Informe para empresas · Gestión financiera

La morosidad que financia gratis a tus clientes

Cobrar tarde no es un problema de suerte. Es un problema de estructura.

> *"Una empresa puede ser rentable en el papel y arruinarse por cobrar tarde en la realidad."*

LUANTE

Dirección financiera externa para pymes

Orden financiero | Liquidez | Crecimiento

LA MOROSIDAD QUE FINANCIA GRATIS A TUS CLIENTES · LUANTE

La realidad de cobrar en España en 2025

La ley establece un máximo de 60 días para cobrar una factura entre empresas. La realidad es que el periodo medio de pago en España se situó en 80,5 días en 2025, un 34% por encima del límite legal. Cerca del 70% de las facturas se cobran fuera de plazo.

80,5 días **Periodo medio de cobro:** en España en 2025 (fuente: Observatorio CEPYME)

34% **Por encima del límite legal:** los plazos de pago superan los 60 días establecidos por ley

1.957 M€ **Coste anual para PYMEs:** que asumen las pequeñas y medianas empresas por morosidad

Cuanto menor es la empresa, mayor es el retraso que sufre. Las pequeñas empresas tienen un índice de morosidad un **17% superior a la media**, y el 10,7% de sus facturas se cobra con más de 30 días de retraso.

> *Cobrar tarde no es solo un problema de liquidez. Es un problema de rentabilidad: estás financiando a tus clientes con tu propio dinero, sin intereses.*

Lo que realmente te está costando

Cuando un cliente te paga a 90 días en lugar de a 30, no es simplemente un retraso. Es que has ejecutado un trabajo, has asumido todos los costes y has concedido a tu cliente un crédito gratuito de 60 días que tú has tenido que financiar de alguna forma.

EL CÁLCULO QUE POCOS HACEN

Si tu empresa factura 1.000.000 € al año y tu periodo medio de cobro es de 80 días, tienes en todo momento aproximadamente 220.000 € financiando a tus clientes. Si ese dinero lo tienes en una póliza al 5%, el coste anual son 11.000 €. Si lo tienes en descubierto, el coste puede duplicarse.

La ley que pocos conocen

> *Ley 3/2004 de medidas contra la morosidad: establece un plazo máximo de 60 días para el pago entre empresas. Si el cliente no paga, tienes derecho a cobrar intereses de demora automáticos (tipo BCE + 8 puntos) sin necesidad de reclamación previa.*

Herramientas para proteger el cobro

- **Política de riesgo de clientes:** evaluar solvencia antes de vender a crédito, límite por cliente revisado trimestralmente
- **Condiciones de pago claras:** contrato firmado, fecha de vencimiento en factura, forma de pago pactada
- **Factoring:** cedes tus facturas a una entidad y cobras anticipado. Transforma el periodo de cobro en liquidez inmediata
- **Descuento comercial:** anticipas el cobro de efectos comerciales. Más barato que una póliza y vinculado a actividad real
- **Seguro de crédito:** cubre el riesgo de impago. Especialmente útil cuando la cartera está concentrada en pocos clientes
- **Protocolo de recobro:** aviso previo al vencimiento, recordatorio al día 1 de retraso, reclamación formal a los 15 días

Los indicadores que deberías monitorizar

- Periodo Medio de Cobro (PMC): días que tardas de media en cobrar. Si sube, estás financiando más a tus clientes
- Ratio de morosidad: porcentaje de facturas vencidas sobre la cartera total
- Rotación de cobros: velocidad real del ciclo de caja
- Concentración de cartera: si el 50% de tu facturación depende de 2 clientes, el riesgo es asimétrico
- Días de retraso medio: cuántos días pasan de media entre el vencimiento y el cobro real

Una empresa puede ser rentable en el papel y arruinarse por cobrar tarde en la realidad.

La morosidad no es mala suerte. Es la consecuencia de no tener una política de cobro, no conocer los derechos que da la ley y no usar las herramientas que existen para protegerse.

Gestionar bien el cobro no es ser agresivo con los clientes. Es tratar el dinero que ya has ganado con el mismo rigor con el que gestionas el que todavía tienes que ganar.

LUANTE

Dirección financiera externa para pymes

www.luante.es · contacto@luante.es · 636 81 22 99