

# B

NÚMERO 14  
TERCER  
TRIMESTRE 2017

## BOLETÍN DE MOROSIDAD Y FINANCIACIÓN EMPRESARIAL

**CEPYME**  
CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA



GOBIERNO  
DE ESPAÑA

MINISTERIO  
DE ECONOMÍA, INDUSTRIA  
Y COMPETITIVIDAD

SECRETARÍA GENERAL DE INDUSTRIA  
Y DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA  
DIRECCIÓN GENERAL DE INDUSTRIA  
Y DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

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

www.ipyme.org

Edición: Marzo 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

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

# ÍNDICE

	<b>Opinión invitada</b> .....	4
	<b>Claves del trimestre</b> .....	6
<b>1</b>	<b>Entorno empresarial</b> .....	8
<b>2</b>	<b>Morosidad empresarial</b> .....	10
2.1	El Índice Sintético de Morosidad Empresarial (ISME) .....	10
2.2	Incidencia y duración de la morosidad .....	12
2.3	El coste de la morosidad .....	13
2.4	Análisis sectorial de la morosidad empresarial .....	14
2.5	Análisis territorial de la morosidad empresarial .....	15
2.6	Análisis de la morosidad según el tamaño de la empresa .....	17
2.7	La morosidad de las Administraciones Públicas .....	18
<b>3</b>	<b>El crédito financiero</b> .....	22
3.1	Evolución del crédito y de la financiación de las empresas según las fuentes oficiales .....	22
3.2	Las condiciones de financiación de las pymes españolas.....	24
	<b>Monográfico: Las <i>Fintech</i>: una oportunidad creciente para las pymes</b> .....	28
	<b>Glosario</b> .....	34

## OPINIÓN INVITADA



**Ángel Berges**

Vicepresidente de Afi y miembro del *Banking Stakeholders Group* de la Autoridad Bancaria Europea (EBA)

Mucho ha cambiado el panorama financiero para las pequeñas y medianas empresas desde los momentos críticos de 2011 y 2012, cuando la débil situación del sistema bancario español le impedía cumplir con su función de financiación a la economía, siendo las pymes las que más sufrían de esa restricción bancaria, en la medida en que su dependencia del crédito bancario era –y sigue siendo– mucho más acusada que en el caso de grandes empresas, que han podido apelar a fuentes de financiación no bancarias (emisiones de bonos, mecanismos y plataformas de financiación alternativa, etc.). Es así como cabe recordar que, en esos momentos, y según la encuesta que periódicamente elabora el Banco Central Europeo (BCE) sobre financiación de las empresas europeas, las pymes españolas identificaban como su

principal factor de preocupación las dificultades de acceso a fuentes de financiación, así como un muy defensivo posicionamiento de los bancos en cuanto a la predisposición a prestar.

Esa situación ha cambiado sensiblemente en los últimos años y, sin duda, no ha sido ajeno a ello la clara mejora en la situación económica, y la reducción en la percepción de riesgo que la misma implica, en cuanto a la predisposición de los bancos a prestar. Pero, por encima de todo, hay que atribuir el cambio en la situación financiera de las pymes españolas a una actuación del BCE encaminada a favorecer la normalización de las condiciones de financiación, especialmente en aquellos países, como el nuestro, que más sufrían las restricciones crediticias.

Dos apuntes cabe señalar como indicativos del éxito en esos ob-

jetivos del BCE. Por un lado, la convergencia en tipos de interés aplicados a las pymes en los diferentes países europeos, siendo especialmente significativa esa convergencia en el caso español. En 2012 el tipo medio de concesión en España superaba en 5 puntos porcentuales al equivalente en Francia o Alemania, mientras que en la actualidad ese diferencial ha desaparecido en su totalidad.

Pero no solamente en tipos de interés de concesión se ha producido una clara mejoría, sino también en otras condiciones de financiación, como el plazo de concesión, o menores exigencias de garantías. La combinación de todo ello es que en la más reciente encuesta del BCE sobre financiación a empresas en Europa (correspondiente a septiembre de 2017), la dificultad de acceso a la financiación ha

dejado de estar entre las cinco primeras preocupaciones de la pyme española, en un contexto de extraordinaria abundancia de liquidez, y muy favorable predisposición de los bancos a prestar.

Ello no es óbice para reconocer que sigue existiendo una elevada dependencia –quizá excesiva– de las pymes españolas hacia la financiación bancaria, que hoy se ve muy favorecida por esa laxitud del BCE, pero que tal vez no siempre sea así en el futuro. Por ello, sería deseable una mayor diversificación de fuentes de financiación, siendo ese el propósito que persigue la iniciativa europea en torno a una Unión de Mercados de Capitales que potencie la salida de empresas a los mercados de valores, así como un renovado impulso de titulizaciones como vehículo para hacer más ágil, y pan-europea, la financiación a la pyme.

# CLAVES DEL TRIMESTRE

- La economía española mantiene ritmos de crecimiento superiores al 3%, a pesar de la clara desaceleración del consumo privado, tendencia que se mantendrá en los próximos años.
- Los niveles de morosidad empresarial siguen mejorando y el ISME se sitúa en 92,5 puntos. La deuda comercial en mora se mantiene en torno al 69,2% y el periodo medio de pago en los 80 días, niveles similares a los registrados en el II trimestre.
- El coste financiero agregado de la morosidad se reduce en el tercer trimestre a pesar de que el total de la deuda comercial se sitúa en máximos desde 2013.
- Se reduce el periodo medio de cobro en el sector químico y en la industria del plástico, mientras que en el sector textil continúa deteriorándose hasta alcanzar los 95 días.
- Las empresas madrileñas mejoran su comportamiento de pago, acortándose los periodos medios de pago (PMP) en 5 días con respecto al trimestre anterior. Las empresas castellanoleonesas y las catalanas registran los periodos medios de pago más reducidos.
- Las empresas medianas reducen significativamente su periodo medio de pago con respecto al trimestre anterior en 2,3 días. Las microempre-

sas son las que mejor pagan, con solo 15,2 días por encima del periodo legal.

- ▣ Continúa alargándose el periodo medio de pago de las Corporaciones Locales, que siguen acumulando los mayores retrasos, triplicando el máximo legal permitido con 94,3 días.
- ▣ El aumento de las inversiones y la heterogeneidad en el ciclo de las mismas, unido al aumento de expedientes, posiblemente explique esta dinámica de crecimiento de los PMP de las administraciones.
- ▣ El stock de crédito financiado a empresas se reduce un 4,4%, motivado por la reduc-

ción que se destina a empresas del sector de la construcción y promoción.

- ▣ La nueva concesión de préstamos a pymes sigue creciendo en el tercer trimestre, aunque a ritmos más moderados. Sin embargo, el mayor ritmo de crecimiento de las amortizaciones explica que el stock de crédito a empresas todavía presente tasas negativas de crecimiento.
- ▣ La estabilidad financiera sigue impulsando la convergencia de las condiciones de financiación entre los países europeos. A pesar de que sigue situándose por encima de la media de la zona euro, el tipo medio de interés en Es-

paña está ya por debajo del que se observa en Alemania.

- ▣ La tasa de mora crediticia en los sectores industrial y de servicios mejora desde finales de 2013. La metalurgia, muy ligada a la construcción, y la hostelería son las ramas que presentan una mayor morosidad.
- ▣ La entrada de los nuevos operadores ha eliminado barreras geográficas y constituye un elemento disciplinante para los operadores tradicionales. Un desarrollo mayor del ecosistema permitirá el acceso a líneas de financiación más personalizadas y, previsiblemente, una mejora de las condiciones de financiación.



# 1 ENTORNO EMPRESARIAL

*La economía española mantiene ritmos de crecimiento superiores al 3%, a pesar de la clara desaceleración del consumo privado, tendencia que se mantendrá en los próximos años.*

El encadenamiento de dos trimestres –tercero y cuarto de 2017- con crecimientos trimestrales superiores a 8 y 7 décimas no ha hecho sino reafirmar la fortaleza del ciclo expansivo que atraviesa la economía española. Por delante no solo de Alemania, Reino Unido, Francia e Italia, sino también de Estados Unidos, Canadá y Japón, España ha

vuelto a liderar el crecimiento en 2017, sumando tres ejercicios consecutivos con aumentos del PIB superiores al 3% y previsiones prometedoras para los dos próximos años. La tasa de paro cerrará ligeramente por encima del 16%, un registro que se aproxima cada vez más al nivel estructural actual, que podría estar situado en torno al 15%.

## CUADRO MACRO DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA 2016 – 2018 (% VARIACIÓN ANUAL)

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

(\*) Aportación al crecimiento del PIB

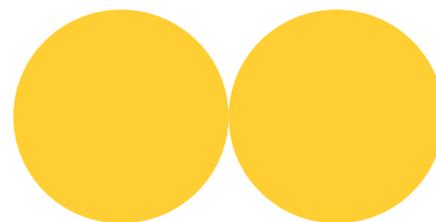
FUENTE: Afi, INE

A lo largo de 2017, no obstante, han aflorado señales de desaceleración del consumo privado de los hogares, principal componente de la demanda agregada (alrededor del 55% del PIB). Una tendencia que, con casi total seguridad, se mantendrá durante 2018, y que obedece a la conjunción de dos factores. Por un lado, la menor contribución de la remuneración de los asalariados, tras un periodo de intenso crecimiento del empleo. Por otro, el incremento de la inflación, cuyos repuntes descansan en la evolución de los precios energéticos –el petróleo- y las materias primas y no tanto en el acercamiento al PIB potencial de la economía española.

Así pues, de manera creciente, el avance de la demanda interna se sostendrá por el avance de la formación bruta de capital, cuyo crecimiento en 2017 ha sido notable -3,3% interanual- y para la que se espera un renovado impulso en 2018 (las previsiones apuntan a un crecimiento del 4,8% interanual). Entre las causas que explican esta aceleración de la inversión es preciso aludir a la mejora continuada de las expectativas, el empuje de la demanda externa y la reducción de los tipos de interés reales (tipo nominal descontada la inflación). Por otra parte, un rasgo diferencial de este ciclo expansivo de la economía española es el comportamiento de las exportaciones netas que, sin duda, han permitido y permitirán también apuntalar la desaceleración del consumo.

Los vientos favorables procedentes del exterior –crecimiento económico de los principales socios comerciales- y la mejora de la competitividad de nuestro tejido productivo con vocación exportadora han dinamizado las ventas exteriores por encima de las importaciones. Este es un hecho reseñable, en la medida en que los ciclos expansivos en España llevaban tradicionalmente aparejados déficits en nuestra balanza por cuenta corriente.

Por último, en cuanto a los riesgos del entorno que podrían afectar al rumbo de crecimiento trazado por la economía española, cabe señalar la incertidumbre territorial derivada de la cuestión catalana, que podría alimentar tensiones en los mercados financieros y traducirse a la economía real. Por otra parte, el elevado grado de endeudamiento del sector público, así como los niveles de déficit (España presenta el mayor porcentaje de déficit sobre el PIB en la Unión Monetaria) no parecen revertirse suficientemente a pesar del ciclo económico. En este sentido, la vulnerabilidad de las finanzas públicas en España podría acrecentarse en un escenario de elevación del tipo de interés.



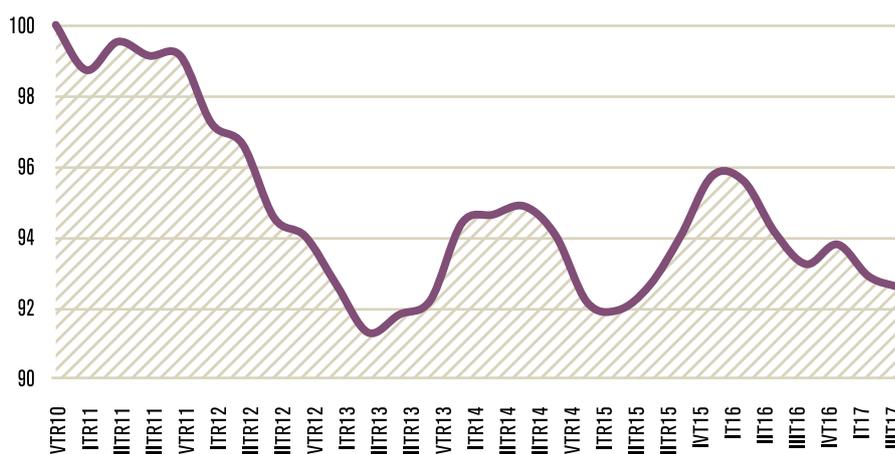
# 2 MOROSIDAD EMPRESARIAL

## 2.1 EL ÍNDICE SINTÉTICO DE MOROSIDAD EMPRESARIAL (ISME)

*Los niveles de morosidad empresarial siguen mejorando y el ISME se sitúa en 92,5 puntos*

El Índice Sintético de Morosidad Empresarial (ISME) del tercer trimestre se sitúa en 92,5 puntos, lo que supone una caída de 0,4 puntos en el indicador con respecto al dato revisado del trimestre anterior<sup>1</sup>. Continúa así la tendencia de mejora de los niveles de morosidad empresarial observada desde mediados de 2016.

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



1. La actualización de los datos ha supuesto una revisión del ISME publicado en el segundo trimestre de 2017, que pasa a situarse a 92,9 puntos (frente al 92,5 publicado en el Boletín anterior).

FUENTE: CEPYME y elaboración propia

La recuperación económica –y, en particular, de la liquidez empresarial y la cobertura para hacer frente a los pagos corrientes- y el “efecto de anclaje” que han supuesto las sucesivas medidas limitadoras de los plazos de pago interempresariales deben poder explicar

la contención de los niveles de morosidad. La estabilización en torno a niveles entre 92 y 94 puntos se produce desde mediados de 2013, cuando tiene lugar el despegue de la economía española y se aprueba el paquete de medidas de lucha contra la morosidad.

## POSICIÓN DE LIQUIDEZ DEL TEJIDO EMPRESARIAL ESPAÑOL (MILLONES DE EUROS Y %)

2. RDL 4/2013, de 22 de febrero (BOE 23.2.2013), de medidas de apoyo al emprendedor y de estímulo del crecimiento y de la creación de empleo, por el que se modifica la Ley 3/2004 de lucha contra la morosidad comercial y se establecen 60 días máximos de plazo de pago.

Indicadores de Balance	2009	2013	2016
Efectivo y depósitos (A)	231.400	217.031	235.359
Deuda a corto plazo (B)	187.865	113.752	95.422
Ratio de cobertura de la deuda a corto plazo	1,2	1,9	2,5

FUENTE: Afi a partir de Banco de España

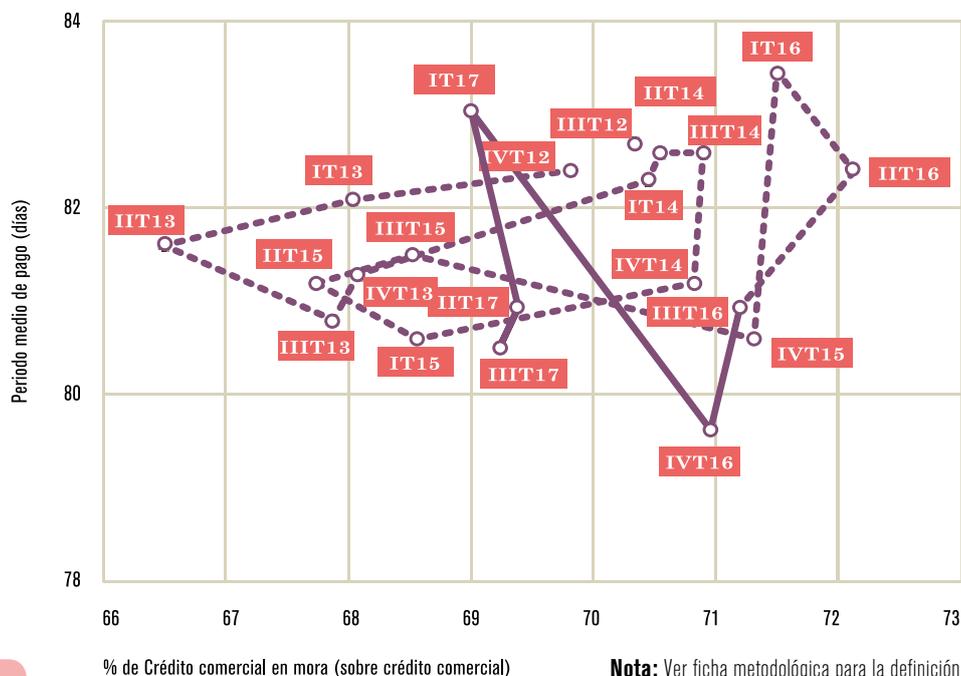


## 2.2 INCIDENCIA Y DURACIÓN DE LA MOROSIDAD

*La deuda comercial en mora se mantiene en el entorno del 69,2% y el periodo medio de pago en los 80 días, niveles similares a los registrados en el II trimestre*

La incidencia y duración de la morosidad apenas varían con respecto al segundo trimestre de 2017. Por un lado, la deuda comercial en mora se mantiene en torno al 69,2% del total de crédito comercial, un nivel muy cercano al 69,4% registrado en el segundo trimestre. Por otro lado, el periodo medio de pago se sitúa en los 80,5 días, un registro ligeramente inferior al del trimestre anterior (80,9 días). Se trata de uno de los registros más reducidos a lo largo de la serie histórica.

### INCIDENCIA Y DURACIÓN DE LA MOROSIDAD EMPRESARIAL EN ESPAÑA



FUENTE: CEPYME y elaboración propia

Nota: Ver ficha metodológica para la definición del PMP y del % de efectos en mora

## 2.3 EL COSTE DE LA MOROSIDAD

*El coste financiero agregado de la morosidad se reduce en el tercer trimestre a pesar de que el total de la deuda comercial se sitúa en máximos desde 2013*

El stock de deuda comercial del tejido empresarial sigue incrementándose en el tercer trimestre, una tendencia ligada a las señales del mayor dinamismo empresarial y la mejora de expectativas sobre el ciclo económico. Se sitúa así en máximos desde 2013, por encima de los 300.000 millones de euros, tras un largo periodo de descenso y atonía desde que estallara la crisis a mediados de 2008.

Sin embargo, la reducción del periodo medio de pago y de la deuda comercial en mora, así como

el mantenimiento de los tipos de interés, compensan este aumento de la deuda comercial total. Por consiguiente, el coste financiero de la morosidad se redujo en un 2% -equivalente a 18 millones de euros- con respecto al trimestre anterior, situándose en 944 millones de euros (en torno al 0,1% del PIB español).

### EL COSTE DE LA MOROSIDAD (Millones de euros)

	IIIT13	IIIT14	IIIT15	IIIT16	IIIT17	IIIT17
<b>Deuda comercial (1)</b>	294.943	288.801	293.662	299.091	302.671	303.346
<b>Coste financiero de la deuda comercial (1)</b>	1.593	1.586	1.486	1.400	1.419	1.404
<b>Deuda comercial con retraso de pago (1)</b>	200.224	204.739	201.233	212.951	210.000	210.051
<b>Coste deuda en retraso de pago (1)</b>	970	1.033	954	975	962	944
<b>Tipo de interés legal del dinero (1)</b>	4,0	4,0	3,5	3,0	3,0	3,0
<b>Tipo de interés legal de demora (1)</b>	8,5	8,2	8,1	8,0	8,0	8,0
<b>Tipo de interés legal ponderado (1)</b>	7,1	6,9	6,6	6,6	6,5	6,5

(1) Ver ficha metodológica para su definición

FUENTE: CEPYME y elaboración propia





## 2.4 ANÁLISIS SECTORIAL DE LA MOROSIDAD EMPRESARIAL

*Se reduce el periodo medio de cobro en el sector químico y en la industria del plástico, mientras que en el sector textil continúa aumentando, hasta alcanzar los 95 días*

Desde una perspectiva sectorial se observan pocas variaciones con respecto al trimestre anterior, manteniéndose las diferencias entre los comportamientos de cobro de las distintas ramas de actividad. Dichas diferencias superan los 26 días entre aquellas ramas con mejores y peores comportamientos de cobro, evidenciando la heterogeneidad sectorial en materia de morosidad.

Los sectores que presentan mejoras más apreciables son la industria química y del plástico, que han reducido su periodo medio de cobro en 4 y 2 días respectivamente. Por el contrario, el sector textil no solamente registra el periodo medio de cobro más alto en esta relación de sectores, sino que empeora con respecto al segundo trimestre, pasando a superar los 95 días de plazo medio de cobro.

Por su parte, la distribución alimentaria se mantiene como el

sector con menor periodo medio de cobro, rozando los 70 días, con un ligero aumento intertrimestral.

Estos parámetros sectoriales son coherentes con la hipótesis que postula que, en general, los plazos suelen ser más cortos en aquellas relaciones en las que la naturaleza del producto intercambiado es un bien perecedero -como es el caso de la distribución alimentaria- o cuya calidad es fácilmente evaluable; y mayores en aquellos de productos no perecederos o en los que se precisa una evaluación de la calidad del producto. Tal podría ser el caso de la distribución en el sector textil, cuyos plazos de cobro serían superiores a la media por la necesidad de evaluación por parte del deudor de la calidad de los tejidos. Asimismo, el mayor o menor poder de negociación a la hora de fijar los plazos de pago también podrían explicar ciertas desviaciones a escala sectorial.

## PERIODO MEDIO DE COBRO POR RAMA DEL ACREEDOR (Días)

	IIIT12	IIIT13	IIIT14	IIIT15	IIIT16	IIIT17	IIIT17
<b>Distribución Alimenticia</b>	79,2	72,9	69,8	66,3	64,7	68,9	69,2
<b>Agroalimentario</b>	72,2	70,6	70,9	71,3	73,8	71,4	69,7
<b>Químico</b>	74,6	76,8	75,6	75,1	75,5	75,0	70,8
<b>Maquinaria, Equipo Eléctrico y Electrónico</b>	81,7	80,1	77,7	77,9	79,9	79,7	79,4
<b>Otros</b>	72,1	71,2	85,8	84,2	75,7	85,9	79,9
<b>Madera y Mueble</b>	78,5	79,3	81,3	74,6	77,7	81,6	82,2
<b>Siderometalurgia</b>	85,2	80,7	85,5	86,9	83,7	81,2	82,3
<b>Papel y Artes Gráficas</b>	81,5	80,2	85,7	85,0	85,0	86,0	84,9
<b>Plásticos</b>	81,7	79,3	79,2	77,4	83,7	87,1	85,1
<b>Construcción y promoción</b>	97,1	100,5	95,3	91,0	93,7	95,7	94,9
<b>Textil</b>	91,7	91,3	98,2	100,8	98,3	93,7	95,9
<b>Total</b>	82,7	80,8	82,6	81,5	80,9	80,9	80,5

FUENTE: CEPYME y elaboración propia

## 2.5 ANÁLISIS TERRITORIAL DE LA MOROSIDAD EMPRESARIAL

*Las empresas madrileñas mejoran su comportamiento de pago, acortándose 5 días con respecto al trimestre anterior. Las castellanoleonesas y las catalanas registran los periodos medios de pago más reducidos*

A escala regional también persisten divergencias, siendo Castilla y León y Cataluña las Comunidades Autónomas que albergan las empresas con mejores comportamientos de pago, con periodos medios de pago de 69,3 y 72,9 días, tan solo 9,3 y 12,9 días por encima del plazo legal, respectivamente.

Por el contrario, el periodo medio de pago aumentó especialmente en Extremadura, donde se incrementó en 3 días. Esta Comunidad, junto a la región de Murcia, son las que presentan mayores problemas de morosidad empresarial, registrando periodos medios de pago que superan en más de 30 días el límite legal permitido.

Es reseñable, por otra parte, la reducción de más de 5 días observada en las empresas madrileñas de más de 5 días, así como en las empresas canarias y asturianas, que logran mejorar el periodo medio de pago en 2,3 y 2 días, respectivamente.

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

	IIIT12	IIIT13	IIIT14	IIIT15	IIIT16	IIIT17	IIIT17
<b>Castilla y Leon</b>	75,6	72,5	74,2	77,6	79,5	68,7	69,3
<b>Cataluña</b>	78,9	77,3	77,6	75,1	72,8	73,1	72,9
<b>Principado de Asturias</b>	81,7	82,8	78,4	79,4	77,1	76,3	74,3
<b>Aragon</b>	72,0	70,9	72,1	75,8	74,7	72,6	74,9
<b>Comunidad Foral de Navarra</b>	82,3	75,9	77,4	82,8	80,5	78,1	77,4
<b>Cantabria</b>	86,2	78,9	86,9	82,8	86,0	79,2	80,8
<b>Galicia</b>	82,3	80,0	82,7	80,9	78,6	79,5	81,1
<b>Islas Baleares</b>	85,8	79,5	78,8	79,3	85,0	81,3	81,7
<b>La Rioja</b>	87,2	82,3	77,8	71,9	77,8	78,1	82,2
<b>Castilla-La Mancha</b>	81,0	79,7	79,8	80,9	88,9	82,2	82,5
<b>Pais Vasco</b>	80,3	77,7	79,7	77,5	80,0	79,9	83,0
<b>Comunidad de Madrid</b>	87,1	84,8	88,1	84,9	85,6	89,0	83,3
<b>Comunidad Valenciana</b>	86,0	85,7	87,1	83,3	84,9	84,1	84,0
<b>Islas Canarias</b>	90,9	88,8	88,8	87,7	86,9	87,7	85,4
<b>Andalucía</b>	86,2	87,5	89,6	91,7	83,5	86,4	87,5
<b>Region de Murcia</b>	85,7	83,5	88,3	90,0	87,9	90,6	90,5
<b>Extremadura</b>	88,4	83,3	85,2	81,4	89,3	87,4	90,8
<b>Total</b>	82,7	80,8	82,6	81,5	80,9	80,9	80,5

FUENTE: CEPYME y elaboración propia

## 2.6 ANÁLISIS DE LA MOROSIDAD SEGÚN EL TAMAÑO DE LA EMPRESA

*Las empresas medianas reducen significativamente su periodo medio de pago con respecto al trimestre anterior en 2,3 días. Las microempresas son las que mejor pagan, con solo 15,2 días por encima del periodo legal.*

En el tercer trimestre del año, el periodo medio de pago de las empresas medianas se reduce en más de 2 días, hasta los 84,1 días. En el caso de las microempresas y empresas pequeñas los periodos medios de pago apenas varían en el trimestre, manteniéndose en torno a los 75,2 y 80,9 días respectivamente.

Precisamente, las microempresas son el segmento que más se ha ajustado desde 2013 al nuevo marco regulatorio, y el que más sufre la morosidad o el alargamiento de los pagos, dado su menor músculo financiero y poder de negociación en las relaciones comerciales.

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

	IIIT12	IIIT13	IIIT14	IIIT15	IIIT16	IIIT17	IIIT17
<b>Micro 1 - 9</b>	83,1	75,1	75,6	76,0	72,3	75,4	75,2
<b>Pequeña 10 - 49</b>	83,2	81,4	83,5	81,8	81,8	80,4	80,9
<b>Mediana 50 - 249</b>	82,2	84,6	85,2	85,0	85,8	86,3	84,1
<b>Total</b>	<b>82,7</b>	<b>80,8</b>	<b>82,6</b>	<b>81,5</b>	<b>80,9</b>	<b>80,9</b>	<b>80,5</b>

FUENTE: CEPYME y elaboración propia

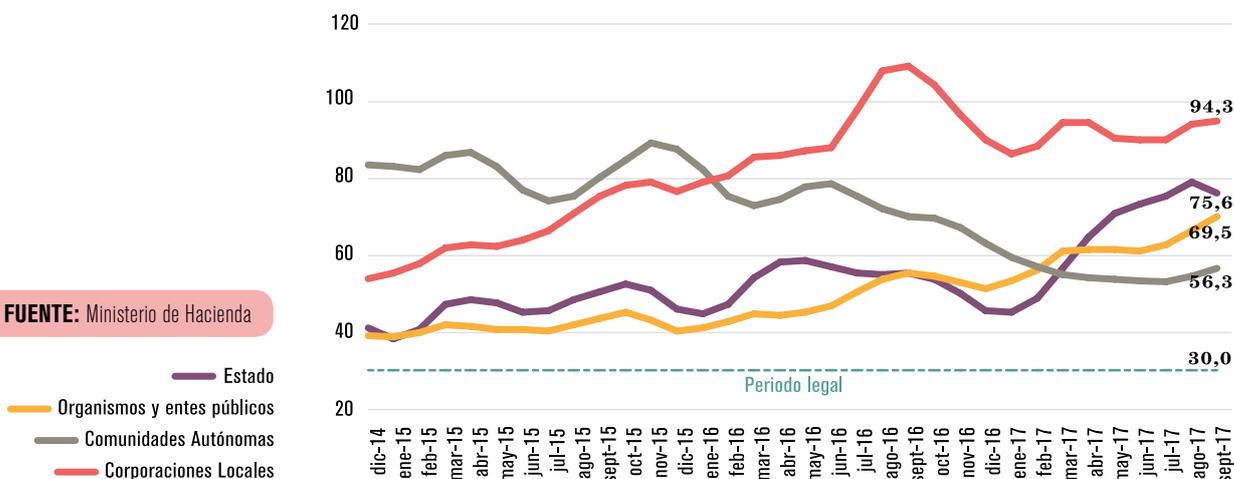
## 2.7 LA MOROSIDAD DE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS

*A pesar del saneamiento financiero de las administraciones, continúa alargándose el periodo medio de pago, especialmente en las Corporaciones Locales que siguen acumulando los mayores retrasos, triplicando el máximo legal permitido con 94,3 días*

En el tercer trimestre de 2017 las Corporaciones Locales siguen acumulando los mayores retrasos, alargando el periodo medio de pago a proveedores hasta triplicar el máximo legal permitido (94,3 días). En el caso de los organismos y entes públicos, el periodo medio de pago a proveedores se incrementó en casi 9 días con respecto al trimestre anterior, situándose en los 69,5 días. Se reduce así la diferencia con el periodo medio de pago de la Administración General del Estado, que alcanza los 75,6 días. Las Comunidades Autónomas, por su parte, se mantienen como el ente público que presenta un mejor comportamiento de pago (56,3 días).

### PERIODO MEDIO DE PAGO A PROVEEDORES DE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS SEGÚN NIVEL ADMINISTRATIVO. MEDIA MÓVIL DE TRES MESES (DIC 2014 - SEP 2017)

FUENTE: Ministerio de Hacienda



*El aumento de las inversiones y la heterogeneidad en el ciclo de las mismas, unido al aumento de expedientes, posiblemente explique esta dinámica de crecimiento de los PMP de las administraciones.*

Entre las razones que podrían explicar esta dinámica de crecimiento en los periodos medios de pago -en un contexto marcado por el saneamiento financiero- la hipótesis que cobra más fuerza es que obedece al aumento del gasto de las Administraciones Públicas en dos vertientes. Primero, el efecto composición que ha provocado el aumento de las inversiones, cuya naturaleza es diversa. Así, en algunas inversiones los plazos de pago tienden a dilatarse más que en otros, por la necesidad de evaluación de diversos parámetros. Segundo, que el incremento del gasto motiva una mayor acumulación de

expedientes, y dados los recursos disponibles, el alargamiento en los plazos podría estar al menos en parte explicado por la “sobrecarga” en las administraciones.

Por último, el 22 de diciembre de 2017 se aprobaba la modificación de la metodología de cálculo del periodo medio de pago de las Administraciones Públicas, un cambio regulatorio que puede tener efectos en la sostenibilidad financiera de Comunidades Autónomas y Entidades Locales.



## ▶ CAMBIO LEGISLATIVO: NUEVO REAL DECRETO 1040/2017, DE 22 DE DICIEMBRE

*Nueva metodología para el cálculo del Periodo Medido de Pago (PMP)*

El Real Decreto se centra en el cálculo del PMP relacionado con la Ley de Estabilidad Presupuestaria y Sostenibilidad Financiera, subrayando que este no altera el plazo máximo de pago a proveedores establecido en la normativa de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales.

La modificación principal y más importante en la metodología de cálculo del PMP se refiere a que el número de días de pago o de días pendientes de pago se establecen en número de días naturales desde las fechas de anotación en registro de las facturas o de la aprobación de certificaciones de obra. Por tanto, desaparecen los 30 días de margen que en la actualidad existen a partir de esas fechas y que no se consideran en ese cómputo del número de días.

*Nuevo procedimiento para calcular la retención de recursos del sistema de financiación en caso de incumplimiento del PMP*

El nuevo Real Decreto introduce mayor complejidad en el procedimiento a seguir para la retención de recursos del sistema de financiación ante el incumplimiento del PMP, especialmente para las Comunidades Autónomas.

Así en el caso de las Comunidades Autónomas se introducen nuevos factores a tener en cuenta en el cálculo del importe de reducción o deducción en caso de incumplimiento de pagos. Entre los nuevos factores que deberán incluirse se encuentran la antigüedad, el estado de tramitación contable de la deuda comercial, el calendario de tramitación de los mecanismos de financiación habilitados por el Estado, la evolución del plazo medio transcurrido desde la entrega efectiva de los bienes o prestaciones hasta la fecha de aprobación de los documentos de conformidad.

## IMPLICACIONES DEL CAMBIO NORMATIVO

El cambio de metodología tendrá importantes implicaciones en la sostenibilidad financiera de las Comunidades Autónomas y Corporaciones Locales. En efecto, contabilizar el periodo medio de pago en días naturales desde el registro de las facturas incrementará el riesgo de incurrir en retenciones de los recursos de financiación en algunas Comunidades Autónomas dado que estas se activan cuando el PMP supera los 60 días durante dos meses consecutivos.

Asimismo, las Corporaciones Locales se verán afectadas de forma notable. El cambio de metodología en el cálculo del PMP, implicaría que en torno al 32% del total de las entidades locales que se financian con el sistema de cesión de impuestos sufriría retenciones o el riesgo de experimentarlas.

# 3 EL CRÉDITO FINANCIERO

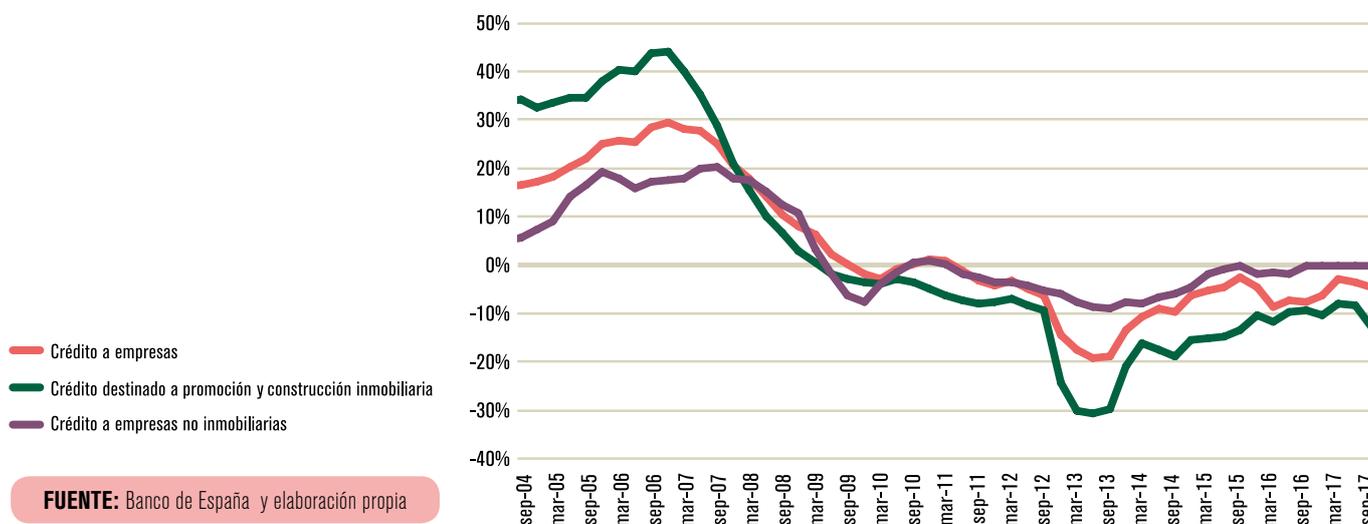
## 3.1 EVOLUCIÓN DEL CRÉDITO Y DE LA FINANCIACIÓN DE LAS EMPRESAS SEGÚN LAS FUENTES OFICIALES

*El stock de crédito financiero a empresas se reduce un 4,4%, motivado principalmente por la reducción que se destina al sector de la construcción y promoción*

El mayor dinamismo de la economía española sigue sin traducirse en una mayor concesión de crédito financiero a empresas que, por el contrario, continúa

retrocediendo y se reduce un 4,4% interanual en el tercer trimestre del año. Una caída que se explica principalmente por el sector de la construcción y promoción, donde el crédito bancario no solamente no crece sino que acelera su caída hasta el 12,7% interanual. En cambio, se perciben pocos movimientos en cuanto a la concesión de crédito a empresas no inmobiliarias, que apenas se ralentiza un 0,23% interanual.

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



FUENTE: Banco de España y elaboración propia



*La nueva concesión de préstamos a pymes sigue creciendo en el tercer trimestre, aunque a ritmos más moderados. Sin embargo, el mayor ritmo de crecimiento de las amortizaciones explica que el stock de crédito a empresas todavía presente tasas negativas de crecimiento.*

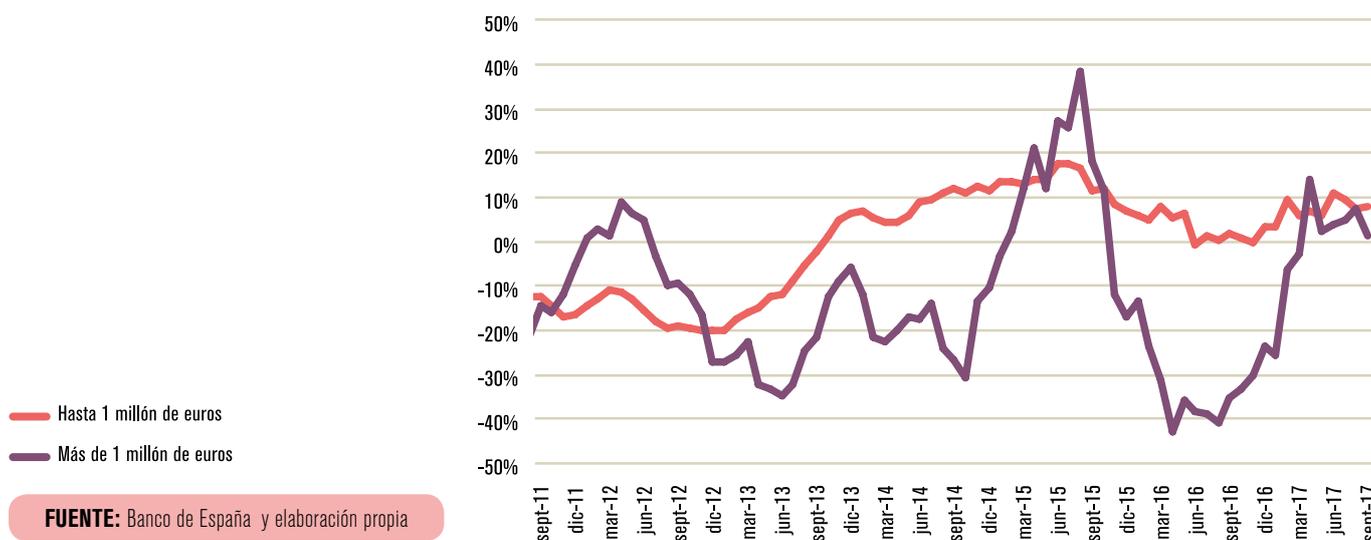
Según los datos del Banco de España, la concesión de crédito para nuevas operaciones sigue creciendo, si bien lo hace a un menor ritmo que en el segundo trimestre. Así, los préstamos bancarios destinados a pymes -es decir, aquellos con un valor inferior a 1 millón de euros- crecieron un 8,1% in-

teranual este trimestre, casi 3 puntos menos que en el trimestre anterior. Por otro lado, los créditos a grandes empresas -es decir aquellos con un valor superior a 1 millón de euros- se incrementan un 1,5% interanual, 2 puntos menos que en el segundo trimestre.

La nueva concesión de préstamos a pymes crece a mayor ritmo que en el caso de préstamos a grandes empresas, fruto probablemente del mayor recurso de estas últimas a la financiación no bancaria.

Por otra parte, a pesar del dinamismo de la nueva concesión, el mayor ritmo de crecimiento de las amortizaciones explica que el stock de crédito a empresas todavía presente tasas negativas de crecimiento.

### 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

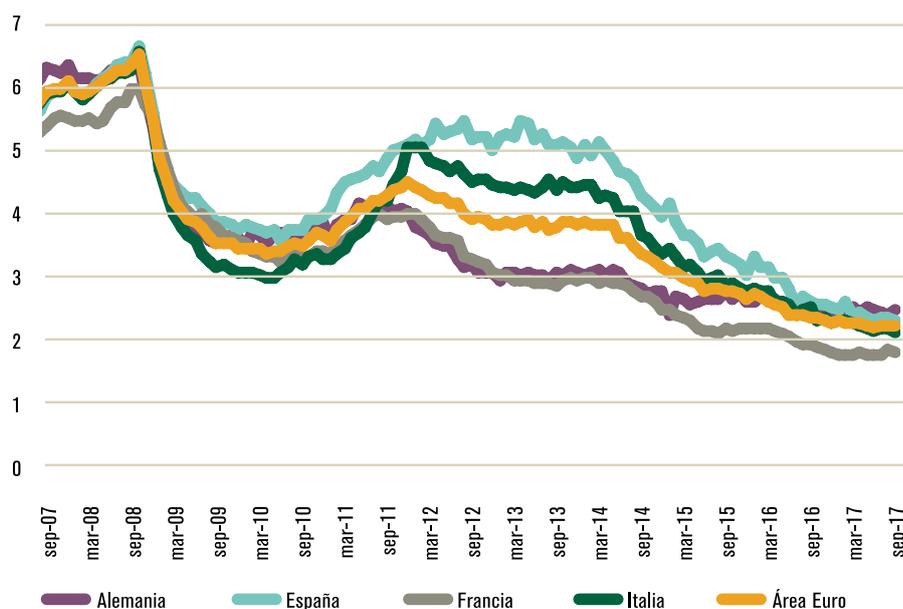
*La estabilidad financiera sigue impulsando la convergencia de las condiciones de financiación entre los países europeos. A pesar de que sigue situándose por encima de la media de la zona euro, el tipo medio de interés en España se sitúa ya por debajo del que se observa en Alemania.*

La prolongación de la política monetaria expansiva del Banco Central Europeo (el tipo de interés se encuentra en niveles próximos a cero) y la mayor competencia entre operadores debida a la unión bancaria europea han presionado a la baja en los últimos años el tipo de interés de las nuevas operaciones para las pymes, provocando una mayor convergencia entre países.

Con respecto a inicios de año, el tipo de interés de la financiación

de las pymes españolas se ha reducido ligeramente, pasando de 2,44% en enero hasta 2,27% en septiembre de 2017. A pesar de que sigue situándose por encima de la media de la zona euro (2,16%), parece claro que las condiciones de financiación para las pymes han mejorado sustancialmente desde los episodios de la crisis bancaria y de la soberana acaecidos entre 2011 y 2013. De hecho, el tipo medio de interés se sitúa ya por debajo del que se observa, por ejemplo, en Alemania.

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



FUENTE: Banco de España y elaboración propia



*Desde principios de año, la morosidad bancaria se acentúa en las empresas del sector industrial, pero se reduce en el sector servicios*

rollan actividades metalúrgicas y de construcción de maquinaria las que presentan mayor morosidad, con una tasa que se incrementa a 17,2% en el tercer trimestre, casi 2 puntos más que a principios de año. Otras ramas industriales como la producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua o la alimentación, bebidas y tabaco presentan menores tasas de crédito en mora, aunque desde principios de año ha empeorado su comportamiento de pago con una mayor proporción de retrasos.

La venta de las carteras de créditos morosos por parte de las entidades financieras, así como el aumento de las provisiones, explican en gran medida la reducción de los niveles de morosidad bancaria.

La tasa de mora financiera ha repuntado en las empresas del sector industrial, mientras que se reduce en el sector servicios. La proporción de crédito en mora de las empresas industriales (excluyendo la construcción) se sitúa así en un 9,1% en el tercer trimestre, casi dos puntos por encima de la tasa de morosidad que presentan las empresas de servicios, que se sitúa en este mismo periodo en un 7,4%.

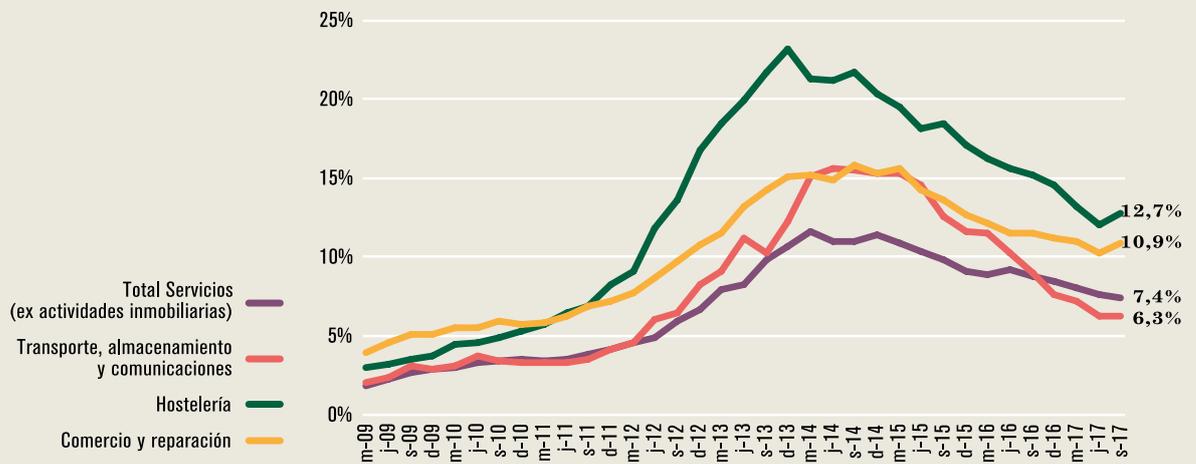
En el sector industrial, debido a su mayor vínculo con la construcción, son las empresas que desa-

rollan actividades metalúrgicas y de construcción de maquinaria las que presentan mayor morosidad, con una tasa que se incrementa a 17,2% en el tercer trimestre, casi 2 puntos más que a principios de año. Otras ramas industriales como la producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua o la alimentación, bebidas y tabaco presentan menores tasas de crédito en mora, aunque desde principios de año ha empeorado su comportamiento de pago con una mayor proporción de retrasos.

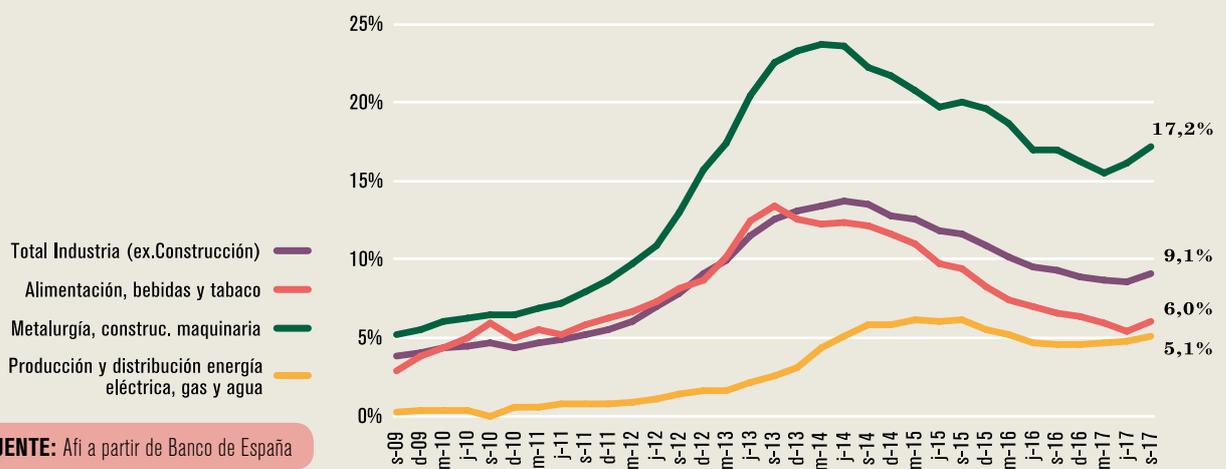
En el sector servicios, la hostelería es la rama productiva con mayor tasa de morosidad, aunque esta se ha reducido desde principios de año hasta el 12,7% en el tercer trimestre. Las empresas dedicadas al comercio y reparación también presentan un peor comportamiento de pago que la media de empresas del sector servicios. No obstante, a pesar de la tendencia hacia una reducción de la morosidad, esta sigue siendo muy superior a los niveles anteriores a la crisis.



## EVOLUCIÓN DEL CRÉDITO EN MORA EN EL SECTOR SERVICIOS (% MORA)



## EVOLUCIÓN DEL CRÉDITO EN MORA EN LA INDUSTRIA (EXCEPTO CONSTRUCCIÓN) (% MORA)



FUENTE: Afi a partir de Banco de España



## MONOGRÁFICO

# LAS *FINTECH*: UNA OPORTUNIDAD CRECIENTE PARA LAS PYMES

A semejanza de sus homólogas surgidas en otros sectores productivos – media, transporte, distribución- las nuevas empresas financieras eminentemente digitales o *fintech* están modulando la estructura y los fundamentos del sector bancario y financiero

a escala global. Las *fintech* se caracterizan por ser intensivas en conocimiento y en uso de tecnologías digitales, alejándose, por tanto, del paradigma clásico de producción característico del siglo XX., basado en los factores clásicos de producción.

## EL FENÓMENO DISRUPTIVO DE LAS *FINTECH*

El modelo de negocio *fintech* descansa en la innovación centrada en mejorar la experiencia del usuario (UX, por sus siglas en inglés), la reducción de costes operativos y transaccionales (mayor agilidad de trámites, eficiencia de los procesos) y la flexibilidad de adaptación a las condiciones del entorno (demanda y competidores, fundamentalmente).

Entre los elementos disruptivos más destacados que han introducido las *fintech* en la actividad financiera figuran la personalización de la oferta –en línea con las

tendencias de customer centric- y la rapidez y agilidad en la satisfacción de la demanda, mediante la minimización del “time to market”. Por otra parte, la reducción en el coste de almacenamiento y tratamiento de la información relativa a la relación entidad-cliente permite realizar desde el seguimiento de las operaciones, a la prestación de servicios diferenciados gracias al proceso interactivo, iterativo y multidimensional entre la entidad y la persona, ya sea física o jurídica. Por ejemplo, algunas *fintech* han desarrollado modelos de calificación crediticia

más eficientes que los tradicionales, que permiten la concesión de préstamos a precios más competitivos, ajustados al riesgo real de los agentes solicitantes de financiación. Estos modelos permiten obtener una calificación mediante la captación y agregación de multitud de datos estructurados y no estructurados relativos a los aspectos financieros, de comportamiento, reputacionales, transaccionales, etc., combinados con modelos avanzados de análisis de riesgos.

En este sentido, el abaratamiento del uso de las tecnologías digitales y de Internet, que a diferencia de los canales tradicionales no

adolece de restricciones de tiempo y espacio, es el vector clave de desarrollo de esta nueva concepción de servicios financieros.

A pesar del formidable reto que supone para las entidades tradicionales la competencia de estos nuevos agentes, la estrategia seguida por los operadores establecidos ha sido notablemente acomodaticia: en el negocio concreto de la banca española minorista, el 54% de las entidades afirma haber establecido alianzas con empresas *fintech* ante el temor a la pérdida de cuota de mercado, y el 84% descuenta futuras alianzas en los próximos 3 o 5 años.

## EVOLUCIÓN DE LAS *FINTECH* EN LA FINANCIACIÓN A PYMES: ESPAÑA VS EUROPA

Los segmentos donde las *fintech* están teniendo una mayor incidencia son la financiación personal y la corporativa. Con respecto a este último, resulta significativo el número de *fintech* que se han orientado a la financiación de pymes y *start ups*. La concesión de crédito a pymes es precisamente uno de los principales nichos de mercado a la hora de competir con los agentes tradicionales y adquirir cuota de mercado. No obstante, desde una óptica geográfica, el desempeño de las *fintech* ha sido desigual en España con respecto a Europa.

En los países que forman la Unión Europea, el mercado de financiación alternativa a través de *fintech* mantuvo durante 2016 la senda de crecimiento de periodos anteriores, llegando a alcanzar un volumen de 2.063 millones de euros excluyendo Reino Unido, que es el mercado más importante de este tipo de financiación. Cada vez son más las empresas que acuden a estos nuevos agentes, motivados por la agilidad con la que responden a las demandas de financiación. En este sentido, en los próximos años se espera que se incremen-

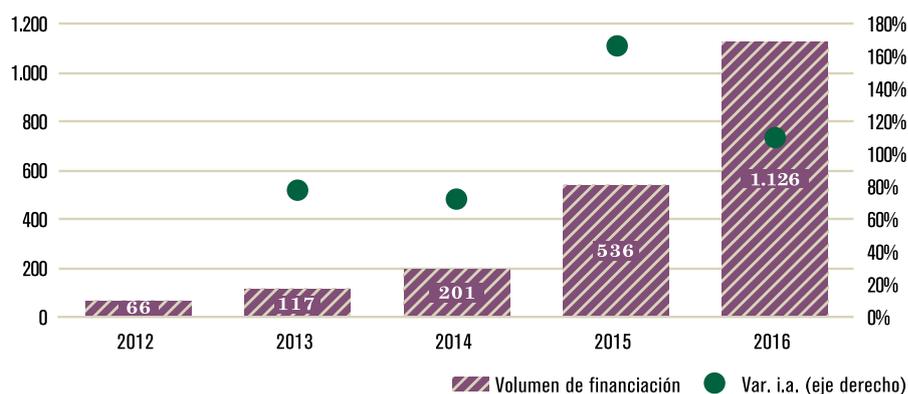
te la colaboración en el segmento empresarial entre bancos y estas entidades nativas digitales.

En 2016, más de 14.500 empresas europeas acudieron en busca de financiación a estas empresas de financiación alternativa, alcanzando un volumen de 1.126 millones de euros (excluyendo de nuevo a Reino Unido). Estas

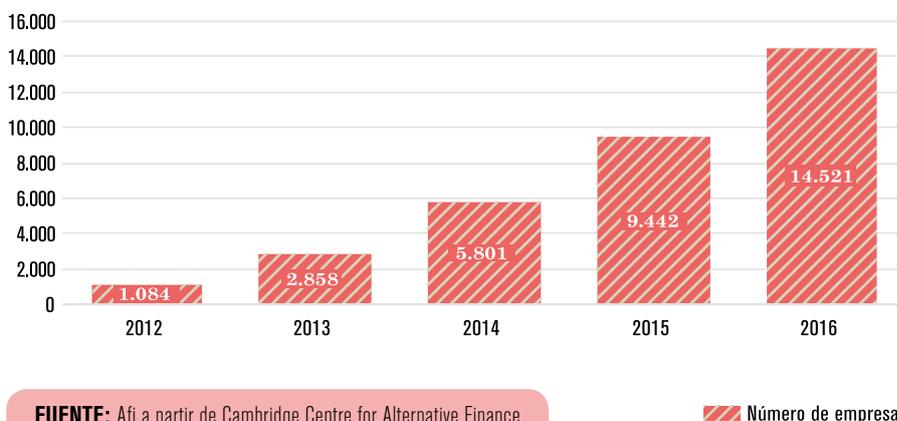
cifras suponen un incremento significativo con respecto al año anterior, tanto en número de empresas como en volumen. Sin embargo, es preciso señalar que ambos crecimientos se han desacelerado con respecto a los registrados en el año anterior, una tendencia favorecida probablemente por la mejora observada en el acceso a la financiación

tradicional, es decir, a través de entidades bancarias por parte de las pequeñas y medianas empresas. Prueba de dicha mejora es que la nueva concesión a pymes por parte de las entidades tradicionales presenta una tendencia alcista, con tasas de crecimiento que pasan del 3% al 8% entre 2016 y 2017.

### VOLUMEN DE FINANCIACIÓN ALTERNATIVA A EMPRESAS EN EUROPA (MILLONES €), (UE EXCEPTO UK)



### NÚMERO DE EMPRESAS EUROPEAS CON FINANCIACIÓN ALTERNATIVA (MILLONES €), (UE EXCEPTO UK)



FUENTE: Afi a partir de Cambridge Centre for Alternative Finance

■ Número de empresas

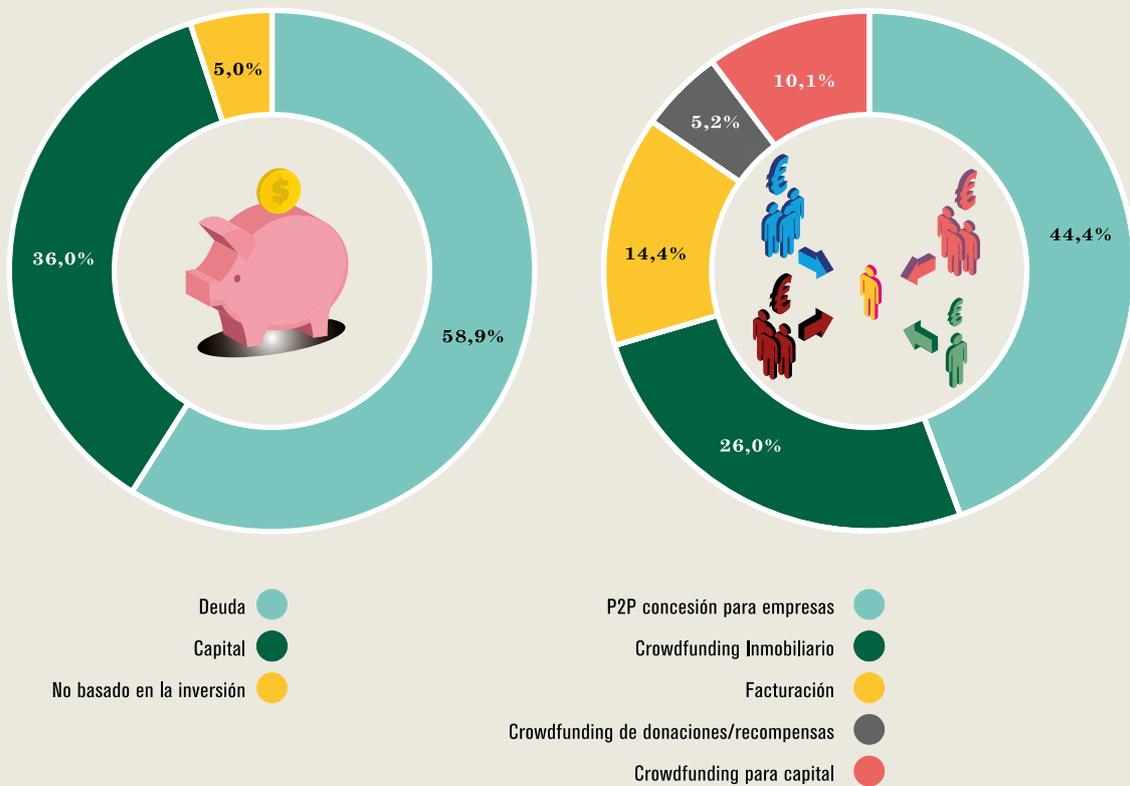
España, por su parte, se situó en 2016 como el quinto país europeo con mayor volumen de financiación alternativa (excluido Reino Unido) y el tercero con mayor financiación alternativa destinada a empresas. Así, del montante total de 131 millones de euros de financiación alternativa concedidos, el 76% (100 millones) se destinaron en 2016

a la financiación de *start ups*, emprendedores y pymes. Sin embargo, esta cifra resulta insignificante si se compara con el stock de financiación concedida por las entidades de depósito a empresas, ya que supone únicamente un 0,02%.

Dentro de las diversas modalidades a través de las cuales las

entidades pueden acceder a esta financiación, la principal modalidad por la que optan las empresas españolas es el modelo de deuda (58,9%), seguido por el modelo de capital (36%), mientras que los modelos no basados en inversión (basados en donaciones, recompensas, *crowdfunding*, etc.) ocupan un lugar residual (5%).

### VOLÚMENES DE FINANCIACIÓN ALTERNATIVA POR MODELOS EN ESPAÑA EN 2016 (%)



FUENTE: Afi a partir de Cambridge Centre for Alternative Finance

Así, entre los modelos de deuda, destaca sobre todo la importancia que ha adquirido el modelo de préstamos *Peer To Peer* a empresas (P2P, por sus siglas en inglés), que ha registrado tanto un crecimiento exorbitado (+104% i.a.) como alcanzado un volumen especialmente significativo. Esto concuerda con el

elevado número de plataformas online que han surgido en España durante los últimos años, fenómeno reforzado por la mayor agilidad y rapidez que permiten éstas a la hora de acceder a financiación junto con los estrictos estándares de concesión de crédito (*scoring*) de las entidades bancarias españolas.

## EL LIDERAZGO DE REINO UNIDO Y EEUU EN LA EXPANSIÓN *FINTECH*

A pesar de la penetración observada en los últimos años, aún queda mucho camino por recorrer en nuestro país. Prueba de ello es el nivel que ha alcanzado la financiación alternativa canalizada a *start ups* y pymes en países como Reino Unido, donde la financiación a este segmento supone el 70% del total de la financiación alternativa, es decir, algo más de 3.700 millones de euros. Al igual que en España, el principal modelo utilizado es el de deuda, canalizando algo más de 3.300 millones de euros. De hecho, comparando estas cifras con el volumen de préstamos a pymes por parte de los bancos ingleses, el resultado en términos relativos se sitúa aún en el 6,6%, habiendo mejorado sustancialmente desde 2012 cuando apenas alcanzaba el 0,3%.

En cuanto a la finalidad de estos préstamos concedidos en el mercado de financiación alternativa, las pymes anglosajonas destinan más del 50% de la financiación recibida mediante préstamos P2P a dos finalidades concretas: el desarrollo de proyectos de expansión y crecimiento y a la financiación del circulante.

Otro ejemplo de éxito de la financiación alternativa para empresas es EEUU, donde un total de 143.344 empresas han accedido en 2016 a financiación por un valor de 8.800 millones de dólares, siendo claramente predominante también el peso de los modelos de deuda, con un porcentaje del 88% sobre el total (7.700 millones de dólares).



## PERSPECTIVAS FUTURAS DE LAS *FINTECH* EN LA FINANCIACIÓN A PYMES

El horizonte de crecimiento de las *fintech* en España es aún incierto, aunque si se atiende a las posiciones adoptadas por los principales operadores y la experiencia de otros países pioneros, la penetración de las mismas seguirá aumentando en los próximos años. La transformación digital de los servicios financieros pasa además por un mayor papel de este tipo de iniciativas en la cadena de valor.

Para la pyme española, un desarrollo mayor del ecosistema *fintech* permitirá el acceso a líneas de financiación más personalizadas y seguramente a una mejora de las condiciones. Al fin y al

cabo, la entrada de estos nuevos operadores ha eliminado barreras geográficas, y constituye un elemento disciplinante para los operadores tradicionales. No solo las nuevas entidades, sino también grandes tecnológicas -Apple, Google, Amazon, Facebook y Alibaba, entre otros- que ya están ocupando ciertos segmentos de financiación y van a contribuir a una mayor contabilidad en el sector bancario. Los operadores de telecomunicaciones también han tomado posiciones, con un reciente ejemplo personalizado en Orange (Francia), cuyo banco móvil cuenta ya con 50.000 clientes.

# 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 pueden 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):** N° 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:** N° 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:** N° 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 ECONOMÍA, INDUSTRIA Y COMPETITIVIDAD

SECRETARÍA GENERAL DE INDUSTRIA Y DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

DIRECCIÓN GENERAL DE INDUSTRIA Y DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

