


La asombrosa persistencia de los plazos de pago

 Francisco López Berrocal

Director de Cash Management del IE Business School

La realidad de los plazos de pago en España es objeto de vigilancia y estudio por parte de muchos actores interesados en su evolución. Un reciente estudio realizado por el Observatorio del Riesgo de Crédito de la Cátedra de Cash Management de IE Business School pone de manifiesto que lejos de disminuir, como es intención de la Ley 15/2010 de lucha contra la morosidad en las relaciones comerciales, se mantiene en valores superiores a los 90 días y en claro aumento, como se refleja en la serie histórica analizada en la tabla 1.

El estudio hace un recorrido sobre los plazos de pago reales del tejido empresarial a lo largo de la crisis, analizando el número de días, en promedio, que tarda una empresa en pagar a sus proveedores. El trabajo se ha realizado sobre la información oficial facilitada por las empresas al Registro Mercantil, mediante la extracción de los datos de más de 115.000 empresas de todos los tamaños, para una serie histórica que abarca los años 2009 a 2012, en los que la crisis reciente se refleja de forma directa. Este trabajo se plantea como un elemento más de los aportados por el observatorio para vigilar la gestión del riesgo de crédito en nuestro país.

Pero antes de pasar a analizar en detalle los datos del estudio, merece la pena establecer los aspectos que confluyen en la razón de ser de los plazos de pago en la relación comercial.

Los plazos de pago son el resultado de la existencia del pago aplazado que surge como consecuencia de la relación comercial entre proveedor y cliente. Cuando la relación comercial se establece a través de un mostrador, como en una tienda, el plazo se reduce y las transacciones se realizan "al contado", es decir, en el mismo momento o, como es más correcto expresarlo de forma cuantitativa a 0 días, pero este tipo de operaciones comerciales están casi circunscritas en exclusiva a las relaciones B2C y no al tráfico entre empresas o B2B.

Cuando las operaciones de venta, entrega, facturación y cobro no se simultanean en el tiempo, surgen los plazos de pago, que suponen:

- Para la parte que vende (proveedor), un elemento básico de la estrategia comercial que le permite diferenciarse de sus competidores mediante la oferta de un mayor plazo de tiempo para hacer frente a los pagos. Pero, al mismo tiempo, supone la concesión de un crédito a su cliente, que apareja, ineludiblemente, un riesgo de crédito, asociado a la posibilidad de impago.

- Para la parte que compra (cliente), un elemento básico de la estructura de financiación de su empresa, que junto a la aportación de recursos propios, mediante capital y reservas, y la obtención de financiación bancaria constituyen la captación de recursos necesaria para el funcionamiento de la empresa.

Ambas visiones, la del proveedor y la del cliente, en situaciones de crisis como las actuales, tienden a incrementar los valores de los plazos de pago, tanto como estrategia comercial para los proveedores y como recurso financiero para los clientes.

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, pero 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, coincidiendo con el inicio de la crisis, se pone en marcha en España, una reforma legislativa para transposición de la directiva europea, mediante la mencionada Ley 15/2010 que actualiza la Ley 3/2004 de mismo título y que fija un calendario para adaptar los plazos de pago en las operaciones comerciales entre empresas en un máximo de 60 días en 2013, sin posibilidad de pacto en contrario entre las partes.

Al mismo tiempo, la Unión Europea ha adaptado su legislación sobre plazos de pago con 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, lo que puede establecer situaciones discriminatorias para las empresas españolas en las operaciones en territorio nacional, en detrimento de las mismas frente al resto de las empresas europeas, que pueden pactar plazos más largos.

LEJOS DE LOS 60 DÍAS

La realidad de los plazos de pago en España pone de manifiesto que se han ampliado ligeramente en 2012 hasta situarse en el entorno de los 94 días, un nivel similar al que presentaban en 2009.

La realidad es terca y 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,

Tabla 1. Promedio plazos de pago en España

	2009	2010	2011	2012
España (promedio global)	93	91	89	94

Tabla 2. Plazos de pago según el tamaño de la empresa

	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

Tabla 3. Plazos de pago según sectores

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

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 dificultad de acceso a 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 es dar bazas a la competencia (básicamente extranjera) para progresar en el mercado nacional.

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. Lo que viene a refrendar la importancia de los plazos de pago como fuente de financiación en la estructura financiera de las empresas y su reducción efectiva debe producirse mediante una estrategia claramente definida y con alternativas de financiación que complementen la reducción de ésta.

LA IMPORTANCIA DEL TAMAÑO

Al analizar los plazos de pago teniendo en cuenta el tamaño de las empresas surgen algunas asimetrías relevantes (ver tabla 2). 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 encuentran la pequeña y mediana empresa, cuyos plazos de pago son los más cortos de la muestra, estando seis días por debajo de la media nacional en el caso de las pequeñas empresas, y reduciendo los plazos de pago, en ambos casos, en el período analizado.

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, al igual que le ocurre a la gran empresa.

EMPEORAMIENTO GENERALIZADO EN TODOS LOS SECTORES

El empeoramiento de los plazos de pago registrado en 2012 es generalizado en los distintos sectores productivos (ver tabla 3). 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

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 y la composición sectorial.

La horquilla supone cerca de 38 días adicionales de crédito comercial entre los plazos más largos y los más cortos. 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 4 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 Cataluña, con 88 días, la Comunidad Valenciana con 92 o el País Vasco con 88, han logrado mantener unos plazos de pago más reducidos. Solo 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.

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 solo puede interpretarse como una respuesta de las empresas a la necesidad de financiar su actividad empresarial a través del crédito comercial en un entorno de insuficiencia de liquidez financiera y capitalización empresarial. ■