



NÚMERO 13
SEGUNDO
TRIMESTRE 2017



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 2017

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

Dirección y coordinación: DGIPYME y CEPYME

Realización técnica: CEPYME y Analistas Financieros Internacionales (Afi)

Colaboradores y fuentes de datos: CESCE, Informa y Qíndice

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

ÍNDICE

	Opinión invitada	4
	Claves del trimestre	6
1	Entorno empresarial	8
2	Morosidad empresarial	10
2.1	El Índice Sintético de Morosidad Empresarial (ISME)	10
2.2	Incidencia y duración de la morosidad	11
2.3	El coste de la morosidad	12
2.4	Análisis sectorial de la morosidad empresarial	13
2.5	Análisis territorial de la morosidad empresarial	14
2.6	Análisis de la morosidad según el tamaño de la empresa	16
2.7	La morosidad de las Administraciones Públicas	18
3	El crédito financiero	20
3.1	Evolución del crédito y de la financiación de las empresas según las fuentes oficiales	20
3.2	Impacto de la concentración bancaria en la financiación de las pymes españolas	22
	Monográfico: Evolución reciente del crédito comercial en España	26
	Glosario	30

OPINIÓN INVITADA

EL MISTERIO DEL CRÉDITO COMERCIAL



José A. Herce

Director asociado de Afi

El crédito comercial no debería ser un misterio para nadie, y no lo es. Todo el mundo sabe que sin una cierta flexibilidad para afrontar los pagos al conjunto de sus proveedores muchas empresas tendrían enormes problemas para girar su actividad cotidiana por falta de liquidez para afrontar los pagos prioritarios a trabajadores o acreedores preferentes. A su vez, un exceso de flexibilidad, manifestado por ejemplo en retrasos en el cobro, dejaría a muchas empresas proveedoras de bienes y servicios a terceros en una situación inviable. El círculo de cobros y pagos es muy intenso en toda economía avanzada en la que las inter-relaciones empresariales son también intensas. De este círculo emerge la eficiencia en el giro empresarial cuando los plazos de cobro y pago son reducidos y ninguna empresa prevalece (ni persevera) en una relación desequilibrada con las demás. Pero un equilibrio adecuado, que satisfaga a todas las partes es difícil de obtener espontáneamente, de

ahí que deba intervenir la regulación sobre los periodos de pago y, de ser necesario un régimen sancionador efectivo y eficiente que sustente la eficacia de dicha regulación. Todo el mundo sabe que la morosidad tiene costes elevados, a veces críticos para la supervivencia de las empresas más vulnerables a la sequía de, y nunca mejor dicho, liquidez.

En este contexto, fuera del equilibrio difícil de necesidades de liquidez y de crédito comercial, pueden darse dos situaciones que, incluso pueden hacerse explosivas. Una prolongación indefinida de los periodos de cobro y pago, que se alimentase a sí misma, sería letal para el tejido empresarial. Afortunadamente, la regulación puede intervenir en este caso, no sin dejar víctimas en el camino. Por otra parte, a la inversa, una desconfianza extrema en la capacidad de pago de los clientes puede llevar a un colapso del necesario crédito comercial. En este caso, aparecen soluciones alternativas

que o bien no están al alcance de todas las empresas o bien bordean la ley, pero que también pueden apuntar hacia el futuro del sistema de pagos y cobros inter-empresariales. Entre estas últimas están el pago al contado o por adelantado, el trueque o multi-trueque o la compensación de deudas inter-empresariales.

La solución al “misterio del crédito comercial” radica precisamente aquí. Es decir, en la emergencia o generalización de alternativas de pago inter-empresarial menos convencionales que el crédito al circulante y que no quedan reflejadas en las estadísticas convencionalmente utilizadas para medirlo.

De hecho, según el Banco de España, antes de la crisis, el crédito comercial equivalía al 70% del PIB (véase el monográfico de este número), mientras que desde que tocara fondo en 2013, a un nivel del 30% del PIB, el crédito comercial no se ha recuperado. Al tiempo que el giro de la actividad empresarial ha venido creciendo a ritmos muy elevados.

Este dato tan elocuente indica que las empresas españolas han podido financiar su circulante mediante fórmulas alternativas que incluyen las anteriormente mencionadas sin ningún género de dudas. Ante esta realidad, carecemos de indicadores y métricas que nos digan precisamente cómo se las ingenian las empre-

sas para suplir el recurso al crédito comercial. En el fondo, subyace una cuestión de confianza. La crisis y los excesivos periodos de pago y cobro que trajo consigo esparcieron la desconfianza, el más eficaz de los herbicidas contra los brotes verdes de la actividad empresarial.

La excelente noticia de que las empresas se las han ingeniado para financiar alternativamente su circulante en tiempos de recuperación tiene, sin embargo, dos caras. La cara buena es que las empresas vuelven a confiar entre sí gracias a soluciones imaginativas y bottom-up, la cara mala es que, en parte al menos, algunos de estos acuerdos bilaterales pueden no ser completamente voluntarios para todos y/o que algunos de estos acuerdos pueden no estar de acuerdo con la ley. Sea como fuere, por todas las anteriores razones, esta es una realidad que deberíamos tratar de conocer mejor, aunque solo sea para regularla y difundir las buenas prácticas en beneficio de todas las empresas.

CLAVES DEL TRIMESTRE

- El ISME continúa su tendencia bajista, situándose en 92,5 puntos, siendo el registro más bajo desde el segundo trimestre de 2015.
- El periodo medio de pago se sitúa en 80 días, uno de los periodos más cortos desde 2010, mientras la deuda comercial en retraso se incrementa muy levemente.
- La caída del periodo medio de pago contribuye a la reducción del coste financiero imputable a la morosidad, que se sitúa en los 930 millones de euros, un 11% inferior al trimestre anterior.
- La distribución alimenticia se mantiene como la rama de actividad con mejor comportamiento en cuanto al cobro de facturas, mientras que los sectores textil y construcción y promoción acumulan retrasos superiores a los 30 días por encima del plazo legal.
- Castilla y León y Cataluña son las comunidades autónomas que albergan a las

empresas con mejor comportamiento de pago, aunque son las empresas navarras y cántabras las que más han reducido su plazo de pago este trimestre.

- Aunque el periodo medio de pago se reduce independientemente del tamaño de la empresa, son las microempresas las que más acortan su plazo de pago con una reducción de más de 7 días con respecto al trimestre anterior.
- La Administración Central pierde su posición como ente público con menores retrasos, tras el repunte significativo de su plazo medio de pago hasta los 72,7 días, pero siguen siendo las Corporaciones Locales las que presentan un peor comportamiento triplicando el periodo máximo legal permitido.
- Aunque el ritmo de caída se modera, el stock de crédito bancario a empresas continúa su retroceso en el segundo trimestre de 2017.

- La concesión de créditos para nuevas operaciones recupera su dinamismo y crece más de un 10% interanual en junio en el caso de los préstamos a pymes y un 3,7% en el de las grandes empresas.
- La tendencia hacia la concentración bancaria es un fenómeno generalizado que se viene registrando en todo el mundo. Sin embargo, el mayor impacto de la crisis explica la mayor intensidad del proceso de concentración en España con respecto a otros países europeos.
- La mayor concentración bancaria en España no ha venido acompañada de un aumento de los costes de financiación a pymes sino que, por lo contrario, los tipos de préstamos a pymes se han reducido hasta converger con los de los tres grandes países de la zona euro (Alemania, Italia y Francia).

1 ENTORNO EMPRESARIAL

España recupera el nivel de PIB previo a la crisis de 2008, con un incremento del 0,9% trimestral en el segundo trimestre del año, lo que supone un crecimiento interanual en torno al 3%. El avance de la economía española del trimestre ha sido principalmente impulsado por la demanda interna, que mejora gracias a la recuperación del consumo de los hogares, que aumenta un 0,7% trimestral con respecto a los primeros meses del año. Un fenómeno que se ha producido seguramente como consecuencia del menor impacto de la subida de precios que, si bien alcanzó el 3% en el primer trimestre, se moderó hasta el 2% entre abril y junio.

El mantenimiento del buen comportamiento del sector exterior también ha contribuido al empuje de la economía española en el trimestre, que se ha visto reforzada a su vez por una mejora del empleo, con un aumento del 2,5% interanual del número de ocupados.

Sin embargo, de cara a los próximos trimestres se espera una leve desaceleración y las estimaciones apuntan a un crecimiento del PIB del 0,8% en el tercer tri-

mestre y del 0,7% en el cuarto. Con esto, el crecimiento para el conjunto del año se situaría en torno al 3,1%, con un riesgo de revisión a la baja que queda reflejado en las previsiones para 2018, donde el crecimiento se situaría en el 2,7%. Aun así el crecimiento previsto para España sigue superando el de la zona euro.

Las previsiones de menor crecimiento en los próximos trimestres se deben a la pérdida del empuje ejercido por la demanda interna, que está experimentando una desaceleración gradual, así como a la incertidumbre de la situación en Cataluña. Además, aunque se mantiene robusta la creación de empleo, la afiliación está creciendo a un menor ritmo en la segunda mitad de 2017. El estímulo del sector exterior seguirá contribuyendo positivamente al crecimiento de la economía española gracias a la recuperación del ciclo económico en el área euro y en los demás países, aunque lo hará en menor medida dada la aceleración de las importaciones.

CUADRO MACRO DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA 2016-2018

% variación anual	2016	2017	2018
PIB REAL	3,2	3,1	2,7
Consumo Final	2,6	2,1	2,1
Hogares	3,2	2,4	2,1
AA.PP.	0,8	1,0	2,0
FBCF	3,1	3,6	4,0
Bienes de equipo	5,0	4,8	4,3
Construcción	1,9	2,9	4,2
Vivienda	3,7	5,8	3,7
Otra Construcción	0,4	1,6	4,7
DEMANDA NACIONAL *	2,8	2,4	2,3
Exportaciones	4,4	5,3	5,0
Importaciones	3,3	3,5	4,2
DEMANDA EXTERNA *	0,4	0,7	0,4
IPC (Media anual)	-0,2	1,9	1,4
Deflactor PIB	0,3	0,9	1,1
PIB Nominal	3,6	4,0	3,8
Empleo	2,7	2,6	2,4
Tasa de Paro	19,6	17,2	15,3
Saldo público PDE (%PIB)	-4,5	-3,3	-2,4
Deuda Pública PDE (%PIB)	99,7	98,9	97,6
Balanza por cc (%PIB)	2,0	1,9	1,8

FUENTE: AFI

(*) Aportación al crecimiento del PIB

2 MOROSIDAD EMPRESARIAL

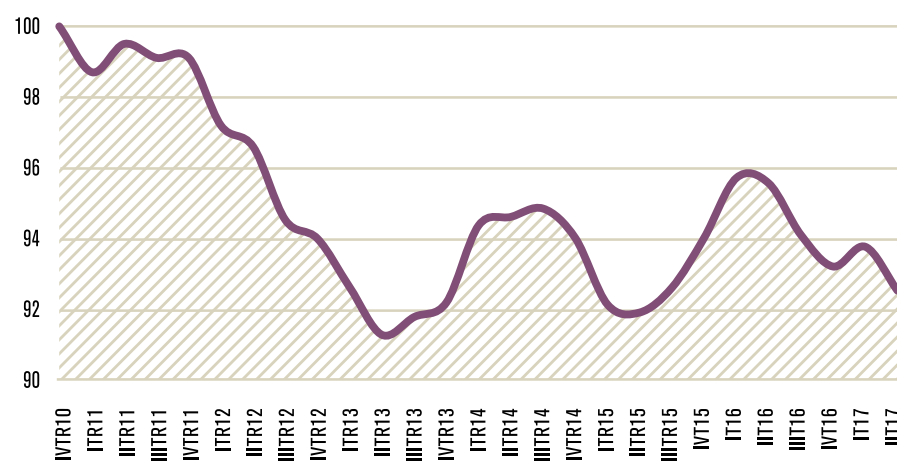
2.1 EL ÍNDICE SINTÉTICO DE MOROSIDAD EMPRESARIAL (ISME)

El Índice Sintético de Morosidad Empresarial (ISME) se redujo hasta los 92,5 puntos en el segundo trimestre de 2017, cayendo 1,2 puntos con respecto al trimestre anterior. Continúa así la tendencia bajista iniciada en el segundo

trimestre de 2016, acercándose al mínimo del segundo trimestre de 2015, situado en 91,9 puntos. La mejora de los niveles de morosidad empresarial agregados va ligada a la reducción del periodo medio de pago en el trimestre.

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

El ISME continúa su tendencia bajista, situándose en 92,5 puntos, siendo el registro más bajo desde el segundo trimestre de 2015



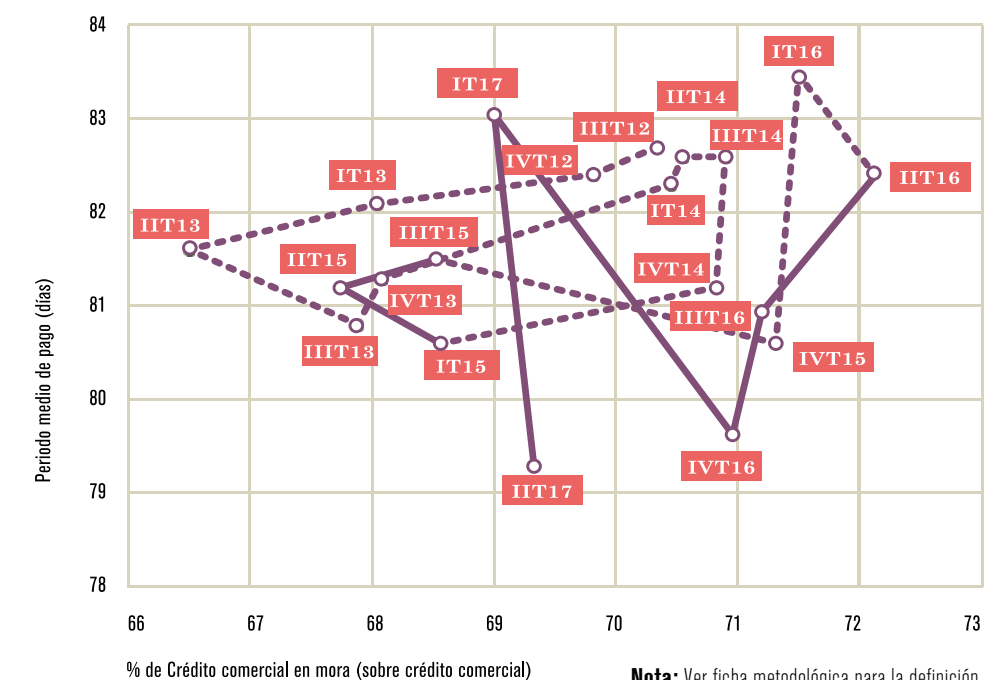
FUENTE: CEPYME y elaboración propia

2.2 INCIDENCIA Y DURACIÓN DE LA MOROSIDAD

El periodo medio de pago se sitúa en 80 días, uno de los periodos más cortos desde 2010, mientras que la deuda comercial en retraso se incrementa muy levemente

El periodo medio de pago de las operaciones comerciales se redujo en casi 3 puntos con respecto al primer trimestre del año¹ descendiendo hasta los 80,3 días, uno de los periodos más cortos desde 2010. La deuda comercial en retraso sufrió un ligero incremento de 0,4 puntos porcentuales, alcanzando el 69,4% del total del crédito comercial.

INCIDENCIA Y DURACIÓN DE LA MOROSIDAD EMPRESARIAL EN ESPAÑA



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

1. Dato del primer trimestre de 2017
revisado por CESCE: 83,0 días.

FUENTE: CEPYME y elaboración propia

2.3 EL COSTE DE LA MOROSIDAD

La caída del periodo medio de pago contribuye a la reducción del coste financiero imputable a la morosidad que se sitúa en 930 millones de euros, un 11% inferior al trimestre anterior



Aunque el tipo de interés legal de demora se mantiene en el 8%, la significativa caída del periodo medio de pago contribuye a la reducción del coste financiero imputable a la morosidad. El coste se reduce un 11% -equivalente a 120 millones de euros- con respecto al trimestre anterior situándose en 930 millones de euros.

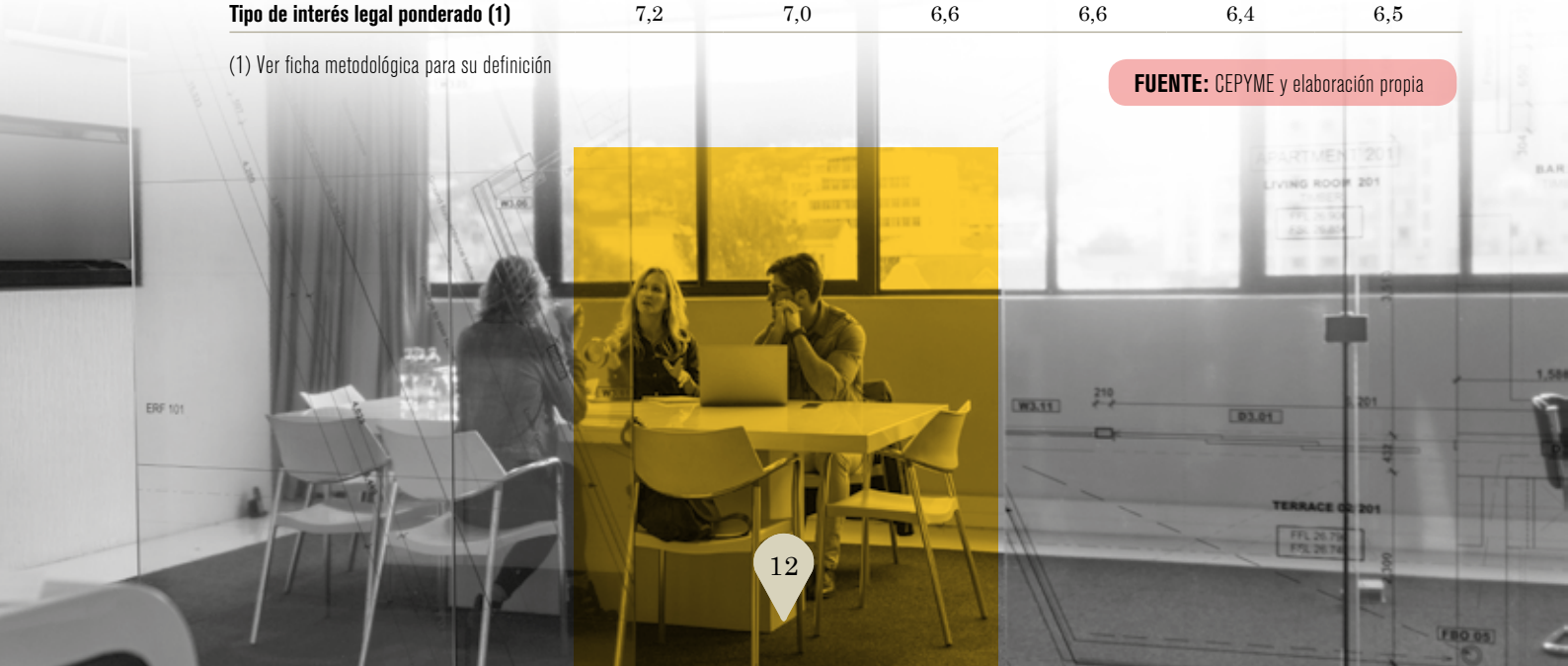
Por otro lado, el stock de crédito comercial que aunque ligeramente inferior al del primer trimestre del año, se sitúa por encima de los niveles alcanzados en el segundo trimestre de 2013, y refleja el mayor dinamismo de la actividad empresarial con la recuperación económica.

EL COSTE DE LA MOROSIDAD (Millones de euros)

	IIT13	IIT14	IIT15	IIT16	IT17	IIT17
Deuda comercial (1)	300.405	286.404	289.939	299.488	302.170	301.416
Coste financiero de la deuda comercial (1)	1.696	1.587	1.456	1.479	1.513	1.386
Deuda comercial con retraso de pago (1)	199.742	202.053	196.417	215.944	208.458	209.129
Coste deuda en retraso de pago (1)	1.034	1.032	918	1.067	1.051	930
Tipo de interés legal del dinero (1)	4,0	4,0	3,5	3,0	3,0	3,0
Tipo de interés legal de demora (1)	8,8	8,3	8,1	8,1	8,0	8,0
Tipo de interés legal ponderado (1)	7,2	7,0	6,6	6,6	6,4	6,5

(1) Ver ficha metodológica para su definición

FUENTE: CEPYME y elaboración propia



2.4 ANÁLISIS SECTORIAL DE LA MOROSIDAD EMPRESARIAL

La distribución alimenticia se mantiene como la rama de actividad con mejor comportamiento en cuanto al cobro de facturas, mientras que los sectores textil y construcción y promoción acumulan retrasos superiores a los 30 días por encima del plazo legal

La morosidad empresarial presenta un comportamiento muy dispar según el sector de actividad. Tanto es así que existe una diferencia de 25 días entre el periodo medio de cobro en el sector de la distribución alimenticia, en el que el retraso es tan solo de siete días sobre el periodo máximo legal, y el de la construcción, donde los retrasos superan en más de 30 días dicho límite. Una disparidad que se explica por la heterogeneidad existente en la na-

turaliza de los productos intercambiados, así como el ciclo comercial o la forma de operar de cada sector.

En el segundo trimestre del año, destaca el incremento del periodo medio de cobro en el sector químico en más de 10 días, aunque a pesar de ello sigue siendo una de las ramas de actividad con menores retrasos. Por otro lado, también se alarga el plazo de cobro en los sectores de madera y mueble (+4,7 días), papel y artes gráficas (+3,7 días) y plásticos (+3,3 días).

En sentido contrario mejora el plazo medio de cobro en los sectores textil y construcción y promoción (-1,7 y -1,6 días respectivamente) aunque, a pesar de ello, se mantienen como las ramas de actividad con peor comportamiento, superando los 30 días de retraso sobre el límite legal.

PERIODO MEDIO DE COBRO POR RAMA DEL ACREEDOR (Días)

	IIT12	IIT13	IIT14	IIT15	IIT16	IT17	IIT17
Distribución Alimenticia	78,0	71,1	69,6	67,6	67,3	67,1	67,7
Agroalimentario	75,9	74,6	72,4	72,1	72,0	72,3	71,1
Químico	74,6	76,9	74,7	75,0	75,7	63,7	74,3
Maquinaria, Equipo Eléctrico y Electrónico	83,6	79,5	78,8	78,8	77,7	81,1	79,7
Siderometalurgia	86,4	81,7	85,1	84,9	83,4	81,5	81,5
Otros	73,2	92,8	87,1	84,6	115,8	169,3	81,7
Madera y Mueble	82,2	77,2	79,9	76,8	79,4	77,8	82,5
Plásticos	81,8	80,5	77,1	78,9	82,3	82,8	86,1
Papel y Artes Gráficas	81,5	80,2	87,7	82,8	85,3	84,1	87,8
Textil	91,2	93,3	93,1	96,0	92,6	94,0	92,3
Construcción y promoción	103,2	96,8	99,2	93,7	93,3	94,2	92,6
Total	84,3	81,6	82,6	81,2	82,4	83,0	80,3

FUENTE: CEPYME y elaboración propia

2.5 ANÁLISIS TERRITORIAL DE LA MOROSIDAD EMPRESARIAL

Castilla y León y Cataluña son las Comunidades Autónomas que albergan a las empresas con mejor comportamiento de pago, aunque son las empresas navarras y cántabras las que más han reducido su plazo de pago este trimestre

Los resultados del segundo trimestre ponen de nuevo de manifiesto la existencia de divergencias regionales en relación al periodo medio de pago, con diferencias que alcanzan casi los 20 días entre las comunidades autónomas con mejor y peor comportamiento.

Las empresas castellano leonesas son este trimestre las que presentan el plazo medio de pago más reducido, con 71,2 días, seguidas muy de cerca por las empresas catalanas, que presentan un periodo de pago medio de 72,2 días. A pesar de liderar el ranking de Comunidades Autónomas donde las empresas presentan un mejor comportamiento de pago, estas siguen incurriendo en retrasos que superan el máximo legal en más de 10 días.

En relación a las principales variaciones en el trimestre, son la Comunidad foral de Navarra y Cantabria las Comunidades Autónomas

donde las empresas más han reducido su plazo de pago, pasando de retrasos de más de 40 días sobre el plazo legal a retrasos que no superan los 20 días. El esfuerzo de las empresas navarras ha permitido reducir el periodo medio en casi 40 días, frente a un acortamiento del plazo de 28 días en el caso de las empresas cántabras.

No obstante, destacan a su vez las empresas de dos Comunidades Autónomas cuyos plazos de pago se deterioran considerablemente. Se trata de las empresas de Extremadura y de Castilla-la-Mancha, que incrementan el periodo de pago en 24,6 y 10,9 días respectivamente.

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

	IIT12	IIT13	IIT14	IIT15	IIT16	IT17	IIT17
Castilla y Leon	76,4	71,7	71,0	74,9	71,3	71,7	71,2
Cataluña	81,3	78,5	77,3	76,0	74,2	79,3	72,2
Aragon	75,5	70,5	69,3	75,9	75,8	71,7	73,8
Ceuta y Melilla	88,4	86,7	76,4	85,5	80,7	75,7	74,3
Principado de Asturias	85,4	81,8	81,6	77,9	78,6	76,6	75,4
Cantabria	86,9	81,1	80,4	81,9	102,0	106,1	77,8
La Rioja	86,5	83,7	77,3	82,0	75,6	79,7	78,1
Comunidad Foral de Navarra	82,3	74,3	78,3	79,4	111,1	118,7	78,8
Pais Vasco	81,7	77,3	78,4	77,8	80,3	80,5	79,3
Galicia	83,4	78,9	84,9	80,9	80,7	80,3	79,7
Islas Baleares	85,8	81,6	79,9	77,5	82,6	79,0	81,1
Castilla-La Mancha	80,3	79,8	78,9	78,1	82,1	71,3	82,2
Comunidad Valenciana	87,3	87,9	87,4	83,4	85,8	86,9	83,8
Andalucia	90,5	88,9	88,3	87,9	84,6	77,6	84,7
Islas Canarias	89,3	86,7	89,9	85,4	86,2	90,0	86,5
Comunidad de Madrid	87,1	84,7	87,9	85,6	86,7	96,8	86,9
Extremadura	98,0	92,1	104,3	95,2	92,8	66,2	90,8
Region de Murcia	85,2	85,1	90,4	90,2	87,6	90,4	90,9
Total	84,3	81,6	82,6	81,2	82,4	83,0	80,3

FUENTE: CEPYME y elaboración propia

2.6 ANÁLISIS DE LA MOROSIDAD SEGÚN EL TAMAÑO DE LA EMPRESA



Aunque el periodo medio de pago se reduce independientemente del tamaño de la empresa, son las microempresas las que más acortan su plazo de pago, con una reducción de más de siete días con respecto al trimestre anterior

El periodo medio de pago se reduce independientemente del tamaño de la empresa este trimestre, aunque son las microempresas con entre 1 y 9 empleados las que más acortan su plazo de pago. al reducirlo en más de siete días. Se

convierten de esta manera en el tipo de empresas que presentan un mejor periodo de pago.

La menor reducción del plazo en el caso de las pequeñas y medianas empresas, con un descenso inferior a 2 días, ahonda las diferencias con las microempresas cuyo plazo de pago se sitúa en 76,9 días frente a los 84,2 días que registran las medianas.

Las divergencias en cuanto al periodo medio de pago también dependen, por tanto, también del tamaño empresarial, evidenciando que a mayor tamaño, mayor plazo de pago.

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

	IIT12	IIT13	IIT14	IIT15	IIT16	IT17	IIT17
Micro 1 - 9	84,6	78,4	77,6	77,4	75,1	84,6	76,9
Pequeña 10 - 49	84,6	81,2	82,6	80,9	84,4	81,1	79,5
Mediana 50 - 249	84,3	85,4	85,4	84,4	84,1	85,6	84,2
Total	84,3	81,6	82,6	81,2	82,4	83,0	80,3

FUENTE: CEPYME y elaboración propia



2.7 LA MOROSIDAD DE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS

La Administración Central pierde su posición como nivel administrativo con menores retrasos, tras el repunte significativo de su plazo medio de pago hasta los 72,7 días, pero siguen siendo las Corporaciones Locales las que presentan un peor comportamiento, triplicando el periodo máximo legal permitido

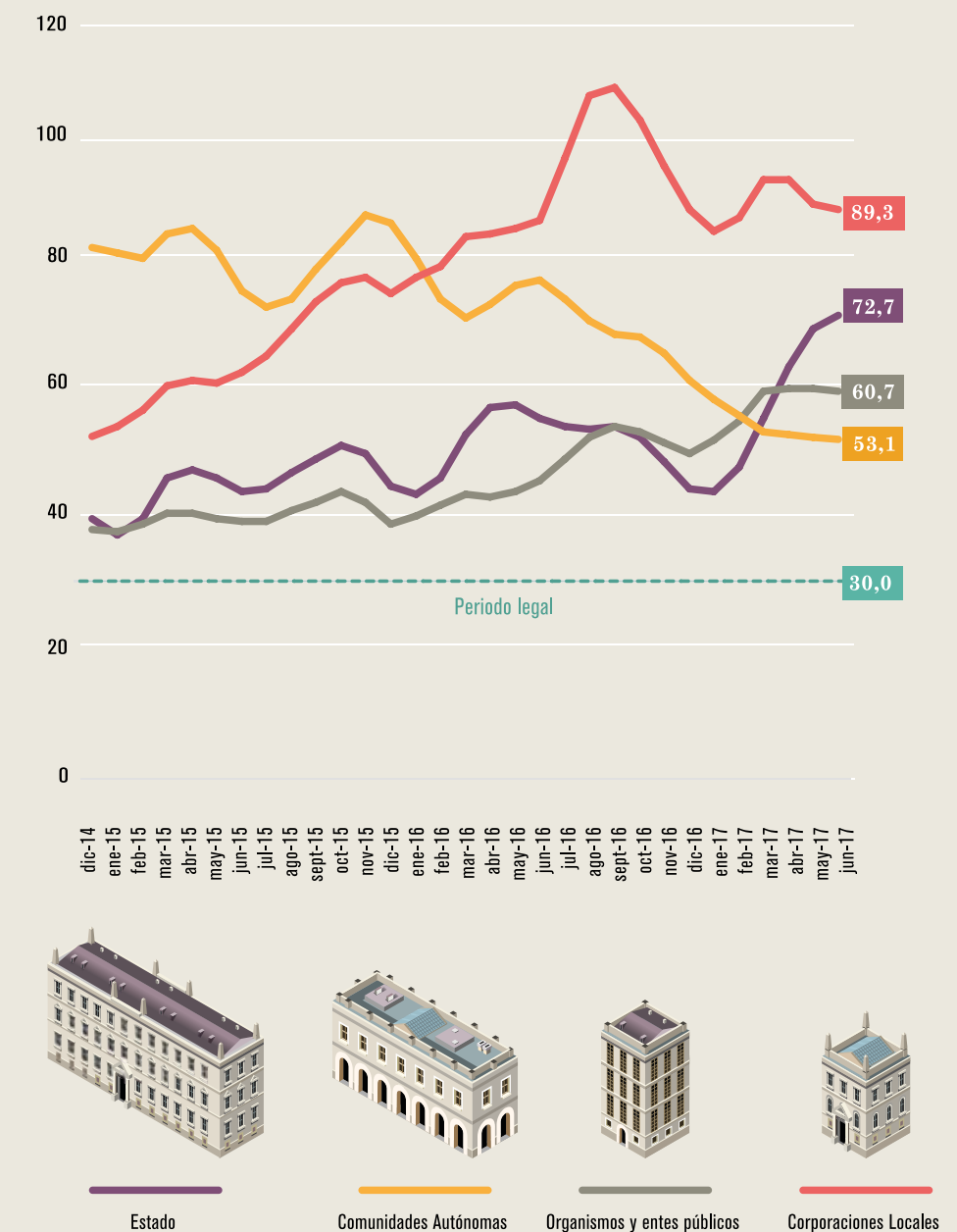
2. Según la Ley 6/1997, de Organización y funcionamiento de la Administración General del Estado, los Organismos públicos son Entidades de derecho público que desarrollan actividades de la propia Administración General del Estado para cuyo cumplimiento les corresponden las potestades administrativas 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 contra-prestación económica.

Las Corporaciones Locales mantienen el periodo de pago medio más alto entre las Administraciones Públicas que, aun reduciéndose hasta los 89,3 días sigue suponiendo casi el triple del máximo legal permitido.

Por su parte, la Administración Central ha sufrido un repunte significativo del plazo de pago desde principios de año, situándolo este trimestre cerca de los 72,7 días y perdiendo así su posición como uno de los entes públicos con menores retrasos.

En cambio, apenas varían los plazos que presentan los Organismos y Entes Públicos dependientes de la Administración General del Estado así como las Comunidades Autónomas, que mantienen el plazo medio en torno a los 60,7 y 50,3 días respectivamente.

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



3 EL CRÉDITO FINANCIERO

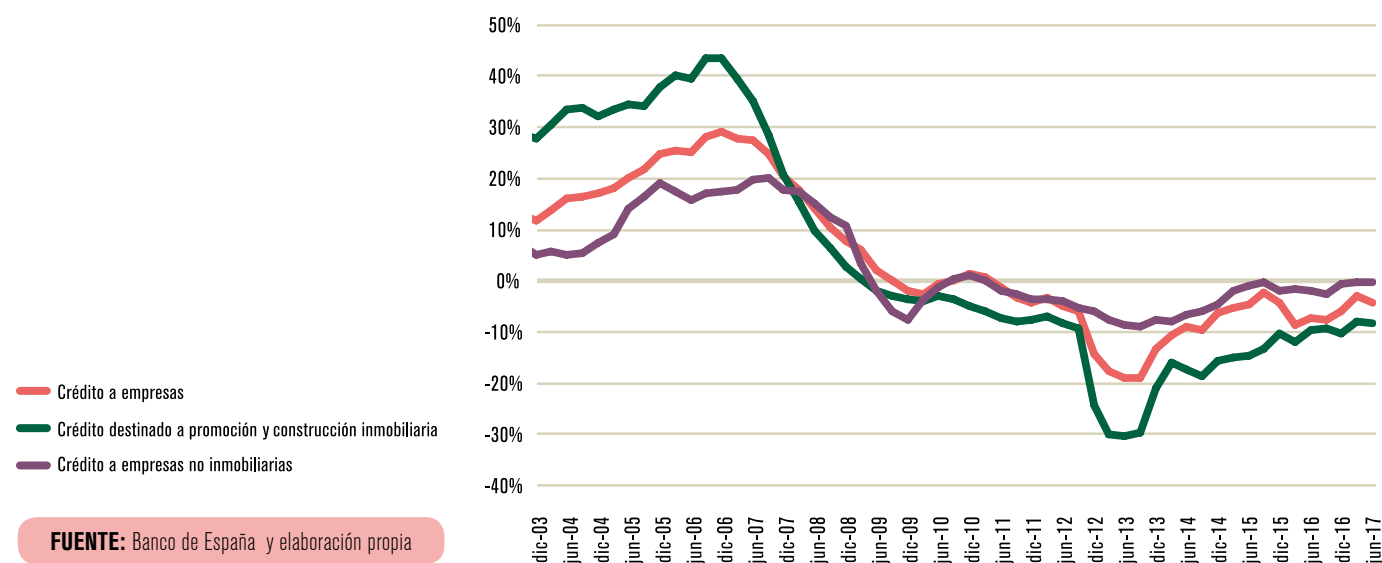
3.1 EVOLUCIÓN DEL CRÉDITO Y DE LA FINANCIACIÓN DE LAS EMPRESAS SEGÚN LAS FUENTES OFICIALES

Aunque el ritmo de caída se modera, el stock de crédito bancario a empresas continúa su retroceso en el segundo trimestre de 2017

Aunque el ritmo de caída se modera con respecto a los trimestres anteriores, el crédito financiero a empresas sigue retrocediendo y cae un 4,3% interanual en el segundo trimestre del año. El buen comportamiento de la economía española en el primer semestre sigue por tanto sin verse acompañado de un mayor dinamismo del crédito bancario al sector privado.

Tal y como se observaba en trimestres anteriores, se contrae especialmente el crédito bancario destinado a la financiación de actividades de construcción y promoción, que disminuye un 8,4% interanual con respecto al segundo trimestre de 2016. El crédito financiero destinado a actividades no inmobiliarias sufre mucho menos, con una ralentización de apenas un 0,24% interanual.

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



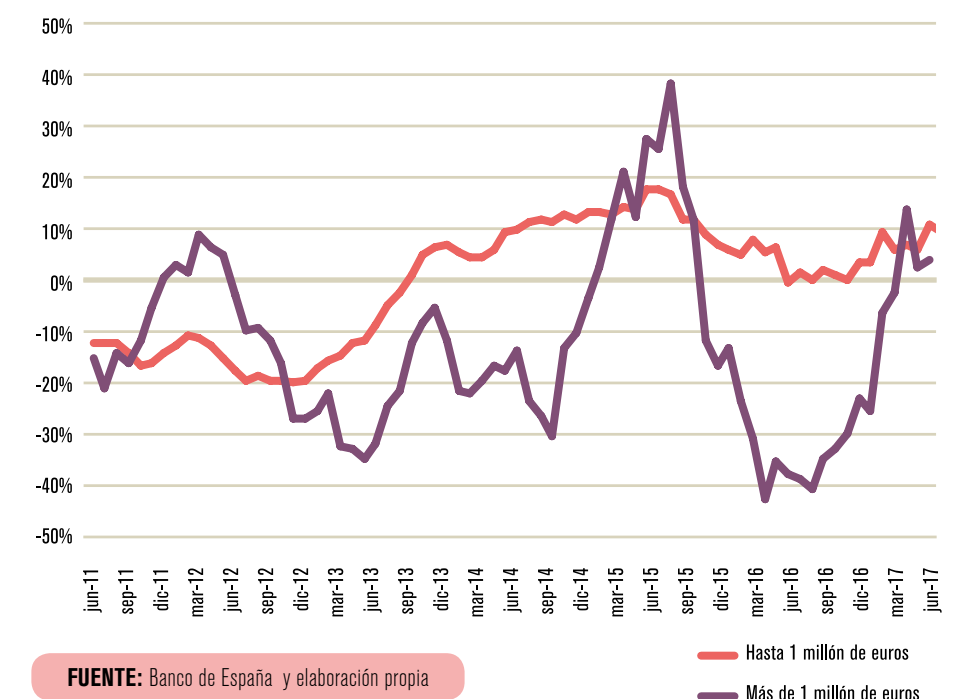
La concesión de créditos para nuevas operaciones recupera su dinamismo y crece más de un 10% interanual en junio en el caso de los préstamos a pymes y un 3,7% en el de las grandes empresas.

El crédito de nueva concesión recupera cierto dinamismo con una aceleración de los préstamos bancarios destinados a pymes – inferior a 1 millón de euros- pero también un repunte de los créditos a grandes empresas –superior a 1 millón de euros.

El avance de un 10,8% interanual de la concesión de créditos a pymes pone en evidencia la recuperación de la actividad empresarial registrada en el primer semestre del año y confirma los buenos resultados de la reorientación de las entidades bancarias hacia este segmento de empresas.

En el caso de las grandes empresas, el crédito de nueva concesión experimenta un crecimiento positivo por primera vez desde finales de 2015 con un incremento del 3,7% interanual, confirmando la ralentización del fenómeno de desbancarización que ya se comentó en boletines anteriores.

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



3.2 IMPACTO DE LA CONCENTRACIÓN BANCARIA EN LA FINANCIACIÓN DE LAS PYMES ESPAÑOLAS

La tendencia hacia la concentración bancaria es un fenómeno generalizado que se viene registrando en todo el mundo. Sin embargo, el mayor impacto de la crisis explica la mayor intensidad del proceso de concentración en España con respecto a otros países europeos

La adquisición en junio de este año de Banco Popular por el Banco Santander vuelve a poner sobre la mesa el debate sobre los efectos de la concentración bancaria en los costes de financiación para las pymes españolas.

La industria bancaria viene registrando en todo el mundo una tendencia estructural hacia crecientes niveles de concentración. Un fenómeno que responde a la búsqueda de eficiencia y economías de escala en un contexto de negocio maduro, y que debe hacer frente a crecientes exigencias regulatorias.

La tendencia hacia la concentración suele ser de mayor intensidad en periodos de crisis, épocas donde desaparecen numerosas entidades. Este ha sido el caso de la Unión Europea y especialmente

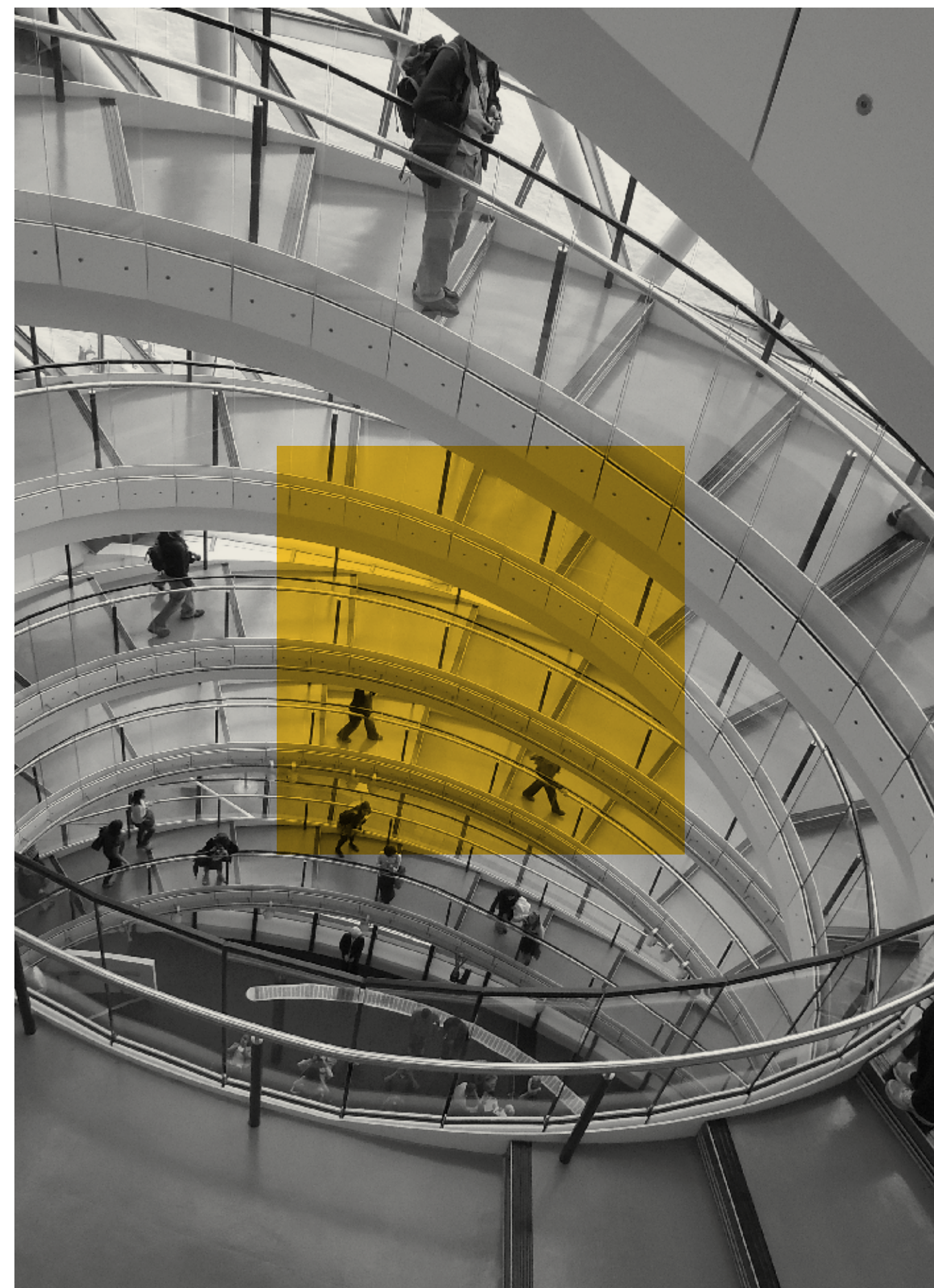
de España donde la crisis ha provocado una reducción significativa del número de entidades en el sector bancario.

Si se analiza el índice de concentración de las cinco mayores entidades que operan en el área euro, se observa un incremento de su cuota de mercado entre 2008 y 2016, que pasa del 44% al 48%, debido a la desaparición de 1.500 entidades desde el inicio de la crisis.

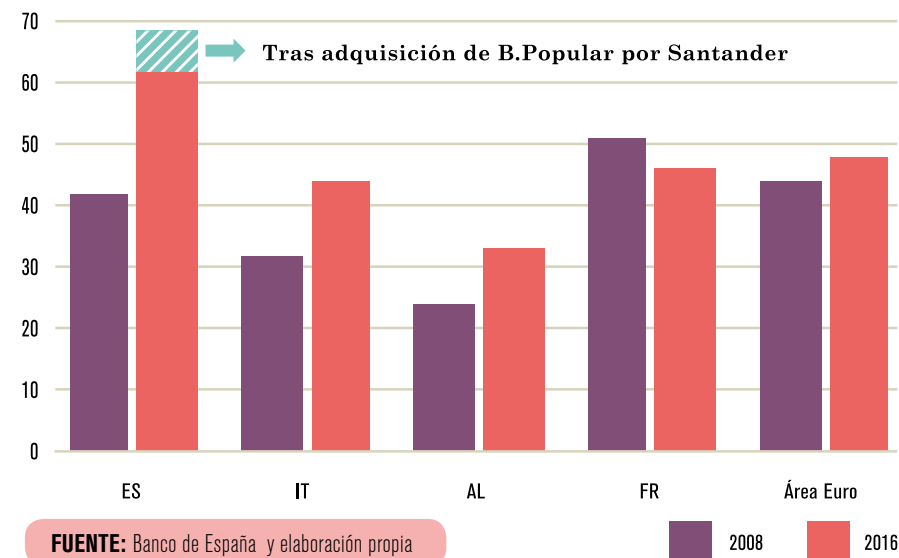
En el caso de España, el proceso de concentración ha sido mayor que en el caso de otros países europeos como Alemania, Francia e Italia y las cinco principales entidades bancarias del país han pasado de concentrar el 42% de la cuota de mercado en 2008 al 62% en 2016.

La mayor intensidad del proceso de concentración en España se puede explicar por el mayor impacto de la crisis en la economía española así como por el proceso de saneamiento bancario que otros países todavía no han llevado a cabo con la misma intensidad.

Cabe destacar que la reciente adquisición de Banco Popular por parte de Santander incrementaría el nivel de concentración de España hasta el 68%.



CUOTA DE MERCADO DE LAS 5 MAYORES ENTIDADES EN ESPAÑA Y PRINCIPALES PAÍSES DE LA ZONA EURO (%)



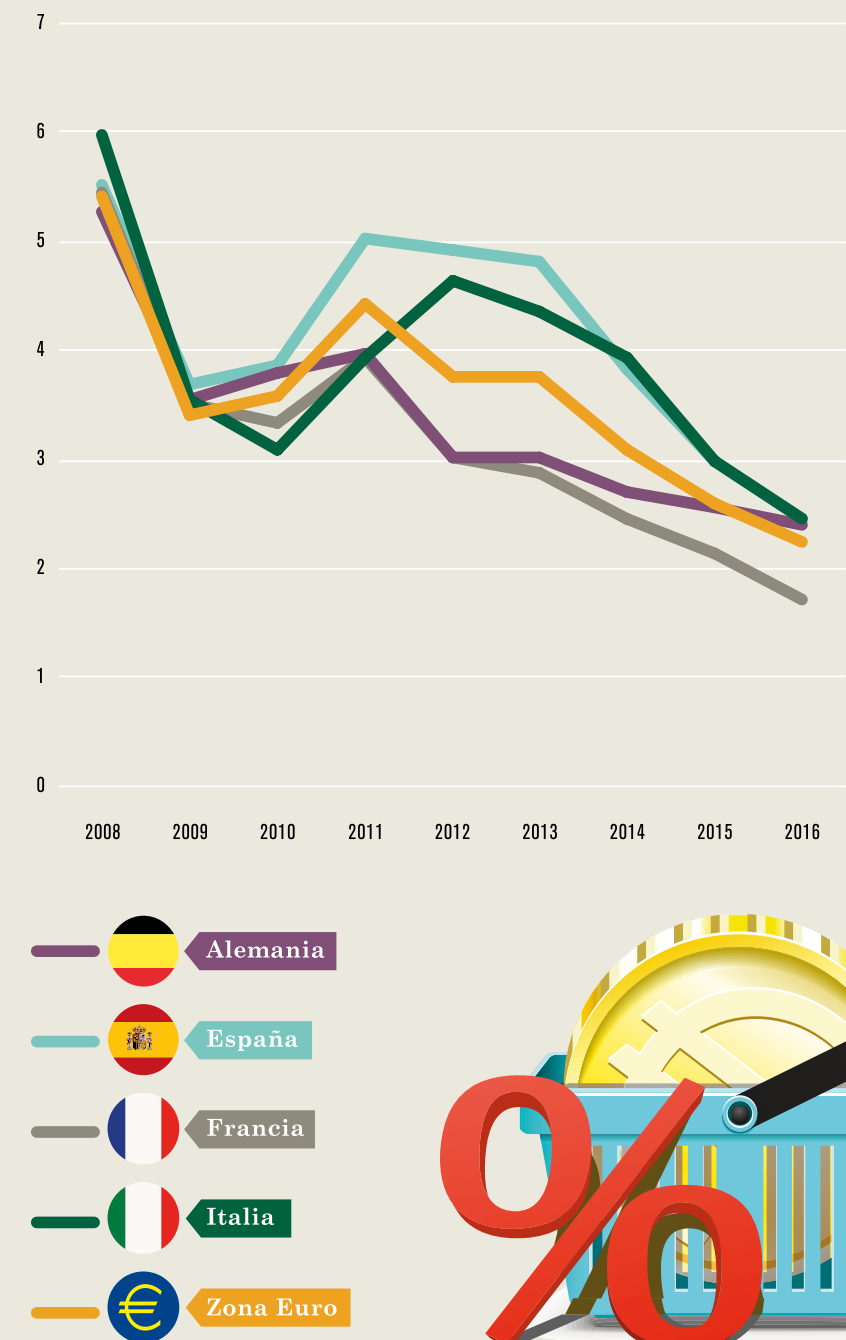
La mayor concentración bancaria en España no ha venido acompañada de un aumento de los costes de financiación a pymes, sino que, por lo contrario, los tipos de préstamos a pymes se han reducido hasta converger con los de los tres grandes países de la zona euro (Alemania, Italia y Francia)

El sistema bancario español es de los que más ha visto reducirse los tipos aplicados a los préstamos a pymes, pese a haber sido el país que ha registrado un mayor au-

mento de la concentración. Este hecho diferencial del sistema bancario español es especialmente relevante si se analiza en contraste con los otros tres grandes países del área euro, Alemania, Francia e Italia.

Por lo tanto, el incremento de la concentración bancaria en España, no ha impactado de forma diferencial respecto a los países del área euro en el coste de financiación bancaria para las pymes, evidenciando que unos mayores niveles de concentración no implican necesariamente un aumento de los costes de financiación.

EVOLUCIÓN DEL TIPO DE INTERÉS A LA NUEVA CONCESIÓN DE PRÉSTAMOS BANCARIOS A PYMES (%)



MONOGRÁFICO

LA EVOLUCIÓN RECIENTE
DEL CRÉDITO COMERCIAL
EN ESPAÑA

Pablo Hernández de Cos

Banco de España

El crédito comercial es un mecanismo de financiación que tiene su origen en aplazamientos de pago por transacciones de bienes o prestaciones de servicios que sean objeto del negocio típico de la empresa. El crédito comercial se traduce, por tanto, en la concesión o recepción de financiación de las empresas con sus clientes o proveedores.

La literatura económica ha propuesto diversas teorías que contribuyen a explicar la existencia y evolución de este mecanismo de financiación, destacando sus ventajas sobre instrumentos alternativos. Por un lado, el crédito comercial puede permitir la reducción de los costes de transacción, en particular de aquellos asociados al pago al contado, favoreciendo la fluidez de los intercambios comerciales. Asimismo, el crédito comercial constituye un elemento de la estrategia de comercialización de las empresas, que puede hacer más atractivo el producto. Por último, esta vía de

financiación también encuentra su justificación en la existencia de asimetrías informativas entre las empresas demandantes de fondos y las entidades de crédito. En la medida en que las relaciones comerciales permiten un mejor conocimiento entre empresas y, por tanto, una reducción de los costes de supervisión asociados a la concesión de crédito, aquellas empresas con mayores dificultades de acceso a los mercados tradicionales de capital pueden encontrar en sus proveedores una vía de financiación alternativa.

En línea con estos argumentos teóricos, en general se observa que las empresas de pequeño tamaño o de nueva creación recurren más al crédito comercial, mientras que este es concedido en mayor medida por las empresas con menores dificultades para obtener financiación externa. En este mismo sentido, en la medida que los problemas de obtención de financiación ajena se agravan en las fases recesi-

vas del ciclo económico, la relevancia del crédito comercial, en comparación con otras fuentes de financiación a corto plazo, suele aumentar en esos momentos. En todo caso, los saldos de crédito comercial están también muy influidos tanto por el volumen de actividad de las empresas y, en particular, la cifra de negocios, como por la legislación sobre morosidad o la normativa concursal vigente, además de por aspectos más relacionados con la cultura empresarial del país.

En España, el volumen de crédito comercial recibido por las empresas no financieras alcanzó el 31% del PIB en 2016, y representaba el 15% del total de su financiación y el 54% de la financiación bancaria recibida, de forma que representaba su principal fuente de financiación tras los préstamos bancarios y la financiación intragrupo. En relación con el peso en el balance de las empresas, el crédito comercial recibido y concedido mantuvo en

ese año niveles del 6,3% y 7,6% del activo, respectivamente. Este peso es inferior al observado en la media de los países del área del euro. Por su parte, tanto las empresas españolas como las del área del euro conceden financiación comercial en términos netos al resto de sectores.

En cuanto a su evolución temporal, el peso de este tipo de financiación se redujo de forma significativa durante la crisis tanto en España como, en menor medida, en el área del euro, lo que está relacionado fundamentalmente con la caída de la actividad, que fue especialmente relevante en el caso de las pymes. Con posterioridad, a partir de 2013, se produjo una recuperación de esta vía de financiación, que fue también más intensa en el caso de las pymes, llevándolas a registrar aumentos de sus saldos clientes y de proveedores a partir de 2014. En las empresas de mayor dimensión, en cambio, no fue hasta 2015 cuando se empezaron a observar varia-

ciones positivas en los saldos de proveedores, manteniéndose en tasas negativas en el caso de los saldos de clientes, de acuerdo con la última información disponible. En conjunto, el peso del crédito comercial concedido sobre el PIB o sobre el conjunto de financiación de las empresas no financieras se mantiene en niveles significativamente más reducidos que los observados al inicio de la crisis.

Por su parte, los períodos medios de pago y cobro, tras haber sufrido un incremento durante las primeras fases de la crisis, han experimentado caídas continuas desde 2009 hasta situarse en 2016 en niveles inferiores a los existentes en 2007 (véase gráfico 2). En concreto, en el caso de las pymes, los períodos medios de cobro han pasado de 69 a 56 días entre 2009 y 2016 (67 días en 2007), mientras que los de pago cayeron de 85 a 65 días (77 días en 2007). En cuanto a las empresas grandes, las reducciones de los períodos medios de cobro y pago han sido de 9 días y 19 días, respectivamente, hasta situarse en 46 y 66 días respectivamente, en 2016 (52 y 76 días en 2007, respectivamente).

En cuanto a la financiación comercial neta concedida (diferencia entre el crédito concedido y el captado, expresada en días), esta se situó en 2016 en 18 días (20 en 2009) en el caso de las pymes, lo que muestra que este tipo de empresas conceden, en promedio, financiación neta al resto de sec-

tores de la economía, reflejo probablemente de su menor poder de negociación en las transacciones comerciales. En el caso de las grandes, la financiación neta se situó en niveles mucho más reducidos (3 días en 2016, similar al observado en 2009), indicativa de una posición más equilibrada. En todo caso, la heterogeneidad es muy elevada por tipo de empresa. En términos de su evolución, destaca que las empresas con mejor acceso al crédito bancario incrementaron, durante los últimos años, su financiación neta al resto de empresas a través del crédito comercial.

Lo más destacable, por tanto, de la evolución reciente del crédito comercial es que, a pesar de su recuperación, este se mantiene en niveles reducidos si se compara con el período previo a la crisis. Algunos cambios normativos podrían estar detrás de este resultado. Por un parte, desde 2012, como consecuencia de los elevados retrasos que se habían acumulado en el pago de las Administraciones Públicas, se aprobaron distintos mecanismos extraordinarios para el pago a proveedores de Comunidades Autónomas y Corporaciones Locales, que han reducido de forma significativa el stock de deuda comercial y el período medio de pago a proveedores de estas Administraciones. Por otra parte, en el año 2000 se aprobó la directiva comunitaria (2000/35/CE, sustituida con posterioridad por la directiva 2011/7/EU) que tenía como

objetivo reducir la morosidad en las operaciones comerciales y armonizar a nivel europeo los plazos de pago de las administraciones públicas a las empresas así como también las de las relaciones entre empresas del sector privado. La transposición de esta directiva se produjo en España a través de la Ley 15/2010, que fijó el 1 de enero de 2013 como la fecha a partir de la cual el plazo máximo de pago se debía situar en 60 días en el caso de las en las operaciones comerciales entre empresas y de 30 días cuando estas eran con las Administraciones Públicas. Con posterioridad, con el fin de reforzar el cumplimiento de esta normativa, en enero de 2014 entró en vigor la Ley de Control de la Deuda Comercial en el Sector Público. Esta

ley modificó la Ley de Estabilidad Presupuestaria y Sostenibilidad Financiera (LEP) para ampliar el concepto del principio de sostenibilidad financiera que ahora incluye también la deuda comercial. Asimismo, estableció la obligación de que las Administraciones Públicas hicieran público su período medio de pago a proveedores y se aprobaron distintas medidas que cada administración debe aplicar unilateralmente cuando se superen los periodos medios de pago permitidos. De esta forma, el período medio de pago se convierte en una herramienta de seguimiento en el marco de la LEP, que establece un procedimiento detallado de control y de sanciones en caso de incumplimiento.



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 ECONOMÍA, INDUSTRIA
Y COMPETITIVIDAD

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