

Situación de los Plazos de Pago en el B2B

Cátedra de Cash Management

Octubre 2013

El debate sobre los plazos de pago

1

El pago aplazado es un elemento vertebrador de las relaciones comerciales tradicionales. Su existencia en el tráfico mercantil supone un elemento básico de confianza que permite al comprador detectar posibles defectos de los bienes o servicios que adquiere antes de efectuar el pago. Cualquier pago aplazado es, esencialmente, un elemento de protección adicional del comprador que desplaza las incertidumbres hacia el vendedor en forma de riesgo de impago.

Desde el momento en que la venta no se produce al contado aparece el riesgo de crédito. Este riesgo es universal e independiente de los plazos de pago pactados, que varían enormemente entre países. Buen ejemplo de ello es la actividad de Crédito y Caución y el Grupo Atradius, que cuenta con presencia en 45 países desde los que las empresas vendedoras aseguradas pactan todo tipo de plazos comerciales con más de 100 millones de empresas compradoras en la práctica totalidad de los mercados mundiales.

Existe un segundo motivo para la existencia de pago aplazado que tiene más relación con la duración de los plazos de pago: la concesión de crédito comercial. La actividad de las empresas tiene tres grandes fuentes de financiación: los recursos propios, la financiación bancaria y el crédito comercial. Para el comprador, este tipo de operaciones supone una fuente de financiación a corto plazo, que el vendedor ofrece para diferenciarse comercialmente.

Tradicionalmente, España presenta uno de los plazos de pago en el B2B más extensos de Europa. Estos largos plazos, a través de los cuales las empresas se financian entre sí, tienen algunos inconvenientes claros, como los costes financieros asociados. Suponen, también, una ventaja competitiva en el mercado exterior, donde pocas empresas en el mundo pueden igualar la oferta de plazos de pago de la exportación española.

En este entorno, el tejido empresarial español abrió, coincidiendo con el inicio de la crisis, un debate sobre la idoneidad de nuestros plazos de pago. España cuenta desde 2008 con una Plataforma Multisectorial contra la Morosidad que tuvo un importante protagonismo en la adopción en 2010 de una nueva legislación nacional que persigue el cumplimiento de los plazos de pago pactados y su disminución hasta los 60 días a partir de este año. La Unión Europea también ha legislado ampliamente sobre plazos de pago. A raíz de la entrada en vigor este año de una nueva directiva sobre la materia, cuya principal diferencia frente a la legislación española es que no limita la libertad de pacto de esos plazos en el comercio entre empresas, tres patronales han recibido el encargo de la Comisión Europea de vigilar su cumplimiento en España.

En el marco de este debate, Crédito y Caución e Iberinform han impulsado la creación de un Observatorio de Riesgo de Crédito en la Cátedra de Cash Management del IE Business School, que aporta de forma regular datos objetivos al mercado sobre plazos de pago. Pocas entidades empresariales como la primera aseguradora de crédito española y su consultora de información comercial y análisis financiero, con la colaboración permanente de una de las escuelas de negocio más prestigiosas del mundo, tienen la capacidad técnica de aportar datos a este debate.

Detalles del estudio

2

El presente estudio trata de hacer un recorrido sobre los plazos de pago reales del tejido empresarial a lo largo de la crisis. El plazo medio de pago indica el número de días, en promedio, que tarda una empresa en pagar a sus proveedores. El trabajo de extracción y cálculo ha sido realizado por Iberinform en octubre de 2013, a partir de la información oficial facilitada por el tejido empresarial al Registro Mercantil, utilizando su herramienta de inteligencia de negocio Finance Insight, que permite un análisis exhaustivo de clientes, sectores o competidores.

Los balances presentados siguiendo los formatos Normal y Mixto contienen toda la información necesaria para un cálculo sencillo de estos plazos de pago. Sin embargo, limitar el estudio de los plazos de pago en España a estos formatos normalizados dejaría fuera del espectro a la mayor parte del tejido empresarial, formado por empresas de menor tamaño. Por ello, se han tenido en cuenta también los modelos Abreviado y Pymes, estimando a través de cálculos validados por la Cátedra valores medios para aquellas partidas imprescindibles para el cálculo que no contienen. Ello ha permitido que, finalmente, se hayan empleado más de 115.000 cuentas anuales para elaborar este estudio, de las que apenas un 10% permite una estimación directa de plazos de pago.

El mayor deseo del Observatorio y sus tres impulsores es que este trabajo sea un elemento valioso en el debate abierto en el tejido empresarial español sobre la regulación de nuestros plazos de pago para la viabilidad y salud financiera de nuestras empresas.

Lejos de los 60 días

3

	2009	2010	2011	2012
España	93	91	89	94

Los plazos de pago en España se han ampliado ligeramente en 2012 hasta situarse en el entorno de los 94 días, un nivel similar al que presentaban en 2009. A lo largo de la crisis, tanto la legislación específica para España como aquella que es de aplicación en toda la Unión Europea han tratado de impulsar los plazos de pago en el B2B hacia el horizonte de los 60 días. Sin embargo, el comportamiento real a lo largo de estos años está claramente asociado a la evolución del entorno macroeconómico en el que las empresas hacen negocios.

La realidad pone de manifiesto que la imposición de una ley, sin medidas efectivas para llevar a cabo su aplicación, no conduce a la consecución de los objetivos perseguidos. En efecto, desde el punto de vista del cliente, la reducción de los plazos de pago supone renunciar a una vía de financiación que, hoy por hoy, no tiene recambio en España, ante la disfunción de los canales bancarios para la obtención de financiación y el déficit de capitalización existente en el tejido empresarial español. Desde el punto de vista del proveedor, los plazos de pago constituyen un elemento más para diferenciar su oferta comercial, en un entorno cada vez más competitivo por la caída de actividad, y reducir su duración supondría dar bazas a la competencia, básicamente extranjera, para progresar en el mercado.

Los datos de 2012 nos sitúan, aún, muy lejos de los 60 días que prevé la legislación española. Tanto las estimaciones parciales que ya tenemos de 2013, ejercicio aún en curso, como las previsiones de cara a 2014 no apuntan cambios en esta situación. Ello se debe a que los plazos de pago, como hemos apreciado, son un elemento vertebrador de la estructura financiera de las empresas y su disminución efectiva debe producirse mediante una estrategia claramente definida y con alternativas de financiación que complementen su reducción.

Asimetrías por tamaño de empresa

4

	2009	2010	2011	2012
Gran empresa	115	117	115	118
Microempresa	92	90	90	96
Mediana empresa	100	99	93	94
España	93	91	89	94
Pequeña empresa	92	89	86	88

Al analizar los plazos de pago teniendo en cuenta el tamaño de las empresas surgen algunas asimetrías relevantes. La gran empresa es la que más retrasa sus pagos, obteniendo hasta 24 días adicionales de crédito comercial para financiar su actividad. En el otro extremo se encuentra la pequeña empresa, cuyos plazos de pago son los más cortos de la muestra, seis días por debajo de la media nacional.

Estos resultados parecen estar en línea con alguna de las ideas que han promovido la aparición de un marco normativo sobre plazos de pago: las grandes empresas, por sus volúmenes de facturación, tienen una capacidad de negociación de sus plazos de pago muy superiores al resto del tejido. No puede trazarse, sin embargo, una regla sencilla y directa que vincule tamaño con plazos de pago. Buena prueba de ello es la evolución de las microempresas, que presentan plazos de pago superiores a la mediana y la pequeña y un empeoramiento mucho más severo en 2012.

Empeoramiento en todos los sectores

5

	2009	2010	2011	2012
Construcción	100	102	101	109
Agricultura	97	99	97	98
Industria	102	99	93	97
España	93	91	89	94
Comercio	86	83	83	87

El empeoramiento de los plazos de pago registrado en 2012 se generaliza en los principales sectores productivos. Ninguno de ellos logra situarse por debajo de los 60 días. El mejor comportamiento se registra en el sector agrícola que pasa de los 97 a los 98 días, manteniéndose prácticamente estable. La industria española trabaja con unos plazos medios de 97 días frente a los 93 de hace un año, un síntoma de sus problemas de acceso a la financiación. Los plazos más amplios se dan en construcción, con 15 días de crédito comercial adicional frente a la media nacional. El empeoramiento de los plazos de pago en el sector, por encima de la tendencia general, es un síntoma de las tensiones de tesorería que produce la reestructuración de su actividad.

Eje Norte–Sur en la cultura de pagos

6

Por comunidades autónomas, la evolución del comportamiento en pagos depende de diversos condicionantes entre los que cabe citar, principalmente, dos: los matices en la cultura de pagos o la composición sectorial. La horquilla supone cerca de 38 días adicionales de crédito comercial. Navarra, con un tejido productivo muy maduro, capitalizado y orientado a la exportación, presenta los plazos de pago más reducidos de todo el Estado, 19 días por debajo de la media nacional. En el otro extremo se sitúa Andalucía, con plazos de pago de 113 días. En la tabla se aprecia con cierta nitidez la existencia de un eje Norte–Sur en la cultura de pagos en el B2B.

Aquellas comunidades con un fuerte peso en el tejido empresarial como Catalunya, con 88 días, la comunidad Valenciana con 92 o el País Vasco con 88, han logrado mantener unos plazos de pago más reducidos. Sólo Madrid, entre las grandes comunidades por su peso en la economía, tiene un comportamiento diferente. Sus plazos de pago medio son sensiblemente más altos, 101 días.

	2009	2010	2011	2012
Andalucía	104	104	104	113
Castilla - La Mancha	98	98	99	107
Murcia	101	99	98	104
Comunidad de Madrid	101	97	96	101
Extremadura	92	94	92	98
Ceuta y Melilla	92	92	91	96
España	93	91	89	94
Galicia	89	88	88	93
Comunidad Valenciana	92	88	87	92
Asturias	88	86	86	91
Castilla y León	86	87	87	91
Islas Canarias	89	86	84	90
País Vasco	97	94	88	88
Cataluña	91	88	84	88
La Rioja	91	89	85	86
Illes Balears	76	77	79	83
Aragón	83	81	79	81
Cantabria	74	70	72	79
Navarra	79	77	73	75

Resulta muy relevante señalar que las 17 comunidades tienen un rasgo común a la hora de pactar sus plazos de pago en el B2B: en ninguna se observa una reducción durante 2012. Sólo el País Vasco registró un comportamiento realmente estable, manteniéndose en los 88 días.

En conclusión, a lo largo del último ejercicio se ha producido un alargamiento generalizado de los plazos de pago que no distingue sectores, tamaños de empresa o Comunidades Autónomas. En el marco de una legislación cada vez más exigente orientada a su reducción, esta evolución sólo puede interpretarse como una respuesta del tejido productivo a la necesidad de financiar su actividad empresarial a través del crédito comercial en un entorno de insuficiencia de liquidez financiera y capitalización empresarial.

Acerca de Crédito y Caución

Crédito y Caución es el operador líder del seguro de crédito interior y a la exportación en España desde su fundación, en 1929. Con una cuota de mercado del 54%, lleva más de 80 años contribuyendo al crecimiento de las empresas, protegiéndolas de los riesgos de impago asociados a sus ventas a crédito de bienes y servicios. Desde 2008, es el operador del Grupo Atradius en España, Portugal y Brasil.

El Grupo Atradius es el operador global del seguro de crédito presente en 45 países, con acceso a la información de crédito en más de 100 millones de empresas en todo el mundo. El operador global consolida su actividad dentro del Grupo Catalana Occidente.

Acerca de Iberinform

Iberinform es una compañía de Crédito y Caución que proporciona soluciones de Inteligencia de Negocio para las áreas financieras, marketing e internacional. Ofrece herramientas que facilitan la gestión de riesgos, análisis y seguimiento de clientes o sectores en todo su ciclo de relación con la empresa, desde la prospección hasta la recuperación de deudas tanto nacionales como internacionales.

Su servicio de información empresarial permite obtener informes de empresas en más de 200 países y consultar directamente on-line los informes de 21 países clave para los exportadores españoles. Asimismo ofrece acceso a los mayores ficheros de morosidad bancaria española como son el RAI y ASNEF Empresas. Es el único proveedor del mercado que cuenta con una red propia de informadores que amplían y actualizan la información proveniente de las fuentes públicas. Asimismo, dispone de bases de datos de marketing (on line y a medida) y de un servicio de registros, que facilita un acceso rápido y cómodo a los registros de la propiedad, mercantiles y de tráfico.

Sobre el Observatorio de Riesgo de Crédito

La Cátedra de Cash Management, impulsada por el IE Business School, ha creado, con el apoyo de Crédito y Caución e Iberinform, el primer Observatorio del Riesgo de Crédito para fomentar y potenciar todas aquellas iniciativas que permitan disponer de información contrastada sobre la evolución real de la morosidad empresarial y los plazos de pagos en España, profesionalizar la figura del credit manager con formación que les permita optimizar la gestión del riesgo de crédito a clientes, proporcionar alternativas a los gestores que les permitan el desarrollo de su negocio y dar a conocer e implicar a otras áreas de la empresa en la importancia de riesgos, no sólo desde el punto de vista financiero sino también desde la perspectiva comercial.

Iberinform Internacional
Raimundo Fernández Villaverde, 57 Bis
28003 Madrid
Spain

iberinform.es
[@iberinform](https://twitter.com/iberinform)

Cátedra de Cash Management
María de Molina,12
28006 Madrid
Spain

catedracashmanagement.ie.edu
[@IECashManager](https://twitter.com/IECashManager)

Crédito y Caución
Paseo de la Castellana, 4
28046 Madrid
Spain

creditoycaucion.es
[@creditoycaucion](https://twitter.com/creditoycaucion)