



**PRINCIPALES
CONCLUSIONES DE LA
ENCUESTA EN MATERIA DE
MOROSIDAD DE EMPRESAS
INSTALADORAS 2022**



FENIE

FEDERACIÓN NACIONAL DE EMPRESAS DE INSTALACIONES
ELÉCTRICAS, TELECOMUNICACIONES Y CLIMATIZACIÓN
DE ESPAÑA

PRINCIPALES CONCLUSIONES DE LA ENCUESTA PROMOVIDA POR FENIE AL COLECTIVO DE EMPRESAS INSTALADORAS EN MATERIA DE MOROSIDAD 2022

FENIE, a través de sus asociaciones miembro, ha promovido una encuesta dirigida al colectivo de empresas instaladoras para conocer su situación en materia de morosidad y comportamientos de pago.

Esta encuesta tiene como objetivo disponer de datos correspondientes al ejercicio 2022 para hacer una valoración de la morosidad y los comportamientos de pago que afectan al sector de las empresas instaladoras.

Conviene destacar que la encuesta ha sido respondida por empresas de todas las provincias de España por lo que refleja una muestra fiable del sector en materia de morosidad.

A continuación, se exponen los datos de las respuestas recibidas según la siguiente estructura:

1. Volumen de facturación

El volumen de facturación se ha visto incrementado respecto del ejercicio anterior un 16.35%.

Teniendo en cuenta los datos de facturación del ejercicio anterior, se puede indicar que durante los dos últimos años se ha visto incrementada la facturación respecto del ejercicio anterior llegando a contrarrestar el descenso de facturación que se produjo en el ejercicio 2020 del 13%.

2. Periodo medio de pago

El periodo medio de pago es de 67 días.

El periodo medio de pago se ha visto reducido respecto de ejercicios anteriores no porque se hayan mejorado los comportamientos de pago de sectores críticos, si no porque se ve reflejado en los resultados de la encuesta que las empresas instaladoras han reducido considerablemente sus colaboraciones comerciales con

constructoras y grandes empresas, que son los clientes tipo con unos plazos de pago mayores.

3. Comportamiento plazos de pago

La encuesta pretende identificar los plazos de pago de los clientes de las empresas instaladoras estructurados en autónomos/micropymes, pymes, constructoras y grandes empresas.

Los resultados indican lo siguiente:

- Autónomos/micropymes
 - o El plazo de pago del cliente tipo autónomos/micropymes, en el 76.88% se encuentra dentro del plazo legal.
 - o En aquellos casos que no cumplen con el plazo legal, en el 87% el retraso no supera excesivamente los 60 días.
- Pymes
 - o El plazo de pago del cliente tipo pyme disminuye en el 68.35% se encuentra en el plazo legal.
 - o En aquellos casos que no cumplen con el plazo legal, en el 79 % el retraso no supera excesivamente los 60 días.
- Constructoras
 - o El cliente tipo constructora raramente cumple sus obligaciones de pago en el plazo legal. En el caso de las constructoras únicamente un 23.36% cumplen con su obligación.
 - o En los casos que no cumplen con el plazo legal, más del 65% de los casos los plazos de pago superan ampliamente los 90 días.

- Grandes empresas

- o El cliente tipo gran empresa raramente cumple sus obligaciones de pago en el plazo legal. En el caso de las constructoras únicamente un 25.47% cumplen con su obligación.
- o En los casos que no cumplen con el plazo legal, más del 62% de los casos los plazos de pago superan ampliamente los 90 días.

4. Niveles de morosidad

El ratio medio de impagados de las empresas instaladoras está en torno al 4.19 %.

5. Herramientas de cobro

Se produce un ligero descenso del uso del pagaré mientras que el uso del confirming continúa siendo una herramienta de cobro habitual de las empresas instaladoras principalmente en el sector de las grandes empresas y constructoras.

Conviene destacar que los plazos de vencimiento se han visto incrementados respecto a 2021 y que, además, las empresas han indicado que se han visto obligados a ejecutar anticipadamente los confirming.

Esta tendencia pone de manifiesto que las constructoras y grandes empresas están explotando, cada vez en mayor medida, la obtención de ingresos complementarios a través de los ingresos financieros resultantes de la ejecución de los confirming con anterioridad a sus plazos de vencimiento.

6. Administración Pública

Se observa que las empresas instaladoras han desarrollado un 10% menos de actividad con la Administración pública que en el ejercicio 2021 motivado principalmente por el incremento de actividad que se ha producido en el ámbito privado.



El periodo medio de pago de la administración pública se ha visto reducido de 53 días a 44 días. Si bien las administraciones publicas de ámbito local son las que peores comportamientos de pago (más del 50% de las ocasiones por encima del plazo de pago legal).

La media de facturación por trabajos para la administración de las empresas instaladoras respecto del volumen de facturación total es del 17%.

7. Cláusulas abusivas

El 47 % de los encuestados indica que tiene entre su cartera de clientes algún acuerdo con cláusulas abusivas o con plazos de pago superiores a la legalidad.

8. Legislación/derechos en materia de morosidad

El 90 % de las empresas indica que no exige intereses de demora en casos de retrasos en el pago ni exige la indemnización legal por costes de recobro.

El 99% de las empresas reclaman la necesidad de implantar un reglamento sancionador.

9. Ley crea y crece.

El procedimiento de comprobación de pagos de contratista a subcontratistas y/o suministradores no se está incorporando en los pliegos. Así lo han indicado el 99% de las empresas que participan como contratistas y/o subcontratistas de la Administración pública.

Otra cuestión a resaltar es el desconocimiento significativo entre las empresas de la implantación de la facturación electrónica en un futuro cercano.

Principales conclusiones

Los datos generados por la presente encuesta ponen de manifiesto que las empresas instaladoras están trabajando cada vez en menor medida a las grandes empresas y constructoras por las condiciones desfavorables que éstas ofrecen.

En estos momentos, esta situación tiene menor impacto porque las empresas instaladoras actualmente tienen la posibilidad de elegir las operaciones dada la elevada actividad existente.

En cualquier caso, las empresas que continúan teniendo relaciones con las constructoras y grandes empresas indican que los plazos de pago van en aumento, siendo mayoritarias las operaciones comerciales con unos plazos de pago significativamente superiores a los 90 días.

Además, se desprende un incremento de los plazos de vencimiento de los confirming y de los casos en los que se obliga a las empresas de ejecutarlo con anterioridad a éste, lo que evidencia el desarrollo de una línea de negocio complementaria a la propia actividad de construcción consistente en unos ingresos financieros.

Es de vital importancia atajar esta cuestión y **establecer que un coste financiero por la ejecución de un producto bancario en un plazo superior a 60 días, si no se cubre por el contratista, sea considerado como impago, práctica hasta la fecha no habitual.**

Por otro lado, en el ámbito de la Administración Pública, se han producido avances en materia de morosidad con la implantación del procedimiento de pagos del contratista a subcontratistas y suministradores a través de la Ley Crea y Crece pero conviene destacar la nula aplicación de este procedimiento de comprobación de pagos en los pliegos de la administración pública, principalmente en pliegos de la administración local, que es la que más vinculación tiene con el colectivo de empresas instaladoras.

Es cierto que la publicación de esa ley es reciente, pero es necesario desarrollar campañas que contribuyan a que las administraciones públicas adapten los pliegos a la normativa vigente.

Del mismo modo, conviene destacar la **importancia de establecer el procedimiento de comprobación de pagos entre contratista y subcontratistas y suministradores para todas las obras, independientemente de su tamaño dentro de la ley de contratación del sector público.**

Por último, y como principal conclusión, la necesidad de **implantar un reglamento sancionador para atajar los impagos o no cumplimiento de los plazos de pagos, principalmente, en los sectores de la construcción y grandes empresas.**

No hay que obviar que los principales proveedores de servicios a estas grandes corporaciones son, en su gran mayoría, pequeñas empresas que no pueden soportar tales condiciones lo que ocasiona, tal y como está ocurriendo, el desvío de las operaciones hacia sectores que ofrecen unas condiciones comerciales razonables.

En la actualidad, un segmento de empresas puede elegir con quien trabajar, pero es necesario adelantarse al problema y trabajar para que las relaciones comerciales entre grandes y pequeñas empresas tengan un comportamiento similar al que existe entre empresas de tamaños similares.