

Inflación y morosidad: la financiación invisible de los 'morrosos'



Antoni Cañete

En una economía con inflación alta, tipos de interés elevados y crédito más caro –como aquella a la que parece que volvemos a acercarnos– la liquidez vuelve a ser un activo estratégico. Y cuando la caja se convierte en prioridad, algunas compañías recurren a una vía eficaz y poco visible para financiarse: pagar tarde. En ese contexto, la morosidad deja de ser solo una disfunción comercial para convertirse en una forma de financiación.

Ese es el trasfondo económico que hoy vuelve a emerger en Europa. El vicepresidente del BCE, Luis de Guindos, ha advertido de que el conflicto en Oriente Próximo tendrá un impacto importante sobre crecimiento e inflación, y ha insistido en que el banco central actuaría si detecta efectos de segunda ronda. Es decir, si el encarecimiento inicial de la energía termina trasladándose de forma persistente al resto de precios. Consecuencias para las empresas: la inflación puede seguir siendo un riesgo y la liquidez vuelve a ganar valor estratégico.

En la última reunión del Consejo de Gobierno, mantuvo los tipos sin cambios, pero elevó su previsión de inflación general para 2026. La institución subrayó, además, que los riesgos han aumentado y que seguirá decidiendo reunión a reunión. En lenguaje empresarial: más incertidumbre y un coste del dinero que difícilmente puede darse por resuelto.

Es en este tipo de contexto cuando la morosidad gana atractivo económico. En un entorno inflacionario, una empresa necesita más circulante para sostener el mismo nivel de actividad. Si además el crédito es más caro o más incierto, conservar caja pasa a ser prioritario. Y una de las formas más rápidas de hacerlo es retrasar pagos a proveedores. No exige una operación bancaria, no obliga a refinanciar pasivos y, por ahora, tampoco acarrea una sanción efectiva. Quien paga tarde mejora temporalmente su tesorería; quien cobra tarde soporta el coste. Esta es la lógica financiera que conecta inflación y morosidad.

La inflación introduce, además, un incentivo adicional: cuando los precios suben, el valor real del dinero que se entrega mañana es inferior al del dinero que se entrega hoy. Cuanto más alta es la inflación, mayor es la tentación de aplazar pagos si el marco de control es débil o si el proveedor tiene poca capacidad de reacción. Pagar más tarde resulta, sencillamente, ventajoso para el deudor.

El último Observatorio europeo

de pagos señala que el 52% de las empresas de la Unión Europea declaró haber sufrido problemas por pagos tardíos en 2024, frente al 47% del año anterior. Los periodos medios de pago –según el informe– siguen siendo muy elevados: 60,3 días en operaciones entre empresas y 69,8 días en las relaciones entre administraciones y empresas.

Poder de negociación

Hay un elemento adicional: el coste no se reparte de forma neutral. El Observatorio subraya que, en términos generales, cuanto mayor es la empresa, menos probable es que pague en plazo. En otras palabras, cuando la liquidez se vuelve más valiosa, quienes tienen más poder de negociación disponen también de mayor capacidad para trasladar presión financiera al resto de la cadena. La gran empresa protege balance; el proveedor pequeño financia el desfase. Así, la inflación no solo encarece insumos o crédito: también redistribuye poder financiero dentro del tejido productivo.

Y ese desplazamiento de tensión no se queda en la relación bilateral entre cliente y proveedor. Se transmite. El Observatorio también recoge que el 53% de las empresas afirma que la desaceleración económica dificultó pagar a tiempo a sus propios proveedores y que el 31% admite haber retrasado a su vez sus pagos. Ahí aparece otro efecto de segunda ronda en la economía real: la transmisión del *shock* a la cadena de cobros y pagos. Lo que empieza como una decisión defensiva de tesorería en una empresa acaba siendo una cascada de tensión financiera que erosiona inversión, solvencia y empleo en miles de pequeñas compañías. Por eso, cuando el BCE advierte de que el *shock* energético podría contaminar de nuevo el cuadro inflacionario, no basta con mirar el euríbor o el crédito bancario: hay que mirar también los plazos de pago.

En este contexto, cobra sentido acelerar la reforma europea contra la morosidad comercial. Desde la Plataforma Multisectorial contra la Morosidad instamos al Consejo de la UE a agilizar su tramitación. Aprobar una regulación eficaz contra los pagos tardíos sería una decisión coherente con la necesidad de proteger la tesorería de las pymes justo cuando vuelve a ser más vulnerable.

Mientras pagar tarde siga saliendo rentable para quien tiene más fuerza, la morosidad seguirá reapareciendo cada vez que el entorno monetario se complique. Y Europa seguirá permitiendo que una parte de sus pymes actúe, de hecho, como banco involuntario de sus clientes más grandes.

Presidente de la Plataforma Multisectorial contra la Morosidad