

## **El encarecimiento del crédito eleva el coste de la deuda comercial para las pymes a 2.400 millones**

- El esfuerzo financiero de las empresas se triplica en el segundo trimestre, en un contexto de alza de tipos de interés, elevada inflación y aumento de costes fijos.
- El periodo medio de pago (PMP) se sitúa en los 81,3 días en el segundo trimestre, 21 días por encima al plazo máximo fijado por la ley.
- El PMP escala a 87,4 días en las grandes empresas, mientras en las pequeñas baja a 79,4 días, en las medianas a 83,9 y en las microempresas, hasta los 81 días.
- El plazo de pago merma en los cuatro grandes sectores de actividad, sobre todo en Servicios que lidera la reducción por tercer trimestre consecutivo.
- Siete de cada diez facturas se abonaron con mora en el segundo trimestre del año.

Madrid, 28 de agosto de 2023

La morosidad sigue provocando un elevado coste a las empresas, especialmente a las pequeñas y medianas, que cuentan con menos recursos para afrontar largos períodos de impago y obtener la financiación necesaria para el desarrollo de su actividad. En el segundo trimestre del año, el encarecimiento del crédito derivó en que el coste financiero para las empresas de la deuda comercial en su conjunto -ordinaria y morosa- ascendiera a cerca de 2.400 millones de euros, casi el doble que en el mismo periodo del año anterior. El esfuerzo financiero de las empresas para asumir este coste, consecuencia del súbito aumento de los tipos de interés, se triplicó. Y ello pese a la ligera reducción en el periodo medio de pago que, no obstante, superó en más de 21 días el plazo máximo legal establecido (60 días).

A este incremento del coste de la morosidad para las pymes se suman la subida de otros costes -energéticos, suministros, laborales, etc.- y los efectos de la inflación, que merman su rentabilidad y su capacidad de negociación para acceder a la financiación necesaria en un contexto de encarecimiento del dinero, como consecuencia del aumento de los tipos de interés.

Destaca en el segundo trimestre de 2023 el fuerte aumento del PMP en las grandes empresas, hasta 87,4 días, 41,3 días más que en el mismo trimestre del

ejercicio precedente. Se trata de un *efecto base* en comparación con el mismo periodo del año anterior, espoleado por la redefinición de las políticas de tesorería de las empresas grandes ante la evolución de los tipos de interés.

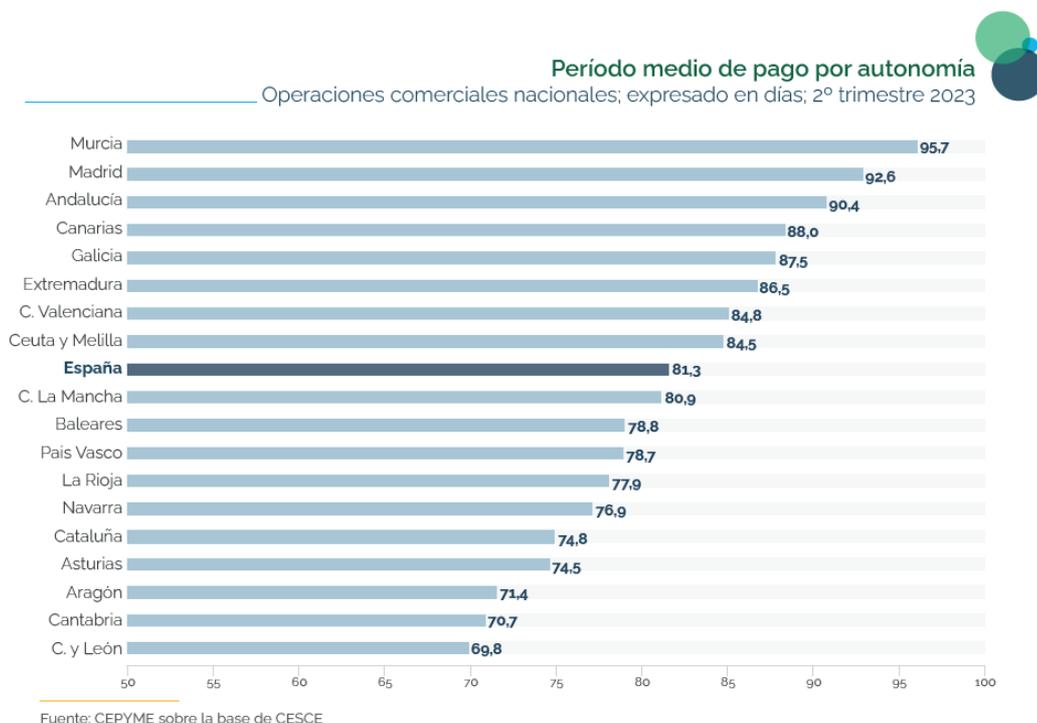
El informe trimestral del Observatorio de Morosidad, que elabora CEPYME, con datos de CESCE e Informa D&B, confirma que el periodo medio de pago (PMP) en las operaciones comerciales entre empresas mantuvo en el segundo trimestre del año su tendencia descendente, si bien a un ritmo más atenuado que en periodos anteriores (-0,5 días en tasa interanual). Así, el PMP se situó entre los meses de abril y junio en 81,3 días, frente a los 82,1 días del trimestre anterior, lo que le convierte en el PMP más bajo para este periodo desde 2017, pero aún muy por encima del período máximo legal de 60 días que establece la Ley 15/2010, que modifica la Ley 3/2004 por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales.

La reducción del PMP desde finales de 2021 es, como refleja el informe de CEPYME, el resultado de la reacción de las empresas al entorno de elevada inflación en una doble vía: por un lado, acortar los plazos de cobro evita la reducción del valor real de los cobros pendientes que provoca la inflación y, por otro, es una forma de sortear el aumento del coste financiero que provoca el incremento de los tipos de interés sobre la deuda comercial.



Sin embargo, pese a la reducción del PMP nacional, éste aumentó en términos interanuales en ocho autonomías y en Ceuta y Melilla. La diferencia máxima entre los PMP de las distintas comunidades autónomas alcanza los 25,9 días,

comparando el mayor PMP registrado en Murcia (95,7 días) con el menor, de Castilla y León (69,8 días).



El 29,5% de las facturas se pagó con puntualidad en el segundo trimestre, siendo mayor el porcentaje de facturas satisfechas en el plazo pactado cuanto menor es el tamaño de la empresa. En consecuencia, siete de cada diez facturas se abonaron con mora. Las empresas grandes pagaron puntualmente el 14,2% de las facturas que recibieron, frente al 49% en el caso de las microempresas, el 46% en las pequeñas empresas y el 29,4% en las medianas.

## **Crece el coste de la deuda comercial**

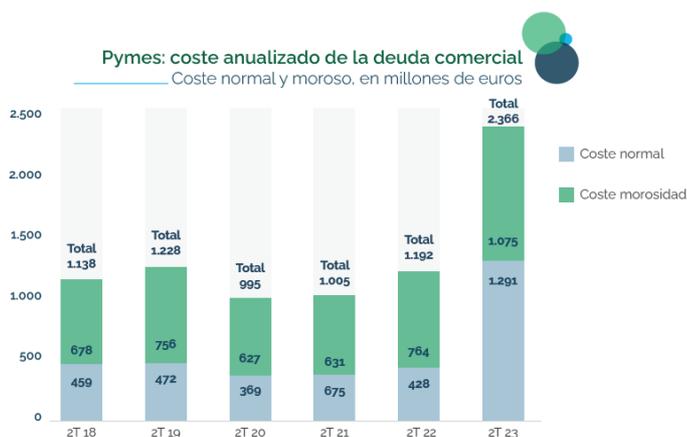
El coste financiero de la deuda comercial duplica en el segundo trimestre el del mismo periodo del año anterior. La deuda comercial tiene dos componentes: la que no está en mora y la morosa. El coste de la primera ascendió a 1.291 millones de euros en el segundo trimestre en cómputo anualizado y el de la segunda, a 1.075 millones. Sumando los dos componentes -ordinario y moroso- se infiere que las empresas han hecho frente a un coste financiero total anualizado de

2.366 millones de euros en el segundo trimestre, un 98,5% más que un año antes (1.192 millones de euros), la cifra más elevada desde septiembre de 2009.

La deuda comercial total -ordinaria y morosa- del conjunto de las pymes, causante de ese elevado coste financiero asociado al encarecimiento del crédito, superó los 180.000 millones de euros, de los que cerca de 70.000 millones de euros correspondieron a las empresas medianas, un 12% más que un año antes, mientras que las micro y las pequeñas empresas sumaron una deuda comercial de 110.000 millones de euros, un 5,5% más que un año antes.

El esfuerzo financiero relacionado con el tramo normal de la deuda comercial (1.291 millones de euros) se triplicó, de media, para las pymes (201% interanual), sumando casi 1.300 millones de euros. La peor parte se la llevaron las empresas medianas, con un incremento interanual de 258%, frente al aumento del 175% para las empresas pequeñas y microempresas. Es la consecuencia del súbito incremento de los tipos de interés: el tipo para nuevos préstamos de hasta 250.000 euros pasó de 1,8% en el segundo trimestre de 2022 a 4,6% en el mismo período del año en curso

Por lo que respecta a la parte morosa de la deuda comercial, el esfuerzo financiero tuvo un incremento más contenido porque, tanto para las empresas pequeñas como para las medianas, los plazos de pago se redujeron, aunque no fue así en el caso de las microempresas. Para el conjunto de las pymes, el coste de la mora ascendió a casi 1.100 millones de euros en el segundo trimestre, un 40,8% más que un año antes. Aunque haya sido un incremento más moderado y se haya reducido con relación al trimestre inmediato anterior, el coste de la mora es preocupante, ya que es el segundo más elevado desde septiembre de 2010, solo superado por el dato del primer trimestre de 2023.



Fuente: CEPYME sobre la base de Banco de España y Registradores  
Incluye tanto el coste explícito como implícito que provoca la deuda comercial.

## Aumentan los plazos en las micro y en las grandes empresas

Se registran también evoluciones dispares según el tamaño de la empresa. El PMP aumentó en las microempresas y especialmente las grandes empresas, mientras que se redujo en las pequeñas y medianas.

Entre las pymes, las empresas medianas tuvieron en el segundo trimestre del año el PMP más prolongado, de 89,9 días, 1,7 jornadas menos que en el mismo periodo del año anterior. Por el contrario, las empresas pequeñas registraron el menor PMP en este trimestre, con 79,4 días (2 menos que en el mismo periodo de 2022), seguidas por las microempresas, con 81 días, 4 más que en 2022.

En el caso de las grandes empresas, el PMP fue de 87,4 días, 41,3 más que un año antes. Por tercer trimestre consecutivo, este grupo de empresas han tenido el incremento de los plazos de pago más acentuado, lo que se explica por el “efecto base”, debido al anormalmente bajo PMP (inferior a 50 días) que las grandes empresas tuvieron en los trimestres correspondientes del año anterior.

Las grandes empresas han modificado su política de pagos y cobros al variar el contexto de tipos de interés, que dejaron de ser negativos.

Si se compara el PMP del segundo trimestre de 2023 con el del mismo período de 2019, se aprecia que en esos cuatro años el PMP de las pequeñas empresas ha disminuido en 3,5 días, mientras que el de las medianas ha caído en 3,7 días.

Esto contrasta con el caso de las microempresas, en las que el PMP se ha incrementado en siete de los últimos ocho trimestres. En comparación con el del segundo trimestre de 2019, el PMP de las microempresas es 4,6 días más elevado.



### Período medio de pago por tamaño de empresa

Días, ponderado por importe; operaciones comerciales nacionales

	Segundo trimestre de...			
	2020	2021	2022	2023
<b>Total</b>	<b>82,3</b>	<b>81,5</b>	<b>81,8</b>	<b>81,3</b>
Var. absoluta interanual	-0,9	-0,8	0,3	-0,5
<b>Microempresas</b>	<b>77,8</b>	<b>75,8</b>	<b>77,0</b>	<b>81,0</b>
Var. absoluta interanual	1,4	-2,0	1,2	4,0
<b>Pequeñas</b>	<b>81,9</b>	<b>81,9</b>	<b>81,4</b>	<b>79,4</b>
Var. absoluta interanual	-1,0	0,0	-0,5	-2,0
<b>Medianas</b>	<b>85,8</b>	<b>84,4</b>	<b>85,6</b>	<b>83,9</b>
Var. absoluta interanual	-1,8	-1,4	1,2	-1,7
<b>Subtotal pymes<sup>*)</sup></b>	<b>81,8</b>	<b>80,7</b>	<b>81,3</b>	<b>81,4</b>
Var. absoluta interanual	-0,5	-1,1	0,6	0,1
<b>Grandes</b>	<b>66,1</b>	<b>74,0</b>	<b>46,1</b>	<b>87,4</b>
Var. absoluta interanual	-6,9	7,9	-27,9	41,3

\*)Media simple de los datos de microempresas, pequeñas y medianas.  
Fuente: CEPYME sobre la base de CESCE.

En el caso de las grandes empresas, el PMP se ha incrementado en 14,4 días desde el segundo trimestre de 2019.

## **Servicios, el sector con mayor reducción de los plazos de pago**

El PMP se redujo en los cuatro grandes sectores de actividad en el segundo trimestre de 2023, si bien todos ellos están por encima del período legal de 60 días.

En la industria, el PMP se redujo hasta 77,3 días, 3,8 días menos que en el mismo periodo del año anterior y el menor registro histórico para este sector. No obstante, este dato en el sector de la industria responde al comportamiento particular del subsector de electricidad, gas y agua que, tras un incremento estacional muy acentuado en el primer trimestre, experimentó una caída también anormalmente intensa en el segundo trimestre, hasta un mínimo histórico de 58,9 días.

El comportamiento de este subsector enmascara el incremento del PMP en otras ramas importantes de la industria, que han registrado incremento en su PMP, como las de maquinaria y equipo eléctrico (85,7 días); materiales de construcción (93,5 días) o papel y artes gráficas (83,1 días). De hecho, el PMP medio del sector industrial, excluyendo el subsector de electricidad, gas y agua, es de 83,1 días, con un incremento interanual de 3,8 días.

Los sectores agroalimentario y de servicios registraron periodos medios de pago similares, de 73,9 y 73,5 días, respectivamente. En el caso de los servicios, se registró, por tercer trimestre consecutivo, la reducción más acentuada, apoyada por las ramas de comercio minorista, venta de vehículos y actividades profesionales, que registraron descensos en sus PMP de más de 10 días. El PMP del comercio minorista cayó hasta 65,3 días y el de venta de vehículos, hasta los 62 días, los más bajos según los registros para estas actividades.

Por el contrario, los subsectores de distribución de alimentos y otros servicios, incrementaron su PMP hasta los 72,4 días (+5,3 días) y 95,3 días (+9 días), respectivamente.

En la construcción, el PMP tuvo se situó en 97,3 días, con una reducción interanual de 1,5 días y una tendencia de nueve trimestres consecutivos de descensos del PMP.

## Período medio de pago por sector de actividad

Días, ponderado por importe; operaciones comerciales nacionales

	Segundo trimestre de...			
	2020	2021	2022	2023
<b>Total</b>	<b>82,3</b>	<b>81,5</b>	<b>81,8</b>	<b>81,3</b>
Var. absoluta interanual	-0,9	-0,8	0,3	-0,5
<b>Agroalimentario</b>	<b>72,9</b>	<b>73,6</b>	<b>78,2</b>	<b>73,9</b>
Var. absoluta interanual	-4,1	0,7	4,6	-4,3
<b>Industria</b>	<b>80,4</b>	<b>80,6</b>	<b>81,1</b>	<b>77,3</b>
Var. absoluta interanual	0,4	0,2	0,5	-3,8
<b>Construcción</b>	<b>105,0</b>	<b>101,9</b>	<b>98,8</b>	<b>97,3</b>
Var. absoluta interanual	8,5	-3,1	-3,1	-1,5
<b>Servicios</b>	<b>77,5</b>	<b>77,2</b>	<b>78,7</b>	<b>73,5</b>
Var. absoluta interanual	-1,3	-0,3	1,6	-5,2

Fuente: CEPYME sobre la base de CESCE

## Acuerdos de aplazamiento de facturas

El Observatorio de Morosidad de CEPYME incorpora un indicador que mide el Índice de morosidad en ventas a plazo, con el fin de analizar la tendencia de las empresas de recurrir a acuerdos de aplazamiento del pago de facturas en sus relaciones comerciales.

En el segundo trimestre de 2023, el índice de morosidad en las facturas de ventas a plazo (IMFVP) fue de 53,6 puntos, acumulando cinco incrementos interanuales consecutivos y alcanzando con esta cifra su nivel más elevado desde diciembre de 2020. No obstante, en comparación con los registros históricos, continúa siendo bajo, ya que la media de los seis años de referencia (2014-2019) es 100.

Esta tendencia de incremento de la morosidad en las ventas a plazo fue generalizada en todos los sectores de actividad. En los servicios, la industria y el sector agroalimentario, el nivel de morosidad en las ventas a plazo del segundo trimestre de 2023 es también el mayor desde 2020. En la construcción, en cambio, el IMFVP, aunque es mayor que el de hace un año, ha retrocedido un poco desde el máximo alcanzado al final de 2022.

También se incrementó la morosidad en las ventas a plazo en todos los tamaños de empresa por segundo trimestre consecutivo. Entre las pymes, el mayor incremento correspondió a las empresas medianas, donde fue de 74% interanual. Por su parte, mientras en las microempresas el aumento fue de 59,6% interanual, en las pequeñas alcanzó a 29,9%.

Otorgando un valor de 100 a la tasa de morosidad media de España en las ventas a plazo, las microempresas aparecen como las que sufren la mayor morosidad, con un índice de 144,8. Tanto las empresas pequeñas como las grandes, tienen una morosidad en las ventas a plazo similar, aunque algo inferior, que la media general (95,8 y 99,4, respectivamente). Por su parte, las medianas se colocan en una situación algo más cómoda (82,1).