



NÚMERO 11
DICIEMBRE 2016

**BOLETÍN DE MOROSIDAD
Y FINANCIACIÓN EMPRESARIAL**

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

www.ipyme.org
Edición: Diciembre 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, Intrum Justitia y Qíndice

	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
		DEPOSITO LEGAL: M-21065-2014 NIPO edición papel: 070_15_011_7 NIPO digital: -070_15_012_2 MAQUETACIÓN Y DISEÑO DE CUBIERTA: Kelsing Comunicación

ÍNDICE

Opinión invitada4

Claves del trimestre6

1 Entorno empresarial8

2 Morosidad empresarial10

2.1 El Índice Sintético de Morosidad Empresarial (ISME)10

2.2 Incidencia y duración de la morosidad11

2.3 El coste de la morosidad12

2.4 Análisis sectorial de la morosidad empresarial13

2.5 Análisis territorial de la morosidad empresarial14

2.6 Análisis de la morosidad según el tamaño de la empresa16

2.7 La morosidad de las Administraciones Públicas17

3 El crédito financiero19

3.1 Evolución del crédito y de la financiación de las empresas según las fuentes oficiales19

3.2 Las condiciones de financiación de las pymes españolas.....22

Monográfico: El Plan Juncker como oportunidad para dinamizar la financiación a pymes.....26

Glosario30

OPINIÓN INVITADA



Miguel Gil-Tertre

Miembro del Gabinete de Vicepresidencia de la Comisión Europea

Las pymes son la espina dorsal de la economía Europea. Por eso están en el centro de la acción política de la Comisión Europea para revitalizar el empleo y el crecimiento.

El Plan de Inversiones de la Comisión Europea (conocido como Plan Juncker), presentado en Noviembre de 2014, dedica en su versión original un 25% de los 63.000 millones de euros hasta 2018 en productos de financiación para aumentar el crédito a pymes y empresas de tamaño medio.

Esta parte del plan, puesta en marcha por el Fondo Europeo de Inversiones (FEI – filial del grupo del Banco Europeo de Inversiones encargada de la fi-

nanciación a pymes) a través de acuerdos con intermediarios comerciales, ha sido un éxito.

A día de hoy, se han aprobado más de 234 acuerdos con intermediarios en toda Europa, que podrán hacer llegar financiación a 377.000 pymes con problemas de acceso al crédito. En total, estamos hablando de 7.700 millones en garantías, préstamos y tomas de participación.

España es uno de los grandes países beneficiarios del plan con 3.200 millones de euros destinados a acuerdos de financiación para pequeñas y medianas empresas, así como a proyectos para el desarrollo de infraestructuras, que movilizarán una inversión total de 21.670 millones.

Según los datos actualizados de noviembre 2016, el Banco Europeo de Inversiones (BEI) aprobó en España hasta mediados de mes 27 proyectos financiados con cargos al Fondo de Inversiones Estratégicas (EFSI, por sus siglas en inglés).

Dentro de estas inversiones, el grupo BEI ha firmado 11 acuerdos de financiación para pequeñas y medianas empresas (pymes) españolas por un total de 352 millones de euros que deberían movilizar una inversión total de 5.980 millones de euros.

Entre los intermediarios con los que el grupo BEI ha firmado acuerdos se encuentran diferentes instituciones, como el Instituto de Crédito Oficial (ICO), la

entidad bancaria Laboral Kutxa, o el fondo Inveready, especializado en financiar a empresas tecnológicas emergentes.

Debido a este éxito dentro de la propuesta de extensión del Plan, actualmente en discusión en el Consejo y el Parlamento, se ampliará la parte de pymes hasta un 40% de un total de 100.000 millones de euros de financiación.

El plan de inversiones ha demostrado resultados concretos y espera movilizar, una vez aprobada su extensión, 500.000 millones de euros en inversiones hasta 2020. Las pymes que lo deseen pueden visitar la página web del FEI (www.eif.org) y encontrar los intermediarios financieros a los que pedir estos productos.

CLAVES DEL TRIMESTRE

- El ISME se sitúa en 93,4 puntos, continuando la oscilación cíclica del indicador desde mediados de 2012. Tanto el periodo medio de pago como el porcentaje de deuda comercial en mora sobre el plazo legal se redujeron en el tercer trimestre, marcando un nuevo mínimo histórico de ambos indicadores.
- La caída del porcentaje de deuda comercial en mora y del retraso sobre plazo legal reduce el coste agregado de la morosidad, dada la atonía del crédito comercial.
- Los sectores de la siderometalurgia y de la construcción y promoción experimentan los mayores descensos del periodo medio de cobro, con reducciones de 1,4 y 1,3 días, respectivamente. El sector textil, por su parte, acumula retrasos de más de 33 días por encima del máximo legal.
- Castilla y León continúa siendo la Comunidad Autó-

noma que presenta menores períodos medio de pago a inter empresariales, con 70,7 días. Extremadura, con 94,2 días, se consolida como la región española con mayores retrasos en el pago de sus facturas.

- El diferencial entre el periodo medio de pago de medianas empresas y microempresas continúa acortándose hasta situarse en 7,8 días.
- El Periodo Medio de Pago a Proveedores (PMP) de las Corporaciones Locales se dispara de manera alarmante hasta los 107 días, 77 días por encima del máximo legal.
- El stock de crédito a empresas se reduce en un 7,4% respecto al tercer trimestre del año anterior arrastrado principalmente por la pronunciada contracción del crédito destinado a construcción y promoción, que disminuye un 9,6%

- La mayor apelación a los mercados de capitales y el aumento de la capacidad de autofinanciación de las grandes empresas ha reducido drásticamente la nueva concesión de crédito. Por su parte el crédito a pymes ha mostrado una prolongada ralentización a hasta situarse con tasas de crecimiento cercanas a cero.
- A pesar de la reducción del volumen de crédito dudoso, la caída continuada del stock de crédito ha condicionado la evolución de la tasa de morosidad, que se sitúa todavía en el 9,44%, aún lejos de los niveles pre-crisis.
- La iniciativa Juncker supone una gran oportunidad para las pymes españolas a la hora de movilizar inversiones y poder alcanzar objetivos de crecimiento y competitividad.



1 ENTORNO EMPRESARIAL

Los indicadores económicos adelantados de ciclo apuntan a que la economía española crecerá más de lo esperado en el último trimestre, hasta el 0,7% trimestral. La previsión de crecimiento interanual para 2016, por ende, podría, desde el 3,2% actual, elevarse al 3,3% de confirmarse los pronósticos. Asimismo, la previsión actual de crecimiento para 2017, podría revisarse dos décimas al alza, hasta alcanzar el 2,5%.

Los registros de afiliación de octubre han arrojado una creación de empleo muy por encima de la esperada, prácticamente el triple de lo observado en el mismo mes del pasado año. Así, para el conjunto del año el incremento de la ocupación media podría ser del 2,9% o incluso del 3%, lo que supondría la creación de unos 560.000 empleos netos en 2016. Como consecuencia, la tasa de paro podría situarse en el 18,6% (19,6% en promedio anual). Por otra parte, a la buena marcha de los indicadores del mercado laboral, se une el buen desempeño reciente de los índices de producción industrial, de ventas de las grandes empresas y de confianza del consumidor. No obstante, no cabe olvidar que la tasa de paro estructural de la

economía española se sitúa actualmente en el entorno del 18%, lo que evidencia la necesidad de introducir reformas que actúen en tres frentes: defensa de la competencia, flexibilización del mercado laboral y de incremento de la productividad.

En 2017 el consumo privado seguirá siendo el motor de la economía, aunque reducirá su ritmo de crecimiento. Los motivos de esta ralentización serán, por un lado la moderación de la creación de empleo, y por otro, el fin de los estímulos externos favorables a la renta disponible de las familias (como los bajos precios del petróleo). En este sentido, el aumento de la inflación resultante podría elevar hasta el 1,4% el crecimiento de los precios en 2017. En este contexto, la inversión mantendrá una evolución paralela al consumo privado, animada por la continuidad alcista del ciclo, el incremento de precios y el mantenimiento de la política monetaria acomodaticia. El sector exterior mantendrá las exportaciones en volúmenes similares a los actuales, aunque condicionadas por la debilidad del comercio internacional derivada del avance de políticas proteccionistas, tal y como ha señalado la Comisión Europea.

Sin embargo, a pesar de la buena marcha de los indicadores económicos de actividad, en lo que se refiere a las finanzas públicas el déficit estructural seguirá deteriorándose. La Comisión Europea ha estimado recientemente que el gobierno deberá consolidar 0,7 puntos de PIB en 2017 para llegar al objetivo de déficit del 3,1% (aproximadamente 8.000 millones de euros). El déficit estructural acumula tres años de deterioros (2,4% en 2014; 3,1% en 2015; y 3,6% en 2016 según estimaciones de la Comisión).

Por lo demás, la incertidumbre política se ha elevado considerablemente tras los resultados de las elecciones americanas del pasado 8 de noviembre. Se añade así a otros problemas también singulares y de compleja gestión como los derivados del Brexit o los futuros desenlaces electorales en Francia, Alemania y Holanda, donde, por otra parte, no faltan fuerzas políticas en ascenso con planteamientos convergentes a las tesis proteccionistas. Todo ello podría condicionar el crecimiento del comercio mundial y repercutir de manera muy negativa en la estabilidad de la Unión Europea (unión monetaria, etc.).



2 MOROSIDAD EMPRESARIAL

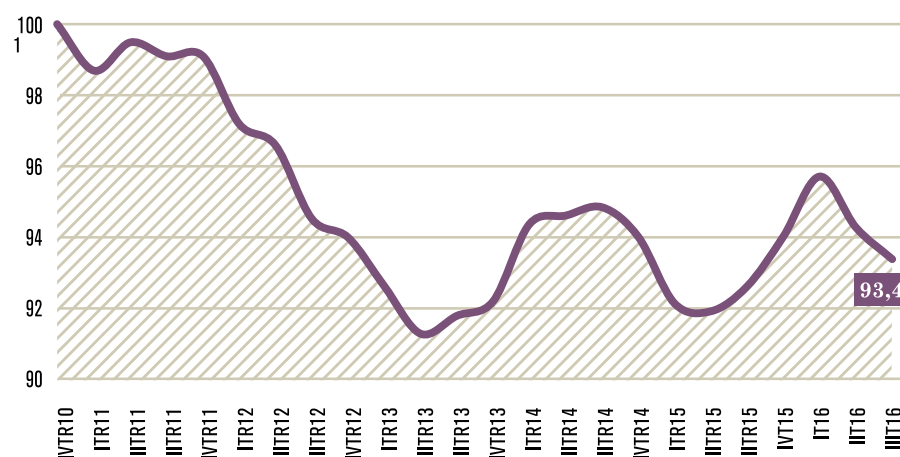
2.1 EL ÍNDICE SINTÉTICO DE MOROSIDAD EMPRESARIAL (ISME)

El Índice Sintético de Morosidad Empresarial (ISME) se redujo en nueve décimas en el tercer trimestre de 2016, situándose en 93,4 puntos. La evolución dibujada por el ISME

refleja una cierta estabilización del fenómeno de la morosidad, oscilando de manera cíclica en torno a un nivel medio cercano a los 94 puntos desde mediados de 2012.

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

El ISME se sitúa en 93,4 puntos, continuando la oscilación cíclica del indicador desde mediados de 2012.



FUENTE: CEPYME y elaboración propia

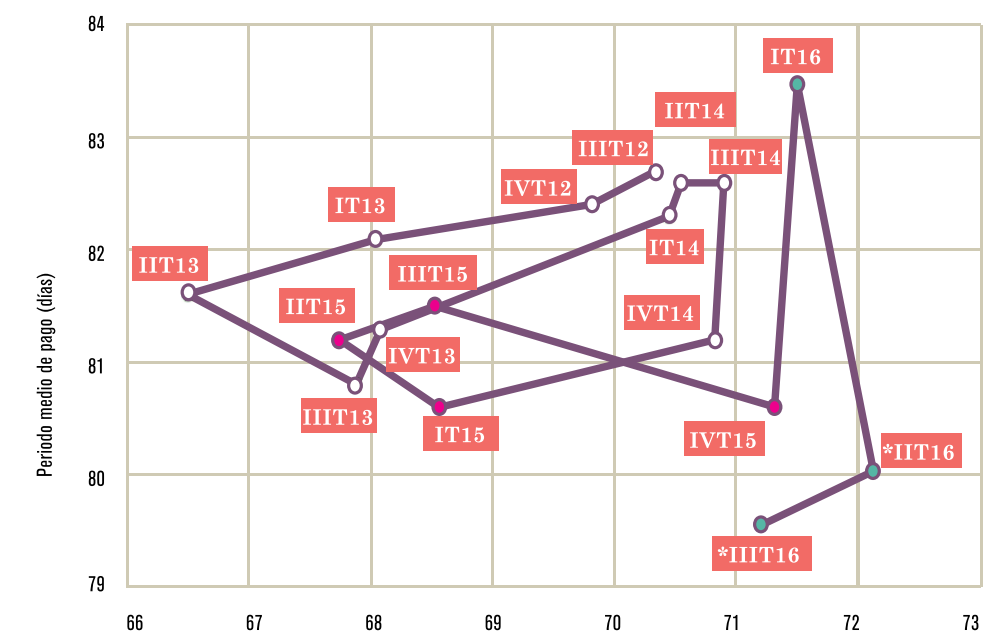
Nota: Los datos del segundo y tercer trimestre de 2016 son una estimación avance.

2.2 INCIDENCIA Y DURACIÓN DE LA MOROSIDAD

Tanto el periodo medio de pago como el porcentaje de deuda comercial en mora sobre el plazo legal se redujeron en el tercer trimestre, marcando un nuevo mínimo histórico de ambos indicadores.

El periodo medio de pago de las operaciones comerciales se redujo hasta los 79,4 días en el tercer trimestre de 2016 (según las estimaciones provisionales para el segundo y el tercer trimestre). Por otra parte, el porcentaje de deuda comercial en retraso de pago sobre el periodo legal disminuyó hasta el 71,2%, disminuyendo en 9 décimas respecto al trimestre anterior.

INCIDENCIA Y DURACIÓN DE LA MOROSIDAD EMPRESARIAL EN ESPAÑA



FUENTE: CEPYME y elaboración propia

*se trata de una estimación provisional

% de Crédito comercial en mora (sobre crédito comercial)

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

2.3 EL COSTE DE LA MOROSIDAD

La caída del porcentaje de deuda comercial en mora y del retraso sobre plazo legal reduce el coste agregado de la morosidad, dada la atonía del crédito comercial

A pesar del vigor de la recuperación de la actividad económica, los registros de crédito comercial interempresarial que proporcionan las Cuentas financieras de la economía española no reflejan este impulso. Por el contrario, la reducción del stock de crédito comercial ha sido muy apreciable. Así, entre el tercer trimestre de 2013 (inicios de la recuperación) y el tercer trimestre de 2016, el crédito comercial se ha reducido en cerca de 11.000 millones de euros, lo que representa cerca de un 4% de disminución del stock. Sin embargo, paralelamente, el indi-

cador básico de actividad – el PIB – ha experimentado un crecimiento de más del 7% en el periodo. Con estos mimbres, al realizar una imputación del coste financiero de la morosidad¹ al tejido productivo la reducción del periodo medio de pago, del porcentaje de dicho crédito en mora y de los tipos de interés de demora reducen el coste de la morosidad hasta los 869 millones de euros, mínimo histórico de la serie.

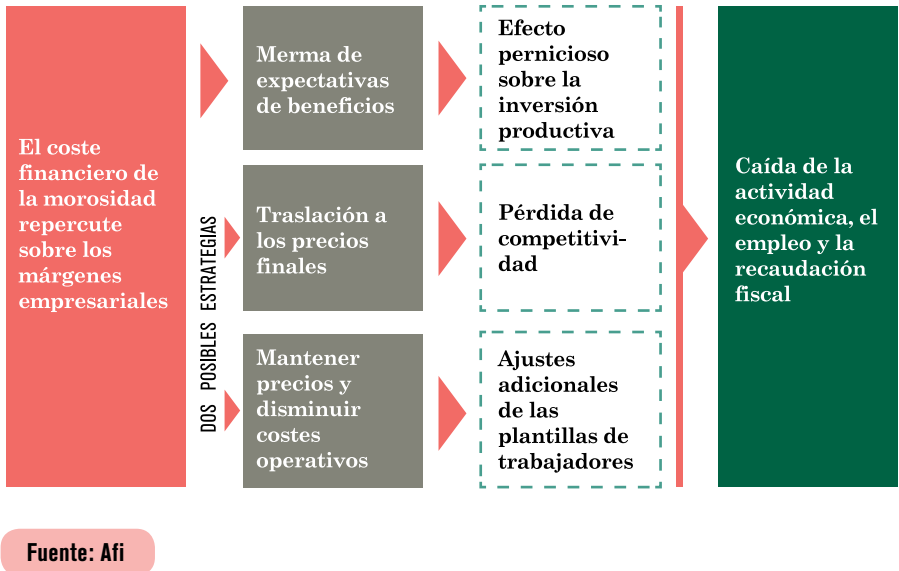
EL COSTE DE LA MOROSIDAD (Millones de euros)

	IIIT12	IIIT13	IIIT14	IIIT15	IIT16	IIIT16
Deuda comercial (1)	324.890	294.943	288.801	290.521	283.357	284.016
Coste financiero de la deuda comercial (1)	1.771	1.621	1.599	1.470	1.296	1.272
Deuda comercial con retraso de pago (1)	228.514	200.224	204.739	199.081	204.313	202.218
Coste deuda en retraso de pago (1)	1.137	998	1.046	944	906	869
Tipo de interés legal del dinero (1)	4,0	4,0	4,0	3,5	3,0	3,0
Tipo de interés legal de demora (1)	8,0	8,8	8,3	8,1	8,1	8,0
Tipo de interés legal ponderado (1)	6,8	7,2	7,0	6,6	6,6	6,6

FUENTE: CEPYME y elaboración propia

(1) Ver ficha metodológica para su definición

1. 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.



2.4 ANÁLISIS SECTORIAL DE LA MOROSIDAD EMPRESARIAL

Los sectores de la siderometalurgia y de la construcción y promoción experimentan los mayores descensos del periodo medio de cobro, con reducciones de 1,4 y 1,3 días, respectivamente. El sector textil, por su parte, acumula retrasos de más de 33 días por encima del máximo legal.

El análisis del período medio de cobro por sectores evidencia la existencia de diferencias estructurales en el comportamiento de cobro de las distintas ramas de actividad. El agregado “otros” y los sectores de papel y artes gráficas y químico han registrado sistemáticamente períodos de cobro menores a la media nacional, al contrario que los sectores de la construcción y promoción y el textil. Esta evolución apunta a que

tanto la naturaleza de la actividad (el ciclo comercial), como la estructura de mercado condicionan el período de cobro. A excepción del agregado “otros” –con un incremento de 0,2 días– el resto de ramas productivas analizadas experimentan reducciones en el periodo medio de cobro de sus facturas con respecto al segundo trimestre. Destacan los registros de la rama de siderometalurgia (-1,4 días) y construcción y promoción (-1,3 días). Por su parte, el sector textil, con 93,1 días, acumula retrasos de más de 33 días por encima del máximo legal. A pesar del buen comportamiento en el tercer trimestre – reducción de 0,4 días– se mantiene como el sector con peor desempeño en materia de cobros.

FUENTE: CEPYME y elaboración propia

PERIODO MEDIO DE COBRO POR RAMA DEL ACREEDOR (Días)

Rama	IIIT11	IIIT12	IIIT13	IIIT14	IIIT15	IIIT16	IIIT16
Otros	78,6	72,1	71,2	85,8	66,3	65,6	65,8
Papel y Artes Gráficas	83,4	81,5	80,2	85,7	71,3	70,7	70,3
Químico	80,1	74,6	76,8	75,6	75,1	73,6	73,2
Maquinaria, Equipo Eléctrico y Electrónico	87,2	81,7	80,1	77,7	77,9	76,9	76,5
Distribución Alimenticia	74,7	79,2	72,9	69,8	74,6	80,8	80,5
Agroalimentario	76,9	72,2	70,6	70,9	77,4	81,3	80,9
Siderometalurgia	89,7	85,2	80,7	85,5	85,0	83,0	81,6
Plásticos	87,2	81,7	79,3	79,2	84,2	83,1	82,7
Madera y Mueble	83,0	78,5	79,3	81,3	86,9	84,5	84,1
Construcción y promoción	105,0	97,1	100,5	95,3	91,0	93,2	91,9
Textil	90,9	91,7	91,3	98,2	100,8	93,1	92,7
Total	86,9	82,7	80,8	82,6	81,5	80,1	79,6

2.5 ANÁLISIS TERRITORIAL DE LA MOROSIDAD EMPRESARIAL

Castilla y León continúa siendo la Comunidad Autónoma que presenta menores períodos medio de pago a proveedores, con 70,7 días. Extremadura, con 94,2 días, se consolida como la región española con mayores retrasos en el pago de sus facturas.

La evolución del periodo medio de pago por regiones revela la existencia de un grupo de Comunidades Autónomas que, con independencia del ciclo económico, presentan reiteradamente registros muy distintos a la media nacional. Regiones como Castilla y León, Cataluña o Aragón

se han situado tradicionalmente por debajo de la media española, mientras que Extremadura, Canarias y Murcia han registrado trimestre tras trimestre períodos de pago superiores. Ello parece apuntar la existencia de características subyacentes que determinan una cierta heterogeneidad en el comportamiento de pago. La estructura de mercado o la especialización sectorial pueden ayudar a explicar la dispersión del período de pago.

Castilla y León continúa siendo la Comunidad Autónoma con un menor PMP (70,7 días), situándose poco más de 10 días por encima del período legal de pago de 60

días. Por otro lado, la caída en el PMP de Extremadura con respecto al segundo trimestre (1 día) no ha impedido que esta región siga siendo aquella dónde los acreedores tienen que esperar más para cobrar sus deudas.

Si bien destaca la reducción del PMP que han experimentado An-

dalucía y Canarias (1,1 días), ambas Comunidades se sitúan muy por encima de la media española (3,1 y 6 días, respectivamente). Aunque el tono positivo ha sido generalizado, Asturias se aparta de la dinámica global al registrar un ligero incremento de su PMP (0,1 días).

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

	IIIT11	IIIT12	IIIT13	IIIT14	IIIT15	IIIT16	IIIT16
Castilla y León	80,2	75,6	72,5	74,2	77,6	71,3	70,7
Cataluña	83,2	78,9	77,3	77,6	75,1	74,2	73,6
Principado de Asturias	88,2	81,7	82,8	78,4	79,4	74,6	74,7
La Rioja	84,3	87,2	82,3	77,8	71,9	75,3	75,3
Aragón	78,8	72,0	70,9	72,1	75,8	77,8	77,5
Pais Vasco	86,1	80,3	77,7	79,7	77,5	78,2	77,8
Castilla-La Mancha	82,0	81,0	79,7	79,8	80,9	79,3	79,0
Cantabria	87,6	86,2	78,9	86,9	82,8	80,6	80,3
Galicia	85,9	82,3	80	82,7	80,9	81,2	80,9
Comunidad de Madrid	91,2	87,1	84,8	88,1	84,9	82,2	81,6
Comunidad Foral de Navarra	84,8	82,3	75,9	77,4	82,8	82,9	82,2
Andalucía	94,1	86,2	87,5	89,6	91,7	83,8	82,7
Islas Baleares	88,3	85,8	79,5	78,8	79,3	83,0	82,7
Comunidad Valenciana	87,3	86,0	85,7	87,1	83,3	84,0	83,5
Islas Canarias	94,0	90,9	88,8	88,8	87,7	86,7	85,6
Region de Murcia	87,9	85,7	83,5	88,3	90,0	88,2	87,8
Extremadura	91,5	88,4	83,3	85,2	81,4	95,2	94,2
Total	86,9	82,7	80,8	82,6	81,5	80,1	79,6
Total	88	84,3	82,1	82,3	80,6	83,4	80,1

FUENTE: CEPYME y elaboración propia

2.6 ANÁLISIS DE LA MOROSIDAD SEGÚN EL TAMAÑO DE LA EMPRESA

El diferencial entre el período medio de pago de medianas empresas y microempresas continúa acortándose hasta situarse en 7,8 días

La dimensión empresarial resulta un determinante clave del período de pago a proveedores. Las series que distinguen por tamaño empresarial los plazos de pago ponen de manifiesto la correlación negativa entre tamaño y el período de pago, de manera que a medida que las empresas adquieren mayor dimensión, los plazos de pago a proveedores se dilatan (y viceversa). Esta correlación podría reflejar el diferente poder de negociación de las empresas según su tamaño. A ello parece apuntar el hecho de que sistemáticamente las empresas de mayor dimensión, valiéndose de dicho poder de negociación, imponen períodos de pago superiores.

En el tercer trimestre de 2016 las pymes han registrado caídas en el PMP para todos los tamaños (microempresas, pequeñas y medianas empresas). Destaca la evolución de este indicador para las pequeñas empresas, que retrocede en 0,7 días con respecto al trimestre anterior hasta situarse en los 78,7 días. La mediana empresa continúa siendo la que cuenta con un mayor PMP (83,4 días), aunque la caída intertrimestral (0,6 días) le permite seguir acortado el diferencial entre las medianas empresas y las microempresas (75,6 días), las cuales experimentan una disminución menor (0,5 días). Concretamente, el diferencial se sitúa en 7,8 días, 1,2 días menos que hace un año (9 días).

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

	IIIT11	IIIT12	IIIT13	IIIT14	IIIT15	IIT16	IIIT16
Micro 1 - 9	86,3	83,1	75,1	77,1	76,0	76,1	75,6
Pequeña 10 - 49	86,7	83,2	81,4	83,5	81,8	79,4	78,7
Mediana 50 - 249	88,3	82,2	84,6	85,2	85,0	84,0	83,4
Total	86,9	82,7	80,8	82,6	81,5	80,1	79,6

FUENTE: CEPYME y elaboración propia

2.7 LA MOROSIDAD DE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS

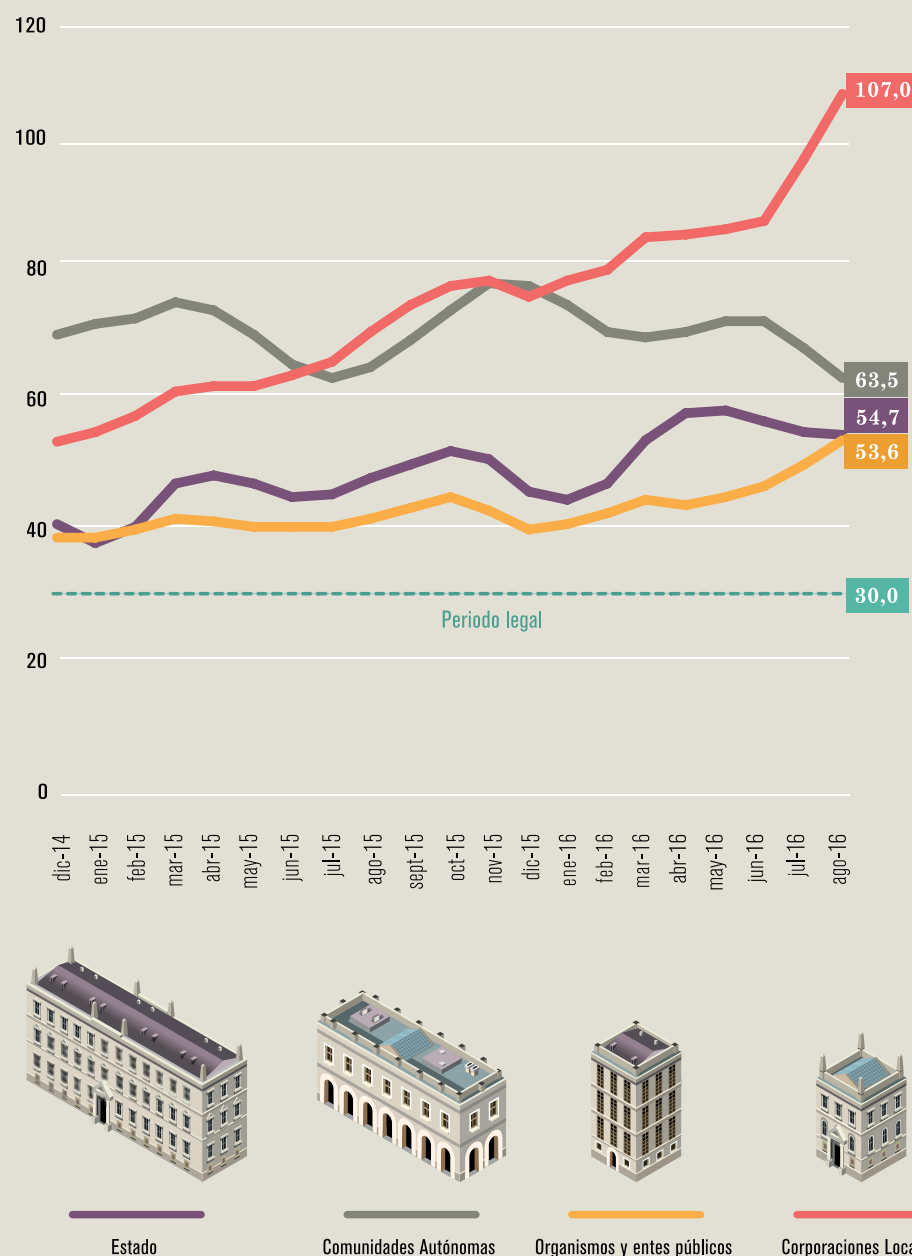
El Periodo Medio de Pago a Proveedores de las Corporaciones Locales se dispara de manera alarmante hasta los 107 días, 77 días por encima del máximo legal.

El PMP de las Corporaciones Locales ha experimentado un considerable incremento en el tercer trimestre situándose en 107 días, 77 días por encima del período legal de pago de 30 días. Si bien venía preocupando la dinámica alcista que se desprendía del análisis de la evolución del PMP de las Corporaciones Locales desde finales de 2014, el crecimiento en este trimestre resulta mucho más pronunciado que los anteriores. Por el contrario, las Comunidades Autónomas mantienen una tendencia positiva con una reducción de su periodo medio de pago hasta los 63,5 días, 33,5 días

por encima del máximo legal. La caída experimentada por esta instancia territorial supera a la de cualquier trimestre anterior. La Administración central ha conseguido reducir ligeramente su PMP hasta situarlo en 54,7 días, 24,7 días por encima del máximo legal. Este decremento contrasta con la importante subida experimentada por los Organismos y entes públicos dependientes de la Administración General del Estado² que, sin embargo, continúan siendo los que registran un menor PMP (53,6 días), tan sólo 23,6 días por encima del período que marca la legislación.

2. 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.

PERIODO MEDIO DE PAGO A PROVEEDORES DE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS SEGÚN NIVEL ADMINISTRATIVO. MEDIA MÓVIL DE TRES MESES (dic 2014 – ago 2016)



FUENTE: Ministerio de Hacienda

3 EL CRÉDITO FINANCIERO

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

El stock de crédito a empresas se reduce en un 7,4% respecto al tercer trimestre del año anterior arrastrado principalmente por la pronunciada contracción del crédito destinado a construcción y promoción, que disminuye un 9,6%

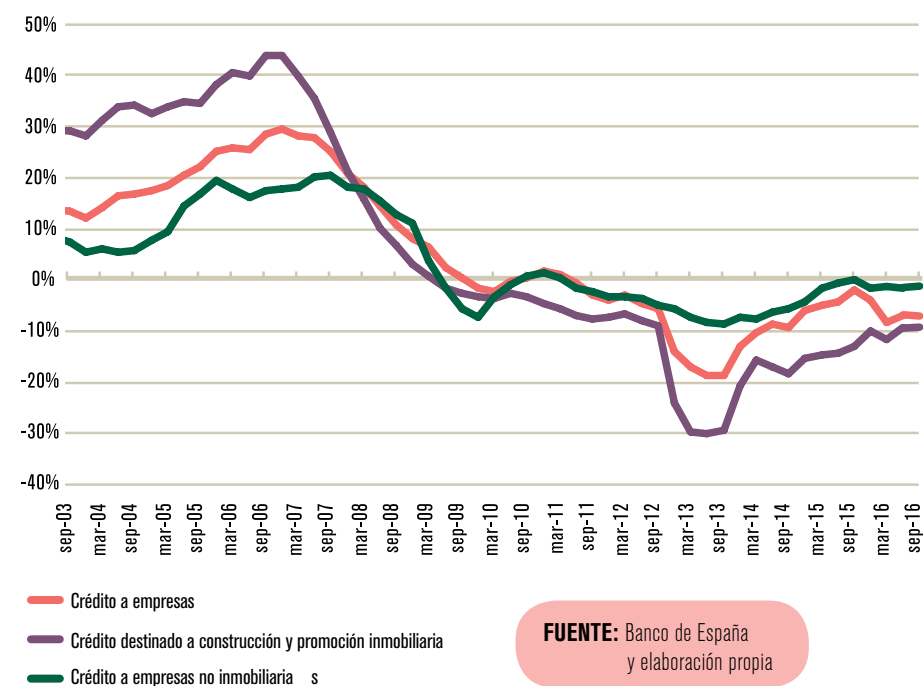
Desde 2008 el saldo de crédito bancario al sector privado residente no ha dejado de contraerse en España. Son ya prácticamente treinta trimestres consecutivos de caída, lo que implica un espectacular desplome de casi 400.000 millones de euros, algo más de un 20% de los cerca de 1,8 billones que representaba entonces la financiación otorgada por el sistema bancario. Ciertamente es que el ritmo de caída se modera

desde 2013, pero no lo es menos que dicha caída ha persistido durante los últimos trimestres en los que la actividad y el empleo de la economía española han encadenado crecimientos significativos y estables en el entorno del 3% anual.

En el tercer trimestre de 2016, el stock de crédito financiero a empresas registró un descenso interanual del 7,4%. El destinado a actividades de construcción y promoción es el segmento que arrastra principalmente al crédito total, con una caída del 9,6%. No obstante, la caída del crédito a empresas no inmobiliarias sigue ralentizándose, con un ritmo mucho más moderado que el total, del 1,6%. Se espera que en 2017 se observen tasas positivas de crecimiento en este segmento.

La mayor apelación a los mercados de capitales y el aumento de la capacidad de autofinanciación de las grandes empresas ha reducido drásticamente la nueva concesión de crédito. Por su parte el crédito a pymes ha mostrado una prolongada ralentización a hasta situarse con tasas de crecimiento cercanas a cero.

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



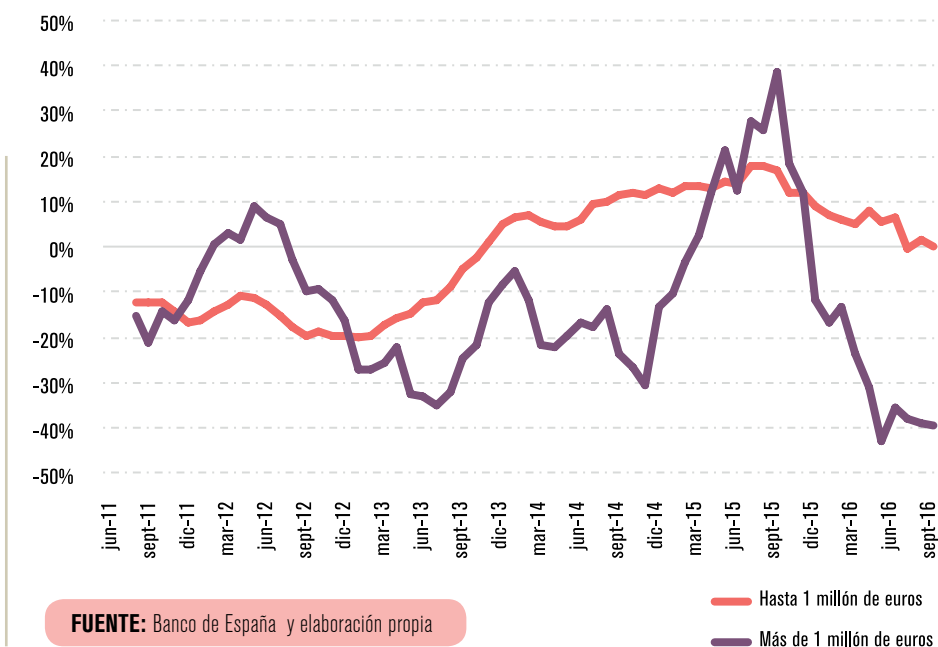
El montante de las nuevas operaciones de crédito de más de 1 millón de euros está sufriendo un importante retroceso, de modo que, globalmente, el flujo de nuevas operaciones de crédito que está generando la banca es ahora incluso inferior al del pasado año en el mismo periodo. En el comportamiento de inhibición de las grandes empresas en la demanda de crédito bancario podría estar pesando un cierto proceso de desbancarización de la financiación empresarial, que por otra parte parece inevitable y goza del beneplácito e impulso de las autoridades europeas. Lo cierto es que en España la evidencia de una mayor apelación directa a los mercados de capitales es todavía limitada.

Es posible que tal comportamiento obedezca fundamentalmente al aumento de la capacidad de autofinanciación de las empresas unido a unas tasas de inversión todavía relativamente reducidas, lo cual propicia la extensión del proceso de desapalancamiento en el que aún sigue inmersa nuestra economía.

Por su parte, el crédito de nueva concesión a empresas por importe limitado a 1 millón de euros –destinado fundamentalmente a pymes– ha mostrado una prolongada ralentización a lo largo de 2016, e incluso caídas (en el mes de julio disminuyó un 0,4%), hasta situarse en tasas de crecimiento cercanas a cero (0,2% en septiembre).

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

3. 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.



3.2 LAS CONDICIONES DE FINANCIACIÓN DE LAS PYMES ESPAÑOLAS

España es el país con mayor coste de financiación de los principales países europeos. Por otra parte, el tipo de interés al que se financian las pymes en las nuevas operaciones de crédito bancario es sensiblemente superior al de las grandes empresas.

La evolución del tipo de interés que soportan las empresas por las nuevas operaciones de crédito muestra una clara convergencia entre los principales países europeos. No obstante, las empresas españolas siguen siendo las que mayor coste de la financiación deben soportar.

No obstante, al distinguir por tamaño de empresa, se observa que las pymes soportan un tipo de interés sensiblemente superior que el de las grandes empresas, en todos los países analizados. Por otro lado, las diferencias entre países en cada segmento revelan una menor dispersión en el caso de las grandes empresas, puesto que la diferencia entre el tipo de interés en España es tan solo 26 décimas mayor que la de Italia, con un tipo de 1,12. Sin embargo,

mientras las pymes españolas deben asumir un 2,55% de tipo de interés por el crédito, las empresas francesas soportan un 1,87%, es decir 67 décimas menos.

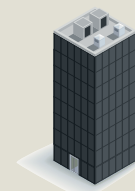
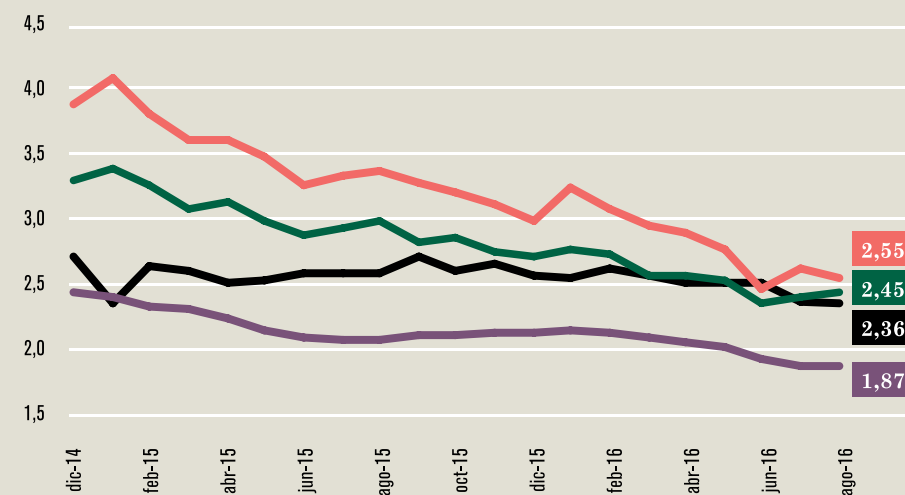
La diferencia en el coste de la financiación es un elemento que repercute en la competitividad de las empresas y, a la luz de la evidencia recogida por el Banco de España, las empresas españolas tienen un agravio comparativo con sus principales socios europeos.



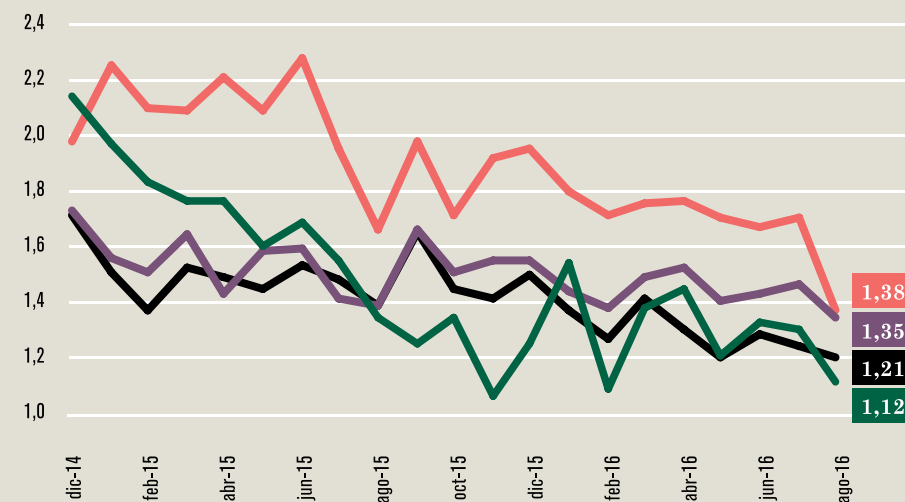
EVOLUCIÓN DEL TIPO DE INTERÉS DE LAS NUEVAS OPERACIONES PARA PYMES POR PAÍSES (%)



PYMES



GRANDES



FUENTE: Banco de España y elaboración propia



A pesar de la reducción del volumen de crédito dudoso, la caída continuada del stock de crédito ha condicionado la evolución de la tasa de morosidad, que se sitúa todavía en el 9,44%, aún lejos de los niveles pre-crisis.

4. La tasa de morosidad bancaria se calcula como cociente entre los créditos dudosos y el total del crédito bancario

Uno de los principales retos a los que se enfrenta la banca es la digestión de activos improductivos (morosos y adjudicados). Estos representan un importante problema en muchos sistemas bancarios europeos -con especial relevancia en los denominados países periféricos- condicionando, en parte, la fluidez del crédito a empresas y consumidores.

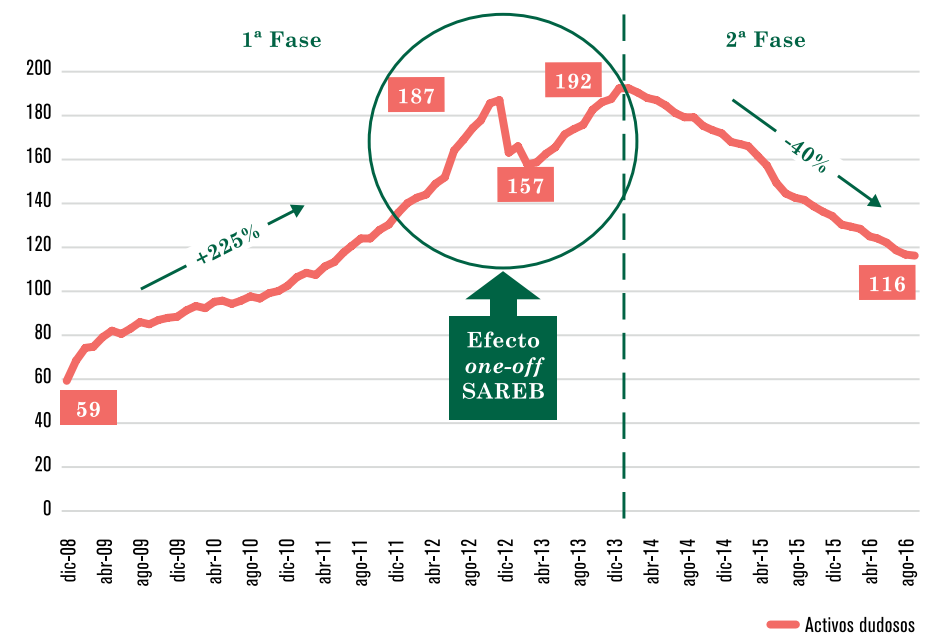
En el caso españoles posible distinguir dos fases en el análisis de la evolución de los activos dudosos y del crédito bruto al sector privado. En una primera, que englobaría desde el comienzo de la crisis hasta la salida de la misma, el deterioro de las condiciones macroeconómicas y de los mercados provocó que los activos dudosos crecieran exponencialmente hasta alcanzar los 192.000 millones de euros, lo que supone un incremento del 225% entre diciembre de 2008 y diciembre de 2013. Cabe resaltar en esta primera fase el efecto entre finales de 2012 y principios de 2013 del traspaso a la SAREB de activos dudosos de aproximadamente

30.000 millones de euros, lo que supuso alcanzar un máximo en noviembre de 2012 de 187.000 millones y pasar en febrero de 2013 a 157.000 millones de euros.

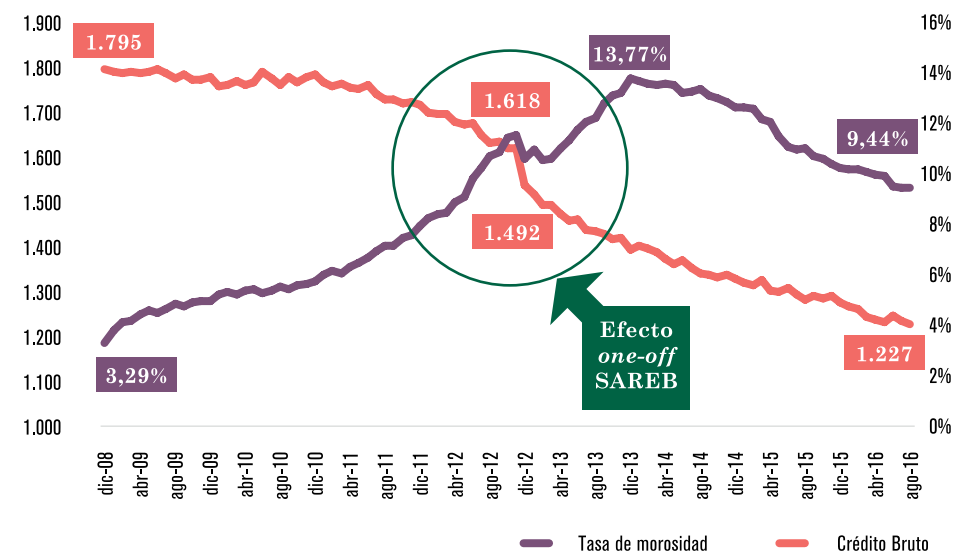
En la segunda fase, que comienza a partir de diciembre de 2013 y se prolonga hasta la actualidad, los activos dudosos se han reducido en un 40% hasta agosto de 2016, situándose en 116.000 millones de euros. La caída de los activos dudosos en estos ejercicios responde fundamentalmente a tres factores: (i) la mejora macroeconómica, que ha permitido refinanciar y recuperar créditos considerados como dudosos; (ii) las ventas de carteras llevadas a cabo por las entidades bancarias; y (iii) la gestión activa de los activos improductivos por parte de las entidades.

A pesar de la reducción del volumen de crédito dudoso la caída continuada del stock de crédito ha condicionado la evolución de la tasa de morosidad⁴, la cual se sitúa todavía en el 9,4%, aún lejos de los niveles pre-crisis.

EVOLUCIÓN DE LOS ACTIVOS BANCARIOS DUDOSOS (Miles Mill. €)



EVOLUCIÓN DEL CRÉDITO BRUTO Y DE LA TASA DE LA MOROSIDAD BANCARIA (Miles Mill. €)



FUENTE: Afi a partir de Banco de España

MONOGRÁFICO

EL PLAN JUNKER COMO OPORTUNIDAD PARA DINAMIZAR LA FINANCIACIÓN A PYMES

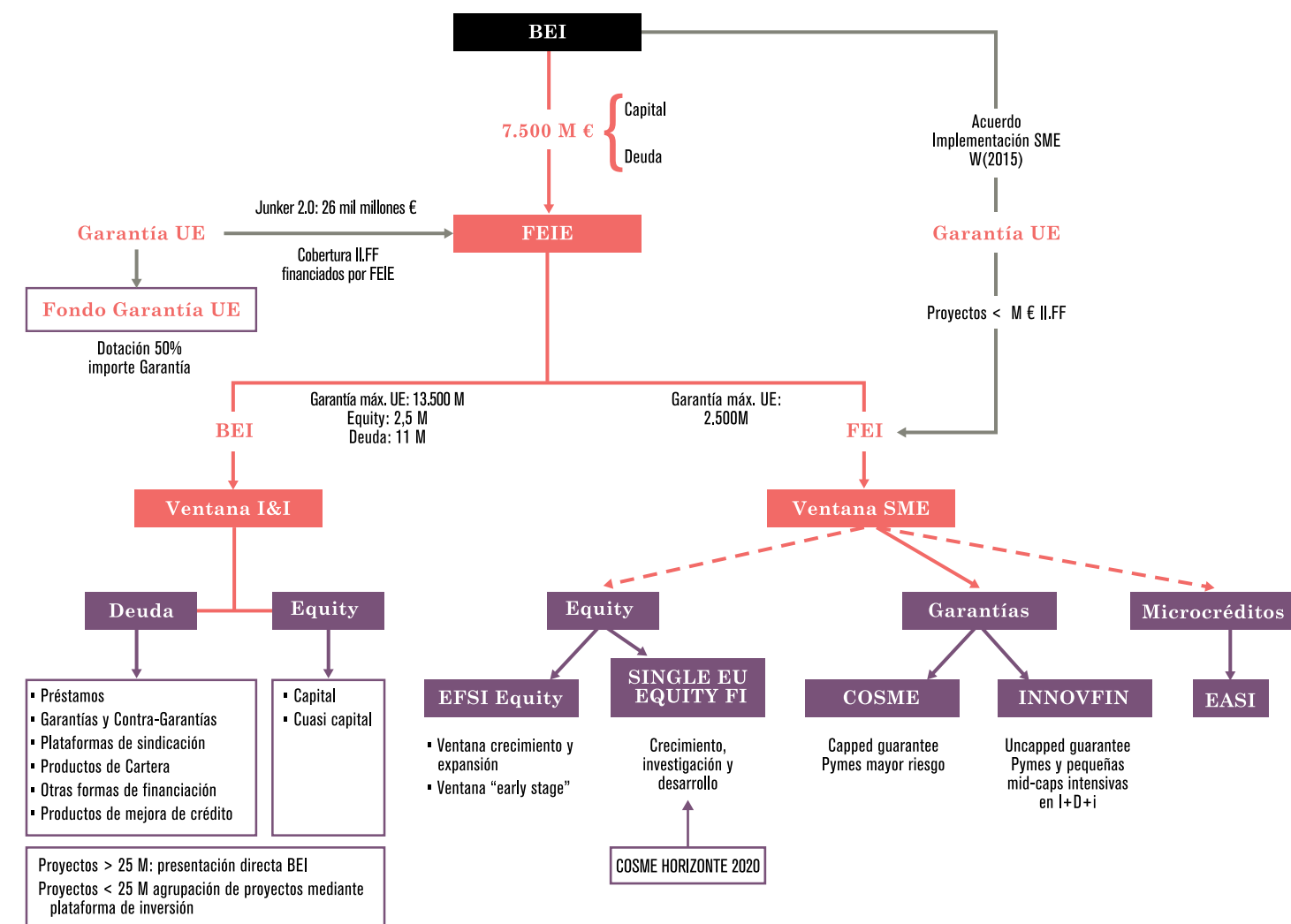
El Fondo Europeo de Inversiones Estratégicas (FEIE), conocido por el nombre de su impulsor como “Plan Juncker”, es una iniciativa lanzada conjuntamente por la Comisión Europea (CE) y el Grupo Banco Europeo de Inversiones (BEI) para reducir el gap de inversión existente en la Unión Europea mediante la movilización de financiación privada para inversiones estratégicas en sectores concretos. Pero el FEIE no sólo se orienta a los grandes proyectos. De hecho, un 25% de los recursos pretenden dirigirse a las pymes europeas para contribuir a que accedan a una mejor y mayor financiación para sus inversiones, en particular las que entrañan mayor riesgo. A estos efectos se han habilitado dos “ventanas” de financiación:

- Ventana de “Infraestructuras e Innovación”, gestionada por el BEI.

- Ventana “pymes y midcaps”, gestionada por el Fondo Europeo de Inversiones (FEI) y destinada a empresas de hasta 3.000 empleados, con especial atención a las pymes y a las empresas de mediana capitalización.

El FEIE está dotado con una garantía⁵ de la Unión Europea de hasta 16.000 millones de euros, así como fondos propios del Grupo BEI (5.000 millones de euros). Del total de la garantía, corresponden a la ventana “pymes y midcaps” unos 2.500 millones para la cobertura de los instrumentos financieros gestionados por el FEI. Dado que el FEIE no se plantea como un sustituto, sino como un catalizador de la financiación privada, se espera que la financiación Juncker destinada a las pymes logre movilizar, hasta verano de 2018, unos 75.000 millones de euros.

Los recursos atribuidos al FEI por el Plan Juncker se han destinado a reforzar dos instrumentos de garantía ya existentes en el seno de la entidad financiera: el COSME⁵ y el InnovFin⁶. En ambos instrumentos, la mecánica para proyectos inferiores a 7 millones de euros implica la selección de intermediarios financieros a quienes se otorgan garantías que cubran parte de las posibles pérdidas en que puedan incurrir en su financiación de las pymes. Para los proyectos de importe superior, será posible llegar a acuerdos directos con los promotores de los proyectos, sin necesidad de intermediarios financieros.



FUENTE: Afi-CAP. Elaboración propia

5. No obstante, en septiembre se propuso una ampliación de la garantía que podría llegar hasta 33.500 millones.

6. La línea COSME Loan Guarantee Facility ofrece garantías y contragarantías (incluyendo la titulización de carteras de deuda empresarial de pymes) para intermediarios financieros (previamente seleccionados), con la finalidad de incrementar los productos de préstamo o leasing otorgados a las empresas o pymes que presentan un mayor perfil de riesgo. Se trata de compartir el riesgo de los intermediarios financieros, de forma que éstos pueda ampliar el rango de pymes que pueden financiar

7. La línea InnovFin SME Guarantee Facility, por su parte, otorga garantías para cubrir parte de las pérdidas en que puedan incurrir los intermediarios financieros en préstamos, operaciones de leasing y garantía de entre 25.000 y 7,5 millones € otorgados a pymes o pequeñas Mid-caps innovadoras y de base investigadora. En ambos casos pueden ser seleccionados como intermediarios financieros: (i) instituciones financieras o de crédito y Fondos de Préstamos, autorizados a otorgar préstamos y operaciones de leasing o garantías en la UE y (ii) entidades de garantía o instituciones financieras y de crédito autorizadas para otorgar garantías a pymes en la UE. Existe, por tanto, una oportunidad clara para que todo tipo de entidades financieras, especialmente aquellas con experiencia y presencia local o regional, presenten solicitudes al FEI en el marco de estos instrumentos reforzando o ampliando sus líneas y políticas de financiación e inversión en pymes.

Balance de la iniciativa

Según datos del propio Fondo Europeo de Inversiones, a 17 de noviembre de 2016 y desde la puesta en marcha de Juncker se han firmado 62 operaciones con diferentes intermediarios financieros en el marco de los programas COSME e Innovfin, con cargo a la garantía UE. De ellos, únicamente cuatro corresponden a operaciones firmadas en España, dos con CERSA, Compañía Española de Reafianzamiento (bajo Cosme e Innovfin, respectivamente), una con la Sociedad de Capital Riesgo Inveready Venture Finance y otra con Laboral Kutxa.

La iniciativa Juncker supone, sin duda, una gran oportunidad para las pymes españolas, que conforman la inmensa mayoría de nuestro tejido productivo. De acuerdo con el Directorio Central de Empresas a 1 de enero de 2015 había en España 3.178.408 pymes en España, lo que supone el 99,88% del total de empresas existentes. Sin embargo, dado que el acceso directo al FEI está limitado a proyectos de más de 7 millones de euros, es necesario articular la financiación disponible a través de intermediarios

financieros que aglutinen proyectos de importe inferior. Como tales pueden actuar tanto las entidades o instituciones financieras o de garantía tradicionales, como los denominados Bancos o institucionales nacionales de promoción (BNP), entendiendo por tales aquellas “entidades jurídicas que realicen actividades financieras con carácter profesional y a las que un estado miembro o una entidad de un estado miembro haya otorgado un mandato a nivel central, regional o local, para llevar a cabo actividades de desarrollo y promoción”. De hecho, el comité de las Regiones, en su Comunicación de fecha 1 de julio de 2016 (2016/C 240/02), ha destacado la necesidad de apoyar las instituciones financieras locales y regionales (o bancos regionales de desarrollo) para fomentar la inversión, en el marco del Plan Juncker, sobre la base de plataformas de inversión sectoriales y geográficas.

Estamos, por tanto, ante una oportunidad no sólo para las agencias de desarrollo regional o local, institutos de finanzas autonómicos y demás entidades similares, sino, también, para las entidades financieras, de crédi-

to y de garantía, especialmente aquellas con una amplia tradición local, para poner en marcha iniciativas de impulso del desarrollo económico y la inversión empresarial en sus regiones y territorios aprovechando los programas COSME e Innovfin, en el marco del Plan Juncker.

El Plan Juncker, en su dimensión para pymes y midcaps, abre, por tanto, una nueva vía de acceso a instrumentos de garantía que pueden complementar programas ya puestos en marcha en España y al que no han tenido acceso todas las entidades financieras o de crédito y garantía, como es el caso de la Iniciativa pyme. Las garantías concedidas por el FEI a bancos o instituciones nacionales de promoción mediante una contragarantía de la Unión vinculada al Plan Juncker presentan beneficios y ventajas claras para las entidades financieras: suponen obtener garantías para proyectos de un mayor perfil de riesgo, permiten la reducción de los requisitos normativos de capital, que crezca el volumen de préstamos, el tamaño de los mismos y/o la gama de productos a ofrecer a las empresas.



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



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