


OBSERVATORIO DE MOROSIDAD

SEGUNDO TRIMESTRE

2023



Observatorio de Morosidad

Edición Agosto 2023

Este informe ha sido elaborado por la Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (CEPYME), en el marco de las actuaciones contra la morosidad de las operaciones comerciales.

Dirección y coordinación: CEPYME

Realización técnica: CEPYME

Colaboradores y fuentes de datos: CESCE e Informa

© CEPYME


C/Diego de León, 50 • 28006 Madrid

Teléfono: (+34) 914 11 61 61

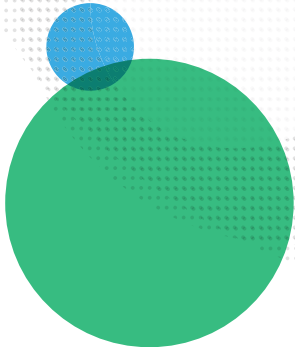
www.cepyme.es



ÍNDICE



1. Las claves del trimestre	04
2. Introducción	05
3. Período Medio de Pago (PMP)	06
4. Ventas a plazo: morosidad y prórrogas	14
5. Distribución de las facturas según plazo de pago	20
6. Coste financiero de la morosidad	24
7. Anexo	28



LAS CLAVES DEL TRIMESTRE

- 1** En el segundo trimestre de 2023 continuó la tendencia de reducción del **Período Medio de Pago (PMP)**, que descendió hasta **81,3 días**. 0,5 menos que un año antes.
- 2** El PMP se acortó en los cuatro principales sectores económicos. La reducción más pronunciada se produjo en el sector servicios, donde el PMP bajó hasta 73,5 días.
- 3** Al igual que en el trimestre anterior, **el PMP aumentó en las microempresas y, en especial, en las grandes**. En cambio, **se redujo en las compañías de tamaño pequeño y mediano**.
- 4** En el segundo trimestre de 2023, el **índice de morosidad en las facturas de ventas a plazo (IMFVP) registró su quinto incremento interanual consecutivo**, situándose en su nivel más alto desde diciembre de 2020.
- 5** De las 19 ramas de actividad consideradas, 16 registraron un aumento interanual en el **IMFVP**. Las excepciones fueron las ramas del **transporte, venta de vehículos y electricidad, gas y agua**.
- 6** Al igual que en los trimestres anteriores, Los mayores **IMFVP** se encuentran en la **construcción y materiales de construcción**, que son las únicas ramas que superan en más de un 30% la media nacional.
- 7** **Las microempresas continúan siendo las que sufren la mayor morosidad en las ventas a plazo**, con un índice de 144,8, que se compara con una media nacional de 100.
- 8** En el segundo trimestre, **el porcentaje de ventas prorrogadas resultó ligeramente menor que un año antes**, situándose en 0,45%.
- 9** En el mismo período, **un 29,5% del importe total facturado se pagó de forma puntual**. Es la proporción más alta en un año y medio.
- 10** Las grandes empresas pagaron más de 60 días después del vencimiento el 3,3% de las facturas, proporción que alcanzó al 8,6% en las microempresas, al 4,2% en las firmas pequeñas y al 3,4% en las medianas.
- 11** El esfuerzo financiero vinculado con la deuda comercial se disparó, **duplicándose con relación al segundo trimestre de 2022, llegando a casi 2.400 millones de euros anualizados para el conjunto de las pymes**. Es el dato más elevado desde septiembre de 2009.

INTRODUCCIÓN



La inflación implica una pérdida en el poder de compra de las facturas por cobrar de las empresas. Por eso, cuando la inflación es mayor de lo normal, como en la primera mitad de 2023, el seguimiento de la morosidad adquiere una importancia mayor. Máxime porque en momentos de inflación elevada, los tipos de interés aumentan, incrementando los costes de financiar la deuda comercial.

En entornos económicos como el actual, de alta inflación y crecientes tipos de interés, la morosidad multiplica su coste para las empresas: cobran sus facturas en moneda con un poder de compra menor, pero aun así tienen que realizar un esfuerzo mayor para financiar la deuda comercial.

En este informe presentamos los **resultados del segundo trimestre de 2023**. Se entiende por "morosidad" **toda deuda comercial entre empresas que no ha sido pagada 60 días después del plazo acordado**.

Analizamos la morosidad empresarial desde ángulos diferentes pero complementarios, gracias a la valiosa información suministrada por **CESCE** e **Informa D&B**: periodos medios de pago, índice de morosidad, proporción de ventas prorrogadas y composición de las facturas pagadas según el plazo del pago. Todo ello confluye en la estimación del esfuerzo financiero que exige la deuda comercial en sus dos componentes: el normal y el moroso.

En el Anexo puede encontrarse información detallada de cada uno de los puntos que se mencionen.



1.

PERÍODO MEDIO DE PAGO (PMP)

Evolución general

Los datos del segundo trimestre de 2023 señalan la continuidad de la tendencia descendente del **Período Medio de Pago (PMP)**, que se redujo hasta 81,3 días; 0,5 días menos que un año antes. Sin embargo, ese descenso interanual es más suave que los registrados en los tres trimestres anteriores, lo que sugiere que la tendencia descendente está perdiendo fuerza. En cualquier caso, **los 81,3 días mencionados es el PMP más corto, para un segundo trimestre, desde 2017.**

El PMP ha descendido, en términos interanuales, en doce de los últimos trece trimestres. De ellos, el PMP del segundo trimestre de 2023 está entre los tres más bajos.

La tendencia descendente del PMP puede analizarse en dos fases. En una primera etapa, desde mediados de 2020 hasta finales de 2021, habría sido, principalmente, una normalización, tras el pico de 87,1 días alcanzado en marzo de 2020. Desde finales de 2021, la reducción del PMP sería una reacción al entorno de alta inflación, por un doble motivo: por un lado, acortar los plazos de cobro evita la reducción del valor real de los cobros pendientes que provoca la inflación; 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.



Período medio de pago

Operaciones comerciales nacionales; expresado en días



Fuente: CEPYME sobre la base de CESCE

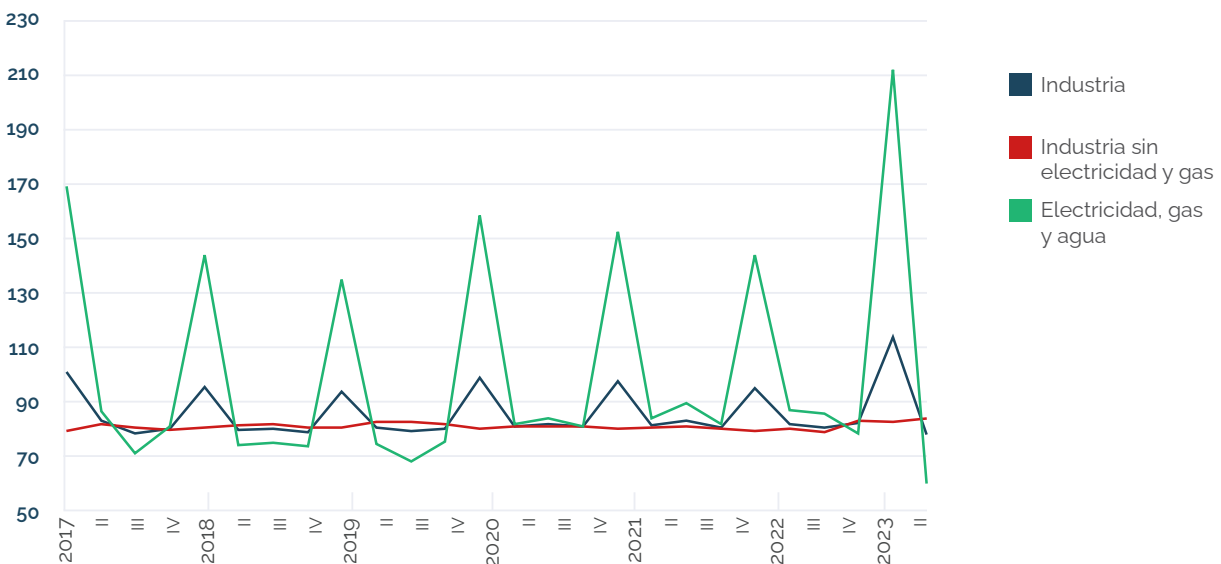
Evolución por sectores económicos

El PMP se redujo en los cuatro grandes sectores económicos -agricultura, servicios, industria y construcción-, si bien el proceso no fue homogéneo en todos ellos.

La industria volvió a tener un comportamiento particular, influida de nuevo por un resultado atípico del subsector de electricidad, gas y agua, en el que el PMP tiene una marcada estacionalidad, con fuertes incrementos en los primeros trimestres. Esa estacionalidad de electricidad, gas y agua es lo que explica la estacionalidad del conjunto de la Industria.

Período medio de pago en la industria

Operaciones comerciales nacionales; expresado en días



Fuente: CEPYME sobre la base de CESCE



El Período Medio de Pago (PMP) se refiere a los plazos de pago en las operaciones comerciales de ámbito nacional aseguradas por CESCE (Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación).

Es el plazo en el que se pagan las facturas aseguradas. Así, por ejemplo, el PMP de las pequeñas empresas es el período en que estas cobran las facturas que han emitido y asegurado en CESCE.

“Ámbito nacional” significa que tanto la empresa vendedora como la compradora están localizadas en España.

El PMP se expresa en días y está ponderado por el importe de las facturas (es decir que el peso de cada factura en el cómputo total depende de su importe). No incluye las prórrogas que, de común acuerdo, las partes puedan convenir.



En el primer trimestre de 2023, ese incremento estacional se produjo de manera muy acentuada, elevándose el PMP hasta 212,6 días, que es el máximo registro de la serie de datos que comienza en 2008. En el segundo trimestre ocurrió algo similar, pero en sentido inverso. La habitual caída estacional de este período del año fue anormalmente intensa, por lo que el PMP de electricidad, gas y agua descendió hasta el mínimo histórico de 58,9 días. Esa caída llevó el PMP promedio de la industria hasta 77,3 días; 3,8 días menos que un año antes y el menor registro histórico para este sector.

Este comportamiento maquilla el incremento del PMP en cinco de las otras nueve ramas que componen el sector industrial. Es el caso de los subsectores de maquinaria y equipo eléctrico (85,7 días, tras un incremento de 8,8 días), materiales de construcción (93,5 días, el PMP más prolongado de la Industria; con un incremento de 4,1 días) y papel y artes gráficas (83,1 días, tras un aumento de 4 días). El conjunto del sector industrial, excluyendo al subsector de electricidad, gas y agua, tiene un PMP medio de 83,1 días, con un aumento interanual de 3,8 días.

Los PMP del sector agroalimentario y de los servicios, evolucionaron de forma similar y quedaron prácticamente igualados: 73,9 días en el primer caso (reducción interanual de 4,3 días) y 73,5 en el caso de los servicios (tras un descenso de 5,2 jornadas). **El PMP del sector agroalimentario ha regresado a un valor "normal" (la media del período 2016-2020 es 74,5 días), tras la subida de 2021** (el PMP llegó a 82,6 días en septiembre de ese año) y la corrección parcial del año pasado.

El caso de los servicios es diferente. Por tercer trimestre consecutivo, la reducción más pronunciada del PMP correspondió a este sector, según los datos mencionados en el párrafo anterior. Dentro de ese movimiento, conviven tres realidades diferentes.



Período medio de pago por sector de actividad

Días, ponderado por importe; operaciones comerciales nacionales

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

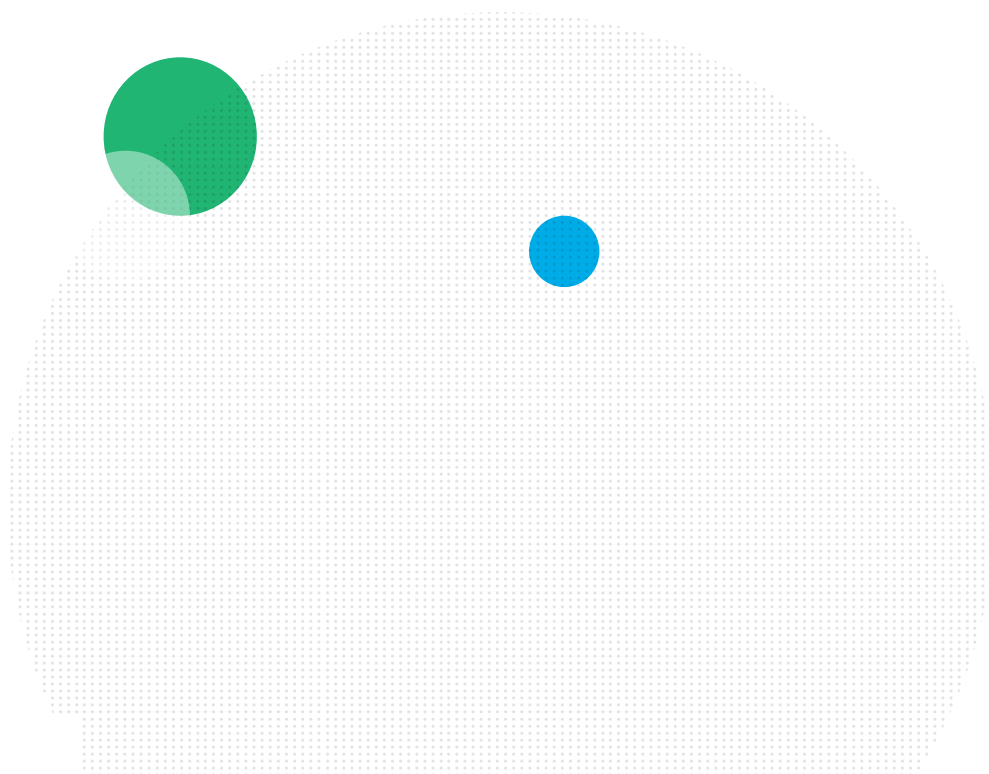
Fuente: CEPYME sobre la base de CESCE

El comercio minorista, la venta de vehículos y las actividades profesionales, han registrado descensos interanuales en sus respectivos PMP de más de 10 días (ver los datos exactos en Anexo). En los dos primeros casos, ya suman tres trimestres seguidos con PMP inferiores a 70 días, lo que no había ocurrido nunca. De hecho, el PMP de 65,3 días del comercio minorista y el de 62 jornadas de la venta de vehículos, son los más bajos que registran las estadísticas para esos subsectores. El PMP de actividades profesionales es más volátil, con fuertes subidas estacionales en los primeros trimestres. El de 73,5 días en el segundo trimestre es el más corto para este período desde 2018.

La situación opuesta es la de los subsectores de la distribución de alimentos y otros servicios (que incluye, entre otros, a los seguros, la seguridad privada y las actividades de limpieza), que registraron incrementos en sus respectivos PMP. En el caso de la distribución de alimentos, el PMP de 72,4 días; con un incremento interanual de 5,3 jornadas es el más prolongado desde 2019, si bien es inferior a la media sectorial. Es la sexta subida en los últimos siete trimestres. La subida interanual del PMP de otros servicios, de 9 días, es la de mayor entre las 19 ramas de actividad consideradas y lo sitúa en 95,3 días, cifra que, para un segundo trimestre, es la más alta desde 2016.

Entre ambos grupos de actividades están los subsectores **del comercio al por mayor y del transporte, con reducciones de los PMP inferiores a la media del sector.** Sin embargo, son las actividades donde la tendencia descendente del PMP es más prolongada. En ambos casos, de los últimos 14 trimestres, 13 mostraron una reducción del mismo. La paradoja es que sus respectivos PMP (76,6 días para el comercio mayorista y 80,3 días para los transportes) son superiores al promedio del sector de los servicios.

Finalmente, la construcción exhibió la menor reducción interanual del PMP, de 1,5 días, hasta 97,3 días. Es el único de los cuatro grandes sectores que presenta nueve trimestres consecutivos con disminuciones del PMP y, al mismo tiempo, es el que sufre el PMP más prolongado.



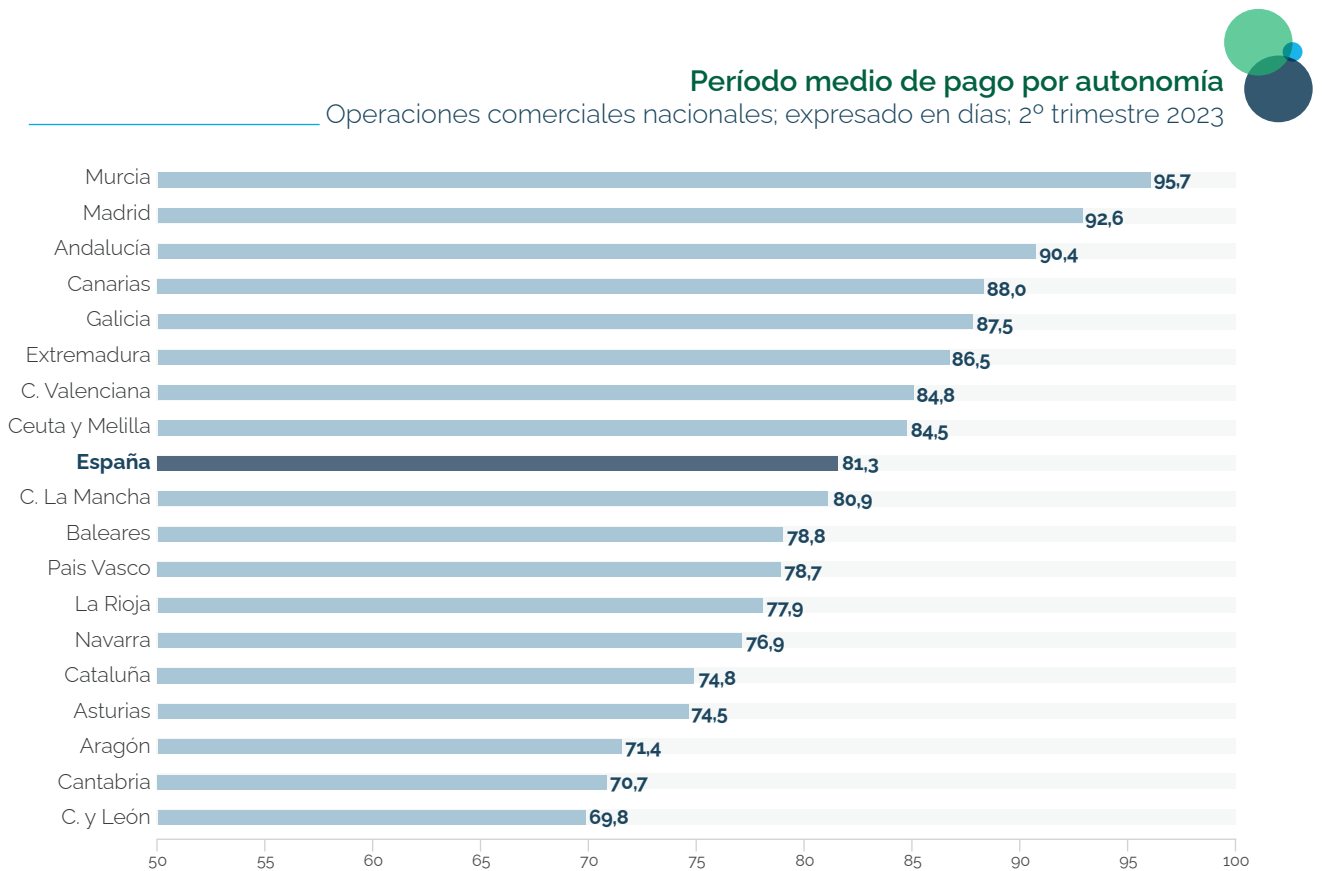
Evolución por comunidades autónomas

Pese a la reducción del PMP a nivel nacional en términos interanuales, período medio de pago aumentó en ocho autonomías y en las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla. Es el segundo mayor número de regiones con subida del PMP desde marzo de 2020. La diferencia máxima entre los PMP de las distintas regiones alcanza a 25,9 días y corresponde a los de Murcia (95,7 días) y Castilla y León (69,8 días).

Los PMP más prolongados después del de Murcia, son los de Madrid (92,6 días) y Andalucía (90,4 días).

En la situación inversa, los menores PMP, tras el de Castilla y León, corresponden a Cantabria (70,7 días) y Aragón (71,4 jornadas).

Galicia es la comunidad en donde el PMP muestra la peor evolución, pues es la única que encadena cinco trimestres consecutivos con aumentos. Asturias es el caso opuesto, pues es la única región en donde el PMP lleva once reducciones interanuales seguidas.



Fuente: CEPYME sobre la base de CESCE

Evolución por tamaño de empresa

En el segundo trimestre del año, al igual que en el trimestre anterior, **el PMP aumentó en las microempresas y, en especial, en las grandes empresas**. En cambio, se redujo en las compañías de tamaño pequeño y mediano, siempre en comparación con lo PMP de un año antes.

Entre las pymes, **el PMP más reducido corresponde a las empresas pequeñas**, con 79,4 días (2 días menos que un año antes). Le sigue el de las microempresas, con 81 días (pese al incremento interanual de 4 días). Por su parte, las empresas medianas pasaron a tener el PMP más prolongado, con 83,9 días (1,7 días menos que en el segundo trimestre de 2022)¹ (ver tabla adjunta y Anexo).



A lo largo de todo este trabajo, para definir los tamaños de las empresas, utilizamos la definición del Reglamento de la Comisión Europea 651/2014 en lo que se refiere al número de empleados.

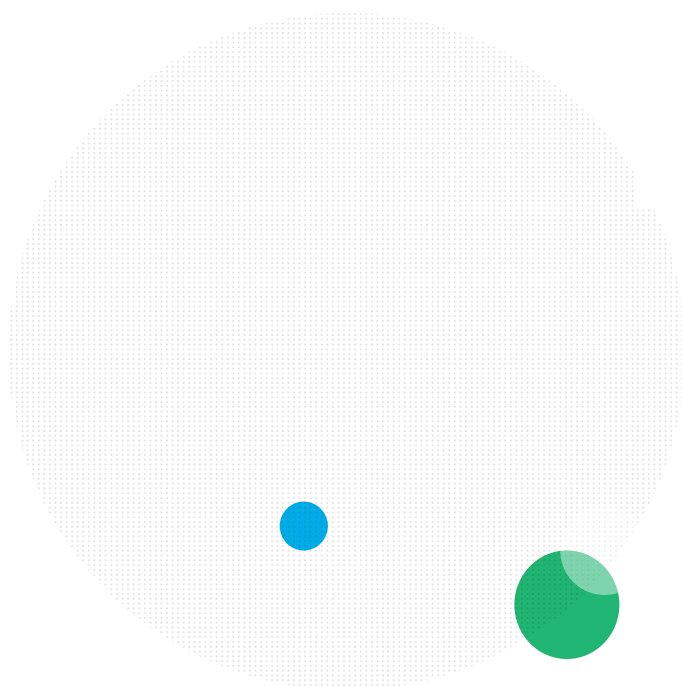
Así, se entiende por

“microempresa” aquella con menos de 10 asalariados,

“pequeña empresa” la que tiene entre 10 y 49 empleados,

“empresa mediana” la que cuenta con entre 50 y 249 asalariados y

“gran empresa” la que emplea a 250 o más asalariados.



¹ El PMP no incluye las eventuales prórrogas que las partes pudieran pactar. Esa práctica predomina en las grandes empresas, lo que podría sesgar a la baja su PMP en una medida difícil de estimar por falta de datos.



Período medio de pago por tamaño de empresa

Días, ponderado por importe; operaciones comerciales nacionales

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

⁽¹⁾Media simple de los datos de microempresas, pequeñas y medianas.
Fuente: CEPYME sobre la base de CESCE.

El caso de las grandes empresas es particular: por tercer trimestre consecutivo tuvieron el incremento más marcado. Eso es consecuencia del "efecto base", es decir, se debe al anormalmente bajo PMP que tuvieron en los trimestres correlativos de un año antes (inferiores a 50 días). La diferencia es que las grandes empresas tienen ahora el PMP más prolongado, algo que no ocurría desde 2016, con 87,4 días (41,3 días más que un año antes).

En las empresas pequeñas y medianas se continúa observando una tendencia descendente del PMP. Mientras que el de las empresas pequeñas encadena ocho trimestres consecutivos con recortes interanuales, el de las medianas ha descendido en 12 de los últimos 14 trimestres.

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 disminuyó en 3,5 días y el de las firmas medianas lo hizo en 3,7 jornadas.

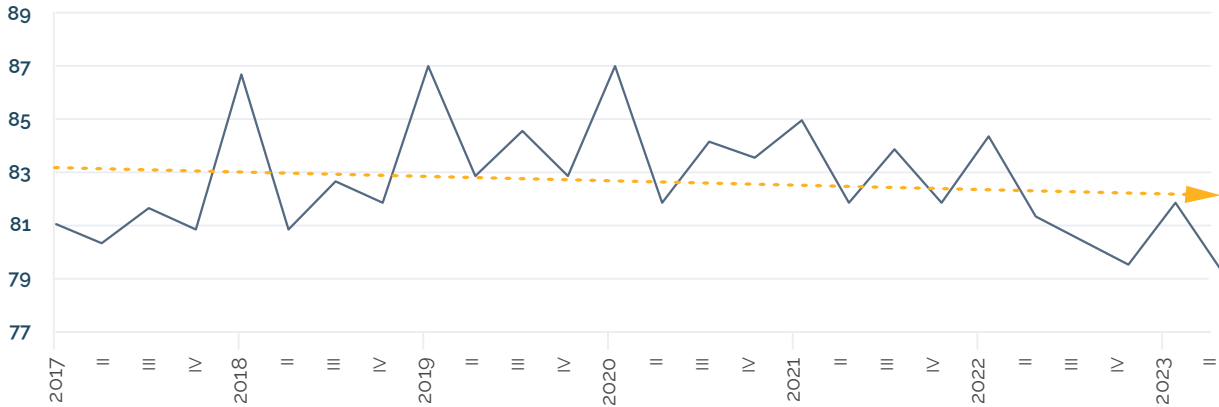
Esto contrasta con el caso de las microempresas, para las que el PMP se ha incrementado en siete de los últimos ocho trimestres. En comparación con el del segundo trimestre de 2019, el PMP de las microempresas es 4,6 días más elevado.

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

Ver en Anexo tablas con información detallada; los datos del segundo trimestre de 2023 son provisionales.

Período medio de pago en empresas pequeñas

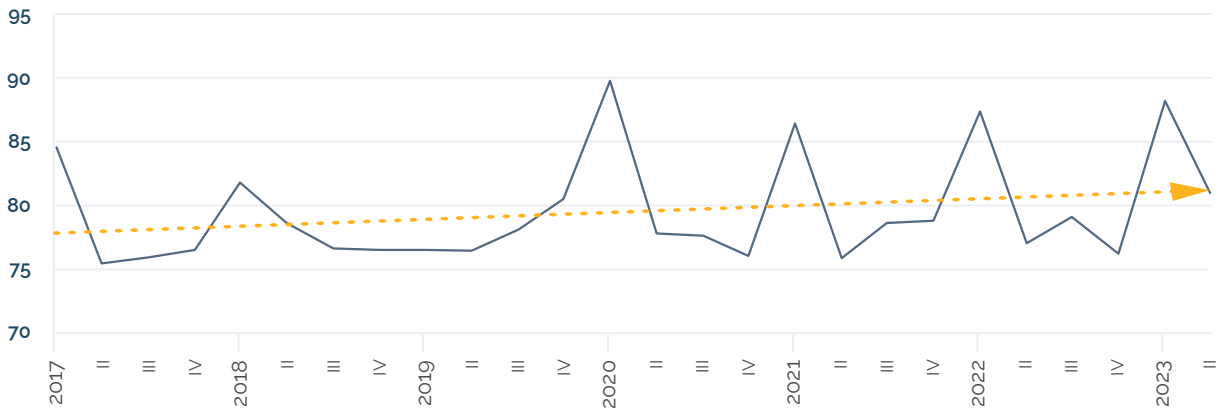
Operaciones comerciales nacionales; expresado en días



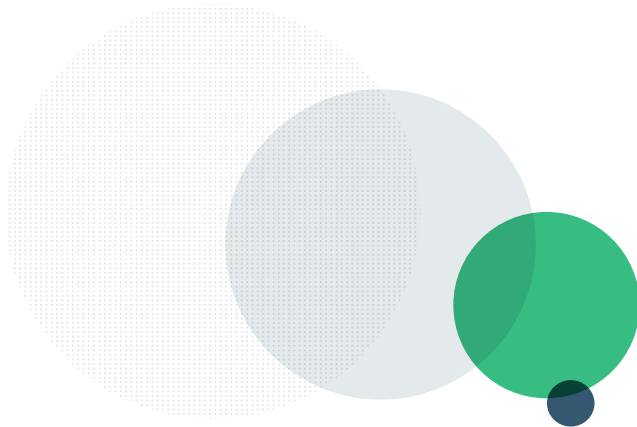
Fuente: CEPYME sobre la base de CESCE

Período medio de pago en microempresas

Operaciones comerciales nacionales; expresado en días



Fuente: CEPYME sobre la base de CESCE



2.

VENTAS A PLAZO: MOROSIDAD Y PRÓRROGAS

A - Morosidad en facturas de ventas a plazo

Evolución general

En el segundo trimestre de 2023, **el índice de morosidad en las facturas de ventas a plazo (IMFVP)** tuvo su quinto incremento interanual consecutivo. Su nivel actual, de 53,6 puntos, es el más elevado desde diciembre de 2020. Sin embargo, en comparación con los registros históricos, continúa siendo bajo (la media de los seis años que van de 2014 a 2019 es 100).

Índice de morosidad en ventas a plazo

Base 2014-2019 = 100



Fuente: CEPYME sobre la base de CESCE

Evolución por sectores económicos

Los cuatro principales sectores económicos muestran la misma secuencia que la media general, con cinco incrementos interanuales consecutivos en sus respectivos IMFVP. **En los servicios, la industria y el sector agroalimentario, el nivel de morosidad en las ventas a plazo del segundo tri-**

mestre 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.

Por cuarto trimestre consecutivo, **la industria es el sector que sufrió el mayor incremento interanual en su IMFVP (+55,3%)**, mientras que el sector agroalimentario volvió a mostrar el aumento más moderado (+21,3%). No obstante, es la industria la que presenta la mejor situación relativa en lo



Una venta a plazo es un despacho de mercancía en el cual se emite la factura junto con la entrega de la misma o la prestación del servicio, pero resta un plazo para el pago. El plazo medio suele ser de alrededor de 90 días.

Entre las facturas de ventas a plazo aseguradas hay una proporción morosa. De la comparación del importe de las facturas no cobradas en término y del total de facturas aseguradas surge una "tasa de morosidad" en las operaciones de ámbito nacional.

Esa tasa de morosidad es convertida en un índice base 2014-2019 = 100. El período elegido como base puede considerarse como de una situación relativamente "normal" en lo referido a la morosidad empresarial. Por lo tanto, un índice superior a 100 sugiere una morosidad en las ventas a plazo mayor a la "normal" y viceversa.

Este índice es útil para conocer la evolución de la tasa de morosidad en las ventas a plazo para cada sector, autonomía o tamaño de empresa por separado, pero sus niveles no sirven para conocer si esa morosidad es mayor en un sector, autonomía o tamaño de empresa que en otro. Esto ocurre porque la morosidad en el período base no era la misma en cada uno de ellos.

Para hacer esas comparaciones utilizamos otros índices, en el que la media general es 100.

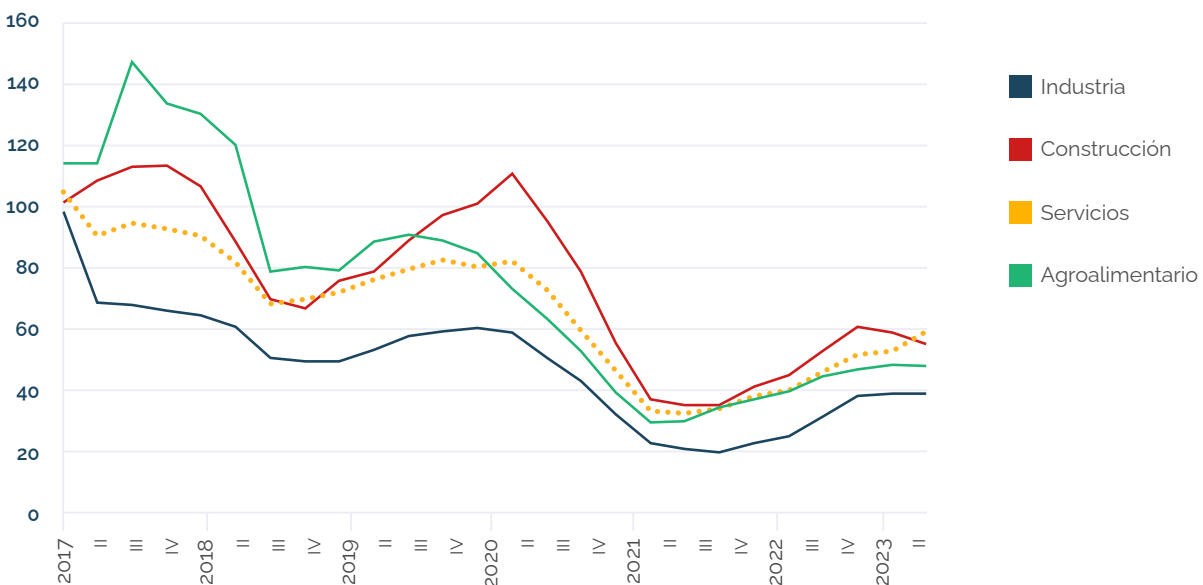
Para minimizar la distorsión provocada por algunos datos volátiles, utilizamos la media móvil de cuatro trimestres.

También en este caso, "ámbito nacional" significa que tanto la empresa vendedora como la compradora están localizadas en España.



Índice de morosidad en ventas a plazo por sectores

Base 2014-2019 = 100



Fuente: CEPYME sobre la base de CESCE

referido a la morosidad en las ventas a plazo cuando se compara con su propia evolución histórica: frente a una media de 100 para el período 2014-2019, el IMFVP de la industria del segundo trimestre fue 39. Eso conlleva una diferencia a favor de casi diez puntos frente al sector agroalimentario (48,3) y todavía más en comparación con los servicios (59,6) y la construcción (55,7).

De las 19 ramas de actividad consideradas, 16 tuvieron un aumento interanual en su correspondiente IMFVP. Las excepciones fueron las ramas de electricidad, gas y agua; venta de vehículos de motor y, por segundo trimestre consecutivo, la de transporte. Los tres mayores incrementos correspondieron al comercio minorista, maquinaria y equipo eléctrico y fabricación de productos plásticos.

La rama siderometalúrgica se diferencia de las demás porque es la única que suma seis trimestres consecutivos con aumentos interanuales en su IMFVP.

Otro análisis útil es comparar entre sí los IMFVP de cada rama de actividad. Para ello, se asigna un valor de 100 al total general, por lo que también puede saberse la situación relativa de cada rama con relación a la media general.

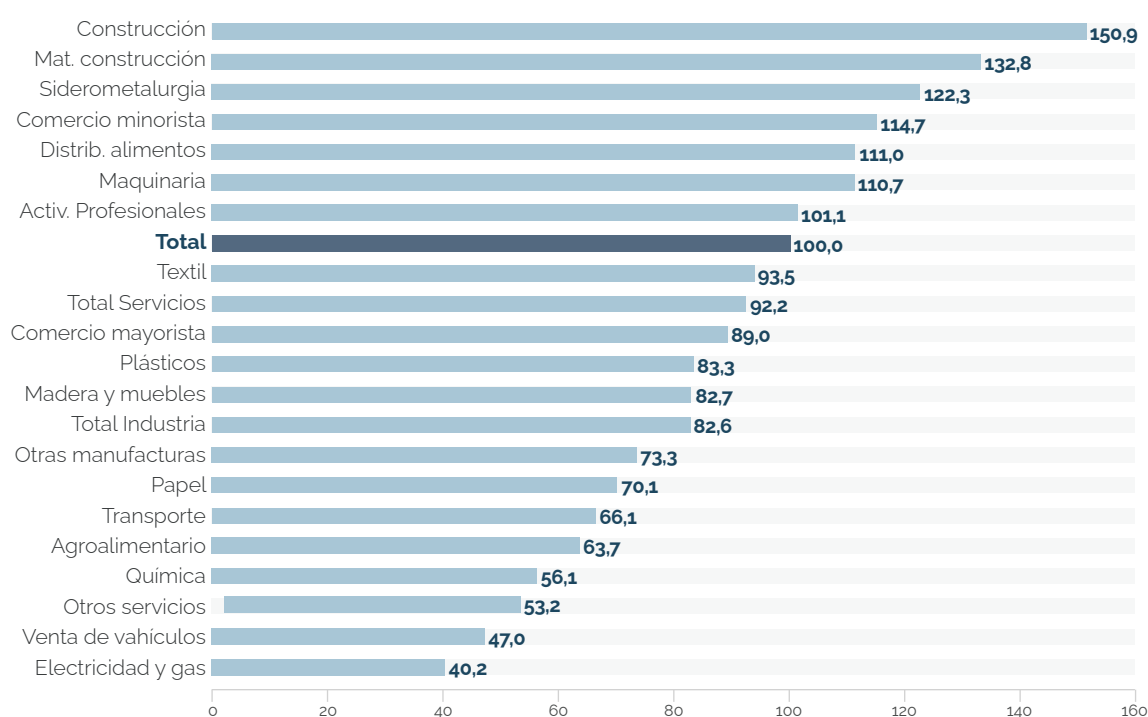
Los mayores IMFVP se encuentran, una vez más, en la construcción (150,9 puntos) y materiales de construcción (132,8), que son las únicas ramas que superan en más de un 30% la media nacional. El tercer IMFVP más elevado corresponde a la rama siderometalúrgica (122,3).

En el extremo opuesto hay tres actividades cuya morosidad en las ventas a plazo es más de un 45% inferior a la media general: electricidad, gas y agua (40,2 puntos), venta de vehículos (47) y otros servicios (53,2).



Índice de morosidad en ventas a plazo

Base España = 100; 2º trimestre de 2023, media móvil de 4 trimestres



Fuente: CEPYME sobre la base de CESCE

Evolución por comunidades autónomas

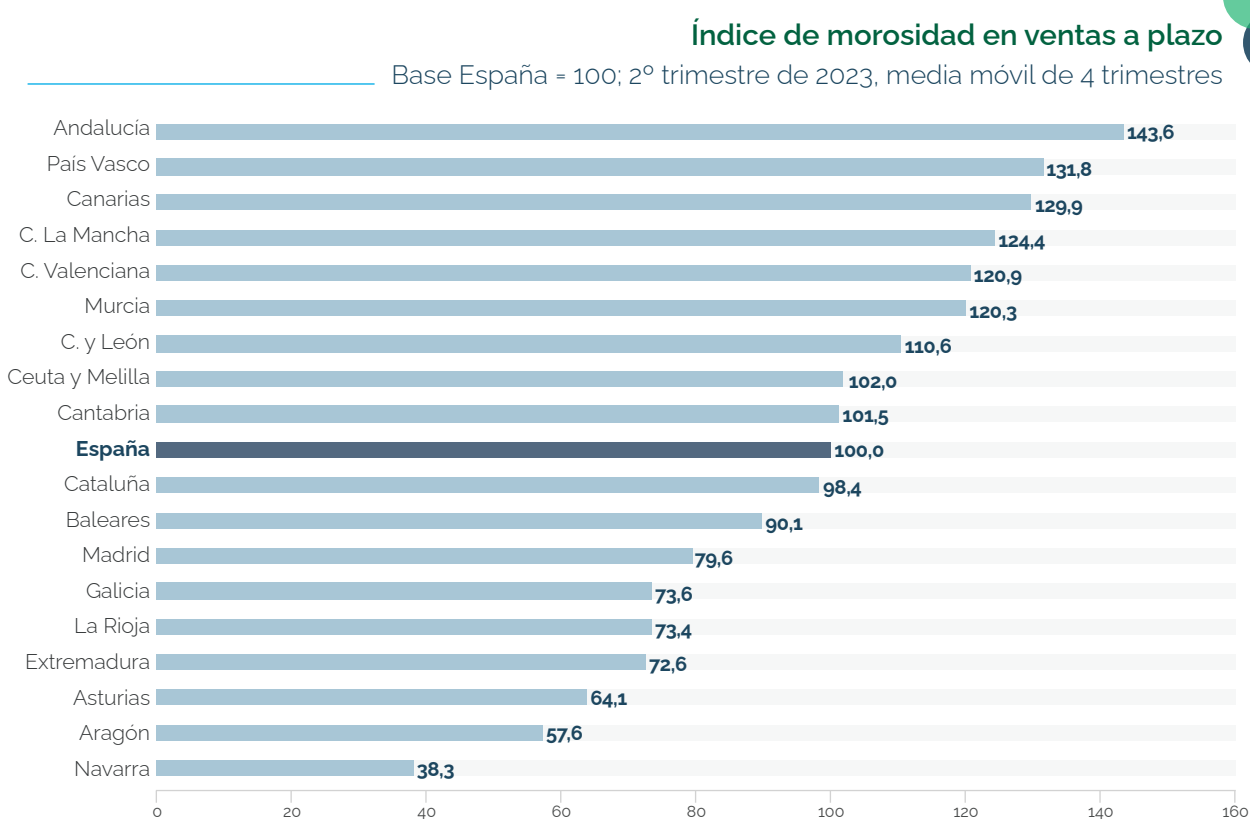
En el segundo trimestre, **el IMFVP se incrementó en 13 comunidades autónomas en términos interanuales, así como también en Ceuta y Melilla.**

Los incrementos de mayor magnitud se registraron en País Vasco, Cantabria y Comunidad Valenciana, que también fueron las únicas tres regiones en donde el IMFVP se más que duplicó. El incremento más suave correspondió a Galicia (+11,2%), en tanto que las cuatro autonomías que presentaron un descenso de su respectivo IMFVP fueron Extremadura (-31% interanual), Baleares (-23,8%), Madrid (-8%) y Asturias (-7,6%).

Analizando la situación del IMFVP de cada autonomía con sus propios datos históricos, se observa que el País Vasco es la autonomía que está en peor situación: frente a un índice medio de 100 entre 2014 y 2019, ahora está en 90,4. Esto implica que todas las autonomías registran una menor morosidad en las ventas a plazo que en la media de aquellos años. Le siguen, muy de cerca, Baleares, con un IMFVP de 90,1 y Cantabria, con un índice de 79,4. En la situación contraria se colocan Murcia (28,8), Castilla y León (31,6) y Asturias (33,9).

Repitiendo el procedimiento de asignar un valor de 100 a la media nacional para poder comparar el IMFVP de las diferentes autonomías entre sí, se encuentran tres comunidades en donde el mismo supera en al menos un 30% el promedio del conjunto de España. Son los casos de Andalucía (143,6 puntos), País Vasco (131,8) y Canarias (129,9).

En la situación opuesta destaca, del mismo modo que en los cinco trimestres anteriores, Navarra, con un índice de 38,3. Por detrás, las regiones con menor morosidad en las ventas a plazo son Aragón (57,6) y Asturias (64,1).



Fuente: CEPYME sobre la base de CESCE

Evolución por tamaño de empresa

El índice de morosidad en las ventas a plazo aumentó en todos los tamaños de empresa por segundo trimestre consecutivo, pero más en las grandes que en las pymes. Dentro de las pymes, el mayor incremento correspondió a las 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%.

La situación relativa con relación a sus propios datos históricos es claramente mejor en las empresas pequeñas, pese a que su IMFVP ha aumentado en los últimos cinco trimestres, situándose en 44 puntos, ligeramente menor a los dos trimestres previos, y se compara con una base 100 para la media 2014-2019. En cambio, en las microempresas, cuyo IMFVP también se incrementó en los últimos cinco trimestres, el mismo alcanza un valor de 86,1, que es el mayor desde 2020. El caso de las firmas medianas es similar, ya que sus 75,7 puntos son su IMFVP más elevado desde 2000.

El caso de las grandes empresas es diferente. De por sí, su IMFVP ha tenido históricamente una mayor volatilidad. En este caso en particular, hay también en juego un "efecto base", pues el índice de las grandes empresas durante 2022 fue anormalmente bajo. En el segundo trimestre, el IMFVP de las grandes empresas tuvo un incremento interanual de 216% (es decir, se multiplicó por más de 3), alcanzando un valor de 169,6, el mayor desde 2021².

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, sobrellevan 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).



Índice de morosidad en ventas a plazo por tamaño

Base 2014-2019 = 100

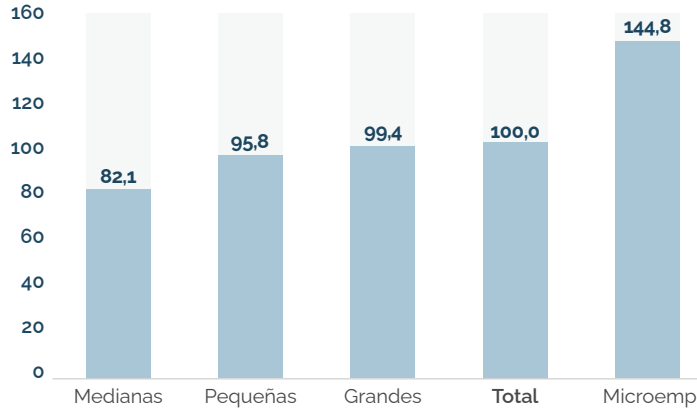


Fuente: CEPYME sobre la base de CESCE

²La mayor volatilidad del IMFVP de las grandes empresas se explica porque, normalmente, la cantidad de facturas aseguradas es menor. Así, un número relativamente pequeño de facturas (en especial si sus importes son muy grandes) puede tener un impacto significativo en el IMFVP.

Índice de morosidad en ventas a plazo

Base Total = 100; 2º trimestre de 2023, media móvil de cuatro trimestres



Fuente: CEPYME sobre la base de CESCE

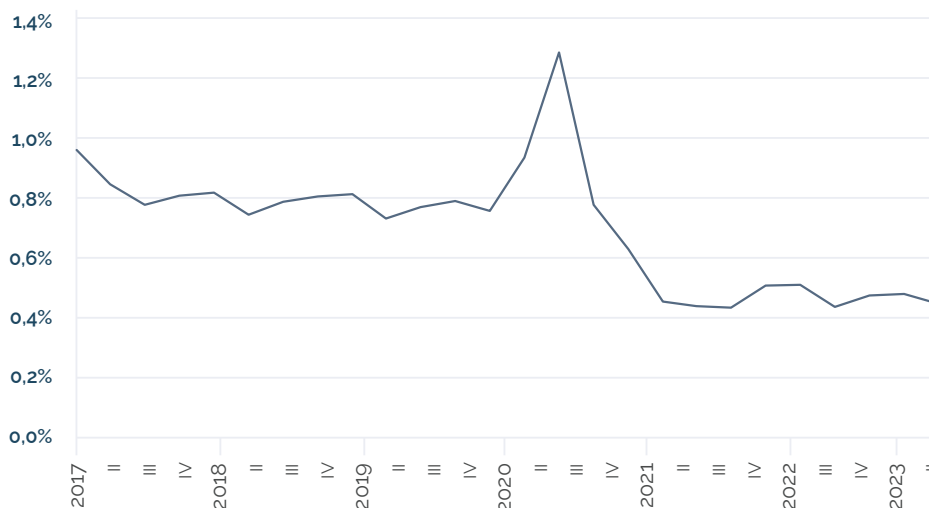
A - Prórrogas en ventas realizadas

La evolución del porcentaje de ventas cuyo cobro se prorroga de común acuerdo puede actuar como un indicador adelantado de la evolución de la morosidad, bajo el supuesto de que una empresa con dificultades para pagar, en primer lugar, buscaría un diferimiento de sus vencimientos. Al mismo tiempo, también puede sugerir otras cosas: si la proporción de ventas prorrogadas cae, puede deberse a una buena capacidad de pago de las empresas deudoras o a la estrechez de tesorería de las empresas vendedoras, incapaces de extender la financiación ya otorgada.

En el segundo trimestre, el porcentaje de ventas prorrogadas resultó ligeramente menor que un año antes, situándose en 0,45%. Es una proporción que se ha movido poco en los últimos dos años (la media de 2021 fue 0,49%, en tanto que la de 2022 alcanzó a 0,50%), aunque dentro de una tendencia suavemente descendente: esta proporción se redujo todos los años, desde 2011, cuando era de 1,71%, hasta ahora, con la sola excepción del atípico 2020 cuando, en todo caso, no alcanzó, de media anual, ni al 1%.

Ventas prorrogadas

Importe de ventas prorrogado, en %



Fuente: CEPYME sobre la base de CESCE



3.

DISTRIBUCIÓN DE LAS FACTURAS SEGÚN PLAZO DE PAGO

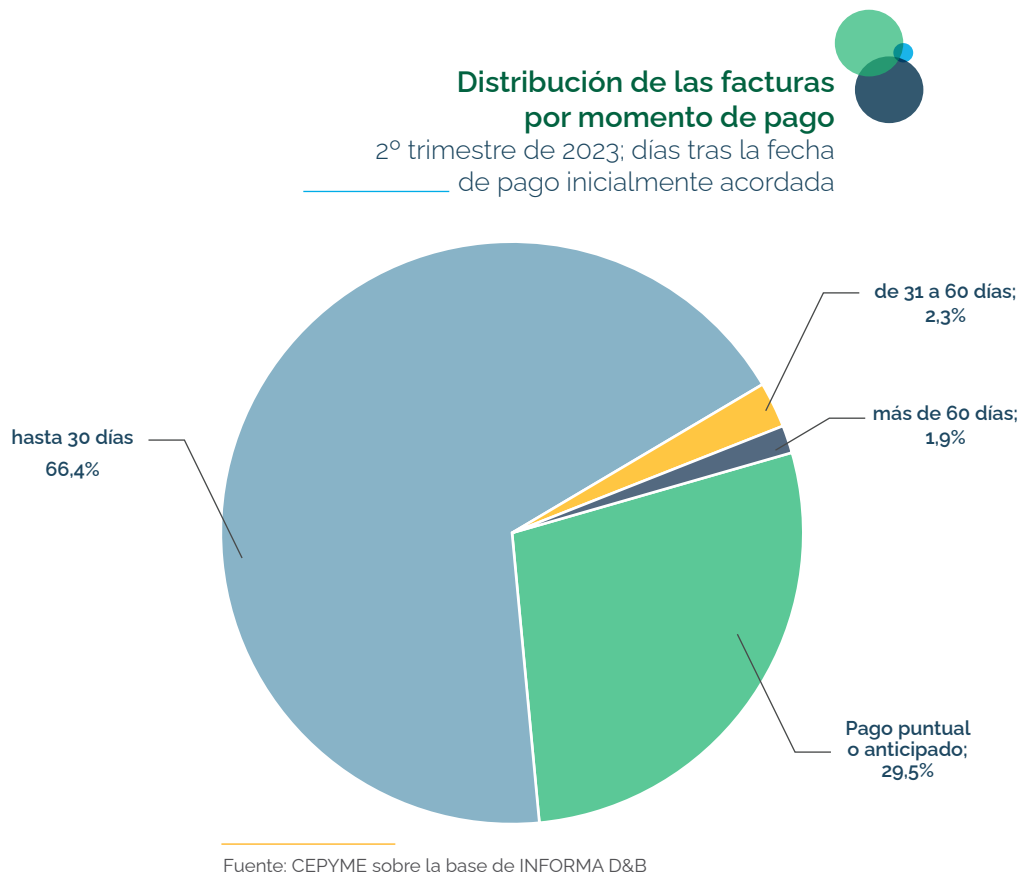
Total de importes facturados

La proporción de pagos puntuales creció por segundo trimestre consecutivo. **En el segundo trimestre de 2023, un 29,5% del importe total facturado se pagó de forma puntual.** Es la proporción más alta en un año y medio y resulta una décima mayor que la del mismo trimestre de 2019. En comparación con el segundo trimestre de 2022, el avance es de 2,6 puntos porcentuales. Si bien se trata de una evolución positiva, aún queda un trecho importante hasta recuperar, por ejemplo, los niveles de 2015, cuando los pagos puntuales superaban el 31% del total.

La mayor proporción de facturas pagadas puntualmente se compensó con la reducción de la de aquellas pagadas hasta 30 días después de la fecha inicialmente acordada. Este grupo continúa siendo, por amplia diferencia, el más numeroso, con un 66,4% del total en el segundo trimestre, 3,5 puntos porcentuales menos que un año antes y, también, la menor proporción del último año y medio.

Considerando como un todo tanto las facturas de pago puntual como las que se pagan hasta 30 días después de su vencimiento, se llega al 95,8% del total. Si bien es una proporción muy grande, resulta nueve décimas menor que la del segundo trimestre de 2022. Además, viene mostrando una tendencia descendente: ha bajado en doce de los últimos quince trimestres. Antes de iniciarse esta tendencia declinante, los pagos en hasta 30 días llegaron a suponer el 97,5% del total en el tercer trimestre de 2019.

Por segundo trimestre consecutivo, **la proporción de facturas pagadas entre 31 y 60 días después de la fecha acordada se mantuvo por encima del 2%**, lo que no ocurría desde septiembre de 2021. En el segundo trimestre este segmento equivalió al 2,3% del total, 5 décimas por encima de un año antes. Es la tercera proporción más alta desde 2016.



Clasificación por plazo de pago del número de facturas

El análisis anterior puede complementarse con la proporción de facturas recibidas por cada tamaño de empresa según el período en que fueron pagadas. En este caso se trata del número de facturas (es decir, sin ponderar según el importe de las mismas) que las empresas reciben, clasificadas según el plazo en que las abonen.

Del mismo modo que mostraron los datos de trimestres anteriores, **cuanto menor es el tamaño de la empresa, más grande es la proporción de facturas pagadas de forma puntual, pero también mayor el porcentaje de facturas pagadas más de 30 días después** del plazo originalmente pactado.

En el caso particular del segundo trimestre de 2023, las empresas grandes pagaron puntualmente el 14,2% de las facturas que recibieron (la proporción más alta en seis años). Esa proporción fue del 49% en el caso de las microempresas y del 46% en el de las pequeñas empresas.

En cambio, mientras las grandes empresas pagaron más de 60 días después del vencimiento el 3,3% de las facturas, esa misma proporción alcanzó al 8,6% en el caso de las microempresas.



Informa D&B analiza los hábitos de pago de cerca de 400.000 empresas, cuyas facturas computadas ascendieron a un importe global de casi € 19.000 millones en el segundo trimestre de 2023.

Se trata de facturas emitidas por empresas situadas en España a clientes tanto nacionales como del exterior.

En este informe se considera "morosa" una factura que no está pagada en 60 días, según lo dispuesto en el RDL 4/2013, artículo 33, apartado Uno, que fija en ese número de días naturales el plazo máximo que puede acordarse entre las partes en operaciones comerciales.



Entre ambos extremos, las pequeñas empresas pagaron más de 60 días tras su vencimiento el 4,2% de las facturas que recibieron, en tanto que las medianas hicieron lo propio con el 3,4% de las facturas.

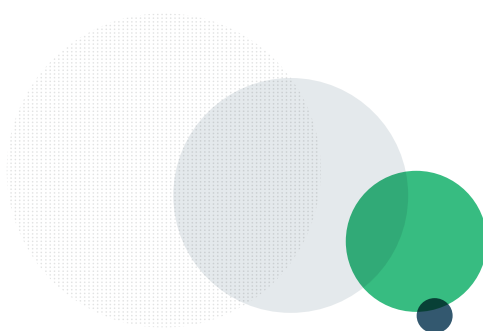
En las grandes empresas no puede dejarse de lado el hecho de que cuentan con políticas de pago más estrictas. De esta forma, el bajo porcentaje de facturas pagadas puntualmente cabe ser interpretado fundamentalmente como una consecuencia de su forma de gestionar los pagos. De hecho, la proporción de facturas pagadas en hasta 30 días de las grandes empresas es la mayor (79,1%).

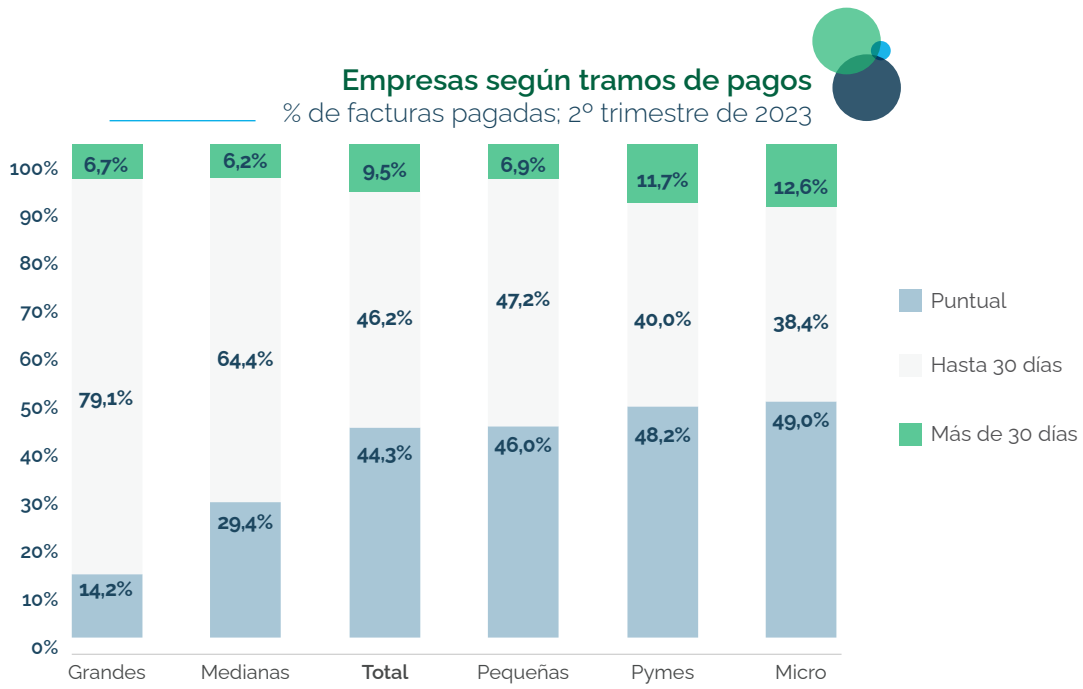
En el caso de las microempresas, el 8,6% de facturas pagadas en más de 60 días tras su vencimiento, que es la mayor proporción en dos años, debe entenderse como una consecuencia del incremento del coste del crédito y el acceso más difícil al mismo. Esto se ve más claramente aún cuando se consideran las facturas pagadas más de 30 días después de la fecha pactada: en el segundo trimestre, la misma alcanzó al 12,6%, la mayor proporción al menos desde 2014.

El impacto del coste y la accesibilidad al crédito bancario es más alto en las microempresas, pues cuanto mayor el tamaño de la empresa el crédito se encarece menos y es más probable acceder a otras vías de financiación.

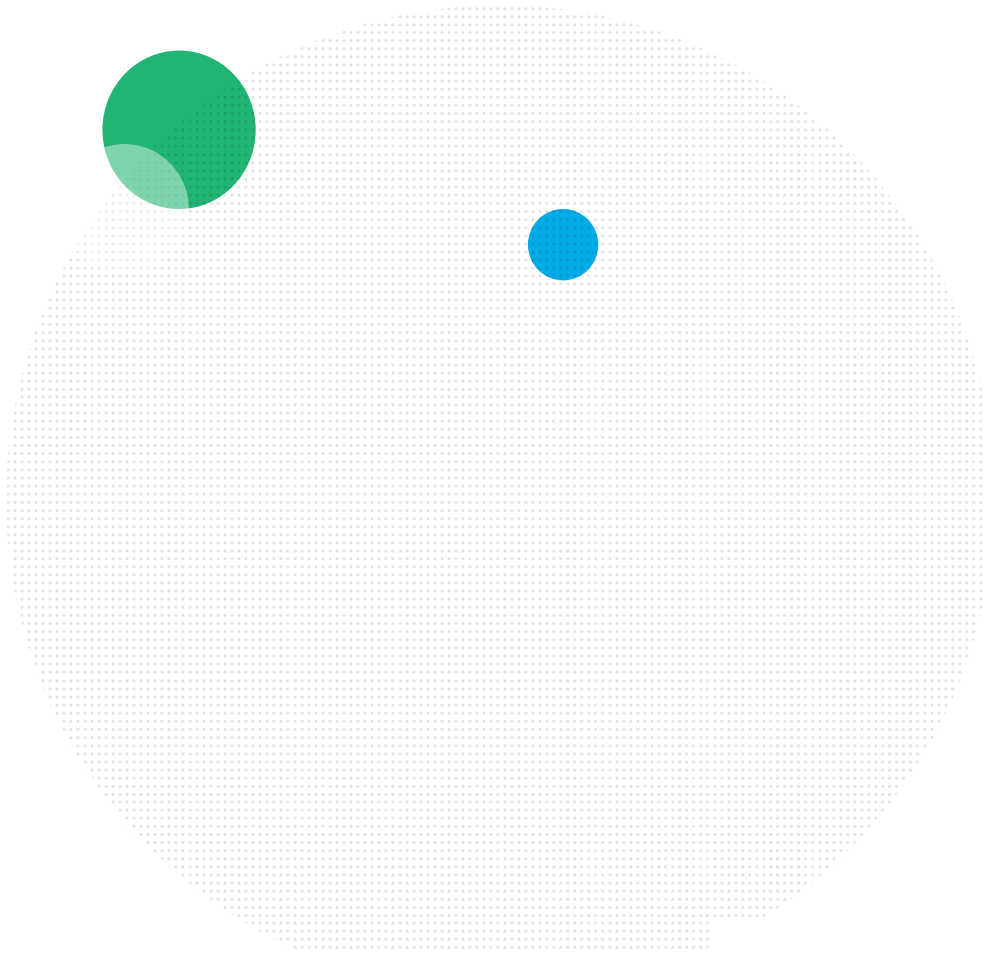
En las empresas pequeñas, las facturas pagadas en más de 30 días tras el plazo acordado fueron el 6,9% del total, proporción cuatro décimas mayor que la de un año antes, pero ligeramente menor que la del trimestre inmediato anterior. En las empresas medianas, este porcentaje fue de 6,2%, solo dos décimas mayor que un año antes y cinco décimas menos que en el primer trimestre del año. Finalmente, en el caso de las grandes empresas, el 6,7% de facturas fueron pagadas en más de 30 días, una décima menos que un año antes y dos por debajo del trimestre inmediato anterior.

Ver en Anexo tablas con información detallada.





Fuente: CEPYME sobre la base de INFORMA D&B



4.

COSTE FINANCIERO DE LA MOROSIDAD

En mayor o menor medida, todas las empresas deben financiar una deuda comercial, sea con coste explícito o no, porque lo más habitual es que cobren un tiempo después de haber efectuado la venta. Sin embargo, hay facturas que no se cobran en los plazos previstos. De ahí que la deuda comercial pueda separarse en dos segmentos. Uno, que podemos llamar "normal", que es el que corresponde a las facturas que sí se cobran dentro del tiempo acordado; el otro, el que corresponde a las facturas morosas. A su vez, ese desglose de la deuda comercial en dos tramos da origen a un esfuerzo diferente para su financiación.

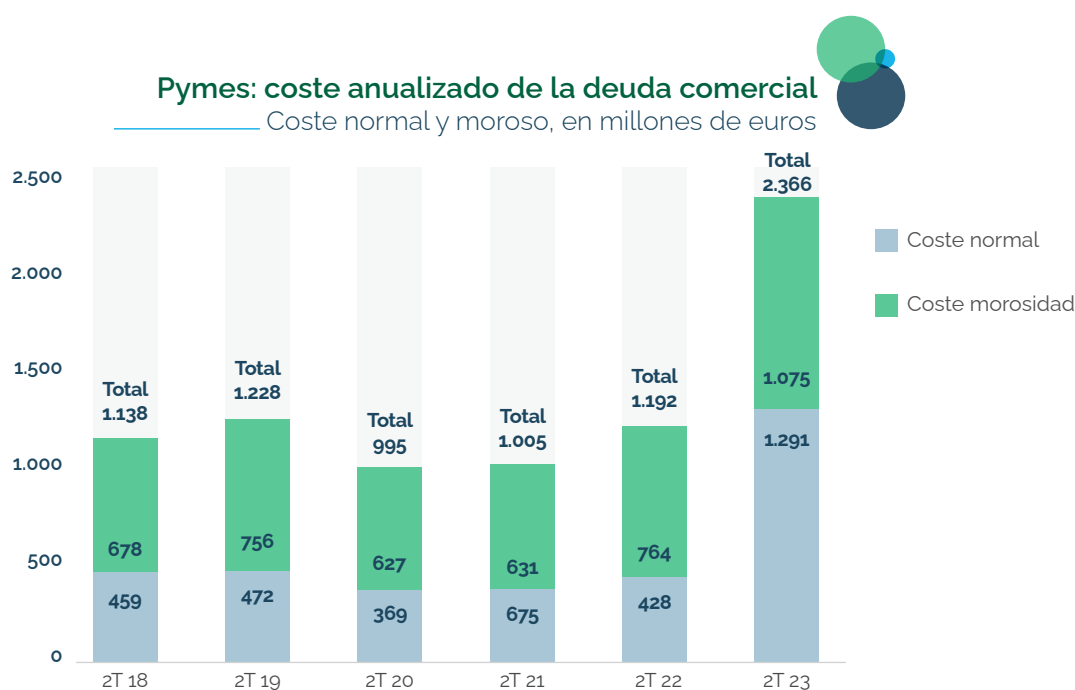
El esfuerzo financiero que exige financiar la deuda comercial depende principalmente del volumen de la misma y del tipo de interés. También hay otras variables en juego. Por ejemplo, la deuda comercial tiende a subir junto con el mayor nivel de actividad, del mismo modo que tiende a aumentar por el efecto de la inflación en los precios de venta. Al mismo tiempo, la inflación también conlleva un efecto contractivo en la deuda comercial (las empresas intentan acortar los plazos de cobro para evitar la pérdida en el valor real de los importes a cobrar que la misma acarrea), del mismo modo que ocurre cuando las condiciones crediticias se tornan más restrictivas.

El importe total de la deuda comercial está creciendo, pero en mayor medida en las empresas medianas que en las pequeñas y microempresas. En el caso de las primeras, estimamos que la deuda comercial del segundo trimestre alcanzó cerca de 70.000 millones de euros, un 12% más que un año antes. Sin embargo, es el menor ritmo de aumento de los últimos ocho trimestres. La deuda comercial de las micro y pequeñas empresas, consideradas como un todo, era de alrededor de 110.000 millones de euros en junio, tras un incremento interanual de 5,5%, el menor desde septiembre de 2021.

Es interesante comparar la evolución de la deuda comercial de las micro y pequeñas empresas, con relación a sus ventas. Desde el primer trimestre de 2021 se produjo una caída de 12 puntos porcentuales, desde 64,3% hasta 52,1%. El segundo trimestre de 2021, que fue cuando comenzó este descenso, coincide con el momento en el que la inflación en España dio sus primeros síntomas de aumento. Tras cuatro años de infla-

ción muy baja, en dicho trimestre de 2021 llegó a 2,5% para, a partir de ahí, subir progresivamente hasta un máximo de 10,7% en el tercer trimestre de 2022 (datos en promedios trimestrales).

Las micro y pequeñas empresas reaccionaron restringiendo la financiación a sus clientes por múltiples motivos: 1) como forma de defender el valor real de sus ventas; 2) como respuesta al estrechamiento de márgenes que provocó la misma inflación; y 3) como consecuencia del paulatino endurecimiento de las condiciones crediticias. En el segundo trimestre, luego de nueve



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

meses de moderación del ritmo de aumento de los precios, la deuda comercial habría tenido, como proporción de las ventas, un ligero repunte. En todo caso, debe subrayarse que el haberse visto obligadas a restringir la financiación de las ventas, necesariamente las micro y pequeñas empresas han sufrido la pérdida de negocios, que se suma a los demás efectos negativos de la inflación. Esto refuerza que las pequeñas empresas (es decir, sus propietarios, empleados y proveedores) son tan víctimas de la inflación como los consumidores.

Sin embargo, el incremento de los tipos de interés está siendo tan veloz, que ha más que compensado las medidas defensivas tomadas por las pymes. De ahí que el esfuerzo financiero vinculado con la deuda comercial se haya disparado, duplicándose con relación al segundo trimestre de 2022, llegando a casi 2.400 millones de euros anualizados para el conjunto de las pymes. Es el dato más elevado desde septiembre de 2009.



Deuda comercial e inflación

Micro y pequeñas empresas, como % de sus ventas interiores

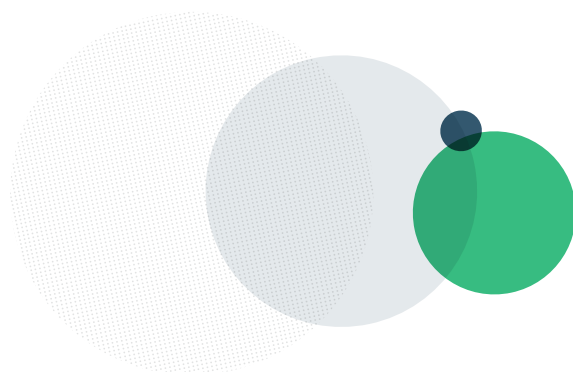


Fuente: CEPYME sobre la base de Banco de España

El esfuerzo financiero relacionado con el tramo normal de la deuda comercial se triplicó, de media, para las pymes (+201% interanual), por lo que **sumó casi 1.300 millones de euros** anualizados. 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.

El esfuerzo financiero debido a la parte morosa de la deuda comercial tuvo un incremento más contenido porque, tanto para las empresas pequeñas como para las medianas, los plazos de pago se redujeron, aunque ese no fue el caso de las microempresas. Para el conjunto de las pymes, el coste de la mora, en términos anualizados, **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 grave: esos casi 1.100 millones de euros son el segundo mayor dato desde septiembre de 2010, solo superado por el dato del primer trimestre de 2023.

Ver en Anexo tablas con información detallada; los datos de 2023 son provisionales.





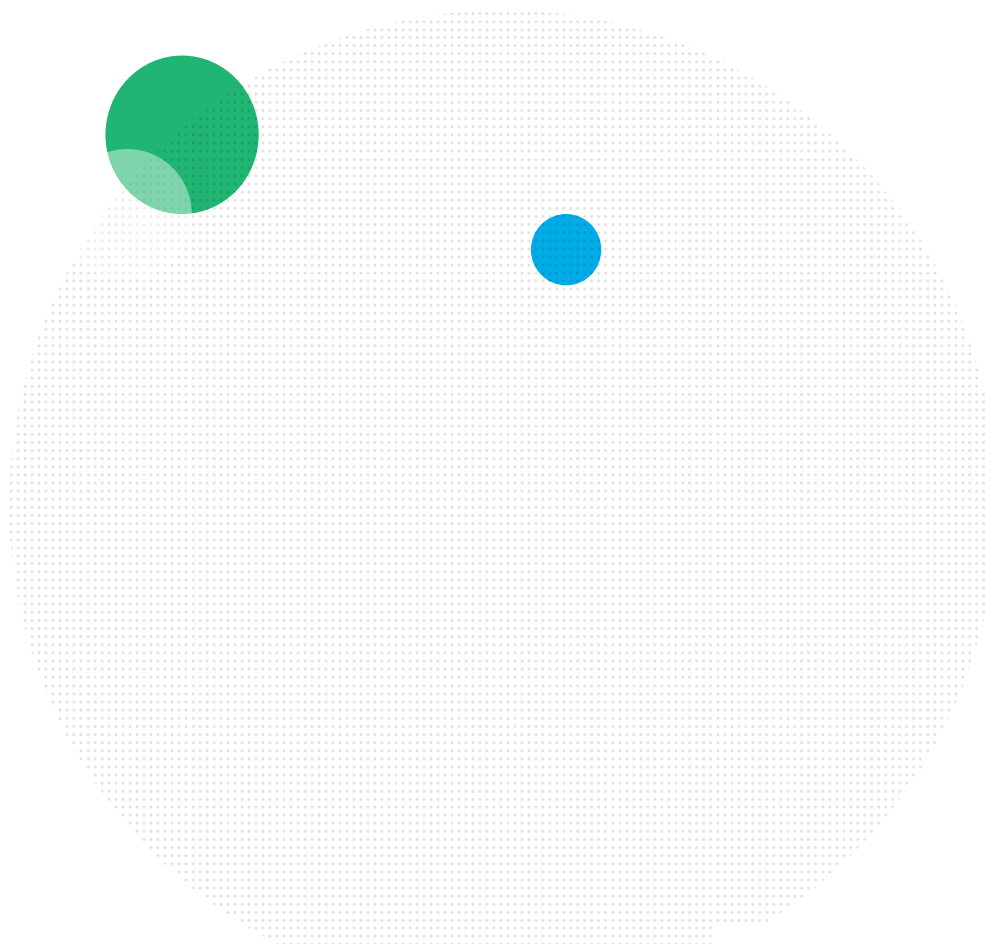
Para estimar el coste financiero partimos de la deuda comercial de las empresas no financieras que publica el Banco de España. Luego, utilizando información de Registradores sobre balances de las empresas, estimamos la distribución de esa deuda entre los distintos tamaños de empresas.

El coste financiero normal surge de aplicar a la deuda comercial de cada tamaño de empresa el tipo de interés para nuevos préstamos de hasta un año publicado por el Banco de España.

Para las micro y pequeñas empresas se utiliza el tipo medio para nuevos préstamos de hasta un año de hasta 250.000 euros; para las medianas el tipo de préstamos de entre 250.000 y un millón de euros y para las grandes el de nuevos préstamos de más de un millón de euros.

Dichos tipos se aplican a la deuda comercial de cada tamaño de empresa para un plazo medio de 60 días.

El coste financiero de la mora, en cambio, se estima aplicando el tipo legal de demora de operaciones comerciales (Ley 3/2004, artículo 7.2) a la diferencia entre el período medio de pago y 60 días, de cada tamaño de empresa.





Período medio de pago por sector de actividad

Expresado en días, ponderado por importe de facturas; operaciones comerciales nacionales

	Segundo trimestre de...				Últimos cuatro trimestres			
	2019	2020	2021	2022	3T22	4T22	1T23	2T23
Total	83,2	82,3	81,5	81,8	81,3	80,4	83,4	81,3
Var. absoluta interanual	1,3	-0,9	-0,8	0,3	-1,7	-1,3	-1,1	-0,5
Agroalimentario	77,0	72,9	73,6	78,2	79,8	77,9	73,6	73,9
Var. absoluta interanual	2,9	-4,1	0,7	4,6	0,2	-4,7	-6,9	-4,3
Industria	80,0	80,4	80,6	81,1	79,7	81,4	113,7	77,3
Var. absoluta interanual	1,1	0,4	0,2	0,5	-2,5	1,7	19,4	-3,8
Siderometalurgia	84,3	81,5	82,3	81,7	79,9	86,1	84,7	85,2
Var. absoluta interanual	1,8	-2,8	0,8	-0,6	-0,9	6,0	4,4	3,5
Textil	89,0	87,9	88,8	88,3	89,5	83,7	88,4	85,9
Var. absoluta interanual	-1,1	-1,1	0,9	-0,5	-8,0	-4,6	-1,9	-2,4
Papel y artes gráficas	87,0	76,5	79,6	79,1	76,9	80,2	75,3	83,1
Var. absoluta interanual	9,9	-10,5	3,1	-0,5	-0,5	5,6	1,9	4,0
Químico	73,8	74,1	75,0	77,3	76,7	79,4	77,3	77,2
Var. absoluta interanual	-0,7	0,3	0,9	2,3	-0,9	1,8	0,8	-0,1
Plásticos	89,8	91,6	83,9	80,1	76,6	78,1	77,3	79,6
Var. absoluta interanual	1,7	1,8	-7,7	-3,8	-5,3	-3,4	-1,9	-0,5
Mat. De construcción	88,4	92,5	90,9	89,4	88,8	96,1	93,2	93,5
Var. absoluta interanual	-1,4	4,1	-1,6	-1,4	-2,6	6,9	4,8	4,1
Maquinaria y equipo	81,2	78,4	77,5	76,9	76,2	83,0	85,4	85,7
Var. absoluta interanual	1,5	-2,8	-0,9	-0,6	-2,2	4,9	7,8	8,8
Madera y muebles	80,2	78,9	76,2	74,5	71,5	74,9	74,6	76,5
Var. absoluta interanual	-1,2	-1,3	-2,7	-1,7	-4,9	-0,9	1,0	2,0
Otras manufacturas	86,8	77,0	79,8	79,3	77,2	70,3	68,7	72,2
Var. absoluta interanual	9,2	-9,8	2,9	-0,5	-0,5	-4,8	-5,3	-7,1
Electricidad, gas y agua	73,6	81,3	83,5	86,5	85,0	77,7	212,6	58,9
Var. absoluta interanual	0,1	7,7	2,2	3,0	-3,7	-3,4	68,7	-27,6
Construcción	96,5	105,0	101,9	98,8	98,9	96,6	97,4	97,3
Var. absoluta interanual	-2,6	8,5	-3,1	-3,1	-3,5	-1,9	-0,4	-1,5
Servicios	78,8	77,5	77,2	78,7	78,5	71,8	79,1	73,5
Var. absoluta interanual	1,0	-1,3	-0,3	1,6	-1,4	-7,3	-8,8	-5,2
Comercio al por mayor	83,1	80,4	80,4	79,8	78,7	77,0	77,7	76,6
Var. absoluta interanual	1,8	-2,8	0,0	-0,5	-2,3	-2,5	-1,4	-3,2
Distribución de alimentos	72,2	69,1	64,7	67,1	69,5	67,8	70,0	72,4
Var. absoluta interanual	-2,6	-3,1	-4,4	2,4	1,6	-3,0	3,3	5,3
Comercio minorista	78,2	74,5	74,9	78,5	79,7	67,8	67,4	65,3
Var. absoluta interanual	2,4	-3,7	0,5	3,6	-0,6	-14,4	-13,1	-13,2
Vehículos de motor	80,5	78,7	78,0	77,8	77,0	63,3	62,6	62,0
Var. absoluta interanual	1,4	-1,8	-0,6	-0,3	-2,3	-15,1	-21,0	-15,8
Transporte	83,9	81,5	82,3	81,9	80,1	74,5	77,6	80,3
Var. absoluta interanual	1,7	-2,4	0,8	-0,5	-1,0	-5,6	-4,9	-1,6
Activ. profesionales	73,6	81,3	83,5	86,5	85,0	67,4	127,4	73,5
Var. absoluta interanual	0,1	7,7	2,2	3,0	-3,7	-13,7	-16,5	-13,0
Otros servicios	74,0	81,3	83,5	86,3	84,8	83,2	92,0	95,3
Var. absoluta interanual	0,2	7,3	2,2	2,9	-3,6	2,1	-49,7	9,0

Fuente: CEPYME sobre la base de CESCE.



Período medio de pago por autonomía

Expresado en días, ponderado por importe de facturas; operaciones comerciales nacionales

	Segundo trimestre de...				Últimos cuatro trimestres			
	2019	2020	2021	2022	3T22	4T22	1T23	2T23
Total	87,1	82,3	81,5	81,8	81,3	80,4	83,4	81,3
Var. absoluta interanual	2,1	-0,9	-0,8	0,3	-1,7	-1,3	-1,1	-0,5
Andalucía	91,5	90,3	88,4	88,1	90,6	93,6	88,5	90,4
Var. absoluta interanual	0,8	-1,2	-1,9	-0,3	0,0	6,4	2,8	2,3
Aragón	71,6	71,7	63,0	71,5	72,8	69,3	70,7	71,4
Var. absoluta interanual	0,6	-1,3	-8,7	8,5	2,9	0,0	0,6	-0,1
Asturias	80,1	80,3	77,9	74,9	75,8	74,2	74,7	74,5
Var. absoluta interanual	0,7	0,6	-2,4	-3,0	-2,2	-2,8	-0,7	-0,4
Baleares	83,8	92,0	80,1	78,1	75,1	75,7	80,6	78,8
Var. absoluta interanual	2,6	12,1	-11,9	-2,0	-5,1	-2,1	3,4	0,7
Canarias	88,6	85,9	82,2	90,4	92,7	89,4	89,4	88,0
Var. absoluta interanual	-2,2	-3,3	-3,7	8,2	10,6	-1,0	-1,6	-2,4
Cantabria	108,7	81,1	77,2	75,1	78,8	74,2	93,0	70,7
Var. absoluta interanual	5,3	3,3	-3,9	-2,1	2,9	1,5	-0,7	-4,4
Castilla y León	72,6	70,9	71,2	72,2	71,2	72,3	72,7	69,8
Var. absoluta interanual	-2,1	-4,4	0,3	1,0	-2,8	-2,0	-4,0	-2,4
Castilla-La Mancha	80,3	82,4	81,3	80,7	79,5	79,8	80,2	80,9
Var. absoluta interanual	-2,6	-2,2	-1,1	-0,6	0,0	-1,0	3,8	0,2
Cataluña	82,7	76,2	72,7	73,7	74,6	73,6	79,0	74,8
Var. absoluta interanual	7,2	0,7	-3,5	1,0	-0,1	0,7	1,9	1,1
Comunidad Valenciana	86,3	84,1	87,2	85,3	84,2	84,5	85,1	84,8
Var. absoluta interanual	-1,6	-4,0	3,1	-1,9	-2,9	-1,3	-1,7	-0,5
Extremadura	79,6	86,9	85,5	88,9	83,8	75,2	78,4	86,5
Var. absoluta interanual	-2,6	-0,8	-1,4	3,4	5,6	-2,2	-2,9	-2,4
Galicia	83,0	81,3	83,9	85,7	86,8	87,4	88,7	87,5
Var. absoluta interanual	1,8	-2,2	2,6	1,8	2,2	3,2	4,8	1,8
Madrid	95,6	84,4	87,8	86,7	89,5	87,6	97,8	92,6
Var. absoluta interanual	5,5	-0,9	3,4	-1,1	-1,4	-0,7	2,2	5,9
Murcia	93,9	94,8	94,9	93,2	94,9	92,5	94,3	95,7
Var. absoluta interanual	1,8	0,1	0,1	-1,7	-0,7	-0,8	1,5	2,5
Navarra	119,0	79,1	80,1	77,9	76,7	75,5	111,7	76,9
Var. absoluta interanual	-1,4	1,0	1,0	-2,2	-4,3	-1,7	2,6	-1,0
Pais Vasco	83,1	82,3	80,4	79,6	81,1	80,0	79,9	78,7
Var. absoluta interanual	0,4	-0,4	-1,9	-0,8	1,6	2,7	2,2	-0,9
La Rioja	78,5	84,6	79,8	75,1	82,9	77,2	77,0	77,9
Var. absoluta interanual	-12,2	2,6	-4,8	-4,7	5,4	-2,9	1,0	2,8
Ceuta y Melilla	76,0	87,1	75,1	72,6	89,1	82,9	81,9	84,5
Var. absoluta interanual	2,0	14,6	-12,0	-2,5	7,4	7,2	3,4	11,9

Fuente: CEPYME sobre la base de CESCE.



Período medio de pago por tamaño de empresa

Expresado en días, ponderado por importe de facturas; operaciones comerciales nacionales _____

	Segundo trimestre de...				Últimos cuatro trimestres			
	2019	2020	2021	2022	3T22	4T22	1T23	2T23
Total	83,2	82,3	81,5	81,8	81,3	80,4	83,4	81,3
Var. absoluta interanual	1,3	-0,9	-0,8	0,3	-1,7	-1,3	-1,1	-0,5
Microempresas	76,4	77,8	75,8	77,0	79,1	76,2	88,3	81,0
Var. absoluta interanual	-2,2	1,4	-2,0	1,2	0,5	-2,6	0,8	4,0
Pequeñas	82,9	81,9	81,9	81,4	80,5	79,6	81,9	79,4
Var. absoluta interanual	2,0	-1,0	0,0	-0,5	-3,4	-2,3	-2,5	-2,0
Medianas	87,6	85,8	84,4	85,6	83,4	83,3	83,1	83,9
Var. absoluta interanual	1,9	-1,8	-1,4	1,2	-0,7	0,0	-0,1	-1,7
Subtotal pymes¹	82,3	81,8	80,7	81,3	81,0	79,7	84,4	81,4
Var. absoluta interanual	0,6	-0,5	-1,1	0,6	-1,2	-1,6	-0,6	0,1
Grandes	73,0	66,1	74,0	46,1	74,0	77,7	87,8	87,4
Var. absoluta interanual	16,6	-6,9	7,9	-27,9	3,1	30,6	41,1	41,3

¹Media simple de los datos de microempresas, pequeñas y medianas.
Fuente: CEPYME sobre la base de CESCE.



Índice de morosidad en ventas a plazo por sector de actividad

Base promedio 2014-2019=100

	Segundo trimestre de...				Últimos cuatro trimestres			
	2019	2020	2021	2022	3T22	4T22	1T23	2T23
Total	73,3	84,6	30,8	36,9	43,2	51,5	51,1	53,6
Var. absoluta interanual	-4,6%	15,4%	-63,6%	20,0%	46,1%	71,1%	44,8%	45,0%
Agroalimentario	89,4	73,9	29,7	39,8	44,7	47,3	48,6	48,3
Var. absoluta interanual	-26,3%	-17,3%	-59,9%	34,1%	49,6%	36,8%	30,4%	21,3%
Industria	53,8	59,3	22,9	25,1	31,5	38,2	39,0	39,0
Var. absoluta interanual	-12,2%	10,2%	-61,4%	9,8%	51,0%	93,5%	69,9%	55,3%
Siderometalurgia	78,2	75,6	24,9	38,4	43,6	66,4	63,0	66,5
Var. absoluta interanual	22,9%	-3,3%	-67,0%	53,9%	72,8%	127,8%	56,0%	73,2%
Textil	70,1	101,4	42,1	22,0	27,1	32,4	37,4	36,3
Var. absoluta interanual	-40,1%	44,7%	-58,5%	-47,7%	-0,0%	57,6%	110,7%	65,0%
Papel y artes gráficas	68,5	81,5	22,7	36,3	60,5	64,1	55,5	48,9
Var. absoluta interanual	-20,8%	18,9%	-72,2%	60,3%	224,5%	197,1%	96,3%	34,7%
Químico	79,5	94,4	27,8	25,8	35,7	44,0	44,8	47,1
Var. absoluta interanual	1,1%	18,8%	-70,6%	-6,9%	36,3%	70,5%	48,0%	82,5%
Plásticos	53,1	92,3	27,6	36,3	55,6	66,9	61,3	66,5
Var. absoluta interanual	-30,4%	73,8%	-70,1%	31,5%	156,0%	219,0%	80,7%	83,5%
Mat. De construcción	80,6	104,6	35,3	41,2	48,9	60,5	60,7	61,6
Var. absoluta interanual	-3,5%	29,8%	-66,2%	16,5%	45,7%	82,7%	55,0%	49,7%
Maquinaria y equipo	72,4	66,8	31,6	44,3	48,4	64,2	81,0	86,2
Var. absoluta interanual	-5,8%	-7,8%	-52,6%	40,1%	38,8%	53,2%	104,1%	94,3%
Madera y muebles	100,2	110,1	51,0	31,0	36,7	46,3	52,5	51,7
Var. absoluta interanual	37,0%	9,8%	-53,6%	-39,3%	-21,3%	58,4%	106,3%	66,8%
Otras manufacturas	69,6	80,8	22,9	36,5	58,6	63,2	51,6	49,9
Var. absoluta interanual	-17,0%	16,1%	-71,6%	59,5%	202,0%	181,9%	74,0%	36,4%
Electricidad, gas y agua	29,4	32,0	14,5	11,9	16,0	14,8	12,6	9,8
Var. absoluta interanual	-31,5%	9,1%	-54,7%	-18,1%	39,7%	109,4%	39,7%	-17,3%
Construcción	79,5	111,8	37,4	45,3	53,4	61,1	59,4	55,7
Var. absoluta interanual	-11,1%	40,7%	-66,6%	21,1%	50,8%	71,9%	42,9%	23,1%
Servicios	76,7	82,9	33,6	40,1	46,5	52,2	53,1	59,6
Var. absoluta interanual	-7,2%	8,1%	-59,5%	19,4%	42,5%	53,0%	37,7%	48,7%
Comercio al por mayor	76,2	82,7	31,9	37,1	44,5	51,5	56,3	55,6
Var. absoluta interanual	-4,6%	8,5%	-61,5%	16,6%	47,5%	63,6%	63,3%	49,7%
Distribución de alimentos	95,2	115,9	43,2	55,0	52,0	61,1	56,6	82,8
Var. absoluta interanual	24,9%	21,8%	-62,7%	27,2%	-2,9%	13,6%	-5,6%	50,6%
Comercio minorista	85,8	76,5	31,5	38,4	43,3	54,6	64,0	82,8
Var. absoluta interanual	-25,3%	-10,8%	-58,8%	21,7%	41,7%	60,8%	80,9%	115,6%
Vehículos de motor	62,0	58,4	27,5	36,5	40,6	35,6	35,6	30,5
Var. absoluta interanual	-9,7%	-5,9%	-52,9%	32,7%	38,9%	6,3%	10,4%	-16,4%
Transporte	74,6	72,4	24,2	36,4	41,6	42,0	33,0	34,5
Var. absoluta interanual	20,1%	-3,0%	-66,6%	50,8%	71,7%	52,7%	-13,3%	-5,3%
Activ. profesionales	47,2	78,5	39,4	39,2	55,7	57,8	53,3	54,7
Var. absoluta interanual	-3,7%	66,2%	-49,8%	-0,5%	98,3%	92,7%	43,1%	39,5%
Otros servicios	30,1	32,7	14,7	12,3	16,4	17,5	15,9	13,2
Var. absoluta interanual	71,9%	53,0%	63,6%	6,3%	92,7%	135,8%	0,0%	0,0%

Nota: Índice de Morosidad elaborado con la Tasa de morosidad en las facturas de venta a plazo, ponderada por importe de las facturas; operaciones comerciales nacionales; media móvil de cuatro trimestres.

Fuente: CEPYME sobre la base de CESCE.



Índice de morosidad en ventas a plazo por sector de actividad

Base total general = 100

	Segundo trimestre de...				Últimos cuatro trimestres			
	2019	2020	2021	2022	3T22	4T22	1T23	2T23
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	101,0
Agroalimentario	86,1	61,7	68,1	76,1	73,2	64,8	67,1	63,7
Industria	83,1	79,4	84,2	77,1	82,6	84,1	86,4	82,6
Siderometalurgia	105,1	88,0	79,8	102,4	99,5	127,0	121,4	122,3
Textil	131,8	165,1	188,6	82,2	86,5	86,6	100,8	93,5
Papel y artes gráficas	71,8	73,9	56,5	75,5	107,6	95,5	83,3	70,1
Químico	69,1	71,1	57,4	44,5	52,6	54,3	55,8	56,1
Plásticos	48,6	73,1	60,1	65,8	86,2	87,0	80,3	83,3
Mat. De construcción	126,8	142,6	132,5	128,6	130,7	135,4	136,8	132,8
Maquinaria y equipo	68,0	54,3	70,7	82,6	77,1	85,8	108,9	110,7
Madera y muebles	117,1	111,4	142,0	71,8	72,8	76,9	87,9	82,7
Otras manufacturas	74,8	75,2	58,6	77,9	106,8	96,7	79,4	73,3
Electricidad, gas y agua	87,9	83,0	103,3	70,5	81,3	63,0	53,9	40,2
Construcción	157,2	191,7	176,1	177,7	179,2	171,9	168,6	150,9
Servicios	86,7	81,2	90,4	89,9	89,1	83,9	86,0	92,2
Comercio al por mayor	89,2	83,8	88,8	86,2	88,2	85,7	94,4	89,0
Distribución de alimentos	93,2	98,3	100,8	106,8	86,3	85,0	79,4	111,0
Comercio minorista	86,9	67,1	76,1	77,2	74,3	78,6	92,8	114,7
Vehículos de motor	69,8	56,9	73,7	81,5	77,5	57,0	57,4	47,0
Transporte	104,5	87,8	80,6	101,3	98,9	83,8	66,3	66,1
Activ. profesionales	63,8	91,9	126,7	105,1	127,8	111,1	103,2	101,1
Otros servicios	88,5	83,2	102,5	71,6	82,0	73,1	66,9	53,2

Nota: Índice de Morosidad elaborado con la Tasa de morosidad en las facturas de venta a plazo, ponderada por importe de las facturas; operaciones comerciales nacionales; media móvil de cuatro trimestres.
Fuente: CEPYME sobre la base de CESCE.



Índice de morosidad en ventas a plazo por autonomía

Base promedio 2014-2019 = 100

	Segundo trimestre de...				Últimos cuatro trimestres			
	2019	2020	2021	2022	3T22	4T22	1T23	2T23
Total	73,3	84,6	30,8	36,9	43,2	51,5	51,1	53,6
Var. absoluta interanual	-4,6%	15,4%	-63,6%	20,0%	46,1%	71,1%	44,8%	45,0%
Andalucía	71,5	70,5	30,7	41,4	48,1	57,3	51,6	55,4
Var. absoluta interanual	20,6%	-1,4%	-56,5%	34,9%	67,3%	112,6%	31,8%	33,9%
Aragón	70,4	105,5	49,2	36,0	33,3	45,0	47,4	47,0
Var. absoluta interanual	-9,6%	50,0%	-53,4%	-26,9%	-21,7%	34,5%	32,6%	30,7%
Asturias	58,3	170,2	53,5	36,7	35,3	35,5	31,0	33,9
Var. absoluta interanual	-39,9%	191,8%	-68,6%	-31,4%	-27,1%	-29,2%	-22,5%	-7,6%
Baleares	50,8	155,8	78,4	118,3	122,1	139,4	136,5	90,1
Var. absoluta interanual	-50,3%	206,8%	-49,7%	50,9%	44,3%	86,5%	83,3%	-23,8%
Canarias	81,2	89,0	50,3	37,1	45,2	50,3	46,0	53,0
Var. absoluta interanual	22,7%	9,6%	-43,5%	-26,2%	1,6%	42,1%	26,4%	42,8%
Cantabria	95,7	135,1	9,8	32,9	51,2	67,5	56,7	79,4
Var. absoluta interanual	-37,2%	41,1%	-92,7%	235,1%	404,1%	287,0%	82,3%	141,6%
Castilla y León	41,2	35,2	10,4	16,4	22,9	32,6	33,0	31,6
Var. absoluta interanual	13,6%	-14,7%	-70,4%	58,1%	96,8%	213,8%	142,6%	92,1%
Castilla-La Mancha	60,4	68,5	32,1	42,9	40,3	47,1	46,7	63,1
Var. absoluta interanual	-25,1%	13,6%	-53,2%	33,7%	8,6%	19,5%	9,5%	47,2%
Cataluña	83,1	102,2	30,9	37,7	47,6	56,7	60,1	62,2
Var. absoluta interanual	-26,2%	22,9%	-69,8%	21,9%	57,9%	74,1%	65,8%	65,0%
Comunidad Valenciana	117,1	73,1	28,9	32,0	38,9	49,2	50,6	66,8
Var. absoluta interanual	21,6%	-37,6%	-60,5%	10,9%	28,4%	69,7%	55,4%	108,6%
Extremadura	68,8	81,5	21,0	58,0	47,2	44,6	35,3	40,0
Var. absoluta interanual	-23,3%	18,4%	-74,2%	175,5%	29,9%	-3,0%	-36,8%	-31,0%
Galicia	75,2	116,0	25,4	46,2	54,8	56,5	53,6	51,4
Var. absoluta interanual	3,4%	54,2%	-78,1%	82,4%	79,1%	48,0%	20,0%	11,2%
Madrid	81,0	71,3	34,4	44,0	49,0	51,8	48,1	40,4
Var. absoluta interanual	35,9%	-12,0%	-51,7%	27,8%	46,4%	52,7%	17,8%	-8,0%
Murcia	40,8	40,3	16,0	19,6	28,8	32,9	32,3	28,8
Var. absoluta interanual	-7,4%	-1,2%	-60,4%	22,8%	203,9%	213,8%	119,2%	47,0%
Navarra	69,4	86,1	55,3	29,0	36,0	45,6	44,5	47,6
Var. absoluta interanual	-20,5%	24,1%	-35,8%	-47,6%	-11,8%	-11,7%	28,4%	64,3%
Pais Vasco	53,2	88,1	37,3	23,0	25,4	57,8	80,8	90,4
Var. absoluta interanual	-59,5%	65,5%	-57,6%	-38,5%	-9,3%	80,0%	156,5%	293,9%
La Rioja	110,4	120,2	19,4	48,7	64,5	62,1	46,8	66,8
Var. absoluta interanual	69,8%	8,9%	-83,9%	151,3%	322,6%	213,5%	3,4%	37,3%
Ceuta y Melilla	132,3	74,7	111,7	22,1	33,3	35,9	40,8	34,3
Var. absoluta interanual	-45,8%	-43,5%	49,5%	-80,3%	-66,1%	-63,2%	3,2%	55,7%

Nota: Índice de Morosidad elaborado con la Tasa de morosidad en las facturas de venta a plazo, ponderada por importe de las facturas; operaciones comerciales nacionales; media móvil de cuatro trimestres.
Fuente: CEPYME sobre la base de CESCE.

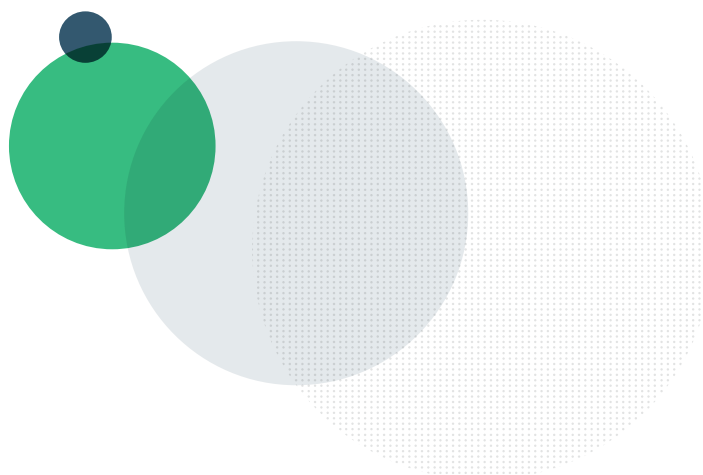


Índice de morosidad en ventas a plazo por autonomía

Base total general = 100

	Segundo trimestre de...				Últimos cuatro trimestres			
	2019	2020	2021	2022	3T22	4T22	1T23	2T23
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	101,0
Andalucía	135,4	115,6	138,3	155,5	154,5	154,4	140,0	143,6
Aragón	62,9	81,7	104,7	63,8	50,6	57,2	60,7	57,6
Asturias	80,5	203,5	175,9	100,5	82,7	69,7	61,2	64,1
Baleares	37,1	98,6	136,3	171,5	151,4	144,9	143,0	90,1
Canarias	145,4	138,1	214,4	131,8	137,3	128,2	118,2	129,9
Cantabria	89,4	109,3	21,8	60,9	81,1	89,7	75,8	101,5
Castilla y León	105,5	78,0	63,4	83,5	99,3	118,6	121,0	110,6
Castilla-La Mancha	86,9	85,5	110,0	122,5	98,4	96,6	96,4	124,4
Cataluña	96,1	102,4	85,1	86,5	93,4	93,3	99,6	98,4
Comunidad Valenciana	154,8	83,7	90,9	84,0	87,3	92,6	95,9	120,9
Extremadura	91,3	93,6	66,4	152,5	106,2	84,1	67,1	72,6
Galicia	78,7	105,1	63,1	95,9	97,1	84,0	80,3	73,6
Madrid	116,6	88,8	117,9	125,5	119,6	106,1	99,1	79,6
Murcia	124,4	106,5	115,9	118,7	149,1	142,9	141,1	120,3
Navarra	40,8	43,9	77,4	33,8	35,9	38,2	37,5	38,3
País Vasco	56,7	81,2	94,7	48,5	46,0	87,6	123,2	131,8
La Rioja	88,6	83,6	37,0	77,5	87,8	70,8	53,8	73,4
Ceuta y Melilla	287,2	140,5	577,2	95,0	122,6	110,9	126,7	102,0

Nota: Índice de Morosidad elaborado con la Tasa de morosidad en las facturas de venta a plazo, ponderada por importe de las facturas; operaciones comerciales nacionales; media móvil de cuatro trimestres.
Fuente: CEPYME sobre la base de CESCE.





Índice de morosidad en ventas a plazo por tamaño de empresa

Base promedio 2014-2019 = 100

	Segundo trimestre de...				Últimos cuatro trimestres			
	2019	2020	2021	2022	3T22	4T22	1T23	2T23
Total	73,3	84,6	30,8	36,9	43,2	51,5	51,1	53,6
Var. absoluta interanual	-4,6%	15,4%	-63,6%	20,0%	46,1%	71,1%	44,8%	45,0%
Microempresas	113,9	124,7	46,5	53,9	65,1	74,5	71,5	86,1
Var. absoluta interanual	68,9%	9,5%	-62,7%	16,1%	44,9%	68,6%	32,2%	59,6%
Pequeñas	66,1	64,4	25,1	33,9	39,7	45,9	45,0	44,0
Var. absoluta interanual	-21,1%	-2,6%	-61,1%	35,0%	65,5%	77,9%	44,0%	29,9%
Medianas	82,3	100,4	44,6	43,5	49,8	67,7	72,3	75,7
Var. absoluta interanual	35,6%	22,0%	-55,6%	-2,3%	16,5%	66,5%	70,0%	74,0%
Subtotal pymes¹	87,4	96,5	38,7	43,8	51,5	62,7	62,9	68,6
Var. absoluta interanual	23,8%	10,4%	-59,9%	13,1%	38,5%	70,0%	47,6%	56,7%
Grandes	181,9	295,9	381,7	53,6	51,3	58,4	60,2	169,6
Var. absoluta interanual	6628,4%	62,7%	29,0%	-86,0%	-86,5%	-84,1%	8,1%	216,3%

¹Media simple de los datos de microempresas, pequeñas y medianas.

Nota: Índice de Morosidad elaborado con la Tasa de morosidad en las facturas de venta a plazo, ponderada por importe de las facturas; operaciones comerciales nacionales; media móvil de cuatro trimestres.

Fuente: CEPYME sobre la base de CESCE.



Índice de morosidad en ventas a plazo por tamaño de empresa

Base total general = 100

	Segundo trimestre de...				Últimos cuatro trimestres			
	2019	2020	2021	2022	3T22	4T22	1T23	2T23
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Microempresas	140,0	132,8	135,9	131,6	135,8	130,3	125,9	144,8
Pequeñas	105,1	88,7	95,0	106,9	107,2	103,8	102,5	95,8
Medianas	65,2	68,9	84,1	68,5	66,9	76,3	82,1	82,1
Subtotal pymes¹	103,4	96,8	105,0	102,3	103,3	103,5	103,5	107,6
Grandes	77,9	109,8	389,2	45,6	37,3	35,6	36,9	99,4

¹Media simple de los datos de microempresas, pequeñas y medianas.

Nota: Índice de Morosidad elaborado con la Tasa de morosidad en las facturas de venta a plazo, ponderada por importe de las facturas; operaciones comerciales nacionales; media móvil de cuatro trimestres.

Fuente: CEPYME sobre la base de CESCE.

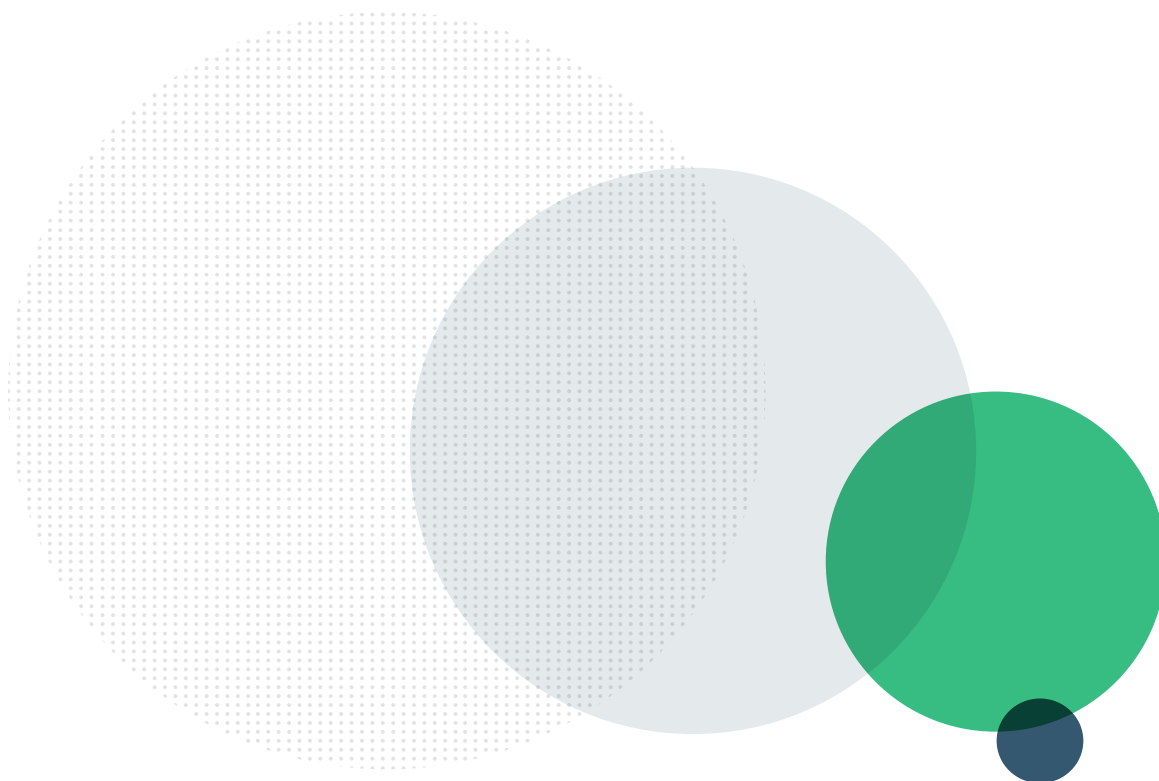


Distribución de las facturas por momento de pago

% de las facturas pagadas; total de operaciones; ponderadas por importe

	Segundo trimestre de...				Últimos cuatro trimestres			
	2019	2020	2021	2022	3T22	4T22	1T23	2T23
TOTAL EMPRESAS								
Pago puntual o anticipado	29,4%	28,9%	28,5%	26,9%	27,7%	27,0%	27,9%	29,5%
Var. absoluta interanual	4,3%	-0,5%	-0,4%	-1,7%	-1,8%	-3,2%	1,3%	2,6%
hasta 30 días	68,0%	68,0%	66,8%	69,9%	69,3%	69,6%	68,0%	66,4%
Var. absoluta interanual	-4,1%	-0,0%	-1,2%	3,1%	4,8%	4,3%	-1,7%	-3,5%
de 31 a 60 días	1,3%	1,6%	2,0%	1,8%	1,6%	1,8%	2,5%	2,3%
Var. absoluta interanual	0,0%	0,3%	0,4%	-0,2%	-1,7%	-0,2%	0,8%	0,5%
de 61 a 90 días	0,5%	0,6%	1,1%	0,8%	0,8%	0,9%	0,9%	0,9%
Var. absoluta interanual	0,1%	0,1%	0,5%	-0,2%	-0,3%	-0,2%	-0,0%	0,0%
más de 90 días	0,8%	0,8%	1,6%	0,6%	0,6%	0,8%	0,7%	1,0%
Var. absoluta interanual	-0,4%	0,1%	0,8%	-1,0%	-0,9%	-0,7%	-0,4%	0,4%

Fuente: CEPYME sobre la base de INFORMA D&B





Tramos de pagos por tamaño de empresa

% de las facturas pagadas a terceros; total de operaciones

	Segundo trimestre de...				Últimos cuatro trimestres			
	2019	2020	2021	2022	3T22	4T22	1T23	2T23
TOTAL EMPRESAS								
Pago puntual o anticipado	47,0%	45,0%	42,1%	44,1%	44,2%	44,4%	42,5%	44,3%
Var. absoluta interanual	-2,5%	-2,0%	-2,9%	2,0%	1,4%	0,4%	-1,6%	0,3%
hasta 30 días	44,7%	46,1%	48,3%	47,3%	47,1%	46,8%	48,0%	46,2%
Var. absoluta interanual	1,9%	1,5%	2,2%	-1,1%	-0,9%	-0,1%	0,7%	-1,1%
de 31 a 60 días	2,9%	3,0%	3,2%	3,2%	3,1%	3,2%	3,5%	3,3%
Var. absoluta interanual	0,2%	0,2%	0,1%	-0,0%	0,1%	0,2%	0,5%	0,2%
de 61 a 90 días	1,6%	1,6%	1,8%	1,6%	1,6%	1,7%	1,8%	1,8%
Var. absoluta interanual	0,2%	0,1%	0,2%	-0,2%	-0,1%	0,0%	0,2%	0,2%
más de 90 días	3,9%	4,2%	4,6%	3,9%	4,0%	4,0%	4,4%	4,3%
Var. absoluta interanual	0,2%	0,3%	0,4%	-0,7%	-0,5%	-0,5%	0,3%	0,5%
Microempresas								
Pago puntual o anticipado	52,7%	51,4%	47,7%	50,4%	50,3%	50,6%	48,0%	49,0%
Var. absoluta interanual	-2,9%	-1,3%	-3,7%	2,7%	1,8%	1,0%	-2,4%	-1,3%
hasta 30 días	37,0%	37,8%	40,8%	38,9%	38,5%	38,1%	39,6%	38,4%
Var. absoluta interanual	1,8%	0,8%	3,0%	-1,9%	-1,7%	-0,8%	0,8%	-0,5%
de 31 a 60 días	3,2%	3,4%	3,5%	3,6%	3,6%	3,6%	4,0%	4,0%
Var. absoluta interanual	0,2%	0,2%	0,1%	0,1%	0,2%	0,2%	0,6%	0,5%
de 61 a 90 días	1,9%	1,8%	2,1%	2,0%	2,0%	2,1%	2,2%	2,3%
Var. absoluta interanual	0,3%	-0,0%	0,3%	-0,1%	0,0%	0,1%	0,3%	0,3%
más de 90 días	5,2%	5,6%	6,0%	5,2%	5,6%	5,6%	6,3%	6,2%
Var. absoluta interanual	0,6%	0,4%	0,3%	-0,8%	-0,4%	-0,5%	0,7%	1,1%
Empresas pequeñas								
Pago puntual o anticipado	46,8%	44,8%	41,7%	43,2%	43,3%	43,7%	42,7%	46,0%
Var. absoluta interanual	-1,2%	-2,0%	-3,1%	1,5%	0,8%	-0,0%	-0,1%	2,7%
hasta 30 días	46,9%	48,0%	50,6%	50,2%	50,3%	49,8%	50,2%	47,2%
Var. absoluta interanual	0,8%	1,1%	2,6%	-0,4%	-0,2%	0,4%	-0,3%	-3,1%
de 31 a 60 días	2,4%	2,7%	2,7%	2,6%	2,6%	2,7%	2,9%	2,6%
Var. absoluta interanual	0,2%	0,3%	0,0%	-0,1%	0,1%	0,2%	0,4%	0,0%
de 61 a 90 días	1,3%	1,4%	1,5%	1,2%	1,2%	1,3%	1,4%	1,4%
Var. absoluta interanual	0,2%	0,1%	0,2%	-0,3%	-0,1%	-0,1%	0,1%	0,2%
más de 90 días	2,7%	3,1%	3,4%	2,7%	2,6%	2,6%	2,8%	2,9%
Var. absoluta interanual	-0,0%	0,5%	0,3%	-0,7%	-0,5%	-0,5%	-0,0%	0,2%
Empresas medianas								
Pago puntual o anticipado	28,0%	26,6%	26,9%	27,0%	27,9%	28,2%	27,5%	29,4%
Var. absoluta interanual	-0,5%	-1,4%	0,2%	0,2%	1,0%	-0,2%	0,2%	2,4%
hasta 30 días	65,9%	66,9%	65,2%	67,0%	66,1%	65,5%	65,8%	64,4%
Var. absoluta interanual	0,4%	1,0%	-1,7%	1,7%	0,1%	0,9%	-0,6%	-2,6%
de 31 a 60 días	2,8%	2,7%	3,2%	2,8%	2,8%	3,0%	3,1%	2,8%
Var. absoluta interanual	0,4%	-0,1%	0,5%	-0,4%	-0,2%	0,1%	0,2%	0,0%
de 61 a 90 días	1,2%	1,5%	1,6%	1,1%	1,2%	1,4%	1,5%	1,3%
Var. absoluta interanual	0,0%	0,3%	0,2%	-0,5%	-0,3%	0,0%	0,3%	0,1%
más de 90 días	2,1%	2,3%	3,1%	2,1%	2,1%	2,0%	2,1%	2,2%
Var. absoluta interanual	-0,3%	0,2%	0,8%	-1,0%	-0,6%	-0,7%	-0,2%	0,1%
Empresas grandes								
Pago puntual o anticipado	11,4%	11,6%	12,1%	13,0%	13,1%	12,6%	12,7%	14,2%
Var. absoluta interanual	-0,7%	0,2%	0,5%	0,9%	0,7%	-0,7%	-0,6%	1,2%
hasta 30 días	82,2%	81,2%	78,9%	80,2%	80,0%	80,4%	80,4%	79,1%
Var. absoluta interanual	-0,3%	-1,0%	-2,3%	1,3%	0,3%	1,6%	0,8%	-1,1%
de 31 a 60 días	3,5%	3,4%	4,4%	3,7%	3,5%	3,5%	3,3%	3,4%
Var. absoluta interanual	0,6%	-0,1%	1,0%	-0,8%	-0,2%	-0,2%	-0,4%	-0,2%
de 61 a 90 días	1,3%	2,2%	2,0%	1,5%	1,8%	1,7%	1,5%	1,5%
Var. absoluta interanual	0,0%	0,8%	-0,2%	-0,5%	-0,2%	-0,4%	0,1%	-0,0%
más de 90 días	1,7%	1,7%	2,7%	1,6%	1,6%	1,8%	2,1%	1,8%
Var. absoluta interanual	0,4%	0,0%	1,0%	-1,0%	-0,7%	-0,3%	0,1%	0,1%



Coste financiero de la deuda comercial y de la mora

Datos anualizados en millones de euros

	Segundo trimestre de...				Últimos cuatro trimestres			
	2019	2020	2021	2022	3T22	4T22	1T23	2T23
TOTAL EMPRESAS								
Total	3.119,8	2.500,5	2.523,4	2.855,6	3.328,6	4.316,6	5.886,0	6.121,2
Var. absoluta interanual	5,1%	-19,9%	0,9%	13,2%	13,6%	42,5%	100,4%	114,4%
Deuda comercial normal	1.090,6	868,6	848,5	850,2	1.278,4	2.268,6	2.847,3	3.328,1
Var. absoluta interanual	-1,8%	-20,3%	-2,3%	0,2%	38,7%	138,4%	277,4%	291,4%
Deuda comercial morosa	2.029,3	1.631,8	1.674,9	2.005,4	2.050,2	2.048,0	3.038,7	2.793,1
Var. absoluta interanual	9,2%	-19,6%	2,6%	19,7%	2,1%	-1,4%	39,2%	39,3%
Microempresas								
Total	334,9	274,0	260,6	301,7	361,3	433,9	709,2	652,8
Var. absoluta interanual	-4,5%	-18,2%	-4,9%	15,8%	17,8%	30,3%	80,1%	116,4%
Deuda comercial normal	159,9	119,0	120,5	131,8	162,6	258,9	317,7	362,4
Var. absoluta interanual	-0,9%	-25,6%	1,3%	9,4%	30,0%	91,0%	151,5%	174,9%
Deuda comercial morosa	175,0	155,0	140,1	169,9	198,8	175,0	391,5	290,5
Var. absoluta interanual	-7,6%	-11,4%	-9,6%	21,3%	9,5%	-11,4%	46,4%	71,0%
Empresas pequeñas								
Total	482,5	373,4	380,9	419,8	456,4	571,5	753,7	765,9
Var. absoluta interanual	10,3%	-22,6%	2,0%	10,2%	5,1%	28,7%	70,7%	82,4%
Deuda comercial normal	190,8	143,5	145,9	160,1	197,4	314,4	385,8	440,0
Var. absoluta interanual	1,1%	-24,8%	1,7%	9,7%	30,2%	91,0%	151,5%	174,9%
Deuda comercial morosa	291,7	229,9	235,0	259,7	259,0	257,0	367,9	325,8
Var. absoluta interanual	17,2%	-21,2%	2,2%	10,5%	-8,4%	-8,0%	27,7%	25,5%
Empresas medianas								
Total	410,6	348,0	363,9	471,0	526,6	699,7	871,6	947,3
Var. absoluta interanual	17,5%	-15,2%	4,6%	29,4%	33,6%	63,9%	114,7%	101,1%
Deuda comercial normal	120,9	106,2	108,4	136,5	197,7	348,8	426,9	488,2
Var. absoluta interanual	10,5%	-12,2%	2,1%	25,9%	77,2%	172,9%	253,7%	257,6%
Deuda comercial morosa	289,7	241,8	255,5	334,5	328,9	350,8	444,7	459,1
Var. absoluta interanual	20,6%	-16,5%	5,6%	30,9%	16,4%	17,3%	55,8%	37,3%
TOTAL PYMES								
Total	1.227,9	995,3	1.005,4	1.192,4	1.344,4	1.705,0	2.334,4	2.366,0
Var. absoluta interanual	7,9%	-18,9%	1,0%	18,6%	18,4%	41,6%	88,1%	98,4%
Deuda comercial normal	471,6	368,6	374,8	428,4	557,7	922,2	1.130,3	1.290,5
Var. absoluta interanual	2,7%	-21,8%	1,7%	14,3%	43,6%	115,4%	182,3%	201,3%
Deuda comercial morosa	756,3	626,7	630,6	764,1	786,7	782,9	1.204,1	1.075,4
Var. absoluta interanual	11,5%	-17,1%	0,6%	21,2%	5,3%	0,9%	43,2%	40,8%
Empresas grandes								
Total	1.891,9	1.505,1	1.518,0	1.663,2	1.984,2	2.611,6	3.551,6	3.755,2
Var. absoluta interanual	3,3%	-20,4%	0,9%	9,6%	10,5%	43,1%	109,4%	125,8%
Deuda comercial normal	619,0	500,0	473,7	421,8	720,7	1.346,5	1.717,0	2.037,6
Var. absoluta interanual	-5,0%	-19,2%	-5,3%	-10,9%	35,0%	157,1%	384,8%	383,0%
Deuda comercial morosa	1.273,0	1.005,1	1.044,3	1.241,3	1.263,5	1.265,1	1.834,6	1.717,7
Var. absoluta interanual	7,9%	-21,0%	3,9%	18,9%	0,1%	-2,8%	36,7%	38,4%

Fuente: CEPYME sobre la base de Banco de España y Registradores.



CEPYME

CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

cepyme.es

