

Plazos de cobro de la pyme catalana por dimensión y por grandes sectores

Mayo de 2019

Índice

<i>Resumen ejecutivo</i>	2
0. Introducción	3
1. Resultados para el conjunto de pymes	4
2. Resultados por dimensión de empresa	6
2.1. Microempresas	6
2.2. Pequeña empresa	7
2.3. Mediana empresa	8
2.4. Comparación entre las tres dimensiones de pyme	9
3. Resultados por grandes sectores	10
3.1. Primario	10
3.2. Industria	11
3.3. Construcción	12
3.4. Servicios	13
3.5. Comparación entre las pymes de los grandes sectores	14

Resumen ejecutivo

- El problema de los largos periodos de cobro de las facturas se está corrigiendo gracias, entre otros, a la ley 15/2010, que estableció que en el sector privado el plazo máximo tenía que ser de 60 días y en el sector público, de 30.
- De acuerdo con los datos correspondientes a una media anual de 79.160 pymes catalanas, el plazo medio de cobro en el 2017 es de 68,3 días, superior, por lo tanto, al que marca la ley.
- Sin embargo, en el periodo 2009-2017 se ha pasado de cobrar a 82,9 días a hacerlo en los 68, 3 indicados, es decir, que los plazos se han reducido en 14,6 días.
- La reducción de los plazos de cobro se explica por el hecho de que las ventas han ido aumentando mientras que la partida de Clientes del balance se mantenía relativamente constante en valores absolutos a lo largo del periodo considerado.
- El peso relativo de la deuda de Clientes en el balance del conjunto de pymes presenta una clara tendencia a disminuir.
- Por dimensión, las microempresas son las que cobran en un plazo más corto (60,4 días en el 2017), mientras que las medianas son las que cobran a más días (71,9 días).
- A lo largo del periodo observado se registra una tendencia a confluir en los plazos de cobro en función de la dimensión: la distancia de días entre las microempresas y las medianas empresas, que era de 19 días en el 2009, ha pasado a 12 en el 2017.
- Por grandes sectores, el primario es el que cobra mejor (54,1 días en el 2017), mientras que la construcción es la que tarda más en cobrar (93,2 días en el 2017). La industria lo hace a 78,4 días, superando en 18 días el límite legal.
- Desde un punto de vista dinámico, la industria y la construcción son los más beneficiados en número de reducción de días: más de 18 en ambos casos, entre 2009 y 2017.
- Pese a los progresos innegables que se han producido en la reducción de los plazos de cobro, la exigencia de cumplir escrupulosamente los 60 días que fija la ley para el sector privado y de 30 para el sector público debe ser una reivindicación mientras no se alcancen estos dos logros.

0. Introducció

Los plazos de cobro de las facturas en España habían sido un grave problema hasta que se revisó la normativa y se obligó a pagar en un plazo máximo de 60 días al sector privado y de 30 días al sector público. Estas obligaciones se establecieron en la Ley 15/2010, de 5 de julio, de modificación de la Ley 2/2004, de 29 de diciembre, en la que PIMEC tuvo un papel impulsor muy destacado. La cuestión tuvo continuidad con la implicación directa de PIMEC en la PMCM (Plataforma Multisectorial Contra la Morosidad) (www.pmcm.es), cuya finalidad es combatir la morosidad en las operaciones comerciales, fomentar las buenas prácticas e impulsar un marco jurídico contra la morosidad.

En este INFORMES analizamos cuáles son los periodos de cobro de las pymes catalanas, y lo hacemos en base a los estados contables que las empresas depositan en el Registro Mercantil, una cobertura temporal que arranca el año anterior a la publicación de la mencionada ley (2009) y llega hasta el último año con información disponible (2017). El número de empresas sobre el que trabajamos la información es de una media de 79.160, con datos anuales del 2009 al 2017. Se trata de una muestra muy representativa del tejido de pymes catalanas. El estudio representa bien las sociedades limitadas y anónimas, pero no representa ni a autónomos ni a empresarios a título individual, que no están obligados a depositar sus cuentas.

La explotación de la información la presentamos en dos INFORMES. En este primero, figuran los datos del conjunto de pymes, una explotación por dimensión de empresa y una explotación para los cuatro grandes sectores productivos (primario, industria, construcción y servicios). En un próximo INFORMES se presentarán fichas por actividades con un mayor nivel de detalle. La fuente secundaria de información que utilizamos es Pimesdat, una base de datos depurada por PIMEC partiendo del SABI, la fuente primaria sobre la que elaboramos el *Anuari de la pime catalana*, entre otras.

La fórmula que utilizamos para calcular el periodo medio de cobro es el estándar: relación entre la partida de deuda de Clientes que figura en el balance al final de año y la cifra de Ventas (más específicamente, el importe neto de la cifra de negocio), multiplicado por 365.

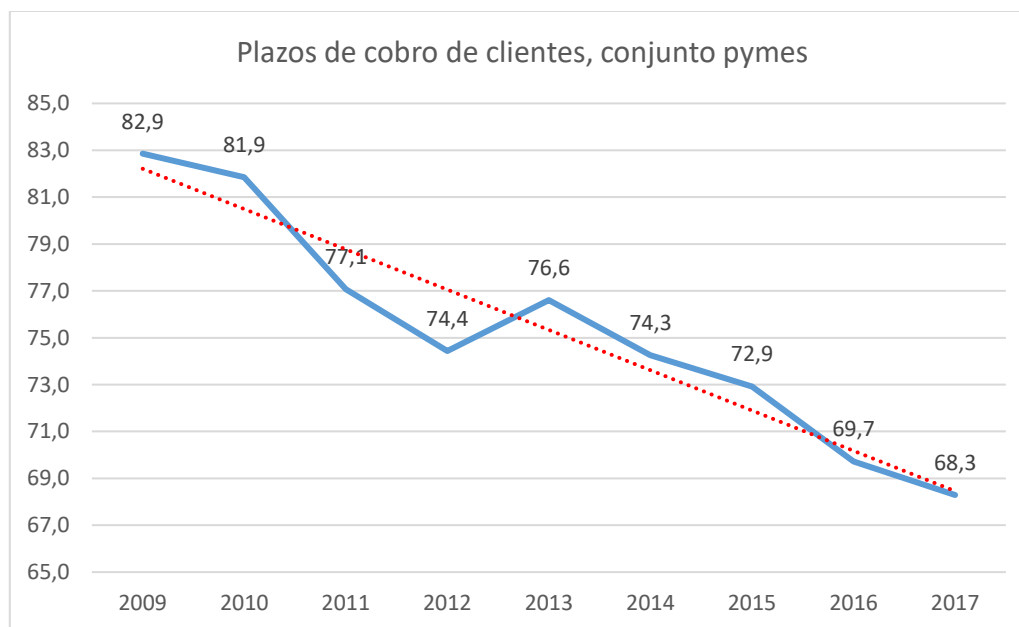
En este INFORMES aportamos, pues, el número de días que las pymes han tardado en cobrar año por año desde el 2009 hasta el 2017. También aportamos los datos absolutos en los que descansa el cálculo (en miles de euros y medias por empresa), es decir, Ventas, Clientes y Activo. Adicionalmente nos ha parecido interesante incluir un dato estrechamente relacionado con el problema de la morosidad: el peso de la deuda de Clientes en el conjunto del Activo.

1. Resultados para el conjunto de las pymes

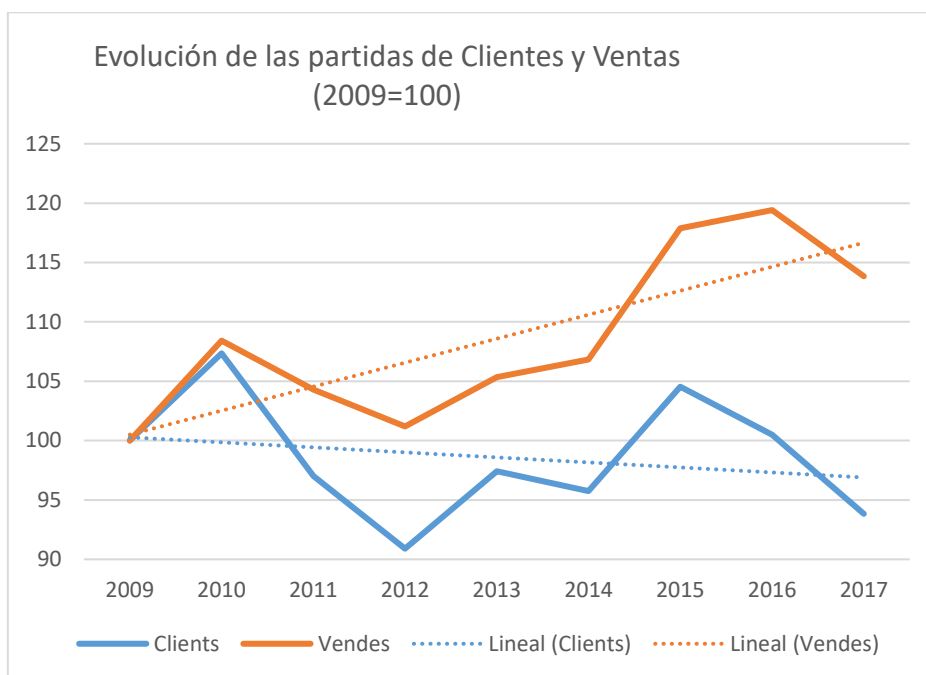
El Activo de las pymes catalanas en el periodo 2009-2017 se ha situado entre 1,5 y 1,7 millones de euros, la cifra de Clientes en el balance se ha mantenido relativamente estable en el entorno de 300.000 euros por empresa y las Ventas netas, entre 1,4 y 1,6 millones de euros, de acuerdo con los datos de una media de 79.160 empresas en el conjunto de años considerados.

	Activo	Clientes	Ventas	Empresas
2009	1.504,5	314,6	1.385,9	78.543
2010	1.563,9	337,7	1.502,7	77.735
2011	1.557,6	305,2	1.445,3	80.297
2012	1.589,4	286,0	1.402,4	83.094
2013	1.606,4	306,4	1.460,0	80.604
2014	1.605,8	301,2	1.480,6	77.811
2015	1.709,7	328,9	1.633,7	77.704
2016	1.647,7	316,1	1.654,9	74.588
2017	1.586,0	295,2	1.577,8	82.061

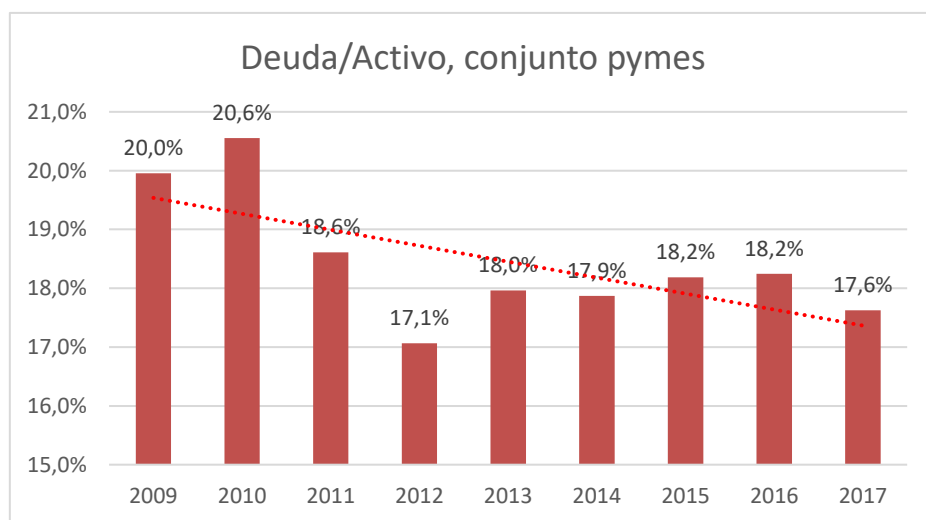
El plazo de cobro para el conjunto de las pymes en el periodo 2009-2017 ha pasado de 82,9 a 68,3 días, una reducción, por tanto, de 14,6 días.



La reducción se explica por unas ventas con tendencia a crecer, mientras que la partida de Clientes del balance (deuda) presenta una ligera tendencia a disminuir, tal y como se puede observar en el siguiente gráfico.



La partida Deudas pendientes de cobro del activo se sitúa, en el 2017, en el 17,6%, después de seguir una tendencia ligeramente decreciente, como se puede observar en el gráfico siguiente.

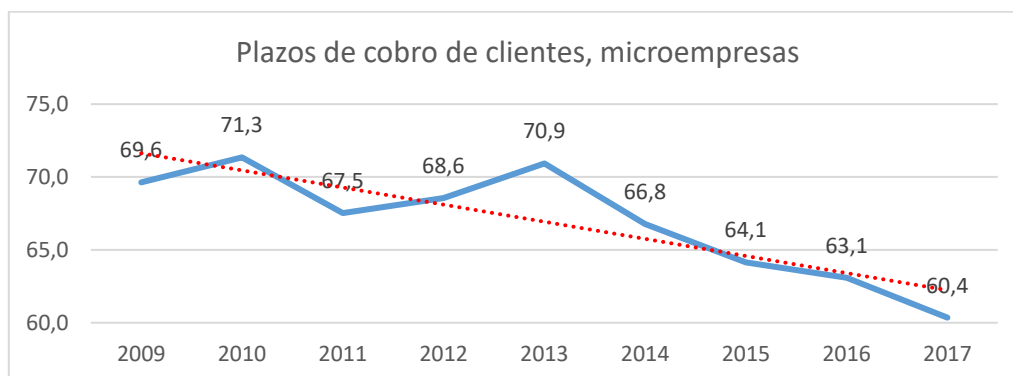


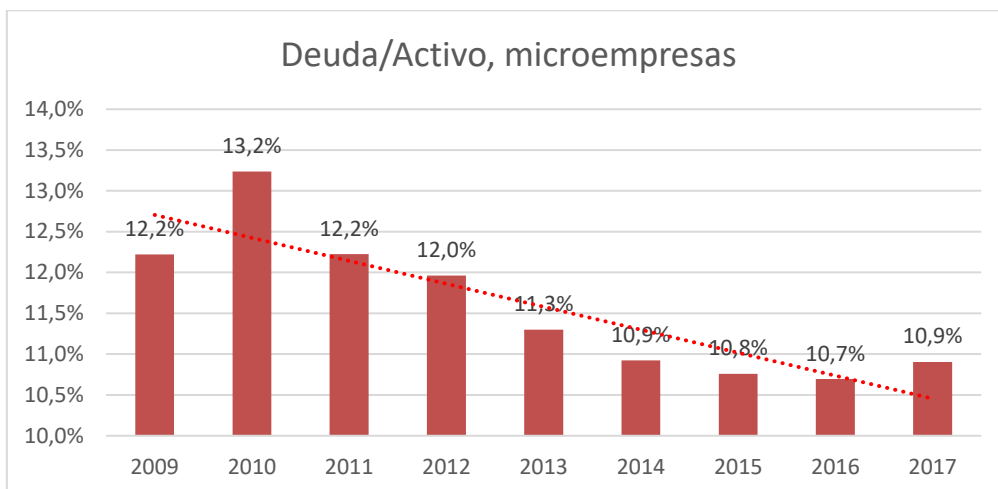
2. Resultados por dimensión de empresa

2.1. Microempresas

En el periodo 2009-2017 el valor del Activo de las microempresas catalanas se ha situado entre los 600 y los 700 mil euros, con una partida de Clientes del orden de 70-80.000 euros y unas cifras de Ventas ligeramente inferiores a los 500.000 euros anuales, todo ello de acuerdo con los datos de una media de 59.535 empresas en el conjunto de años considerados. El plazo de cobro en el periodo 2009-2017 ha pasado de 69,6 a 60,4 días, una reducción, pues, de 9,2 días. La deuda de Clientes, decreciente, se encuentra de media alrededor del 12% del activo.

	Activo	Clientes	Ventas	Empresas
2009	634,1	77,5	406,2	55.715
2010	658,8	87,2	446,1	56.471
2011	646,2	79,0	427,0	59.892
2012	635,4	76,0	404,6	62.459
2013	702,8	79,4	408,6	61.636
2014	705,9	77,1	421,4	60.386
2015	734,4	79,0	449,5	59.671
2016	740,6	79,2	458,2	56.668
2017	705,7	76,9	465,3	62.921

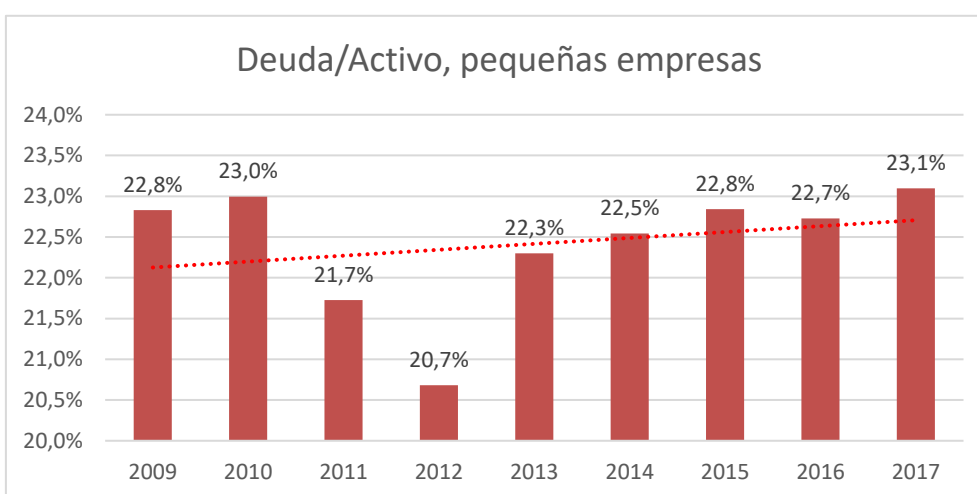
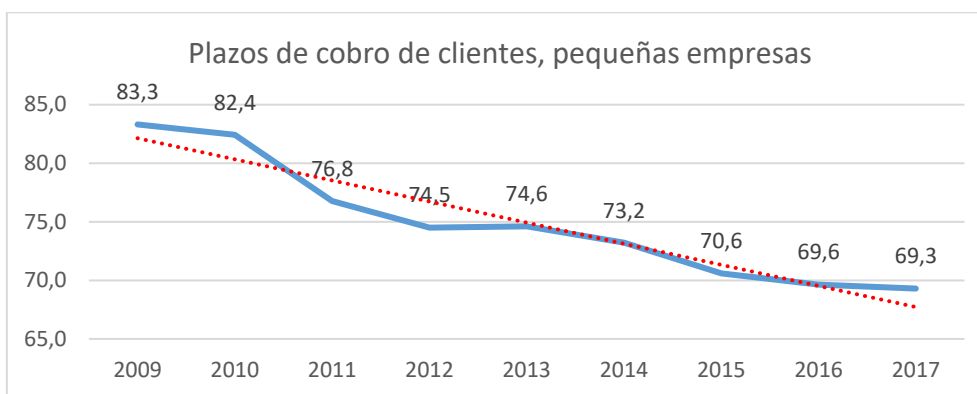




2.2. Pequeña empresa

En el periodo 2009-2017 el valor del Activo de las pequeñas empresas catalanas se ha situado entre 2,1 y 2,6 millones de euros, con una partida de Clientes del orden de 500-600.000 euros y unas cifras de Ventas crecientes, para situarse en los 3 millones el 2017, todo ello de acuerdo con los datos de una media de 16.886 empresas en el conjunto de años considerados. El plazo de cobro en el periodo 2009-2017 ha pasado de 83,3 a 69,3 días, una reducción, pues, de 14 días. La deuda de Clientes se sitúa relativamente estable alrededor del 23% del activo.

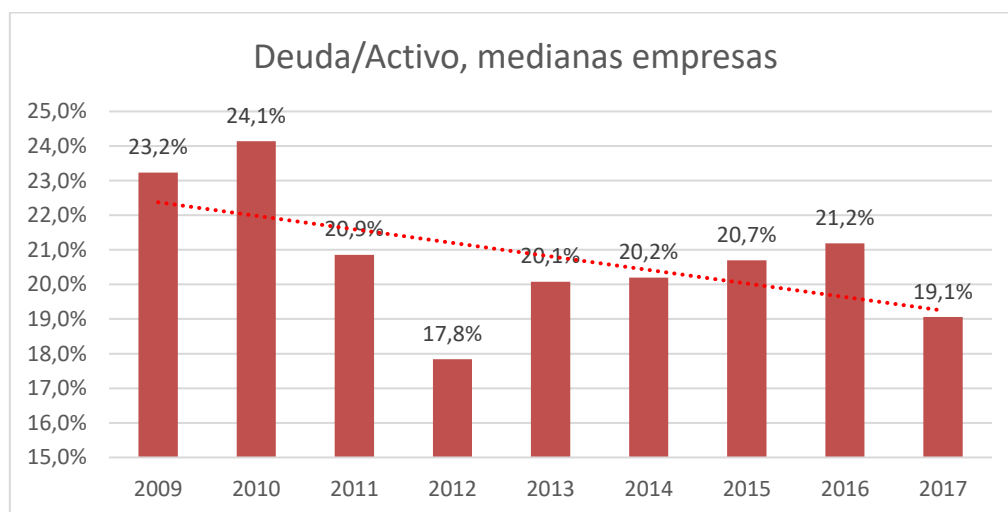
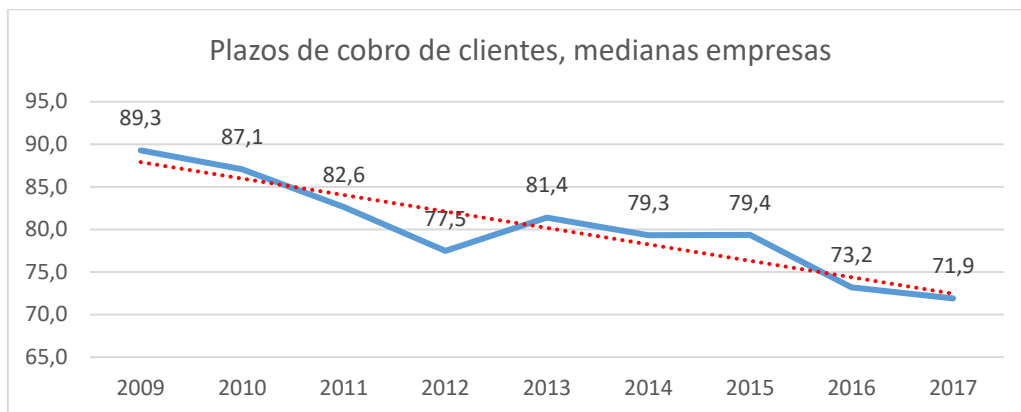
	Activo	Clientes	Ventas	Empresas
2009	2.157,6	492,6	2.158,1	19.894
2010	2.417,6	555,9	2.461,6	18.535
2011	2.430,7	528,1	2.510,6	17.790
2012	2.449,3	506,6	2.481,6	17.878
2013	2.496,0	556,6	2.723,1	16.174
2014	2.586,9	583,2	2.907,8	14.832
2015	2.593,9	592,5	3.063,9	15.238
2016	2.572,3	584,6	3.063,9	15.210
2017	2.487,6	574,5	3.026,0	16.419



2.3. Mediana empresa

En el periodo 2009-2017 el valor del Activo de las medianas empresas catalanas se ha situado entre los 15 y los 20 millones de euros, con una partida de Clientes del orden de 3,5-4 millones y unas Ventas crecientes que alcanzan los 19 millones de euros anuales, todo ello de acuerdo con los datos de una media de 2.749 empresas en el conjunto de años considerados. El plazo de cobro en el periodo 2009-2017 ha pasado de 89,3 a 71,9 días, una reducción, pues, de 17,4 días. La deuda de Clientes, en leve descenso, finaliza el periodo en el 19%.

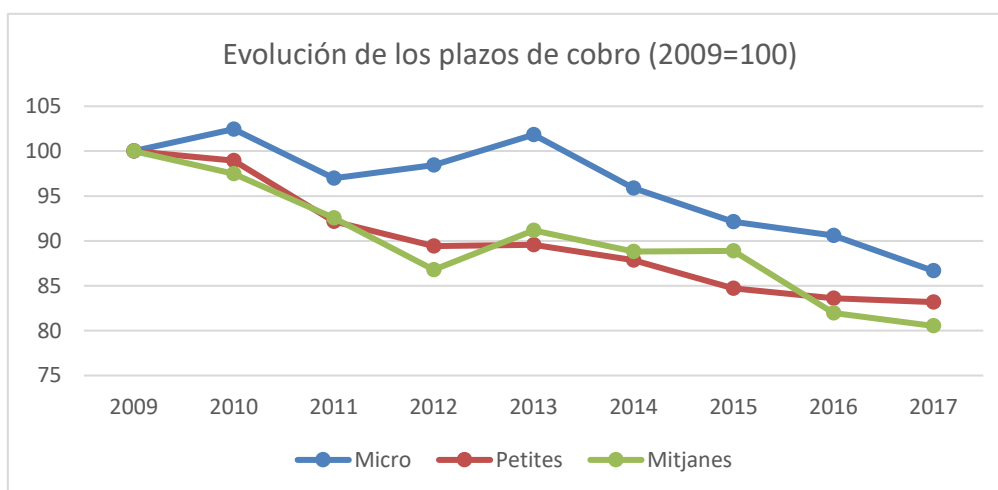
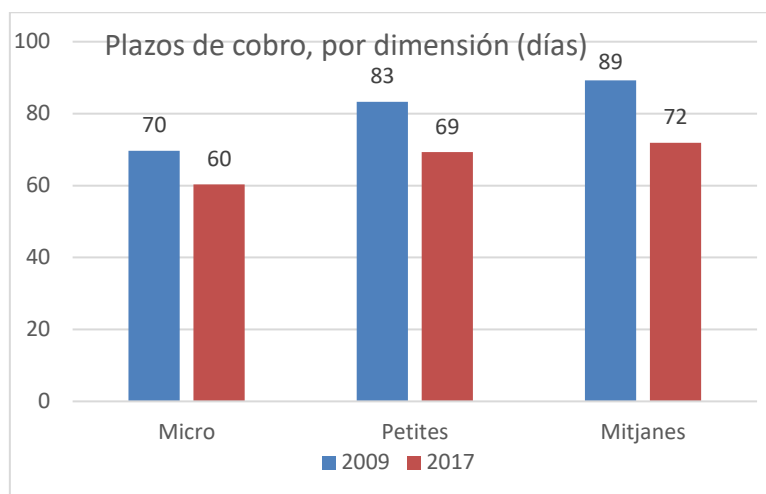
	Activo	Clientes	Ventas	Empresas
2009	15.537,6	3.609,1	14.754,0	2.934
2010	16.653,8	4.019,5	16.853,6	2.729
2011	18.426,6	3.842,8	16.973,8	2.705
2012	20.239,3	3.611,3	17.009,5	2.757
2013	19.256,2	3.866,9	17.339,7	2.794
2014	19.346,2	3.908,0	17.984,8	2.593
2015	20.078,0	4.156,5	19.117,3	2.795
2016	17.764,4	3.763,8	18.771,3	2.710
2017	19.187,4	3.656,8	18.564,3	2.721



2.4. Comparación entre las tres dimensiones de pyme

De la comparación de los plazos de cobro de las micro, pequeñas y medianas empresas se desprenden tres puntos a destacar (ver los dos gráficos siguientes):

- Cuanto mayor es la empresa, más largo es el plazo de cobro. En el último año disponible (2017) las micro cobran de media a 60 días; las pequeñas a 69 y las medianas, a 72. En el 2009, al inicio del periodo considerado, ya se daba este patrón de cuanto más pequeña la empresa, antes se cobra.
- Solo las micro cumplen, de media, escrupulosamente lo que marca la ley: cobrar a 60 días.
- Desde el 2009 se registra una tendencia a confluir en los plazos de cobro en función de la dimensión: la distancia en las medianas y las micro era de 19 días; en el 2017 ha disminuido hasta 12 días.



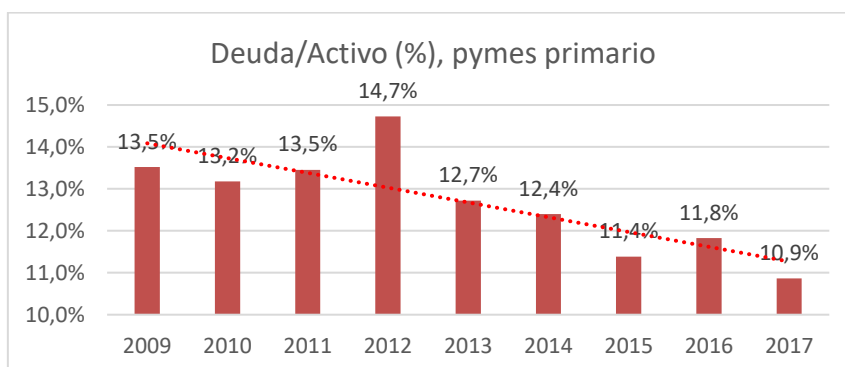
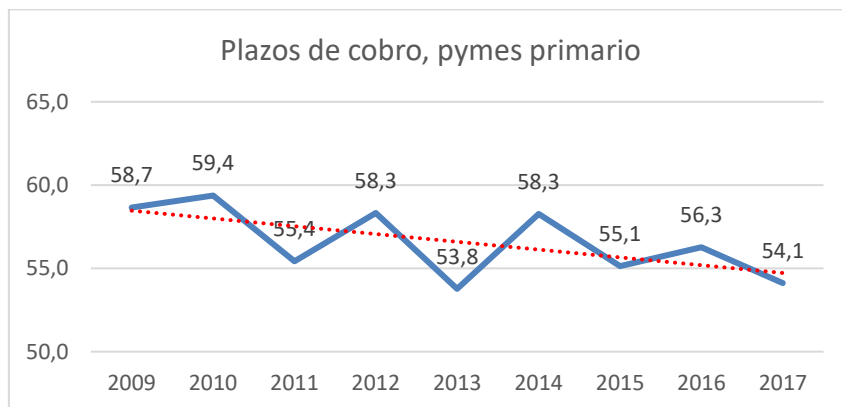
3. Resultados por grandes sectores

3.1. Primario

En el periodo 2009-2017 el valor del Activo de las pymes del sector primario se ha situado entre 1,2 y 1,4 millones de euros, con una partida de Clientes del orden de 150-200.000 euros y unas cifras de Ventas ligeramente superiores a 1 millón, todo ello de acuerdo con los datos de una media de 1.527 empresas en el conjunto de años considerados. El plazo de cobro en el periodo 2009-2017 ha pasado de 58,7 a 54,1 días, una reducción, pues, de 4,6. La deuda de Clientes, también decreciente, finaliza el periodo a un nivel del 11% del activo.

	Activo	Clientes	Ventas	Empresas
2009	1.216,7	164,5	1.023,7	1.275
2010	1.341,4	176,8	1.086,9	1.327
2011	1.264,1	170,1	1.120,3	1.327

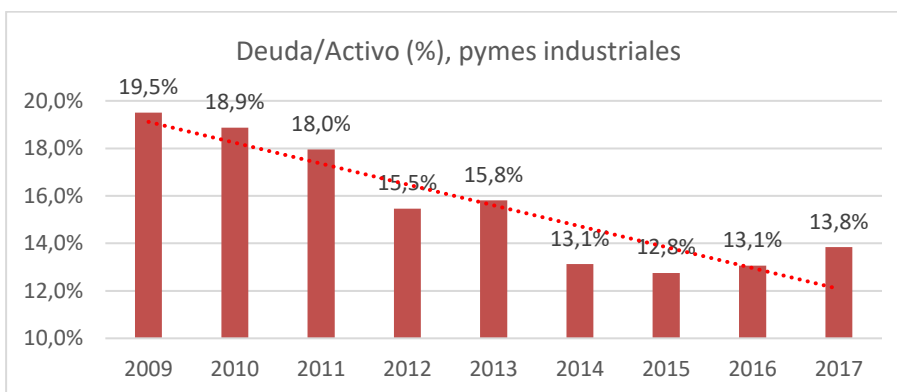
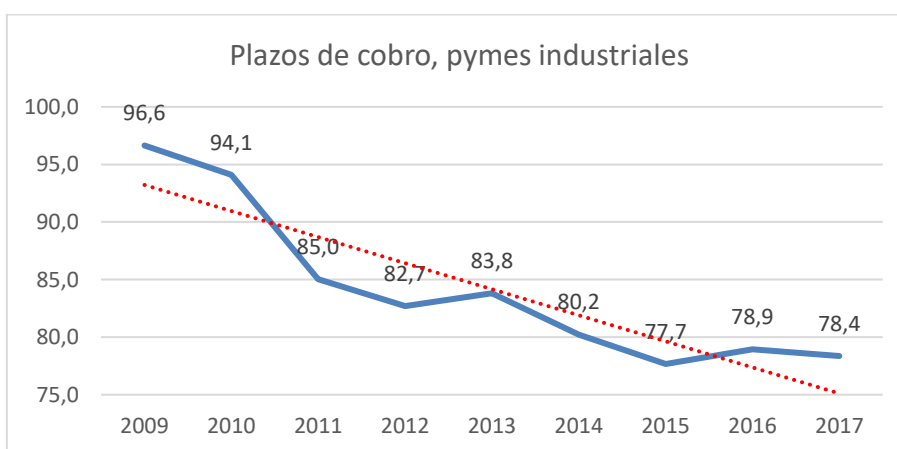
2012	1.417,5	208,8	1.306,5	1.515
2013	1.335,4	169,9	1.153,3	1.570
2014	1.401,4	173,8	1.088,7	1.648
2015	1.370,0	156,0	1.032,6	1.690
2016	1.403,4	166,0	1.076,9	1.646
2017	1.368,1	148,6	1.002,3	1.742



3.2. Industria

En el periodo 2009-2017 el valor del Activo de las pymes industriales catalanas se ha situado entre 2,1 y 2,6 millones de euros, con una partida de Clientes del orden de 500-600.000 euros y unas cifras de Ventas crecientes, para situarse alrededor de 3 millones, todo ello de acuerdo con los datos de una media de 12.783 empresas en el conjunto de años considerados. El plazo de cobro en el periodo 2009-2017 ha pasado de 96,6 a 78,4 días, una reducción, pues, de 16,2 días. La deuda de Clientes, decreciente, finaliza el periodo en cerca del 14% del activo.

	Activo	Clientes	Ventas	Empresas
2009	2.206,4	588,6	2.223,1	13.468
2010	2.341,0	633,6	2.458,0	13.270
2011	2.291,3	579,8	2.488,5	13.263
2012	2.282,1	550,0	2.427,3	13.303
2013	2.568,4	615,0	2.678,6	12.916
2014	2.548,4	597,3	2.717,1	12.203
2015	2.752,2	649,8	3.053,6	12.309
2016	2.738,3	648,9	3.000,6	11.746
2017	2.511,6	605,0	2.818,1	12.568

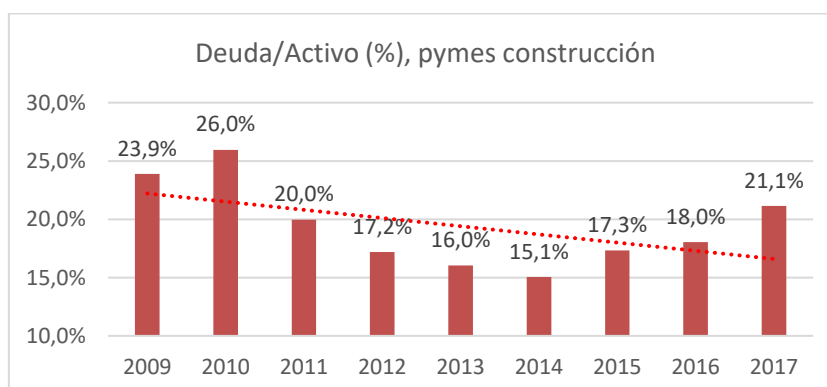
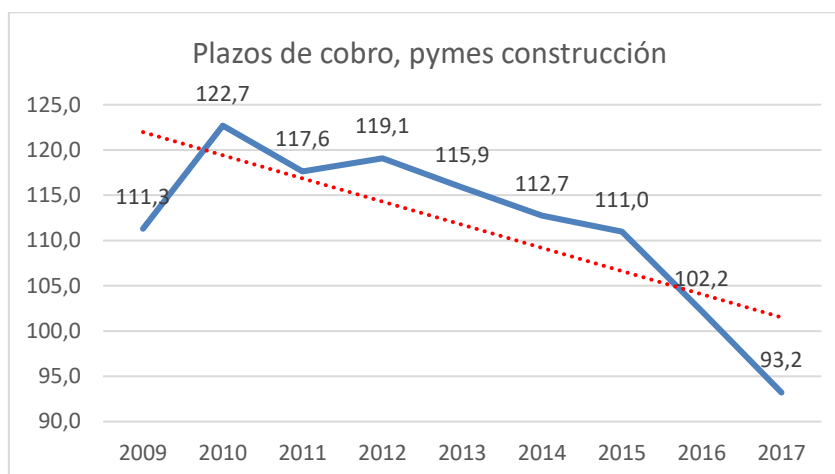


3.3. Construcción

En el periodo 2009-2017 el valor del Activo de las pymes catalanas de la construcción se ha situado entre 1,2 y 1,5 millones de euros, con una partida de Clientes del orden de 200.000 euros y unas cifras de Ventas crecientes, para situarse en más de 800.000 euros, todo ello de acuerdo con los datos de una media de 10.435 empresas en el conjunto de años considerados. El plazo de cobro en el periodo 2009-2017 ha pasado de 111,3 a 93 días, una reducción, pues, de

17,7 días. La deuda de Clientes se encuentra en los últimos años entre el 16 y el 21% del activo.

	Activo	Clientes	Ventas	Empresas
2009	1.263,4	256,2	840,2	12.880
2010	1.364,1	272,2	809,8	11.914
2011	1.287,9	227,4	705,7	11.278
2012	1.494,2	208,2	638,1	10.885
2013	1.229,8	189,6	597,3	9.898
2014	1.245,7	201,9	653,7	9.281
2015	1.193,8	224,9	739,7	9.198
2016	1.190,2	219,0	782,1	8.893
2017	1.338,3	213,0	834,0	9.685

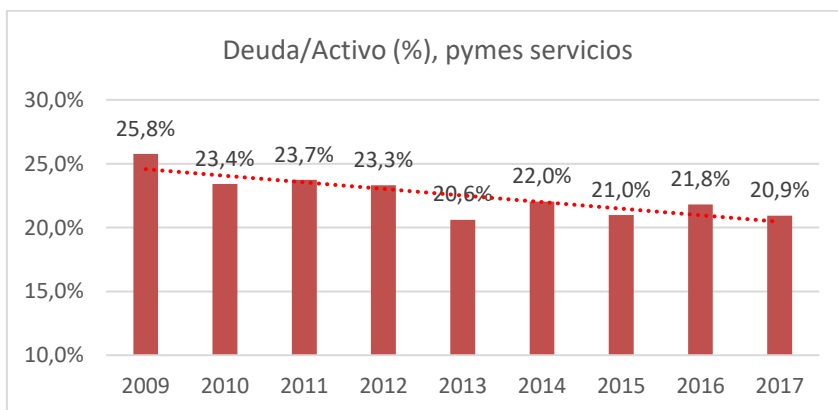
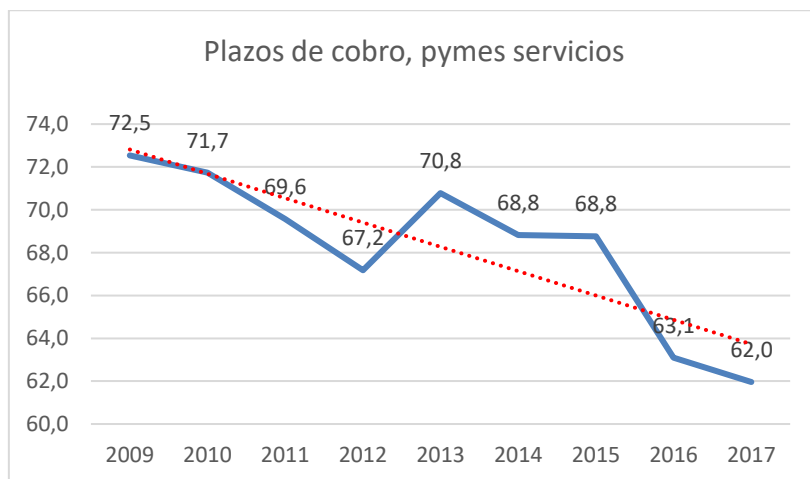


3.4. Servicios

En el periodo 2009-2017 el valor del Activo de las pymes de servicios catalanas se ha situado entre 1,4 y 1,6 millones de euros, con una partida de Clientes del orden de 250-280.000 euros y unas cifras de Ventas de 1,3-1,5 millones, todo ello de acuerdo con los datos de una media de 54.415 empresas en el conjunto

de años considerados. El plazo de cobro en el periodo 2009-2017 ha pasado de 72,5 a 62 días, una reducción, pues, de 10,5 días. La deuda de Clientes, tendencialmente algo decreciente, se encuentra en niveles del 20-25% del activo.

	Activo	Clientes	Ventas	Empresas
2009	1.387,1	260,6	1.311,5	50.920
2010	1.414,9	280,5	1.427,2	51.224
2011	1.441,9	257,7	1.352,2	54.429
2012	1.451,5	241,5	1.312,3	57.391
2013	1.459,3	259,9	1.340,4	56.220
2014	1.462,7	255,8	1.356,8	54.679
2015	1.571,9	279,3	1.482,5	54.507
2016	1.488,3	262,6	1.519,3	52.303
2017	1.433,5	246,3	1.450,7	58.066



3.5. Comparación entre las pymes de los grandes sectores

De la comparación de los plazos de cobro de las micro, pequeñas y medianas empresas de los sectores primario, industrial, construcción y servicios que se presenta en los gráficos siguientes, se desprenden estos puntos destacables:

- El primario es el sector con plazos más cortos y la construcción, el que los registra más largos
- Las tendencias de todos los sectores son claras: los plazos se reducen
- El primario y los servicios son los que mejor cumplen la norma legal de cobrar a 60 días.

