

# CORTES GENERALES

## DIARIO DE SESIONES DEL

# SENADO

---

## COMISIÓN DE ECONOMÍA Y HACIENDA

PRESIDENCIA DEL EXCMO. SR. D. CARLES ALFRED GASÒLIBA I BÖHM

celebrada el jueves, 23 de marzo de 2006

---

### ORDEN DEL DÍA:

Comparecencias para informar sobre la morosidad en los pagos comerciales:

- Del Presidente de la Asociación de Empresas de Limpieza Pública (ASELIP), D. Francisco Jardón Arango. (Número de expediente 715/000183).
  - Del Director General de la Confederación Española de Asociaciones de Fabricantes de Productos de Construcción (CEPCO), D. Luis Rodolfo Zabala, para informar sobre la morosidad en los pagos comerciales. (Número de expediente 715/000184).
  - Del Catedrático de Derecho Mercantil, D. Carlos Lema Devesa, para informar sobre la morosidad en los pagos comerciales. (Número de expediente 713/000668).
  - De la Secretaria General de la Federación Española de Empresas de Tecnología Sanitaria (FENIN), D<sup>a</sup> Margarita Alfonsel Jaén, para informar sobre la morosidad en los pagos comerciales. (Número de expediente 715/000185).
  - Del Presidente de la Asociación de Empresas Constructoras de Ámbito Nacional (SEOPAN), D. Enrique de Aldama y Miñón, para informar sobre la morosidad en los pagos comerciales. (Número de expediente 715/000186).
-

*Se abre la sesión a las dieciséis horas.*

El señor PRESIDENTE: Iniciamos la sesión.

En primer lugar, he de pedir a nuestro primer compa-  
reciente, don Francisco Jardón, presidente de la Asocia-  
ción de Empresas de Limpieza Pública, que sea tan ama-  
ble de concedernos cinco minutos para un tema de orden  
interno.

Solicito formalmente modificar el orden del día para  
designar a los ponentes que integrarán las correspondien-  
tes ponencias encargadas de tramitar los proyectos y pro-  
posiciones de Ley que actualmente se encuentran en la  
Comisión. Como recordarán son seis, pero hay dos que  
no tienen enmiendas y por tanto pasarán directamente a  
Pleno: el proyecto de ley por la que se modifica el texto  
refundido de la Ley de Sociedades Anónimas y la propo-  
sición de ley de modificación de la Ley 37/1992, de 28 de  
diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido para la  
clarificación del concepto de vehículo destinado al trans-  
porte de personas con minusvalía contenida en la misma  
ley.

#### DESIGNACIÓN DE PONENCIAS:

— PROYECTO DE LEY DE ADAPTACIÓN DE LA  
LEGISLACIÓN ESPAÑOLA AL RÉGIMEN DE AC-  
TIVIDADES TRANSFRONTERIZAS REGULADO  
EN LA DIRECTIVA 2003/41/CE DEL PARLA-  
MENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO, DE 3 DE JU-  
NIO DE 2003, RELATIVA A LAS ACTIVIDADES Y  
SUPERVISIÓN DE LOS FONDOS DE PENSIONES  
DE EMPLEO (621/000043).

El señor PRESIDENTE: Proyecto de ley de adaptación  
de la legislación española al régimen de actividades trans-  
fronterizas regulado en la Directiva 2003/41/CE del Parla-  
mento Europeo y del Consejo, de 3 de junio de 2003, rela-  
tiva a las actividades y supervisión de los fondos de pen-  
siones de empleo. *(Pausa.)*

Me comunican los señores portavoces, los siguientes  
nombres: don Nicolás Fernández Cucurull y don José Blas  
Fernández, por el Grupo Parlamentario Popular.

Don José Antonio Alonso García y doña Yolanda Vi-  
cente González, por el Grupo Parlamentario Socialista.

Don Ramón Espasa Oliver por el Grupo de Entesa.

Por el Grupo de Senadores Nacionalistas Vascos, don  
Javier Maqueda.

Por el Grupo de Convergència i Unió, don Carles Gasò-  
liba.

Por Coalición Canaria, supongo que lo comunicarán,  
porque no está aquí su representante.

Por el Grupo Mixto, el senador Urrutia Elorza.

— PROYECTO DE LEY DE REFORMA DE LA LEY  
18/2001, DE 12 DE DICIEMBRE, GENERAL DE  
ESTABILIDAD PRESUPUESTARIA (621/000047).

El señor PRESIDENTE: Proyecto de Ley Reforma de  
la Ley 18/2001, de 12 de diciembre, General de Estabili-  
dad Presupuestaria. *(Pausa.)*

Por el Grupo Parlamentario Popular don Damián Ca-  
neda y doña Isabel Carrasco.

Por el Grupo Socialista don Segundo Bru Parra y doña  
Yolanda Vicente González.

Por el Grupo de Entesa, doña Mercedes Aroz.

Por el Grupo de Senadores Nacionalistas Vascos, don  
Javier Maqueda.

Por Convergència i Unió, don Carles Gasòliba.

Por Coalición Canaria supongo que lo comunicarán.

Por el Grupo Mixto, el senador Urrutia Elorza.

— PROYECTO DE LEY ORGÁNICA DE REFORMA  
DE LA LEY ORGÁNICA 5/2001, DE 13 DE DI-  
CIEMBRE, COMPLEMENTARIA DE LA LEY GE-  
NERAL DE ESTABILIDAD PRESUPUESTARIA  
(621/000048).

El señor PRESIDENTE: Proyecto de ley Orgánica de  
Reforma de la Ley orgánica 5/2001, de 13 de diciembre,  
complementaria de la Ley General de Estabilidad Presu-  
puestaria. *(Pausa.)*

Esta ponencia quedará formada por los mismos porta-  
voces que la anterior.

— PROYECTO DE LEY POR EL QUE SE MODIFICA  
EL TEXTO REFUNDIDO DE LA LEY DE SOCIE-  
DADES ANÓNIMAS (621/000051).

El señor PRESIDENTE: Finalmente, designación de  
ponentes para el proyecto de ley por el que se modifica el  
texto refundido del Estatuto Legal del Consorcio de Com-  
pensación de Seguros. *(Pausa.)*

Por el Grupo Popular los senadores Francisco Javier  
Iglesias y Javier Sánchez Simón.

Por el Grupo Socialista la senadora Marta Gastón Me-  
nal y la senadora Yolanda Vicente González.

Por el Grupo de Entesa, el senador Rafael Bruguera.

Por el Grupo de Senadores Nacionalistas Vascos, el se-  
nador Javier Maqueda.

Por Convergència i Unió, el senador Carles Gasòliba.  
Coalición Canaria lo comunicará.

Por el Grupo Mixto, el senador Urrutia.

Muchas gracias.

Les recuerdo que hay una convocatoria de ponencia y  
posteriormente de Comisión para el próximo miércoles día  
29 de marzo. La ponencia, si no recuerdo mal, es a las  
13.00 horas y la comisión a las 13.30.

De los cuatro proyectos que he mencionado, el de esta-  
bilidad presupuestaria lo veremos posteriormente y por  
tanto haremos referencia al de las actividades y supervi-  
sión de los fondos de pensiones de empleo y al del texto re-  
fundido del Estatuto legal del Consorcio de Compensación  
de Seguros.

## COMPARECENCIAS PARA INFORMAR SOBRE LA MOROSIDAD EN LOS PAGOS COMERCIALES:

### — COMPARECENCIA DEL PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DE LIMPIEZA PÚBLICA (ASELIP), DON FRANCISCO JARDÓN ARANGO (715/000183).

El señor PRESIDENTE: Empezamos con el orden del día que habíamos acordado relativo a las comparecencias de una serie de representantes de entidades empresariales para informar sobre el tema de aplicación de la ley de morosidad en los pagos comerciales. Tras el debate en el que tratamos el proyecto de ley que transpone una directiva comunitaria, nuestro interés es conocer las impresiones de los principales sectores más directamente relacionados con la aplicación de esta ley, ver qué logros y qué dificultades hay, porque es bueno conocer de primera mano de nuestros sectores económicos cómo se relacionan o qué tipo de obstáculos y de ventajas ven en la aplicación de las leyes que aquí aprobamos. Es decir, queremos ver con posterioridad si los miembros de esta comisión o representantes de grupos presentes en la misma creyesen conveniente tomar iniciativas parlamentarias para tratar de mejorar todo aquello que se vea que es conveniente.

Celebramos la comparecencia de don Francisco Jardón, presidente de la Asociación de Empresas de Limpieza Pública, un sector en el que sobre todo la relación con administraciones públicas de carácter local ha tenido y tiene una incidencia en el cumplimiento de esta ley. Por tanto, consideramos que es uno de los ámbitos cuyo conocimiento presenta para nosotros un gran interés.

Don Francisco Jardón tiene la palabra.

El señor PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DE LIMPIEZA PÚBLICA, ASELIP (Jardón Arango): Gracias presidente. Señoras y señores, muy buenas tardes.

Es un placer para mí estar en esta comparecencia por la importancia que supone para nosotros el tema de la morosidad. Quisiera que mi intervención fuera lo más coloquial posible. No les voy a abrumar ni con cifras ni con reiteraciones ni con quejas ni con propuestas completas, sencillamente voy a exponer la experiencia que viven las empresas de la patronal que yo represento no sólo en el presente sino también en el pasado.

La Asociación de Empresas de Limpieza Pública, Ase-lip, es la patronal que agrupa a las empresas que hacen limpieza viaria, recogen residuos, los transportan, los tratan, los eliminan a través de vertederos, plantas de compostage, plantas de incineración, etcétera. Es un sector que da empleo fijo a más de 50.000 personas, y cuando digo empleo fijo es que los operarios de este sector rara vez salen de él; es decir, es un sector bien remunerado y se da la circunstancia de que cuando una empresa pierde una contrata la nueva empresa adjudicataria se queda con gran parte de la plantilla. Es un sector creador de empleo, y de empleo de calidad. Nuestras empresas prestan sus servicios a los 800 ó 900 ayuntamientos más importantes de España, a 36 mi-

llones de habitantes, y para que tengan una idea genérica voy a decir dónde no prestan servicios: Gijón, Valladolid, Palma de Mallorca y Sevilla. En el resto de ciudades importantes y significativas nuestra empresa presta sus servicios. Nuestro sector se caracteriza por tres elementos muy concretos: su actividad, claramente medioambiental; los clientes, que son corporaciones locales —el 95 por ciento de los clientes de nuestras empresas son los ayuntamientos—, y la morosidad, desgraciadamente. Estos tres puntos son los que podrían distinguirlo de otro tipo de sectores empresariales.

Después de mí van a venir comparecientes de otras asociaciones empresariales y posiblemente repitan muchos de mis argumentos, pero quisiera que tuvieran ustedes una visión global de esta situación para después sacar las conclusiones pertinentes.

Llevo 27 años al frente de esta patronal. Cuando se constituyó en el año 1977, fecha en que también lo hizo la CEOE, lo que aglutinó los intereses de las empresas fue un mal común que todas tenían: la morosidad. La morosidad, desde su origen hasta el día de hoy, ha persistido en nuestro sector, no voy a decir que la situación sea igual, pero no se ha erradicado. La primera causa de la morosidad es la cultura del no pago que hay en muchas de nuestras administraciones públicas, aunque no quiero que nadie se dé por aludido porque ha habido ayuntamientos que han mejorado mucho. La Administración Central también ha mejorado mucho en materia de pagos y entre las administraciones autonómicas hay unas que pagan mejor que otras. Pero en general las administraciones públicas españolas han sido siempre malas pagadoras. Las causas son, como he señalado, esta cultura que ha habido desde hace muchísimo tiempo y la ineficacia de la vía judicial a la hora de reclamar las empresas sus legítimos derechos. La vía judicial es lenta e ineficaz en este sentido, y como los contratos son de larga duración —un contrato de limpieza viaria y recogida de basuras puede durar una media de siete o diez años— y las empresas tienen como obligación llevarse muy bien con sus clientes, con esa corporación local, reclamar por vía judicial una deuda siempre entorpece las relaciones. Por tanto, solo en casos extremos se ha recurrido a ella, aunque sobre todo se ha rechazado por su falta de eficacia y de pronta respuesta.

Por otro lado, la falta de rigor en la gestión de algunos ayuntamientos a la hora de elaborar sus presupuestos les han inducido a esta morosidad. Hay muchos ayuntamientos que a la hora de elaborar sus presupuestos dicen que van a tener unos ingresos determinados que luego no se cumplen y que van a tener unos gastos determinados que luego sobrepasan. La practica habitual es fijar la atención en un grupo potente desde el punto de vista económico y dejar de pagarle. Desgraciadamente, esos somos nosotros. Las contratas que un ayuntamiento hace de forma periódica —las nuestras son de trato sucesivo—, las partidas destinadas a la limpieza viaria, recogida de basura, tratamiento, eliminación, etcétera, son de las más elevadas es una partida muy importante.

Una dificultad que hemos tenido para abordar el tema de la morosidad es la falta de interlocutor único. Así como

el sector de la construcción, por ejemplo, puede contactar en un momento determinado con ministerios inversores como pueden ser el de Medio Ambiente o el de Fomento, nosotros no tenemos ese interlocutor en el mundo local. En el mundo local tenemos entre 800 y 900 ayuntamientos y cada ayuntamiento tiene su propia administración, independiente del resto. Nos ha faltado ese interlocutor que aglutine un mensaje coherente para intentar subsanar este tipo de circunstancias. Por otro lado, en tiempos pasados no pasaba nada por el hecho de no pagar la Administración correspondiente; no pagaba y punto. Además, no pagaba con coste prácticamente cero. Antes de la nueva Ley de Contratos de Administraciones Públicas los intereses de demora estaban en torno a un cuatro y medio por ciento, pero ni eso se reclamaba, ni eso pagaban los ayuntamientos. Bastantes ayuntamientos han estado bajo una total impunidad, es decir, ellos no pagaban y no pasaba nada, y esto ha viciado este comportamiento entre los contratistas y las Administraciones públicas. Aparte de consecuencias que afectan a la cuenta de resultados de las empresas porque aumenta su gasto financiero de una forma desorbitada, ha habido otra cosa muy negativa como es la distorsión de la competencia, que ha expulsado del sector a pequeñas y medianas empresas por causas ajenas a su propia gestión. Es decir, ha habido en el pasado empresas locales, empresas medianas que debido a que no han podido aguantar el tirón de este desfase de los cobros, que han sido vendidas o sencillamente han desaparecido. Esto es bastante grave de cara a nuestro mercado interno y al mercado interior europeo.

La consecuencia de lo que acabo de explicar es que las empresas que actualmente tienen presencia en el sector son grandes grupos constructores que han diversificado sus actividades y que todos ustedes conocerán. Las empresas que originalmente fueron de servicios prácticamente ya no existen como tal, ahora están todas englobadas dentro de estos grandes grupos, que van desde la construcción a los servicios, pasando por la comunicación y la telefonía —todos los conocemos— y están presentes en todas partes.

El retraso en los pagos crea inestabilidad laboral porque las empresas trasladan esa tensión de la falta de pagos y de la merma de beneficios a la hora de negociar los convenios colectivos. Después tenemos un tema añadido que agrava más la situación. Es un tema que nosotros discutimos en su día tanto con el Partido Popular cuando estaba en el Gobierno como con el Partido Socialista: el tema del pago del IVA. Nuestras empresas tienen que abonar el IVA sin haber cobrado de la Administración la correspondiente contraprestación. La promesa que en su día nos hizo el Partido Socialista era que iba a acompañar el pago del impuesto al cobro de la contraprestación solamente cuando se trabajase con administraciones públicas. Esta promesa también la recibimos del Partido Popular, pero ni uno ni otro la llevaron a buen fin. Para que tengan una idea, nosotros facturamos en torno a los 3.200 millones de euros y la media de retraso en los pagos es de siete meses, o sea de unos 1.800 millones de euros. Cuando hablo de siete meses es más dos, porque el plazo de pago que la ley contempla es de 60

días. Nosotros nunca pensamos cobrar antes de 60 días, entonces la media de pago está en torno a los 7 meses.

Les puedo dar una descripción somera de cómo se paga en España: Galicia paga en torno a 5 meses; Asturias y Santander entre 4 y 5 meses —parecido a Galicia, pero un poco mejor—; el País Vasco paga bien y Navarra también paga bien. Cuando digo que pagan bien es que lo hacen dentro de los 60 días; tengan en cuenta que se ha llegado a tal deformidad en cuanto a lo que se llama pronto pago que las empresas decían: a mí este ayuntamiento me paga bastante bien; me paga a los 6 meses. Se ha llegado a esa degeneración. Digo esto porque hay ayuntamientos que han pagado a los 24 meses. Ayer me decía el presidente de una empresa que en estos días va a cobrar una deuda de hace 16 años. Esto es anecdótico, pero marca un poco el grado de aberración al que hemos llegado —sobre todo en el pasado— en el tema de pagos. Cataluña paga en torno a los 4 meses; Castilla-La Mancha en 4 ó 5 meses; la zona de Extremadura muy mal, y Andalucía es un auténtico desastre, siento decirlo así de claro. Este mismo comentario lo van a oír cuando vengan más comparecientes. Creo que la descripción se puede adaptar a más sectores empresariales. En Andalucía la media es de 10 meses, lo que quiere decir que con los dos meses de franquicia que corrige la ley estamos en un año de media de retraso. Si esto hubiera pasado hace quince años, estaba olvidado, pero el problema es que esta tendencia persiste y no vemos forma de que estas administraciones enderecen sus comportamientos. No digo que se pongan al día —que las administraciones pagaran a los 60 días es una quimera que jamás hemos soñado—, pero que rebajen su deuda por debajo de los seis meses es una aspiración más que exigible.

Como se imaginarán, he hecho este tipo de exposiciones en bastantes foros, pero cuando una patronal expone esto en Europa no se lo creen, porque no tienen este problema. Los únicos países de Europa que tenemos el problema en materia de pagos somos España, Italia y puede que Grecia, y en mucha menor cuantía Portugal, por sus circunstancias de tamaño, riqueza, etcétera. Cuando en Europa se empezó a mover, nosotros pensamos que la recomendación de Bruselas sobre la morosidad, antes de ser directiva, iba a ser un referente que podía resolver nuestros males. Fue un error pensar así, y lo supe después, porque por la misma razón o por la misma sinrazón que las corporaciones locales incumplían la legislación de aquella época, incumplieron lo que vino después. Cuando esta recomendación se transformó en la directiva que contemplaba la morosidad en las transacciones comerciales, nosotros tuvimos cantidad de contratos en Bruselas a través de la CEOE, con las fuerzas políticas, etcétera. Cuando se hizo la transposición de esa directiva el sector al que yo represento se sintió satisfecho porque era muy sencilla. Tenía diez artículos, lo más importante era el preámbulo, los considerandos eran demoledores, y si eliminamos los artículos correspondientes a las definiciones y cosas así nos quedamos en nada, nos quedamos en una definición de unos tipos de intereses de demora con siete puntos adicionales al Banco Central Europeo, o sea, tipos disuasorios copiados de los hábitos de los países nórdicos, consistentes

en fijar un plazo de pago a partir del cual corren los intereses de demora, la enorme necesidad de reclamación para que los intereses de demora fueran pagados automáticamente. Es decir, no había necesidad de intimar a una administración el pago de esos intereses, cosa que no se ha dado hasta el presente en ningún sitio, que yo sepa. Después se contemplaba la eliminación de cláusulas abusivas y se fijaba en 60 días los plazos de pago de las administraciones públicas. Son unas normas de sentido común.

Antes de que esta transposición fuera llevada a efecto, yo escribí en nombre de mi asociación ochocientas cartas a todos los alcaldes anunciando lo que contemplaba esta nueva directiva y qué consecuencias tenía no pagar. No tuve ningún éxito en mi comunicación, o muy poco. El que pagaba, pagaba —no quiero hacer una descalificación de todos los ayuntamientos, ni mucho menos—, y el que no pagaba siguió exactamente igual. Además, se da la circunstancia —si tuviera ocasión de verles a ustedes después de las elecciones municipales, se lo podría corroborar— de que siempre que hay elecciones municipales se paga peor; es decir, la morosidad aumenta, el motivo lo dejo en el aire. Nosotros tuvimos un enorme interés en esta directiva. Mantuvimos contactos con otros grupos similares a los nuestros que tienen los mismos males. Puede que el sector de la construcción tenga contrata con el sector privado y con administraciones autonómicas y administraciones locales, nosotros sólo tenemos con administraciones locales. Hay otros sectores, como el sector de la alimentación, que tiene su problema con las grandes superficies; es otro problema diferente. Pero en lo que se refiere —lo podrán comprobar ustedes esta tarde— a la relación con las administraciones públicas, todo el mundo le va a contar lo que yo le estoy contando. En resumen, la ley que se ha transpuesto es buena desde nuestro punto de vista. ¿Cuál es el problema? El problema es que nadie la aplica. Yo terminaría mi intervención de esta forma, porque es así de sencillo.

Estoy a su disposición para el comentario, la pregunta o la aclaración que quieran ustedes hacerme, pero desgraciadamente yo he llegado a un punto de no retorno. Es una magnífica ley, desde mi punto de vista, porque contiene unas medidas que si se aplicasen estoy seguro que eliminarían la morosidad, pero el problema es que no se aplica. Es más, yo tengo conocimiento de que administraciones públicas utilizan a sus servicios jurídicos para que de forma torticera eviten la aplicación de esta ley. La Junta Consultiva de Contratación Administrativa ha tenido que contestar preguntas de cajón a determinadas administraciones públicas que querían modificar, por ejemplo, el importe de los intereses de demora. No solo no aplican la ley sino que luchan contra su aplicación, es decir, se toman las libertades de reinterpretar la ley, y así tampoco la aplican.

Señor presidente, dejaría mi intervención aquí. Estoy a su disposición.

El señor PRESIDENTE: Nos ha dejado tiempo para abrir un amplio diálogo sobre la información y las consideraciones que ha hecho con una total claridad, fruto de esos 27 años de experiencia. Abrimos el turno de pregun-

tas. Empezamos por el Grupo Popular y seguimos por el Grupo Socialista.

Por el Grupo Popular tiene la palabra don Nicolás Fernández.

El señor FERNÁNDEZ CUCURULL: Gracias, señor presidente.

En primer lugar, quería agradecer en nombre del Grupo Popular la presencia del señor Jardón Arango, al que agradecemos la claridad de su exposición. Evidentemente, no ha dejado mucho margen para preguntar porque nos ha expuesto de manera clara y contundente los problemas. Teniendo en cuenta que la asociación que usted representa tiene, por lo que nos ha contado, casi como único cliente a los ayuntamientos, se ha dado de bruces con un problema que hemos comentado muchas veces en esta casa que todavía no tiene solución, que es el de su financiación. Es algo que, evidentemente, no depende de ustedes pero que les afecta de manera muy directa, como ha podido comprobar. Gran parte de los problemas que usted nos ha contado vienen derivados de que los ayuntamientos, a pesar de ser las instituciones más cercanas al ciudadano, siguen teniendo pendiente desde hace muchos años una financiación bien definida que les permita hacer unos presupuestos adecuados y estar al día en sus pagos.

Hay alguna cuestión que me gustaría que matizara. Ha hecho alusión a que la dificultad estaba en la falta de un interlocutor único. Yo no sé si ustedes han hecho algún intento para que a través de la Federación Española de Municipios y Provincias pudiera aportarse alguna solución a este tema del retraso de los pagos. Si ha hecho esa gestión, me gustaría que nos comentara cuál ha sido el resultado de la misma, aunque por lo que ha anticipado parece que ese intento de mediación no tuvo mucho éxito.

Por último, nos dice usted con total franqueza que considera que la ley de transposición de la directiva es buena, pero que el problema consiste en que de hecho nadie la está aplicando. A nosotros nos gustaría oír alguna orientación —estoy seguro que en esto van a coincidir el resto de los grupos—, alguna sugerencia en cuanto a cuál cree usted, o cuál cree su asociación que serían las medidas que habría que adoptar para que esta situación que usted denuncia no se estuviera produciendo.

Por mi parte, nada más y muchas gracias.

El señor PRESIDENTE: La senadora Vicente, tiene la palabra.

La señora VICENTE GONZÁLEZ: Gracias.

En primer lugar, quisiera dar la bienvenida al señor Jardón a esta casa y agradecerse su explicación sobre la situación en la que se encuentra su asociación en relación a un tema tan debatido aquí como es la morosidad en los pagos comerciales. Como bien ha dicho mi predecesor, ustedes trabajan con la Administración Pública, y yo voy a echar un órdago a favor de la Administración Pública porque, si bien hacen los pagos pasados de tiempo —como usted bien ha dicho—, en más de seis meses, al final pagará, tarde pero seguro.

En esta Cámara se debatió la transposición de la directiva y usted ha manifestado que están satisfechos con ella porque realmente recoge sus preocupaciones. ¿Qué podríamos hacer para que las administraciones públicas llevaran a cabo esa ley que hemos aprobado? Ha comentado que hay que educar a los ayuntamientos para que la cultura de la morosidad no se extienda, pero es una pedagogía que hay que hacer tanto en la Administración como en la empresa privada. Mi pregunta es: Además de pedagogía, ¿qué más podemos aportar a este problema, que legalmente está solucionado?

Le agradecemos su presencia en esta Cámara.

El señor PRESIDENTE: Señor Urrutia.

El señor URRUTIA ELORZA: Gracias, presidente.

Muchas gracias, señor Jardón. Ha sido muy amable. Hemos dialogado tres o cuatro minutos sobre este tema. Le agradezco que hable bien de los vascos desde el punto de vista financiero, económico y de tesorería. Eso es bueno porque normalmente los vascos siempre hemos sido un poco, iba a decir la hez de la sociedad, pero gracias a Dios desde el punto de vista financiero parece que pagamos religiosamente.

Quisiera plantearle tres temas de cara al futuro, y no solo desde el punto de vista de las corporaciones locales sino desde el punto de vista de su entorno, del proveedor de ese suministro, y desde un punto de vista del territorio común, no sólo de Euskadi. En este año y en el año 2005 ha habido superávit, un cierre del 1,1 sobre el PIB; la recaudación ha sido fantástica a todos los niveles, lo dijo el señor Solbes el otro día; los cierres parece que han sido agradables, hasta la Seguridad Social está incrementando el fondo de reserva. ¿Hay un hábito en el retraso de pago porque el proveedor aguanta? ¿Es una forma de actuar que se va perpetuando o es que realmente existe un comportamiento de cicatería por parte de la Administración central con respecto a los ayuntamientos o que en los ayuntamientos a la hora de hacer los presupuestos no amojonan demasiado bien las cifras y se les escapan entre la realidad y el presupuesto? Ésta es la primera la pregunta.

La segunda pregunta es: ¿Las circunstancias de futuro con respecto a las administraciones, de las que usted ha hablado aquí, pueden ir a mejor o pueden ir a peor? Es decir, si la recaudación no va a ir bien, si estos años estamos en un crecimiento económico positivo, si este año las expectativas por parte, fundamentalmente, de los sectores de consumo y de construcción son buenas, ¿qué les espera a ustedes de aquí a equis tiempo cuando las circunstancias no tengan viento a favor?

Tercera pregunta: ¿Qué les va a pasar a ustedes si los tipos de interés, como se presume, van subiendo poco a poco y se colocan en el 3,5 o en el 4 y tengan que aguantar —perdóneme la expresión— la maroma como en el circo? ¿Cómo van a ir sus cuentas de pérdidas y ganancias? ¿Repercutirían ese incremento de coste financiero en el servicio o irían contra su cuenta de pérdidas y ganancias?

El señor PRESIDENTE: Querría añadir tres preguntas a las ya realizadas. Usted se ha referido a que los servicios

que prestan son básicamente a corporaciones locales, a municipios, pero en cambio ha hecho una tipología por comunidades autónomas. Debe ser posible que haya algún municipio mal pagador en una comunidad bien pagadora y un municipio muy buen pagador en una comunidad mal pagadora. Es decir, debe haber una parte de la Administración que lo haga mejor que otra, para entendernos. Usted ha hecho una tipología. ¿A qué se debe? ¿Hay una situación de recursos públicos en la distribución de las comunidades autónomas hacia los ayuntamientos que repercuta, digamos, en un modelo más o menos similar?

En segundo lugar, ha hecho referencia al mercado interior europeo y a que tienen una asociación europea que intervino en la elaboración o en el debate de la directiva. ¿Ustedes notan que hay competencia exterior, que cuando hay un contrato importante o creen que puede haberlo puede entrar una empresa importante de otro Estado miembro o se están configurando conglomerados en este sector a escala de la Unión Europea?

En tercer lugar, ha planteado los problemas que tienen como empresa y ha dicho que esto repercutía en el mal funcionamiento en los pagos, en la morosidad crónica, muy acentuada en algunos casos, que repercutía en el empleo y en la calidad del mismo, al menos en los niveles de retribución. Pero al inicio de su intervención ha hablado de que era un sector con estabilidad y con calidad de empleo. Si esto lo observa desde su experiencia de casi 30 años es que alguna salida deben encontrar las empresas para poder compensar. Querría que en esta consideración suya incluyese también las inversiones, porque en algunos casos que usted ha citado son muy importantes en material y en instalaciones.

Muchas gracias.

El señor PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DE LIMPIEZA PÚBLICA, ASELIP (Jardón Arango): Muchas gracias.

Voy a intentar contestarles de forma ordenada. Efectivamente, la financiación de las corporaciones locales deja mucho que desear, y eso en parte justifica el tema de la morosidad. Como ustedes saben, las corporaciones locales se nutren del Fondo nacional de cooperación municipal, que está en torno al 50 por ciento de sus necesidades, que es dinero de la Administración central del Estado, y el resto con impuestos propios. Nosotros siempre hemos apoyado un incremento de la dotación de medios a los ayuntamientos para poder contratar de forma racional y que puedan hacer frente a estos gastos, por una razón muy sencilla: porque nuestro tema, que es un tema medioambiental, tiene una demanda creciente de público y, además, de forma exponencial, los equipos son cada vez más sofisticados, valen más, requieren mucho más. Ahora mismo hay cantidad de servicios que han nacido de los básicos de limpieza y de recoger basuras, como es la recogida selectiva o las plantas de tratamiento, que necesitan grandes inversiones. Yo recuerdo los contactos que he tenido con Paco Vázquez, presidente de la Federación de Municipios, que para mí es un hombre con una gran visión local que desde los orígenes de su primer mandato como presidente de la FEMP siem-

pre ha demandado más medios a la Administración Local. Es decir, la Administración Local es la pobre de las administraciones, está desequilibrada en relación con las autonomías. Esto es así de claro y en parte lo justifica. Pero también es verdad que hemos llegado a decirle a los ayuntamientos cuando vencía un contrato, cuyo canon era, por ejemplo, de 800 millones de pesetas —canon que no podían pagar—, que sacaran a licitación el nuevo contrato, aquello que pudieran pagar y lo sacaban por 1.200. Ésa es la explicación que les puedo dar del tema de la financiación de las corporaciones locales. Qué duda cabe que son escasas. No voy a echarle la culpa a las administraciones locales sin dar una explicación adicional, y es ésta.

La interlocución de la FEMP sí la hemos utilizado, pero la FEMP es una institución que no tiene carácter ejecutivo sobre sus miembros. Yo he estado desde el señor Bolaños, Paco Vázquez o Rita Barberá con todos los presidentes de la FEMP, y han escuchado esto con mucha atención y enorme preocupación. Les voy a contar una anécdota. Una empresa nuestra tenía una deuda histórica con un ayuntamiento de Andalucía. La empresa me preguntó qué podíamos hacer y contesté que lo que se me ocurría era ponerlo en la mesa del presidente de la CEOE. El presidente de la CEOE lo hizo suyo, organizó una comida con Paco Vázquez; le expliqué el tema a Paco Vázquez y me hizo esta pregunta: ¿Qué presupuesto tiene este ayuntamiento? Tanto ¿Qué le debe a esta empresa? Tanto. Esa empresa nunca cobrará. Así fue; nunca cobró. Las corporaciones locales por definición no quiebran. Esa deuda se enmascara en la renovación del contrato, y la pelota sigue año tras año, y cuando esa se marcha, hay otra. Es la explicación que le quiero dar. Nos hemos apoyado en la Federación de Municipios pero la autonomía municipal es una potestad que tienen los ayuntamientos, y hacen alarde de ella, creo que bien, para defender sus derechos. Esa es la realidad. No tenemos un ente con capacidad de cambio de comportamiento.

En cuanto a la pregunta sobre cuáles serían mis sugerencias para mejorar la aplicación de la directiva, necesitaría una varita mágica. No lo sé. Creo que, primero, habría que lanzar un mensaje didáctico a las corporaciones locales, en este caso a todas las administraciones, de que tienen que cumplir lo que está legislado.

En cuanto a la pregunta formulada sobre cómo vemos la intromisión o la llegada de empresas extranjeras, he de decir que no vienen empresas extranjeras a licitar en este sector. En primer lugar, el mercado es muy rígido y está copado; los contratos son de larga duración. Por otro lado, la única forma que tienen de licitar las empresas extranjeras es llegar a España y comprar una empresa española. Lo han hecho en su día y la han vendido. No entienden el desfase en los pagos. Aquí han venido empresas con capital francés y, sobre todo, con capital americano. Los dos grandes monstruos del mundo en tema de residuos son dos grandes empresas americanas que tuvieron participación en España y se fueron, no sólo por las características de nuestro mercado, sino también por problemas internos suyos. Abundando en esta línea, nuestras empresas están licitando en el exterior; nuestras empresas no tienen nada

que envidiar a ninguna empresa extranjera en cuanto a capacidad técnica, a capacidad económica, porque son grandes grupos y están, por supuesto, también en el mercado sudamericano. Ahora mismo hay empresas licitando en Inglaterra comprando empresas austriacas, checas, etcétera, porque hay un gran mercado en Centroeuropa, aunque allí el enemigo son los alemanes que tienen prioridad por razones de cultura, de leguaje, etcétera. Pero empresas nuestras están también interviniendo en el mercado centro europeo.

Me decía que cobran tarde pero seguro. Si sobreviven en el tiempo, sí. Le puedo decir casos —lo acabo de contar— como el de una empresa que va a cobrar después de 16 años. Esa demora tan excesiva e injustificada ha configurado, como decía antes, el mercado, ha creado grandes empresas que tienen suficiente poder financiero como para aguantar este desfase.

Al hilo de su pregunta, quería hacer una crítica a la transposición. Para nosotros la transposición estuvo bien hecha y tenía un contenido más que aceptable, lo único que criticamos es que el artículo 8, me parece, le da capacidad a los Estados miembros para dejar, en su caso, fuera del ámbito de aplicación de esta normativa a los contratos firmados antes de agosto del 2002. Nuestros contratos son de larga duración y no tiene sentido que un contrato firmado en enero de 2002 por diez años no esté afectado por esta directiva. Nosotros en su día pedíamos en nuestra propuesta que la parte del contrato que tuviera vida después de agosto de 2002, estuviera afectada por la transposición, y no fue aceptado. Si algún día esto se modificase o se tuviera a bien contemplar esta posibilidad, quisiera que esto fuera tenido en cuenta, porque son contratos de larga duración, como digo, y no tiene sentido que por unos meses no se apliquen los beneficios que esta directiva podía aportar.

En relación con la pregunta famosa de qué hacer, la palabra pedagogía es cierta. Es lo que usted me ha dicho. La amenaza es inútil; no creo en eso. Creo en convencer más que en amenazar. Nosotros no podemos amenazar en ese sentido, sino que tenemos que convivir con nuestra corporación local. Los delegados de nuestras empresas viven en esas ciudades, tratan todos los días con responsables municipales y tienen que llevarse bien de forma obligatoria porque es la forma de que haya armonía entre las dos partes. Hay que llegar al convencimiento de que hay unas leyes en nuestra nación que se tienen que cumplir, sencillamente. Estoy seguro de que si se cumplieren, no habría motivo para los siete puntos adicionales. Si una administración pública necesita financiación, tiene que ir antes a una entidad de crédito que a recurrir a su proveedor dejándole de pagar. Ese es el tema.

Señor Urrutia, tiene usted toda la razón en lo del superávit. Eso no se puede justificar. El tema de la falta de liquidez por carencia de financiación de las corporaciones locales más de uno lo va a decir hoy aquí. Se me ha adelantado usted. Lo tenía apuntado, pero se me ha pasado. Los que vengan detrás de mí van a comentar esa peculiaridad, tiene toda la razón. Pregunta usted que si las empresas aguantan por hábito. No, las empresas aguantan porque no tienen más remedio. La que tiene ese hábito es la Admi-

nistración pública y nosotros somos sufridores de ese hábito. Después me hablaba del tema de la Administración Central y de las corporaciones locales. Estoy totalmente de acuerdo con su planteamiento. Vuelvo a insistir en que la Administración Local ha sido el patito feo de las administraciones públicas. Nosotros, desgraciadamente, no podemos repercutir el aumento de los costos financieros en nuestros contratos. De nuestros contratos salen licitaciones públicas con un canon determinado. Ese canon es inamovible. Contempla unos pliegos de condiciones administrativas, unos pliegos de condiciones económicas y un pliego de condiciones técnicas. Según eso, la empresa se tiene que mover con un control exhaustivo por parte del ayuntamiento correspondiente, es decir, el ayuntamiento controla a la empresa el menor de sus movimientos a través de un pliego de condiciones, y además viene en el pliego la forma de revisión de precios, que son muy cicateras. Es imposible. Por eso los contratos tienen sus ciclos y empiezan ganando un mínimo y terminan — lo voy a decir aunque sea increíble— perdiendo dinero, la prueba es que por primera vez yo estoy viviendo, amparado por el cambio de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, cómo ha habido empresas que en Andalucía han abandonado contratos por falta de pago. Quiero que sepan que con la legislación anterior una empresa, aunque no cobrara, no podía abandonar el servicio y que ahora, a partir de los 6 meses de morosidad, puede plantear la rescisión del contrato. También es verdad que si una empresa se va y viene otra, a esta le van a pagar y se va a aprovechar de la financiación que ha dejado cautiva en ese ayuntamiento. Por eso, las empresas saben que la mejor forma de cobrar es permanecer.

Señor presidente, tiene usted razón cuando dice que si hablo de ayuntamientos por qué hablo de zonas geográficas. Es muy sencillo. No quiero circunscribir mi comentario a que lo mismo que pasa en los ayuntamientos pasa en esa autonomía. Nosotros hablamos por experiencia. Las empresas sacan la media de cómo cobran en Galicia o en Levante, y me dan un dato. No tiene nada que ver. Le he explicado la competencia de empresas extranjeras. Más que competencia interna de empresas extranjeras nosotros creamos competencia nacional en la Unión Europea. Cuando hablo de conflictividad me refiero a la que originan los convenios colectivos en contrataciones cuyo margen de beneficio es muy escaso o inexistente. La supervivencia está en la discusión del convenio colectivo con los trabajadores. Tenga en cuenta que en nuestras empresas, en una contrata de limpieza viaria, el costo de mano de obra puede ser del 80 ó del 85 por ciento. Les voy a contar un tema que estamos viviendo ahora mismo. En Granada estamos negociando un convenio provincial desde hace dos años. Las dos partes hemos aguantado tres huelgas y ahora acabamos de abortar la última, después de dos años. Esta situación es irracional. ¿Por qué? Porque este convenio colectivo es un convenio de máximos y los sindicatos quieren como referente que se pague lo que más cobra la mejor contrata. Los ayuntamientos no pueden asumir estos incrementos de costo. Ése es, a grandes líneas, el motivo de esta situación tan absurda de dos años de duración

de una negociación colectiva, donde ha habido grandes tensiones, etcétera.

El señor PRESIDENTE: Había dicho empleo e inversión para hacer frente a la inversión que se necesita, que es cada vez más exigente.

El señor PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DE LIMPIEZA PÚBLICA, ASELIP (Jardón Arango): Decía antes que esto es una actividad que tiene una gran demanda social. Todo el mundo quiere que sus calles estén limpias, que tengan buenas máquinas y cuanto más superiores mejor. Las partidas de inversiones son muy altas. Por tanto, hay ayuntamientos que se pueden permitir tener una calidad determinada de servicios y hay ayuntamientos que no se lo pueden permitir, pero aquí el problema es que estos ayuntamientos que no se lo pueden permitir también los adquieren, y trasladan la morosidad a la empresa ya que cuando sale un concurso de equis millones de pesetas implica también la amortización del material rodante. Pero si dejan de pagar la cuota que le corresponde a la empresa de esa amortización, el conflicto lo tenemos servido exactamente igual y se agrava la situación. Por eso decía anteriormente que muchas veces hemos ido con el ruego a las administraciones de que no contraten aquello que no puedan pagar. Estoy seguro que hay empresas que no estarían de acuerdo con este comentario porque lo que quieren es la facturación como punto número uno de su decálogo, pero creo que es un error porque nos conduce a situaciones insostenibles.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias.

El señor PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DE LIMPIEZA PÚBLICA (Jardón Arango): Les quiero agradecer, de nuevo, a todos ustedes, su colaboración y sus preguntas, y espero que recuerden por lo menos parte del mensaje que he dejado encima de la mesa.

Muchísimas gracias. Han sido ustedes muy amables.

El señor PRESIDENTE: Agradecemos su comparecencia y su claridad. Estas intervenciones han de servir para intentar que hagamos una contribución en las iniciativas que podemos desarrollar para intentar mejorar. Si hay cualquier desarrollo o aportación que crean que pueden sustentar estas posibles iniciativas para mejorar la problemática que nos ha expuesto, estaremos muy contentos de ser receptores e intentar vehicularlas.

Muchas gracias.

— DEL DIRECTOR GENERAL DE LA CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE ASOCIACIONES DE FABRICANTES DE PRODUCTOS DE CONSTRUCCIÓN (CEPCO), DON LUIS RODULFO ZABALA (715/000184).

El señor PRESIDENTE: Señorías, si les parece iniciamos esta comparecencia de don Luis Rodulfo Zabala, di-

rector general de la Confederación Española de Asociaciones de Fabricantes de Productos de Construcción (CEPCO), para informar sobre la morosidad en los pagos comerciales.

En primer lugar, le agradezco que haya aceptado intervenir en esta sesión que la Comisión de Economía y Hacienda dedica a ver los defectos y la problemática que pueda derivarse, así como los logros que se hayan podido obtener en el terreno de los pagos comerciales, en aplicación de la Ley de Morosidad de los pagos comerciales, sobre la que tuvimos un amplio e intenso debate cuando se presentó en el Senado. Nos interesa ver los efectos que ha tenido porque, en principio, está destinada a eliminar uno de los problemas que sabemos que afectan a sectores económicos clave de nuestra realidad. Por tanto, nos gustaría conocer su opinión y qué temas son los que en este ámbito le parecen más significativos. Tiene usted la palabra.

El señor DIRECTOR GENERAL DE LA CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE ASOCIACIONES DE FABRICANTES DE PRODUCTOS DE CONSTRUCCIÓN, CEPCO (Rodulfo Zabala): Muchas gracias, señor presidente. Muy buenas tardes a todos.

En primer lugar, quisiera agradecer la invitación. Estoy encantado y agradezco infinitamente la oportunidad de poder dirigirme a ustedes. Tan solo utilizaré un minuto para decirles exactamente qué es CEPCO. Es una confederación empresarial con una estructura muy pequeña, pero que engloba y representa a un sector muy grande como es el de la industria de los materiales de construcción. Nosotros representamos directamente a unas 4.000 empresas e indirectamente a otras 20.000 de un sector cuya producción el año pasado fue de 43.000 millones de euros. Por tanto, es una industria que tiene un gran impacto en la economía de este país. La confederación, que cumple este año 15 años de existencia, lleva 13 años peleando con uno de sus temas estrella, el tema de la morosidad en los plazos de pago. De esa forma, tanto mis predecesores en la confederación como yo mismo participamos primero en la elaboración de la Directiva 2000/35 y, posteriormente, en las diferentes fases legislativas, con dos administraciones diferentes, en el proceso de transposición y, por fin, conseguimos que se aprobara la Ley 3/2004 contra la morosidad.

¿Cuál es la situación actual, que yo creo que es lo que más les interesa? Puesto que somos parte interesada, nunca nos ha gustado dar datos propios. Yo tengo mis propias informaciones de nuestros sectores, pero nos vale con los datos oficiales. Los datos oficiales, en general nos referimos a lo que emite la central de balances del Banco de España, indican que desde el año 1991 y 1992 es cuando empieza a generarse este problema en el sector de construcción y, por tanto, se empiezan a disparar los plazos de pago por encima de los 170 días. El último dato que ofrece la central de balances del Banco de España es de 182 días para lo que llaman actividades de cobertura reducida, y ahora me extenderé un poquito más en esto.

Nuestra primera queja —será una de nuestras recomendaciones— es que justo en pleno debate de transposición de la directiva y, por tanto, de generación de la ley, no sa-

bemos quién pero alguien tuvo la no demasiado brillante idea de hacer desaparecer el año 2002 de las encuestas del Instituto Nacional de Estadística o de las que desarrolla el Banco de España lo que era la curva de plazos de pago a proveedores en el sector construcción se nos englobó en lo que paso a llamarse actividades de cobertura reducida, y como no nos gusta dar datos propios sino datos oficiales, a pesar de que pensamos que era una mala idea, hemos elaborado las dos curvas, la de tasa de cobertura reducida por parte del Banco de España y la de plazos de pago en construcción mediante una fórmula que es matemática y absolutamente científica; las hemos acoplado mediante una fórmula de regresión, cuyo resultado nos indica que, aunque en el año 2004 el Banco de España arroja esa cifra de 182 días, la proyección de las dos curvas acopladas arroja una cifra de 203 días de media como plazo de pago a proveedores en el sector de la construcción. Con independencia de la guerra de cifras, que no nos interesa demasiado, las curvas arrojan una realidad que ya más o menos conocíamos por los datos internos y por lo que nos dicen nuestros diferentes sectores —hormigón, ladrillo, teja, yeso, cal, etcétera—, y es que el problema se sigue agravando constantemente. En consecuencia, sin tener que entrar a saber si son 203, 202, 210 ó 190 días de media, el hecho es que la curva sigue subiendo y, lo que es peor para nosotros, en un momento que, como todas sus señorías saben, es francamente dulce para la construcción en este país, con lo cual nos tememos que cuando se cumplan las previsiones de los economistas, la famosa desaceleración en nuestro sector, las cifras se agravarán todavía más, lo cual es una preocupación añadida. Éste es el dibujo de la situación en la foto de 2004 según el Banco de España.

¿Qué opinamos de la ley? La ley tiene una característica peculiar, y es que no incorpora ni un solo mandato imperativo. La ley recoge la doctrina de una directiva que tampoco tiene norma imperativa alguna; tiene recomendaciones y no incorpora algo que alguien tenga que cumplir, sino que hace recomendaciones en cuanto a los plazos de pago. Por tanto, esa situación hace que el cumplimiento de la ley sea bastante difícil, porque no hay forma de decirle a alguien que la ley establece que tienen que ser 30, 60, 90 o equis días. La siguiente cuestión es la importante marca como referencia los 60 días en el caso de la construcción, pero sobre todo convierte algo que en la directiva era el considerando 19, por tanto, una recomendación dentro de una directiva de recomendaciones, en parte del articulado. No es una ley muy imperativa pero sí le marca a la Justicia española un parámetro, que sería la cláusula abusiva en la contratación. Dicho de otra forma, respetando —nosotros también lo hacemos— el principio de libertad de mercado y de libre contratación entre las partes, reconoce que existe —el legislador español reconoce como el europeo que existen casos de posición dominante— la figura de la cláusula abusiva en la contratación. ¿Cómo la define? La define por diferencia respecto a la recomendación que hace la ley. La ley establece que lo razonable son 30 días, 60 días según qué caso, según qué sector, y aquello que se aleje, cuanto más, más todavía, puede ser considerado abusivo por parte de un juez si es que se presenta la demanda

oportuna. Esto es una ventaja o una incorporación positiva por parte de la ley respecto a la directiva.

Cuestiones que vemos en la ley que fallaron. En el proceso legislativo, que tuvo lugar en el Congreso de los Diputados entre noviembre y diciembre del año 2004, entre el Congreso, el Senado y vuelta al Congreso, algunas de las enmiendas las perdimos incluso por un voto, y digo que las perdimos porque teníamos interés en alguna de ellas. Por ejemplo, la confidencialidad en el caso de que una empresa o una asociación en representación de una empresa formalizara una demanda frente a un contratista. Esa enmienda se perdió por un voto en el Congreso y, además, estaba aprobada por el Senado. ¿Cuál es la consecuencia? Que se produce un impacto directo, porque sin necesidad de esta ley el propio Código Civil, los códigos de comercio en España ya permiten que una empresa denuncie a su contratista si considera que ha habido un abuso de posición dominante. Lo que pasa es que normalmente, y esto no lo he dicho al presentar CEPCO, la mayoría de nuestras empresas, exceptuando algún sector como puede ser el cementero y algún otro gran grupo de nuestra industria, son PYMES, y en un gran número de casos muy pequeñas y no se atreven a formalizar una demanda. Si se hubiera habilitado la posibilidad de la confidencialidad en la aplicación de esta ley, posiblemente hubiéramos visto casos de empresas o de asociaciones a lo largo de este año y tres meses que lleva en vigor la ley. No ha ocurrido hasta ahora, aunque luego diré algo a ese respecto. Por tanto, el tema de la confidencialidad para nosotros es muy importante.

Otra cuestión es que la ley incorpora en el artículo 10 una cláusula de reserva de dominio, que en otros sectores supongo que tendrá un valor pero en el nuestro no. Es decir, de nada le vale a un suministrador de hormigón saber que tiene de alguna forma reconocida por ley la propiedad del hormigón que ya está incorporado a una obra porque ese hormigón va a estar incorporado a esa obra aunque no se lo hayan pagado. Por tanto, que en la conciencia de ustedes quede que a lo mejor en algún sector esa cláusula de reserva de dominio tiene una importancia, no lo discutimos y nos parece muy buena esa cláusula, pero que en nuestro sector, en la mayoría de los casos, no incorpora un beneficio claro.

Nos pareció muy acertado, y nosotros en su momento lo pedíamos, que se hubiera creado una comisión de seguimiento. La disposición adicional segunda de la ley, que formaliza la obligación del Gobierno de presentar un informe a los dos años de su entrada en vigor, creemos que supone un seguimiento razonablemente bueno de la eficacia de la ley. En cambio, hay un aspecto que consideramos muy negativo en la ley, y es que el apartado 3 de la disposición final primera, junto a las recomendaciones que hace de cuáles deben ser los plazos de pago —que en el artículo 116 bis de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas es el que hace referencia al pago al suministrador—, mantenía una posibilidad de aumentar los plazos prácticamente «sine die», incorporando algunas previsiones de exigencia de aval o de elementos cambiarios en la operación. A nuestro juicio —y luego diré también algo que hemos hecho al respecto—, eso consagra y formaliza como plazo posible y ra-

zonable uno muy superior a los 60 días, en la medida en que mediante esos efectos cambiarios o la presentación de un aval habilita a un contratista a que imponga plazos, como los que he referenciado antes, de 180, 210 días, etcétera. La realidad de nuestro sector —no sé en otros— es que normalmente el aval no lo presenta el contratista, el aval lo presenta el suministrador en atención a posibles defectos del suministro; el efecto cambiario se puede descontar, pero conlleva indiscutiblemente un precio en las entidades de financiación muy elevado, lo cual dificulta mucho la operación de descuento por parte del suministrador, y a todo esto hay que añadir que cuando una entidad financiera se plantea el descuento de un pequeño suministrador, le admite una capacidad de riesgo equis, pero no toda. Es decir, si un suministrador vende hormigón o teja por un valor equis, normalmente su banco, por muy amigo que sea, no le permite descontar todo su suministro. Esto es lo que tenía que manifestar respecto a la ley.

¿Qué es lo que está haciendo CEPCO a posteriori? Por una parte, hemos informado a la Comisión en Bruselas de que consideramos inadecuada la disposición final primera, apartado 3, como transposición incorrecta de la directiva. Desde Europa ya nos costó mucho esfuerzo que entendieran que en España, Portugal, Italia o Grecia los plazos de pago son los que son. En Alemania, Francia y norte de Europa, filiales de nuestras empresas que tienen la matriz en estos países no se acaban de creer que se produzcan estos plazos de pago en España. El concepto de letra de cambio no se entiende en algunos países y, por tanto, genera esas distorsiones. Nos costó que entendieran esto en la Comisión Europea pero, una vez entendido y desarrollada la directiva, esta apunta claramente a que plazos por encima de 30-60 días no son demasiado razonables. Por tanto, mantener una disposición final primera, apartado 3, como la que incorpora esta ley, respetando la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, nos parece inadecuado como transposición de la directiva.

Segunda cuestión. A los contratistas de nuestro sector les hemos ofrecido varias veces y a su gusto que, dentro de la Ley de Defensa de la Competencia y amparado por el Servicio de Defensa de la Competencia, se pudiera desarrollar un contrato que estableciera gradualmente una solución de este tema, no en el mismo día de entrada en vigor de la ley, pero sí en un plazo razonable de cuatro o cinco años para que este problema se pudiera resolver mediante un apoyo tanto de los colectivos que son contratistas como de los colectivos que representamos a los suministradores en el sector construcción, de forma que mediante esos contratos tipo pudiéramos ir acercando, sin tensiones excesivas, el problema a su solución.

En tercer lugar, y como tercera línea de actuación que estamos siguiendo, apoyamos en su momento proposiciones que hicieron en el Congreso —porque me consta que ha sido en el Congreso— el Grupo Esquerra Republicana de Catalunya y, recientemente, con más intensidad el Grupo Parlamentario Catalán (Convergència i Unió). ¿Por qué? Porque el informe que el Gobierno debe presentar obligatoriamente en dos años sobre la eficacia de esta ley requiere lo que están haciendo ustedes en este momento,

que es recabar la opinión de los sectores más afectados en este caso. Nosotros ya lo estamos haciendo. En cualquier caso, informamos a la Presidencia del Gobierno, al Ministerio de Industria y al Ministerio de Justicia fundamentalmente porque fueron los que intervinieron en la generación de esta ley como transposición de la directiva, y cuando vemos que ocurre algo extraño, como son a veces recomendaciones de comunidades autónomas a los entes públicos que dependen de ellas, les informamos de lo que está pasando en general.

Cuarta cuestión que yo creo que les va a interesar de una forma importante. Como les he dicho antes, la confidencialidad era un tema importante para nosotros. Nosotros no conseguimos que una empresa presente un contrato ante un juez con el nombre y apellidos de esa empresa. Es más, no conseguimos que nos los den a nosotros si no es con la identificación oportunamente eliminada, pero sí que hemos presentado en el mes de febrero, y anteayer un juzgado de la Plaza de Castilla, en Madrid, lo admitió a trámite, unas diligencias previas de la Confederación Española de Asociaciones de Fabricantes de Productos de Construcción para recabar información respecto de una determinada empresa constructora en sus suministros a cuatro sectores proveedores, de los cuales nosotros tenemos datos. Con esa admisión a trámite entendemos que nos concede una legitimación plena para actuar, no como entidad jurídica, que ya lo somos, sino que, como establece el artículo 9 de la presente ley, nos faculta para intervenir en cesación y retractación, pero no en nulidad. Entendemos que la aceptación a trámite por parte del juez es un camino para reconocernos, vía instrumentación en un juzgado, esa legitimación plena. En segundo lugar, yo creo que estamos en el momento en que la diligencia preliminar lo que pide y solicita de esa determinada empresa constructora es que presente esos contratos, y como nosotros ya sabemos lo que van a decir esos contratos, lo siguiente que ya tenemos decidido es interponer una demanda como acción colectiva por parte de CEPCO contra esa constructora. El trámite que posteriormente siga el juzgado es algo que no sabemos pero, en contra de lo que al principio podíamos pensar, que es que se pudiera interponer una demanda, en este momento estamos en la línea de poder hacerlo, de lo cual nos consideramos satisfechos.

Si ustedes me lo permiten, en el capítulo de recomendaciones haré una recapitulación de lo que he dicho hasta ahora. En primer lugar, nos gustaría que el Instituto Nacional de Estadística o la central de balances del Banco de España retomaran, vía encuesta o como lo estuvieran haciendo hasta el año 2002, el estudio de lo que ocurre en el sector de la construcción sobre el pago a proveedores, que está perfectamente identificado hasta ese año y desde entonces digamos que —como les he explicado antes— nos incorpora en un sector de cobertura reducida. Sería muy oportuno que el Instituto Nacional de Estadística o el Banco de España habilitaran el estudio de ese sector con carácter preferencial porque está dando unos problemas graves.

Segunda recomendación, si me lo permiten. Como ustedes sabrán, en este momento está en trámite en forma

de anteproyecto de ley la ley de contratos del sector público como sustitución de la antigua Ley de Contratos de las Administraciones Públicas. En el trámite de la Ley 3/2004 perdimos en su momento la oportunidad de transponer correctamente la directiva, cosa que ahora estamos estudiando en Bruselas, en cuanto al antiguo artículo 116 de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, al objeto de que en el sector de la construcción hubiera plazos muy superiores a los 60 y a los 120 días. El anteproyecto de ley —informado positivamente por el Consejo de Ministros en diciembre— elimina en su artículo 211 esos dos párrafos, y les puedo decir que estamos plenamente satisfechos. El proceso legislativo lo conocen ustedes infinitamente mejor que yo, y de momento nosotros desde aquí les pedimos que eso se quede exactamente como está.

En tercer lugar, ese mismo anteproyecto de ley de contratos del sector público habilita unos registros de contratación pública. Nosotros no hemos presentado enmiendas al ministro de Economía y Hacienda y a la subsecretaría que lleva el desarrollo y el redactado especial de esta ley porque no hemos encontrado la fórmula por la cual generar cauces estables de acceso a información de las partes interesadas en esos contratos. No lo digo porque tengamos afán de cotilleo sino porque en el caso de la Administración pública, puesto que se genera un registro oficial, público, sería bueno poder acceder para saber qué está pasando en una determinada contratación, conociendo que hay tres, diez sectores que tenemos problemas con este tema. Y vuelvo a decir que no nos interesa saber cuál es la opinión respecto a un plazo, nos interesa saber una opinión oficial, la del Banco de España, el Instituto Nacional de Estadística o el Registro Oficial de Contratos de las Administraciones Públicas. Ese es el dato que interesa para poder debatir realmente lo que está pasando. Por tanto, esa sería una tercera recomendación.

La cuarta, como les decía antes, es retomar de alguna forma el debate sobre la posibilidad de generar confidencialidad en la demanda en las partes interesadas en lo que se refiere al abuso de posición dominante. Nos parecería muy bueno a la hora de poderle dar más eficacia a esta ley.

En la quinta y última recomendación está el concepto de abusividad que incorpora la ley y que es referencial. Por un lado, les indicamos cuáles son los plazos que la directiva y nosotros mismos pensamos que son razonables, y cuanto más se aleje de aquello será abusivo, pero ¿qué es abusivo? ¿Ciento veinte, ciento cincuenta, ciento ochenta, doscientos diez días? Porque tenemos de todo; llegamos a los doscientos diez días, con lo cual podemos presentar, y así creo que lo haremos o, por lo menos, en el caso que antes les comentaba lo hemos hecho así, contratos con 180 días en sus cláusulas, pero pensamos que tampoco hay que irse a 180 días para que algo sea abusivo. Por tanto, una recomendación o petición sería que se aclarara ese concepto de cláusula abusiva, sobre todo en el plazo.

Por mi parte y como exposición general, es lo que quería decirles. Quedo a su disposición.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias.

Tenemos media hora para el debate y para plantear preguntas o reflexiones sobre su exposición. Ha hecho una serie de propuestas interesantes y a tener en cuenta en próximos proyectos legislativos que vendrán al Senado. También tomaremos en consideración esta información para analizar el informe que el propio Gobierno ha de presentar a los dos años de la aplicación de la ley e igualmente nos van a ser muy útiles las reflexiones y el debate que se generarán como consecuencia de la aplicación de la ley. Por tanto, muchas gracias por su aportación.

Por el Grupo Parlamentario Popular, tiene la palabra la senadora Angulo.

La señora ANGULO MARTÍNEZ: Gracias, señor presidente.

Buenas tardes, señor Rodolfo, y muchas gracias por su comparecencia. En nombre del Grupo Parlamentario Popular le damos la bienvenida a esta comisión y le agradecemos su exposición, que nos acerca a una realidad específica dentro del tema de la morosidad.

Todos estamos convencidos de las consecuencias absolutamente negativas que la morosidad tiene para nuestras empresas, especialmente cuando hablamos de autónomos, de profesionales o de pequeñas y medianas empresas que integran en gran parte la confederación que usted preside. Estamos convencidos también de las consecuencias negativas que la morosidad tiene para nuestra economía: pérdidas de competitividad, riesgo para el empleo —de lo que estamos hablando— y riesgo también de mayor inflación en el caso de que las empresas trasladen a precios las cargas financieras que soportan, e incluso genera consecuencias negativas la propia falta de certidumbre que sufren las empresas, sobre todo cuando son pymes. Por lo tanto, nos parece del máximo interés y creo que corresponde felicitar al presidente de la comisión por la iniciativa de celebrar estas comparecencias, porque todo lo que contribuya a un mejor funcionamiento, a un mantenimiento e incluso al incremento de la actividad económica por parte de nuestras pymes y a disponer del marco legal más adecuado para atender mejor sus necesidades y sus expectativas debe ser nuestra prioridad.

Usted se ha referido a diversas modificaciones que se aprobaron en el Senado al hilo del debate de la Ley 3/2004. Y la Ley 3/2004 que finalmente se aprobó no es la que la que salió aprobada de esta Cámara. En esta Cámara se aprobó esa cláusula de confidencialidad con la que nosotros estábamos de acuerdo en relación con los elementos probatorios que pueden aportar los empresarios. Usted se ha pronunciado con toda claridad. Como sabe, se suprimía el apartado 5 del artículo 116 de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, algo que también compartimos, y creo que ha sido muy claro en las recomendaciones respecto a modificaciones a llevar a cabo en la ley. Por tanto, nos ha dicho de manera explícita cuáles son los aspectos que considera buenos y no tan buenos en esa ley.

Me gustaría preguntarle sobre la aplicación de la ley. Nos ha dejado muy clara cuál sería la tarea del legislador de cara a posibles cambios, pero en el ámbito de las em-

presas, desde la perspectiva de la confederación de las empresas de su sector ¿qué grado de cumplimiento cree que hay? No sé si nos puede facilitar datos, pero nos gustaría saber si conoce qué porcentaje de empresas están utilizando los mecanismos jurídicos que están a su disposición. *(El señor Director General de la Confederación Española de Asociaciones de Fabricantes de Productos de Construcción, CEPCO (Rodolfo Zabala): Cero.)* Entendemos que es un porcentaje pequeño y, en ese caso, como yo creo que nos va a decir que es prácticamente despreciable, quisiera saber cuáles son los motivos, en dos sentidos. ¿Tienen un conocimiento preciso de la legislación que pueden aplicar? ¿Existe el suficiente nivel de información por parte de la Administración y por parte de las asociaciones? ¿Tienen los suficientes medios a su disposición para obtener la información necesaria? Y, en el otro sentido, ¿quieren aplicar esa legislación? ¿Tienen algún problema o pueden tener alguna reticencia por miedo a perder clientes o por miedo a no ofrecer condiciones tan favorables y tener riesgos de competencia? Ésa es la pregunta que yo haría. Como resumen, ¿cómo valoraría la efectividad de la ley? Creo que de alguna manera nos ha contestado, pero me gustaría que, si puede, precisara aún más.

Muchas gracias.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, señoría.

Por el Grupo Parlamentario Socialista la senadora Vicente tiene la palabra.

La señora VICENTE GONZÁLEZ: Gracias, presidente.

En primer lugar, quisiera dar la bienvenida al señor Rodolfo Zabala en nombre del Grupo Parlamentario Socialista. Su comparecencia en esta Cámara nos ha dado una serie de aportaciones y puntos de vista de la problemática de la morosidad en los pagos comerciales que nos ha servido para conocer más el sector en el que ustedes trabajan.

Quisiera hacerle una serie de comentarios a raíz de lo que usted ha manifestado porque me ha dejado un poco preocupada. Creo que conoce bastante bien la ley, la transposición de la directiva. ¿Cómo es posible que la misma directiva sea efectiva para la Unión Europea, para Alemania, por ejemplo, y no sea efectiva para España? Usted ha dicho que la transposición de la directiva no es lo eficaz que debiera ser, no es lo estricta o taxativa que debería ser y que la ley tenía que haber ido un poquito más allá.

Estoy de acuerdo con usted en que es aconsejable que existan unos órganos de evaluación que valoren la eficacia de la puesta en práctica de una ley. Creo que el objetivo fundamental de esta ley era que existieran unos órganos de evaluación y, como bien nos ha dicho, en la ley está recogido que se elabore un informe sobre este tema. Simplemente quisiera manifestar mi perplejidad porque creo que se ha avanzado en este sentido ya que, si bien es cierto que las empresas que trabajan con las administraciones públicas tienen que obligarles a que hagan efectivos sus pagos, también lo es —y con esto quiero echar un cable a la Administración pública— que, como le he comentado al compareciente anterior, su sector accede voluntariamente

por concurso a las administraciones públicas, que igual pagan tarde, pero pagan seguro; al final, pagan. Por tanto, quería preguntarle lo siguiente: ¿Cómo es posible que en otros países se lleve este tema de manera más eficiente y los españoles no seamos capaces de tener esa cultura educativa? Si hay que prestar un servicio, hay que pagarlo de manera rápida.

Por mi parte, nada más. Le agradecemos su comparecencia en esta comisión.

Muchas gracias.

El señor PRESIDENTE: Tiene la palabra el senador Urrutia, miembro de Eusko Alkartasuna y perteneciente al Grupo Parlamentario Mixto.

El señor URRUTIA ELORZA: Muchas gracias, señor presidente.

Bienvenido, don Luis Rodulfo Zabala, está usted en su casa.

Su exposición ha sido agradable y representativa de la situación de ese sector, que yo sé que está formado por empresas pequeñas, pero usted ha hablado fundamentalmente de que los proveedores son empresas pymes. El sector de la construcción en este momento va viento en popa a toda vela, solo hace falta ir al IBEX y ver que las grandes de su entorno ocupan los puestos más estratégicos en la cotización y, además, entran en todos los sectores de la actividad económica. Alguna empresa perteneciente a su sector ha estado a punto de hacerse con el mayor banco.

Quiero formular sólo tres preguntas breves. Primera: ¿Cómo aguantan los fabricantes de ladrillos y de tejas —conozco muchísimos— el grado de morosidad que usted nos ha explicado y que debe ser la realidad? Segunda: En el funcionamiento normal del pago y del cobro, nos ha hablado usted del descuento, del quebranto de negociación, del tipo interés bajo, de las comisiones. ¿Qué pasa con eso? ¿Lo asume el propio emisor de la letra? Porque me imagino que los más de doscientos días de endeudamiento así como las comisiones y los gastos de devolución tendrán su efecto. Tercera: Yo no entro en el tema jurídico porque no soy dcho en la materia pero, sin especificar quiénes son los deudores, ¿por qué no se hace público el nivel de endeudamiento y el importe del pasivo contingente en el sector actualizado? En el libro de balances del Banco de España está, pero para comprobarlo hay que ser un poco experto y hacer el seguimiento. Y a los que procedemos del mundo empresarial siempre nos ha preocupado el grado de endeudamiento, que es la situación más preocupante, la que te puede llevar a una suspensión de pagos si no tienes una estructura financiera en tu empresa, y lo que te preocupa es por qué ese tema no se hace público. Usted ha hablado en su momento de confidencialidad, me parece que no hay que decir cuánto debe tal ayuntamiento a tal empresa, pero la suma algebraica de las deudas a tal sector, ¿por qué no? ¿Hay algún problema? ¿Hay algún inconveniente? ¿Es un tema político? ¿Es un tema técnico? ¿Es un tema de información?

Muchas gracias.

El señor PRESIDENTE: Gracias, senador.

Querría formularle dos preguntas. Una se relaciona con el último tema al que se ha referido el senador Urrutia y que también se ha planteado en la anterior comparecencia. Hay unos proveedores que son débiles respecto a su cliente, que utiliza su poder para no pagar o pagar muy tarde, y que no se atreven a ampararse en la ley porque no se quieren pelear con el cliente por miedo a perderlo. De ahí se derivan dos preguntas. ¿Hay algún país en la Unión Europea —esto se deriva de una directiva europea— en el cual una asociación como la suya pudiese actuar en defensa de esta situación sin poner en cuestión la relación con el cliente ni su negocio, ya que si es una pequeña empresa y tiene su mercado reducido podría acabar su actividad económica? Supongo que es muy complicado, pero no sé si hay algún mecanismo que permita actuar de oficio, independientemente de la voluntad de las partes. Esto sería una presión muy fuerte sobre la empresa que tiene que pagar. Segunda pregunta. Quisiera hacer un símil. Hay mucha admiración por Suiza porque sus calles están muy limpias y la gente es muy ordenada, pero las multas que les ponen cuando tiran un papel al suelo o cuando no siguen la norma establecida son tremendas. Aparte de su cultura, esto ayuda mucho a que haya orden y limpieza. La penalización en la morosidad podría ser también lo suficientemente importante como para que la empresa cumpliera en unos términos que se considerasen no lesivos para sus proveedores. Sería el caso de su sector, que son empresas proveedoras de materiales de construcción.

El señor Zabala tiene la palabra para responder a las cuestiones planteadas.

El señor DIRECTOR GENERAL DE LA CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE ASOCIACIONES DE FABRICANTES DE PRODUCTOS DE CONSTRUCCIÓN, CEPKO (Rodulfo Zabala): Agradezco todas las preguntas y todas las bienvenidas. Señor senador, me siento como en casa por la amabilidad de todos ustedes para conmigo.

En pleno debate sobre esta ley nosotros ya decíamos a los dos gobiernos con los que tuvimos oportunidad de discutir este tema que la morosidad era un factor claramente inflacionario, pero no porque el proveedor incorpore el impacto del aplazamiento en su precio, que bien que lo intenta —no represento a santos; represento a empresarios—. Evidentemente, en esa libertad de contratación, si no consigue un plazo razonable lo que tampoco consigue es subir el precio. Por tanto, lo intenta, pero no lo consigue. ¿Eso significa que la construcción baje el precio? No. Pues algún secreto habrá en esto. ¿Se produce inflación? Sí. Sin ir más lejos, el otro día en mi junta directiva uno de mis mayores asociados me decía: este año hemos aprobado el presupuesto de este ejercicio y hemos provisionado el uno por ciento a los gastos atípicos. El impacto de este uno por ciento en la cuenta de resultados de una empresa es espectacular. Pero dicho eso, ese uno por ciento que está en el pasivo de un suministrador pasa al activo de un contratista. Por tanto, el proceso inflacionario se produce, pero no hay subida de precio en la mayoría de los casos del suministro sino que se encarece la construcción vía ese proceso. Por tanto, sí es inflacionario, no se subsume en el precio del ma-

terial y claramente se transfiera del pasivo de unas empresas al activo de otras.

Nosotros hemos valorado el impacto en nuestro sector y lo intentamos hacer público, lo que pasa que la fuerza de cada entidad es la que es. Como he dicho al principio de mi primera intervención, nosotros representamos a un sector enorme, pero nuestra estructura es muy pequeña. Hoy mismo comparecerá en esta comisión el representante de un sector de gran envergadura con una estructura muy grande. Por tanto, con acceso muy grande a los medios y a la difusión.

El impacto en nuestro sector en los doce años que hemos estudiado este tema, utilizando los plazos medios que aportaba la central de balances del Banco de España, los tipos de interés que fijaba el Ministerio de Economía y los datos de producción que nos daba el Ministerio de Industria o el Ministerio de Fomento, según en qué caso, y aplicando esas cifras a la producción de nuestro sector, ese impacto es de 9.000 millones de euros. No es una cifra pequeña e, insisto, aparece en el pasivo de unas empresas y en el activo de otras. Volveré luego a referirme a este punto.

Ese uno por ciento que algunas de nuestras empresas provisionan para este tema se traduce en que se invierte menos en I+D+i o en que hay quiebras. Vuelvo a repetir que no nos interesa dar nuestros datos. Puede ser una opinión nuestra, como parte interesada. La Comisión Europea ha hecho un estudio sobre esto y saben cuál es el impacto. Repercute en el empleo, en quiebra de empresas, en la economía. No es un dato nuestro, es una realidad. Lo que ocurre es que si quiebra una empresa de las nuestras, que son pequeñas y medianas, posiblemente se enteren los de su pueblo y no aparezca ni en la prensa de esa provincia. Sin embargo, si quiebra una de las grandes constructoras, es primera noticia en un telediario, y durante varios días. Ésta es una de las grandes diferencias.

El porcentaje de empresas que utilizan los mecanismos jurídicos establecidos en la ley —antes no me he podido contener porque me ha emocionado la pregunta— es cero. No es que sea insignificante, es que es despreciable porque una empresa —y el presidente de la comisión lo anticipaba— normalmente siente pánico a demandar a aquél que le está contratando porque pierde cuota de mercado. Y precisamente la ley prohíbe pactos de competencia para evitar suministrar a una empresa que está haciendo eso. El entorno normativo y el entorno del mercado dificultan que una empresa por sí sola acuda a una demanda de este estilo. Esos serían los motivos. ¿Suficiente información? Desde luego, nosotros lo intentamos y yo creo que los empresarios nuestros lo saben. Un empresario nuestro nos hizo una pregunta —esto se votó en el Congreso el día 22 y no sé si se publicó en BOE el 29 o el 30—: ¿Esta ley va a hacer realmente que cobremos antes? Le contesté que por sí sola no. Pues no nos interesa a nadie. Se acabó, ya no hay más debate. ¿Que tú quieres seguir como confederación? Pues claro, es tu obligación y para eso te pagan. El empresario quiere saber si la aplicación directa de una ley le supone ventajas competitivas o ventajas de trato. La ley por sí sola no lo hace y si además le obliga a comparecer

directamente ante un juez, no lo va a hacer. Ténganlo por seguro. ¿Que quisieran aplicarla? Quieren cobrar en un plazo razonable, puede ser de treinta, de sesenta, algunos de mis asociados han llegado a hablar de noventa días. En el trámite legislativo una de las grandes peticiones que rogábamos e implorábamos tanto al Congreso como al Senado era que no ampararan los usos habituales del comercio, porque en nuestro sector, los usos habituales del comercio son perversos y, por tanto, son los que hay que corregir.

El motivo por el que antes me preguntaban ya se ha apuntado por la senadora Angulo y por varios de los senadores que han intervenido: el riesgo a perder clientes. Les pondré un ejemplo. Hace un año me llamó una empresa de Valencia, que ni siquiera es asociada nuestra, y me dijo: sé que os estáis moviendo con esto de la ley y yo tengo este problema. Me dio el nombre de una gran empresa constructora, de las del IBEX, y me dijo que le iban a pagar con un suministro de puertas a 420 días. Le pregunté cómo resistía eso y me contestó que era un compromiso, que le habían cogido el 10 por ciento de la producción y que con el resto podía soportarlo, pero que había aprendido y que nunca más, ni por compromiso, suministraría a empresas de ese tipo. Ésa es la realidad.

Senadora Vicente, no es que haya una diferencia de eficacia en la aplicación de la directiva entre Alemania y España, es que el origen del problema es diferente. Cuando la propia Comisión estudia esta directiva ve que en Alemania y en Francia los plazos de pago son infinitamente mejores, son razonables, dicho de otra forma. Por tanto, no aprueban la directiva para corregir lo que ocurre en el centro y el norte de Europa, sino que la aplican después de hacer un gran esfuerzo en creerse lo que se les está contando respecto a España, Portugal, Grecia e Italia, que son los cuatro países donde hay un grave conflicto en este tema. Como todos ustedes saben, había un conflicto entre el Consejo y el Parlamento. El Parlamento tenía vocación de elaborar una directiva más imperativa, y el Consejo, no. Y se aprueba la directiva no con el compromiso de resolver directamente el problema, sino que se deja a los Estados miembros que lo solucionen al trasponer la directiva a su Legislación.

Debo aclararles un tema que se me ha pasado. En el caso concreto de la contratación pública debemos reconocer que ha habido un considerable esfuerzo por parte de la Administración central y de sus diferentes ministerios inversores en cumplir cada vez mejor. No nos duelen prendas en reconocer que el camino es favorable. Es nuestra opinión. En cambio, la divergencia del proceso es cada vez mayor en las corporaciones locales. Tengan en cuenta que nosotros no suministramos directamente a la Administración, lo hacemos vía contratista. Por tanto, cuando nos llega el problema, no viene directamente de la Administración. No creo que tengamos casos de denuncia a una administración porque normalmente vamos suministrando a través de un contratista principal. El problema con que nos encontramos es que al pasar del pasivo del suministrador al activo del contratista una determinada cantidad de dinero vía aplazamiento de pagos el contratista tiene la ten-

tación de decir: como la Administración nos paga mal, yo a usted le voy a pagar, como poco, igual de mal. Pues no es así, por dos motivos: En primer lugar, uno tiene un derecho, con independencia de que a otro le perjudiquen. Nosotros diremos siempre por activa y por pasiva que al contratista, que es nuestro gran cliente, y por tanto, origen de los posibles beneficios que tengan nuestras empresas, le paguen bien las administraciones. Siempre les hemos apoyado en este camino. Pero si hay un derecho, ellos no pueden vulnerarlo porque lo sufran aparentemente. En segundo lugar, cuando un contratista tiene un problema con una administración pública —estamos hablando de más de 8.000 corporaciones locales— tiene mecanismos de renegociación de esa deuda con la corporación local que no tiene el suministrador con ellos. Si el mecanismo de renegociación es que una determinada deuda se reconvierta en una, llamémosla, concesión, en ese camino el que suministró a esta obra no aparece en esta concesión. Por tanto, el negativo impacto del aplazamiento es muy grave para el suministrador. Uno habrá resuelto más o menos su problema y el otro no. Este es un problema que nos encontramos en las administraciones. En la contratación privada habrá una discusión sobre quién hace una promoción de edificación en tal sitio y sus suministradores se pelearán con sus subcontratistas, pero en la Administración pública el suministrador no tiene esas posibilidades de renegociación de deuda.

Senador Urrutia, el peso del IBEX es muy curioso. Hace poco veíamos que, en nuestro caso, las empresas contratistas que figuran en el IBEX se quejaban por el riesgo de quiebra si se veían obligados a pagar en plazo a sus suministradores. Nos dejó perplejos, porque esta queja es una estrategia nueva de las constructoras. Según estudios de la Comisión Europea y del Gobierno de España, los que corren grave riesgo de quiebra son las empresas suministradoras y las subcontratistas.

Usted me pregunta cómo aguantan los fabricantes. Antes le explicaba con un ejemplo que a unos les cazan —con perdón de la palabra— con una determinada producción más o menos pequeña y subsisten con el resto. También estamos, como he apuntado antes, en un momento de bonanza espectacular en el sector de la construcción en España, con lo cual se permiten algunas fluctuaciones con mayor motivo, lo que no faculta a que alguien se quede con el dinero de otro. Además, vuelvo a decir que cuando se producen quiebras en nuestro sector no son noticia de primera portada en ningún periódico porque son empresas pymes. Si desaparece la hormigonera de tal pueblo, mala suerte para la gente de ese pueblo y para los puestos de trabajo, pero no va a pasar de ahí.

Hacía referencia a que conoce bastantes ladrilleros. En España hay cuatrocientos; que tengan una facturación de 50 ó 60 millones de euros, habrá diez, y más de 100 ó 200 facturaciones de 2 ó 3 millones de euros. Alguno podrá soportar de una forma mejor esto, pero el resto lo soporta bastante mal. Muchas veces se producen fusiones para poder aguantar esto. Hablo, por ejemplo, del caso del ladrillero que me ha comentado. Bailén tiene un entorno donde hay mucha industria ladrillera y normalmente mediante fu-

sión se absorben golpes económicos, a veces también de mal cálculo empresarial.

Me pregunta quién asume el descuento. Constantemente nos invitan a apostar por las fórmulas de «confirming», de «factoring», de descuento, de pagaré, etcétera. Los bancos están muy interesados. Vuelvo a decirles que en condiciones preferentes te ofrecen el 4, el 4,5, el 5 o el 6 por ciento, y esto se puede intentar subsumir en el precio, como decía en un momento previo de mi intervención, pero no se consigue. Por tanto, el suministrador intenta en la medida de sus posibilidades resistirse a descontar hasta el máximo, es decir, prefiere estar resistiendo en el papel la deuda mientras pueda y no convertirlo en gastos financieros.

¿Por qué no se hace público? Como le decía antes, en esta misma semana escribí un artículo en «Expansión» en el que decía cuál era la deuda: 9.000 millones de euros. Pero vuelvo a decirle que éste no es un problema que trascienda a la opinión pública, la prensa tiene un interés transitorio que dura un día, y se acabó. No es un problema que genere a la prensa mucha ambición para darle seguimiento. De vez en cuando lo hacen, pero no es normal. Llevábamos 13 años debatiendo sobre este tema cuando se aprobó la directiva, y lo que nos queda. Por tanto, intentamos la vía de acudir a la prensa pero, como es legítimo, en prensa escoge los temas que son de su interés. Voy terminando, señor presidente. Senador Gasòliba, que yo sepa, no existe ningún país. En primer lugar, es en los países del sur de Europa donde se produce este problema con mayor gravedad. En segundo lugar, la directiva faculta a los Estados miembros para que decidan el papel que pueden tener los colectivos de representación de las empresas y, en este caso, el Gobierno, el Congreso de los Diputados, accedió a que las organizaciones empresariales, las cámaras de comercio, si no recuerdo mal, y también los colegios profesionales pudieran tener un papel activo en las acciones colectivas. Pero lo reconoce en cesación y retractación —y perdóneme, pero yo no soy especialista en Derecho—, y aunque intentamos durante mucho tiempo la nulidad de la cláusula, no lo conseguimos, salvo el caso de nuestra presentación de diligencias previas en un juzgado aquí en Madrid, que les he comentado anteriormente. Si tuviéramos la oportunidad, y si la Ley de contratos del sector público nos autorizara, como parte interesada en este caso, a ver contratos públicos de las administraciones públicas, veríamos claramente, sin tener que inventarnos nosotros los datos ni preguntárselos al INE, ni a la central de balances del Banco de España ni a nadie, si es una cláusula de carácter especial, excepcional, o si lo ha convertido en cláusula general y usted está abusando de todos sus suministradores. Entendemos que esa actuación de oficio podía venir mediante nuestro acceso al Registro Oficial de Contratos Públicos.

Me ha formulado otra pregunta sobre el carácter coercitivo de la ley en sus sanciones. A una pregunta de un eurodiputado, el comisario responsable de la empresa Erkki Liikanen contestó que sanciones como las que recomendaba la directiva, que eran de 7 puntos por encima del euribor, no iban a tener un impacto grande. A algunos secto-

res que sufren morosidad les viene bien, pero no es nuestro caso. Por tanto, ya se lo explicarán ellos. Pero lo que sí decía el comisario Liikanen es que sólo tendría eficacia la sanción vía tipo de interés de demora a partir del 24 por ciento. Estoy hablando de memoria y puede ser el 21 o el 27 por ciento; está en los diarios de sesiones del Parlamento Europeo y por tanto esa cifra es fácil de localizar, pero sí hablaba del veintitantos por ciento que, por cierto, es la que tienen los países nórdicos. Por tanto, como alguno de ustedes me preguntaba, hay que tener una cultura de cumplimiento empresarial, una cultura de no aplazamiento de pago, una cultura de sanción fuerte para que al final ocurra lo que debe ocurrir. No tenemos el más mínimo interés en llevarnos mal con los contratistas; son nuestros clientes y los que generan una actividad que al final genera la nuestra. Por tanto, tiene que haber un comportamiento razonable entre empresas para que no se produzcan abusos de este tipo. Cuando eso no ocurre, el legislador actúa, y para que tenga eficacia lo que legisla, tendrá que buscar sanciones de ese tipo o anular las recomendaciones que les podemos hacer los que pasemos por esta mesa.

Les agradezco su bienvenida. Me he sentido como en casa. Muchas gracias por haberme dado la oportunidad de decirles lo que pensamos sobre esta ley y lo que nuestro sector sufre por este problema.

Muchas gracias.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias a usted, don Luis Rodolfo Zabala por su contribución. Como ve, estamos interesados en tener la máxima información posible sobre este tema. Tendremos muy en cuenta sus reflexiones y su información en el proceso de revisión y en las iniciativas que podamos tener en este ámbito.

— DEL CATEDRÁTICO DE DERECHO MERCANTIL, DON CARLOS LEMA DEVESA (713/000668).

El señor PRESIDENTE: Damos la bienvenida a esta sesión de la Comisión de Economía y Hacienda del Senado para tratar el tema de la aplicación de la ley sobre morosidad en los pagos comerciales, a un experto: don Carlos Lema Devesa, catedrático de Derecho Mercantil, que nos va a ilustrar sobre este tema en esta comparecencia, que ha atendido amablemente, cosa que le agradecemos.

Tiene la palabra, señor Lema.

El señor LEMA DEVESA (Catedrático de Derecho Mercantil): Gracias, señor presidente.

Ante todo, creo que cumplo con un elemental deber al expresar mi agradecimiento por la invitación que me ha cursado esta Comisión de Economía y Hacienda para participar con todos ustedes en un tema que, sin duda alguna, tiene una gran importancia hoy en día, como es el de la morosidad en las operaciones comerciales. Siguiendo las indicaciones que me han hecho llegar, voy a procurar que mi exposición no rebase los 15 ó 20 minutos, y seguidamente contestaré con mucho gusto a las

preguntas u observaciones que todos ustedes tengan a bien realizar.

Es conocido que las grandes empresas en el sector minorista venían, y vienen imponiendo, a sus proveedores dilatados plazos en el pago de compra de mercancías. De ahí que en el año 1994 se iniciasen en el seno de la Unión Europea trabajos tendientes a armonizar los plazos de pago en las operaciones comerciales con la finalidad de solucionar el problema de la morosidad. En este impulso inicial han incidido dos factores. En primer lugar, la constatación de la existencia de elevados índices de morosidad, que daban lugar a que pequeñas y medianas empresas a veces se viesen en una situación de insolvencia, con la consiguiente pérdida de puestos de trabajo. Y en segundo lugar, esos trabajos de armonización se vieron impulsados por la existencia de plazos de pago notablemente diferentes en los diversos Estados miembros de la Unión Europea. A título de ejemplo, les puedo decir que en el sector minorista en España se viene efectuando el pago de compra de mercancías entre 104 y 124 días, mientras que en Francia ese plazo es de 65 días, aproximadamente. Estas divergencias constituían un serio obstáculo para el funcionamiento en el mercado interior, y de ahí que el 12 de mayo de 1995 la Comisión Europea adoptase una resolución relativa al pago de las mercancías en las transacciones comerciales. Se inician los trabajos y, como ustedes bien conocen, éstos cristalizan en la famosa Directiva del 29 de junio de 2000, que establece las medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales, que se incorpora a nuestro ordenamiento jurídico a través de la Ley 3/2004, de 29 de diciembre. Voy a decir dos palabras sobre esta ley y sobre los problemas que está suscitando su aplicación, que me imagino que es lo que interesa a sus señorías. El ámbito de aplicación se ciñe a operaciones comerciales concluidas entre empresarios o entre éstos y la Administración pública, una restricción que es consecuencia inmediata del propio ámbito de aplicación de la directiva a nuestro ordenamiento jurídico. Por consiguiente, quedan fuera del ámbito de aplicación de la Ley 3/2004 las operaciones comerciales que concluyen las empresas con los consumidores finales, que ya tienen su protección a través de otras leyes, como la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios.

Conviene detenerse en la determinación del plazo de pago. Dentro de su ámbito de aplicación, la Ley 3/2004 establece, en mi opinión, novedosas reglas en la determinación de los plazos de pago en operaciones comerciales. Estas reglas, que se recogen en el artículo 4 de la ley, otorgan o confieren, en principio, un amplio espacio a la autonomía y a la voluntad de las partes, pero en su párrafo segundo este precepto fija el plazo de 30 días para pagar las correspondientes mercancías, en defecto de pacto expreso entre las partes. En todo caso, la aplicación de la ley que ahora comentamos y que esta siendo objeto de análisis por parte de ustedes también impone unos límites relevantes a la libertad de pacto entre las partes. Nos vamos a referir a dos de ellos: al control de los pactos relativos al plazo de pago a través de normas que prohíben la inserción de cláusulas abusivas, y a la supresión de la libertad de pactos en

sectores específicos, para los que la ley impone unos plazos máximos a través de normas de carácter imperativo.

Me voy a referir muy brevemente a esos límites a la autonomía de la voluntad de las partes, y concretamente al carácter abusivo de las cláusulas de aplazamiento. Ustedes, como legisladores, han sido conscientes del desequilibrio económico que se produce entre los proveedores y los distribuidores de grandes superficies, y que el poder de compra de una de las partes —hablo de la gran distribución— sitúa en muchas ocasiones a la otra en una situación de dependencia económica. Les puedo indicar a ustedes, por los datos que me han facilitado en el sector empresarial, que una empresa que venda el 22 por ciento de su producción a una gran superficie depende de ésta para poder subsistir. Por esta razón, siguiendo las directrices del legislador comunitario, se ha optado por derogar en este ámbito la vieja regla que sólo permitía afirmar la existencia de cláusulas abusivas entre empresarios y consumidores y se ha permitido que determinadas cláusulas relativas al aplazamiento de pagos en relaciones comerciales también puedan ser calificadas como abusivas. Estos supuestos se determinan en el artículo 9.1 de la citada Ley 3/2004 y, aun cuando las partes puedan fijar el plazo de pago, lo cierto es que se van a considerar nulas aquellas cláusulas que señalen un aplazamiento superior a los 30 días, siempre y cuando, por las circunstancias que concurran en el caso concreto, revistan un carácter abusivo para el acreedor. El juicio para establecer el carácter abusivo va a corresponder en todo caso al juez, que deberá valorar todas las circunstancias que concurran en el caso concreto, y entre estas circunstancias la ley, con buen criterio, enumera, en primer lugar, la naturaleza de los bienes o servicios, en segundo lugar, la prestación por parte del deudor de garantías adicionales y, por último, los usos habituales del comercio.

Entre estas circunstancias yo creo que ocupa un puesto preeminente la primera de ellas: la naturaleza de los bienes o servicios. Hago esta afirmación, porque la naturaleza del producto puede determinar de forma importante su período de rotación, es decir, el período aproximado que tardará el comprador en proceder a la reventa de ese producto, de suerte que la fijación de plazo de pago superior al período previsto para la rotación del producto, a mi entender, ya es un indicio del carácter abusivo de la correspondiente cláusula contractual, conclusión que se refuerza más si a la hora de fijar un aplazamiento de pago éste no va acompañado de las correspondientes garantías. A este respecto, la Ley 3/2004, con buen criterio, ya establece dos hipótesis específicas de cláusulas abusivas. En primer lugar, la cláusula de aplazamiento será abusiva cuando el deudor no consiga acreditar razones objetivas que hayan determinado la aplicación de pagar en plazo superior a los 30 días; en segundo lugar, esa cláusula de aplazamiento también se debería considerar abusiva cuando sirva al acreedor para obtener una financiación adicional a costa del deudor. En este sentido, volvemos al criterio anterior de la rotación de pago. La fijación de un aplazamiento de pago superior al período de rotación va a permitir obtener una financiación adicional —hay datos muy significativos en este sentido, incluso recogidos a través de los medios de

comunicación—, porque ha llevado a determinadas empresas obtener crédito superior a 1.500 millones de euros. En un artículo publicado en abril del año 2004 se recoge cómo una gran empresa española de distribución financiera con esta cantidad a otras filiales. Es más, si dirigimos nuestra atención hacia los balances oficiales que figuran en los registros mercantiles, concretamente los correspondientes a los años 2003 y 2004, vemos cómo los plazos de pago a proveedores son totalmente desproporcionados al período de rotación de los productos de gran consumo. Normalmente el comercio minorista —obviamente, la gran superficie está dentro de ellos— vende estos productos en menos de 15 días desde la fecha en que los recibe y, lo que es más importante, los cobra al contado del consumidor. Sin embargo, paga a los proveedores entre los 100 y 113 días. Esta desproporción entre la rápida rotación de los productos y los largos plazos de pago proporciona al deudor, a ese minorista, una liquidez adicional a expensas del acreedor, lo que supone que a los tres mayores distribuidores en España los proveedores le financian, además de todos los inventarios y créditos a sus clientes, otros 64 días más de actividad comercial.

Si dejamos a un lado este primer tema relativo al carácter abusivo de las cláusulas de aplazamiento y dirigimos nuestra atención hacia la imposición de plazos de pago obligatorio, llegamos a la conclusión de que la autonomía de la voluntad de las partes se tiene que limitar en aquellas hipótesis en que se considera que los plazos de pago son excesivos, y el legislador opta a través de normas de carácter imperativo por convertirlos en plazos de pago obligatorios. Éste es el caso que estamos comentando relativo al comercio minorista. Sus señorías saben que la disposición final segunda de la Ley 3/2004 modifica el artículo 17 de la Ley de Ordenación del Comercio Minorista, de suerte que se dispone que a falta de pacto expreso entre las partes se entiende que los comerciantes tienen que efectuar el pago del precio de las mercancías que comprenden antes de los 30 días a partir de la fecha de entrega. Pero el artículo 17 de la Ley de Ordenación del Comercio Minorista, en la nueva redacción dada por la ley de 2004, también identifica concretas modalidades de compraventa en las que la autonomía de la voluntad de las partes para fijar los plazos de pago se tiene que reducir de manera sustancial y se imponen —insisto, a riesgo de ser reiterativo— los plazos, los aplazamientos, con un carácter de períodos máximos. Hay que citar, de acuerdo con estas normas, tres categorías diversas, que yo creo que ustedes ya conocen, pero que son interesantes, en este comercio minorista: la venta de alimentos frescos y perecederos, en la que el plazo de pago de este tipo de productos no puede superar los 30 días; la venta de otros productos de alimentación y gran consumo, en la que el plazo de pago será como máximo de 60 días, aunque las partes podrían ampliarlo hasta 90 días acompañando una compensación económica al acreedor, y otras ventas en las que el plazo de pago es de 30 días, aunque se puede ampliar. Esta posibilidad de ampliación tiene un doble límite. Yo creo que resultará lícita y admisible una cláusula en tanto en cuanto la venta del producto tenga un determinado período de rotación que se armonice con el

plazo de pago; de no ser así volveríamos a lo que antes indiqué: existiría una cláusula de carácter abusivo si se impusiese un plazo de pago superior al legalmente previsto para esos productos distintos a los alimenticios y de gran consumo que superase el período medio de rotación de los productos afectados. En segundo lugar, en aquellos supuestos en los que resultase lícita la fijación de un plazo de pago superior al legalmente previsto para esos productos distintos de los alimentos y de gran consumo, la correspondiente cláusula tendrá que ir necesariamente acompañada de garantías adicionales si el plazo previsto excede de 60 días.

Y concluyo haciendo referencia a una hipótesis que no está en principio prevista legalmente, pero que se está planteando en la práctica, como es la fijación de un plazo de pago inferior al establecido en la ley. Hemos dicho que el artículo 17 de la Ley de Ordenación del Comercio Minorista fija plazos máximos en relación con las ventas de los productos alimenticios, de gran consumo, etcétera; sin embargo no recoge una norma que impida a las partes acortar los plazos de pago legalmente previstos. Según acabo de indicar, cuando se establezca un plazo superior al legalmente previsto, y que sea lícito, el deudor tiene que compensar económicamente al acreedor para que la cláusula no resulte abusiva; y cabe preguntarse, en el supuesto, que ya está sucediendo, de pago en un plazo inferior al legalmente previsto, si el comercio minorista tiene que efectuar o exigir un descuento por pronto pago. Desde mi punto de vista, la respuesta a la cuestión tiene que ser negativa. Si las partes han pactado un plazo de pago inferior al legalmente previsto, el deudor no puede exigir un descuento por pagar antes de ese plazo, entre otras cosas porque la ley que estamos comentando persigue la tutela, la protección del acreedor. Por consiguiente, podemos concluir que los descuentos por pronto pago o las compensaciones económicas no resultan exigibles con carácter imperativo para el deudor en aquellas hipótesis en que las partes acuerden un plazo inferior al legalmente previsto. Está sucediendo, según los datos que me han facilitado, que determinados distribuidores requieren o exigen al proveedor un porcentaje de un 0,25 en relación con la facturación si efectúan el pago dentro de los plazos previstos en la ley o en plazos inferiores. Sin embargo, en mi opinión el deudor no puede exigir este tipo de compensación basándose en que está pagando de una manera rápida o ágil. Es más, creo que una cláusula que fijase un descuento en compensación por la reducción del plazo de pago legalmente previsto, si es significativamente superior al coste legal del dinero esos días podría ser calificada de abusiva, ya que supondría un notable perjuicio para el acreedor y permitiría una vez más al deudor obtener liquidez.

Pongo punto final a mi intervención señalando que la Ley 3/2004, que entró en vigor el 30 de diciembre de 2004, lleva más de un año de vigencia. Hay que tener presente que ha establecido un régimen transitorio, específico para el comercio minorista, y que recoge tres supuestos que coinciden parcialmente con algunos casos que ya hemos visto. En el caso de productos frescos y perecederos ya está en vigor la norma: hay que pagar en un plazo que no

exceda de 30 días por parte de los grandes distribuidores. En relación con otros productos alimenticios, se señala que se tiene que pagar antes de 90 días, aunque a partir del 1 de julio de 2006 el plazo ya no podrá exceder de 60 días. Finalmente, en relación con otros productos diversos que hemos citado, el plazo de pago puede ser fijado entre las partes, y si no se fija, estamos hablando de 30 días. Por consiguiente, tras la entrada en vigor de la ley se puede decir que algunas cláusulas que venían insertando en sus contratos los distribuidores y los proveedores pueden haber sobrevenido nulas si no cumplen con lo dispuesto en las normas de carácter imperativo que hemos mencionado y establecen plazos de pago superiores a los que hemos visto, y al resultar nulas considero que devienen ineficaces. En todo caso, las encuestas de opinión que se han realizado en el sector después de la entrada en vigor de la ley siguen poniendo de relieve que, por desgracia, ésta no se cumple. Los plazos de pago siguen superando los cien días —hablo de productos de gran consumo y de productos alimenticios—, de suerte que el correspondiente minorista llega a obtener una liquidez adicional que, como he dicho, le permite financiarse, e incluso financiar, a filiales, y obtener unos ingresos, no derivados de la reventa de los correspondientes productos, que sería lo lógico, sino de esa financiación que le están proporcionando sus proveedores. Si me permiten parafrasear nuestro viejo Código de Comercio, creo que a día de hoy no pueden admitirse términos de gracia y cortesía a la hora de tener que pagar las correspondientes mercancías. Estoy convencido de que si las leyes se cumplen el mercado funcionará y estaremos en mejor situación competitiva. Y si la ley no gusta a alguno de los operadores del mercado, no quedará más remedio que recordarle aquella vieja máxima de don Miguel de Unamuno, quien decía que la mejor manera de abolir las leyes es cumplirlas.

Muchas gracias por su atención.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias.

La conclusión final es tremenda: esta ley no se cumple, por desgracia. Estamos intentando hacer un primer balance sobre su aplicación, de la que usted se ha centrado en un ámbito específico. Mañana comparecerán dos representantes de dos sectores, y sin duda su contribución también nos será muy útil para evaluar la aplicación de la ley. Por tanto, muchas gracias por su contribución.

Tenemos media hora para abrir un debate y hacer reflexiones sobre este tema.

En primer lugar, tiene la palabra el representante del Grupo Popular.

El señor FERNÁNDEZ SÁNCHEZ: Muchas gracias, señor presidente.

Bienvenido, profesor, y muchas gracias por su exposición. Dentro del campo jurídico yo le asociaba con el derecho de la publicidad, tema distinto por el que usted comparece hoy, en el que creo que es una persona muy experta. En cualquier caso, la materia que ha tratado afecta claramente a los parlamentarios para saber del desarrollo de esta ley, que, como bien ha dicho, lleva ya un año de vi-

gencia, aunque, desgraciadamente, todavía no se ha visto cómo ha despuntado tanto en el mercado general como en el mercado del Derecho.

Todos conocemos la Directiva 2000/35 del Parlamento Europeo y del Consejo de 29 de junio de 2000, y su transposición por la Ley 3/2004, de 29 de diciembre. Sin embargo, la situación, no voy a decir de ignorancia, pero sí de desconocimiento por parte de quien quiere poner en práctica determinadas costumbres del mercado anteriores, referentes a la fidelidad de una persona con otra en la relación contractual entre los comerciantes en general, hace que olvidemos a veces la literalidad de la ley. El profesor se ha centrado en el artículo 9, sobre todo en su apartado 1, en el que se establecen las cláusulas abusivas, y que en el caso del incumplimiento de la propia norma será el juez el que, sobre la base del artículo 1.258 del Código Civil, establecerá lo que proceda. Me agrada saber por boca de usted, que es un jurista de prestigio y conoce el tema perfectamente, si ya hay alguna jurisprudencia de los juzgados de Primera Instancia —a lo mejor está residenciado en otra sede judicial— sobre las cláusulas abusivas, recogidas en el artículo 9. Quisiera saber también si el artículo 9 está relacionado con los artículos 7 y 8, que se refieren al interés de demora y la indemnización por coste de cobro, porque a lo mejor no se han utilizado. Por otro lado, el artículo 10 se refiere a la cláusula de reserva de dominio, que supongo no ha mencionado por el poco tiempo de que dispone. Si los proveedores de grandes empresas han subsistido con dificultad porque han tenido que soportar a la gran empresa —todos conocemos nombres; nos vienen a la mente—, le preguntaría si las cláusulas firmadas con anterioridad a la entrada en vigor de la ley siguen el conducto anterior o esta ley derogó todos aquellos contratos que estuviesen firmados cuando entró en vigor, no ya la directiva, sino la propia ley.

Por último, y para no cansarle, profesor, me gustaría preguntarle, desde el momento en que existe el concurso, la quiebra, o las situaciones que se dan en muchas empresas por razones de morosidad y cómo entran en ésta, cómo tienen que regular el empleo, qué relación puede guardar esta ley con la ley concursal, que tiene un papel importante en este caso. Hemos visto cómo se han pronunciado los juzgados de lo mercantil recientemente. Parecía que era algo que estaba aletargado, pero cada vez está tomando un papel más importante en la sociedad actual y en el Derecho. Si bien el Código Civil, al ser tan antiguo ha tenido asperezas y ha habido cambios sustanciales, no es menos cierto que debe reconocerse que el juez de lo mercantil está actuando de forma importante en esta materia.

En el apartado 1 del artículo 9 de la ley establece quiénes podrán ejercer las acciones de cesación y retractación en la utilización de condiciones generales. Es curioso, porque se habla de las asociaciones, federaciones de asociaciones y corporaciones de empresarios, de los profesionales que estatutariamente tengan encomendada la defensa de los intereses de sus miembros, de las cámaras de comercio, industria y navegación, y también de los colegios profesionales legalmente establecidos. ¿Por qué cuando se habla del comercio general se mencionan los colegios profesionales y, sin embargo, no los utilizan como si fueran

los actores también de ese mercado liberalizado que tienen los profesionales? Me gustaría conocer el criterio que tiene un jurista de prestigio sobre este tema.

Muchas gracias.

El señor PRESIDENTE: Gracias.

Por el Grupo Socialista tiene la palabra la senadora Vicente.

La señora VICENTE GONZÁLEZ: Gracias, señor presidente.

Desde el Grupo Socialista quisiera dar la bienvenida a don Carlos Lema, que nos ha explicado detalladamente la ley y cuáles son desde su punto de vista los fallos y las virtudes que tiene.

Quisiera hacer un par de consideraciones relativas a lo que usted ha comentado. Se ha dicho que, por desgracia, no se cumple esta ley, con lo cual no sé si ha servido de algo. Esta tarde otros comparecientes han manifestado que esta ley tiene un simple carácter de recomendación, que no es impositiva. Y me gustaría preguntarle cuál es su valoración, es decir, si esta ley tendría que haber sido más restrictiva para que realmente se aplicara.

En segundo lugar, en relación con el carácter abusivo, como bien ha explicado, si hay una relación contractual entre un distribuidor y un proveedor; la ley no recoge que se valore ese tipo de relación. Le quería preguntar qué tipo de actuación judicial tendría que haber, aunque ya está aprobada la ley, para que se aclarasen estas situaciones.

Sólo me queda agradecer su comparecencia, que valoramos mucho. Muchas gracias.

El señor PRESIDENTE: Gracias, senadora.

En relación con lo que ha expresado la senadora Vicente, quisiera preguntar si no sería conveniente, a la vista del nulo resultado de la aplicación de la ley, de su incumplimiento, como usted mismo ha dicho como conclusión, establecer un régimen punitivo mucho más taxativo y automático. En las dos comparecencias anteriores se ha puesto de relieve que, a pesar de lo establecido en la ley, los proveedores, tanto de administraciones públicas como de grandes empresas, para asegurar la continuidad de sus propias empresas no se atreven a acudir a los tribunales para hacer efectivos sus derechos. Por tanto, entiendo que la manera de intentar protegerlos sería que hubiese una mayor automatización que no les obligase a un recurso judicial que, para el propio desarrollo o la supervivencia de su empresa, no pueden llevar a cabo.

Muchas gracias, señor Lema.

El señor LEMA DEVESA (Catedrático de Derecho Mercantil): Muchas gracias por sus preguntas. Voy a tratar de contestar a todas la matizaciones que me han hecho.

En efecto, mi conclusión ha sido que la ley no se cumple, pero eso no significa que la ley no sea buena. España es un país en el que se legisla bien —hablo desde mi condición de profesor de universidad—. Creo que tenemos buenas leyes. Las leyes pasan importantes filtros, tanto en el Congreso de los Diputados como aquí, en el Se-

nado. El problema es el cumplimiento. No me atrevería a decir si es por nuestra idiosincrasia: si se me impone algo no voy a cumplirlo y, si no se me impone, lo haría. Por tanto, vaya por delante que mi valoración de la ley es positiva, con independencia de que el cumplimiento por parte de estos sectores empresariales no sea el adecuado y el necesario.

¿Por qué no se cumple la ley? Aludo a la primera observación que hacía el portavoz del Grupo Popular: porque hay un uso muy consolidado en España, como también sucedía en Europa, de no pagar puntualmente. Quizá eso obedecía —estoy pensando en épocas pasadas— a que en el banco un depósito a plazo fijo podía ofrecer unos intereses sustanciosos: un 10 o un 15 por ciento; pero hoy en día, con unos intereses en cuenta corriente del 0,5 por ciento, creo que a nadie le interesa que la imagen de su empresa se deteriore, en el sentido de que paga, pero no de forma puntual. Si las grandes y pequeñas empresas meditasen sobre el valor que tiene la imagen, el prestigio comercial, quizá serían más diligentes. Pero no lo valoran, y a la hora de buscar por parte de sus directores financieros el que no se tenga ningún crédito, se tiene un remanente durante tres meses, y se cae en este pecado de la morosidad.

En relación con el tema de las cláusulas abusivas, el artículo 9 me parece de lo más interesante y facilitará luz a los jueces para poder declarar una cláusula abusiva. Se establecen cláusulas abusivas concretas. Y yo he introducido un criterio que puede ser muy ilustrativo para los tribunales, como es el de la rotación en el sector alimenticio, de productos perecederos de gran consumo, porque va a ser el criterio que permitirá decir: si esto se vende en 15 días y usted lo ha cobrado al contado, no me diga que no podía pagar en 30 días. Ése va a ser un criterio muy interesante para los jueces, que enlaza el artículo 9 con los artículos 7 y 8. Si dentro de los márgenes que establece la ley fijamos plazos superiores, del mismo modo en la directiva y en la ley se prevén unos intereses y unos costos de cobro. Pero mucho me temo que en la práctica ningún minorista pague intereses al proveedor; por los datos que yo tengo, ésa es la realidad. Y no se atreve tampoco a cobrárselos, salvo que el período de aplazamiento fuese muy extenso, de 180 días o más; en ese caso sí que entrarían los intereses. Pero cuando el pago es a 30 días, y se paga a 60, o cuando el pago es a 60 y se paga a 90, ningún proveedor está cobrando los correspondientes intereses de demora.

Aunque antes ya les he dado unos datos, quisiera poner de relieve lo que indican las últimas encuestas que se han realizado por parte del sector del comercio minorista, después de la entrada en vigor de la ley. Hay 446 empresas encuestadas, y en el sector de productos frescos y perecederos —ya hemos dicho que en la ley que está en vigor el plazo es de 30 días— el plazo real de pago está siendo a 66,8 días; en el resto de alimentación, el pago está siendo a 78,1 días; en productos de gran consumo no alimentario el pago es a 88,8 días. La ley no se cumple, no porque no sea buena, sino por otra circunstancia a la que luego me referiré, y a la que se ha aludido ya por el presidente de la comisión. ¿Qué sucede con el pequeño y mediano acreedor? Que no se atreve a acudir a los tribunales. El proveedor que

vende un 10 por ciento de su mercancía a una gran superficie, en el momento que lleve a esa gran superficie a los tribunales cobrará intereses de esa operación, pero estoy convencido de que la represalia consistirá en comprar a otro proveedor que no plantee esos problemas. Por eso no se atreven a demandar. ¿Cuál podría ser una solución —y ya estoy anticipando alguno de los problemas que se han suscitado—? La legitimación activa de las propias asociaciones, con lo cual se diluiría el personalismo del proveedor; que fuera una asociación la que llevara a los tribunales a una empresa diciendo que una cláusula es abusiva. La asociación, obviamente, no va a poder reclamar daños y perjuicios, no es el perjudicado; pero en el momento en que se declarara abusiva esa cláusula tendríamos un problema resuelto.

Por otro lado, todavía no conozco ninguna sentencia de la Primera Instancia. Es posible que haya alguna, porque la ley lleva un año en vigor y algún juzgado de Primera Instancia puede haberla dictado, aunque me temo que hoy ya serían los juzgados de lo Mercantil los encargados de conocer de las cláusulas abusivas. Pero en las bases de datos que he manejado a día de hoy no he encontrado ninguna. En cualquier caso, nuestros jueces de lo Mercantil, sobre todo, tienen una gran especialización, son unos grandes conocedores de esta materia en general —hablo de otros sectores, de la propiedad industrial, de la competencia ilegal y de la publicidad—, y están dictando unas sentencias de un gran rigor y de una gran altura que permiten hacer magníficos comentarios a mis colegas en el mundo universitario y a mí mismo, mientras que antes las sentencias eran más pobres, tenían una menor fundamentación jurídica, y no permitían este juego a la hora de estudiar un determinado tema concreto.

En relación con las cláusulas anteriores a la entrada en vigor de la ley, mucho me temo —quizá no lo dejé claro— que esas cláusulas devienen nulas. Son normas imperativas —un gran mérito de la ley a la hora de la fijación de precios—; el artículo 17 contiene normas imperativas, y eso significa que no pueden ser derogadas por la voluntad de las partes. Por tanto, si usted venía pagando un producto perecedero a 90 días, a partir del 1 de enero de 2005 usted tiene que pagarlo a 30 y, si no lo paga, está vulnerando la ley. En alguna conferencia en la que tuve ocasión de participar lo he dicho de manera muy clara. ¿Esta ley se puede enlazar con la ley concursal? Yo creo que sí; y en el caso de determinados productos para los que, como usted bien ha dicho, haya un pacto de reserva de dominio, por lo menos se podrá excluir de la masa del concursado esos bienes. Estoy pensando obviamente, no en bienes perecederos ni en bienes de consumo diario, sino en otro tipo de bienes que hoy comercializa una gran superficie, como un automóvil, sobre el que si se tiene la reserva de dominio no entra en la masa concursal, y por lo menos no se pierde dinero. Pero es más, fíjense ustedes en el perjuicio que se está ocasionando a los proveedores en una materia que, aunque parece una tontería, es importantísima: la materia fiscal. Llega el 30 de marzo, y hay que declarar todos los IVA el 20 de abril. En el momento en que se expide la factura, el minorista tiene que ingresar el IVA. Y si cobra, en

vez de a 30 días, a 60 días, está financiando con su dinero al deudor, que todavía no le ha pagado, y además está adelantando —entre comillas, aunque fiscalmente tiene la obligación de pagar— el IVA, porque todavía no lo ha recibido de su deudor. Es decir, hay una financiación doble: por un lado, la del propio bien, la del propio producto objeto de compra-venta, y además en materia impositiva tiene que adelantar unos IVA que no ha percibido de su deudor. Esto origina problemas.

Por último, y creo que con ello doy respuesta a todas las preguntas que me hizo el portavoz del Grupo Popular, se ha planteado un tema muy interesante, como es el de los colegios profesionales. Yo tengo un colega que, hablando del ámbito de aplicación de la ley, sostiene que no es aplicable a los profesionales, y yo le digo que sí lo es, entre otras cosas, porque define el concepto de empresario de manera muy amplia, con lo cual el que presta servicios normalmente es un profesional, no sólo una empresa que adopte la forma de persona jurídica, ya sea sociedad anónima, limitada, etcétera, es decir que los profesionales quedamos también sometidos al ámbito de aplicación de esta ley. Por tanto, y enlazo con su argumento, los colegios profesionales gozan también de legitimación para entablar las correspondientes acciones. Hasta ahora, que yo sepa —hablo por mi colegio profesional—, en el Colegio de Abogados no se ha planteado ningún problema con la ley, pero pienso que, llegado el momento, podría ser un colegio el que asesorase, el que prestase su colaboración y su ayuda para que la ley se pudiese cumplir de manera que satisficiera las pretensiones de todos los operadores económicos. Si se satisfacen las pretensiones de todos los operadores económicos el mercado será mucho más efectivo y, en definitiva, si me permiten ustedes utilizar terminología que se maneja mucho en estas Cámaras, el mercado funcionará, el mercado irá bien.

Por lo que concierne a las observaciones que me hizo la señora Vicente del Grupo Socialista —antes ya he anticipado algunos conceptos—, no es que la ley no sirva de nada. La ley es buena, créame; se lo digo con toda la honestidad del mundo. La ley es muy buena. El problema es, insisto, de los que la tienen que cumplir. ¿Que tendría que ser más impositiva? Yo pienso que no. Estas normas son de carácter imperativo, no las pueden derogar la voluntad de las partes. Y me voy a permitir hacerles a ustedes una observación, porque no hemos ido siempre a tribunales, sin embargo la ley nos da más juego. Me explico. La Ley de Ordenación del Comercio Minorista —luego hablaremos del artículo 17— tiene dos vertientes, como ustedes conocen. Por un lado, hay una vertiente administrativa, con lo cual las autoridades de comercio —hablo del artículo 63 de la Ley de Ordenación del Comercio Minorista— están obligadas a vigilar su cumplimiento y a sancionar su incumplimiento. Eso significa en mi opinión que si las comunidades autónomas hicieran alguna inspección a determinados grandes distribuidores, se cumpliría la ley a rajatabla, aunque luego el expediente concluyese con alguna sanción o se llegase a sobreseer si se demostrara que no era susceptible la correspondiente sanción. Además, la Ley de Ordenación del Comercio Minorista —lo conocen ustedes

mejor que yo— tiene una vertiente civil y mercantil según la cual las partes podrían acudir a los tribunales ordinarios para reclamar los derechos derivados de sus disposiciones, como se indica en su disposición final única. Por tanto, con independencia de que cada parte afectada pudiese acudir a los tribunales de justicia, me inclinaría más en estos momentos porque ustedes sugiriesen a las administraciones públicas que las autoridades de comercio vigilaran el cumplimiento del artículo 17 de la Ley de Ordenación del Comercio Minorista, que además se aplica con prioridad, como ustedes bien conocen, a la Ley de morosidad 3/2004, que tiene carácter subsidiario respecto de aquélla. Pienso que con alguna actuación de ese tipo podría llevarse a buen puerto el cumplimiento de la ley. Me voy a permitir incluso citar otro supuesto que planteó problemas hace algún tiempo: la venta con pérdida. Los empresarios tampoco se atrevían a demandar a los distribuidores que vendían su producto con pérdida porque iban a dejar de comprárselo —hablo de la Comunidad Autónoma de Cataluña—. Pero se hicieron algunas inspecciones, y fue mano de santo, porque a partir de ese momento desaparecieron las ventas con pérdida en las grandes superficies. Por tanto, creo que no debemos ir a un régimen más punitivo porque la ley establece unas normas para movernos dentro de un mercado flexible —hablo de proveedores y de distribuidores—. Los operadores ahora no están muy dispuestos a aceptar el cumplimiento total y están buscando subterfugios: han recurrido al sistema que ustedes conocen, del «confirming», por el que se paga a 30 días pero a través de un «confirming», con lo cual le dan al banco la confirmación de que esa factura es buena, que se te paga para que obtengas crédito, volviendo a exceder del término de los 30 días. Cualquiera de estas políticas —en su momento también lo he dicho por escrito— es una cláusula abusiva. Y ése sería el momento en el que la Administración tendría que actuar. Una llamada de atención a los empresarios del sector a través de las correspondientes inspecciones podría ser la solución definitiva.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias.

La autoridad de los inspectores de Hacienda es bien reconocida. Por tanto, nos ha abierto una vía, pero no sé cómo se podría institucionalizar. Esta Cámara estaría habilitada para reclamar esta actuación por parte de las administraciones públicas, en este caso del ámbito fiscal.

Le agradecemos mucho su contribución. Estaremos atentos a lo que vaya sucediendo. El senador Fernández Sánchez ha hecho una intervención que nos permite abrir una vía de seguimiento, como es la de saber si hay sentencias que nos indiquen cómo se va fijando e interpretando la ley. Nosotros hemos comentado antes que esta reunión y los trabajos que hacemos son también una preparación para estar bien informados y hacer propuestas. Su contribución será muy positiva para elaborar el preceptivo informe que ha de presentar el Gobierno de aquí a un año sobre el ámbito de aplicación de la ley, así como para la elaboración de este proceso de reflexión y de propuestas por parte del Senado.

Muchas gracias.

El señor LEMA DEVESA (Catedrático de Derecho Mercantil): Muchas gracias a todos ustedes.

— DE LA SECRETARIA GENERAL DE LA FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE EMPRESAS DE TECNOLOGÍA SANITARIA (FENIN), DOÑA MARGARITA ALFONSEL JAÉN (715/000185).

El señor PRESIDENTE: Hemos solicitado la comparecencia de diversos representantes de ámbitos económicos en esta Comisión de Economía y Hacienda, que está dedicada a examinar los efectos de la aplicación de la Ley de Morosidad en los Pagos comerciales, que ya tiene más de un año. Uno de estos sectores es el de empresas de tecnología sanitaria, es decir, de suministro de productos al sector sanitario, FENIN. Doña Margarita Alfonsel Jaén, que es la secretaria general de esta federación, ha atendido esta petición, y le agradecemos que haya aceptado esta invitación para participar en los trabajos destinados a una mejor aplicación de la ley, teniendo en cuenta que de aquí a un año ha de haber un informe para hacer balance de los dos primeros años. Esto nos ayuda a hacer una buena evaluación y, al mismo tiempo, a la vista de la información y de las reflexiones que realicemos, a avanzar algunas iniciativas por parte de este Senado.

Reitero nuestro agradecimiento a doña Margarita Alfonsel por estar con nosotros. Nos va exponer su punto de vista desde el ámbito de suministro de productos en el ámbito sanitario. Señora Alfonsel, tiene la palabra.

La señora SECRETARIA GENERAL DE LA FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE EMPRESAS DE TECNOLOGÍA SANITARIA, FENIN (Alfonsel Jaén): Muchas gracias, señor presidente.

Buenas tardes, señoras y señores senadores. Ante todo, quiero agradecer personalmente y también desde la organización a la que represento su invitación a comparecer ante esta Comisión de Economía y Hacienda del Senado.

Nuestra presentación está enfocada a plantear la situación actual de la morosidad de la sanidad pública derivada del incumplimiento de la Directiva 2035 y de la Ley 3/2004, que establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales. Teníamos preparado un «power point», pero ante la imposibilidad de utilizarlo les hemos repartido una documentación, que seguramente les será de utilidad.

Quisiera hacer una breve introducción sobre nuestra organización empresarial FENIN. Es una federación española de empresas de tecnología sanitaria, como señalaba el presidente. Tenemos más de 500 miembros asociados: fabricantes y distribuidores con distinto perfil de empresas. El volumen total de ventas está cifrado en 4.400 millones de euros. El sector da empleo a más de 20.000 trabajadores y las cifras de exportación e importación las tienen en la documentación que les hemos entregado. El mercado de tecnología sanitaria representa aproximadamente el 7 por ciento del presupuesto sanitario público. Nuestro cliente mayoritario es la sanidad pública — centros sanitarios,

centros de atención primaria y centros de atención especializada— y la legislación aplicable en materia de contratación pública es el texto refundido de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas y la Ley 3/2004.

Cuando hablamos de tecnología sanitaria a efectos de la legislación específica de producto nos referimos también a productos sanitarios. Son dos acepciones sobre un mismo concepto. Esto lo queremos aclarar a efectos de una mejor comprensión de nuestra explicación. Nuestro sector de tecnología sanitaria es muy heterogéneo. En este término se engloban productos de consumo hospitalario, prótesis quirúrgicas utilizadas en las distintas especialidades médicas, reactivos y equipos para el diagnóstico in vitro, equipamiento electromédico para diagnóstico y tratamiento de patologías y por eso señalamos que nuestro cliente mayoritario es la sanidad pública. Las leyes marco que legislan este sector son la Ley General de Sanidad y la Ley del Medicamento de 1990, vigente actualmente, y en trámite parlamentario está el proyecto de ley de garantías y uso racional de medicamentos y productos sanitarios. Este proyecto de ley ya introduce el concepto producto sanitario en su título y es un texto legislativo que será la ley marco del sector. También hay un desarrollo legislativo de producto sanitario, de tecnología sanitaria, a través de directivas comunitarias de nuevo enfoque, armonizadas a nivel europeo, y sus reales decretos de trasposición al ordenamiento jurídico nacional. Este paquete legislativo, que se inicia en los años noventa y que ha concluido hace pocos años, es el que enmarca el ámbito de producto sanitario a nivel de producto. Esta regulación garantiza calidad, seguridad y eficacia de los productos sanitarios y su aval de cumplimiento es el marcado c) que permite la libre circulación de productos en el espacio económico europeo. Este marcado C va incorporado en el etiquetado.

El sector de tecnología sanitaria, como cualquier sector industrial, genera riqueza, y hemos de señalar que produce importantes ahorros indirectos al Sistema Nacional de Salud; crea empleo, es un sector altamente innovador y dinámico y está comprometido con la sociedad en su conjunto y con la sanidad en particular. Nuestro lema está reflejado en nuestra presentación: el sector de tecnología sanitaria está al servicio de la salud y la calidad de vida del ciudadano como eje central del sistema.

Hemos estructurado la presentación en tres partes, que queríamos trasladarles de forma muy concreta. Por un lado, hablaremos de la morosidad en el sector de tecnología sanitaria y señalaremos cuál es la situación actual en Europa y en España. También hablaremos de las causas de esta morosidad. En segundo lugar, y como tema central de nuestra exposición, hablaremos de la Directiva 2035 y de la Ley 3/2004, que son el objeto de esta comparecencia. También señalaremos las acciones que se han puesto en marcha desde FENIN por el incumplimiento sistemático tanto de estos dos textos legislativos como de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas y del texto refundido, que estaban vigentes con anterioridad a la publicación de estos textos. Llegaremos al último punto que queríamos trasladarles, que se refiere al capítulo de conclusiones.

Al hablar de la morosidad en Europa queremos señalarles que un estudio europeo, denominado Informe sobre retrasos en el pago en las transacciones comerciales y publicado en el año 1997, fue el elemento clave para el desarrollo de una legislación comunitaria en materia de morosidad. Una afirmación de este texto ha sido definitiva en nuestro sector: una de cada cuatro empresas sucumbe por problemas de morosidad. En la tabla que les presentamos con la información que tenemos disponible sobre la morosidad en Europa verán que hemos recogido distintos países europeos y que hemos reflejado los plazos medios de pago. Esta información se ha recogido a través de Ucomed, que es la organización empresarial europea, sobre datos del ejercicio 2005 y ha querido reflejar cuál es la situación de los diferentes países. Tenemos que trasladar a esta Cámara el dato inquietante de que nuestro país, España, alcanza el plazo medio de pago más alto de todos los países que están aquí contemplados. Vemos que Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, Irlanda, Noruega y Reino Unido están trabajando conforme a las leyes vigentes en materia de contratación y morosidad. Sin embargo, otros países circunscritos sobre todo al entorno mediterráneo son los que tienen mayores índices de morosidad: España, 381 días como plazo medio de pago a cierre del ejercicio 2005; Italia, 319; Portugal, 238. No tenemos disponibles datos de Grecia, pero somos conscientes de que también es un país que alcanza niveles altos de morosidad.

En cuanto a la situación en España, les vamos a mostrar solo dos tablas, porque no queremos ser exhaustivos en el planteamiento de datos. Esta primera tabla presenta datos de octubre de 2005, y lo hacemos así porque esta información fue recogida un mes después de celebrada la Conferencia de presidentes de comunidades autónomas, que se celebró en septiembre de 2005. Pueden constatar que el dato global de deuda está cifrado en 1.849 millones de euros, focalizándose más del 50 por ciento en dos comunidades autónomas: Andalucía, con 559 millones de euros y una demora media en pagos próxima a los 500 días, y Valencia, con más de 477 millones de euros y casi 700 días de media de pagos. También hemos querido trasladarles una nueva tabla, que corresponde al cierre del ejercicio 2005, en la que tenemos una situación ligeramente mejor que la presentada en octubre de 2005 y que fue difundida a distintos estamentos con los que mantenemos relaciones institucionales permanentes. En esta ocasión vemos que la cifra global de deuda está situada en torno a los 1.330 millones de euros, cifrándose también más del 50 por ciento en las comunidades que antes hemos citado: Andalucía y Valencia; Andalucía, con casi 400 millones de euros y con una demora próxima a los 450 días, y Valencia con 313 millones de euros y casi 500 días de demora media en pagos. La demora que antes señalábamos como media global del sistema está cifrada en 381 días en la tabla que presentábamos sobre la situación europea.

¿Cuáles son las causas de la morosidad en nuestro sector? Para nosotros están identificadas en los puntos que queremos ahora mismo desarrollar. Está claro que los presupuestos que las comunidades autónomas manejan para el ámbito de sanidad no son presupuestos realistas. Según

el modelo de financiación sanitaria, cada comunidad autónoma debe destinar los recursos necesarios para atender a su población, pero lo cierto es que aunque ha habido esfuerzos por parte de las comunidades autónomas e incrementos porcentuales importantes en los últimos ejercicios, en el capítulo II, que sería donde mayoritariamente está presente nuestro sector en los presupuestos de sanidad, los presupuestos siguen sin ser realistas. Existen problemas de gestión, indudablemente. Si existen comunidades autónomas que están cumpliendo fielmente con las premisas que marcan los textos legislativos en materia de pagos, como el País Vasco y Navarra, tenemos que decir que hay situaciones en las que la gestión no es tan eficaz porque alcanzan niveles de morosidad muy elevados. También tenemos que señalar como causa de morosidad mecanismos de contabilización de facturas que no son los más adecuados. Podremos poner algún ejemplo, si lo consideran oportuno, en el turno posterior a la intervención. Hay algo que queremos dejar patente, y es que la resolución del problema de morosidad, desde nuestro punto de vista y teniendo en cuenta la situación en la que nos encontramos no es una prioridad política.

El segundo aspecto que queríamos trasladar a esta Cámara es el relativo a la Directiva 2035 y a la Ley 3/2004, que son el objeto central de esta comparecencia. Es una legislación que establece medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales. La Directiva 2035 fue publicada el 8 de agosto de 2000, como ustedes conocen, y la Comisión, consciente de la problemática de morosidad, penaliza a través de este texto legislativo a las administraciones públicas morosas una vez observada la situación que hemos trasladado con anterioridad a este texto legislativo. La Ley 3/2004 se publica dos años y cuatro meses después de la fecha límite establecida en la directiva de referencia como fecha límite para la trasposición. Nuestro sector vivió con bastante incertidumbre este período tan largo hasta alcanzar la trasposición de esta directiva, pero una vez hecha esta trasposición consideramos que es correcta en lo que se refiere al sector público, que es nuestro interés y lo que estamos trasladando a esta Cámara.

¿Qué aspectos fundamentales tienen estos textos legislativos en lo que se refiere al ámbito del sector público? ¿Establece un plazo de pago de 60 días también la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas? El texto refundido vigente en materia de contratación establece el pago en 2 meses. El interés de demora lo sitúa en 7 puntos porcentuales por encima del interés de financiación del Banco Central Europeo. El Ministerio de Hacienda semestralmente publica en nuestro país este interés de demora, que está cifrado actualmente en un 9,25 y que estará vigente a lo largo de este primer semestre del año 2006. También señala como aspecto fundamental el pago automático de intereses, la indemnización por costes de cobro y el reconocimiento de la capacidad de las organizaciones empresariales para representar los intereses de los colectivos de referencia. ¿Qué acciones emprende FENIN como organización empresarial representativa de los intereses de todo un colectivo que tiene como cliente mayoritario las administraciones públicas sanitarias? Ante todo, quiero se-

ñalarles que hay relaciones institucionales permanentes tanto con el Ministerio de Sanidad y Consumo como con los consejeros de Sanidad y de Hacienda de todas las comunidades autónomas para aportar soluciones al problema de morosidad, para señalar posibles fórmulas financieras alternativas que pudieran ser valoradas por las comunidades autónomas y para informar sobre las consecuencias de la aplicación de la Ley 3/2004. Desde nuestra óptica, siempre pensamos que la legislación en materia de morosidad sería un elemento absolutamente disuasorio para la Administración pública, pero tenemos que constatar en estos momentos que no ha sido así.

En cuanto a las actuaciones nacionales, antes de la publicación de los textos legislativos que son objeto de presentación hoy en esta Cámara, iniciamos como organización empresarial la reclamación de intereses de demora en el año 1991 y la reclamación del principal en el año 1998, conforme a los textos de contratación pública. Hemos dado continuidad, una vez que son publicados los dos textos legislativos, tanto la directiva como la trasposición al ordenamiento jurídico nacional, a la reclamación de intereses y principal aplicando los preceptos de estos textos. Un elemento que también queríamos trasladarles es que sistemáticamente, por nuestra posición en el comité consultivo del Consejo Interterritorial de Sanidad, hemos trasladado a este órgano la importancia de que la morosidad fuera utilizada e incorporada como un nuevo indicador del Observatorio del Sistema Nacional de Salud que el Ministerio de Sanidad mantiene activo.

Hemos realizado también acciones a nivel de la Unión Europea. Después de más de diez años de gestiones en el ámbito nacional, en el año 1997 se presentó un recurso de queja ante la Comisión de las comunidades europeas, en la Dirección General de Mercado Interior, por abuso de posición dominante de la Administración sanitaria española frente a las empresas. Actualmente estamos pendientes de la sentencia del Tribunal Superior de Justicia, que se producirá en pocas semanas puesto que la vista oral ha tenido lugar recientemente, en el mes de noviembre del año pasado. Por tanto, nos encontramos con más de 2.700 demandas judiciales interpuestas en juzgados y tribunales superiores de Justicia de 13 comunidades autónomas y todas las sentencias dictadas hasta el momento han sido favorables a los planteamientos de la industria.

Un aspecto tratado dentro de nuestros foros empresariales es la importancia de dejar patente que el objetivo de la industria es invertir en su propia actividad. No tenemos ningún interés en dedicar recursos humanos y económicos a establecer demandas contra la Administración por no respetar los textos legislativos, en este caso los plazos de pago. ¿Disponemos, por tanto, de un marco legal adecuado? Entendemos que tanto la directiva como la ley de trasposición son un marco legal adecuado para los intereses del ámbito empresarial al que represento, pero existe un incumplimiento generalizado de este marco legal. La existencia de morosidad lleva a una distorsión de la economía del Estado. Distorsiona indirectamente la economía del Estado y de las comunidades autónomas porque éstas deben destinar recursos económicos al pago de las senten-

cias por reclamación de intereses y principal. Pone en grave riesgo la sostenibilidad del Sistema Nacional de Salud. Crea incertidumbre sobre la viabilidad económica de un sector clave por su dinamismo y su capacidad innovadora. Provoca quiebra de empresas y destrucción de empleos, como hemos comentado en el informe que aludíamos de la Unión Europea. No favorece la inversión en I+D+I, ya que las empresas en una situación de incertidumbre no pueden destinar los recursos necesarios para investigar y desarrollar nuevos productos o, al menos, no los que debieran. Resta competitividad al sector empresarial frente a los países de nuestro entorno y supone un daño al conjunto de la sociedad, porque en muchos casos no disponemos de todas las soluciones tecnológicas disponibles en otros países de la Unión Europea debido a la incertidumbre financiera que genera en las empresas la situación de morosidad. Quería señalar ante esta Cámara un elemento que nosotros siempre planteamos en nuestras relaciones institucionales, y es que actuamos como financiadores del Sistema Nacional de Salud, por la demora en los pagos y porque además las empresas se ven abocadas a abonar los impuestos con carácter previo al cobro de las facturas. Me refiero al impuesto de sociedades y a la liquidación del IVA, que es obligado. No es posible hacer una compensación por la morosidad que pueda sufrir o por la deuda que sufran las empresas. Finalmente, provoca una percepción errónea del valor aportado por el sector, que es un valor indiscutible para la sanidad puesto que participa en las soluciones tecnológicas para el diagnóstico y tratamiento de patologías, y la visibilidad externa siempre está ligada al ámbito de la morosidad.

Encontramos asimismo algunas contradicciones, que les señalo a continuación. Escuchamos un mensaje político que se habla de un superávit presupuestario del Estado, pero ciertamente sufrimos una insuficiencia financiera sanitaria permanente. Algunas comunidades autónomas han alcanzado más de 600 días de demora en sus pagos y, sin embargo, otras las mantienen de acuerdo a la ley. También escuchamos un mensaje político relativo a potenciar la innovación y la competitividad, sin embargo estamos en una situación de favorecer la incertidumbre financiera permanente. Quisiera señalarles también un hecho relevante del ejercicio 2005: la Conferencia de presidentes de comunidades autónomas, que se celebró en el mes de septiembre. El tema central a debate fue la sostenibilidad del Sistema Nacional de Salud y la financiación sanitaria. Las conclusiones de este encuentro plantearon determinados elementos, que son interesantes. Por un lado, se reconoce la existencia de un déficit sanitario. Se habla de una corresponsabilidad del Gobierno y de las comunidades autónomas. Se adoptan acuerdos para establecer anticipos a cuenta a las comunidades autónomas para ser destinadas a sanidad y se crea una comisión de seguimiento del uso de dichos fondos.

En resumen, tenemos un alto nivel de morosidad en el sector de tecnologías sanitarias, muy superior al de otros países de la Unión Europea, como les hemos comentado, distinto según qué comunidad autónoma y por tanto consideramos que también hay una influencia del proceso trans-

ferencial. Se ralentiza la incorporación de nuevas tecnologías al Sistema Nacional de Salud. Como les señalaba antes, algunas empresas invierten en la Unión Europea nuevas tecnologías al servicio del ciudadano, porque la situación de incertidumbre genera que nuestro país no sea prioritarios para ellas. FENIN viene trabajando como organización empresarial desde hace más de 20 años para intentar solucionar el problema de morosidad, de hecho hemos sido muy activos en este ámbito. Hemos mantenido, como señalábamos, relaciones institucionales permanentes a todos los niveles, pero ante la no resolución de este tema nos hemos visto abocados a establecer demandas ante tribunales, que siempre han dado la razón a nuestra organización; como les señalaba antes, todas las sentencias han sido siempre positivas.

Dos conclusiones muy claras. La Directiva 2035 y la Ley 3/2004, que establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales, nos proporcionan un marco legal adecuado pero es necesaria su aplicación efectiva. Y queremos poner de manifiesto la falta de voluntad política para afrontar el cumplimiento de la legislación.

Quedo a su disposición por si quieren formularme cualquier cuestión. Muchas gracias.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, señora Alfonsel, por su estructurada presentación, en la que ha puesto de relieve los elementos más destacados respecto a la aplicación de la Ley de morosidad en los pagos comerciales y a la problemática que con relación a la morosidad se plantea en el sector que representa FENIN. Ha finalizado su intervención constatando una falta de voluntad política para afrontar el cumplimiento de la legislación. No es el caso de este Senado, y la prueba es que estamos celebrando esta reunión con la voluntad de que se cumpla, y a través de las aportaciones de diversos sectores más directamente afectados y gracias a la reflexión y a la información que ustedes nos proporcionan, fomentamos iniciativas y propuestas legislativas para superar esta situación de desequilibrio con la Unión Europea.

Tiene la palabra el portavoz del Grupo Parlamentario Popular.

El señor BURRIEL ALLOZA: Gracias, señor presidente.

Desde el Grupo Parlamentario Popular en el Senado quisiera dar la bienvenida y agradecer a la doña Margarita Alfonsel su comparecencia en esta comisión. El documento que nos ha entregado refleja muy bien la situación, y sus aportaciones nos van a permitir, en la medida de lo posible, colaborar para promover aquellas iniciativas legislativas que sean necesarias. Por lo que se deduce de las intervenciones que llevamos escuchadas hasta el momento, es un tema de mentalización de la sociedad, de las instituciones; es la propia idiosincrasia de la cultura latina. Quisiera transmitirle que en la medida de lo posible, después de hacerle unas preguntas, recogeremos sus recomendaciones y las trasladaremos a los responsables que corresponda para que lo tengan en cuenta. Debemos dejar muy

claro que la morosidad nos perjudica a todos. Estamos disminuyendo la financiación de las empresas y estamos perjudicando unos recursos que se pueden destinar a esa investigación o que podrían permitir que ese gasto financiero que tienen se destina a reducir el precio de coste final de esos productos que vamos a consumir sanitariamente. Ésa es una reflexión en la que tendríamos que mentalizarnos todos porque al final nos beneficia.

Quisiera hacerle unas serie de preguntas, entre ellas qué percepción se tiene desde FENIN de los motivos reales que hay sobre los incumplimientos de los pagos, porque, aparte de la explicación que nos ha dado, una cosa es lo que se pone en los papeles y otra lo que la realidad cotidiana y diaria nos demuestra. No tiene que ser simplemente el carácter latino —se ha dicho que los países del Mediterráneo son los que tienen más índice de morosidad, sino que puede haber otra serie de aspectos medianamente ocultos, que no se ponen a la luz, que deberíamos conocer para afrontar con seriedad el problema. A lo largo de esta tarde ha habido una serie de recomendaciones relativas a que los inspectores fiscales pudiesen controlar o vigilar la morosidad en las empresas. ¿Qué tal se vería esta propuesta desde la federación que usted representa? Por otro lado, me gustaría saber si ha habido o no cambio en la aplicación de condiciones abusivas por parte de la Administración, una vez aplicadas estas directivas europeas y esta nueva ley contra la morosidad. Creo que las administraciones públicas tendrían que ser las primeras en dar ejemplo. Además de su comparecencia, aquí ha habido representantes de otro tipo de instancias más centradas en la actividad privada. Pero fundamentalmente la actividad pública tiene que dar ejemplo en esto, si no difícilmente se lo podemos exigir luego a otros organismos. Al hilo de esto, nos ha llegado cierta información que nos ha dejado atónitos y preocupados. Nos ha llegado la noticia de que algún Gobierno autónomo, utilizando los recursos que tiene a su disposición y lejos de intentar resolver el problema de la morosidad de los pagos comerciales con respecto a sus empresas suministradoras, está alentando, animando o buscando la fórmula adecuada dentro de las juntas consultivas o de las mesas de contratación para eludir la obligación de cumplir esta ley contra la morosidad. Si es cierta esa picaresca dentro de las administraciones, sería preocupante y deberíamos conocerla para intentar en la medida de lo posible erradicarla. Esperemos que sea simplemente una anécdota, que sea algo puntual, pero se debería aclarar.

Con la cantidad de datos que nos ha aportado aquí, quisiera matizar alguna cuestión. Si los datos aportados tienen, por ejemplo, un balance de un 90 por ciento sobre el volumen total de ingresos de la industria general farmacéutica y el 10 por ciento se gastaría en la empresa privada. Me gustaría hacerme una idea del montante global de las cifras que estamos manejando con estos cuadros, porque si en la Administración pública nos estamos manejando en torno a los 380 días de retraso de pago y, sin embargo, las empresas privadas están dando ejemplo bajando, aunque sean morosos, a los 90, 100, 120 días, habría que situarse en ese aspecto.

Ha dejado usted en el aire una cuestión y me gustaría que nos explicara a qué se refería con ese tipo de métodos especiales de contabilización que hacen que las cuentas no sean fácilmente entendibles para los profanos en la materia. Ya que estamos trabajando seriamente en este tema, cuanta más claridad y transparencia haya en las cifras, mucho mejor para todos.

La conclusión final ha sido clara: la ley está bien hecha, pero se incumple. Si se incumple, tiene que estar en manos de la Justicia hacerla cumplir. ¿Estamos sufriendo también en este gremio el retraso de la Justicia o es que no se ha querido actuar a tiempo por temor a que hubiese represalias por parte de las comunidades autónomas a la hora de exigir esos intereses o ha habido ya alguna comunidad autónoma que ha tenido que pagar intereses por el cumplimiento de estas sentencias? Lo digo porque, visto desde fuera, por una persona normal y corriente, tiene que resultar mucho más barato ir a buscar financiación normal y corriente a las entidades bancarias que no tener que pagar 7 puntos por encima del precio del interés del dinero, aunque tengas que esperar a la sentencia del tribunal de Justicia. ¿Están esperando las comunidades autónomas a que no las condenen o qué es lo que está ocurriendo realmente desde su punto de vista?

Por último, ¿se está produciendo un aumento de morosidad debido al aumento del bienestar social, de la calidad de vida que estamos obteniendo a través de la atención sanitaria y al incremento poblacional o creen que no tiene nada que ver esa relación causa-efecto? ¿Aumenta el control sanitario, las prestaciones sanitarias y la población en la misma proporción que la deuda?

Esperemos que sus aclaraciones nos permitan después aportar iniciativas que ayuden al sector a mejorar y a ser más viable.

Muchas gracias.

El señor PRESIDENTE: Gracias, senador Burriel.

Quisiera añadir otras cuestiones, algunas de ellas complementarias a las del senador portavoz del Grupo Parlamentario Popular.

En su presentación ha dicho: relaciones institucionales permanentes. Y añade: aportando soluciones al problema de la morosidad. Desde el inicio de la sesión de esta tarde se ha hablado de que era muy importante hacer un ejercicio de pedagogía, es decir, de concienciación, de superación de esta cultura especialmente arraigada de admitir cualquier límite de pago que se pudiera considerar aceptable. Me gustaría que nos concretase qué proponen cuando se refieren a aportar soluciones al problema de la morosidad. Para nosotros sería muy ilustrativo.

Hace casi diez años que ustedes presentaron un recurso. Por tanto, la Justicia a nivel europeo también ha sido muy lenta. Nos gustaría que comentase su experiencia, porque me parece excepcional recurrir al Tribunal de Justicia europeo, al Tribunal de Luxemburgo. Le rogaría que cuando tengan la sentencia nos la envíe, porque será muy ilustrativo para nuestro trabajo y para nuestras iniciativas ver en la sentencia la argumentación del tribunal.

Su sector depende de las compras que se hagan por parte de Sanidad, pero mi pregunta es qué parte privada hay, qué peso tiene la privada y cómo se comporta. Aquí hemos visto la pública, pero me gustaría saber cómo se comporta la privada.

Finalmente, en otros sectores las empresas no se han atrevido a actuar contra sus clientes. Aquí, en cambio, hay una cifra realmente importante: me parece que hay 2.700 reclamaciones por la vía judicial. Esto quiere decir que en su sector las empresas no temen la reacción del principal cliente. ¿Cómo podemos interpretar esto? ¿Realmente sus productos son imprescindibles en las empresas de su sector y por tanto pueden permitírselo? Otros sectores han reconocido que tienen la ley pero que no se atreven por la reacción que pueda tener el cliente. Es decir, les ampara la ley pero temen ir por la vía judicial por la reacción del cliente.

Un tema que también ha salido en el análisis de otros sectores y que nosotros también recogemos, porque en esto no hemos de esperar a una modificación de la ley, es la cuestión del IVA. Es una iniciativa que nosotros podríamos promover ya que supone un gran desequilibrio y perjuicio. Entiendo que es injusto que tengan que devengar IVA e Impuesto de Sociedades a Hacienda antes de cobrar las facturas.

Le agradecemos sus aportaciones, que tienen unas características específicas que nos han interesado mucho y que nos son de una gran utilidad para intentar mostrar que sí tenemos voluntad política de solucionar los problemas que aparecen con la aplicación de la Ley de morosidad.

Tiene la palabra la señora Alfonsel.

La señora SECRETARIA GENERAL DE LA FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE EMPRESAS DE TECNOLOGÍA SANITARIA, FENIN (Alfonsel Jaén): Muchas gracias, señor presidente. Gracias, señores senadores.

Voy a tratar de contestar a las preguntas que me han formulado y les pediría, si fuera factible, que si no contesto alguna en la extensión en la que ha sido planteada me insistieran en ello. Ante todo, señor presidente, agradecemos —lo decía en mi primera intervención pero quiero repetirlo— la iniciativa de esta Cámara, de esta Comisión de Economía y Hacienda del Senado, de convocar estas comparecencias para constatar la realidad del cumplimiento de la Directiva 2000/35 y de la Ley 3/2004. Hay dos hechos de gran importancia que tenemos que constatar. En el año 2005 se produjo la Conferencia de presidentes de comunidades autónomas, donde se sostuvo un gran debate sobre la sostenibilidad del Sistema Nacional de Salud y se constató que había un déficit sanitario. Es un elemento fundamental de voluntad política al más alto nivel querer abordar el problema. No obstante, en la práctica todavía no hemos podido constatar resultados prácticos o, al menos, patentes. Por otro lado, la iniciativa que esta Comisión del Senado ha tenido es fundamental sobre todo de cara a que el Gobierno disponga, como señalaba, de un informe, dos años después de la entrada en vigor de la Ley 3/2004, como se señala en este texto legislativo, para ver el cumplimiento de esta legislación. A los más altos niveles políticos sí se están tomando iniciativas conducentes a reglar esta situa-

ción, pero nosotros constatamos la realidad y en la práctica mantenemos todavía esta afirmación de ausencia de voluntad política, aunque sabemos que este puede ser el comienzo de una vía de solución.

Entiendo el planteamiento del senador del Grupo Parlamentario Popular. Tiene que haber una mentalización en la sociedad, en las instituciones, en el sentido de que esta situación no favorece a nadie. En la presentación que he realizado ha quedado patente que todos los estamentos salen perjudicados. La industria vive en una situación de incertidumbre financiera, dedica menos recursos a investigar y a desarrollar nuevos productos y la Administración está abocada al pago de los montos económicos que se derivan de las sentencias por reclamaciones de intereses y principal. Repito, no favorece a nadie. Y otro elemento fundamental es que el ciudadano puede no disponer, como decía en mi exposición, de todas las soluciones tecnológicas que ahora mismo están desarrolladas porque es posible que no pueda plantearse una situación de sostenibilidad de la propia industria. Por tanto, coincido absolutamente con su planteamiento. Señalaba que probablemente desde esta Cámara se intente colaborar y se promuevan medidas legislativas. Como he señalado en la exposición, nosotros creemos que tenemos el marco legal adecuado, lo que sucede es que no se cumple estrictamente lo que señalan los preceptos de los textos legislativos. Si se promovieran medidas legislativas complementarias a las actuales abundaríamos en textos legislativos, y lo interesante desde nuestra óptica sería que se cumpliera al cien por cien las premisas de esta legislación.

Dicho esto, compartiendo el cien por cien de sus afirmaciones, voy a tratar de responder a las preguntas que me han formulado. ¿Cuál es la percepción de FENIN? La percepción de FENIN en cuanto a las causas de morosidad es que los presupuestos que se confeccionan a nivel de las comunidades autónomas como presupuestos de Sanidad no corresponden a la realidad de las necesidades que tienen planteadas para la asistencia a su población, y esto genera deuda. Hay problemas de gestión, mecanismos de contabilización de facturas no adecuados —hablaremos de ello— y recursos que deberían ser destinados a Sanidad y que por prioridades políticas puedan ser destinados a otros temas. Este es un hecho que nosotros no podemos constatar, pero la realidad es cruda. Tenemos unos datos que hacen pensar que en determinadas situaciones puede producirse.

¿Hemos observado un cambio en las condiciones abusivas? No hemos observado ningún cambio con esta legislación. Lo que hemos observado, enlazando con la pregunta que me hacía a continuación, es que alguna comunidad autónoma ha intentado soslayar el cumplimiento de las leyes intentando dar recomendaciones a los centros sanitarios y tratando de no cumplir las premisas de la ley. En concreto, la Junta Consultiva de Contratación Administrativa de Andalucía dictó una resolución en enero del año 2005 sobre la aplicación de la Ley 3/2004 y señalaba a los centros sanitarios una serie de recomendaciones para tratar de encontrar soluciones más beneficiosas para la Administración que las que se establecen en los textos legislativos. Evidentemente, instancias superiores a la junta consultiva evitaron que estas recomendaciones se cumplieran en la prác-

tica, pero hubo un movimiento de una administración que pretendía soslayar o esquivar el cumplimiento de la ley. Esto fue un tema bastante difícil porque nuestra organización empresarial, en diálogo permanente con las comunidades autónomas, siempre ha planteado su interés en conocer cualquier iniciativa que pueda ser trabajada con carácter previo a su desarrollo. En este caso nos encontramos con esta recomendación que afortunadamente no salió adelante.

Me formulaba también otra cuestión con relación a cómo está la sanidad privada en relación con la pública. Nuestra actividad principal está centrada en la sanidad pública. Siempre se dice que un 75 por ciento corresponde a sanidad pública y un 25 por ciento a la privada. En la sanidad privada podemos encontrar una variabilidad grande pero cuantitativamente es menos trascendente para nuestro ámbito empresarial, y quizá hemos focalizado todos nuestros esfuerzos en la sanidad pública, pero realmente también hemos constatado que los hospitales concertados son morosos, en torno a los 180 días, y que otros centros privados tienen este mismo problema. Hasta la publicación de la ley no se podía reclamar a los hospitales privados porque se hacía al amparo de la Ley de contratación pública y, por tanto, no regía este texto legislativo.

En cuanto a la pregunta relativa a los métodos especiales de contabilización que habíamos señalado en la exposición, quisiera decirle que esto es una afirmación que realizamos. Es decir, hay mecanismos de contabilización de facturas que no son los adecuados. ¿Por qué? Porque las comunidades autónomas muchas veces disponen de cómputos de facturas que no se corresponden con la realidad ya que las facturas no afloran en el momento adecuado. Por tanto, la constatación del volumen de deuda que puede tener una comunidad autónoma en un momento determinado no se corresponde con la realidad porque no están contabilizadas todas las facturas, no han aflorado las facturas. Tenemos un claro ejemplo en una comunidad autónoma, en la que se realizó una fiscalización sobre la liquidación del presupuesto del ejercicio 2004 que concluyó con que había obligaciones no reconocidas por valor de 1.240 millones de euros. Por tanto, esto está pasando sistemáticamente en comunidades autónomas. Probablemente sea un problema excesivamente complejo para simplificarlo así, pero les doy estos datos porque tampoco tenemos mucho tiempo disponible. Es algo en lo que podríamos profundizar. Hay hechos constatados, y no son informes promovidos por nuestra organización, sino de las propias administraciones.

Por otro lado, hablábamos del pago de intereses. Me parece que era su última pregunta, relativa a la situación que teníamos en cuanto a pago de intereses y represalias.

El señor BURRIEL ALLOZA: La pregunta era relativa a si las comunidades autónomas se habían visto obligadas a pagar intereses, porque ya había aplicación de sentencias, ya que no tenía mucho sentido, que sabiendo al precio al que está hoy en día el dinero, tener que pagar 7 puntos por encima del precio del interés del dinero. La pregunta es: ¿No tienen las comunidades autónomas intención de pagar esa deuda? ¿No se están aplicando las sentencias o

es que están confiadas en que no se les va a obligar a cumplir esas sentencias?

La señora SECRETARIA GENERAL DE LA FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE EMPRESAS DE TECNOLOGÍA SANITARIA, FENIN (Alfonso Jaén): Gracias por el recordatorio.

Nosotros tenemos interpuestas hasta la fecha 2.700 demandas ante juzgados y tribunales y todas tienen sentencias favorables. Podríamos hablar de más que están pendientes de sentencia. Todas ellas han condenado a la Administración al pago de intereses por morosidad, que se han hecho efectivos a las empresas. Llevamos aproximadamente doce años en esta dinámica y han sido pagados a las empresas de este sector en torno a 25 millones de euros por año. Teniendo en cuenta la afirmación que señalaba al principio, este sector quiere invertir y utilizar los recursos para su propia actividad, y los está invirtiendo parcialmente en interponer estas demandas. Pero quiero señalarle, señor senador, que las 2.700 sentencias han sido favorables y se han hecho efectivas por las comunidades autónomas a las empresas, y que incluso cuando no se produce el pago en el tiempo señalado por el juez en su sentencia se produce la reclamación de los intereses de los intereses, que se denominan anatocismos, y el pago de los mismos ha sido constatado. Ese montante económico pagado por las comunidades autónomas —lo decimos de forma generalista; habría que analizar la situación comunidad por comunidad— distorsiona gravemente sus presupuestos y, en general, el del Estado, que podría haberse utilizado para mejorar los servicios sanitarios, para invertir en la construcción de nuevos hospitales, nuevos centros de salud, para mejorar el equipamiento que puede estar obsoleto, etcétera. Esto es una realidad.

¿Represalias? Este sector es vital, porque suministra productos y servicios para la salud, y es necesario para el ejercicio de la sanidad. Quizás hemos sido valientes y hemos iniciado un camino que creíamos adecuado para instar a la Administración al cumplimiento de sus obligaciones.

En cuanto a si hemos visto que el aumento de calidad de vida, el aumento poblacional y el incremento de las prestaciones sanitarias pudieran tener una relación directa con el hecho de acumular más bolsas de deuda porque hay mayor gasto, tendría que contestarle que estamos hablando de 20 años atrás. Si este hecho se circunscribiera coyunturalmente a estos últimos años, en los que hemos constatado el envejecimiento de la población y la inmigración como elementos fundamentales dentro del paquete de aspectos estudiados por el déficit sanitario, podríamos decir que sí existe una relación directa, pero no de manera definitiva desde nuestro punto de vista.

Voy a contestar muy rápidamente al señor Gasòliba porque no quiero abusar del tiempo de la comisión. Sí que hemos aportado soluciones financieras a las comunidades autónomas. Hemos trabajado intensamente con determinadas empresas que se dedican a titulización, a «factoring» a «confirming» y hemos buscado fórmulas que podían ser interesantes para las comunidades autónomas para estudio, y así lo hemos planteado. Hemos planteado igualmente la

titulización como una alternativa interesante de análisis por parte de las comunidades, así como el «confirming» o el «factoring», pero nunca hemos llegado a conciliar una situación que fuera realmente interesante para las partes. Por tanto, ahí está nuestra propuesta, que sistemáticamente seguimos planteando.

Respecto al recurso de queja, es verdad que después de mucho tiempo de valorar la posibilidad de incorporar una acción europea a nuestro paquete de acciones para combatir la morosidad presentamos un recurso de queja a nivel de la Unión Europea. Es verdad que es un proceso muy lento y estamos pendientes de sentencia, pero nuestro sector también se ha visto bastante defraudado porque el recurso de queja se presenta ante la Comisión de las Comunidades Europeas y estas señalan que no existe abuso de posición dominante. El recurso de queja se interpone por este concepto y obtenemos una respuesta en la sentencia de la Comisión en la que se señala que no entra al fondo de la cuestión porque, dicho de una forma ahora mismo excesivamente coloquial, no existen transacciones económicas entre los centros sanitarios y las empresas, cosa que la Directiva 2000/35 y la Ley 3/2004 dejan clarísimo que sí que existen. El Tribunal de Primera Instancia se pronuncia en la misma línea, y ahí es cuando llegamos al recurso de casación: estamos ahora mismo pendientes del Tribunal de Luxemburgo. Tenemos sobre la mesa dos hechos fundamentales: la Directiva 2000/35 y la Ley 3/2004, que reconocen que existen transacciones comerciales entre las administraciones públicas y las empresas, y la larga tradición con la que cuenta nuestra organización en la presentación de recursos a nivel nacional. Todas las sentencias han sido positivas, han condenado a la Administración, que ha tenido que hacer efectivos pagos muy importantes para responder a estas sentencias firmes de la propia Administración contra sí mismas. En cuanto tengamos el fallo del Tribunal de Luxemburgo se lo remitiremos encantados a esta Cámara y al presidente de la comisión. En la vista oral, que se produjo hace unos meses, sí se constató que la posición del abogado ponente era diferente a las anteriores. Había hechos muy constatados que probablemente hagan que la sentencia definitiva se oriente hacia la fórmula que nuestra organización consideraba adecuada.

El sector depende de las compras públicas. Señor Gasòliba, como decíamos antes, nuestro cliente mayoritario es la Administración pública. La sanidad privada ocupa un porcentaje menor y por eso nuestra dedicación ha estado más focalizada en el ámbito de la sanidad pública. También hemos comentado con el senador del Grupo Popular que las empresas se han atrevido a actuar contra sus clientes. Repito que nuestra organización ha sido valiente en esta iniciativa porque, entre otras cosas, considerábamos que nos asistía la ley y que teníamos suficientes argumentos legales que respaldaban nuestra posición. Por eso hemos interpuesto las 2.700 reclamaciones judiciales que señalábamos, falladas todas a favor de la industria. Efectivamente, los productos que comercializa nuestro sector son vitales para la salud. También quiero dejar patente en esta Cámara que nuestro sector está comprometido con la sociedad en general, como he señalado, y con la sanidad en

particular, y que también está actuando como financiador del sistema. Por tanto, por un lado hemos actuado correctamente, suministrando nuestros productos y nuestros servicios para uso de la sanidad pero, por otro, lado también hemos reclamado aquellos derechos que considerábamos que nos asistían. No sé si he contestado a todas las cuestiones que ha planteado. *(El señor Burriel Alloza pide la palabra.)*

El señor PRESIDENTE: Ha de ser un minuto, porque son las ocho y tenemos ya al otro compareciente en la sala. Tiene la palabra el señor Burriel.

El señor BURRIEL ALLOZA: Gracias, señor presidente.

Sólo quería hacer una pregunta, me la había apuntado pero se me ha quedado en el tintero. Es algo tan sencillo como si ya han tenido respuesta y en qué sentido a la solicitud al Comité Consultivo del Consejo Interterritorial de incluir la morosidad como indicador del Observatorio del Sistema Nacional de Salud.

La señora SECRETARIA GENERAL DE LA FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE EMPRESAS DE TECNOLOGÍA SANITARIA, FENIN (Alfonse Jaén): La pregunta es muy interesante. Nosotros hemos recibido una respuesta un tanto tibia. El Ministerio de Sanidad es consciente de este problema y la verdad es que hemos tenido la oportunidad de hablar de esta situación en distintos niveles de responsabilidad —ministra, subsecretario, secretario general— pero la respuesta ha sido un poco tibia. No parece que esta solicitud vaya a ser atendida porque las comunidades autónomas son soberanas en su gestión. Si el ministerio incluye este elemento de morosidad como un indicador más del sistema, puede ser que no sea excesivamente bien recibido por parte de algunas comunidades autónomas. Con esto creo que le he contestado. De todas maneras, nosotros seguiremos insistiendo. Nuestra posición en el Comité Consultivo es que la morosidad sea un indicador más del sistema a la hora de hacer una valoración, sobre todo teniendo en cuenta que existe un Observatorio del Sistema Nacional de Salud. Disculpe, señor presidente, solamente había hecho una reflexión en relativa a la voluntad política de evitar desequilibrios injustos en el tema del IVA.

Nosotros ponemos todo nuestro conocimiento, nuestra experiencia y ante todo nuestra voluntad de colaborar con esta Cámara y con todas las instancias oportunas para trabajar en cuantas iniciativas puedan tener relación con nuestro sector empresarial. Les agradezco muchísimo su atención y sus preguntas, que me han permitido poder ampliar la exposición que había realizado.

Muchas gracias.

El señor PRESIDENTE: Nosotros también le agradecemos su buena disponibilidad y toda la información y las reflexiones sobre este ámbito, interesante y específico. Esperamos continuar recibiendo información de la evolución de la sentencia del Tribunal de Justicia Europeo. También

espero poder desarrollar esta iniciativa sobre un tema que me parece claramente factible, al menos para hacer una propuesta antes de la revisión de la ley, como es el tema de IVA y del Impuesto de Sociedades. Haremos uso de los trabajos y de las propuestas que su sector haya podido hacer o pueda realizar de acuerdo con nuestras peticiones.

Muchas gracias.

La señora SECRETARIA GENERAL DE LA FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE EMPRESAS DE TECNOLOGÍA SANITARIA, FENIN (Alfonse Jaén): Muchas gracias y estoy a su disposición.

— DEL PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE EMPRESAS CONSTRUCTORAS DE ÁMBITO NACIONAL (SEOPAN), DON ENRIQUE DE ALDAMA Y MIÑÓN (715/000186).

El señor PRESIDENTE: Iniciamos la comparecencia de don Enrique de Aldama y Miñón, presidente de la Asociación de Empresas Constructoras de Ámbito Nacional, SEOPAN. Agradecemos su interés por participar en estos trabajos. En el Senado tuvimos una serie de debates y analizamos en el período legislativo anterior, antes de la aprobación de la Ley sobre morosidad en los pagos comerciales, que transpone una directiva comunitaria. Ha pasado ya un año desde su entrada en vigor y de aquí a otro año el Gobierno ha de presentar el balance sobre su aplicación, y ya hay una serie de sectores que han manifestado su desilusión respecto a la falta de efectos prácticos para la superación de una situación enraizada de morosidad, muy por encima de la media de la Unión Europea, que creían que al amparo de la ley podía reducirse sustancialmente. De momento no ha sido así. Hay algunos temas que permanecen como antes de la entrada en vigor de esta ley. Nosotros querríamos ver si con sus aportaciones podemos presentar iniciativas legislativas o propuestas a la Administración para intentar mejorar la situación actual. Es un tema que nos ha interesado mucho, de ahí que hayamos organizado estas reuniones de la Comisión de Economía y Hacienda para hacer unas propuestas constructivas y superar los problemas que tienen muchos sectores, que, como digo, no parece que por la mera existencia de la ley se superen.

Para tratar estos temas y para que conozcamos su punto de vista, sus reflexiones y su información, que serán muy importante para nosotros, damos la palabra al señor de Aldama, presidente de SEOPAN.

El señor PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE EMPRESAS CONSTRUCTORAS DE ÁMBITO NACIONAL, SEOPAN (De Aldama y Miñón): Muchas gracias, señor presidente.

Quisiera expresar mi satisfacción por estar en esta Casa y poder colaborar con las tareas de la misma. Si les parece a ustedes bien, voy a hacer una breve descripción de la situación y, a continuación, contestaré a las preguntas que sus señorías tengan a bien formularme.

Empezaré diciendo que la ley está bien. Es una ley buena, está bien planteada y no creo que haya que hacer grandes modificaciones en ella. Es una transcripción de una directiva de mínimos de la Comunidad Europea y entiendo que está perfectamente bien trasladada a nuestro ordenamiento jurídico. El mundo empresarial se encuentra perfectamente encajado en ella. El problema no está en la ley, sino en cómo se desarrolla la aplicación de la misma.

Voy a referirme exclusivamente al sector de la construcción, que es al que yo represento y el que mejor conozco. En primer lugar, nos afectan dos aspectos de la ley. Por una parte, nuestras relaciones con los órganos contratantes, sean de la Administración o del sector privado, y por otra los contratos que hacemos nosotros. A mi juicio, por las estadísticas que nosotros manejamos, en el sector privado la ley se está cumpliendo desde el punto de vista de las transacciones privadas. En cuanto a las relaciones que nosotros podemos tener con promotores privados o los contratos que hacemos nosotros con otras empresas, la ley marca unos plazos de tiempo para entregar los documentos cambiarios y establecer los sistemas de pago. Eso se está cumpliendo perfectamente y se están respetando los pactos por parte de todo el mundo, incluso les puedo decir que en general se están separando los intereses del calendario de pago respecto a lo que es el precio de la ejecución material del trabajo que se realiza. Los problemas aparecen en las relaciones con las administraciones públicas, que son variopintas y variables. Les voy a hablar a ustedes en general de las medias con las que nos estamos manejando. Hay plazos que pueden ir desde un extremo hasta el otro y hace falta dividir la tramitación de un contrato en relación con dos aspectos completamente diferentes: las certificaciones ordinarias —ustedes saben perfectamente que una obra se contrata, tiene un presupuesto, una partida presupuestaria, y contra esa se va certificando— y los pagos que se realizan con cargo a esas certificaciones ordinarias. En general, excepto las administraciones locales, se van cumpliendo los plazos. ¿Qué quiere decir que se van cumpliendo los plazos? La ley da un plazo de 60 días para pagar este tipo de certificaciones, y no es que nos paguen en 60 días sino que las certificaciones ordinarias se están cobrando entre 60 y 90 días, dependiendo del tipo de Administración de que se trate. En ese aspecto no estamos planteando reclamaciones a la Administración, por la simple razón de que la relación contractual es muy continua y por cinco o diez días de retraso en unos pagos prácticamente no se están pidiendo intereses de demora. Caso distinto es cuando las medias se alejan. En estos casos sí se plantean reclamaciones de intereses de demora. Siempre hay dificultades por parte de las administraciones. No está bien visto que nosotros reclamemos intereses de demora y excepto en casos especiales, en los que ha habido que tomar medidas por parte de las administraciones para tratar de que esto no se produzca, este aspecto no tiene más problemas y funciona de esa manera. La administración central prácticamente está cumpliendo los plazos de pago. En la Administración autonómica hay más diferencias: unas cumplen perfectamente y otras se alejan; la media está en el entorno de los 90 días. En las administraciones locales hay una dispersión

mucho mayor; hay variaciones muy notables en los períodos de tiempo entre unas administraciones locales y otras.

Cuando hablamos no de las certificaciones ordinarias sino de las incidencias o los adicionales de las obras, hay tres tipos: los adicionales por revisión de precios, los adicionales por modificaciones y los adicionales por liquidaciones. En este tipo de pagos de estas obras las demoras en los tiempos varían sustancialmente respecto a la certificación ordinaria, porque requieren una tramitación, unos plazos y contar con presupuesto para hacer los adicionales. En ese caso se producen demoras que hacen que el conjunto del cobro de todas las obras se vayan a plazos más cercanos a los 120 días que a los 60 días de que hablábamos antes. En las administraciones autonómicas este plazo es todavía mayor y en las administraciones locales llega a los 180 días fácilmente.

Como les decía a ustedes al principio, la ley recoge todos los aspectos, pero lo difícil es pensar cómo se incentiva. Los intereses que establece la ley son bastante disuasorios, pero es difícil pensar qué medidas se pueden tomar para conseguir que las administraciones cumplan definitivamente con todos estos plazos. Si a sus señorías les parece bien, con esta exposición podría abrirse un turno de preguntas y yo trataré de aclararles lo que fuera preciso en esos aspectos.

Muchas gracias.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, señor de Aldama.

Don Nicolás Fernández Cucurull tiene la palabra.

El señor FERNÁNDEZ CUCURULL: Muchas gracias, señor presidente.

Señor de Aldama, le agradecemos en nombre del Grupo Parlamentario Popular su presencia en esta comisión. Como usted habrá podido ver, a estas horas hay una escasa presencia, que no se debe tanto a la falta de interés como a la falta de resistencia ya que anoche tuvimos un Pleno que acabó después de las dos de la madrugada.

Representa usted a una asociación que, a diferencia de las que hemos tenido ocasión de escuchar a lo largo de la tarde, reúne la doble condición de afectada tanto en los pagos como en los cobros. Por tanto, es evidente que su punto de vista es diferente al del resto de los intervinientes que han comparecido esta tarde. Usted hace un comentario que coincide con el resto de las voces que hemos podido oír a lo largo de la tarde, y es que la ley está bien planteada. Pero por lo que he podido escuchar, usted se queja menos de la falta de cumplimiento de la ley que otros intervinientes, probablemente se deba a esa doble condición que reúne su asociación de estar afectado tanto en la parte de los pagos como en la parte de los cobros, aunque le tengo que decir que hemos oído algún comentario sobre la dificultad de aplicar la ley y de evitar la morosidad en suministros a las empresas que usted representa. Hay otra cosa en la que usted coincide con todo el mundo, y es el problema del retraso habitual en los pagos de las administraciones públicas. Me gustaría que nos comentara cómo ven ustedes su relación con las empresas suministradoras y si usted cree

que las empresas a las que usted representa están en general cumpliendo con esta ley, porque en definitiva de eso se trata. Queremos tener una panorámica lo más amplia posible de cómo se están desarrollando en la vida práctica las consecuencias de esta ley, que se aprobó hace ahora un año. Desde ese punto de vista yo creo que usted nos puede aportar alguna luz.

En cuanto a las relaciones contractuales que puedan derivar en una relación litigiosa, la opinión habitual a lo largo de la tarde es que las empresas, cuando se trata de la Administración, no se atreven a hacerlo por las consecuencias que se puedan derivar para ellas. También hemos oído aquí que ocurre lo mismo en el caso de las pequeñas empresas que suministran a otras de mayor tamaño por el temor a perder a un cliente que puede suponer un porcentaje muy importante de su facturación anual. Como es una hora muy avanzada de la tarde no quiero extenderme mucho más y termino agradeciéndole nuevamente su presencia y la información que nos ha suministrado.

El señor PRESIDENTE: El senador Fernández Cucurull ha resumido muy bien tanto el desarrollo de nuestra sesión de esta tarde como los temas claves que han ido apareciendo. Yo le haría dos preguntas. Usted ha dicho que los intereses que están previstos en la ley son ya bastantes disuasorios, pero en cambio hemos tenido una intervención de un catedrático de Derecho Mercantil especialista en el tema que ha dicho que no, que por ejemplo en los países escandinavos hay unos intereses mucho más elevados que los que marca la ley en España y un cumplimiento mucho más estricto, y que incluso en Alemania hay períodos de solo 30 días en algún sector, mientras que en el caso español este sector supera en algunos casos los 200 días, casi el año. Me gustaría conocer si cree adecuada la parte más coercitiva de la ley para su cumplimiento y, en segundo lugar, si empresas de su sector en relación con las empresas públicas se han visto obligadas a ir a los tribunales para el cumplimiento de esta ley. El sector relacionado con todo el tema de sanidad lo ha sistematizado de una manera muy clara, en cambio en otros, como muy bien ha dicho el senador, parece que no se puede o no se quieren enemistar con sus clientes, a pesar de que tienen unas condiciones que les resultan muy negativas. Éste sería el complemento a la síntesis que de manera muy acertada ha hecho el senador Fernández Cucurull.

Tiene la palabra el señor Aldama.

El señor PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE EMPRESAS CONSTRUCTORAS DE ÁMBITO NACIONAL, SEOPAN (De Aldama y Miñón): Muchas gracias.

Son tres preguntas muy interesantes y muy centradas en el tema. Voy a empezar por lo fácil y luego paso a lo más complicado. En primer lugar, nosotros no hemos tenido necesidad de plantear ninguna demanda con carácter generalizado. No digo que no haya alguna empresa, que yo no conozca, que haya presentado litigios, pero en general no conozco litigios contenciosos administrativos de ningún tipo en relación con este tema. Puede ser que en algunos

ayuntamientos los haya habido, pero con carácter general no ha sido necesario. Tiene que ser un tema realmente importante como para meterse en un litigio con las personas con las que luego tiene que seguir contratando las obras. Insisto en que no los conozco con carácter general, solo con ayuntamientos en algunos casos concretos.

A mí me parece que unos intereses del 9 por ciento son bastante disuasorios cuando en el mercado el dinero está al 3 o al 4. Yo no creo que haya que ir por ese camino. El problema es que se cumpla. Lo único que le diría es que fuera automático, que no hubiera que demandarlos, que la propia Administración, al tener una certificación de 120 días, hiciera la liquidación automática de los intereses. Ahí sí podría haber una mejora para el sector. Pero si una Administración no me paga y no voy a poder litigar con ella, me es igual que los intereses estén al 25 o al 9 por ciento. Insisto en que puede haber casos concretos en donde pudiera tomarse alguna medida.

Voy a hablar de los pagos y los cobros que nosotros hacemos. Nosotros nos quejamos menos de la Administración porque en general las certificaciones ordinarias se están tramitando. Desde que el Gobierno del Partido Popular en el año 2000, me parece, aprobó un crédito extraordinario para liquidar las deudas históricas pendientes, no ha habido una acumulación histórica de deuda hasta el momento que haya motivado plantear una queja a las administraciones en relación con ese tema. Los temas se van tramitando, se van aprobando, se van terminando, por eso no nos estamos quejando continuamente. Nos quejamos de algunos ayuntamientos, de algunas comunidades autónomas en un momento determinado y de algún ministerio o de una dirección general en concreto, pero no con carácter general como hace unos años, cuando se hablaba de la deuda de las empresas constructoras y de cifras realmente importantes. En ese terreno las cosas están mejor gracias a la liquidación que se hizo en su momento de la deuda histórica.

En segundo lugar, me hablaba de si nosotros tenemos una capacidad de dominio sobre los suministros. Este es un tema que no existe en la realidad. Es decir, en este momento el mercado es más un mercado de vendedor que un mercado de comprador. Las empresas constructoras tienen que estar persiguiendo a los subcontratistas para que les hagan las ofertas, porque en este momento la demanda de obra es tan importante que las empresas no se queden paradas. Ponen sus condiciones, pero tengo manteniéndose en la realidad. Las empresas asociadas a SEOPAN en todos sus contratos, en todas sus peticiones de oferta, distinguen claramente el precio de la ejecución material de lo que va a cobrar el contratista y los intereses por las condiciones de pago que se piden, de manera que el subcontratista no tiene carga financiera porque lo incluye en el presupuesto que oferta.

La segunda idea que es importante señalar es que nuestras empresas en general entregan en el plazo entre 30 y 60 días un documento cambiario —en general es un pagaré— o hacen unas operaciones que se llaman de «confirming» o «de factory», que quieren decir que hay un acuerdo con un banco por el cual esa empresa que recibe ese pagaré va al banco, lo cobra y no pesa en su balance, y como el coste fi-

nanciero lo ha introducido en el precio de su oferta, porque se le pide así, el resultado para él es neutro en ese tema. En segundo lugar, habría que analizar los plazos de pago que nosotros tenemos con los subcontratistas y los que la Administración nos hace. Muchas veces se utilizan datos, como los de la central de balances del Banco de España, pero hay que depurar y analizar los balances. Por ejemplo, el «confirming» o el «factory» no aparecen en los balances de las empresas subcontratistas. ¿Por qué? Porque es dinero líquido que han cobrado, y se olvidan; son sin recurso, como se llaman, y por consiguiente pueden hacer caja inmediatamente y ya no aparece en su balance. En cambio, la empresa constructora, la que contrata con la Administración, lleva una política de una prudencia extrema en la anotación de todos los pagos que vienen diferidos, porque son de la liquidación o de revisiones de precios o de adicionales, y por consiguiente no aparecen como certificaciones o como deuda pendiente de la Administración. Si se quisiera hacer un balance claro y nítido de los pagos y los cobros que nosotros hacemos lo primero que hay que hacer es depurar ese tema. Le puedo asegurar que por los datos que tenemos estamos en una línea muy paralela entre lo que pagamos y lo que compramos. La ley de morosidad no establece que no se pueden aplazar los pagos, sino que no haya cláusulas abusivas. Por tanto, una de las justificaciones más claras de que nos son cláusulas abusivas es que lo que se está haciendo va en paralelo con lo que nosotros cobramos y, segundo, que nosotros separamos claramente los intereses de demora del coste de la obra.

En cuanto a si tenemos litigios por incumplimiento de la ley, con las administraciones, en general, no pero sí se están cobrando rigurosamente intereses de demora en las certificaciones de liquidación cuando no se pagan a tiempo, y en algún otro caso. Pero en general las administraciones en ese sentido no están incumpliendo. Excepto en temas de litigio entre empresas por incumplimiento de contratos o cuestiones de este tipo, nosotros no estamos detectando litigios por parte de las empresas suministradoras en relación con el pago.

No sé si he contestado a todas sus preguntas, pero por lo menos lo he intentado.

El señor PRESIDENTE: Además de intentarlo, nos ha contestado. Tenemos un poco más de tiempo del previsto. ¿Quieren hacer alguna pregunta más? *(Pausa)*

Yo querría hacer una pregunta, una pregunta hecha de una manera diferente. Usted ha dicho que es una buena ley. Yo creo que ha habido un consenso, que está bien aceptada por todos los sectores. También hay consenso al decir que lo que pasa es que no se cumple, al menos en muchos ámbitos, y, como he dicho en mi introducción, no se cumplen las expectativas que había creado para eliminar la morosidad existente. Usted mismo ha dicho que no hay que demandar a los que utilizan la morosidad porque uno no se pueden enemistar con el respectivo cliente. Además ha añadido que habría de ser automática la aplicación. Mi pregunta es ¿cómo ve usted esta automaticidad? ¿Qué tipo de mecanismo habría que utilizar para evitar la litigiosidad?

Usted se ha referido al nivel medio del 8 por ciento de la Unión Europea. En los países nórdicos es el 24 por ciento, y continúan teniendo, como nosotros, unos intereses bajísimos, pero el estudio realizado en el conjunto de la Unión Europea usted lo ha puesto a un nivel mucho más alto, es decir, al 8 por ciento. A pesar de que todos tenemos, gracias a la Unión Europea, unos niveles ya muy bajos dentro de la zona euro, sin embargo el nivel disuasorio se establece en un nivel mucho más alto. Cuando usted dice que habría de ser automático en una revisión de la ley ¿qué mecanismo cree que se podría incorporar?

El señor PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE EMPRESAS CONSTRUCTORAS DE ÁMBITO NACIONAL, SEOPAN (De Aldama y Miñón): Voy a ver si soy capaz de centrar este tema adecuadamente. Cuando yo hablo de automatismo lo que estoy diciendo es que, por ejemplo, la propia Intervención, al intervenir la certificación, vea la fecha en que se está haciendo el documento de pago y automáticamente liquide intereses y pase a la fiscalización del gasto esa cuantía. Esta solución me parece más efectiva que subir los tipos de interés si luego al final no te hacen caso. Me parece que sería un camino, que tiene sus dificultades porque a lo mejor el presupuesto no permite en ese momento hacerlo y, por tanto, iría en contra de los propios intereses de las empresas porque se pararía la certificación. No es fácil, pero lo único que se me ocurre es que automáticamente se estableciera ese mecanismo. La ley ha rodado poco todavía y conozco sectores —soy vicepresidente de la CEOE y cuando se hizo la transposición de la directiva a nuestro ordenamiento hablé con muchos de los sectores que han comparecido— en los que es inútil: les puedes poner el 80 por ciento de interés de demora y ganas el pleito, pero, por ejemplo, la Administración no paga porque físicamente no puede. El tema es difícil. ¿Qué es lo que tendría que hacer un servicio de salud? ¿Dejar de atender? Es difícil. Se requiere un equilibrio presupuestario en todas las administraciones para atender a los gastos.

Es un tema que poco a poco se va a ir implantando por los trabajos que está haciendo este Senado y por lo que pueda decir en su momento el Gobierno. Quizá lo que haya que hacer sea señalar con el dedo a los que incumplen. Puede que ese mecanismo sea suficiente en muchos casos. ¿Intereses disuasorios más importantes? Me parecen bien, porque harán más difícil todavía el incumplimiento. Pero si al final hay que litigar y se tarda siete años en cobrar, la empresa a lo mejor ha desaparecido. Se trata de agilizar el proceso y de que todo el mundo se conciencie en este terreno. Yo sé que en Alemania se tardan 12 días en cobrar las certificaciones, pero el mundo anglosajón es de una manera y el latino de otra. Por tanto, hay que vivir con lo que tenemos y tratar de hacerlo lo mejor posible. Insisto en que me parece que es una buena ley.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias.  
La senadora Angulo tiene la palabra.

La señora ANGULO MARTÍNEZ: Al hilo de lo que estaba diciendo, señor de Aldama, me gustaría formularle

una pregunta. Cuando se planteó la directiva y la transposición a los distintos Estados miembros, uno de los objetivos era precisamente reducir las disparidades que existían entre los distintos Estados que, como usted muy bien decía hace escasos minutos, prácticamente permitían hablar de un sistema nórdico y de un sistema mediterráneo. Usted hoy también nos ha hablado de los cobros de las empresas a las que representa y de una dispersión, de una disparidad de las prácticas de pago por parte de las comunidades autónomas y mayor todavía en el caso de las entidades locales. ¿Han notado alguna efectividad desde la promulgación de la ley, que lleva en vigor algo más de un año, en la reducción de esa dispersión tanto en comunidades autónomas como en entidades locales?

Le agradezco de antemano su respuesta.

El señor PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE EMPRESAS CONSTRUCTORAS DE ÁMBITO NACIONAL, SEOPAN (De Aldama y Miñón): Muchas gracias.

Yo le diría que todavía no se ha notado. Se nota una cierta preocupación. Es decir, las administraciones son más conscientes del tema cuanto más importantes y —quiero utilizar una palabra que no sea lesiva— mayor capacidad

de actuación tienen. En la medida en que nos vamos alejando y vamos llegando a un ayuntamiento, la situación financiera es muy distinta y se puede encontrar con problemas más complicados y, entonces, tira de lo que puede en ese momento. Insisto en que las cosas en general van un poco mejor en ese sentido, aunque no es que demos saltos de alegría. En el aspecto material, por las estadísticas que nosotros tenemos, se mantienen los plazos de pago de hace un año, sin embargo notamos una cierta concienciación en los gestores de la Administración.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, don Enrique. Ha sido una contribución muy interesante. Nosotros hemos celebrado estas reuniones para analizar los efectos en los sectores que consideramos más afectados por la aplicación de la ley sobre la morosidad en pagos mercantiles, con el ánimo de intentar mejorar la situación general, asegurar una buena aplicación de la ley y conseguir que nuestra economía también vaya mejor porque se pague mejor.

Muchas gracias.

Se levanta la sesión.

*Eran las veinte horas y cuarenta y cinco minutos.*