

Ley 15/2010 de 5 de julio, de lucha contra la morosidad.

Repercusión en el sector de la
construcción.



La entrada en vigor de la Ley 15/2010 de 5 de julio, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales, va a tener una repercusión muy significativa en las empresas del sector de la construcción:

- Una obra podía empezar a generar cobros una vez transcurrido más del 70 % del plazo previsto para la ejecución material de la obra, momento en el cual ya se ha producido el pago de más del 50 % del coste directo.
- Esta situación hacía que los flujos de cobros y pagos se compensasen una vez finalizada la obra, mientras que ahora ese equilibrio se producirá mayoritariamente antes de que la obra termine.
- En cuanto a las necesidades de financiación, estas pueden reducirse desde valores superiores al 50 % del importe de ejecución material de la obra hasta situarse por debajo del 20 %.

Estos y otros aspectos van a contribuir a mejorar la situación financiera de muchas empresas.

Coordinación

pmartincorena@esyges.com

Elaboración

iotamendi@esyges.com

1. Antecedentes.

El sector de la construcción es uno de los que, tradicionalmente, más se ha visto afectado por el progresivo y desmesurado incremento de los plazos de pago por parte de las Administraciones y grandes constructoras, política de pagos que paulatinamente ha sido adoptada por gran parte de las empresas del sector, cuando su posición negociadora se lo ha permitido.

La entrada en vigor de la Ley 15/2010 de 5 de julio, que modifica la Ley 3/2004 de 29 de diciembre, por las que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales, está orientada a subsanar esta situación, de tal forma que se limite el riesgo y se reduzcan las necesidades de financiación de los proveedores.

Uno de los aspectos más importantes de esta ley es que suprime la posibilidad de establecer pacto sobre los plazos de pago entre las partes, estableciendo a su vez limitaciones de los plazos de pago.

En lo que se refiere a los plazos de pago entre empresas, se establece un plazo máximo de pago de 60 días a partir del 1 de enero de 2.013, siguiendo un periodo transitorio para su entrada en vigor: 85 días hasta 31 de diciembre de 2.011 y 75 días desde el 1 de enero de 2.012 hasta el 31 de diciembre de 2.012.

En cuanto a los plazos de pago del Sector Público, se reduce a un máximo de treinta días el plazo de pago, que se aplicará a partir del 1 de enero de 2.013, siguiendo el siguiente periodo transitorio: 55 días de plazo de pago hasta el 31 de diciembre de 2.010; 50 días entre el 1 de enero de 2.011 y 31 de diciembre de 2.011; y 40 días entre el 1 de enero de 2.012 y el 31 de diciembre de 2.012.

Las empresas constructoras de obra civil que mantengan vivos contratos de obra con las diferentes Administraciones Públicas, con carácter excepcional, y durante dos años a contar desde la fecha de entrada en vigor de la Ley 15/2010, podrán acordar con sus proveedoras y/o subcontratistas los siguientes plazos máximos de pago, de conformidad con el siguiente calendario de aplicación: 120 días desde la entrada en vigor de la Ley hasta el 31 de diciembre de 2011; 90 días desde el 1 de enero de 2012 hasta el 31 de diciembre de 2012; y 60 días desde el 1 de enero de 2013 hasta el 31 de diciembre de 2013.

Si bien es fácil anticipar que esta ley va a tener repercusiones beneficiosas para una pequeña empresa que opere en el sector de la construcción, sería conveniente hacer una cuantificación de las mismas. A continuación exponemos una estimación de los beneficios que puede presentar esta Ley para las pequeñas empresas.

2. Análisis del desarrollo de las obras de edificación.

Podemos afirmar sin miedo a equivocarnos que cada obra es única en si misma ya que es prácticamente imposible encontrar dos obras idénticas en su concepción y desarrollo. Incluso tratándose de dos edificios idénticos en proyecto, su ejecución mostrará ciertas variaciones. Esto, unido a que cada proyecto puede verse alterado por las condiciones del terreno, las condiciones

La entrada en vigor de la Ley va a modificar sustancialmente las necesidades de financiación de las empresas.

meteorológicas o el propio desempeño de los implicados, hace que cada obra tenga una evolución en cierto grado imprevisible.

Y siendo la ejecución material una cuestión sujeta a imprevistos, lo mismo ocurre con la evolución económica de las obras, donde los flujos de ingresos y gastos no podrán anticiparse con exactitud, debiendo asumir ciertos grados de variabilidad por parte de las empresas. Sin embargo, analizando un número significativo de obras podremos establecer unos estándares de desarrollo, desde el punto de vista económico, de las mismas.

3. Caracterización de los proyectos.

Un proyecto de construcción no puede definir con exactitud todos los elementos que lo integran lo que implica asumir ciertos grados de incertidumbre.

Los proyectos de construcción son muy diversos. Así, podemos encontrarnos proyectos de ingeniería civil, con sus diferentes variantes y proyectos de edificación. Dentro de los proyectos de edificación podemos encontrar proyectos residenciales y no residenciales y, a su vez, estos pueden ser catalogados como de obra nueva, ampliación o reforma.

Por lo tanto se hace necesario acotar el análisis a un tipo de proyecto. En nuestro caso utilizaremos como ejemplo los proyectos de edificación residencial nueva, en concreto edificaciones colectivas.

A pesar de hacer este ejercicio de concreción, nuevamente debemos intentar acotar más el análisis, ya que un proyecto de este tipo se compone de diferentes capítulos y partidas presupuestarias, cada uno de los cuales, según la solución técnica adoptada, puede presentar diferencias en cuanto a la estructura de costes de su ejecución.

Así, en el caso que nos ocupa, nos centraremos en la ejecución de divisiones interiores de las edificaciones residenciales nuevas mediante placas de yeso laminado.

4. Hipótesis de trabajo.

Para cuantificar la repercusión que esta Ley va a tener en una empresa que opere en el sector desarrollando el trabajo descrito, tomaremos como hipótesis de trabajo una obra de las siguientes características:

- Presupuesto de ejecución material: 1.000.000 €
- Duración: 10 meses
- % gasto en materiales: 42,73 %
- % gasto en MOD: 41,25 %
- Retención aplicada: 5%
- Tipos de interés: 3,5%

Un porcentaje elevado de los ingresos se produce cuando se ha ejecutado entre el 20% y el 60% de la duración de la obra.

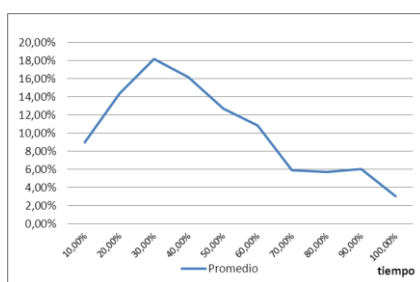
Los datos de coste de materiales y MOD corresponden a valores reales medios aplicables a las empresas del sector.

Otro aspecto particularmente relevante a la hora de estimar qué repercusión va a tener la modificación de la Ley de la Morosidad, es la forma en que se producen los ingresos y los gastos (flujo de ingresos y gastos) a lo largo de la

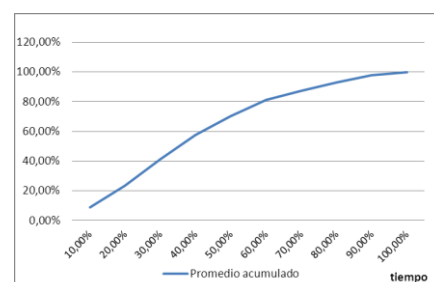
vida de una obra y, en consecuencia la forma en que se producen los cobros y los pagos (flujo de tesorería).

La experiencia acumulada por **esyges** con este tipo de empresas le ha permitido establecer un estándar promedio de ingresos y gastos de este tipo de obras. En cuanto a los ingresos, se producen los mayores volúmenes de facturación entre el 20 y el 60 % de la ejecución de la obra, tal y como puede apreciarse en los gráficos siguientes.

Perfil de facturación mensual en Edificación Residencial Nueva



Perfil de facturación acumulada en Edificación Residencial Nueva



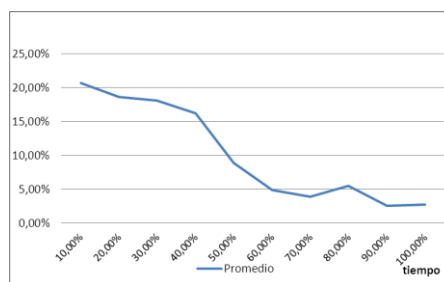
Gráficos 1 y 2.- Facturación en función del tiempo

Cuando no ha transcurrido más que el 40% de la duración de la obra, se ha aprovisionado el 75 % de los materiales.

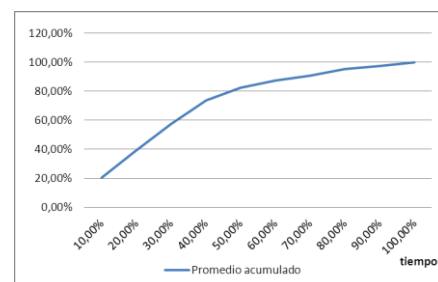
El descenso de facturación a partir de la mitad del tiempo total de la obra se debe principalmente a que en la fase final se dilata la presencia en obra por la necesidad de realizar remates, modificaciones de última hora y retoques por deterioros generados por otros gremios, lo que exige presencia en la obra, pero con poco volumen de facturación. También puede acumularse más facturación en los dos primeros tercios de la obra ya que algunas constructoras permiten facturar trabajos aún no realizados para compensar, al menos en parte, el esfuerzo de acopio de materiales que realizan los subcontratistas.

En cuanto a los gastos derivados de los aprovisionamientos, se producen principalmente al comienzo de los trabajos, por la necesidad de distribuir la mayor parte de los materiales por toda la obra, antes de que el avance de los trabajos dificulte los movimientos. Concretamente, una vez ha transcurrido el 40 % del plazo de ejecución de la obra, se ha aprovisionado el 74 % del material.

Perfil de compra de materiales mensual en Edif. Residencial Nueva



Perfil de compra de materiales acumulada en Edif. Residencial Nueva

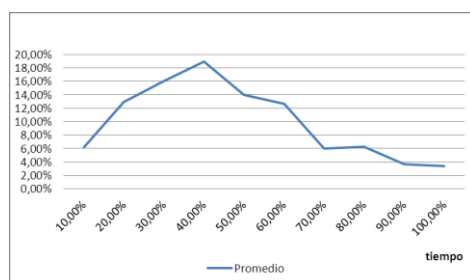


Gráficos 3 y 4.- Aprovisionamientos en función del tiempo

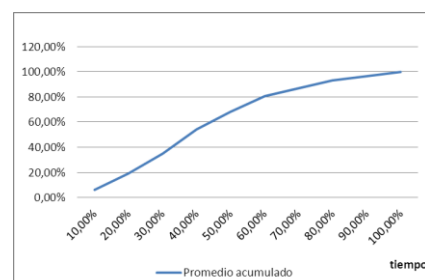
Conforme transcurre el trabajo, desciende paulatinamente el nivel de aprovisionamientos, sobre todo una vez transcurrido el 40% del plazo de ejecución de la obra.

Finalmente, la segunda fuente de gasto fundamental en la ejecución de las obras es la Mano de Obra Directa (MOD), correspondiente al personal (tanto propio como subcontratado) que realiza la ejecución material de cada partida. Cabe destacar que este gasto no contiene el coste de personal indirecto de producción, es decir, el de dirección de obra.

Perfil de gasto en MOD mensual en Edificación Residencial Nueva



Perfil de gasto en MOD acumulado en Edificación Residencial Nueva



Gráficos 5 y 6.- Gastos en MOD en función del tiempo

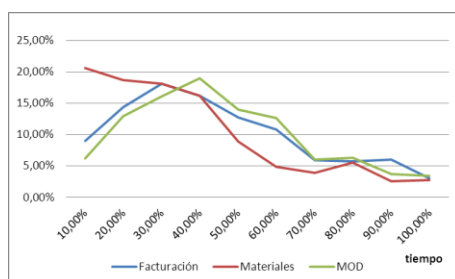
El perfil de este gasto se asemeja más al de facturación ya que se factura el trabajo conforme se ejecuta, con lo que deben ser perfiles muy similares.

5. Comparativa de los perfiles de ingresos y gastos.

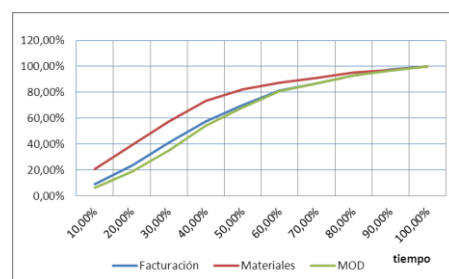
El perfil de gasto en MOD es muy similar al de generación de ingresos.

Una vez analizado cada uno de los perfiles, es conveniente compararlos para comprender mejor la repercusión que tiene en las necesidades de financiación los usos y costumbres de este sector.

Comparativa de ingresos y gastos mensual en Edif. Residencial Nueva



Comparativa de ingresos y gastos acumulados en Edif. Resid. Nueva



Gráficos 7 y 8.- Ingresos y costes directos en función del tiempo

Recordemos que tanto los ingresos como ambos conceptos de coste directo han sido repartidos mensualmente según los estándares de desarrollo obtenidos del análisis de un número significativo de obras. Así, los ingresos reflejados cada mes son el porcentaje correspondiente a dicho mes según el estándar sobre el

Los flujos de cobros y pagos derivados del coste directo se equilibran una vez finalizada la obra.

millón de euros de presupuesto de ejecución de la obra tomada como ejemplo, minorados por el 5 % de retención.

Con respecto a los costes directos, se ha imputado sobre el porcentaje estándar de cada mes el 42,73 % de gasto sobre ventas en materiales y el 41,25 % de gasto sobre ventas en MOD (ambos porcentajes obtenidos del estudio de una muestra de obras de edificación residencial nueva finalizadas).

Para el momento en que ha transcurrido el 50% del tiempo de ejecución del trabajo, se han adquirido el 82% de los aprovisionamientos y se han generado el 70% de los ingresos.

6. Flujos de tesorería.

Una vez que se traslade a flujos de tesorería este escenario de ingresos y costes directos (flujos en los que se reflejarán los cobros y los pagos), se mostrará el efecto que sobre las necesidades de financiación tienen las diferentes políticas de pago aplicadas hasta el momento.

Consideremos un escenario agresivo de cobros y pagos:

- Cobro a 180 días.
- Retención del 5%.
- Pago materiales a 90 días.
- Pago de mano de obra a mes vencido.

En este escenario, se consigue equilibrar el flujo de salida de tesorería debido única y exclusivamente a la ejecución del trabajo cuando ya se ha terminado el mismo. Debe transcurrir un 30% más del periodo establecido para la ejecución material del trabajo para que la empresa comience a obtener excedentes de tesorería para cubrir los gastos generales y ayudar a financiar nuevos proyectos (este momento viene representado en el gráfico a través de la intersección de ambas líneas, en el 130 % del plazo de ejecución de la obra). Hasta ese momento, los cobros derivados de la ejecución de la obra son inferiores a los pagos derivados de los costes directos de la misma (gasto en materias primas y coste directo de mano de obra).

Concretamente, cuando ha transcurrido el 75 % del plazo de ejecución de la obra, se empiezan a producir cobros (100.000 €), mientras que ya se han tenido que efectuar pagos por un volumen total de 650.000 €.

Este análisis se ha realizado sin tener en cuenta la influencia de los impuestos, principalmente el I.V.A., en los flujos de tesorería.

Los flujos reflejados en el gráfico anterior obligan a las empresas que operan en este sector a recurrir a elevados volúmenes de financiación. En el caso expuesto, el volumen máximo de financiación necesario supera el 50 % del importe total de la ejecución material del trabajo, y supone el 64 % del coste directo total de la obra, que se alcanza aproximadamente cuando se ha ejecutado aproximadamente el 75% del mismo. Esto es así puesto que es en ese momento cuando se empiezan a producir cobros.

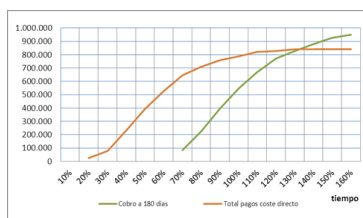


Gráfico 9.- Equilibrio de tesorería

Se empiezan a producir cobros, cuando ha transcurrido el 75% de la obra.

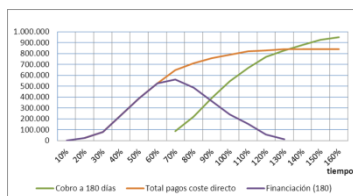


Gráfico 10.- Necesidades de financiación

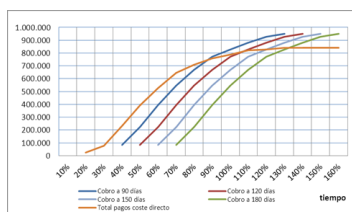


Gráfico 11.- Evolución de los flujos de tesorería

Se reduce la necesidad de financiación de más del 50% a menos del 20% de la ejecución material.

Lógicamente la necesidad de financiación desaparece cuando se equilibran los flujos de entrada y salida, es decir cuando se ha superado el plazo de ejecución del trabajo en un 30%.

Con los cambios de la ley, se van a adelantar los cobros de tal forma que se va a conseguir equilibrar las salidas de tesorería con mayor prontitud. En el caso de establecer un periodo de cobro de 90 días, se produciría dicho equilibrio una vez transcurrido el 90% del plazo de ejecución del trabajo, tal y como se aprecia en el siguiente gráfico (intersección entre la línea de color azul oscuro que representa los cobros a 90 días y la línea de color naranja que representa los pagos de costes directos).

Esta reducción del plazo en el que la empresa subcontratista va a recuperar todos los pagos realizados y va a generar excedentes para cubrir gastos generales y para financiar otros proyectos va a tener un impacto muy significativo.

Así, en el caso más favorable de lo incluidos en el análisis (el del cobro a 90 días), el volumen máximo a financiar supone el 17 % del presupuesto de ejecución material del trabajo, puesto que como se ve en el siguiente gráfico, no llega a 200.000 €. Este volumen a financiar representa el 20 % de los costes directos de la obra. Además, se comienza a generar excedentes de tesorería incluso con anterioridad a la finalización del trabajo.

La reducción de estas necesidades de financiación, lógicamente va a tener una repercusión fundamental en el coste financiero de las empresas. La reducción de dicho gasto en un cálculo aproximado puede situarse alrededor de un 80% en el caso de las hipótesis extremas.

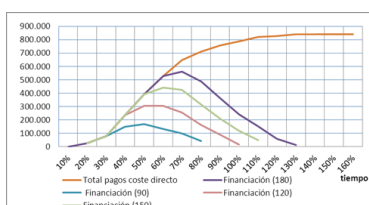


Gráfico 12.- Necesidades de financiación. Evolución

En la hipótesis planteada, el coste financiero en el caso de que el plazo de cobro sea de 180 días es de aproximadamente 8.000 € (tomando un tipo de interés anual del 3 %), y se prolonga en el tiempo hasta después de haber finalizado la ejecución de la obra.

La reducción del plazo de cobro hasta los 90 días, a parte de la reducción de las necesidades de financiación, reduce el coste financiero, suponiendo en el ejemplo que nos ocupa aproximadamente 2.000 €, y acortando el periodo en el que es preciso incurrir en dicho coste significativamente.

7. Consideraciones finales.

Tras el análisis realizado queda claro que la entrada en vigor de la ley de lucha contra la morosidad va a tener una repercusión clara en las necesidades de financiación de las empresas del sector de la construcción en particular y en las empresas que operen en sectores con plazos de cobro largos en general, y en los costes financieros derivados de las mismas.

Estos efectos van a ser positivos por regla general, reduciendo las necesidades de financiación de circulante. Por este motivo, las entidades bancarias van a ver reducidos considerablemente sus ingresos con lo que deberán buscar otros mecanismos de generación de negocio.

Si bien las estimaciones realizadas anticipan una reducción de costes de financiación cercana al 75%, este cálculo no tiene en cuenta la autofinanciación

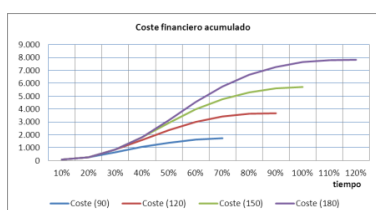


Gráfico 13.- Costes financieros.

con lo que con total seguridad las cifras variarán en una situación real de una empresa con actividad. No obstante, esto no desvirtúa las conclusiones.

Con todo lo dicho, puede anticiparse un escenario en el que las entidades bancarias van a verse obligadas a incrementar las comisiones por los servicios prestados y a elevar los diferenciales de los tipos de interés respecto a los indicadores de referencia (Euribor), para mantener los volúmenes de negocio de años anteriores.

