

## Las alternativas del nuevo sistema de cobros y pagos SEPA

24 de Enero de 2014

El nuevo sistema SEPA, que entrará en vigor este próximo mes de febrero, nace con el objetivo de crear una serie de instrumentos de pago comunes que permitan agilizar los pagos y cobros en la zona euro, permitiendo a las empresas expandir sus mercados y competir mejor. 33 países integran la zona SEPA: los estados miembros de la Unión Europea, más Noruega, Islandia, Liechtenstein, Suiza y Mónaco. Este nuevo sistema define un conjunto de instrumentos de pago en euros basados en un nuevo conjunto de normas, prácticas y estándares comunes a toda la zona: transferencias, adeudos por domiciliación bancaria (débitos directos) y pagos con tarjeta.



**Fernando Escura,**  
socio director de Bufete Escura

La SEPA establece un **adeudo directo**, un sistema de cobro que permite realizar cobros en euros adeudando la cuenta del deudor, en cualquiera de los países de la zona SEPA. Hay dos tipos de modalidades de adeudos directos SEPA: una modalidad básica (CORE), y otra para uso exclusivo entre empresas, autónomos o profesionales denominada modalidad empresarial (B2B).

En la **modalidad básica (CORE)**, en el cual emisor y deudor pueden ser consumidores (particulares) empresas o autónomos, no se modifican los plazos de devolución: 58 días con orden de domiciliación o 13 meses sin orden de domiciliación (Ley 16/2009 de Servicios de Pago), autorización de cargo tácita. Además, el código IBAN pasa a ser el código estandarizado de la cuenta del deudor, y el BIC, el de la entidad financiera del deudor. Por otro lado, en la modalidad CORE son válidas las órdenes o mandatos actuales y es obligatorio conservar los mandatos y todas sus modificaciones o cancelaciones mientras se puedan exigir para justificar la existencia de autorización para un cobro. En esta tipología se precisa de un nuevo formato de fichero (19-14 CORE SEPA) y los débitos se presentarán con una anticipación mínima de 4 días hábiles si son recurrentes y 7 días hábiles si es el primer adeudo.



Por otro lado, en la **modalidad empresarial (B2B)**, emisor y deudor deben ser personas jurídicas (empresas o autónomos). En el mismo el código IBAN pasa a ser el código estandarizado de la cuenta del deudor, y el BIC, el de la entidad financiera del deudor. Previamente a la emisión debe formalizarse una orden de domiciliación o mandato entre emisor y deudor. Esta orden debe especificar la aceptación de operativa B2B y la renuncia de este al derecho de devolución. Además, es obligatorio conservar los mandatos y todas sus modificaciones o cancelaciones mientras se puedan exigir para justificar la existencia de autorización para un cobro. Se precisa de un nuevo formato de fichero (19-44 B2B SEPA) y los débitos se presentarán con una anticipación mínima de 3 días hábiles. El plazo de devolución es de 2 días hábiles (motivos bancarios). Es importante recordar que es una modalidad opcional, la mayoría de las Entidades Financieras en España están capacitadas para recepcionar adeudos directos B2B.

A la hora de elegir qué tipología elegir, se debe tener en cuenta si son personas consumidores (modalidad CORE) o si son empresas o autónomos (CORE o B2B). En el caso de las empresas y autónomos también es interesante considerar las preferencias en la **gestión de adeudos**: si se desea mantener las órdenes de domiciliación de las que se dispone (plazo de devolución, 58 días) es preferible elegir la modalidad CORE. Si, en caso contrario, se prefiere reducir el plazo de devolución a sólo 2 días es aconsejable optar por la B2B ya que se necesitará obtener nuevas órdenes de domiciliación o mandatos.

En este sentido, es aconsejable revisar si la cartera de clientes y ver si el cobro se realiza a través de recibo domiciliado o efecto comercial, definir los deudores o librados que se gestionarán a través de CORE y los que se gestionarán mediante B2B. En el caso de los deudores CORE verificar si se tienen las ordenes de domiciliación correspondientes (marcar plazo devolución máximo de 58 días) y obtenerlas si no es así. Y en referencia a los deudores B2B, obtener las nuevas ordenes de domiciliación.

Las ventajas del esquema empresarial B2B es que anticipa los **impagados**, mejora la calidad del riesgo, mejora el crédito comercial a los clientes, sana el balance, fideliza a los clientes y es aplicable en el ámbito internacional en cualquiera de los 33 estados del ámbito SEPA.



## Nuevo Préstamo NARANJA

[www.ingdirect.es/prestamos](http://www.ingdirect.es/prestamos)

Interés muy Competitivo, 8,95% TIN  
Sencillo y Sin Notario ¡Solicítalo!

### Comente este contenido

Usuario

Comentario

enviar

**Legal Today** le informa que los mensajes están sujetos a moderación

**Legal Today** no se responsabiliza ni comparte necesariamente las opiniones expresadas por sus lectores

**Legal Today** excluirá los comentarios contrarios a las leyes españolas, injuriantes y los de índole publicitaria.

Sin comentarios