



Monitor CEPYME de morosidad empresarial

SEGUNDO TRIMESTRE 2013

Nº 1
Octubre 2013



CEPYME presenta el número 1 de su Monitor de morosidad empresarial, uno de los instrumentos de la estrategia desplegada por esta organización, tras el encargo recibido de la Comisión Europea, que confió a CEPYME la misión de seguimiento y vigilancia de la morosidad. En el II trimestre de este año, en un contexto de elevado endeudamiento general mezclado con una tenue confianza en el fin de la recesión, la morosidad empresarial sigue descendiendo, si bien hay que situar este desarrollo en registros record de adelgazamiento del tejido empresarial, contracción del giro y el descuento comercial y escasez y carestía del crédito. Sólo el coste anual del retraso de los pagos respecto al plazo legal arroja un montante de casi 1.200 millones de euros, pudiendo situarse el valor de los impagos en cifras sensiblemente mayores.

Jesús Terciado. Presidente de CEPYME

1 Claves de la morosidad en el trimestre

En un contexto caracterizado en lo financiero por el elevado endeudamiento de todos los agentes económicos y la creciente tasa de morosidad de las entidades financieras y, en lo económico, por el anuncio del final de la recesión, la erosión de la demanda de las empresas y el desempleo masivo, la morosidad inter empresarial sigue descendiendo en el II trimestre del año.

El Indicador Sintético de Morosidad Empresarial (ISME) de CEPYME desciende en el IITR13 en 1,3 puntos, acumulando 8,7 puntos de caída desde el IVTR10.

Tanto el descenso del periodo medio de pago de los créditos comerciales como la ratio de créditos comerciales pagados con retraso descienden en este trimestre (0,5 días y 1,5 puntos porcentuales, respectivamente) sobre el trimestre anterior.

Detrás de estos desarrollos, sin embargo, se encuentran la contracción del giro y el descuento comerciales, la selección de clientes más solventes y la escasez y carestía del crédito, problemas que aquejan cada vez más a las empresas que sobreviven.

El crédito comercial otorgado por las empresas españolas a otras empresas cliente ascendía en el II trimestre del año a 334 mil millones de euros (contra 554,3 en el II trimestre de 2008). Estimamos que 222 mil millones de los anteriores presentaban retrasos de pago respecto a su vencimiento.

El coste financiero de esta deuda comercial, para el conjunto del año, se estima que como mínimo asciende a 1.900 millones de euros, de los cuales 1.200 millones estarían afectados a la parte del crédito comercial en retraso de pago (respecto al plazo legal)

El patrón de reducción progresiva del plazo medio de pago observado en el II trimestre se da entre todo tipo de empresas, sea por tamaño, localización geográfica o rama de actividad.

Las experiencias de impago de efectos denunciados, por su parte, se acercaban en agosto pasado a los 1.000 días de retraso, con una tendencia creciente, si bien las grandes empresas estaban ya revertiendo dicha tendencia.

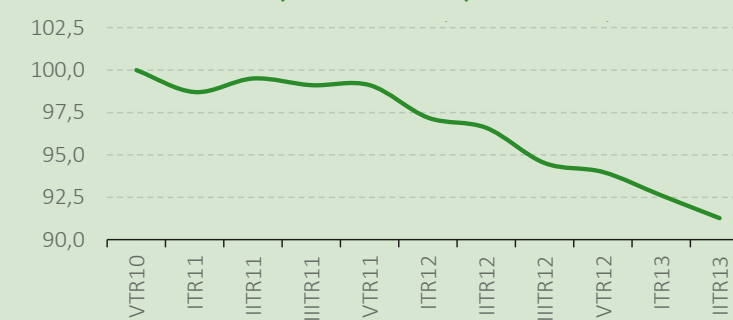
La contención de los diversos indicadores utilizados para la medición de la morosidad es generalizada.



2 Indicador ISME de morosidad empresarial

El Indicador ISME de CEPYME adopta en el segundo trimestre del año un valor de 91,3 registrando una caída trimestral de 1,3 puntos. Esta mejora se produce en un trimestre todavía recesivo para el PIB y el empleo con el consiguiente retraimiento del giro comercial.

Índice Sintético de Morosidad Empresarial
ISME - IITR2013 (IVTR10 =100)

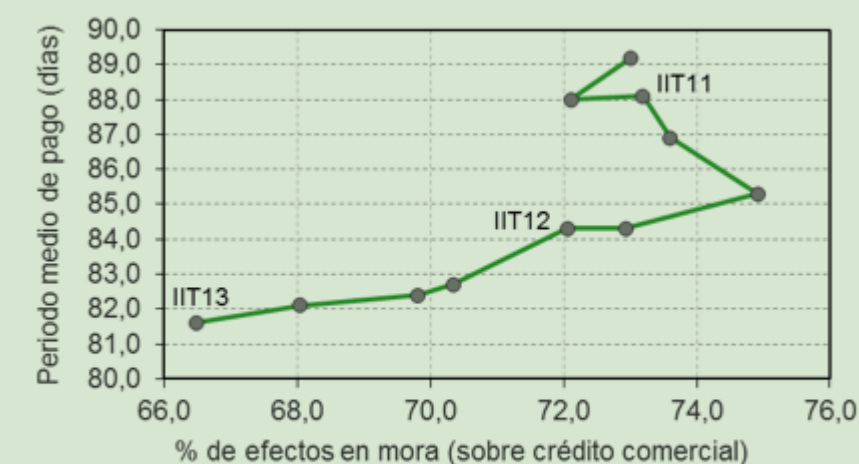


NOTAS:
Ver ficha metodológica para definición del ISME

FUENTE:
CEPYME y elaboración propia.

Los dos indicadores simples del ISME contribuyen a la mejora observada. Por un lado, el periodo medio de pago (PMP) desciende a 81,6 días con una caída de 0,5 días respecto al trimestre anterior.

Incidencia y duración de la morosidad



NOTAS:
Ver ficha metodológica para definición del PMP y del ratio de morosidad

FUENTE:
CEPYME y elaboración propia.

Por otro lado, la ratio de morosidad desciende también pasando al 66,5% en el II trimestre con una caída trimestral de 1,5 puntos porcentuales y una caída acumulada de 6,5 puntos desde el IV trimestre de 2010. Ambos resultados, que se vienen observando en los últimos trimestres se dan, en buena medida, a causa de la desaparición de las empresas más endeudadas, la selección de clientes y la reducción del giro, el descuento y el crédito comerciales.

3 Análisis agregado de la morosidad

En el II trimestre del año (partidas pendientes de cobro) se situó en los 334,1 millones de euros, 48,1 millones menos que un año antes.

Utilizando información parcial de experiencias de pago aportada por las entidades colaboradoras, se puede estimar qué proporción de esta deuda comercial incurre en retrasos de pago respecto a su vencimiento (no legal). Esta estimación, del 66,5% en el II trimestre, arroja un saldo de deuda en retraso de pago de 222,2 millones de euros, 85 millones de euros menor que en el II trimestre de 2011.

NOTAS:

(1) Ver ficha metodológica para su definición

FUENTE:

Banco de España, CEPYME y elaboración propia.

Incidencia de la morosidad empresarial en España

	IIT08	IIT09	IIT10	IIT11	IIT12	IIT13
Crédito Comercial (mm €) (1)	554,3	491,1	449,2	419,6	382,2	334,1
Créd. Com. en retraso de pago (1)	n.d.	n.d.	n.d.	307,1	275,4	222,2
Ratio de retraso de pago (1)	n.d.	n.d.	n.d.	73,2%	72,1%	66,5%

Nótese que el crédito comercial por parte de proveedores se ha reducido enormemente desde antes del inicio de la crisis (IITR08), determinando esta caída de la morosidad empresarial igualmente relevante.

Pero también se han reducido los periodos de pago que se pueden observar en las experiencias de pago entre las empresas, según los datos aportados por las entidades colaboradoras. En efecto, el periodo medio de pago se ha reducido considerablemente desde antes de la crisis, incluso en el II trimestre del presente año muestra una vigorosa caída frente al registro de un año atrás.

NOTAS:

(1) Ver ficha metodológica para su definición

(2) Diferencia de los dos anteriores

FUENTE:

CEPYME y elaboración propia.

Duración de la morosidad empresarial en España

	IIT08	IIT09	IIT10	IIT11	IIT12	IIT13
Periodo medio de pago (PMP) (1)	115,8	100,1	95,1	88,1	84,3	81,6
Periodo legal de pago (PLP) (1)	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0
Retraso sobre el PLP (2)	55,8	40,1	35,1	28,1	24,3	21,6

Los periodos legales de pago se han venido haciendo más estrictos desde la entrada en vigor de la Ley 15/2010, lo que ha reforzado esta tendencia tanto como la dinámica, fuertemente en descenso, del giro comercial en los últimos años. Para una mejor comparación y a efectos de la estimación homogénea del coste de la morosidad, sin embargo, se ha supuesto un periodo legal de pago homogéneo de 60 días, como se refleja en el cuadro anterior.

Las elevadas cifras de giro comercial, en retraso de pago o no, en cualquier caso, dan cuenta de la relevancia que este tipo de financiación tiene para las empresas. Desde luego para las empresas deudoras, que disfrutaban de una financiación para su circulante sensiblemente menos onerosa (con excepciones) que la financiación bancaria. Mientras que las empresas acreedoras incurren en un coste de oportunidad por la financiación que otorgan a sus clientes. Ello implica, siquiera desde un criterio de imputación contable, que el crédito comercial y, sobre todo, la morosidad empresarial, tiene un coste potencialmente elevado también.

Utilizando el criterio de la ratio de morosidad, los periodos medios de pago y el plazo legal de pago antes comentado es posible hacer una estimación del coste que como mínimo representa la morosidad en España, (puesto que, con la información disponible, no es posible determinar una medida exacta de todas las operaciones que están fuera del plazo legal).

Como puede verse en el cuadro siguiente, el conjunto del crédito comercial inter empresarial tendría en el II trimestre del año un coste imputado de 1.886,6 millones de euros, mientras que el coste imputado de la parte de dicho crédito en retraso de pago ascendería hasta los 1.150,4 millones de euros. Los tipos de interés legales del dinero y de demora, apenas han variado apenas en los últimos años aunque el de demora ha aumentado en 2013 en ocho décimas porcentuales.

El coste de la morosidad. Millones de euros

	IIT11	IIT12	IIT13
Deuda comercial (1)	419.628	382.189	334.124
Coste financiero de la deuda comercial (1)	2.631,3	2.169,0	1.886,6
Deuda comercial con retraso de pago (1)	307.145	275.390	222.162
Coste deuda en retraso de pago (1)	1.891,7	1.466,7	1.150,4
Tipo de interés legal del dinero (1)	4,0	4,0	4,0
Tipo de interés legal de demora (1)	8,0	8,0	8,8
Tipo de interés legal ponderado (1)	6,9	6,9	7,2

NOTAS:

(1) Ver ficha metodológica para su definición

FUENTE:

Banco de España, CEPYME y elaboración propia.

No cabe, pues, confundir la imputación de coste que se puede hacer al conjunto del giro comercial con la de aquella parte de dicho giro que se encuentra en retraso legal de pago (nuestra definición de morosidad, ver ficha metodológica en la página 13).

Puede observarse también que el coste imputado de los retrasos de pago en el II trimestre de 2011 era sensiblemente superior al estimado para el mismo periodo de este año. Ello se debe, fundamentalmente, al descenso del periodo medio de pago (respecto a los 60 días legales adoptados) y al fuerte descenso del crédito comercial de las empresas proveedoras a sus respectivos clientes empresariales.

Al mismo tiempo, la selección de las contrapartes en una operación de crédito comercial inter empresarial, está siendo más estricta, si nos atenemos a un rasgo muy característico del momento actual: la desaparición de las empresas menos solventes y la cancelación de sus deudas con otras empresas, lo que reduce simultáneamente el giro comercial, su proporción en mora y el PMP.

En un contexto de reducción de demanda, de fuerte endeudamiento financiero de las empresas y de restricciones en el acceso al crédito, la pequeña y mediana empresa no tiene más remedio que reducir su giro comercial evitando el impago por parte de sus clientes.

4 Perspectivas complementarias de la morosidad

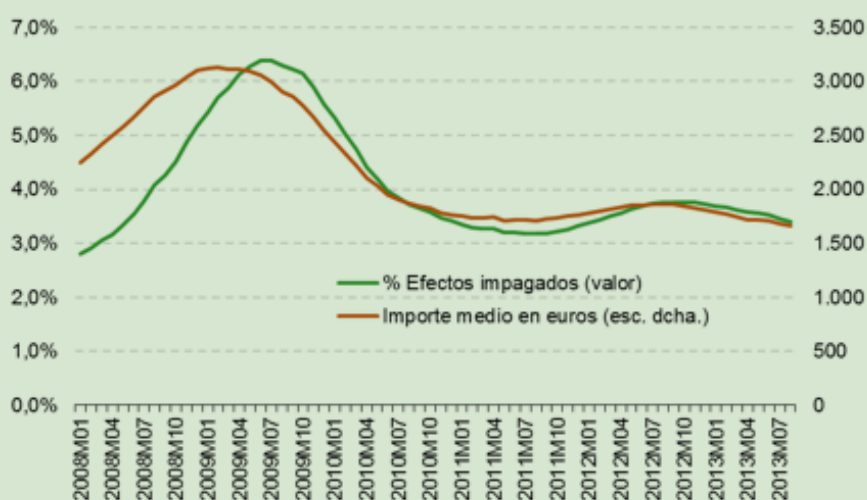
La morosidad empresarial, por otra parte, dada la dificultad para una definición y medición precisa de la misma, debe representarse acompañada de otros indicadores directos o derivados disponibles en fuentes adicionales.

Efectos impagados a su vencimiento

La Estadística de Efectos Impagados a su vencimiento del Instituto Nacional de Estadística, aporta una perspectiva de la morosidad basada en los flujos mensuales de efectos (número e importe) que llegan a vencimiento en el mes de referencia y que resultan impagados a dicho vencimiento. Sin que sea posible extraer información sobre la morosidad basada en el stock de crédito comercial moroso o el plazo o retraso de pago a una fecha dada, que permitiese contrastar las fuentes principales utilizadas en este Monitor, aporta una indicación convergente de la evolución de la morosidad.

A agosto de este año, el porcentaje de efectos comerciales (su valor) vencidos en dicho mes que resultaron impagados a su vencimiento ascendía al 3,6%, mientras que su importe medio ascendía a 1.667 euros (ambos desestacionalizados mediante medias móviles de 12 meses), en gradual descenso desde agosto de 2012 y casi recuperando los registros de mediados de 2011 y previos a la crisis.

Efectos de comercio impagados (vencidos en cada mes)
(medias móviles 12 meses, no centradas)



FUENTE:
Banco de España,
CEPYME y
elaboración propia.

En este indicador de la morosidad, los registros más problemáticos se encuentran justamente en el inicio y consolidación de la severa recesión de 2008/2009, cuando el porcentaje de efectos impagados superaba en 6% y el importe medio de los mismos los 3.000 euros, casi el doble de los observados en la actualidad. El repunte de mediados de 2012 marca también la consolidación de la segunda recesión de esta crisis.

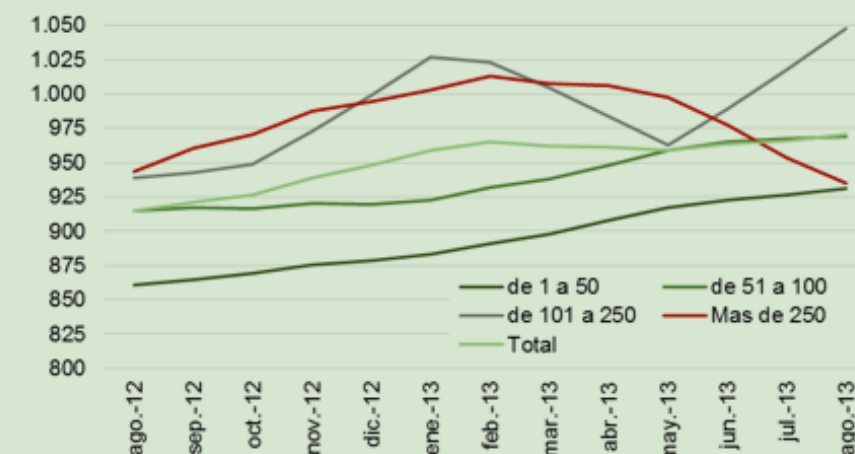
La marcada corrección del indicador de efectos impagados desde finales de 2009 converge con la evolución de los restantes indicadores de morosidad utilizados en este Monitor y sirve para confirmar su validez general. Sin perder de vista, no obstante, que el alivio experimentado por estos indicadores se debe a “la mala causa”.

La morosidad de los efectos denunciados

A su vez, una parte, menor aunque no despreciable, muy difícil de estimar en su totalidad, de los efectos comerciales en mora se encuentra en situación de extremo retraso de pago, cuando no claramente al margen de cualquier expectativa. Los datos aportados por las entidades colaboradoras, referidos a sus bases de experiencias de cobro denunciadas, indican que este tipo de morosidad no está mejorando en los últimos meses en todos los casos.

En efecto, en agosto pasado, el periodo medio de impago de este tipo de efectos ascendía a 970 días, es decir, 56,2 días más que un año antes.

Periodo de pago (días)
Media móvil de 4 meses no centrada



FUENTE:
CEPYME y
elaboración propia.

Esta tendencia es generalizada para todos los tamaños de empresas excepto para las grandes empresas deudoras que vienen disminuyendo la duración del periodo de impago a sus proveedores en la primera mitad del año.

En esta situación, en agosto del presente año, se encontraban efectos por valor (promedio de tres meses) de 13.185 millones de euros. Este stock se nutre regularmente de nuevos efectos que pueden alcanzar los mil millones de euros mensuales, si bien se registran salidas algo menores. La tendencia de estos flujos y fondos, no obstante, es de alza en los últimos meses.



Flujos de fondos de Efectos Impagados (importes, en millones de €) (1)

	Stock medio en el mes	Altas por impago en el mes	Bajas por pago en el mes	Saldo (Altas – Bajas)
ago.-12	12.514,91	825,28	535,96	289,32
sep.-12	12.786,63	732,91	436,38	296,53
oct.-12	12.995,80	726,99	474,63	252,37
nov.-12	13.078,39	724,51	458,55	265,96
dic.-12	12.981,00	601,86	553,31	48,55
ene.-13	12.637,53	483,47	777,74	-294,27
feb.-13	12.225,19	479,04	762,14	-283,09
mar.-13	11.979,99	433,47	607,60	-174,14
abr.-13	12.025,55	636,70	361,89	274,81
may.-13	12.505,53	1.122,99	433,39	689,60
jun.-13	12.957,62	1.079,16	832,79	246,37
jul.-13	13.204,22	1.029,09	760,00	269,09
ago.-13	13.184,99	659,89	937,81	-277,92

(1) Media móvil de 3 meses

FUENTE:
CEPYME y
elaboración propia.

No debe perderse de vista que estas experiencias de impago son muy reducidas en relación al volumen total de crédito comercial, apenas un 4% del giro comercial en el II trimestre, siendo, además, muy problemático el atribuir a estos fondos una probabilidad de impago final.



5 Análisis sectorial de la morosidad empresarial

Evolución del plazo medio de cobro según la rama de actividad

De nuevo en el plano de la morosidad general, la evolución del periodo medio de cobro experimentado por las empresas acreedoras, en este caso, ha venido siguiendo un patrón sectorial muy similar al agregado. Naturalmente, hay ramas de actividad en las que los pagos de clientes intervienen antes que en otras. Así, a partir de los datos de las entidades colaboradoras, se constata que, en el II trimestre, el sector de la distribución alimentaria exhibía los plazos de cobro más reducidos, 71,1 días (frente a 98,4 en el IITR08), cuando el sector de la construcción y la promoción inmobiliaria registraba plazos de cobro de 96,8 días (frente a 139,4 días en IITR08).

Esta evolución favorable generalizada encuentra algunas excepciones ocasionales en el textil, la rama química y el conglomerado de otras ramas no explícitamente representadas, pero apenas se observa ello en el último trimestre y en absoluto contradice el patrón general de descenso de la morosidad medida por el plazo medio de pago desde antes de la crisis. Esta tendencia, por otra parte, es compatible con el aumento que otros indicadores nos revelan sobre el porcentaje de efectos impagados a su vencimiento o los importes afectados por la mora empresarial en los peores momentos de la recesión de 2008/2009. Pese a que no exista una comparabilidad estricta entre estos plazos y los que muestran las estadísticas de la Central de Balances del Banco de España, se observa una evolución coherente en ambas explotaciones.

Periodo medio de cobro de las PYMES por rama de actividad (días)

	IIT08	IIT09	IIT10	IIT11	IIT12	IIT13
Construcción y promoción	139,4	116,7	110,3	104,6	103,2	96,8
Textil	112,4	100,8	99,2	93,5	91,2	93,3
Otros	99,8	94,9	86,6	81,0	73,2	92,8
Siderometalurgia	115,7	104,4	100,1	91,6	86,4	81,7
Plásticos	106,4	100,3	98,9	88,7	81,8	80,5
Papel y Artes Gráficas	110,9	94,8	89,9	83,8	81,5	80,2
Maqui., Equ.i Eléc. y Electrón.	116,7	100,6	95,4	86,6	83,6	79,5
Madera y Mueble	112,1	97,6	93,1	84,8	82,2	77,2
Químico	112,4	94,3	91,3	82,5	74,6	76,9
Agroalimentario	106,1	92,4	85,5	78,3	75,9	74,6
Distribución Alimenticia	98,4	84,5	80,4	75,7	78,0	71,1
Total	115,8	100,1	95,1	88,1	84,3	81,6

FUENTE:
CEPYME y
elaboración propia.

ANÁLISIS TERRITORIAL DE LA MOROSIDAD EMPRESARIAL

Evolución del plazo medio de pago según el ámbito geográfico

En lo que se refiere al plazo medio de pago del deudor, por Comunidad Autónoma, se constatan diferencias entre los deudores de Aragón, con 70,5 días de plazo de pago en el II trimestre del presente año (frente a 107,6 días en el IITR08), mientras que en Extremadura, el plazo medio de pago del II trimestre ascendía a 92,1 días (frente a 119,6 en el IITR08).

Por otra parte, la dispersión de esta distribución de plazos de pago en cada trimestre (medida por la desviación típica de la distribución espacial del PMP) ha venido disminuyendo desde antes de la crisis hasta mediados de 2010, para volver a aumentar desde entonces hasta el presente de manera regular. Esta divergencia reciente del acortamiento del plazo medio de pago puede estar reflejando, en un análisis más fino, algunos rasgos que la salida de la crisis podría traer consigo.

Periodo medio de pago a las PYMES por CC AA (días)

	IIT08	IIT09	IIT10	IIT11	IIT12	IIT13
Extremadura	119,6	100,5	96,0	103,1	98,0	92,1
Andalucía	112,1	102,2	100,7	95,5	90,5	88,9
C. Valenciana	114,3	102,9	94,2	88,7	87,3	87,9
Islas Canarias	130,0	107,5	98,6	94,6	89,3	86,7
Ceuta y Melilla	98,5	96,8	90,4	82,8	88,4	86,7
Region de Murcia	118,9	103,7	94,6	89,9	85,2	85,1
C. de Madrid	123,4	103,0	97,0	90,9	87,1	84,7
La Rioja	107,6	94,6	93,8	87,3	86,5	83,7
P. de Asturias	124,1	106,7	101,0	90,9	85,4	81,8
Islas Baleares	109,8	95,0	91,1	86,9	85,8	81,6
Cantabria	113,7	95,6	93,0	86,4	86,9	81,1
Castilla-La Mancha	113,7	97,6	91,5	82,1	80,3	79,8
Galicia	114,6	98,9	95,0	88,0	83,4	78,9
Cataluña	116,7	99,0	94,4	84,2	81,3	78,5
Pais Vasco	113,2	99,2	96,3	86,6	81,7	77,3
C. Foral de Navarra	107,3	91,2	90,6	84,7	82,3	74,3
Castilla y Leon	106,0	93,9	88,7	82,9	76,4	71,7
Aragon	107,4	90,5	87,4	81,1	75,5	70,5
Total	115,8	100,1	95,1	88,1	84,3	81,6

FUENTE:
CEPYME y
elaboración propia.



ANÁLISIS DE LA MOROSIDAD EMPRESARIAL POR TAMAÑO DE LA EMPRESA

Evolución del plazo medio de pago según el tamaño de la empresa

Por último, la evolución del plazo medio de pago registrado por la empresa acreedora muestra que también en el II trimestre de este año se mantiene el patrón general de la morosidad empresarial. En particular, entre las Pymes, son las microempresas de menos de 10 trabajadores las que experimentan plazos de pago menores en el II trimestre igualmente en una senda decreciente.

Periodo medio de pago de las PYMES por tamaño de la empresa (días)

	IIT08	IIT09	IIT10	IIT11	IIT12	IIT13
Micro 1 -9	107,8	93,3	89,4	86,2	84,6	78,4
Pequeña 10 – 49	116,3	101,2	95,6	88,3	84,6	81,2
Mediana 50 – 249	121,0	103,7	99,0	89,5	84,3	85,4
Total	115,8	100,1	95,1	88,1	84,3	81,6

FUENTE:
CEPYME y
elaboración propia.

Las empresas medianas presentan los plazos de pago más alargados, si bien, su reducción desde el inicio de la crisis ha sido mayor, con una caída de 35,6 días en el periodo, frente a 29,4 días en las microempresas.





6 El contexto cíclico de la morosidad empresarial

En el II trimestre del año, la economía española experimentaba todavía un nuevo trimestre recesivo, con una fuerte acumulación de deuda por parte de todos los agentes económicos, a duras penas reducida tanto por un mayor ahorro como a causa de los impagos y quiebras de hogares y empresas. El desempleo seguía anclado en las proximidades de los 6 millones de personas y las condiciones de demanda de bienes y servicios que afrontaban las empresas no eran mejores, con la excepción de la exportación, que las de trimestres anteriores. Las condiciones financieras generales (situación del sector financiero y prima de riesgo), sin embargo, venían mejorando sensiblemente, pese a la dificultad de las empresas para el acceso al crédito, que se mantenía asimismo excesivamente caro, especialmente para las pymes. En estas circunstancias, la disminución de los periodos medios de pago entre empresas es una de las conclusiones más inequívocas del análisis de la coyuntura de la morosidad. Precisamente, una de las razones, resultante a su vez de la hondura de la crisis económica y financiera, es la caída observada en las operaciones de descuento comercial, que a su vez se explica en buena medida por la elevación de los requerimientos que exigen las entidades financieras a la hora de aceptar efectos comerciales de sus operaciones. En este sentido, la débil recuperación de la confianza en la que sigue inmersa una amplia capa de empresas y entidades financieras ha intensificado el proceso de selección en las relaciones comerciales inter-empresariales, filtrándose el crédito comercial hacia los “buenos pagadores”.

Las expectativas para el III trimestre combinaban en alguna medida la esperanza de que la recesión estaba cerca de su final, como lo ha acabado confirmando recientemente el Banco de España. En este contexto, se ha abierto la puerta a una mejora próxima de la confianza, por la que se deberá transitar para que vuelva a fluir el crédito, se recupere la demanda y se afiance la solvencia financiera, con el fin de que empresas financieras y no financieras, clientes y proveedores restablezcan la normalidad en sus relaciones comerciales. Hasta el presente, la relativa buena noticia de que la morosidad inter empresarial venía disminuyendo se declinaba inevitablemente en términos del pésimo sustrato económico y financiero de la actividad empresarial. Es de desear que en adelante, a medida que se consolida una cierta recuperación, la morosidad inter empresarial siga descendiendo por “la buena causa” de que la solvencia y el crédito vuelven a las empresas y éstas afrontan progresivamente una mayor y mejor demanda.



7 Ficha metodológica

- **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 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).
- **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.
- **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.
- **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.



MONOGRÁFICO DEL TRIMESTRE

El Monitor CEPYME de Morosidad Empresarial – Razón de ser

Uno de los problemas económicos que está causando una mayor preocupación en el mundo empresarial es la elevada y persistente morosidad que impregna las relaciones de pagos y cobros inter-empresariales y entre las empresas y las administraciones públicas. Con objeto de medir rigurosamente y seguir con regularidad la evolución de este preocupante fenómeno nace el Monitor CEPYME de morosidad empresarial.

Sin duda, cada empresa experimenta de manera individualizada los retrasos, pactados o no, en sus pagos a proveedores y cobros de clientes y, por lo tanto, está en condiciones de evaluar las consecuencias que este problema representa para ella en términos de coste directo o de oportunidad y, especialmente, riesgo de liquidez, solvencia y, finalmente, quiebra. Pero el conocimiento preciso del fenómeno de la morosidad empresarial, empezando por su propia definición y medición sistematizada es algo muy diferente a la mera acumulación de evidencia directa más o menos representativa de un fenómeno general que, a todas luces, sin embargo, es grave.

Como ya se indica en la ficha metodológica, el Monitor CEPYME de Morosidad Empresarial adopta un criterio amplio de morosidad, muy alejado de la definición estricta que aplica el sector bancario para los créditos morosos. Hay muchas razones para ello, pero la principal radica en la naturaleza comercial (no financiera) de las deudas entre empresas y entre éstas y las administraciones públicas. Los plazos legales de pago, que no conllevan morosidad de ningún tipo, ya implican un coste financiero de oportunidad (o directo si éste acude al descuento) para el acreedor y una financiación gratuita para el deudor. Pero cualquier retraso, incluso pactado, a partir de este vencimiento, implica algún tipo de morosidad más o menos formal o rigurosa y, de nuevo, conlleva costes para el acreedor.



La razón de ser de este Monitor CEPYME de morosidad empresarial es pues la de ofrecer a los asociados de nuestra organización a los responsables económicos, a los expertos y a nuestra amplia comunidad de agentes sociales y económicos una herramienta de seguimiento y contraste de este preocupante fenómeno que aqueja a las empresas, en particular a las pymes.

Pero es en el servicio a sus asociados, donde el Monitor CEPYME de Morosidad Empresarial encuentra su principal razón de ser. A través de la información variada, desagregada y sintética sobre la polifacética cuestión de la morosidad empresarial, cada empresa puede situarse frente a la media general, sectorial o regional, o frente a las manifestaciones extremas de la morosidad empresarial.

Por otra parte, este problema afecta también a las empresas europeas y la Comisión Europea, a través de las iniciativas de su Vicepresidente Tajani, Comisario de Industria y Emprendimiento, está concitando la colaboración de las asociaciones empresariales para analizar, documentar y facilitar las soluciones que aminoren la morosidad que sufre el tejido empresarial europeo. Para CEPYME, este “mandato” es más que un compromiso: es una obligación y, a la vez, la oportunidad de contribuir a una solución europea del problema de la morosidad.

Siempre, más allá incluso de las obligaciones legales, han existido entre las empresas plazos de pago y cobro basados en la buena voluntad y la confianza mutuas entre socios comerciales. Y así debe seguir siendo a pesar de los dilatados plazos que la crisis ha impuesto a todos con los consiguientes costes. Pero, si se mira bien el “círculo de la morosidad”, se constata inmediatamente que, para cualquier empresa, los retrasos en los cobros de sus clientes implican retrasos equivalentes en los pagos a sus proveedores, y así sucesivamente con un enorme despilfarro de recursos y energías para las empresas a cambio de nada. Deben arbitrarse un conjunto amplio y ambicioso de medidas de carácter legislativo y “extra-legislativo” que reduzcan una buena parte del problema de la morosidad. En ausencia de estas medidas, la lucha contra la morosidad y contra la “cultura de la morosidad” sigue siendo una prioridad para CEPYME.





cepyme

CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE
LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

Colaboran: AFI, CESCE, EQUIFAX e INFORMA