



NÚMERO 9
JULIO 2016

**BOLETÍN DE MOROSIDAD
Y FINANCIACIÓN EMPRESARIAL**

CEPYME
CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE INDUSTRIA, ENERGÍA
Y TURISMO

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

DIRECCIÓN GENERAL
DE INDUSTRIA
Y DE LA PEQUEÑA
Y MEDIANA EMPRESA

ÍNDICE

Opinión invitada	4
Claves del trimestre	6
1 Entorno empresarial	8
1.1 Contexto económico	8
1,2 Componentes del entorno empresarial	10
2 Morosidad empresarial	12
2.1 El Índice Sintético de Morosidad Empresarial (ISME)	12
2.2 Indicadores de situación y expectativas de morosidad empresarial	13
2.3 Incidencia y duración de la morosidad	15
2.4 El coste de la morosidad	20
2.5 Análisis sectorial de la morosidad empresarial	21
2.6 Análisis territorial de la morosidad empresarial	23
2.7 Análisis de la morosidad según el tamaño de la empresa	27
2.8 La morosidad de las Administraciones Públicas	29
3 El crédito financiero	30
3.1 Evolución del crédito y financiación de las empresas según las fuentes oficiales	30
3.2 Las condiciones de financiación de las pymes españolas	32
Monográfico: El riesgo de crédito y sus implicaciones para los procesos de internacionalización de las pymes	38
Glosario	42

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

www.ipyme.org
Edición: Julio de 2016

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: Equifax, CESCE, Informa e Intrum Justitia

	MINISTERIO DE INDUSTRIA, ENERGÍA Y TURISMO SECRETARÍA GENERAL TÉCNICA SUBDIRECCIÓN GENERAL DE DESARROLLO NORMATIVO, INFORMES Y PUBLICACIONES CENTRO DE PUBLICACIONES	PANAMÁ, I. 28071-MADRID TELS.: 91.349 51 29 / 4968 / 4000 / 7605 FAX: 91.349 44 85 www.minetur.gob.es CentroPublicaciones@minetur.es
		NIPO:-070_15_012_2 Edición papel NIPO:070_15_011_7 MAQUETACIÓN Y DISEÑO DE CUBIERTA: Kelsing Comunicación

OPINIÓN INVITADA



Juan Carlos González

Director General de Intrum Justitia

De todos es sabido que la morosidad es un elemento de desestabilización para el tejido empresarial. En efecto, los retrasos en los pagos y los impagos afectan directamente a la capacidad de las empresas para expandirse o, en el peor de los casos, sobrevivir.

Quienes más sufren las consecuencias de la morosidad son las pequeñas y medianas empresas, pues son organizaciones que disponen de menor músculo financiero para hacer frente a tal situación, y normalmente son las más expuestas a tener que aceptar condiciones menos ventajosas en el cobro de sus facturas. Según desvela un informe de Intrum Justitia, hasta dos de cada tres pymes indican que los retrasos en el cobro limitan su crecimiento. Adicionalmente, el 65% de las mismas ha aceptado plazos de pago más largos de los que desearían y un 21% asegura que el alargamiento de los plazos provino de

una gran empresa. Asimismo, casi dos tercios indican que los retrasos intencionados en el pago están entre las principales causas que provocan retrasos en el cobro. Por otra parte, a la hora de cubrir los riesgos de impago, las pymes también adolecen de falta de información y de capacidad de financiación de instrumentos de cobertura para dichos riesgos. El 34% de las empresas españolas asegura que no dispone de ningún tipo de recurso para poder transferir el riesgo a un tercero, como por ejemplo, garantías bancarias, seguros de crédito, comprobaciones de crédito, prepagos, servicios de cobro de deudas o protección contra impagos.

Desde un enfoque agregado, la morosidad comporta costes muy relevantes a la competitividad, a la generación de empleo y a la credibilidad y reputación del propio sistema económico, de la que depende, entre otras cosas, la

capacidad de financiación del tejido productivo y la administración pública en los mercados internacionales. Solo en términos financieros, sin tener en cuenta todos los gastos en los que incurre una empresa para tratar de recuperar el montante de sus operaciones con retraso en el cobro, el coste de la morosidad se estima en el 0,1% del PIB. Esta estimación también prescinde de la cuantificación de los créditos fallidos, es decir, aquellos que nunca se cobran y que suponen un quebranto definitivo para el acreedor y, en cualquier caso, un elevado coste para la economía.

Sin embargo, a pesar de las conocidas consecuencias negativas de este fenómeno, tanto a escala micro como desde una perspectiva agregada, España sigue estando a la cola en esta materia, junto a países como Italia o Grecia, pero a una gran distancia de otros referentes europeos,

como Alemania, Francia, Suecia o Dinamarca. Iniciativas como el Boletín de Morosidad y Financiación Empresarial vienen constatando esta realidad desde hace años, tratando de visibilizar ante la opinión pública, desde el rigor analítico, un problema que a día de hoy sigue siendo un importante quebradero de cabeza para muchas pymes.

Estas evidencias sugieren la necesidad de erradicar el lastre de la morosidad del tejido productivo. Un reto que no solo precisa de una mejora de la regulación, sino que exige una mayor responsabilidad corporativa. La morosidad es un problema que se propaga en el tejido productivo a medida que se extienden los impagos y estos se transfieren entre las empresas. En definitiva, las élites directivas, tanto públicas como privadas, deben hacerse eco de que la morosidad no beneficia, en el largo plazo, a nadie, sino todo lo contrario.

CLAVES DEL TRIMESTRE

En el primer trimestre de 2016, el PIB de España creció un 0,8% trimestral, en un marco continuista de factores externos favorecedores – mantenimiento de los precios del petróleo y política monetaria expansiva del BCE - y de dinamismo del consumo de las familias. Este ritmo de crecimiento del PIB ha dado, a su vez, continuidad a la relevante creación de empleo experimentada en el trimestre. Todos los indicadores disponibles muestran que el segundo trimestre mantendrá la misma tónica.

Un año más, la competencia y la falta de demanda son los principales factores señalados por los empresarios en la Encuesta CEPYME de Morosidad y Financiación como condicionantes de la capacidad de crecimiento de sus empresas. Destaca el incremento de la relevancia de la adecuación del capital humano, en un marco de paulatino retorno a la normalidad de los mercados de bienes y servicios.

El ISME se reduce en cinco décimas respecto al trimestre anterior, rompiendo la tendencia alcista de los tres últimos trimestres. Por otra parte, las empresas perciben una mejora del comportamiento de la morosidad para el segundo semestre del año.

El periodo medio de pago se redujo en más de 1 día respecto al trimestre anterior, situándose en los 79,4 días. Sin embargo, la deuda comercial en mora se mantiene estable en el 71,5% del total de crédito comercial que, a su vez, sigue manteniendo un dinamismo muy moderado.

Para el 70% de las pymes españolas que tienen facturas pendientes de cobro, el importe de las facturas en mora no supera el 5% del valor de sus ventas. Se reduce, por otra parte, el porcentaje de empresas que tienen más del 10% de su facturación en riesgo elevado de impago al 6% del total de pymes.

La morosidad supone un coste financiero extra de 900 millones de euros al tejido productivo español.

La menor intensidad del problema de la morosidad también es perceptible de manera generalizada a escala sectorial. Asimismo, se observa que todas las actividades descuentan una mayor mejora para la segunda mitad de 2016. El sector de plásticos sitúa su periodo medio de cobro en 77,5 días, 10 menos que en el trimestre anterior. Por el contrario, en el sector textil se observa un incremento de casi 7 días, situándose cerca de 40 días sobre el periodo legal.

Existen perspectivas generalizadas de mejora de la morosidad para el segundo semestre del año en la totalidad de las Comunidades Autónomas. Aragón sigue aproximándose al periodo legal de pago de 60 días, con tan solo 8,7 días de retraso. Las Islas Canarias, sin embargo, se aproximan a los 30 días de

retraso, con un periodo medio de pago de 89,3 días.

El segmento de microempresas muestra cierto optimismo en materia de morosidad para el segundo semestre del año. Se constata, asimismo, la reducción del diferencial entre el periodo medio de pago de las medianas empresas y las microempresas, con tan solo 8,1 días de diferencia.

El Periodo Medio de Pago a Proveedores (PMP) de las Corporaciones Locales crece hasta los 84,9 días, superando en cerca de 55 días el periodo legal.

El stock de crédito a empresas se reduce en un 9% respecto al primer trimestre del año anterior, una caída derivada principalmente del desplome de la concesión de crédito al sector de la construcción.

Continúa el descenso del crédito para nuevas operaciones por importe mayor a 1 millón de euros, registrando un descenso interanual del 23,6%. Por su parte, la nueva concesión por

valor menor a 1 millón de euros crece al 8%, un ritmo mayor el del trimestre precedente.

Los principales canales de financiación de las pymes siguen siendo, por este orden, el bancario, los beneficios retenidos y los fondos propios.

En consonancia con los resultados obtenidos en la Encuesta sobre el acceso a la financiación de las empresas en el área Euro realizada por el Banco Central Europeo, la Encuesta CEPYME de Morosidad y Financiación revela que las pymes perciben cierta estabilidad en las condiciones de financiación bancaria y de mejora de las condiciones, a pesar del ligero incremento de las garantías y avales exigidos así como de los gastos y comisiones asociadas.

Los seguros de crédito pueden ser un buen instrumento en los primeros pasos de internacionalización de las pymes, en la medida en que eliminan el riesgo de crédito de las operaciones comerciales.

1 ENTORNO EMPRESARIAL

1.1 CONTEXTO ECONÓMICO

En el primer trimestre de 2016, el PIB de España creció un 0,8% trimestral, aupado nuevamente por factores internos - crecimiento del consumo de las familias y continuidad en la creación de empleo - y externos - mantenimiento de los precios del petróleo y política monetaria expansiva del Banco Central Europeo. Por otra parte, los indicadores adelantados de actividad auguran una prolongación en esta senda de crecimiento en el segundo y tercer trimestre. No se descarta, en este sentido, una posible revisión al alza del crecimiento estimado para 2016. La extraordinaria entrada de turistas prevista para la campaña estival y el súbito incremento asociado de la afiliación - un 2,9% en junio- así como la buena marcha de los indicadores de confianza empresarial -el Índice de Confianza Empresarial Armonizado (ICEA) alcanzó un 0,6% trimestral en el segundo trimestre de 2016- contribuirán a añadir alguna décima extra al crecimiento del PIB.

No obstante, a pesar de estos buenos síntomas y de la mejora

de expectativas sobre la actividad económica, otros factores amenazan esta senda de crecimiento. Uno de los hechos recientes más relevantes es la desviación de nueve décimas sobre el objetivo de déficit del 3%, tal y como puso de manifiesto la Comisión Europea en su informe de mayo de 2016. Asimismo, las previsiones para 2017 de este organismo revelan un nuevo incumplimiento, que ha supuesto el anuncio de la apertura de un procedimiento sancionador contra España por los continuos incumplimientos fiscales y la exigencia de medidas de ajuste fiscal -en torno a 8.000 millones de euros - con el objetivo de situar el déficit por debajo del umbral del 3% en 2018.

Asimismo, la repetición de Elecciones Generales el 26 de junio ha vuelto a dar lugar a un arco parlamentario muy fragmentado, lo que puede generar nuevas dificultades para alcanzar un acuerdo entre los partidos para la formación de gobierno, demorando peligrosamente la elaboración y aprobación de los Presupuestos Generales del Estado para 2017.

Por último, el acontecimiento reciente en el ámbito internacional más reseñable ha sido la victoria del Sí en el referéndum del 23 de junio sobre la salida del Reino Unido de la Unión Europea. El escenario de incertidumbre sobre las futuras relaciones del Reino Unido con la Unión Europea que ha dejado tras de sí el mandato de las urnas está teniendo una importante repercusión en las bolsas europeas, con especial intensidad en el mercado español. Las dudas que emergen están fundamentalmente relacionadas con los flujos de población (tanto turístico como migratorio), la inversión directa española en el Reino Unido (principalmente telecomunicaciones y sector finan-

ciero) y las exportaciones de bienes y servicios españoles (Reino Unido es el quinto destino más importante para las exportaciones - el 7% del total- y afectan principalmente al sector de la industria automovilísticas y de aviación, alimentaria y farmacéutica). Los efectos más inmediatos que se han observado han sido la devaluación del 10% del valor de la libra pre-referéndum, lo que tendrá un impacto negativo sobre los beneficios de las empresas españolas con filiales en el Reino Unido, así como una pérdida de poder adquisitivo de los turistas ingleses, que suponen en torno al 25% de los turistas que recibe España anualmente.

1.2 COMPONENTES DEL ENTORNO EMPRESARIAL

Un año más, la competencia y la falta de demanda son los principales factores señalados como condicionantes de la capacidad de crecimiento empresarial. Destaca el incremento de la relevancia de la adecuación del capital humano

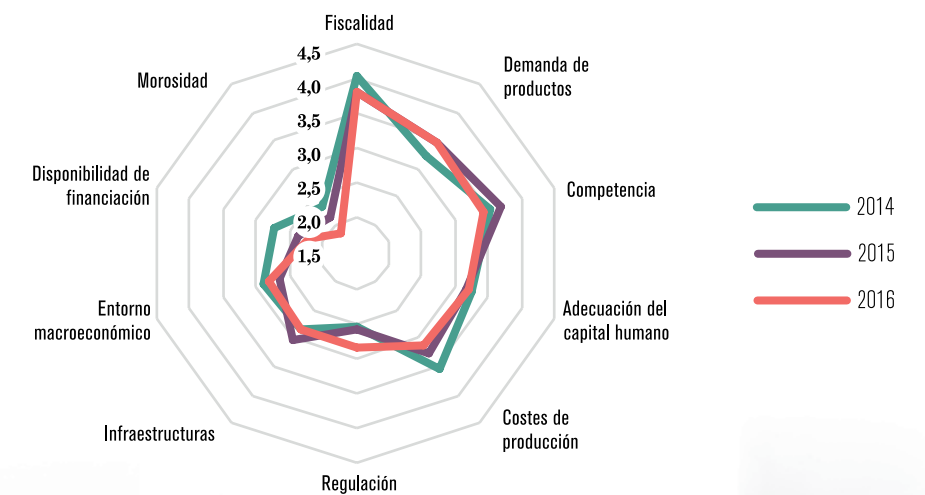
A pesar de la recuperación económica, las empresas siguen destacando la elevada influencia de la competencia y demanda de productos en su capacidad de crecimiento, tal y como vuelve a poner de manifiesto la Encuesta de Morosidad y Financiación Empresarial de CEPYME. La prioridad que otorgan las empresas para la venta de sus productos y no tanto al cobro de los mismos contribuye a explicar también la pérdida de pulso de la morosidad,

cuya moderación no cabe duda de que también obedece a la mejora de la situación económica.

Destaca, por otra parte, la importancia que conceden a la regulación, lo que puede deberse a la incertidumbre política generada tras los dos últimos comicios. Destaca asimismo el crecimiento de la adecuación del capital humano como factor con influencia en el crecimiento de las empresas.

En cambio, se constata la pérdida de importancia del acceso a la financiación, posiblemente debido a la normalización de los mercados financieros y al aumento de la oferta crediticia a las pymes por parte de las entidades financieras. Por último, pierden también relevancia los costes de producción, en línea con el prolongado proceso de moderación salarial y de costes de los últimos años.

EVOLUCIÓN DEL GRADO DE INFLUENCIA DE LOS COMPONENTES DEL ENTORNO EMPRESARIAL EN LA CAPACIDAD DE CRECIMIENTO DE LAS EMPRESAS*



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. Encuesta sobre el acceso a la financiación de las empresas en el área del Euro (EAFE) realizada por el Banco Central Europeo semestralmente (de octubre 2015 a marzo 2016) en colaboración con la Comisión Europea.

Estos resultados se encuentran en consonancia con los que publicó el Banco Central Europeo¹ en junio, en los que se observa la importancia creciente de los fac-

tores de demanda de productos, competencia y habilidades del capital humano, así como una cada vez menor relevancia del acceso a la financiación.

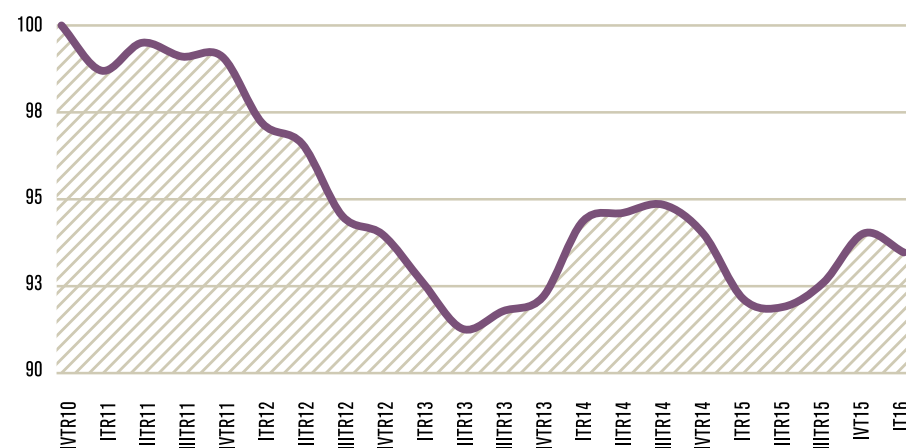
2 MOROSIDAD EMPRESARIAL

2.1 EL ÍNDICE SINTÉTICO DE MOROSIDAD EMPRESARIAL (ISME)

En el primer trimestre de 2016 se produjo un descenso del Índice Sintético de Morosidad Empresarial (ISME) de cinco décimas respecto al registro del último

trimestre de 2015. Con esta caída –que sitúa el indicador en 93,5 puntos– el ISME rompe la tendencia alcista mostrada desde el segundo trimestre de 2015.

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



FUENTE: CEPYME y elaboración propia

Nota: El dato del primer trimestre de 2016 es una estimación avance.

El ISME se reduce en cinco décimas respecto al trimestre anterior, rompiendo la tendencia alcista de los tres últimos trimestres.

2.2 INDICADORES DE SITUACIÓN Y EXPECTATIVAS DE MOROSIDAD EMPRESARIAL

Las empresas perciben una mejora del comportamiento de la morosidad para el segundo semestre del año

La mayoría de los empresarios (71,6%) considera que el importe de las facturas pendientes de cobro (con retraso respecto al periodo legal) en proporción a su cifra de ventas ha permanecido estable en el primer semestre del año, mientras que apenas el 8,2% opina que ha aumentado y un 20,3% piensa que ha disminuido. Así, el indicador de situación, que aproxima la opinión acerca de la incidencia presente de la morosidad, se sitúa en 12,1 puntos, lo que refleja una ligera disminución del problema.

El indicador de expectativas –que refleja las previsiones empresariales sobre la evolución de la morosidad en los próximos seis meses– se sitúa en 25,9 puntos, casi 14 por encima del indicador de situación. Este aumento puede deberse a que las empresas descuentan una aceleración del crecimiento de la economía española en la segunda mitad del año y lo vinculan a un mejor comportamiento en los pagos empresariales.

EL CLIMA DE LA MOROSIDAD EMPRESARIAL. JUNIO 2016

	Aumenta (%)	Disminuye (%)	Estable (%)	Saldo (Disminuye-Aumenta)
Indicador Situación (Opiniones respecto al semestre que acaba) (1)	8,2	20,3	71,6	12,1
Indicador Expectativas (Opiniones respecto al semestre que comienza) (1)	3,7	29,6	66,6	25,9

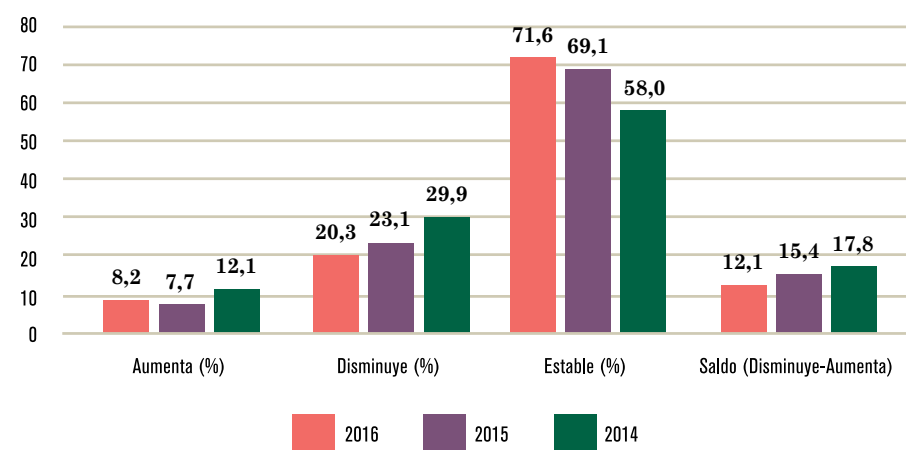
FUENTE: Afi a partir de Encuesta sobre Morosidad y Financiación Empresarial

(1) Ver ficha metodológica para su definición

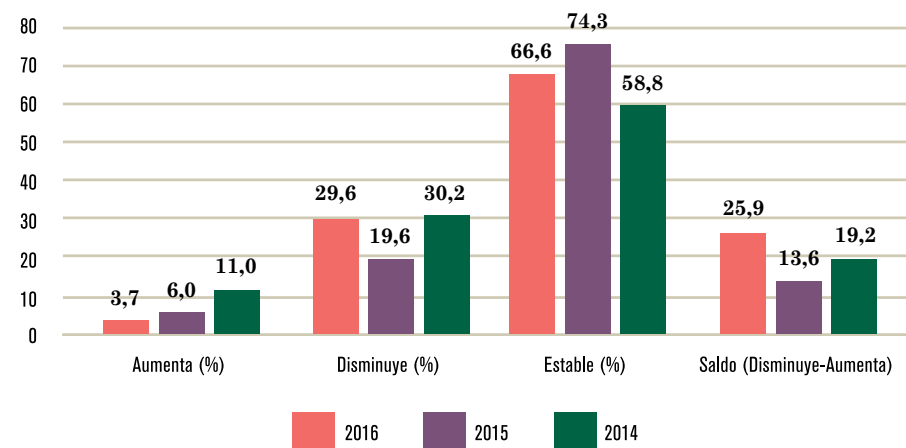
En la comparativa con los resultados de anteriores ediciones se observa una mejora de las expectativas

con respecto a los años 2014 y 2015 y, sin embargo, un empeoramiento del indicador situación en 2016.

INDICADOR DE SITUACIÓN DE LA MOROSIDAD EMPRESARIAL (Opiniones respecto al semestre que acaba)



INDICADOR EXPECTATIVAS DE LA MOROSIDAD EMPRESARIAL (Opiniones respecto al trimestre que comienza)



2.3 INCIDENCIA Y DURACIÓN DE LA MOROSIDAD

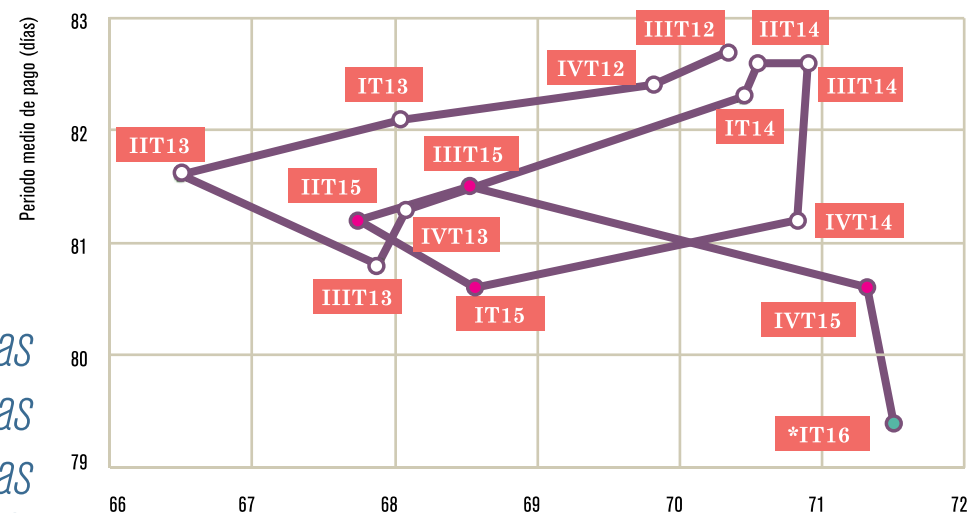
El periodo medio de pago se redujo en más de 1 día respecto al trimestre anterior, situándose en los 79,4 días. Sin embargo, la deuda comercial en mora se mantiene estable en el 71,5% del total de crédito comercial

El periodo medio de pago de las operaciones comerciales entre pymes continúa moderándose, aunque lentamente. En el primer trimestre de 2016 se sitúa por debajo de los 80 días (79,4 días, estimación provisional). Cabe calificar este registro como una buena noticia, puesto que marca un nuevo mínimo histórico de la serie (cuyo primer registro es el primer trimestre de 2008). Por su parte, la proporción de deuda comercial en retraso de pago sobre el periodo legal se sitúa en el 71,5%, aumentando en 2 décimas respecto al trimestre anterior.

Tal y como se ha puesto de manifiesto en ediciones anteriores del Boletín, la trayectoria circular descrita por el porcentaje de deuda comercial y el periodo medio de pago evidencia la necesidad de emprender reformas estructurales de calado que permitan reducir los niveles actuales de morosidad. Entre las posibles medidas regulatorias, destacaría la reducción del periodo legal de pago actual de 60 días a niveles convergentes al de los principales socios europeos, como Alemania,

Reino Unido (25 días), Francia (40 días) o, incluso, Portugal (50 días). Asimismo, otra medida que podría implementarse, con carácter general, sería la introducción de incentivos más potentes al cumplimiento de los plazos legales. Por ejemplo, la elevación de las sanciones a las entidades que, presentando indicadores de solvencia y liquidez suficiente para cumplir sus obligaciones de pago, retrasan sistemáticamente el pago de sus deudas con proveedores.

INCIDENCIA Y DURACIÓN DE LA MOROSIDAD EMPRESARIAL EN ESPAÑA



% de Crédito comercial en mora (sobre crédito comercial)

*se trata de una estimación provisional

FUENTE: CEPYME y elaboración propia

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

Para el 70% de las pymes españolas que tienen facturas pendientes de cobro, el importe de sus facturas en mora no supera el 5% del valor de sus ventas

El 43,1% de las pymes encuestadas tiene facturas pendientes de cobro (con retraso sobre el plazo legal). De este colectivo, el 6% declara

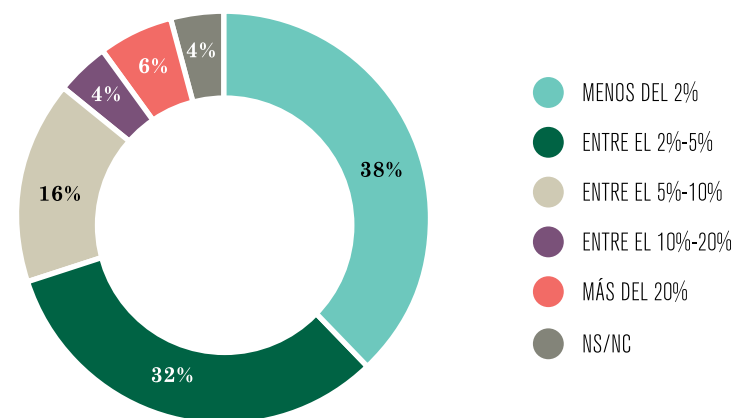
que el importe de sus facturas con retraso de cobro representa más del 20% de su cifras de ventas. No obstante, para el grueso de las



pymes con facturas pendientes de cobro —el 70%- dichos importes no superarán el 5% de sus ventas. Es un dato muy significativo, puesto que

para muchas empresas, el margen de beneficios neto de su actividad se sitúa precisamente en ese porcentaje de la facturación.

INCIDENCIA DEL RETRASO EN LOS COBROS EN ESPAÑA. IMPORTE DE LAS FACTURAS PENDIENTES DE COBRO SOBRE LA CIFRA DE VENTAS (% RESPUESTAS) JUNIO 2016



FUENTE: Encuesta sobre Morosidad y Financiación Empresarial.

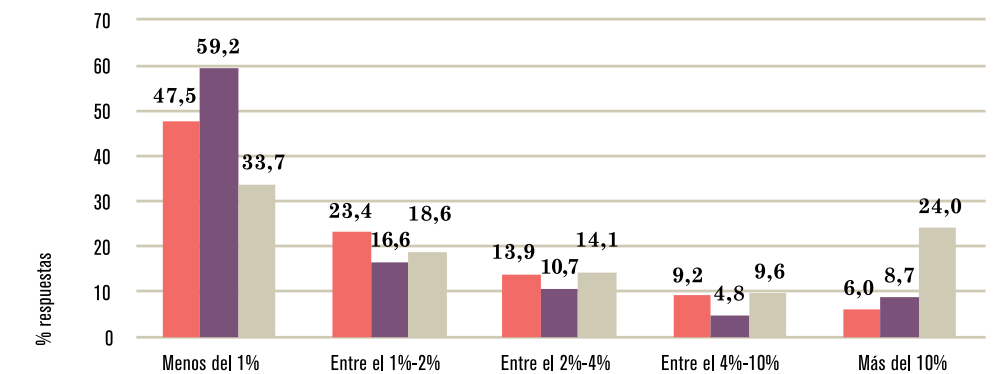
Se reduce el porcentaje de pymes que tienen más del 10% de su facturación en riesgo elevado de impago al 6% del total

La ligera mejora de los indicadores de morosidad se deja sentir en lo que concierne al riesgo de impago. Mientras en 2015 cerca del 9% de las empresas declaraba tener más del 10% de su facturación como mora de dudoso cobro, este porcentaje se reduce en casi tres porcentuales, hasta el 6% de las empresas. Esta mejora puede deberse a la recuperación económica, pero también a la mayor eficiencia en la selección de contrapartidas por parte de las em-

presas, puesto que con respecto a 2014 la rebaja ha sido mucho más considerable, cuando este porcentaje alcanzaba el 24% de las empresas.

No obstante, se reduce también con respecto a los resultados de 2015 el porcentaje de empresas que declara que el importe de las facturas que no cobrará nunca es menor al 1% de su facturación, situándose en el 47,5% del total.

PROPORCIÓN DEL VALOR DE LAS FACTURAS PENDIENTES DE COBRO QUE NO SE COBRARÁ NUNCA (% DE RESPUESTAS). JUNIO 2016



FUENTE: Encuesta sobre Morosidad y Financiación Empresarial.

2016 2015 2014

2.4 EL COSTE DE LA MOROSIDAD

La morosidad supone un coste financiero extra de 900 millones de euros al tejido productivo español

El coste financiero de la morosidad² que soporta el tejido productivo español se situó en torno a los 900 millones de euros, lo que supone cerca del 0,1% del PIB español. No obstante, dicho coste se sitúa en los niveles más bajos de la serie histórica. Ello obedece, por un lado, al virtual estancamiento observado en el crédito comercial - a pesar del avance de la actividad económica en los dos últimos ejercicios-, a la estabilidad del porcentaje de dicho crédito en mora y al mantenimiento -reducción incluso- de los tipos de interés en niveles bajos.

El coste financiero de la morosidad repercute directamente sobre los márgenes empresariales de las empresas. Las estrategias de las empresas para paliar

este efecto negativo pueden ser, esencialmente, dos. Por un lado, la traslación a los precios finales de los bienes y servicios – lo que empeora su competitividad – para recuperar el margen perdido por la dotación de provisiones por créditos incobrables. Por otro, sobre todo en aquellos sectores donde la fuerte competencia no permite una elevación de precios, una disminución de costes, lo que puede suponer ajustes adicionales de las plantillas de trabajadores. Al mismo tiempo, la merma de expectativas de beneficios tiene un efecto pernicioso sobre la inversión productiva, lo que comporta un efecto negativo sobre el crecimiento de la actividad económica y, por ende, sobre la potencial creación de empleo.

EL COSTE DE LA MOROSIDAD (Millones de euros)

	IT12	IT13	IT14	IT15	IVT15	IT16
Deuda comercial (1)	337.050	306.964	285.176	290.045	295.621	295.993
Coste financiero de la deuda comercial (1)	1.909	1.667	1.567	1.428	1.446	1.322
Deuda comercial con retraso de pago (1)	245.820	208.860	200.888	198.859	210.841	211.645
Coste deuda en retraso de pago (1)	1.309	1.022	1.013	903	958	906
Tipo de interés legal del dinero (1)	4,0	4,0	4,0	3,5	3,5	3,0
Tipo de interés legal de demora (1)	8,0	8,1	8,3	8,1	8,1	8,1
Tipo de interés legal ponderado (1)	6,9	6,8	7,0	6,6	6,7	6,6

FUENTE: CEPYME y elaboración propia

(1) Ver ficha metodológica para su definición

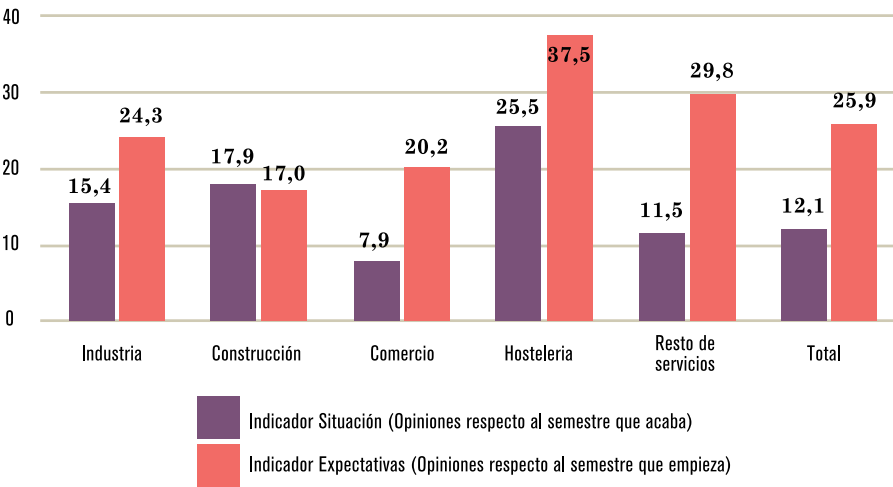
2. Entendido como el “coste de oportunidad” que entraña no poder hacer un uso alternativo de la liquidez objeto de impago. Esta estimación del coste financiero de la morosidad prescinde de la cuantificación de los costes que el impago definitivo de los efectos emitidos por las empresas acarrea para las mismas y que, a diferencia del coste financiero anterior, representan, además, pérdidas directas para el empresario.

2.5 ANÁLISIS SECTORIAL DE LA MOROSIDAD EMPRESARIAL

La menor intensidad del problema de la morosidad también es perceptible de manera generalizada a escala sectorial. Todas las actividades descuentan una mejora en los cobros de sus facturas en la segunda mitad de 2016

Todos los sectores económicos muestran una leve mejora de la morosidad empresarial en los primeros seis meses del año. Por otro lado, destacan los sectores de hostelería y el comercio, así como el agregado de “resto de servicios”, con incrementos de más de diez puntos porcentuales en el indicador de expectativas frente al indicador de situación

INDICADORES DE CLIMA DE LA MOROSIDAD POR SECTOR DE ACTIVIDAD (SALDO ENTRE RESPUESTAS “DISMINUYE” –“AUMENTA”). JUNIO 2016



FUENTE: Encuesta sobre Morosidad y Financiación Empresarial.

El sector de plásticos sitúa su periodo medio de cobro en 77,5 días, 10 menos que en el trimestre anterior. Por el contrario, en el sector textil se observa un incremento de casi 7 días, situándose cerca de 40 días por encima del periodo legal

En el primer trimestre de 2016 destaca la reducción de más de 10 días del periodo medio de cobro en el sector de plásticos, que se sitúa en 77,5 días. Por el contrario, en el sector textil se observa un incremento de casi 7 días, situándose cerca de 40 días sobre el periodo legal de 60 días. Este sector vuelve a ser, una vez más, junto al sector de la construcción, el que peor desempeño muestra en el cobro de sus facturas.

PERIODO MEDIO DE COBRO POR RAMA DEL ACREEDOR (Días)

	IT11	IT12	IT13	IT14	IT15	IVT15	IT16
Otros	82,7	76,1	84,4	88,6	67,9	65,2	66,0
Papel y Artes Gráficas	83,2	80,4	80,8	85,6	69,8	74,0	71,9
Distribución Alimenticia	72,8	74,1	71,9	69,2	76,0	74,3	72,1
Químico	80,1	73,9	76,7	71,5	70,1	71,4	72,5
Maquinaria, Equipo Eléctrico y Electrónico	86,2	83,2	80,2	79,1	77,4	77,2	75,1
Plásticos	87,7	82,4	80,1	77,3	86,1	87,8	77,5
Agroalimentario	80,2	75,1	74,4	70,8	79,5	80,7	80,6
Siderometalurgia	91,8	86,5	82,4	83,3	84,0	82,3	81,4
Madera y Mueble	85,9	81,5	77,4	77,6	84,2	87,2	83,2
Construcción y promoción	101,2	102,6	98,3	97,5	92,7	93,2	93,8
Textil	95,9	93,1	92,5	96,4	94,6	90,0	96,9
Total	88,0	84,3	82,1	82,3	80,6	80,6	79,4

FUENTE: CEPYME y elaboración propia

2.6 ANÁLISIS TERRITORIAL DE LA MOROSIDAD EMPRESARIAL

Las expectativas en materia de morosidad para el segundo semestre de 2016 son positivas en la totalidad de las Comunidades Autónomas

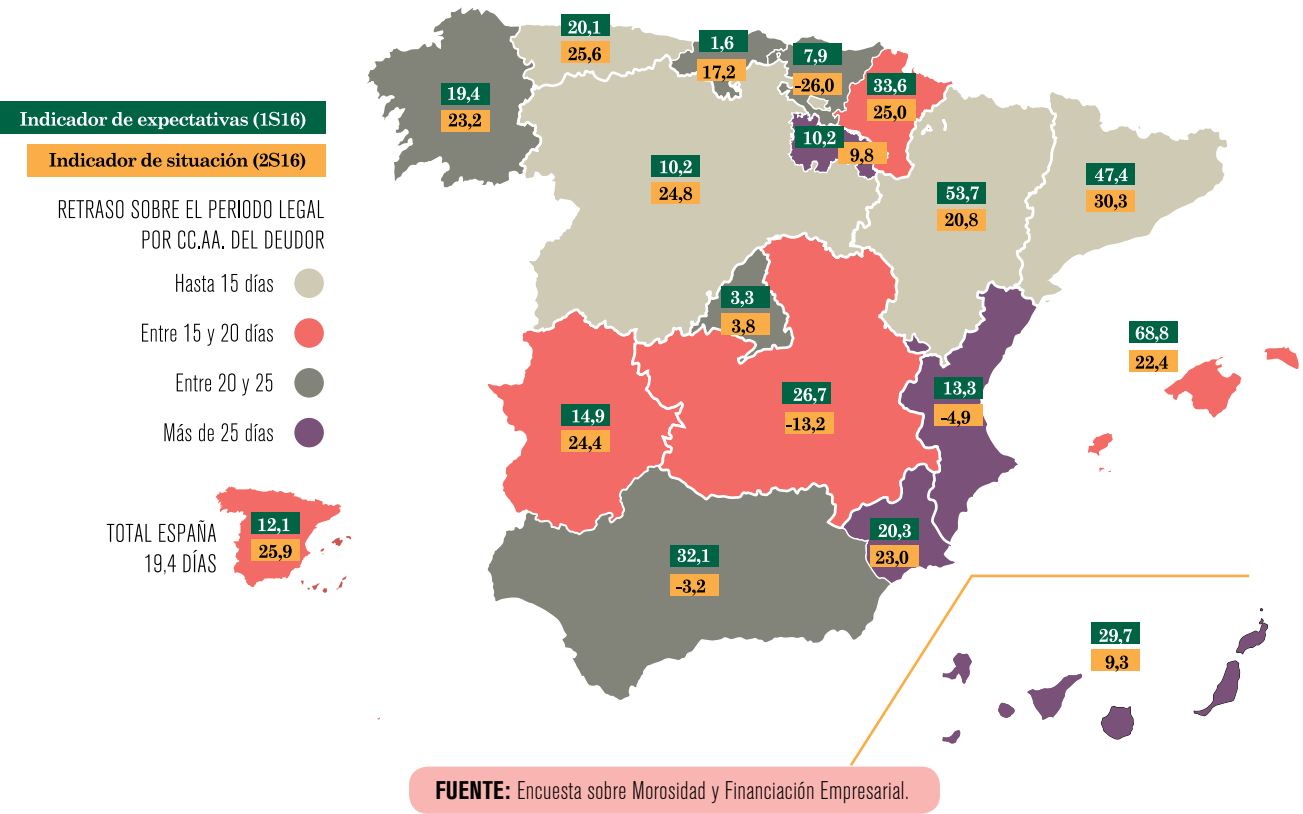
Se percibe un empeoramiento del problema de la morosidad en el primer semestre en las regiones de País Vasco, Castilla La Mancha, Comunidad Valenciana y Andalucía. El incremento es especialmente acentuado en el caso de la primera, con un saldo de -26 puntos en el indicador situación, que contrasta con la opinión del tejido empresarial de pymes de las Comunidades limítrofes, principalmente Navarra y Castilla y León, con saldos positivos de 25 y 24,8 puntos, respectivamente. Por otro lado, Cataluña es la Comunidad Autónoma que

refleja mejores resultados, con un saldo positivo de 30 puntos entre los encuestados que opinan que ha disminuido la morosidad y los que piensan que ha empeorado.

Por su parte, el indicador de expectativas muestra que en todas las Comunidades Autónomas existen expectativas de disminución de la morosidad para el segundo semestre del año. Resultan llamativos los resultados observados en Baleares, Cataluña y Aragón, donde los saldos superan ampliamente los 40 puntos (en el caso de Baleares llega a ser de 68 puntos).



INDICADORES DEL CLIMA DE MOROSIDAD POR CC.AA.
(SALDO ENTRE RESPUESTAS “DISMINUYE” – “AUMENTA”). JUNIO 2016



Aragón sigue aproximándose al periodo legal de pago de 60 días, con tan solo 8,7 días de retraso. Las Islas Canarias, sin embargo, se aproximan a los 30 días de retraso, con un periodo medio de pago de 89,3 días

El periodo medio de pago de Aragón se sitúa en 68,7 días en el primer trimestre de 2016, de nuevo aproximándose al periodo legal de pago de 60 días, con tan solo 8,7 días de retraso. Por otra parte, Asturias es la región que ha logrado disminuir en mayor medida su periodo medio de pago, situándose en 73,4 días, solo 13,4 por encima del periodo legal. Destaca el notable incremento del periodo medio

de pago de La Rioja de más de 8 días, que recobra el “nivel natural” que venía mostrando con anterioridad al ejercicio de 2015. La nota negativa la vuelve a protagonizar la Comunidad Autónoma de Islas Canarias, que sigue liderando el ranking de regiones peor pagadoras, aproximándose a los 30 días de retraso, con un periodo medio de pago de 89,3 días.

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

	IT11	IT12	IT13	IT14	IT15	IVT15	IT16
Aragon	79,5	75,4	73,0	70,4	68,5	74,7	68,7
Castilla y Leon	84,8	76,6	74,1	69,7	72,3	74,5	72,2
Cataluña	84,3	81,5	78,6	78,9	75,6	75,3	72,7
Principado de Asturias	90,6	85,0	83,7	82,3	76,3	77,6	73,4
Castilla-La Mancha	83,7	81,2	80,7	77	77,4	77,9	77,4
Comunidad Foral de Navarra	84,3	82,4	77,8	76,7	77,8	81,5	77,8
Islas Baleares	89,8	85,7	83,6	78,8	78,7	76,3	77,9
Extremadura	91,1	89,7	85,5	78,7	77,9	78,8	79,7
Galicia	88,3	84,0	77,7	82,6	81,2	80,3	80,1
Pais Vasco	85,6	80,9	77,4	77,4	78,6	79,3	81,3
Andalucia	96,6	90,5	88,4	88,8	85,9	85,9	82,6
Comunidad de Madrid	91	87,3	85,7	89,1	86,6	84,5	84,1
Cantabria	91,2	88,4	86,6	80,1	83	83,0	84,6
Comunidad Valenciana	89,1	87,4	87,8	88,3	85,1	84,9	85,0
Region de Murcia	87,3	85,3	86,9	86,7	89,7	86,6	86,4
Ceuta y Melilla	87,5	96,1	80,0	81,5	89,7	87,9	86,9
La Rioja	88,7	85,4	86,2	81	77,4	78,9	87,0
Islas Canarias	96,9	94,8	88,7	92,2	86,6	86,2	89,3
Total	88	84,3	82,1	82,3	80,6	80,6	79,4

FUENTE: CEPYME y elaboración propia



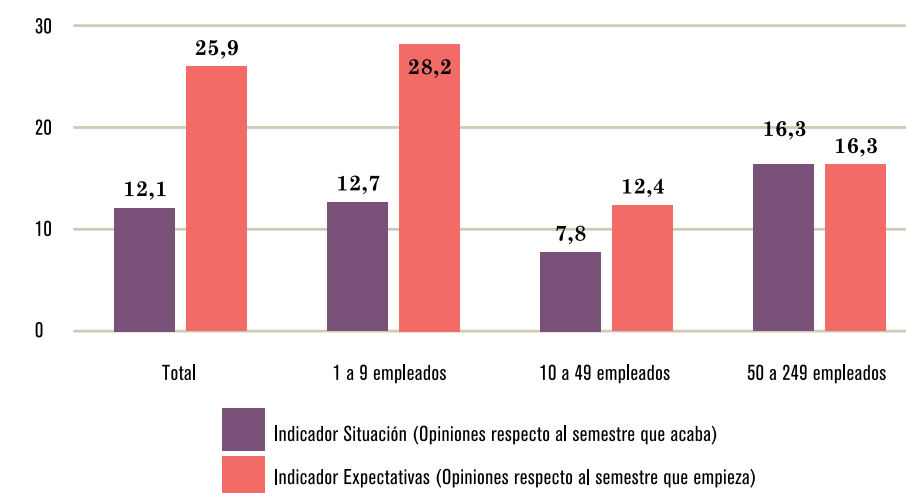
El segmento de microempresas muestra cierto optimismo en materia de morosidad para el segundo semestre del año

2.7 ANÁLISIS DE LA MOROSIDAD SEGÚN EL TAMAÑO DE LA EMPRESA

Las microempresas – entre 1 y 9 empleados – descuentan una importante mejora en lo que se refiere a los cobros de sus facturas en el segundo semestre del año, con un saldo de más de 15 puntos de diferencia entre el indicador de expectativas y el indicador de situación. Mucho más modesto es el pronóstico de las pequeñas empresas -10 a 49 empleados- y de las medianas empresas -50

a 249 empleados- en los que la mejora entre ambos indicadores es de 4,6 puntos y de 0 puntos, respectivamente. Si bien es cierto que, a tenor de los resultados del indicador de situación, las medianas empresas son las que presentan un saldo más favorable en el indicador situación, con 16,3 puntos, frente a los 12,7 y 7,8 puntos de las microempresas y de las pequeñas empresas.

INDICADORES DE CLIMA DE LA MOROSIDAD POR TAMAÑO (SALDO ENTRE RESPUESTAS “DISMINUYE” – “AUMENTA”). JUNIO 2016



FUENTE: Encuesta sobre Morosidad y Financiación Empresarial.

En el primer trimestre de 2016, el diferencial entre el periodo medio de pago de las medianas empresas y de las microempresas ha vuelto a reducirse, siguiendo la tendencia apuntada en el último trimestre de 2015. La dife-

rencia entre ambos segmentos se encuentra en el entorno de los 8,1 días. Esta dinámica se debe a la simultánea reducción del periodo medio de pago de las pequeñas y medianas empresas -1,6 y 1,2 días, respectivamente- y al

Vuelve a reducirse el diferencial entre el periodo medio de pago de las medianas empresas y las microempresas, con tan solo 8,1 días de diferencia

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

	IT11	IT12	IT13	IT14	IT15	IVT15	IT16
Micro 1 - 9	86,3	84,4	80,1	80,4	74,4	75,4	75,2
Pequeña 10 - 49	88,5	84,7	81,8	81,4	80,9	80,5	78,9
Mediana 50 - 249	88,9	84,4	84,5	85,9	84,2	84,5	83,3
Total	88,0	84,3	82,1	82,3	80,6	80,6	79,4

FUENTE: CEPYME y elaboración propia

aumento de 0,8 días del periodo medio de pago de las microempresas, que se sitúa en 75,2 días.

No obstante, respecto al primer trimestre de 2011, mientras que las pequeñas y medianas empresas han reducido su periodo medio de pago en 9 y 5,6 días, respectivamente, las microempresas se han ajustado en más de 11 días.

El Periodo Medio de Pago a Proveedores (PMP) de las Corporaciones Locales crece hasta los 84,9 días, superando en cerca de 55 días el periodo legal

3 La serie de datos del Periodo Medio de Pago a Proveedores no se corresponde a las publicadas en anteriores números de Boletín de Morosidad y Financiación Empresarial, debido al cambio de la metodología de cálculo en la base de datos del Ministerio de Hacienda Pública, aplicando la metodología recogida en el artículo 4 del Real Decreto 635/2014, de 25 de julio.

4 Según la Ley 6/1997, de Organización y funcionamiento de la Administración General del Estado, los Organismos públicos son Entidades de derecho público que desarrollan actividades de la propia Administración General del Estado para cuyo cumplimiento les corresponden las potestades administrativas precisas, salvo la expropiatoria. Se distinguen dos modelos básicos: organismos autónomos, que realizan actividades fundamentalmente administrativas de fomento, prestacionales o de gestión de servicios públicos y Entidades públicas empresariales que realizan actividades prestacionales, de gestión de servicios o de producción de bienes de interés público susceptibles de contraprestación económica.

2.8 LA MOROSIDAD DE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS

Las Corporaciones Locales son el ente público con mayor Periodo Medio de Pago (PMP)³, situándose en 54,9 días por encima del periodo legal de pago de 30 días. Resulta preocupante la tendencia alcista mostrada desde finales de 2014, con un incremento de más de 30 días a marzo de 2016 (último dato disponible a fecha de elaboración).

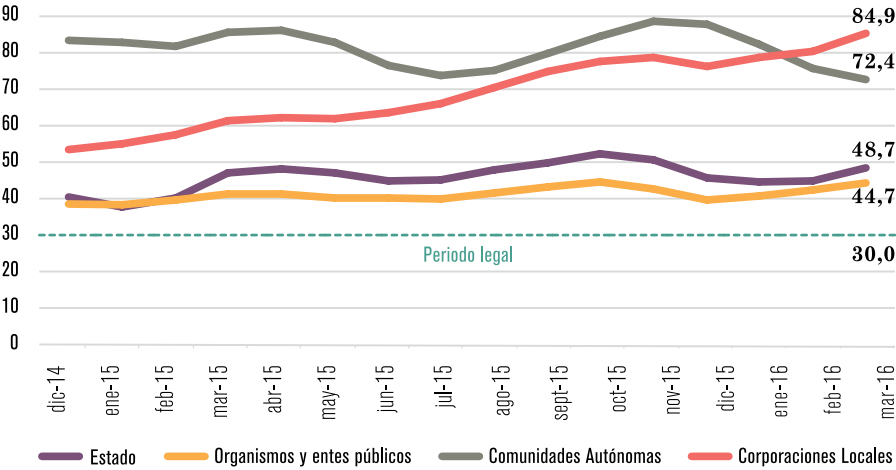
Si bien las Comunidades Autónomas eran el nivel administrativo con peor comportamiento de pago, desde el otoño de 2015 han registrado un continuo descenso, de cerca de 18 días hasta marzo de 2016. No obstante, se sitúan en 42,4 días por encima del periodo legal de pago.

La Administración Central y los organismos y entes públicos de-

pendientes de la Administración General del Estado⁴ son los que registran menor retraso de pago, con 18,7 y 14,7 días por encima del periodo legal.

Las CC.AA. que superan el máximo de 30 días de retraso marcada por la Ley de Estabilidad Presupuestaria y Sostenibilidad Financiera siguen siendo Aragón, Extremadura, Región de Murcia y Comunidad Valenciana. No obstante, Aragón y Extremadura son las únicas que tienen abierto desde el 1 de abril de 2016 -tras haber superado los plazos marcados- un procedimiento de retención de los importes de los recursos de los regímenes de financiación para pagar directamente a los proveedores.

PERIODO MEDIO DE PAGO A PROVEEDORES DE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS SEGÚN NIVEL ADMINISTRATIVO. MEDIA MÓVIL DE TRES MESES (DIC 2014 - MAR 2016)



FUENTE: Ministerio de Hacienda

3 EL CRÉDITO FINANCIERO

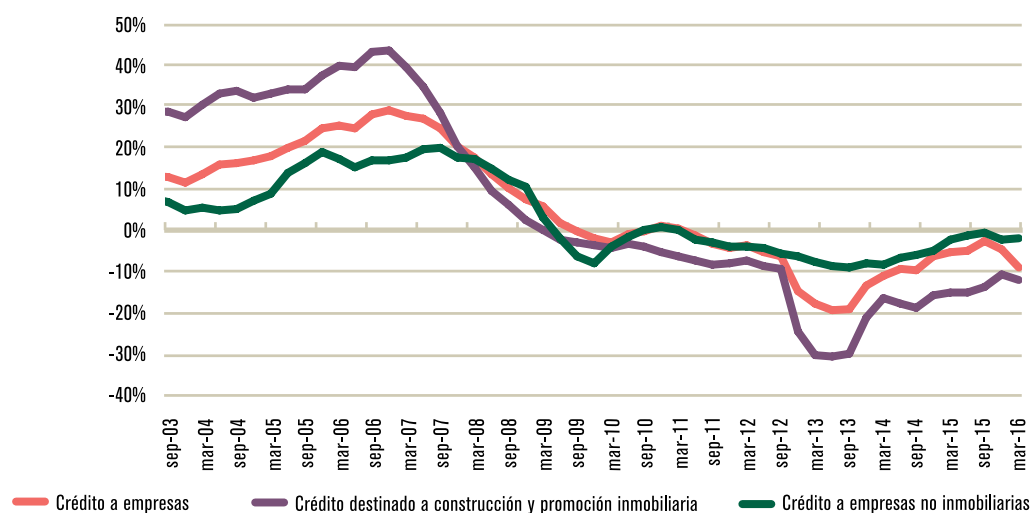
3.1 EVOLUCIÓN DEL CRÉDITO Y FINANCIACIÓN DE LAS EMPRESAS SEGÚN LAS FUENTES OFICIALES

El stock de crédito a empresas se reduce en un 9% respecto al primer trimestre del año anterior, principalmente por la caída de la concesión de crédito al sector de la construcción

En el primer trimestre de 2016, se ha agudizado la caída del stock de crédito financiero a empresas, situándose en tasas negativas del 8,8% en términos interanuales.

Este empeoramiento obedece fundamentalmente a que las amortizaciones de crédito del sector inmobiliario superan con creces la nueva concesión, dando lugar a una caída del stock del 11,8% respecto al primer trimestre del año anterior. Al mismo tiempo, el crédito a empresas no inmobiliarias, aunque se sitúa en términos interanuales ligeramente mejores que el trimestre anterior, sigue siendo negativo, con un caída del 1,6%.

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



FUENTE: Banco de España y elaboración propia

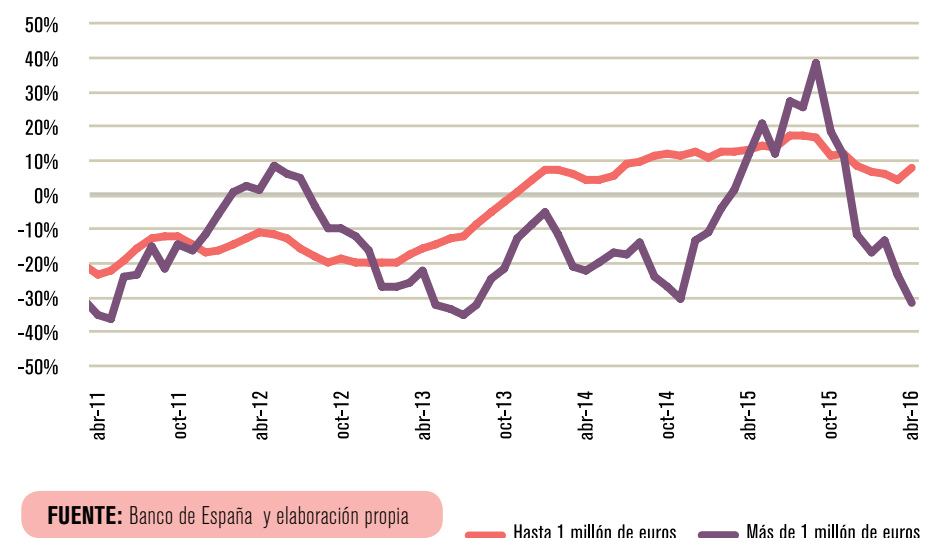
Continúa el descenso del crédito para nuevas operaciones por importe mayor a 1 millón de euros, registrando un descenso interanual del 23,6%. Por su parte, la nueva concesión por valor menor a 1 millón de euros crece al 8%.

Continúa el comportamiento dispar entre el crédito de nueva concesión a empresas por importe superior a 1 millón de euros – asociado a grandes empresas– y el limitado a 1 millón de euros –destinado fundamentalmente a pymes. El primero registró un descenso interanual del 31,3%, frente al crecimiento interanual del segundo del 8% interanual del crédito de nueva concesión hasta 1 millón de euros.

La normalización de los mercados de capitales ha facilitado que las grandes empresas se financien con mayor asiduidad por la vía de la emisión de deuda en los mercados privados de capitales. Las entidades crediticias, ante el escenario de mantenimiento de tipos en ni-

veles bajos⁵, mantienen una política de incremento de volumen de crédito para tratar de sostener la rentabilidad. Al mismo tiempo, al disminuir la demanda de crédito por parte de las grandes empresas, las entidades crediticias han establecido al segmento de pymes como prioridad, facilitando las condiciones de contratación de crédito. No obstante, dicho crecimiento del crédito a pymes no es suficiente para compensar los volúmenes que tradicionalmente demandaban las grandes empresas, lo que ayuda también a comprender la dinámica del stock de crédito que, como se veía anteriormente, no logra recuperar tasas positivas de crecimiento desde hace ya seis años.

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



5. A finales de marzo de 2016, el Banco Central Europeo anunciaba la puesta en marcha de la TLTRO II. Los TLTRO son préstamos a largo plazo del Banco Central Europeo (BCE) a las entidades financieras a un tipo de interés muy reducido (0,25%), pero presentan la condicionalidad expresa de que se destinen a la financiación de las pymes. Este programa favorece la competición de entidades de crédito para la captación nuevos clientes, ofreciendo más y mejores condiciones de financiación.

FUENTE: Banco de España y elaboración propia

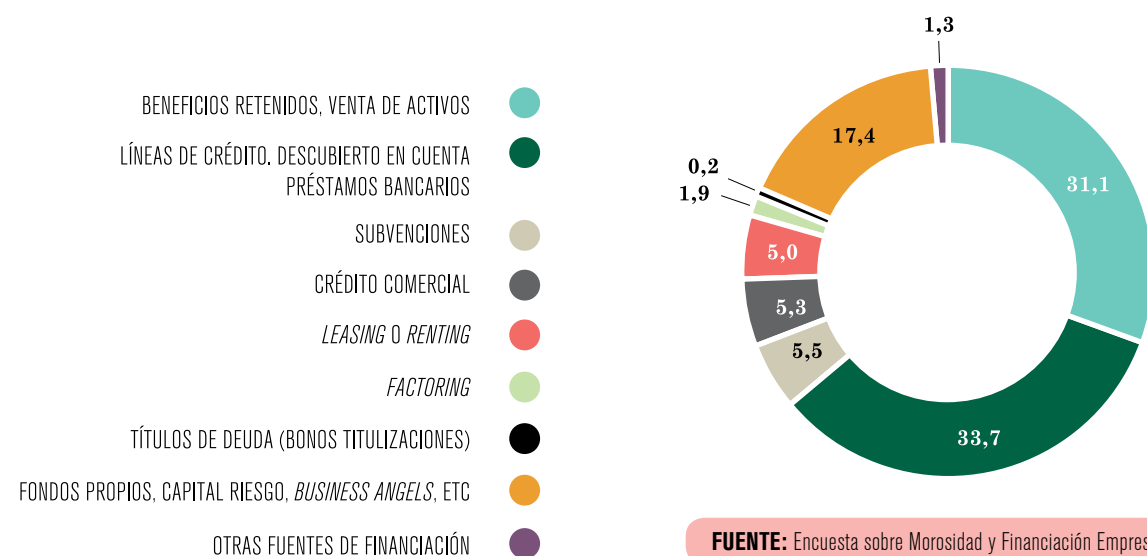
Hasta 1 millón de euros Más de 1 millón de euros

3.2 LAS CONDICIONES DE FINANCIACIÓN DE LAS PYMES ESPAÑOLAS

Los principales canales de financiación de las pymes son el bancario, los beneficios retenidos y los fondos propios.

La distribución de los canales de acceso a la financiación de las pymes apenas presenta importantes variaciones frente a los resultados de 2015. Los principales canales de financiación de las pymes son el bancario (33,7%), los beneficios retenidos y venta de activos (31,1%) y los fondos propios y capital riesgo (17,4%).

▶ CANALES PARA OBTENER FINANCIACIÓN Y COMPENSAR LAS CONSECUENCIAS DE LA MOROSIDAD, Junio 2016

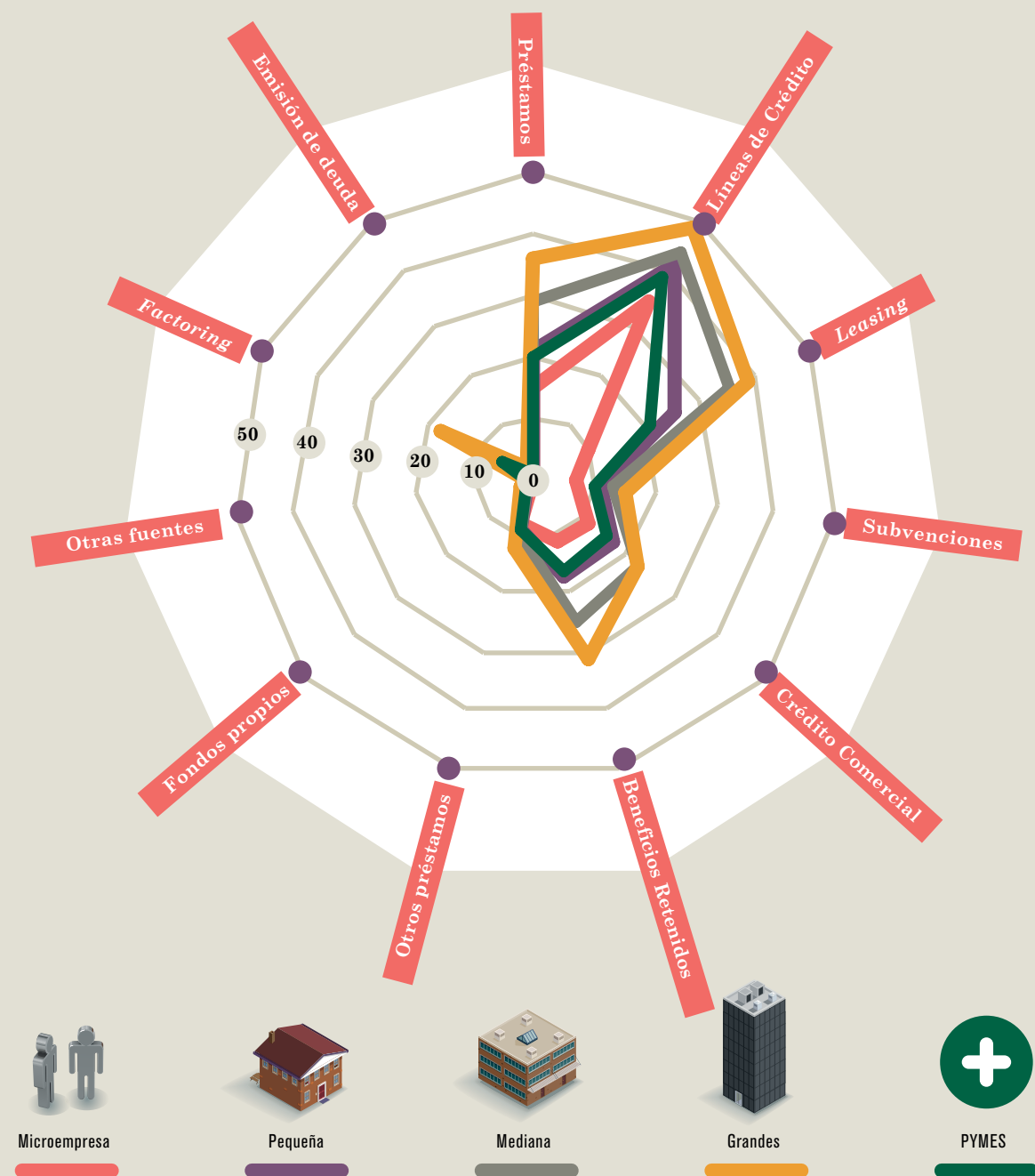


Estos resultados se encuentran en línea con los publicados por el Banco Central Europeo⁶, en la Encuesta sobre acceso a la financiación de la pymes en el área Euro de junio de 2016, donde se puede observar

el uso más intensivo de la financiación externa conforme aumenta el tamaño de la empresa siendo, en general, los principales canales de financiación las líneas de crédito y los beneficios retenidos.

6. Porcentaje de respuestas afirmativas sobre el uso del respectivo canal de financiación en los últimos seis meses.

▶ CANALES DE FINANCIACIÓN EN RELACIÓN AL TAMAÑO DE EMPRESAS. JUNIO 2016



Las pymes perciben cierta estabilidad en las condiciones de financiación bancaria, a pesar del ligero incremento de las garantías y avales exigidos así como de los gastos y comisiones asociadas.

Las condiciones de financiación para las pymes han mejorado sustancialmente en los últimos años. Así se desprende de la evolución de los resultados de la Encuesta sobre Morosidad y Financiación. Los resultados de 2016 parecen coherentes con lo que se desprende del análisis de las estadísticas e informes públicos. El escenario de tipos bajos explica el saldo de empresas que declara que los costes de la financiación hayan disminuido.

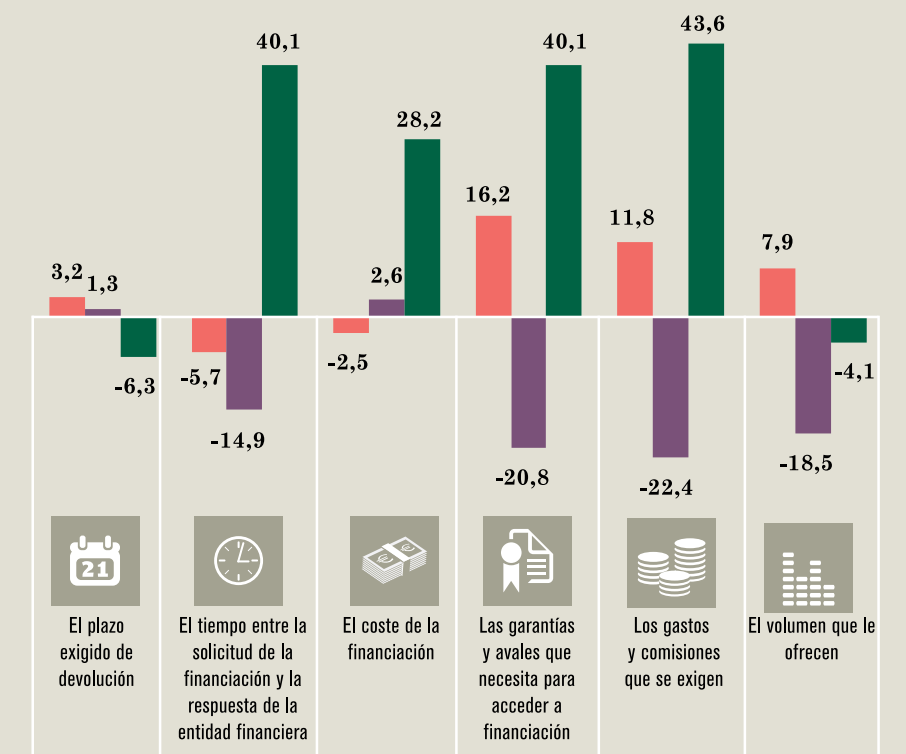
Dada la caída de la rentabilidad del negocio bancario por la bajada del tipo de interés y la guerra de precios entre las entidades crediticias, los bancos están aumen-

tando los gastos y comisiones no asociados a la financiación para tratar de compensar la caída de los ingresos. Pero además, en aras de sostener la rentabilidad, están aumentando la cantidad ofrecida de crédito, lo que también da lugar paralelamente a una mayor exigencia de avales y garantías por parte de las pymes. Asimismo, la “urgencia” de la captación de clientes ante la caída de la demanda de crédito, así como los avances tecnológicos derivados de la digitalización, han provocado la reducción en el tiempo entre la solicitud de la financiación y la respuesta de las entidades financieras.

EVOLUCIÓN DE LAS CONDICIONES DE FINANCIACIÓN PARA LAS PYMES (2014-2016) (SALDO ENTRE RESPUESTAS “AUMENTA” - “DISMINUYE”)

FUENTE: Encuesta sobre Morosidad y Financiación Empresarial.

2016 2015 2014

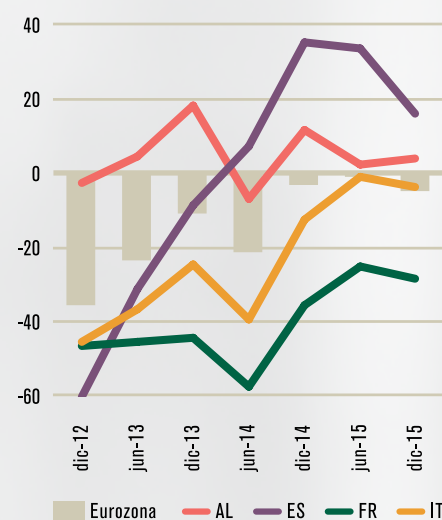


Estos resultados se encuentran en consonancia con los que publicó el Banco Central Europeo⁷ en junio, donde se refleja una caída de los costes de financiación y las garantías, así como un aumento del volumen ofrecido.

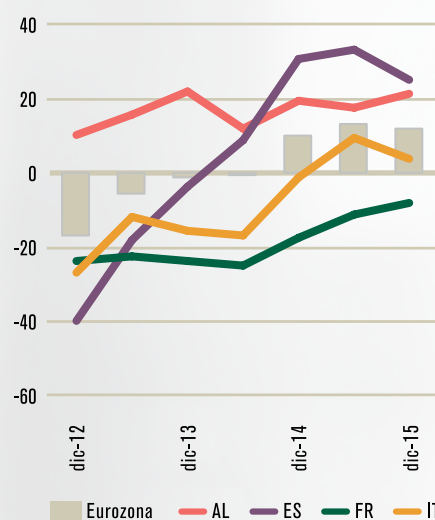
Así, en la evolución de los factores de impacto en la financiación, se observa la notable mejora de la posición relativa de España frente a sus socios europeos, especialmente en la disposición de las entidades crediticias a facilitar crédito a pymes.

EVOLUCIÓN DE LOS FACTORES DE IMPACTO EN LA FINANCIACIÓN A PYMES. Junio 2016

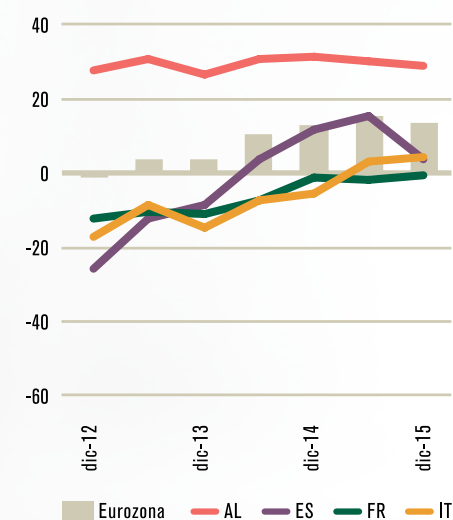
PERSPECTIVA ECONÓMICA GLOBAL



PERSPECTIVA DE LA EMPRESA



FONDOS PROPIOS DE LA EMPRESA

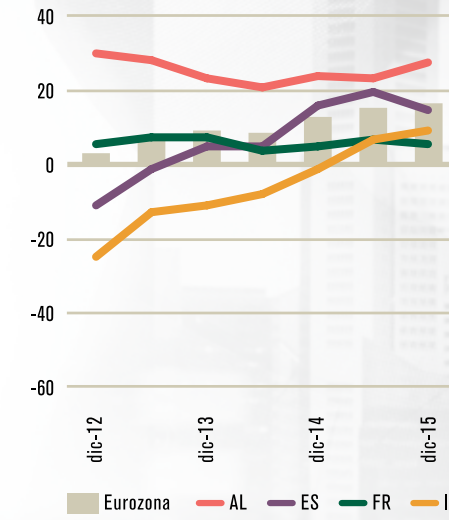


FUENTE: Banco Central Europeo⁸

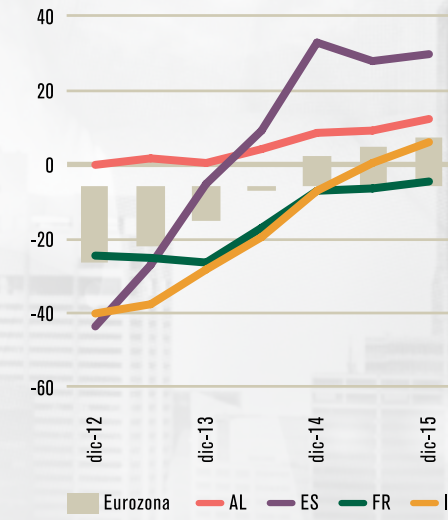
⁷ Encuesta sobre el acceso a la financiación de las empresas en el área del Euro (EAFE) realizada por el Banco Central Europeo semestralmente (de octubre 2015 a marzo 2016) en colaboración con la Comisión Europea.

⁸ Encuesta de acceso a la financiación de las pymes (BCE, Junio 2016): Neto de respuestas (aumenta –disminuye) para los últimos seis meses.

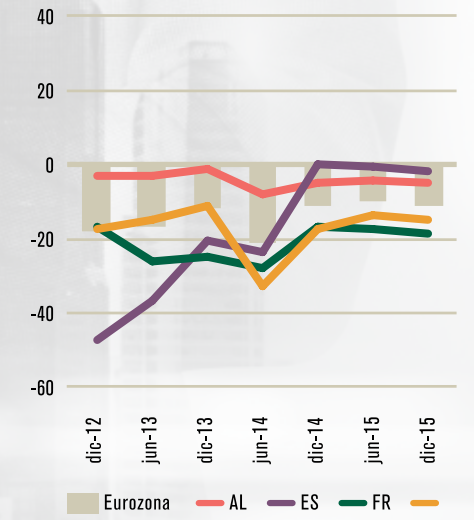
HISTORIA CREDITICIA DE LA EMPRESA



DISPOSICIÓN DE LOS BANCOS A PRESTAR



ACCESO A FINANCIACIÓN PÚBLICA



MONOGRÁFICO

EL RIESGO DE CRÉDITO Y SUS IMPLICACIONES PARA LOS PROCESOS DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS PYMES

La hondura de la reciente crisis económica ha forzado a muchas pymes españolas a tratar de paliar la atonía de la demanda interna mediante la búsqueda de nuevos mercados exteriores. No obstante, los riesgos y dificultades inherentes a estos procesos -condicionantes regulatorios, desconocimiento de los mercados y barreras de entrada, fundamentalmente- comportan una serie de costes internos de análisis y seguimiento que son, en muchas ocasiones, difícilmente asumibles para pequeñas estructuras empresariales. Dichos condicionantes, a los que se añade la disponibilidad de recursos humanos y de financiación, han frenado precisamente a muchas pymes en la andadura de la internacionalización.

Pueden identificarse cuatro fuentes de riesgos a los que se enfrentan las empresas en estos procesos, y que están asociados a la actividad corriente de exportación de bienes y servicios:

Riesgo de cambio

Contempla el riesgo de fluctuación del valor de la moneda en la que se facturan los bienes y servicios.

Riesgo país

Recoge el riesgo de operar en un país con distinta cultura, normativa, procesos judiciales, entorno económico, idioma, etc.

Riesgo de tipo de interés

Recoge el riesgo de fluctuaciones en los tipos de interés, que puede afectar al nivel de endeudamiento y a la capacidad de hacer frente a los compromisos de pago con las entidades prestamistas.



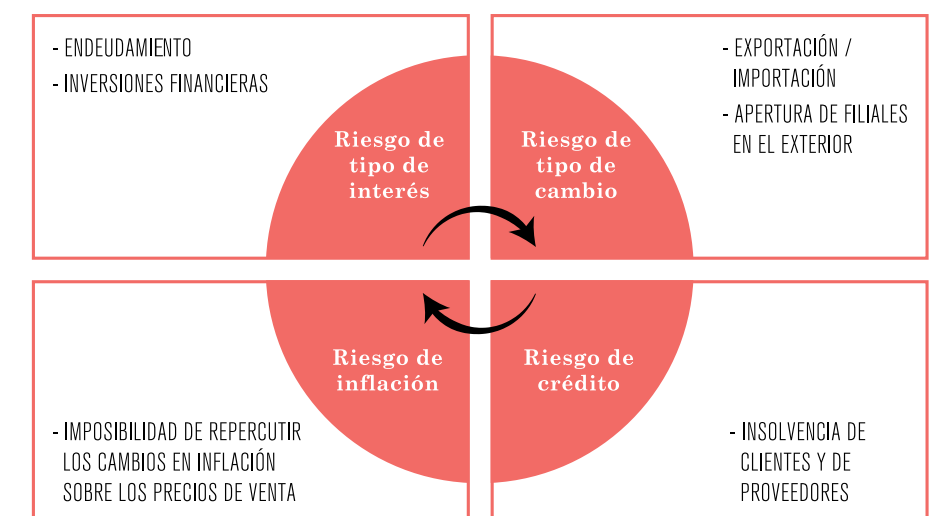
Riesgo de crédito

Se corresponde con el riesgo de que se produzca un impago de la contraparte.

El análisis de este monográfico se centra en este último -riesgo de crédito- que muchas veces es,

desafortunadamente, el más desatendido. Y ello se debe a que las empresas priorizan las ventas antes que el cobro de las mismas -en la confianza de que la contraparte actúe de buena fe- lo que puede generar grandes desequilibrios en los balances de las mismas.

MATRIZ DE RIESGOS DE INTERNACIONALIZACIÓN EMPRESARIAL



FUENTE: Afi

¿DE QUÉ DEPENDE EL RIESGO DE CRÉDITO?

Una venta a crédito puede considerarse en cierta medida como una inversión, y como tal debe exigirse una rentabilidad adecuada al riesgo. La falta de liquidez que genera una venta a crédito no solo genera un coste de oportunidad (la puesta de esa liquidez en un activo alternativo), sino que puede provocar la necesidad de endeudamiento adicional para atender otros compromisos de pago, que ade-

más conlleva otros costes añadidos (intereses, normalmente). La única forma de eliminar por completo el riesgo de crédito es que el plazo de pago sea cero, es decir, instantáneo en el momento de la transacción.

El riesgo de crédito depende, esencialmente de (i) importe del crédito concedido, (ii) el plazo de pago, (iii) la solvencia del cliente, (iv) el medio de pago escogido y (v) el marco contractual de la operación.

¿QUÉ ESTRATEGIAS PUEDEN SEGUIRSE PARA MINIMIZAR SU IMPACTO?

La prevención del riesgo de crédito exige un análisis de la capacidad del cliente para hacer frente a las obligaciones de pago a medio y largo plazo. Para ello pueden utilizarse indicadores clásicos de contabilidad analítica, como la solvencia –que el activo circulante sea superior al pasivo corriente– la tesorería -que dentro de la composición del activo circulante exista liquidez suficiente– o el grado de endeudamiento. Este último, en particular, el interés reside en el que se corresponde con el corto plazo. Pero, además de los indicadores de balance, es preciso observar los resultados de

ejercicio y los flujos de caja, para obtener una proxy del desempeño de la empresa. Otros aspectos más cualitativos, como los años que lleva la empresa en funcionamiento o el historial de pagos, son indicadores que añaden información de utilidad.

Puesto que toda esta operativa resulta costosa –acceso a la información y análisis– para las empresas, existen servicios externos que ayudan a cubrirse de dicho riesgo. Pero, ¿qué ocurre si tras un análisis de este tipo que determina la solvencia de la contrapartida se produce un impago?



Existen instrumentos como los Credit Default Swaps (CDS) o los seguros de crédito, que permiten transferir íntegramente los riesgos de facturación impagada a un tercero a cambio de un precio, que es el que se paga por minimizar a cero el riesgo de crédito. La mayoría de las compañías que ofrecen los seguros de crédito, además de ofrecer dicha cobertura ante los créditos incobrables, ofrece servicios de prevención de morosidad, análisis de la solvencia de los clientes y servicios profesionales ante las reclamaciones extrajudiciales y judiciales de facturas impagadas.

Los seguros de crédito son especialmente recomendables en las primeras operaciones de venta que se realicen a otros países, no sólo porque reducen el riesgo de impago en los primeros compases del proceso de internacionalización, sino porque debido a todas las operaciones que cubren las compañías aseguradoras, la gran cantidad de información y análisis sobre la solvencia y perfil pagador de los clientes extranjeros que atesoran resultan en una mayor eficiencia. Por todo ello, los seguros de crédito se han convertido en un buen instrumento para minimizar el riesgo de expansión internacional.

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: In-

dustrias 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



MINISTERIO
DE INDUSTRIA, ENERGÍA
Y TURISMO

SECRETARÍA GENERAL
DE INDUSTRIA
Y DE LA PEQUEÑA
Y MEDIANA EMPRESA

DIRECCIÓN GENERAL
DE INDUSTRIA
Y DE LA PEQUEÑA
Y MEDIANA EMPRESA

