



NÚMERO 16
SEGUNDO
TRIMESTRE 2018

**BOLETÍN DE MOROSIDAD
Y FINANCIACIÓN EMPRESARIAL**

© Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa
y Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa

www.ipyme.org

Edición: Octubre 2018

Este boletín ha sido elaborado en el marco del convenio de colaboración entre la Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa, y la Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (CEPYME), para el desarrollo de actuaciones en el ámbito de la lucha contra la morosidad de las operaciones comerciales.

Dirección y coordinación: DGIPYME y CEPYME

Realización técnica: CEPYME y Analistas Financieros Internacionales (Afi)

Colaboradores y fuentes de datos: CESCE, Informa y Qíndice

 GOBIERNO DE ESPAÑA	MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO SECRETARÍA GENERAL TÉCNICA SUBDIRECCIÓN GENERAL DE ESTUDIOS, INFORMACIÓN Y PUBLICACIONES CENTRO DE PUBLICACIONES	PASEO DE LA CASTELLANA, 160 28071 MADRID 915 83 74 00
		D.L.: M-21065-2014 NIPO edición papel: 057-17-209-8 NIPO edición en línea: 057-17-210-0 MAQUETACIÓN Y DISEÑO DE CUBIERTA: Kelsing Comunicación:

ÍNDICE

Opinión invitada	4
Claves del trimestre	6
1 Entorno empresarial	8
1.1 Contexto económico	8
1.2 Influencia de los componentes del entorno empresarial según tamaño de empresa	12
2 Morosidad empresarial	14
2.1 El Índice Sintético de Morosidad Empresarial (ISME)	14
2.2 Incidencia y duración de la morosidad	16
2.3 El coste de la morosidad	17
2.4 Análisis sectorial de la morosidad empresarial	18
2.5 Análisis territorial de la morosidad empresarial	20
2.6 Análisis de la morosidad según el tamaño de la empresa	21
2.7 La morosidad de las Administraciones Públicas	22
3 El crédito financiero	24
3.1 Evolución del crédito y de la financiación de las empresas según las fuentes oficiales	24
3.2 Las condiciones de financiación de las pymes españolas	26
Monográfico: Plataformas digitales de compensación de pagos	28
Glosario	30

OPINIÓN INVITADA

MUCHO MÁS QUE UNOS Y CEROS

De cómo la tecnología y la información revolucionan la gestión del crédito comercial



Francisco Amian

CEO de Tesoriza

Blockchain, big data, revolución de la información, cuarta revolución industrial, IoT, inteligencia artificial, machine learning, contratos inteligentes, economía colaborativa, desintermediación, fintech... Conceptos desconocidos hace pocos años, que dan fe de que estamos viviendo una transformación vertiginosa. Estamos asistiendo a un cambio del paradigma, que responde, en gran medida, a cómo usamos e intercambiamos la información. En definitiva, nos encontramos ante una transformación en la forma de comunicarnos.

La evolución tecnológica ha multiplicado la capacidad de tratar, segmentar o disgregar la información en unas cantidades y a una velocidad impensable hasta hace poco tiempo. Si a esta capacidad de procesamiento añadimos la conectividad ilimitada de Internet, el resultado es un cambio radical en nuestra forma de vida.

En este contexto, la avalancha de avances tecnológicos nos abruma con términos complejos y desconcertantes como los que encabezan este artículo, pero la transformación lleva su propio ritmo. Como una lluvia fina, va calando cuando los avances encuentran aplicación a los problemas o actividades cotidianas. Para comprobarlo,

piense cómo organizaba sus vacaciones hace diez años y cómo lo hace en la actualidad.

Como no podía ser de otra manera, la transformación también ha llegado al ámbito financiero en general y al crédito comercial en particular. Aún hay potencial de desarrollo, pero el actual modelo de gestión del crédito comercial será un recuerdo del pasado más pronto que tarde. ¿Por qué? La información y la comunicación son factores clave en las cuatro fases del crédito comercial.

1. Aprobación del crédito: Antes de otorgar crédito a los clientes, las empresas deberían contar con sistemas robustos de análisis de riesgos. La información sobre las cuentas anuales de ejercicios anteriores es un sistema estático obsoleto para decidir sobre un crédito comercial que tiene vencimientos a corto plazo. La alternativa son sistemas de análisis vivos, que se actualicen continuamente, para detectar problemas futuros y diferenciar desajustes en la tesorería de riesgos fundamentales. Si complementamos las fuentes tradicionales de información con la información disponible online o generada por nuevas herramientas de eco-

nomía colaborativa, las oportunidades de análisis y previsión son infinitas e incluyen cada vez más variables en un proceso dinámico y continuo.

2. Generación del crédito: se genera el crédito con la entrega del bien o servicio y la aprobación de ambas partes de la deuda y sus términos. Esta aceptación debe ser inalterable en la medida de lo posible, evitando en cualquier caso la disputa comercial. En este proceso resulta clave unificar criterios garantizando la seguridad jurídica a la operación. Iniciativas actuales como la factura electrónica o las plataformas colaborativas basadas en información de cadenas, junto con procesos basados en *blockchain*, están mejorando este aspecto del crédito comercial.
3. Financiación del crédito: el análisis fiable de la información y la seguridad en la existencia de la deuda y sus términos, permitirán involucrar a todos los potenciales financiadores para optimizar las condiciones de financiación del crédito comercial. La capacidad actual de procesar datos nos permite resolver

ecuaciones con variables complejas como: La disponibilidad de recursos (flexible, global y cambiante), el riesgo en función del deudor (ascendencia, dependencia, cadenas o coberturas) o la desintermediación entre financiador y financiado. De esta manera se puede identificar y conectar al sistema al mejor financiador o inversor para cada operación. Entre ellos, se encuentran las propias empresas, aseguradoras, bancos, inversores institucionales, fondos locales e internacionales o nuevas fuentes de financiación participativa.

4. Gestión del cobro: una generación eficiente del crédito en la que participen deudor, acreedor y un tercero de confianza que garantice la inalterabilidad de la deuda generada, facilita en gran medida la gestión del cobro. Adicionalmente, los contratos inteligentes donde las partes tienen claridad absoluta sobre las consecuencias del impago o retraso reducirán la morosidad y los siniestros. Y, aún más importante, facilitarán la predicción y gestión de las incidencias, pudiendo reasignar los créditos a los gestores o financiadores más

eficientes en función del estado del crédito. Nuevas formas de pago sin necesidad de liquidez como la compensación agilizarán también la gestión de cobros y recobros.

En esta revolución de la información todo input tiene su registro en un sistema binario, cuyo análisis nos permite ofrecer soluciones a medida para responder a las necesidades específicas de cada caso. Todas las partes involucradas en la cadena de valor del crédito comercial somos conscientes del cambio y trabajamos para adaptarnos a un entorno nuevo repleto de nuevas oportunidades. Un océano azul en el que algunas *Fintech* estamos desarrollando nuevas herramientas tecnológicas que optimizan la gestión del crédito comercial buscando soluciones a las necesidades de cada empresa en cada momento y ofreciendo flexibilidad para adaptarse a unas condiciones y reglas cada vez más cambiantes (por ejemplo, la regulación de la morosidad).

Según Charles Darwin, “*no es la especie más fuerte la que sobrevive, ni la más inteligente, sino la que responde mejor al cambio*”. Y en esto estamos en Tesoriza. Como ven, mucho más que *unos y ceros*, casi nada.

CLAVES DEL TRIMESTRE

- La economía creció un 0,55% en el segundo trimestre, un registro por debajo del esperado por el consenso de los analistas, debido a la desaceleración de la demanda externa.
- La influencia de la morosidad en el desempeño de las pymes no refleja grandes diferencias por tamaño de empresa. La competencia, los costes de producción y la regulación son los factores de entorno más relevantes para las más pequeñas.
- A pesar de que el registro del ISME del segundo trimestre indica una desaceleración con respecto al primer trimestre, el repunte de 3 puntos en el año consolida la tendencia de elevación de los niveles de morosidad observada desde el suelo del primer trimestre de 2013.
- De mantenerse las previsiones de crecimiento, es probable que el ritmo de crecimiento del crédito comercial continúe siendo positivo, mientras que el periodo medio de pago (PMP) no consigue reducirse.
- El estancamiento del PMP y de los tipos de interés mantiene el coste financiero de la morosidad en el entorno del 0,1% del PIB, a pesar del crecimiento del crédito en mora.
- El sector agroalimentario es la rama de actividad con mejor comportamiento en el cobro de facturas, mientras que los sectores textil y de construcción y promoción acumulan el mayor retraso en el cobro, con más de 90 días.
- Aragón y Castilla y León se consolidan como las regiones con menores periodos medios de pago, con 70,7 y 73,9 días. Murcia acumula más de 32 días sobre el periodo legal.
- El tamaño empresarial del deudor sigue siendo determinante en el periodo medio de pago. Las microempresas pagan sus facturas con 7 días de antelación respecto de las medianas empresas, que superan en más de 25 días el plazo legal.
- Las comunidades autónomas mantienen su posición como



nivel administrativo con mejor PMP. Por su parte, las corporaciones locales, a pesar de reducir su periodo medio de pago en casi 33 días, siguen siendo las entidades que peor plazo acumulan.

- El stock de crédito financiero a empresas vuelve a registrar nuevos descensos en el segundo trimestre, con una reducción del 5,8% interanual. Esta contracción obedece a la venta de carteras y al traspaso a fallidos de parte del crédito, especialmente procedente del sector de la construcción.
- Crece significativamente el crédito de nueva concesión a las grandes empresas como consecuencia del empeoramiento de las condiciones en los mercados de emisión de deuda corporativa y la retirada de compras del BCE.
- El mantenimiento de la política monetaria y la Unión Bancaria están fomentando la convergencia en tipos, a lo que también ha ayudado la mayor competencia por el segmento de pymes.

1 ENTORNO EMPRESARIAL

1.1 CONTEXTO ECONÓMICO

La economía crece un 0,55% en el segundo trimestre, un registro por debajo del esperado por el consenso de los analistas, debido a la desaceleración de la demanda externa

La Contabilidad Nacional del segundo trimestre confirma las señales de desaceleración que llevan adelantando los indicadores de coyuntura desde comienzos de 2018. El crecimiento del PIB se situó en el 0,55% trimestral, una ralentización que podría continuar en el tercer trimestre, y que ya ha rebajado las expectativas de crecimiento para el conjunto del año (2,5% frente al 2,7% previsto a finales de 2017).

Los determinantes de esta desaceleración son fundamentalmente dos. Por un lado, la reducción de las exportaciones netas, como consecuencia de la atonía en el ritmo

de crecimiento de los flujos de comercio mundial y de la actividad en los países de nuestro entorno, en especial Francia y Alemania. No obstante, no se ha observado un deterioro equivalente de las importaciones. Por otro, la moderación del gasto de las familias, debido al empeoramiento de la confianza de los consumidores que alcanza el menor nivel desde finales de 2014. Asimismo, el avance de la renta sigue siendo insuficiente para hacer frente al crecimiento del gasto familiar y, como resultado, la tasa de ahorro desciende ya hasta el 4,7% de la renta bruta disponible.

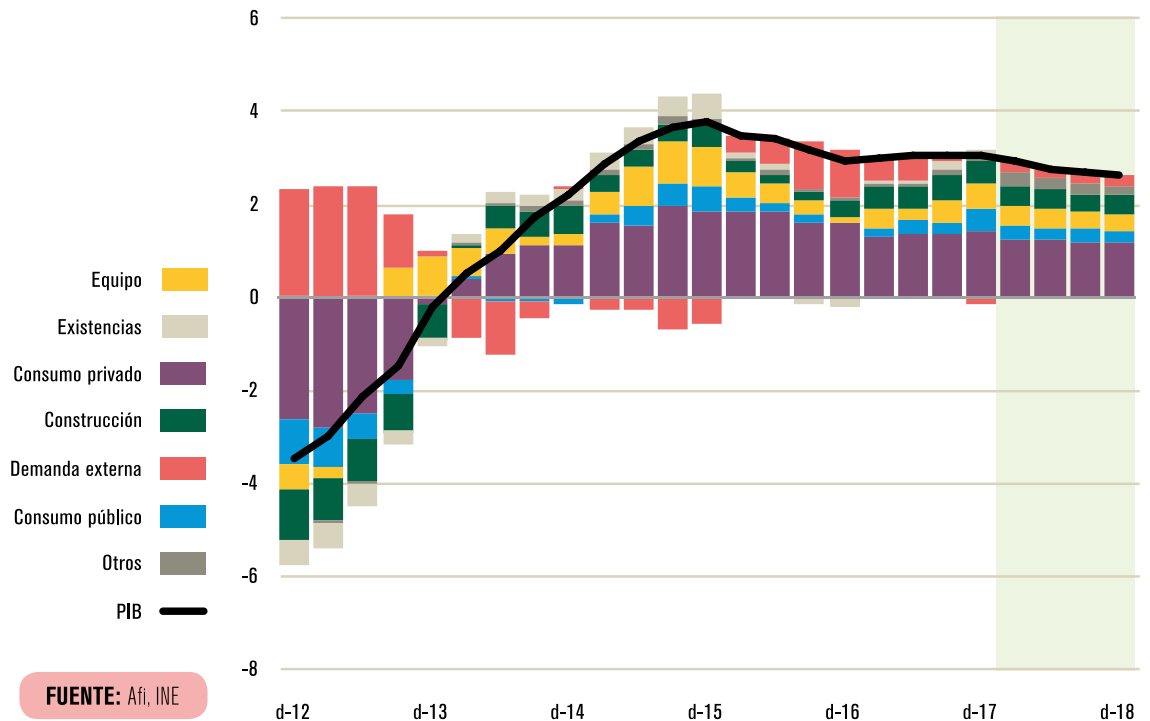
CUADRO MACRO DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA 2016 – 2019 (% VARIACIÓN ANUAL)

% anual	2016	2017	2018	2019
PIB real	3,3	3,1	2,8	2,3
Consumo Final	2,5	2,2	2,0	1,8
Hogares	3,0	2,4	2,1	1,8
AA.PP.	0,8	1,6	1,4	2,0
FBCF	3,3	5,0	4,6	4,1
Bienes de equipo	5,0	6,1	5,6	4,7
Construcción	2,4	4,6	4,2	4,0
Vivienda	4,4	8,3	6,9	6,6
Otra Construcción	0,9	1,5	1,5	1,4
Demanda nacional (*)	2,5	2,8	2,5	2,3
Exportaciones	4,8	5,0	4,5	3,8
Importaciones	2,7	4,7	4,2	2,5
Demanda externa (*)	0,8	0,3	0,2	0,0
IPC (media anual)	-0,2	2,0	1,6	1,4
Deflactor PIB	0,3	1,0	1,1	1,2
PIB nominal	3,6	4,0	3,9	3,5
Empleo	2,7	2,6	2,4	2,0
Tasa de paro	19,6	17,2	15,1	13,6
Saldo público PDE (% PIB)	-4,5	-3,1	-2,6	-2,0
Deuda pública PDE (% PIB)	99,7	98,4	97,6	96,4
Balanza por cc (% PIB)	2,0	1,8	1,6	1,6

FUENTE: Afi, INE

(*) Aportación al crecimiento del PIB

▲ APORTACIONES AL CRECIMIENTO INTERANUAL DEL PIB (%)



Sin embargo, la solidez de la inversión –para la que se espera un avance del 5% en el conjunto del año– tiene soporte en una favorable situación financiera de las empresas. Los beneficios empresariales siguen creciendo, aunque a un ritmo algo menor que en el trimestre anterior. En este sentido, el excedente bruto de explotación –acumulado de los últimos doce meses– aumentó un 4,6% interanual en el segundo trimestre. Un dinamismo que se apoya en el crecimiento de las ventas y la contención de los costes salariales.

En relación con el empleo, la ocupación mantiene una notable for-

taleza, con un avance del 2,6% interanual en la primera mitad del año y un total de 350.000 ocupados más. A pesar de ello, se observan señales de cierto agotamiento, especialmente en las cifras de afiliación a la Seguridad Social. Para el conjunto del año se espera la creación de más de 460.000 puestos de trabajo y la reducción de la tasa de paro hasta el 15,4%.

En cuanto a las finanzas públicas españolas, las perspectivas de incumplimiento para este año se sitúan en cinco décimas por encima del objetivo del 2,2% fijado en los Planes de Estabilidad. Por otra parte, en caso de aprobarse

los Presupuestos Generales del Estado, la política fiscal podría tener un sesgo más expansivo en términos de gasto, pero también incluiría medidas encaminadas a incrementar la recaudación, puesto que el Gobierno ha declarado su compromiso con el cumplimiento de los objetivos de déficit para 2019. No obstante, la debilidad parlamentaria mantiene cierta incertidumbre en cuanto al programa final que acabe siendo aprobado por las Cortes

Por último, el foco de atención se encuentra en Italia. La prima de

riesgo de la deuda pública a 10 años ha llegado a alcanzar 200 puntos básicos por encima del bono español. El anuncio del nuevo gobierno italiano de elevar el déficit público en 2019 del 0,8% al 2,4% no ha sido bien recibido por los mercados financieros. Aunque la coalición de Gobierno ha señalado que la deuda pública sobre PIB se irá reduciendo como consecuencia de un mayor crecimiento de la economía, las previsiones se han considerado demasiado optimistas y, en consecuencia, se está penalizando a los activos financieros italianos.



1.2 INFLUENCIA DE LOS COMPONENTES DEL ENTORNO EMPRESARIAL SEGÚN TAMAÑO DE EMPRESA

La influencia de la morosidad en el desempeño de las pymes no refleja grandes diferencias por tamaño de empresa. La competencia, los costes de producción y la regulación son los factores del entorno más relevantes para las más pequeñas

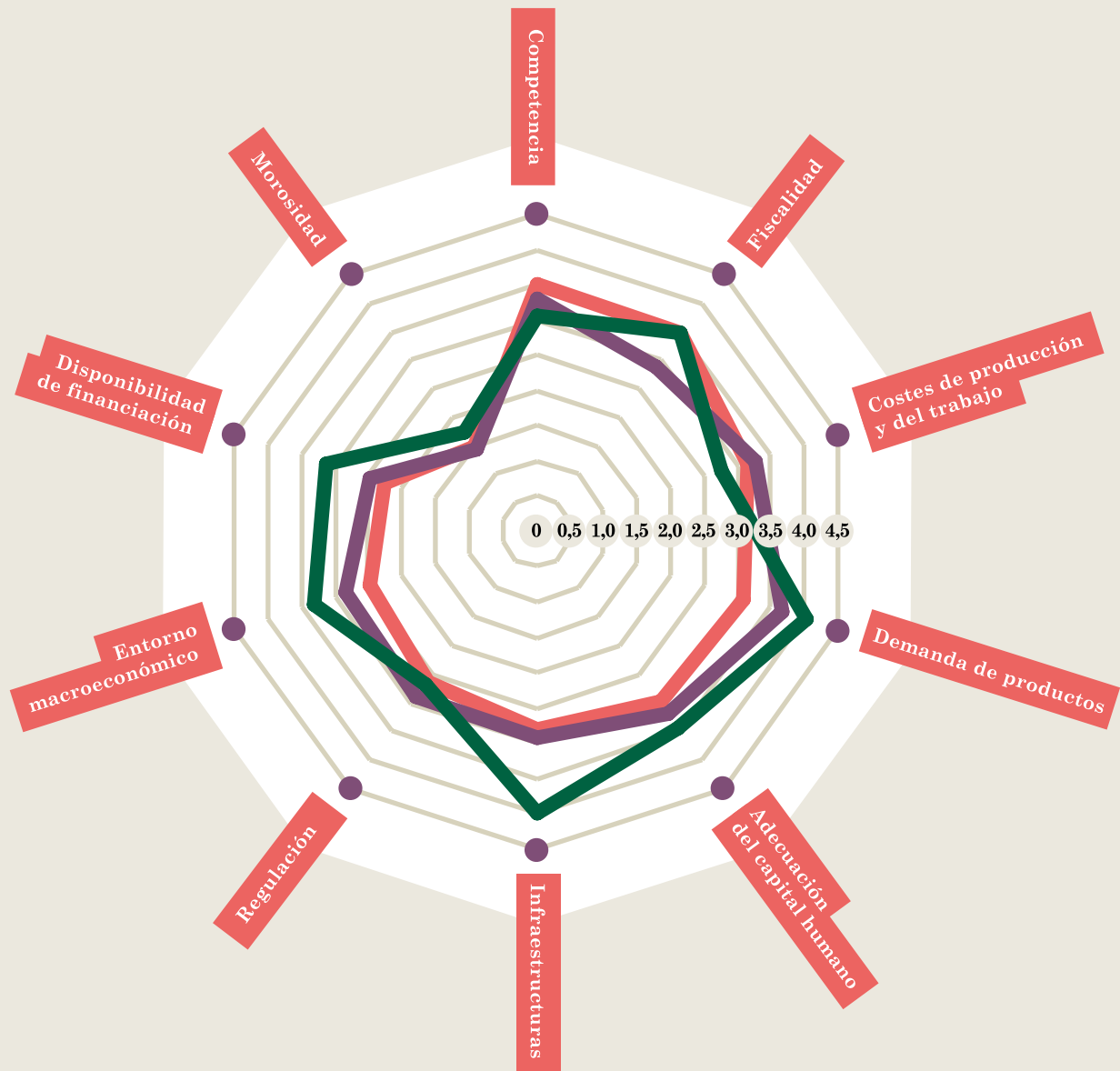
La mayor disponibilidad de liquidez y la mejora del ciclo seguramente expliquen la menor influencia que las empresas otorgan a la morosidad. No se observan, además, grandes diferencias por tamaño de empresa.

Las empresas pequeñas señalan la competencia como un factor decisivo que dificulta su capacidad de crecimiento, posiblemente por

las mayores dificultades para sortear las barreras de entrada en los mercados. Asimismo, la menor escala determina una mayor influencia de los costes de producción, tal y como revelan en las encuestas, pues el tamaño es determinante para poder distribuir los costes fijos, así como para poder hacer frente a la volatilidad de los costes variables (como, por ejemplo, los costes energéticos).

Las medianas empresas señalan el entorno macroeconómico, la demanda, las infraestructuras y el capital humano como factores clave que condicionan su actividad. Por lo general, este segmento de empresas se encuentra más sometido a la presión competitiva internacional, así como más expuestas a los riesgos de los mercados financieros.

GRADO DE INFLUENCIA DE LOS COMPONENTES DE ENTORNO EMPRESARIAL EN LA CAPACIDAD DE CRECIMIENTO DE LAS EMPRESAS SEGÚN TAMAÑO. Junio 2018



FUENTE: Encuesta sobre Morosidad y Financiación Empresarial

*Escala de 1 a 5, donde 5 refleja alto grado de influencia y 1 bajo grado de influencia.



1 A 9 empleados



10 a 49 empleados



50 a 249 empleados

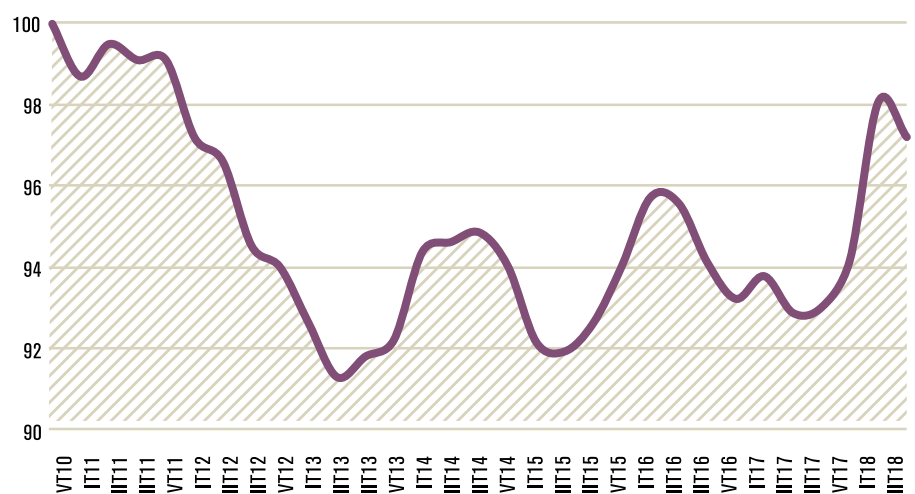
2 MOROSIDAD EMPRESARIAL

2.1 EL ÍNDICE SINTÉTICO DE MOROSIDAD EMPRESARIAL (ISME)

A pesar de que el registro del ISME del segundo trimestre indica una desaceleración con respecto al primer trimestre, el repunte de 3 puntos en el año consolida la tendencia de elevación de los niveles de morosidad observada desde el suelo del primer trimestre de 2013

El Índice Sintético de Morosidad Empresarial (ISME) ha experimentado un significativo repunte de alrededor de 3 puntos desde finales de 2017. Aunque el registro del segundo trimestre indica una desaceleración con respecto al primer trimestre de 2018, el nivel alcanzado marca una clara tendencia de elevación de los niveles de morosidad, observable desde el suelo del primer trimestre de 2013.

▲ ÍNDICE SINTÉTICO DE MOROSIDAD EMPRESARIAL ISME - (IV TR 10 = 100)



FUENTE: CEPYME y elaboración propia



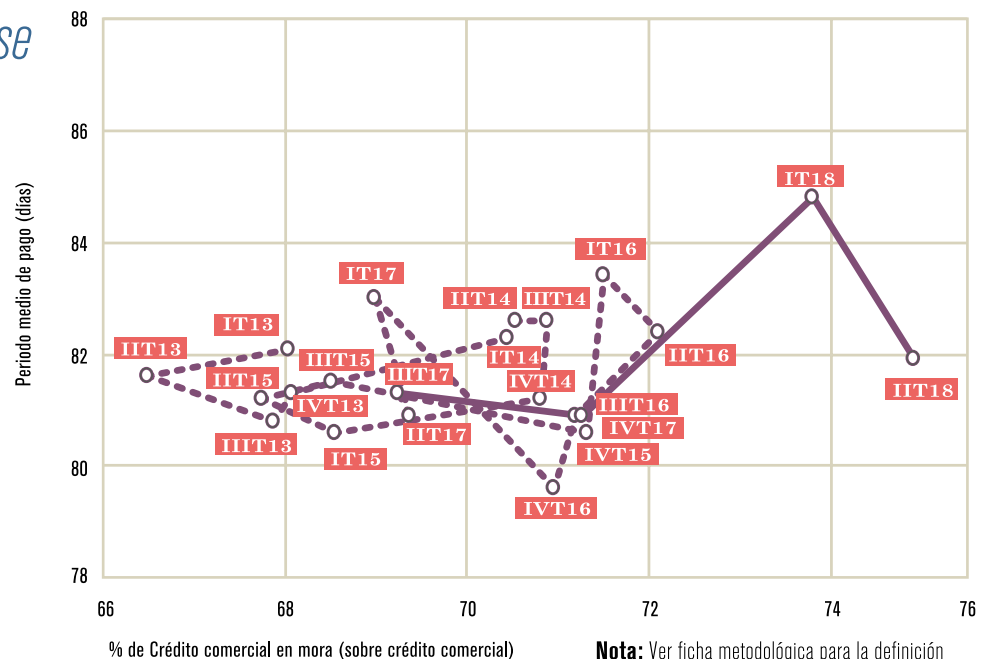
2.2 INCIDENCIA Y DURACIÓN DE LA MOROSIDAD

De mantenerse las previsiones de crecimiento, es probable que el ritmo de crecimiento del crédito comercial continúe siendo positivo, mientras que el periodo medio de pago no consigue reducirse

La descomposición del ISME en sus dos componentes –Periodo Medio de Pago (PMP) y crédito comercial en mora– ofrece algunas claves interesantes para el seguimiento del fenómeno en los próximos meses. Ciclos alcistas como el que atraviesa la economía española están ligados a aumentos en el crédito comercial en mora, que ha aumentado hasta el 74,9% del total. De mantenerse las previsiones de crecimiento, es probable que el ritmo de crecimiento del crédito comercial continúe siendo positivo.

Por su parte, el PMP vuelve a situarse en el entorno de los 82 días en el segundo trimestre, tras un elevado repunte en el primer trimestre. A pesar de los esfuerzos de las administraciones públicas en la lucha contra la morosidad, el marco regulatorio no parece ser del todo efectivo a la hora de reducir los plazos, pues ya son varios años en los que el plazo sigue anclado en torno a los 80 días, con oscilaciones trimestrales.

INCIDENCIA Y DURACIÓN DE LA MOROSIDAD EMPRESARIAL EN ESPAÑA



2.3 EL COSTE DE LA MOROSIDAD

El estancamiento del PMP y de los tipos de interés mantiene el coste financiero de la morosidad en el entorno del 0,1% del PIB, a pesar del crecimiento del crédito en mora

El coste financiero imputable a la morosidad comercial se situó en 1.089 millones de euros en el segundo trimestre. A pesar del auge del crédito comercial, la corrección del PMP y el mantenimiento del tipo de interés han contenido el avance del coste de la morosidad, que se mantiene en el entorno del 0,1% del PIB de 2017.

EL COSTE DE LA MOROSIDAD (millones de euros)

	IIT13	IIT14	IIT15	IIT16	IIT17	IT18	IIT18
Deuda comercial (1)	300.405	286.404	289.939	297.301	299.349	302.067	302.752
Coste financiero de la deuda comercial (1)	1.696	1.587	1.456	1.468	1.403	1.602	1.463
Deuda comercial con retraso de pago (1)	199.742	202.053	196.417	214.367	207.695	222.931	226.793
Coste deuda en retraso de pago (1)	1.034	1.032	918	1.059	951	1.212	1.089
Tipo de interés legal del dinero (1)	4,0	4,0	3,5	3,0	3,0	3,0	3,0
Tipo de interés legal de demora (1)	8,8	8,3	8,1	8,1	8,0	8,0	8,0
Tipo de interés legal ponderado (1)	7,2	7,0	6,6	6,6	6,5	6,7	6,7

FUENTE: CEPYME y elaboración propia



2.4 ANÁLISIS SECTORIAL DE LA MOROSIDAD EMPRESARIAL

El sector agroalimentario es la rama de actividad con mejor comportamiento en el cobro de facturas, mientras que los sectores textil y de construcción y promoción acumulan el mayor retraso en el cobro, con más de 90 días

Tal y como ya se ha comentado en otras ediciones, la naturaleza de los productos y el ciclo comercial de los mismos es un determinante fundamental de los PMP, así como la estructura de las re-

laciones de las cadenas de valor fabricante-distribuidor. Los sectores textil y de construcción y promoción muestran el periodo medio de cobro más alto de todas las ramas analizadas, con más de 90 y de 99 días, respectivamente. En este sentido, la evaluación de los productos finales determina el pago de facturas. Sin embargo, la industria agroalimentaria y la distribución alimenticia presentan PMP mucho más ajustados al periodo legal de 60 días, entre otras razones porque intermedian en gran medida productos perecederos.

PERIODO MEDIO DE COBRO POR RAMA DEL ACREEDOR (Días)

	IIT13	IIT14	IIT15	IIT16	IIT17	IT18	IIT18
Otros	92,8	87,1	84,6	115,8	85,9	143,7	73,5
Agroalimentario	74,6	72,4	72,1	72,0	71,4	73,8	74,1
Químico	76,9	74,7	75,0	75,7	75,0	74,2	74,5
Distribución Alimenticia	71,1	69,6	67,6	67,3	68,9	80,5	74,8
Papel y Artes Gráficas	80,2	87,7	82,8	85,3	86,0	78,0	77,1
Maquinaria, Equipo Eléctrico y Electrónico	79,5	78,8	78,8	77,7	79,7	77,9	79,7
Madera y Mueble	77,2	79,9	76,8	79,4	81,6	79,4	81,4
Siderometalurgia	81,7	85,1	84,9	83,4	81,2	82,6	82,5
Plásticos	80,5	77,1	78,9	82,3	87,1	83,6	88,1
Textil	93,3	93,1	96,0	92,6	93,7	92,5	90,1
Construcción y promoción	96,8	99,2	93,7	93,3	95,7	99,3	99,1
Total	81,6	82,6	81,2	82,4	80,9	84,8	81,9

FUENTE: CEPYME y elaboración propia

2.5 ANÁLISIS TERRITORIAL DE LA MOROSIDAD EMPRESARIAL

Aragón y Castilla y León se consolidan como las regiones con menores periodos medios de pago, con 70,7 y 73,9 días. Murcia acumula más de 32 días sobre el periodo legal

Las diferencias estructurales entre las distintas comunidades autónomas en los comportamientos de pago siguen siendo patentes. La mitad norte de la península presenta un PMP medio más cercano al periodo legal, mientras que la mitad sur, incluida la Comunidad de Madrid y las regio-

nes insulares, registran mayores dilaciones.

Razones como la especialización productiva y la cultura en materia de pagos suelen señalarse para explicar estas diferencias geográficas. Destaca Aragón, una vez más, con tan solo 10,7 días de retraso sobre el periodo legal. Le siguen Castilla y León, Asturias, Cataluña y La Rioja, con PMP alrededor de 15 días.

El peor comportamiento se observa en Murcia, Andalucía y Madrid, cuyos PMP se sitúan en el segundo trimestre en 92,5; 89 y 87,3 días, respectivamente.

PERIODO MEDIO DE PAGO POR CC AA DEL DEUDOR (Días)

Comunidad Autonoma	IIT13	IIT14	IIT15	IIT16	IIT17	IT18	IIT18
Aragon	70,5	69,3	75,9	75,8	72,6	72,9	70,7
Castilla y Leon	71,7	71,0	74,9	71,3	68,7	72,8	73,9
Principado de Asturias	81,8	81,6	77,9	78,6	76,3	77,8	75,8
Cataluña	78,5	77,3	76,0	74,2	73,1	74,9	75,8
La Rioja	83,7	77,3	82,0	75,6	78,1	88,9	76,6
Cantabria	81,1	80,4	81,9	102,0	79,2	106,7	77,3
Comunidad Foral de Navarra	74,3	78,3	79,4	111,1	78,1	94,6	77,4
Galicia	78,9	84,9	80,9	80,7	79,5	80,0	79,8
Islas Baleares	81,6	79,9	77,5	82,6	81,3	80,4	81,3
Pais Vasco	77,3	78,4	77,8	80,3	79,9	82,1	81,7
Castilla-La Mancha	79,8	78,9	78,1	82,1	82,2	80,5	83,1
Comunidad Valenciana	87,9	87,4	83,4	85,8	84,1	85,2	84,8
Islas Canarias	86,7	89,9	85,4	86,2	87,7	87,0	85,5
Extremadura	92,1	104,3	95,2	92,8	87,4	79,7	85,8
Comunidad de Madrid	84,7	87,9	85,6	86,7	89,0	94,9	87,3
Andalucía	88,9	88,3	87,9	84,6	86,4	88,7	89,0
Region de Murcia	85,1	90,4	90,2	87,6	90,6	91,1	92,5
Total	81,6	82,6	81,2	82,4	80,9	84,8	81,9

FUENTE: CEPYME y elaboración propia

2.6 ANÁLISIS DE LA MOROSIDAD SEGÚN EL TAMAÑO DE LA EMPRESA

El tamaño empresarial del deudor sigue siendo determinante en el periodo medio de pago. Las microempresas pagan sus facturas con 7 días de antelación respecto de las medianas empresas, que superan en más de 25 días el plazo legal

La dimensión empresarial es otro de los determinantes que influye decisivamente en los periodos medios de pago. A medida que aumenta el tamaño empresarial del deudor, los retrasos observados crecen, entre otras razones, por el mayor poder de negocia-

ción que suelen disfrutar en las relaciones comerciales. Ello provoca un desagravio para la financiación del circulante de las empresas de menor tamaño que, por lo general, suelen soportar periodos de cobro más dilatados y de pago más reducidos.

Así, las microempresas pagan sus facturas con 7 días de antelación respecto de las medianas empresas, que superan en más de 25 días el plazo legal.

PERIODO MEDIO DE PAGO POR TAMAÑO EMPRESARIAL DEL DEUDOR (días)

	IIT12	IIT13	IIT14	IIT15	IIT16	IIT17	IIT18	IIT18
Micro 1 - 9	84,6	78,4	77,6	77,4	75,1	75,4	81,8	78,6
Pequeña 10 - 49	84,6	81,2	82,6	80,9	84,4	80,4	86,7	80,9
Mediana 50 - 249	84,3	85,4	85,4	84,4	84,1	86,3	84,1	85,7
Total	84,3	81,6	82,6	81,2	82,4	80,9	84,8	81,9

FUENTE: CEPYME y elaboración propia

2.7 LA MOROSIDAD DE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS

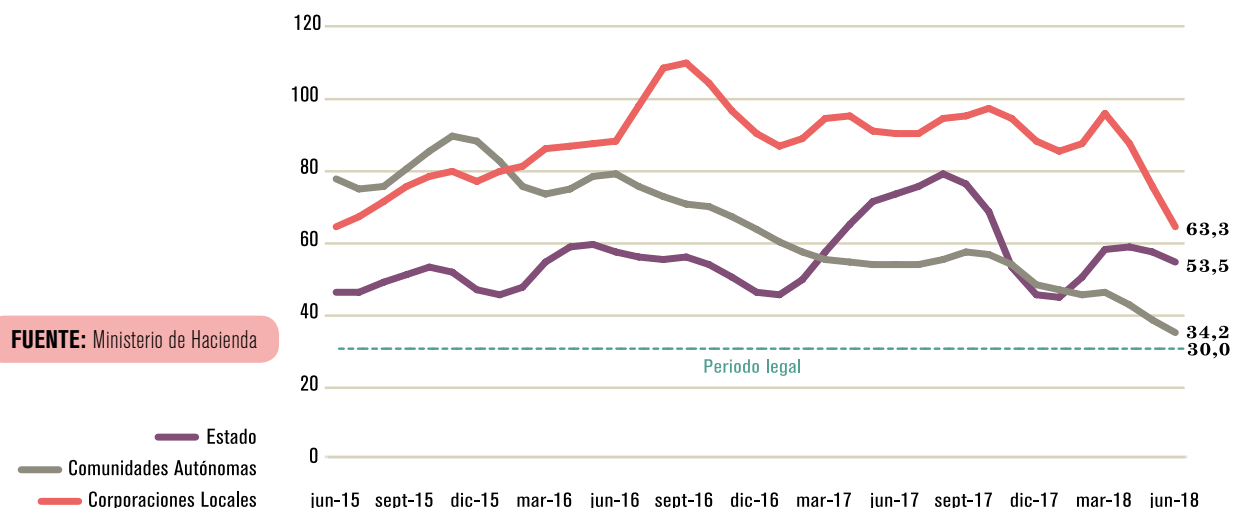
Las comunidades autónomas mantienen su posición como nivel administrativo con mejor PMP. Por su parte, las corporaciones locales, a pesar de reducir su periodo medio de pago en casi 33 días, siguen siendo las entidades que peor plazo acumulan

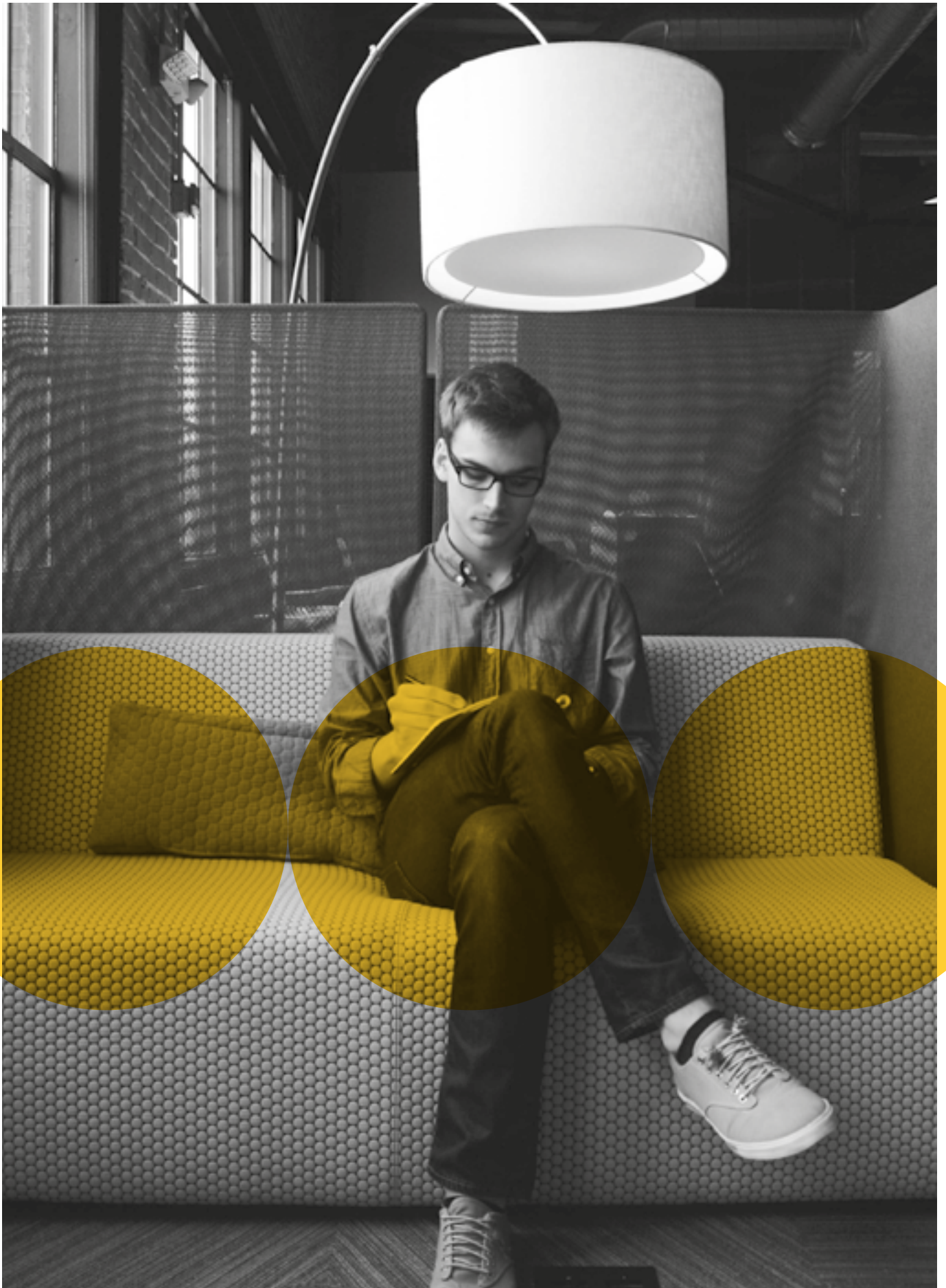
La morosidad de las administraciones públicas muestra un mejor comportamiento en comparación con el trimestre anterior, a tenor de lo observado en la evolución de sus periodos medios de pago a

proveedores en todos los niveles administrativos. Destacan las comunidades autónomas, que han reducido en estos años su PMP hasta situarlo en 33 días, solo 3 por encima del periodo legal de 30 días.

Destaca también la reducción observada en las corporaciones locales hasta 63 días, y se espera que la mayor liquidez que acumulan por los mayores ingresos de recaudación y el techo de gasto que limita su endeudamiento reduzca la brecha sobre el periodo legal en próximos trimestres.

PERIODO MEDIO DE PAGO A PROVEEDORES DE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS SEGÚN NIVEL ADMINISTRATIVO. MEDIA MÓVIL DE TRES MESES (JUN 2015-JUN 2018)





3 EL CRÉDITO FINANCIERO

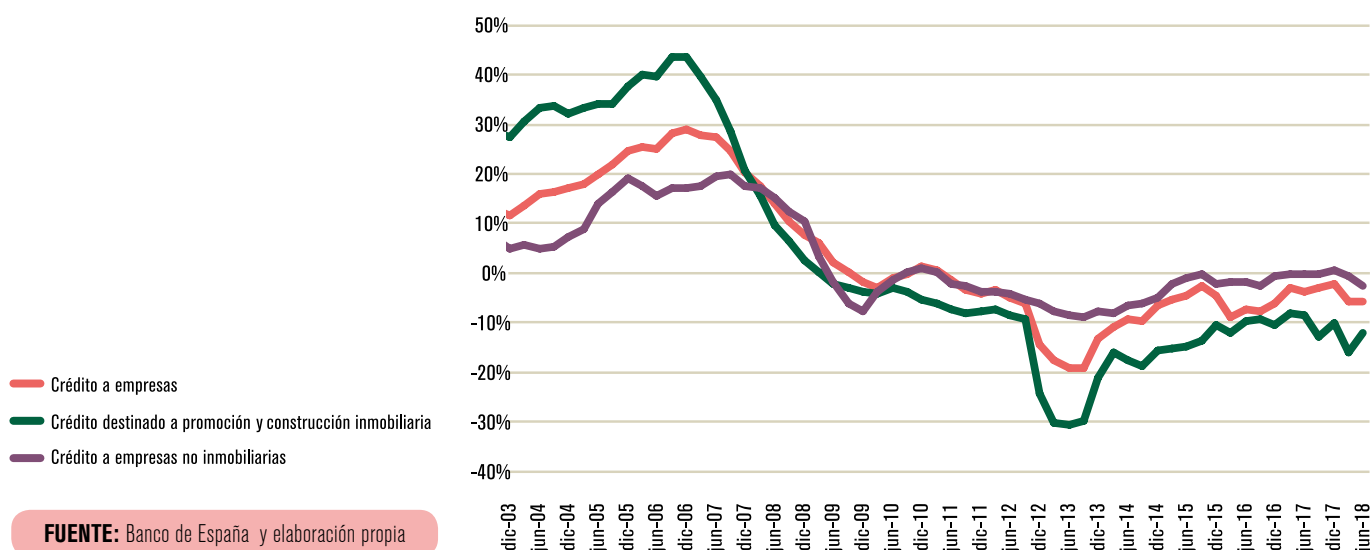
3.1 EVOLUCIÓN DEL CRÉDITO Y DE LA FINANCIACIÓN DE LAS EMPRESAS SEGÚN LAS FUENTES OFICIALES

El stock de crédito financiero a empresas vuelve a registrar nuevos descensos en el segundo trimestre, con una reducción del 5,8% interanual

El stock de crédito financiero a empresas vuelve a registrar nuevos descensos en el segundo trimestre, con una reducción del

5,8% interanual. La aceleración de la venta de carteras –especialmente de activos inmobiliarios a fondos de inversión– junto al traspaso a fallidos de parte del crédito y a las mayores amortizaciones explican esta dinámica. Sigue siendo relevante la caída del crédito financiero destinado a promoción y construcción inmobiliaria, que registra un descenso del 12% interanual.

EVOLUCIÓN DEL CRÉDITO FINANCIERO A EMPRESAS. TASA INTERANUAL (%)

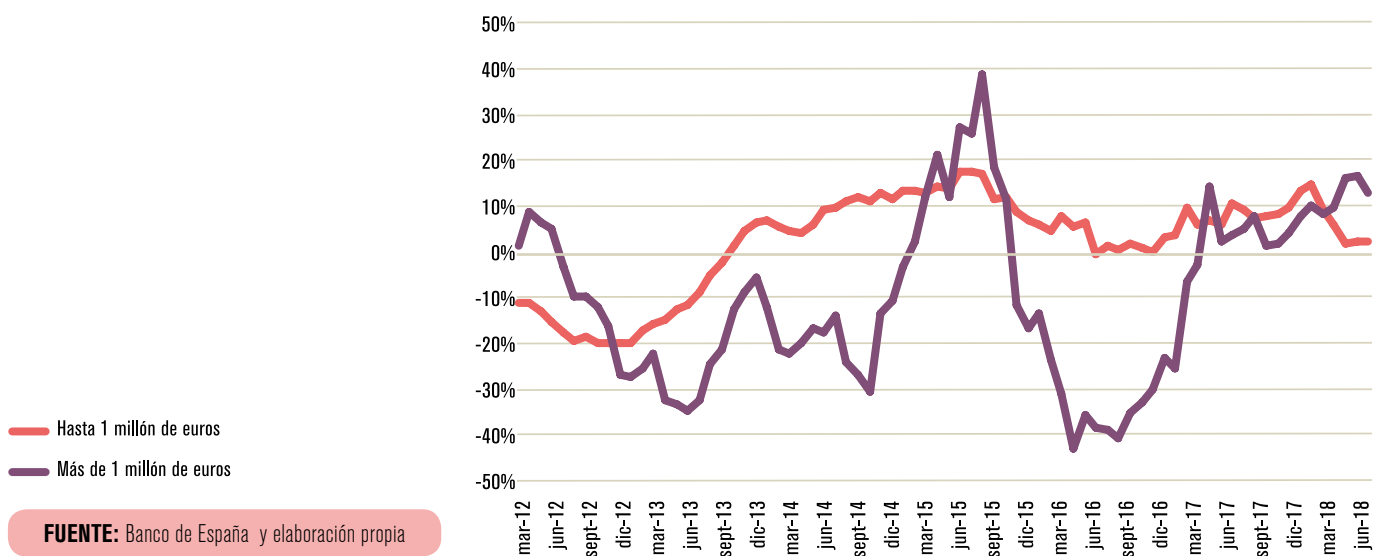


Crece significativamente el crédito de nueva concesión a las grandes empresas, como consecuencia del empeoramiento de las condiciones en los mercados de emisión de deuda corporativa y la retirada de compras del BCE

El crédito de nueva concesión inferior a un millón de euros, asociado al crédito concedido a pymes, vuelve a crecer y registra una tasa de variación interanual del 2,2%. No obstante, el dato registrado muestra una cierta desaceleración que obedece a la mayor madurez alcanzada por el ciclo expansivo aludida en la sección de entorno.

Por su parte, los préstamos con valor superior a un millón de euros, asociados al crédito concedido a grandes empresas, crecen durante el segundo trimestre de 2018 un 12,7% interanual, 3 puntos por encima del dato registrado el trimestre anterior. Dicho incremento se explica porque las empresas están financiándose en menor medida en los mercados de emisión de deuda, por el empeoramiento de las condiciones (mayores rendimientos medios de los bonos corporativos) y el aumento del riesgo geopolítico. Asimismo, el anuncio del BCE de la retirada de compras de bonos de entidades no financieras en diciembre está orientando más la demanda de financiación de las grandes corporaciones al canal bancario.

PRÉSTAMOS PARA NUEVAS OPERACIONES A SOCIEDADES NO FINANCIERAS (Tasa de variación interanual de la media móvil de tres meses no centrada) (%)



FUENTE: Banco de España y elaboración propia

3.2 LAS CONDICIONES DE FINANCIACIÓN DE LAS PYMES ESPAÑOLAS

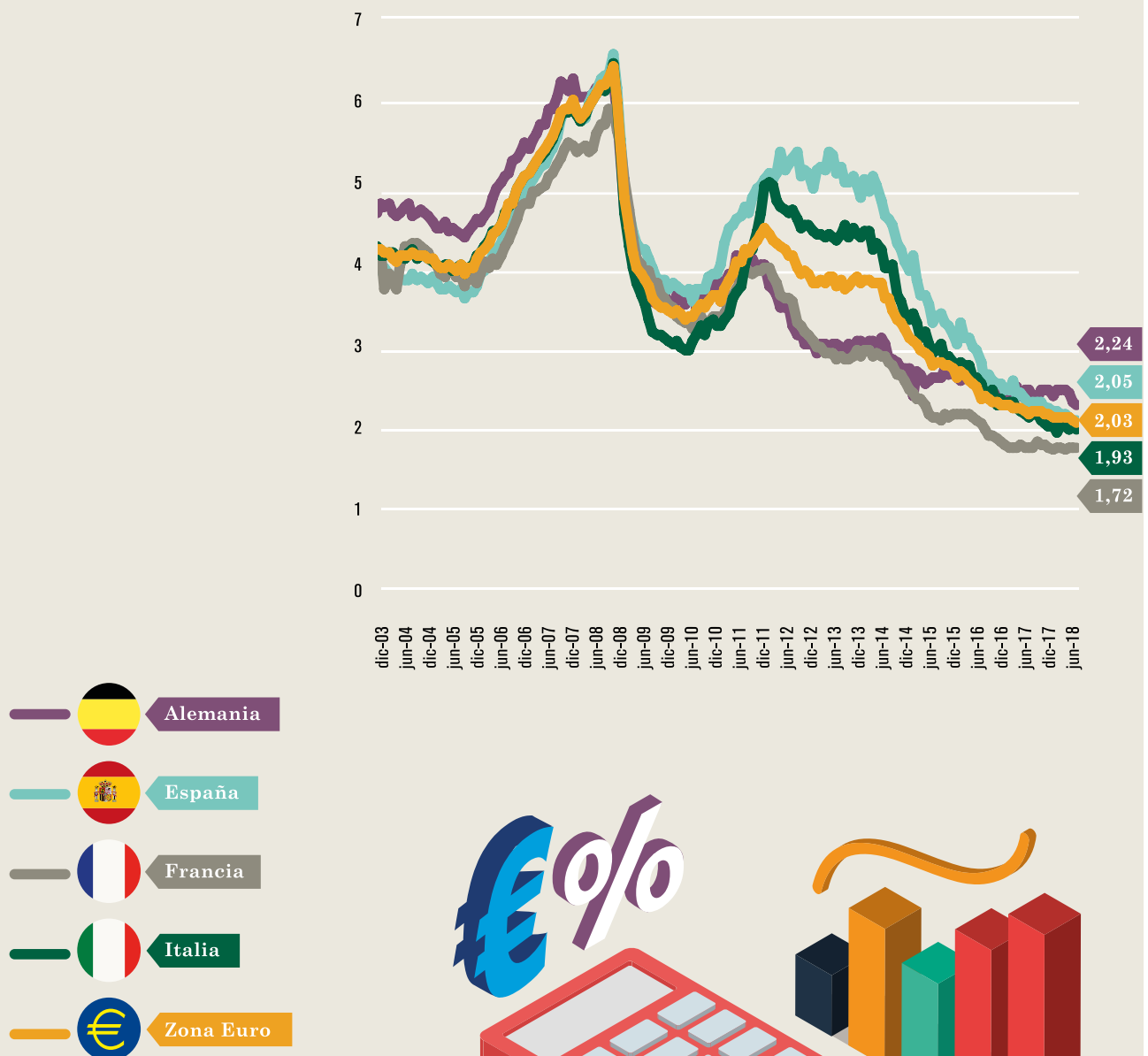
El mantenimiento de la política monetaria y la Unión Bancaria están fomentando la convergencia en tipos, a lo que también ha ayudado la mayor competencia por el segmento de pymes

Siguiendo la tendencia observada entre los países europeos a lo largo de los últimos años, los tipos de interés registrados muestran

una mayor convergencia entre países, sustentada en la política monetaria expansiva del Banco Central Europeo y la mayor competencia entre los bancos, derivada de la Unión Bancaria. En España, el tipo medio se sitúa en el 2,05%, llegando a alcanzar nuevos mínimos de la serie histórica por tercer trimestre consecutivo, por debajo ya del tipo de referencia de Alemania y del tipo medio del área euro (2,07%).



EVOLUCIÓN DEL TIPO DE INTERÉS DE LAS NUEVAS OPERACIONES PARA PYMES POR PAÍSES (%)



FUENTE: Banco de España y elaboración propia



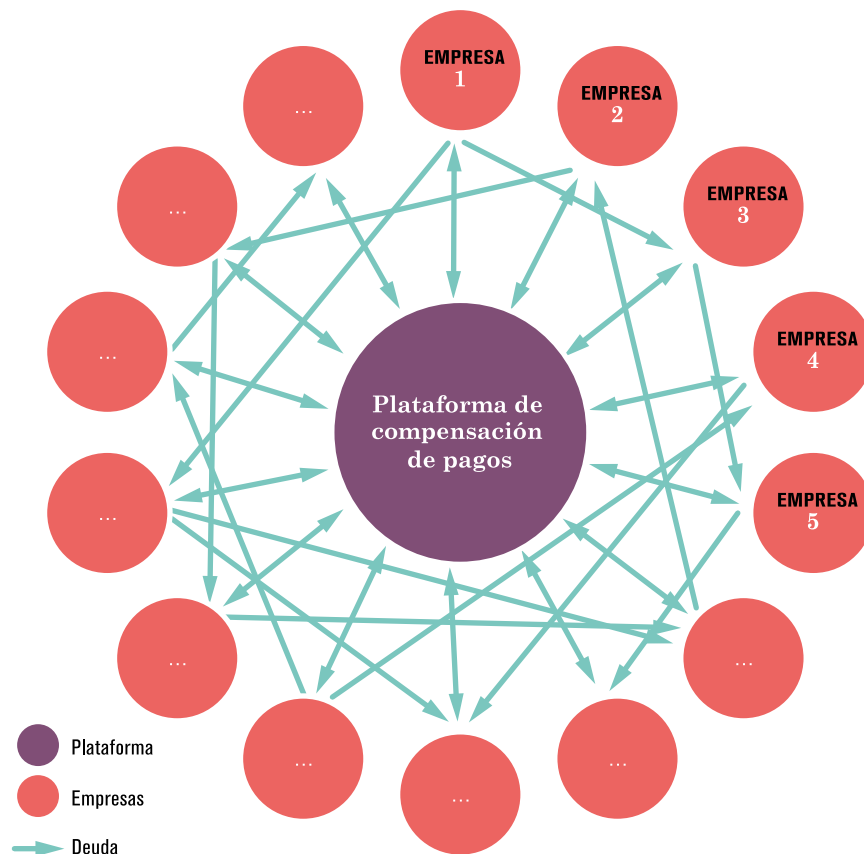
MONOGRÁFICO

PLATAFORMAS DIGITALES DE COMPENSACIÓN DE PAGOS

Los avances en tecnología digital han permitido sistematizar, almacenar y distribuir información a coste reducido entre agentes, promoviendo el surgimiento de plataformas digitales de intermediación en una multitud de actividades económicas. Su principal contribución es la reducción de costes de transacción, en sentido amplio, así como su capacidad para generar efectos de red y de escala y sofisticar el proceso de producción y distribución.

Además de las populares plataformas que intermedian en sectores como la publicidad, el transporte, el alojamiento o los contenidos audiovisuales, también han surgido nuevos actores que están modulando las estrategias empresariales en el ámbito de la financiación y la gestión de la liquidez (fintech). En este ámbito han emergido plataformas de compensación multilateral de pagos, cuya principal función es la de poner en contacto a empresas a través de sus necesidades de liquidez y de endeudamiento comercial.

ESQUEMA DE FUNCIONAMIENTO DE UNA PLATAFORMA DE COMPENSACIÓN DE PAGOS



Si bien los problemas de liquidez empresarial son uno de los principales factores desestabilizadores de la actividad empresarial, el riesgo que introducen es el efecto de contagio a lo largo de las cadenas de valor. La morosidad y el impago son precisamente dos de los principales factores desencadenantes de la falta de liquidez, cuyos efectos son devastadores para el tejido productivo. Prueba de ello es el cierre de al menos 400.000 empresas desde el inicio de la crisis en 2008, con la pérdida de actividad económica, puestos de trabajo y recaudación para las arcas públicas que lleva aparejada.

Las plataformas de compensación de pagos multilaterales permiten cobrar deudas o anticipar el cobro a cambio de una comisión, mediante algoritmos que optimizan la compensación de dichas deudas. De esta forma, derivan una mayor eficiencia de la gestión de la tesorería y de los balances para las empresas, pues convierten activos poco líquidos (deudas de dudoso cobro) en activos líquidos. Asimismo, la mejor posición en balance permite a las empresas acceder con mayores garantías a financiación bancaria.

GLOSARIO

- **Coste de la Deuda en Retraso de Pago:** Resultado de multiplicar el crédito comercial en retraso de pago por el tipo de interés legal de demora vigente en cada momento y por el cociente entre el RPL (en días) y 365.
- **Crédito Comercial en Retraso de Pago o en Mora:** Es la parte del crédito comercial total que resulta de la ratio de morosidad. Este es un porcentaje del crédito comercial que se encuentra en situación de mora atendiendo a los plazos legales establecidos por la normativa.
- **Crédito comercial total:** Importe total de operaciones realizadas a crédito entre sociedades no financieras, obtenido a partir de las Cuentas Financieras del Banco de España.
- **Índice de Cifra de Negocios Empresarial (ICNE)** Es una operación de síntesis que permite obtener un indicador coyuntural que mide la evolución a corto plazo de la cifra de negocios, de forma conjunta, para los sectores económicos no financieros: Industrias extractivas y manufacturera, Energía eléctrica y agua, Comercio y Servicios no financieros.
- **Índice Sintético de Morosidad (ISME):** Se trata de un índice sintético basado en los indicadores simples del Periodo Medio de Pago y la Ratio de Morosidad, compuestos ambos mediante una media aritmética (ponderaciones 0,5-0,5).
- **Indicador de Expectativas:** Se trata de un indicador que hace referencia a la incidencia de la morosidad en los próximos seis meses. Se calcula como la diferencia entre el porcentaje de respuestas “Disminuye” y el porcentaje de respuestas “Aumenta”. El saldo pueden oscilar entre -100 y +100. Valores positivos indican avances, mientras que datos negativos señalan retroceso de la morosidad.
- **Indicador de Situación:** Se trata de un indicador que hace referencia a la incidencia de la morosidad en el momento actual. Se calcula como la diferencia entre el porcentaje

de respuestas “Disminuye” y el porcentaje de respuestas “Aumenta”. El saldo puede oscilar entre -100 y +100. Valores positivos indican avances, mientras que datos negativos señalan retroceso de la morosidad.

■ **Morosidad Empresarial:**

La Ley 3/2004, de 29 de diciembre, define la “Morosidad en las operaciones comerciales” como “el incumplimiento de los plazos contractuales o legales de pago” (Art.2). esta es la definición de “morosidad empresarial” que se ha adoptado para el Monitor, en la vertiente de “plazos legales”, ya que la información disponible no permite conocer los plazos contractuales a los que los clientes y proveedores determinan sus pagos.

■ **Periodo Legal de Pago (PLP):**

Los sucesivos periodos de pago obligados por la ley determinados por las normas legales vigentes en cada momento del análisis.

■ **Periodo Medio de Pago (PMP):**

El periodo medio de pago de todas las experiencias de pago gestionadas por las entidades colaboradoras.

■ **Periodo Medio de Impago (PMI):**

Nº medio de días transcurridos entre la fecha de primer vencimiento impago y la fecha del estudio Equifax (último día del mes)

■ **Ratio de morosidad:** El porcentaje de los importes pagados fuera de plazo registrados por las entidades colaboradoras sobre el importe total de pagos de su base de experiencias de pago.

■ **Retraso de Pago Legal (RPL):** Diferencia entre el PMP y el PLP.

■ **Retraso medio de cobro:** Nº medio de días transcurridos desde la fecha de vencimiento legal de una factura pendiente de cobro. Se mide en intervalos de días siendo el primero menos de 30 días y el último más de 120 días.

■ **Retraso medio de pago:** Nº medio de días transcurridos desde la fecha de vencimiento legal de una factura pendiente de pago. Se mide en intervalos de días siendo el primero menos de 30 días y el último más de 120 días.

■ **Probabilidad de impago:** Porcentaje del importe de las facturas pendientes de cobro que las empresas estiman no van a cobrar nunca.

■ **Tipo Legal Ponderado:** La media ponderada del tipo legal del dinero y del tipo legal de demora en la que las ponderaciones son, respectivamente, la proporción del crédito comercial pagado en el plazo legal y del crédito comercial en retraso de pago legal sobre el total del crédito comercial.



CEPYME

CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE INDUSTRIA, COMERCIO
Y TURISMO

SECRETARÍA GENERAL
DE INDUSTRIA
Y DE LA PEQUEÑA
Y MEDIANA EMPRESA

DIRECCIÓN GENERAL
DE INDUSTRIA
Y DE LA PEQUEÑA
Y MEDIANA EMPRESA

