# *Igualdad entre desiguales, la gran mentira*

**Por Antoni Cañete.** La pyme no puede negociar los plazos de pago con las grandes empresas, por mucho que la ley certifique la libertad de pacto

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

Cuando cualquier ciudadano se acerca a una compañía para contratar una línea telefónica o una conexión de luz o de gas, su capacidad de negociación es nula. Se someterá a un contrato de adhesión y no le será posible pactar condiciones diferentes, por muy especial que sea su caso. Elegirá el servicio que contrate entre los tres o cuatro que le ofrezca el operador y no se permitirán excepciones. Lo mismo le sucederá a cualquiera que vaya a hacer su compra en un gran supermercado. Seleccionas el producto y pagas el precio, sin más

Sin embargo, todos hemos negociado al comprar algo en un mercadillo o cuando vemos que es hora de cerrar y al pescadero le queda ya menos de un kilo de sardinas. Es lo normal, porque no hay demasiada diferencia entre comprador y vendedor. Esa negociación supone un beneficio para ambos, ya que el vendedor se deshace de la mercancía que desea vender y el comprador se ahorra unos euros. Es libertad entre comprador y vendedor para negociar el precio.

La diferencia entre los dos ejemplos radica en la distinta capacidad negociadora de ambas partes. Y todos lo entendemos. No es posible negociar con determinadas entidades, por mucho que la ley certifique la libertad de pacto entre ellas.

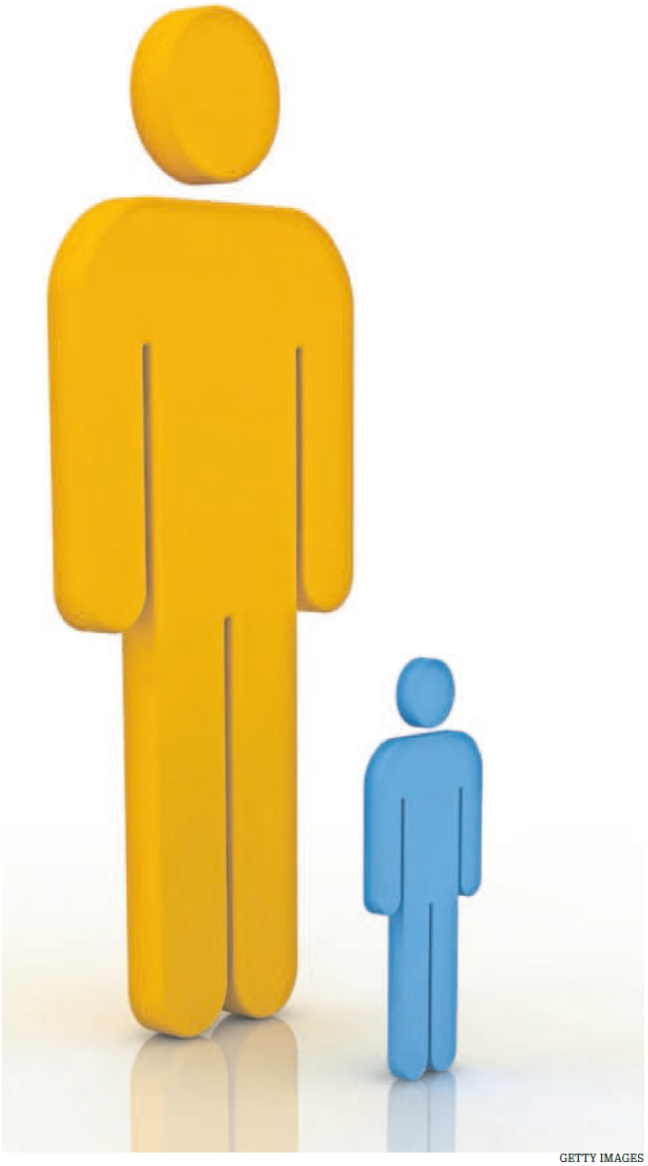
En algunos sectores económicos de nuestro país, la situación descrita anteriormente se extiende a las relaciones entre empresas. Cuando una empresa grande solicita los servicios de una pyme, esta última se ve sometida a las condiciones que le son impuestas. Una de las más comunes es el plazo en el que el cliente pagará al proveedor. La casuística es enorme, pero un ejemplo clásico y muy habitual es la entrega, en la fecha estipulada como vencimiento, de un documento formal de pago cuyo plazo de vencimiento supera, a veces hasta en más de un año, el plazo legal de pago. Esto es, cuando llega la fecha de cobro, el proveedor recibe un papel con una promesa de pago a largo plazo.

Analicemos, por ejemplo, el sector de la construcción, que en 2022 contaba en España con 425.251 empresas, según los datos del Circe. De estas, el 95,48% tiene menos de 9 empleados; el 4,15%, entre 10 y 49 empleados; el 0,33%, entre 50 y 249 empleados, y 136 empresas, el 0,03%, más de 250 empleados.

Estos números, por sí solos, nos ofrecen una idea sobre la capacidad negociadora de cada uno de los participantes del sector. Otorgar idéntica posibilidad para alcanzar acuerdos a todos los actores es un absurdo, y posiblemente uno de los motivos por los que no conseguimos incrementar el tamaño de nuestras pymes.

De hecho, según los datos del Banco de España, el periodo medio de pago de las empresas cotizadas del sector de la construcción era de 176 días al cierre del primer semestre de 2022. Este número casi triplica el periodo legal de pago.

Como resulta imposible creerse que el 95,48% de las empresas del sector estén deseando cobrar tarde, solo nos queda analizar la opción de que las condiciones de pago vienen impuestas. Esta imposición se produce porque, aunque la ley tasa unos plazos máximos de pago, no existe un control efectivo sobre su cumplimiento y, lo que es peor, el hecho de saltarse la ley no lleva implícito ningún tipo de sanción.



GETTY IMAGES

Además, recordemos que es operativa habitual encuadrar las negociaciones entre grandes y pequeñas empresas a través de plataformas de contratación. Esto, ya de entrada, nos incita a pensar en una especie de contrato de adhesión.

Los retrasos en los pagos implican una necesidad extra de financiación para las empresas que los sufren. Y no quiero abrir otro melón, pero en este sentido, es evidente que una pyme deberá entregar mayores garantías y pagar un coste financiero superior que una empresa de mayor tamaño. Al fin y al cabo, en general, el riesgo en el que incurre la entidad financiera al prestarle dinero a una pyme es mayor que el que tendría por prestar a compañías de tamaño considerable. Es lógico.

Por ello, en determinadas circunstancias, la enorme diferencia de capacidad negociadora entre las partes requiere establecer límites. Y esto es exactamente lo que está diciendo la Comisión Europea en su propuesta de reglamento sobre los pagos entre empresas. La libertad no puede amparar el abuso de unas partes sobre otras. Por ello, la libertad se mantiene dentro de un plazo de pago máximo y cuyo incumplimiento debe ser sancionado.

**La postura de la Comisión Europea nos indica, además, que este problema está generalizándose en varios países de la UE**

**Aunque la norma tasa unos plazos máximos de pago, no existe un control efectivo y el hecho de saltarse la ley no conlleva sanciones**

La postura de la Comisión Europea nos indica, además, que este problema está generalizándose en varios países de la Unión Europea. Es claro que en aquellos países en los que se paga bien, la nueva normativa no será un problema, ya que la legislación previa se cumple, sin necesidad de establecer límites más restrictivos ni procesos sancionadores.

Los argumentos de ciertos sectores del Parlamento Europeo en favor de la libertad contractual –con los que en general estamos todos de acuerdo– chocan de frente contra la evidencia de que se producen abusos que perjudican a los más débiles.

Tanto es así, que rogamos a los eurodiputados que no olviden cuál es el objetivo de la reforma europea: mejorar la liquidez de nuestras pymes, independientemente de su capacidad negociadora.

El que paga, descansa, y el que cobra, mucho más.