

InDret

La Llei contra la morositat comercial

Benito Arruñada
Departament d'Economia i Empresa
Universitat Pompeu Fabra

Working Paper núm.: 237
Barcelona, juliol de 2004
www.indret.com

Y, diciendo esto, dio de espuelas a su caballo Rocinante, sin atender a las voces que su escudero Sancho le daba, advirtiéndole que sin duda alguna eran molinos de viento, y no gigantes, aquéllos que iba a acometer. Pero él iba tan puesto en que eran gigantes, que ni oía las voces de su escudero Sancho, ni echaba de ver, aunque estaba ya bien cerca, lo que eran (El Ingenioso Hidalgo Don Quijote de la Mancha, Primera Parte, Capítulo VIII).

*Agraeixo els comentaris de Fernando Gómez Pomar i el suport del MCYT a través del projecte SEC2002-04471-C02-02. Bona part dels arguments que es presenten aquí han estat desenvolupats amb major profunditat en diversos treballs previs (ARRUÑADA, 1999a, 1999b, 2000).

Segons els indicadors d'un recent informe del Banc Mundial, l'entorn institucional de l'empresa espanyola és dels pitjors de l'OCDE¹. Em proposo comentar una proposta legislativa que, de sortir endavant, vindria a eixamplar aquesta esquerda institucional. Es tracta del Projecte de Llei² que incorpora al dret espanyol la Directiva 2000/35/CE³, normes ambdues que pretenen lluitar contra la morositat en les operacions comercials⁴.

L'esmentat Projecte estableix un termini d'exigibilitat d'interessos de demora, determina la seva meritació automàtica, assenyala el tipus d'interès de demora i atorga al creditor el dret a reclamar al deutor una indemnització "raonable" per les despeses de cobrament. Preveu també una regulació de la reserva de domini en les operacions comercials com a mitjà de garantia del pagament.

En teoria, allò que s'ha establert en el Projecte respecte al termini d'exigibilitat del deute i la determinació del tipus d'interès de demora té caràcter dispositiu, i regeix, per tant, només en defecte de pacte entre les parts. No obstant això, a la pràctica aquest caràcter dispositiu queda en l'aire perquè el Projecte faculta el jutge per modificar els acords de les parts relatius a terminis de pagament més amplis o tipus d'interès de demora inferiors als legals quan el jutge entengui, un cop valorades les circumstàncies del cas, que els esmentats acords foren abusius per al creditor. En concret, el jutge podrà considerar abusiu que aquests acords serveixin, principalment, per proporcionar al deutor "una liquidez adicional a expensas del creditor". El Projecte modifica, en conseqüència, el caràcter dispositiu de l'article 17.3 de la Llei 7/1996, de 15 de gener, d'Ordenació del Comerç Minorista. Regula també l'acció col·lectiva dirigida a impedir l'ús d'aquest tipus de clàusules quan hagin estat redactades per a ús general.

Les pàgines que segueixen posen de manifest que les normes proposades es basen en una deficient comprensió de la realitat econòmica. El seu voluntarisme, de llarga tradició en el dret canònic, és benintencionat però insensat: lluny de ser un mal, l'ajornament dels pagaments, voluntàriament decidit per les parts, redueix els costos de les relacions financeres i comercials. Ambdues reduccions de despeses justifiquen l'eficiència de l'ajornament. Al contrari, els arguments que pretenen explicar l'ajornament com a conseqüència del poder monopolista de certes empreses no concorden amb la teoria ni amb l'evidència empírica.

Basant-se en això, el recomanable és adaptar la Directiva amb el mínim de contingut imperatiu. Procedeix també introduir, en qualsevol cas, correccions tècniques en la futura Llei (com, per exemple, evitar l'acumulació de normes especials i l'aplicació retroactiva a contractes anteriors al 8 d'agost de 2002, data en què havia d'haver estat transposada la Directiva).

¹ Vegeu WORLD BANK (2004) i, per a una anàlisi del cas espanyol, ARRUÑADA i VÁZQUEZ (2004).

² Projecte de Llei, d'1 de juliol de 2003, per la qual s'e estableixen mesures de lluita contra la morositat en les operacions comercials (Butlletí Oficial de les Corts Generals nº 162-1 d' 1.7.2003).

³ Directiva 2000/35/CE, del Parlament Europeu i del Consell, de 29 de juny de 2000. Vegeu una anàlisi del seus antecedents a ARRUÑADA (1999b).

1. Racionalitat del crèdit comercial

L'ajornament de pagaments en les transaccions comercials pot tenir el seu origen en dos tipus d'intercanvis, de caràcter financer i comercial. L'intercanvi financer consisteix a cedir la disponibilitat de recursos de capital durant un determinat temps a canvi d'una remuneració, mentre que l'intercanvi comercial es refereix a la compravenda de béns o serveis.

Ambdós intercanvis són útils perquè fan possible l'especialització productiva de les parts, però són costosos perquè les activitats especialitzades han de coordinar-se i, sobretot, és necessari ajustar els interessos dels individus que protagonitzen els intercanvis. En cas contrari, en tenir cada individu interessos potencialment oposats, poden emprar l'intercanvi per apropiarse dels fruits de l'esforç aliè. Perquè l'intercanvi i l'especialització siguin viables, es requereix contractar els intercanvis de manera que s'harmonitzin aquests interessos potencialment conflictius. L'arrel del conflicte resideix, en darrer terme, en l'asimetria informativa que existeix sovint entre els contractants i que, segons en quin moment es produeixi, dona lloc a problemes de "selecció adversa" i "risc moral". La selecció adversa s'origina quan alguna o ambdues parts poden aprofitar un avantatge informatiu anterior a la contractació per oferir transaccions que serien perjudicials per a les altres parts. Per exemple, una empresa compradora pot témer que l'oferta d'un proveïdor desconegut obeeixi a què el producte té algun defecte ocult, per la qual cosa tendirà a situar-se en la pitjor situació possible si no pot verificar la qualitat o el proveïdor no li ofereix suficients garanties. El risc moral sorgeix quan la asimetria informativa es presenta, al contrari, després de contractar, en el compliment de les obligacions que integren l'intercanvi. Per exemple, un cop assolit l'acord, els incentius del proveïdor poden ser més febles, sobretot si es tracta d'una transacció ocasional, en aquest cas potser tendirà a reduir la qualitat. Ambdós problemes –selecció adversa i risc moral– apareixen en totes les facetes de les transaccions comercials. En l'àmbit financer, que és el propi de l'ajornament del pagament, la selecció adversa es manifesta com la tendència a què els pitjors deutors siguin els més propensos a contractar un crèdit, amb independència de l'interès que pretengui cobrar el creditor i coneixent que la probabilitat que no pugui cobrar-lo és elevada. Per la seva banda, el risc moral fa referència, en aquest context, al canvi en els incentius i, per tant, en la conducta del deutor un cop que rep el crèdit. Després de percebre el seu import, té incentius per no pagar, retardar el pagament o ocultar el seu patrimoni.

1.1. Raons financeres de l'ajornament

La vessant *financera* de l'ajornament ve donada perquè, fins i tot si l'obligació de pagament té el seu origen en una prestació o compravenda comercial, l'ajornament de pagament genera un deute.⁵ Com a conseqüència, el termini òptim de pagament es troba influït per la diferència que pugui existir en el cost de capital en què incorren el proveïdor i el client en les seves relacions de

⁴ Projecte de Llei 121/000001 per la que s'estableixen mesures de lluita contra la morositat en les operacions comercials, 24 de juny de 2004, núm. 1-1.

⁵ Es resumeixen i actualitzen aquí els arguments exposats a ARRUÑADA (1999a, pp. 17-38).

naturalesa financera, relacions que ambdós estableixen, fonamentalment, amb els seus accionistes i els seus creditors no comercials, sobretot bancaris⁶. Aquesta diferència en la cost de capital pot tenir, al seu torn, orígens diversos, tant d'índole contractual com administrativa.

Pel que fa a la qüestió contractual, el crèdit presenta els problemes d'asimetria informativa que s'acaben d'esmentar i que donen lloc a formes molt variades d'abús entre les parts, protagonitzades sobretot pels deutors i centrades en el risc d'insolvència. La relació entre proveïdor i client proporciona sovint coneixement mutu i salvaguardes que permeten alleujar aquests problemes, amb la qual cosa el crèdit comercial mostra un avantatge comparatiu sobre el crèdit financer⁷. Ben sovint, el coneixement que neix de la relació entre proveïdor i client redunda en un avantatge del crèdit comercial sobre el financer només pel que fa als costos contractuals associats amb els incentius, i no als de coordinació. S'observen llavors operacions com el descompte comercial, en què típicament una entitat financera assumeix l'ajornament, avançant el pagament del deute, mentre que el proveïdor reté el risc d'insolvència.

Quant a la vessant organitzativa, notem que, per optimitzar el finançament empresarial, són necessaris costosos sistemes administratius⁸. Concretament, pel que fa a la tresoreria, és necessari que tant el proveïdor com el client utilitzin pressupostos de tresoreria per cobrir a baix cost els dèficits i invertir sàviament els superàvit de recursos que originen les seves activitats empresarials. Una diferència substancial en les seves capacitats organitzatives en aquest punt pot fer convenient determinades pautes de crèdit comercial, tant pel que fa al seu import com a les condicions de pagament. Quant a l'import, pot ser profitós per a ambdós contractants concentrar la disponibilitat de tresoreria en aquell que, per disposar d'economies d'escala, pot organitzar la seva gestió a menor cost. Quant a les condicions de pagament, i, més en concret, quant a l'ajornament, un termini flexible de pagament pot ser molt valuós per al client i, alhora, ser poc

⁶ Aquesta hipòtesi ha estat sotmesa a contrast empíric. A Espanya, HERNÁNDEZ DE COS i HERNANDO (1998) han analitzat una mostra de balanços comptables d'empreses industrials privades, i han descobert que, a igualtat d'altres possibles factors causals, són les empreses amb menor cost de finançament extern les que tendeixen a concedir un major crèdit comercial, tant en termes bruts com nets. Resultats semblants s'han obtingut a d'altres països (per exemple, PETERSEN i RAJAN, 1997).

⁷ L'avantatge del proveïdor sobre un banc en la concessió de crèdit pot provenir de la millor informació que li proporciona el seguiment del client (per conèixer millor les seves perspectives, l'evolució de les seves comandes i la seva reacció als descomptes per prompte pagament); de la possibilitat de sancionar-lo amb el tall de subministraments essencials per a la continuïtat del negoci; o del fet que trobi més fàcil o barat revendre els productes en cas de tornar a prendre possessió d'ells després de la insolvència del client. Vegeu SCHWARTZ (1974), EMERY (1984), SMITH (1987) i BRENNAN, MAKSIMOVIC i ZECHNER (1988); o, per a una síntesis, PETERSEN y RAJAN (1997, pp. 662-3). Aquests darrers conclouen, després d'un estudi empíric, que els avantatges d'aquesta mena que gaudeixen els proveïdors són més importants que els seus clients tenen dificultats financeres.

⁸ Vegeu FERRIS (1981) per a una teoria del crèdit comercial basada en la minimització dels costos associats a la gestió de la tresoreria. Estudis empírics han comprovat que els costos de gestió de tresoreria influeixen sobre el crèdit comercial. ELLIEHAUSEN i WOLKEN (1993), per exemple, estableixen una relació positiva entre, d'una banda, la probabilitat d'utilitzar crèdit comercial i el volum de crèdit rebut dels proveïdors i, de l'altra, el volum de l'inventari, el número de proveïdors i altres indicadors de la variabilitat en el lliurament de les compres (factors que consideren propers al cost de gestionar la tresoreria). Estimen, a més, que aquests factors, associats a la gestió de tresoreria, són més importants que els relatius a la asimetria informativa.

costós per al proveïdor quan el client té molta menys capacitat administrativa que el proveïdor. En aquest cas, l'ajornament pot arribar a funcionar de fet com un compte de crèdit.

1.2. Raons comercials de l'ajornament

La decisió sobre el moment o termini de pagament té també una vessant *comercial*, en actuar l'ajornament com a salvaguarda del compliment de les obligacions a què està obligat el proveïdor i futur creditor. Aquesta dimensió comercial guarda relació amb la conveniència de posar en pràctica un mecanisme privat que contribueixi a assegurar el compliment d'aquestes obligacions. En virtut de l'ajornament de pagament, el proveïdor passa a ser també creditor del client, i aquest últim, ja convertit en deutor, té a la seva mà una possibilitat sancionadora addicional, consistent a suspendre tot o part del pagament fins a la completa satisfacció de les esmentades obligacions.

D'aquesta manera, l'ajornament del pagament pot servir, segons els casos, per assegurar un nombre més o menys ampli d'obligacions del proveïdor, des de, simplement, que l'entrega s'hagi produït, fins que s'hagi fet conforme a allò prèviament estipulat, o bé que el producte no contingui vicis ocults o, fins i tot, que el proveïdor es faci càrrec de possibles devolucions de mercaderia, motivades no ja per defectes sinó per una demanda final insuficient⁹. Com a conseqüència, els incentius del proveïdor a complir aquestes obligacions queden reforçats, encara que a canvi, òbviamment, d'ampliar les possibilitats de conducta oportunista per part del client distribuïdor, que, en absència d'ajornament, serien molt escasses.

Aquest raonament pot justificar l'adopció de terminis de pagament molt diversos, perquè aquests dependran de la naturalesa de les obligacions del proveïdor. Cal distingir diversos casos:

- a) *Compres amb pagament "immediat"*. Quan el compliment de les obligacions pel proveïdor és observable immediatament pel client, l'ajornament no reforça els incentius del proveïdor i, no obstant això, podria viciar els del client distribuïdor. Sembla lògic que, en aquesta situació i en igualtat d'altres circumstàncies, tendirà a predominar el pagament immediat de les compres.

⁹ Les raons comercials d'ajornament de pagament, per les quals aquest serveix, en part, per garantir la qualitat del producte adquirit, no havien merescut mai atenció a la literatura teòrica ni empírica, centrada en les conseqüències del crèdit comercial per a la política monetària. No obstant, l'interès acadèmic per aquests aspectes del crèdit comercial ha augmentat recentment (vegeu CUÑAT, 2004). En el pla teòric, s'ha argumentat que el crèdit comercial hauria de ser més utilitzat per les empreses amb menor reputació o que produeixen béns, la qualitat dels quals és observable a llarg termini (entre d'altres SMITH [1987], LEE i STOWE [1993] i LONG, MALITZ i RAVID [1993]). D'altra banda, l'evidència empírica és escassa i es limita a estimacions parcials, com la efectuada sobre una submostra de petits majoristes de béns duradors en el treball de PETERSEN i RAJAN (1997, p. 676, n.16) o en l'estudi de LONG *et al.*(1993) en el qual observen una major concessió de crèdit per les empreses petites, a les que suposen dotades de menys reputació, les que tenen cicles de producció més llargs i les que venen productes que requereixen més temps per avaluar-ne la qualitat.

- b) *Compres amb pagament "al comptat"*. Constitueix una paradoxa que els pagaments al comptat no siguin immediats. El motiu que fins i tot els intercanvis pagats al comptat experimentin un breu ajornament resideix en què es necessita un cert temps perquè el proveïdor s'asseguri del lliurament de la mercaderia i emeti la factura, així com, sobretot, perquè el client o deutor obligat a pagar comprovi que aquest lliurament s'ha realitzat en condicions satisfactòries. Per exemple, a Espanya els pagaments al comptat entre empresaris solen efectuar-se en un termini d'uns 10 dies¹⁰, la qual cosa ens situa en la mitjana dels països europeus¹¹. En la mesura que aquest termini serveixi per a l'exercici d'un cert control de la mercaderia adquirida per part del client, cal entendre que en aquestes vendes al comptat el client es reserva el dret a no pagar, com a salvaguarda de lliurament amb les dimensions de quantitat i qualitat observables dins aquest termini.
- c) *Compres a crèdit*. En la majoria de les transaccions el pagament és ajornat. La justificació de l'ajornament addicional als 10 dies típics del pagament al comptat ha de basar-se, en aquests casos, que es requereixi un termini més elevat per comprovar alguna dimensió del compliment de les obligacions pel proveïdor i en factors de naturalesa financera, ja estiguin associats a l'estalvi de costos contractuals o administratius.
- d) *Compres amb dret a devolució*. Proporcionen un exemple característic de què l'ajornament serveix per assegurar les obligacions del proveïdor aquelles relacions en què el client ostenta un dret, ja sigui tàcit o exprés, a tornar la mercaderia. En aquest cas, les parts poden trobar satisfactori pactar *ex ante* que, per protegir l'exercici d'aquest dret, el client no estigui obligat a completar el pagament fins no estar segur que les eventuais devolucions no el col·locaran en una situació creditora respecte del proveïdor. De fet, aquesta fórmula s'ha anat convertint en habitual en alguns productes amb alta estacionalitat, com és, per exemple, el cas de les joguines.

Aquesta varietat de pautes posa de relleu la funció que representa l'ajornament del pagament com a salvaguarda per al compliment de les obligacions comercials, funció que explica també les diferències que existeixen entre països europeus quant al termini mitjà de pagament. En aquest sentit, la Comissió Europea interpretava el fet que tant l'ajornament com les demores siguin més grans en els Estats de Sud d'Europa com a signe d'una major inclinació a l'incompliment per part dels deutors mediterranis. No obstant això, si aquests compleixen pitjor, sembla lògic pensar que

¹⁰ El Codi de Comerç, que regula amb caràcter general les relacions entre empresaris estableix en l'article 62 que les obligacions que no tinguessin un termini prefixat són exigibles als deu dies d'haver estat contretes, a diferència del Codi Civil, que l'obligació de pagament és immediata (article 1.100).

¹¹ Per als deu països de què proporciona dades l'Informe sobre terminis de pagament de la Comissió de les Comunitats Europees, el descompte mitjà per pagament immediat és del 3,33 per 100, amb un termini de pagament mitjà de 10,85 dies (CCE, 1997, p. 17). Segons l'enquesta que fou la base de la discussió de la Directiva, el 54,13 per 100 de les empreses manufactureres europees ofereixen descomptes per pagament immediat, i el descompte mitjà que ofereixen és similar a la xifra estimada per la Comissió (3,75 per 100), mentre que a Espanya, un 74 per 100 de les empreses ofereix descomptes per pagament immediat, amb un import mitjà del 4 per 100 (INTRUM JUSTITIA, 1997, p. 9).

també els seus proveïdors compleixin pitjor. En altres paraules, és possible que, d'una banda, en l'Europa del Sud sigui necessari un major ajornament mitjà només a fi d'obligar *als proveïdors* a complir millor. De la mateixa manera, és també possible que s'observi una major taxa de demora simplement com a conseqüència que el client mediterrani ha de penalitzar més sovint l'incompliment dels seus proveïdors¹².

2. L'ajornament com a abús monopolista

Com passa sovint en qualsevol tipus d'observacions econòmiques, no falten arguments que expliquen el crèdit comercial amb base en consideracions de monopoli. Segons aquests arguments, l'ajornament de pagaments (i el crèdit comercial que es genera com a conseqüència de l'esmentat ajornament) obeeix a formes diferents d'exercici del poder de mercat, bé per part dels proveïdors o per part dels compradors.

D'una banda, un proveïdor pot optar per fórmules d'ajornament per dissimular una política de discriminació de preus entre els seus clients¹³. Per exemple, si el proveïdor manté constants el preu i les condicions de pagament, estarà cobrant, de fet, preus implícits més baixos a aquells clients que presentin pitjors qualitats com a deutors. Així mateix, si modifica les condicions de pagament entre clients, podrà mantenir un mateix preu de venda explícit, però venent a preus reals menors a aquells clients a qui concedeix un major termini de pagament. Aquesta explicació no sembla gaire rellevant, no obstant això, en aquells països en què la política de competència està menys desenvolupada i les autoritats es preocupen poc per aplicar la prohibició legal de discriminar preus. En general, l'argument és, a més a més, incapaç de donar compte d'una observació empírica: el crèdit comercial segueix pautes sectorials més que per empreses, com seria lògic si respongués a un objectiu de discriminació. En particular, no sembla d'aplicació al cas que ens ocupa, per quant en les transaccions entre fabricants i distribuïdors els preus explícits varien entre distribuïdors i els terminis no exhibeixen una correlació positiva amb la seva solvència com a deutors.

D'altra banda, s'argumenta també amb alguna freqüència, en especial respecte als distribuïdors, que el poder de mercat dels clients és causa de l'ajornament de pagaments i del crèdit comercial, perquè aquest poder els permet imposar un termini contractual més llarg, així com demorar el pagament més enllà del prèviament pactat.

¹² Des d'aquest punt de vista, en realitat eren poc informatives les dades mitjanes per països en què es va basar en el seu dia la discussió de la Directiva. Idealment, hagués estat necessari constatar quin era el grau de compliment dels terminis pels deutors per a un cert proveïdor de "qualitat" constant. Si se suposa que, per a aquesta qualitat, la de deutors i creditors està correlacionada positivament per països, les dades mitjaness són, si més no, ambigües respecte a la major o menor propensió a complir que exhibeixen els deutors.

¹³ Vegeu MELTZER (1960), SCHWARTZ i WHITCOMB (1979), i BRENNAN, MAKSIMOVIC i ZECHNER (1988).

Aquesta línia argumental, que ha trobat cert ressò a Europa¹⁴, ensopega també amb greus dificultats.

Des del punt de vista teòric no explica per què el client monopsonista hauria de manipular *ineficientment* el termini de pagament a l'hora d'extreure rendes del proveïdor. En particular, no és obvi que l'hipotètic monopsonista necessiti utilitzar tantes dimensions del contracte per explotar el proveïdor, quan en moltes situacions n'hi hauria prou de fixar un preu més baix. Sorpren, a més, que, primer, imposi un termini contractual i després ho incompleixi, perquè aconseguiria el mateix benefici i suscitaria menys crítiques imposant com a termini contractual el termini real.

Pel que fa a l'evidència empírica, he analitzat en un altre treball com els distribuïdors obtenen terminis més llargs mitjançant preus més elevats, existint una correspondència d'aquestes diferències entre països. Efectivament, en aquells on els terminis de pagament són més curts, els marges dels distribuïdors són més grans, la qual cosa podria indicar que els preus a l'engròs són més baixos¹⁵. Les dades mitjanes de països europeus obtinguts per l'enquesta de la Comissió Europea proporcionen un resultat similar.

Altres indicis apunten que els factors determinants de la durada de l'ajornament dels pagaments comercials guarden relació amb les dificultats que els agents econòmics troben per contractar (ja es refereixi aquesta contractació a fluxos financers o comercials) i no amb l'extracció d'avantatges mitjançant el finançament implícit que l'ajornament els proporciona.

Primer, cap d'ambdues explicacions monopolístiques dóna raó d'una regularitat empírica sobresortint, com és la correlació entre terminis de pagament i de cobrament i, per tant, entre el crèdit concedit a clients i el concedit per proveïdors¹⁶.

Segon, concorden malament amb la hipòtesi monopolística tant l'estructura espacial com l'evolució temporal dels terminis de pagament, que varien entre països i entre períodes de temps sense atendre en l'essencial als tipus d'interès imperants en cada país o moment del temps. D'una banda, persisteixen notables diferències quant a terminis de pagament entre els països membres

¹⁴ Vegeu, per exemple, BEGG i PORTES (1993), així com l'informe de la Comissió Europea (CCE, 1997, p. 13) o, entre autors espanyols, GARCÍA-VAQUERO i MAZA (1996, p. 40) i MELLE (1997, pp. 12-19).

¹⁵ Vegeu ARRUÑADA (1999a, pp. 34-38; 2000, p. 283). Per a Espanya, s'ha estimat que una reducció de 60 dies en els terminis de pagament dels distribuïdors quedaria compensada amb una elevació de l'11,3 per 100 en el seu marge comercial brut: els preus de compres descendirien un 2,5 per 100 i el marge mitjà passaria del 18,6 al 20,7 per 100 (STRAMBIO, GONZÁLEZ i CONTRERAS, 1994, p. 181). Aquests resultats van ser discutits per ROMÁN amb una mostra diferent d'empreses (1995, pp. 105-8). No obstant això, segons la pròpia autora les seves xifres concorden amb les de STRAMBIO, GONZÁLEZ i CONTRERAS per a les empreses més grans, que són les úniques rellevants als efectes de l'argument de monopsoni.

¹⁶ Vegeu, a aquest respecte, dades per a Espanya en HERNÁNDEZ DE COS i HERNANDO (1998, pp. 29-30), així com CECO (1993) per a un examen comparat dels terminis de pagament dels distribuïdors i els fabricants de productes d'alimentació. En aquest últim, s'examina una mostra d'empreses fabricants de productes d'alimentació, resultant que en els anys de l'estudi (1989-1991) el 82,5 per 100 d'ells pagaven als seus proveïdors amb terminis més grans d'aquells altres que aplicaven per cobrar als seus clients.

de la Unió Europea¹⁷. D'altra banda, l'homogeneïtzació que ha tingut lloc a fi de la convergència europea en el tipus d'interès imperants en aquests països a penes ha tingut conseqüències sobre els terminis mitjans de pagament, que segueixen tan diferents com abans de la convergència. No obstant això, si l'ajornament tingués la seva raó de ser en l'extracció de rendes, hauria d'observar-se un augment dels terminis en resposta a la reducció dels tipus.

En resum, hem de descartar la hipòtesi monopolística i concloure que, en establir el termini de pagament, l'objectiu de les parts guarda relació més aviat amb l'eficiència i el repartiment mútuament beneficiós dels guanys procedents de l'intercanvi, ja sigui a la vessant financera o en la comercial de les seves relacions.

3. Conclusió

Certament, la situació respecte al cobrament de deutes comercials a Espanya és deficient, però això és conseqüència de la incompetència i baixa productivitat dels nostres jutjats i potser del nostre dret processal, no del fet que les parts contractin malament el termini o les condicions de pagament. En especial, la saturació judicial, que suposa a la pràctica el tancament dels jutjats per a la majoria dels afers civils, permet que alguns deutors es comportin de forma oportunista, la qual cosa encareix la contractació i obliga a desenvolupar altres mecanismes de salvaguarda.

Allò que necessiten les nostres empreses és que, sigui quin sigui el contingut dels contractes, els jutjats exhibeixin major eficàcia respecte a aquells que incompleixen *impunement* les seves obligacions contractuals: aquells per als que no funcionen els mecanismes d'execució interna o *self-enforcement* basat en la reputació i el caràcter recurrent de les transaccions.

El Projecte de Llei sobre morositat pretén, en canvi, carregar a tots els contractants amb obligacions que, de ser útils, ja haguessin pogut introduir per ells mateixos en els contractes. Aquestes obligacions generen, a més, costos importants, tant per la inevitable falta d'adequació dels estàndards escollits com per aplicar els mateixos estàndards a totes les relacions, amb independència de les seves circumstàncies específiques.

Si això és cert, la norma perjudicaria el crèdit comercial a favor del crèdit bancari, de manera que les empreses es veuran empeses a utilitzar una estructura de capital ineficient. S'originarien així múltiples distorsions i efectes redistributius. Es beneficiaria als bancs, ja que es reduiria la seva competència i augmentaria la seva demanda; i als pitjors deutors que, de tota manera, ja no haguessin accedit al crèdit comercial. Perjudicaria, en canvi, als proveïdors integrats de serveis financers, com són els intermediaris comercials, la competitivitat dels quals al terreny financer pot veure's substancialment danyada.

¹⁷ Vegeu referències a diversos estudis en CCE (1997, pp. 6-9).

Altres conseqüències són menys òbvies però potser més importants. Afecten, sobretot, a les nostres petites empreses, a les quals, ingènuament, es pretén protegir. En fer encara més difícil que contractin el crèdit comercial dins el marc jurídic formal, hauran d'emprar en major grau mecanismes privats d'enfortiment –sobretot, l'expectativa de transaccions futures i les inversions reputacionals que constitueixen un autèntic ordre jurídic privat i alternatiu. Al cap i a la fi, això és el que ha ocorregut ja amb les normes prèvies: per exemple, la litigació sobre interessos de demora ha continuat sent pràcticament nul·la¹⁸.

Els costos d'aquesta creixent informalitat de les relacions econòmiques, ja molt elevada a Espanya¹⁹, són notables, en termes de baixa productivitat, barreres d'entrada, minifundisme empresarial, i deficient assignació de riscos, entre d'altres²⁰. N'hi ha prou amb destacar un d'aquests costos: les petites empreses trobaran dificultats afegides per entrar en nous mercats i desenvolupar-se, per ser incapaços d'oferir les garanties informals que seran encara més necessàries per contractar el crèdit comercial dins d'aquest ordre jurídic privat²¹.

Si aquest desenvolupament de la informalitat fos la principal conseqüència, el legislador, lluny de reconèixer el seu error, potser s'inclini per culpar al mercat. Seria una conducta molt humana:

Calla, amigo Sancho –respondió don Quijote–, que las cosas de la guerra más que otras están sujetas a continua mudanza; cuanto más, que yo pienso, y es así verdad, que aquel sabio Frestón que me robó el aposento y los libros ha vuelto estos gigantes en molinos, por quitarme la gloria de su vencimiento: tal es la enemistad que me tiene; mas al cabo han de poder poco sus malas artes contra la bondad de mi espada (El Ingenioso Hidalgo Don Quijote de la Mancha, Primera Parte, Capítulo VIII).

¹⁸ Ha ocorregut així, no sols per als supòsits dels articles 1.100 i 1.108 del Codi Civil i 63 i 316 del Codi de Comerç sinó fins i tot per a les relacions cobertes per la Llei 7/1996 d'Ordenació del Comerç Minorista, que va establir un interès de demora superior a un 50 per 100 de l'interès legal dels diners. De vegades es pensa que aquests interessos de demora no es reclamen perquè els costos judicials són elevats. La importància d'aquest factor pot ser substancial en casos d'insolvència, però no en casos de mera demora. En aquests últims, tant la pròpia demora com l'absència de reclamació d'interessos han de contemplar-se en el marc d'una relació comercial a llarg termini, on la demora pot servir eficientment a diversos propòsits, des de castigar un incompliment previ del proveïdor a facilitar la gestió de tresoreria, superar una estretor financera momentània, o, fins i tot, reassignar guanys inesperats de l'intercanvi entre les parts.

¹⁹ Segons l'informe esmentat a la nota 1, l'economia informal representa el 22,60 per 100 de l'economia espanyola, enfront d'un 16,8 per 100 mitjana en l'OCDE i només el 8,80 per 100 en els Estats Units.

²⁰ Vegeu, en general, FARELL (2004). En altres treballs, hem constatat els seus efectes en diversos sectors de l'economia espanyola, des del transport de mercaderies per carretera (FERNÁNDEZ, ARRUÑADA i GONZÁLEZ, 2000; ARRUÑADA, GONZÁLEZ i FERNÁNDEZ, 2004) a la construcció (GONZÁLEZ, ARRUÑADA i FERNÁNDEZ, 1998, 2000).

²¹ CUÑAT (2004) documenta com el crèdit comercial tendeix a ser major en empreses petites, joves i de fort creixement, però la relació no és lineal, de manera que creix només després d'establir-se una relació sòlida entre proveïdor i client.

4. Referències

ARRUÑADA, B. (1999a), *Aplazamiento de pago y morosidad en las transacciones comerciales* (Madrid: Marcial Pons i IDELCO).

ARRUÑADA, B. (1999b), *La Directiva sobre morosidad: Una mala solución para un falso problema* (Madrid: Marcial Pons i IDELCO).

ARRUÑADA, B. (2000), "The Quasi-Judicial Role of Large Retailers: An Efficiency Hypothesis of their Relation with Suppliers", *Revue d'Economie Industrielle*, núm. 92, 2.º y 3er. trimestres, 2000, 277-296. Reproduït amb el títol "Relational Contracting between Retailers and Suppliers" a E. BROUSSEAU i J.-M. GLACHANT (eds.), *The Economics of Contracts: Theories and Applications* (Cambridge: Cambridge University Press), 2002, pp. 337-357. (Accessible a <http://www.econ.upf.es/eng/research/onepaper.php?id=445>, visitada el 26 de juny de 2004).

ARRUÑADA, B., M. GONZÁLEZ, i A. FERNÁNDEZ (2004), "Determinants of Organizational Form: Transaction Costs and Institutions in the European Trucking Industry", *Industrial and Corporate Change*, en premsa.

ARRUÑADA, B., i X. H. VÁZQUEZ (2004), "¿Tiene la empresa española el peor entorno institucional de la OCDE?", *Universia Business Review*, núm. 3, tercer trimestre, 2004, pp. 102-113. (Accessible a <http://www.universia.es/ubr/102-113benito3.pdf>, visitada el 6 de juliol de 2004).

BEGG, D., i R. PORTES (1993), "Enterprise Debt and Economic Transformation: Financial Restructuring in Central and Eastern Europe", a C. MAYER i X. VIVES (eds.), *Capital Markets and Financial Intermediation* (Cambridge: Cambridge University Press), pp. 230-255.

BRENNAN, M., V. MAKSIMOVIC i J. ZECHNER (1998), "Vendor Financing", *Journal of Finance*, vol. 43, núm. 5, pp. 1127-41.

CCE, Comisión de las Comunidades Europeas (1997), *Informe sobre los retrasos en el pago en las transacciones comerciales*, Bruselas, 9 de juny de 1997, C(97) 2121.

CECO, S. A. (1993), "Debate de los plazos de pago: Negociando el punto de venta", (San Sebastián: EROSKI), febrer.

CUÑAT, V. (2004), "Trade Credit: Suppliers as Debt Collectors and Insurance Providers", Universitat Pompeu Fabra, Economics and Business Working Paper Series 625, febrer, <http://www.econ.upf.es/eng/research/onepaper.php?id=625> (visitada el 26 de juny de 2004).

ELLIEHAUSEN, G. E., i J. D. WOLKEN (1993), "The Demand for Trade Credit: An Investigation of Motives for Trade Credit Use by Small Businesses" (Washington, DC: Federal Reserve Board), setembre.

EMERY, G. (1984), "A Pure Financial Explanation for Trade Credit", *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, vol. 19, núm. 3, pp. 271-85.

FARELL, Diana (2004), "The Hidden Dangers of the Informal Economy", *McKinsey Quarterly*, núm. 3, juny, http://www.mckinseyquarterly.com/article_page.aspx?ar=1448&L2=7&L3=10 (visitada el 26 de juny de 2004).

FERNÁNDEZ, A., B. ARRUÑADA i M. GONZÁLEZ (2000), "Quasi-Integration in Less-than-Truckload Trucking", a C. MENARD (ed.), *Institutions, Contracts, Organizations: Perspectives from New Institutional Economics* (Cheltenham y Northampton: Edward Elgar), pp. 293-312.

FERRIS, J. S. (1981), "A Transactions Costs Theory of Trade Credit Use", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 96, maig, pp. 243-70.

GARCÍA-VAQUERO, V., i L. A. MAZA (1996), "Crédito interempresarial: evolución reciente y efectos sobre el sistema financiero", *Boletín Económico del Banco de España*, març, pp. 29-45.

GONZÁLEZ, M., B. ARRUÑADA i A. FERNÁNDEZ (1998), "Regulation as Cause of Firm Fragmentation: The Case of the Spanish Construction Industry", *International Review of Law and Economics*, vol. 18, núm. 4, desembre, pp. 433-450.

GONZÁLEZ, M., B. ARRUÑADA i A. FERNÁNDEZ (2000), "Causes of Subcontracting: Evidence from Panel Data on Construction Firms", *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 42, núm. 2, abril, pp. 167-187.

HERNÁNDEZ DE COS, P., i I. HERNANDO (1998). "El crédito comercial en las empresas manufactureras españolas", Servicios de Estudios del Banco de España, *Document de Treball*, núm. 9810.

INTRUM JUSTITIA (1997), *European Payment Habits Survey* (Amsterdam: Intrum Justitia), 8 d' abril.

LEE, Y. W., i J. D. STOWE (1993). "Product Risk, Asymmetric Information, and Trade Credit", *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, vol. 28, pp. 285-300.

LONG, M. S., i B. MALITZ, i S. A. RAVID (1993), "Trade Credit, Quality Guarantees, and Product Marketability", *Financial Management*, vol. 22, hivern, 117-27.

MELLE HERNÁNDEZ, M. (1997), "La actividad financiera de las grandes superficies. Caracterización de sus modelos de comportamiento", *Perspectivas del Sistema Financiero*, vol. 57, pp. 11-39.

MELTZER, A. H., (1960), "Mercantile Credit, Monetary Policy, and Size of Firms", *Review of Economics and Statistics*, vol. 42, 429-37.

PETERSEN, M. A., i R. G. RAJAN (1997), "Trade Credit: Theories and Evidence", *Review of Financial Studies*, vol. 10, núm. 3, tardor, pp. 661-91.

ROMÁN, M. V. (1995) "Análisis comparativo de los plazos de pago en la industria alimentaria y en la distribución comercial", *Información Comercial Española*, núm. 739, pp. 93-109.

SCHWARTZ, R. (1974), "An Economic Model of Trade Credit", *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, vol. 9, pp. 643-57.

SCHWARTZ, R. i D. WHITCOMB (1979), "The Trade Credit Decision", a J. BICKSLER (ed.), *Handbook of Financial Economics* (Amsterdam: North-Holland), pp. 257-73.

SMITH, J. K. (1987), "Trade Credit and Informational Asymmetry", *Journal of Finance*, vol. 42, núm. 4, pp. 863-72.

STRAMBIO, L., L. GONZÁLEZ, A. MESA i H. MOGE (1994), *La cadena de valor alimentaria en Europa más allá de 1993* (Madrid: Ronald Berger).

WORLD BANK (2004), *Doing Business in 2004: Understanding Regulation* (Washington DC: World Bank i Oxford University Press).