



2014

Punto de inflexión

VII Estudio de la Gestión del Riesgo de Crédito en España
Observatorio de Cash Management
Primavera 2014

A modo de introducción

Ficha técnica del estudio

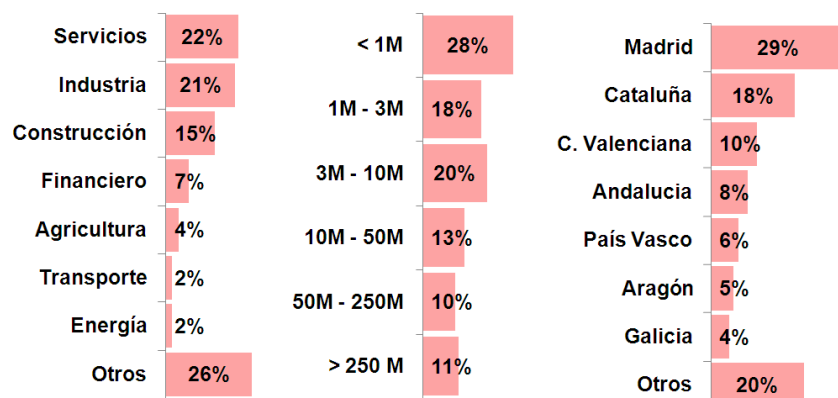


Gráfico 1

“Por primera vez en la serie histórica, el estudio refleja una mejora clara, profunda y general de muchos de sus parámetros: los plazos de pago se están acortando, el impacto de los impagados se está reduciendo y la negociación vinculada al mantenimiento de la relación comercial vuelve formar parte de las técnicas de recobro”

2

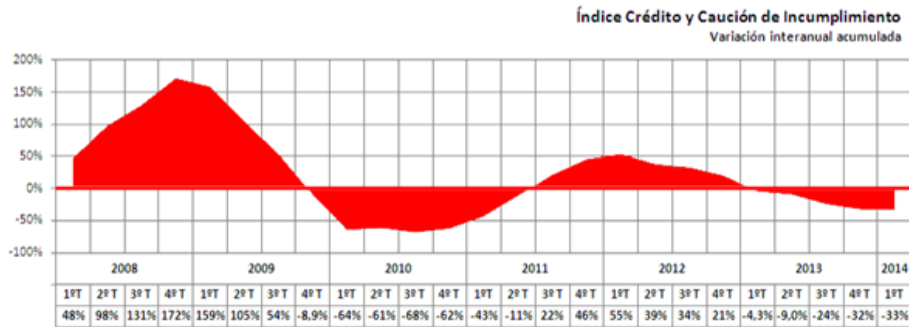
El VII Estudio de la Gestión del Riesgo de Crédito en España ha sido realizado por **Crédito y Caución** e **Iberinform** en el marco del **Observatorio de Cash Management**. El objetivo del Estudio es disponer de información contrastada sobre la evolución real de la morosidad empresarial, los plazos de pago y la gestión del riesgo cliente en España. La profundidad de la crisis económica y su impacto en el riesgo de crédito nos llevaron a iniciar, con el soporte académico del **IE Business School**, la realización de este estudio hace cuatro años. Por primera vez en la serie histórica, el estudio refleja una mejora clara, profunda y general de muchos de sus parámetros: los plazos de pago se están acortando, el impacto de los impagados se está reduciendo y la negociación vinculada al mantenimiento de la relación comercial vuelve formar parte de las técnicas de recobro.

El trabajo de campo de esta séptima oleada ha sido realizado por **Iberinform** entre los meses de febrero y marzo de 2014, a través de la información facilitada por 347 profesionales relacionados con la gestión del riesgo cliente o credit management en sus respectivas organizaciones. Las conclusiones han sido elaboradas por los miembros del **Observatorio de Cash Management**.

La distribución de la muestra por sectores y rangos de facturación (ver gráfico1) representa al tejido empresarial con cierto desplazamiento hacia segmentos donde existe una mayor profesionalización de la gestión del riesgo de crédito, lo que aporta mayor significación a las carencias en esta materia que resalta el estudio.

Impacto de los Impagados

Índice Crédito y Caución de Incumplimiento



“Los niveles medios de impago soportados por las empresas españolas han iniciado 2014 con una reducción del 33% respecto a los niveles del primer trimestre de 2013”

“Esta evolución refleja el reequilibrio de la economía española tras casi dos años de contracción”

Gráfico 2

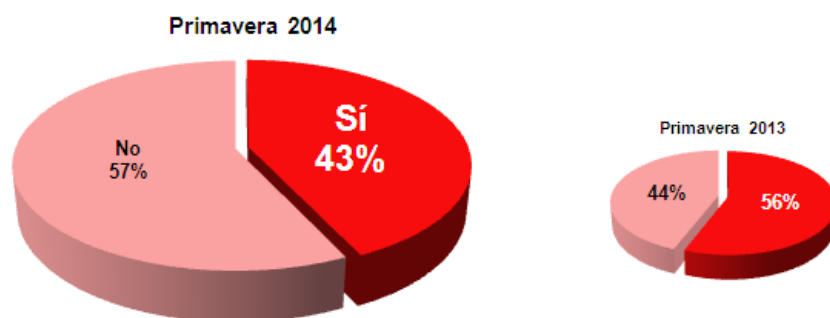
De acuerdo con el Índice Crédito y Caución de Incumplimiento, los niveles medios de impago soportados por las empresas españolas han iniciado 2014 con una reducción del 33% respecto a los niveles del primer trimestre de 2013. El dato da continuidad a la evolución favorable de 2013, que puso fin a la fase de año y medio de empeoramiento ininterrumpido que se inició en la segunda mitad de 2011. A pesar de esta reducción, los niveles de impago de nuestro mercado doméstico siguen superando los que se registraban al cierre de 2007, muy por encima aún de su valor a largo plazo.

Esta evolución refleja el reequilibrio de la economía española que, tras casi dos años de contracción, comienza a crecer de acuerdo con los últimos indicadores empresariales disponibles. Este entorno más equilibrado, unido a la selección de riesgo y gestión del crédito al cliente que preside las relaciones entre empresas desde 2009, han provocado una reducción sostenida de los niveles de impago en el B2B a lo largo de los últimos cinco trimestres.

La evolución del Índice de Incumplimiento refleja en gran medida las precauciones del tejido empresarial para evitar la transmisión de la insolvencia que, en un entorno de descapitalización empresarial y dificultades de acceso al crédito financiero, tiene un impacto mucho más relevante en la mortalidad empresarial. En gran medida, la mayor suavidad que muestra el índice desde 2010 refleja hasta qué punto las empresas han reforzado el control y la gestión continua de sus canales de distribución, estabilizando de forma significativa el impacto de la morosidad a lo largo de la cadena comercial.

Impacto de los Impagados

¿Ha sufrido algún impago significativo en 12 meses?



“Sólo el 43% de las empresas ha sufrido algún impago significativo en los últimos doce meses de actividad”

4

“Se trata del mejor dato de la serie histórica, trece puntos por debajo de los niveles de primavera de 2013”

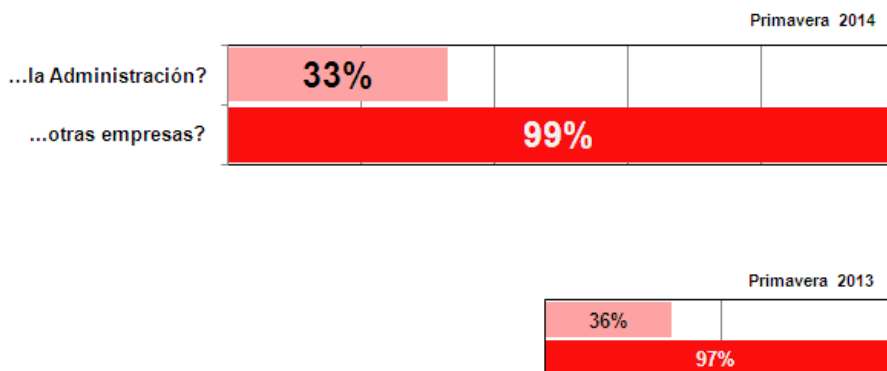
Gráfico 3

Sólo el 43% de las empresas que han participado en el VII Estudio de la Gestión del Riesgo de Crédito en España considera que ha sufrido algún impago significativo en los últimos doce meses de actividad (gráfico 3). Se trata del mejor dato de la serie histórica, trece puntos por debajo de los niveles de primavera de 2013 y muy por debajo del máximo, que se alcanzó en la oleada de primavera de 2012. En aquel momento un 66% de las empresas estaba afectado por impagos significativos. Esta evolución es coherente con la del Índice Crédito y Caución de Incumplimiento, que en el primer trimestre de 2012 alcanzó su máximo dentro de la última fase de empeoramiento de la morosidad.

El dato registrado en el Estudio confirma nuestra previsión de otoño, donde anunciábamos que este indicador mejoraría en paralelo con el cambio de entorno económico que ya percibíamos. Aunque la actividad económica empresarial se desenvuelve en un entorno marcado por la debilidad del crecimiento y las dificultades de financiación, los síntomas claros de un cambio de tendencia anuncian a no descartar una nueva mejora de este indicador en el otoño de 2014.

Impacto de los Impagados

¿Vende a crédito a ...



“Sólo el 36% de las empresas realiza ya algún tipo de venta al sector público”

“Se trata del porcentaje más reducido de la serie histórica, con una caída de casi 10 puntos desde que comenzamos a realizar este estudio”

5

Gráfico 4

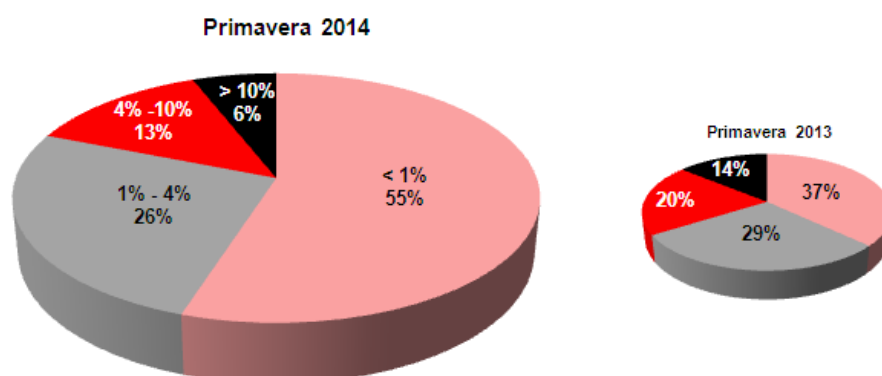
Prácticamente la totalidad de las empresas encuestadas, el 99%, vende a crédito sus productos o servicios a otras empresas privadas o autónomas (gráfico 4). Esta generalización casi universal de B2B genera una compleja y tupida red de relaciones comerciales que multiplica la viralidad de la transmisión de los problemas de morosidad e insolvencia entre empresas.

El caso de la Administración Pública es distinto. En un entorno de restricción del gasto público, sólo el 33% de las empresas realiza ya algún tipo de venta al sector público. Se trata del porcentaje más reducido de la serie histórica, con una caída de casi 10 puntos desde que comenzamos a realizar este estudio. A pesar de que dos de cada tres empresas no está expuesta directamente al comportamiento en pagos de la Administración, el impacto potencial sobre la salud financiera de la tercera, proveedora directa del sector público, es enorme.

La Directiva de lucha contra la morosidad presta un interés muy especial a la lucha contra la morosidad en este ámbito, tratando de armonizar el período de pago por parte de los organismos públicos a las empresas en un plazo máximo de 30 días naturales.

Impacto de los Impagados

¿Qué tasa de impago soporta en sus relaciones B2B?



“El tejido empresarial que soporta niveles de impago que constituyen un riesgo extremo para su continuidad se ha reducido en un año del 14% al 6%”

6

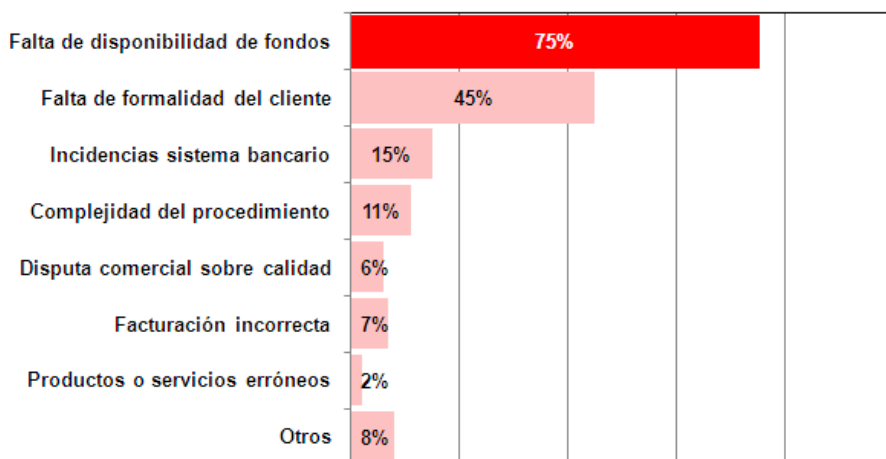
Gráfico 5

A partir de un determinado nivel, la tasa de impago pone en riesgo la supervivencia empresarial. Ese nivel no es homogéneo: depende, básicamente, de los márgenes comerciales de la empresa y de sus niveles propios de solvencia y liquidez. No obstante, en términos generales pueden señalarse cuatro grandes tramos: una tasa de impago superior al 10% supone un riesgo extremo para prácticamente cualquier empresa; entre el 4%-10% los impagos implican siempre un deterioro significativo de la liquidez y solvencia empresarial; el establecimiento de una sistemática en la selección del riesgo nos lleva a tasas más saludables entre el 1%-4%, donde puede comenzar a hablarse de niveles adecuados de riesgo, o por debajo del 1%, donde el nivel de riesgo puede calificarse de marginal.

¿Qué tasa de impago incidencia tienen los impagados sobre el B2B? (gráfico 5). Alrededor del 81% del tejido empresarial mantiene su impacto en niveles saludables, por debajo del 4% de su cifra de ventas, lo que supone una mejora significativa frente al 66% de hace un año. El tejido empresarial que soporta niveles de riesgo extremo que dificultan su continuidad se ha reducido en un año del 14% al 6%. Un 13% adicional soporta niveles que deterioran de forma significativa su actividad.

Impacto de los Impagados

¿Cuáles son las razones del retraso en pagos de los clientes?



“La falta de fondos destaca claramente por encima de todos los demás motivos de retraso en pagos, aunque muestra una mejoría de once puntos respecto a la oleada de primavera de 2013”

7

Gráfico 6

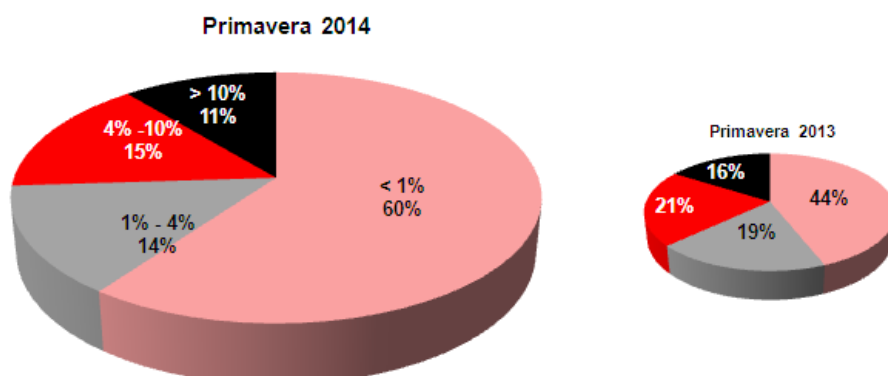
¿Cuál es la causa de que los clientes no puedan pagar? El 75% de las empresas cita la falta de disponibilidad de fondos por parte del cliente (gráfico 6). La iliquidez destaca claramente por encima de todos los demás motivos, aunque muestra una mejoría de once puntos respecto a primavera de 2013.

La falta de formalidad de sus clientes genera retrasos más allá del plazo de pago establecido para el 45% de las empresas. La respuesta sugiere la existencia de una amplísima bolsa de empresas con liquidez, pero con un amplísimo margen de mejora en el cumplimiento de los plazos de pago si mejorasen su planificación de tesorería y normalizasen los procesos administrativos. En esta bolsa también habría que incluir a aquellas empresas que incumplen sus compromisos de pago de forma intencionada con el objetivo de obtener una financiación sin coste de sus proveedores.

El tercer motivo más mencionado, las incidencias en el sistema bancario apenas es remarcado por el 15% de las empresas. La complejidad en el procedimiento cae hasta el 11%. Los motivos relacionados con errores en la facturación, los envíos o la calidad tienen una presencia testimonial.

Impacto de los Impagados

¿Qué tasa de impago soporta en sus relaciones AA PP?



“La incidencia en las empresas de los impagos de la Administración Pública es más acusada que en el B2B, pero el estudio refleja por primera vez una mejora significativa tras varios planes de pago a proveedores”

8

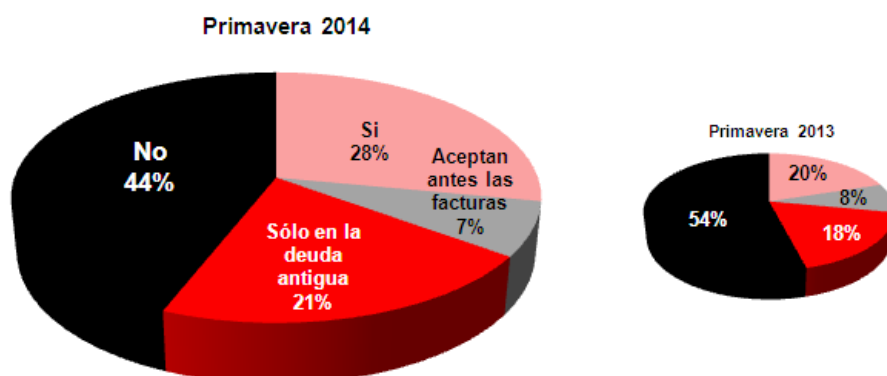
Gráfico 7

La incidencia de los niveles de impago en el ámbito de las Administraciones Públicas es más acusada (gráfico 7) que en el B2B. El 74% del tejido empresarial mantiene su impacto en niveles saludables, siete puntos por debajo del B2B.

Sin embargo, los datos del estudio reflejan por primera vez una mejora significativa respecto a anteriores oleadas, tras varios planes de pago a proveedores y del impulso legislativo para conseguir que la Administración haga frente a sus pagos en el plazo de 30 días que se ha impuesto a si misma. Hace un año la bolsa de empresas con niveles saludables de impago incluía sólo al 63% del tejido.

El 11% de los proveedores de las diferentes Administraciones Públicas se encuentra en zona de riesgo extremo, al soportar niveles de impago por encima del 10% respecto al volumen de sus operaciones, lo que supone una mejora interanual de cinco puntos.

¿Ha notado cambios en los plazos de pago de las AA PP?



“El esfuerzo de la Administración para corregir su cultura de pagos empieza a dar frutos: la bolsa de empresas que no percibe cambios es 10 puntos menor que hace un año, cuando alcanzaba el 54%”

9

Gráfico 8

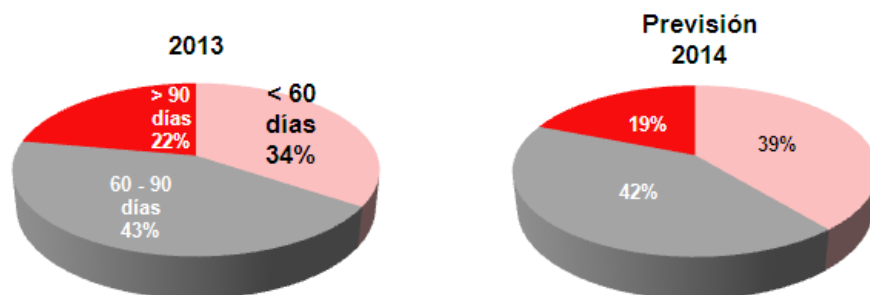
Uno de los objetivos primordiales de la Directiva de Lucha contra la Morosidad es armonizar el período de pago por parte de los poderes públicos a las empresas en 30 días naturales. ¿Se está produciendo, realmente esa reducción?

Un 35% de las empresas proveedoras de las Administraciones Públicas (gráfico 8) sí está percibiendo un cambio efectivo de los plazos de pago. Un 28% reporta reducciones en los plazos de pago pactados y un 7% adicional señala que no hay cambios significativos en los plazos pactados, pero las Administraciones empiezan antes a contabilizarlos.

El 21% de las empresas proveedoras de las Administraciones Públicas no percibe cambios en los plazos, aunque reconoce los efectos de los Planes de Pago a Proveedores impulsados desde la Administración para liquidar la deuda antigua.

El grupo más numeroso está formado por el 44% de las empresas proveedoras, que no percibe ningún cambio en los plazos de pago de la Administración. El esfuerzo realizado por la Administración pública para corregir su cultura de pagos empieza a dar sus frutos: esta bolsa de empresas es 10 puntos menor que hace un año, cuando alcanzaba el 54%.

Plazos de pago B2B



“Sólo el 22% de las empresas, el más bajo de la serie histórica, pacta plazos por encima de los 90 días cuando hace sólo dos años, esta bolsa suponía el 43% de las empresas”

10

“El 39% de las empresas prevé trabajar por debajo de los 60 días en 2014, frente al 34% que lo ha logrado en 2013”

Gráfico 9

En términos de plazos de pago, la Directiva de Lucha contra la Morosidad mantiene la libertad contractual en las operaciones comerciales entre empresas: las empresas deberán abonar sus facturas en un plazo de 60 días naturales, a menos que entre ellas acuerden lo contrario de manera expresa y siempre que no suponga un abuso manifiesto para el acreedor. En España, sin embargo, a partir de la Ley 15/2010 se limita esa libertad contractual entre las partes más allá de los 60 días.

¿Se están cumpliendo los plazos previstos por la legislación? Aunque no existe un reglamento sancionador ante el incumplimiento de estos plazos, el VII Estudio de Gestión del Riesgo de Crédito muestra una reducción significativa de los plazos de pago en España. El 34% de las empresas afirma operar con plazos de pago inferiores a los 60 días (gráfico 9). Además, sólo el 22%, el porcentaje más bajo de la serie histórica, sigue pactando plazos por encima de los 90 días. En la oleada de primavera de 2012, hace sólo dos años, esta bolsa suponía el 43% de las empresas.

Cabe la posibilidad de que en 2014 entre en vigor un reglamento sancionador por el incumplimiento de los plazos de pago. El Congreso ha rechazado la admisión a trámite de un primer borrador, pero Hacienda ha anunciado que estudia implantar sanciones para las grandes empresas. De cara a 2014, las propias empresas prevén una mejora de los plazos de pago. El 39% prevé trabajar por debajo de los 60 días y la bolsa de empresas con plazos por encima de los 90 días para las operaciones B2B se reducirá al 19%.

Ampliación del plazo legal de pago si se cede la deuda a un tercero

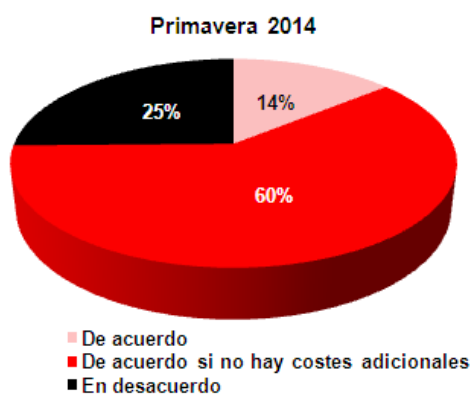


Gráfico 10

“Sólo el 25% de las empresas se muestra inflexible con la posibilidad de negociar plazos de pago más allá de los 60 días”

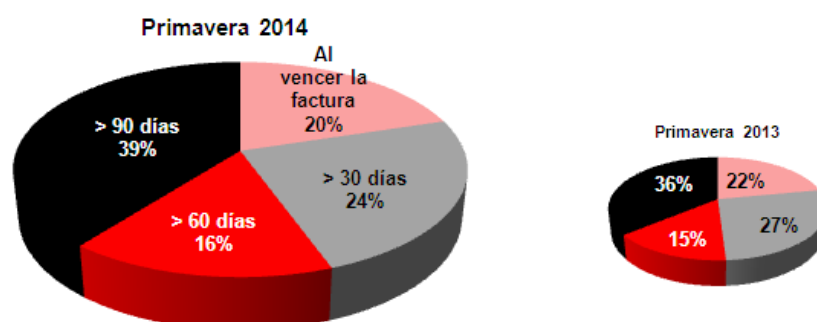
11

“La inmensa mayoría de las empresas, el 60%, estaría de acuerdo en poder ampliar el plazo legal de pago cediendo la deuda a un tercero, siempre que no incurra en costes adicionales”

El anteproyecto de Ley de Fomento de la Financiación Empresarial incluye diversas disposiciones que permitirán a las empresas pagar su deuda comercial más allá de los 60 días fijados por ley, siempre y cuando haya acuerdo entre el deudor y el acreedor para ceder la deuda a un tercero, como ocurre con algunos productos bancarios. ¿Están de acuerdo las empresas en poder alargar los plazos de pago si se cede la deuda a un tercero?

La respuesta del tejido empresarial tiene diversas lecturas. Sólo el 25% de las empresas se muestra inflexible con la posibilidad de negociar plazos de pago más allá de los 60 días. La inmensa mayoría de las empresas, el 60%, estaría de acuerdo, siempre y cuando no incurra en costes adicionales. Sólo el 14% de las empresas apoya la medida, tal y como está redactada en el anteproyecto.

¿Cuándo considera un crédito moroso?



“En un entorno de mayor negociación comercial, los proveedores están ampliando los plazos de pago a sus clientes más allá de la fecha de factura”

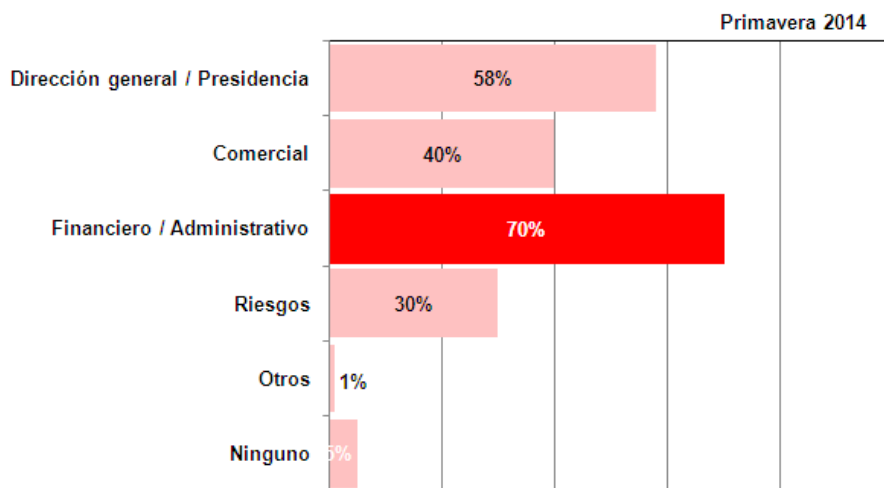
12

Gráfico 11

En un entorno de mayor negociación comercial, los proveedores están ampliando los plazos de pago a sus clientes más allá de la fecha de factura. El 80% de las empresas concede plazos extraordinarios al vencimiento antes de considerar un crédito moroso (gráfico 11). El 39% otorga más de 90 días adicionales a los plazos pactados, tres puntos más que hace un año.

Gestión del Riesgo de Crédito

¿Qué departamentos participan en la definición de riesgos?



“El papel de arbitraje del máximo ejecutivo a la hora de resolver los conflictos entre crecimiento y control del riesgo comercial se reduce, fruto de la mayor estabilización del entorno y los procesos el mayor protagonismo de los departamentos comercial y financiero”

13

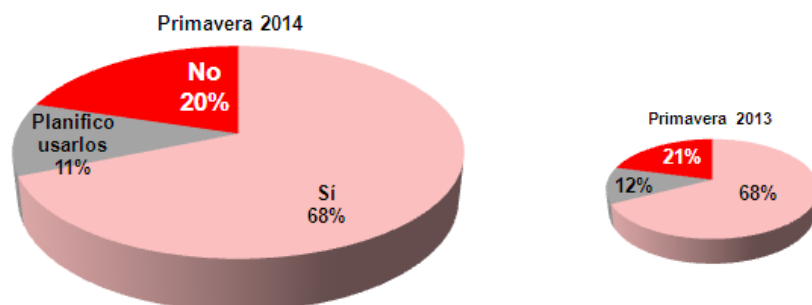
Gráfico 12

¿Qué departamentos se ven implicados a la hora de establecer y realizar un seguimiento del riesgo (gráfico 12)? Las diferentes oleadas del estudio a lo largo de la crisis han mostrado siempre un fuerte peso específico del máximo ejecutivo en estos procesos. Sin embargo, en las últimas dos oleadas se percibe una disminución clara de su papel. En el 58% de las empresas participa a la hora de establecer las garantías, los niveles de venta y, en definitiva, el riesgo de crédito que se asumirá con los clientes. En términos interanuales, esto supone una pérdida de cerca de 10 puntos frente al 68% de primavera de 2013. Su papel de arbitraje a la hora de resolver los habituales conflictos entre los objetivos de crecimiento y el control del riesgo comercial se reduce, fruto de la mayor estabilización del entorno y los procesos internos. Esta caída se ve compensada por un mayor protagonismo de los departamentos comercial y financiero.

Resulta igualmente relevante el retroceso de las áreas especializadas de riesgos, que pasan del 41% de primavera de 2013 al 30%. A lo largo de la crisis, muchas empresas crearon estos departamentos independientes a la hora de definir los riesgos de crédito asociados a un cliente para responder a la creciente morosidad. La reducción de estos departamentos responde, posiblemente, a su reintegración en la dirección financiera en el marco de los procesos de racionalización y reestructuración de muchas empresas.

Gestión del Riesgo de Crédito

¿Utiliza criterios de solvencia en la selección de clientes?



“Uno de los datos más preocupantes del Estudio es el 31% de empresas que no usa criterios de solvencia para gestionar su cartera de clientes”

14

Gráfico 13

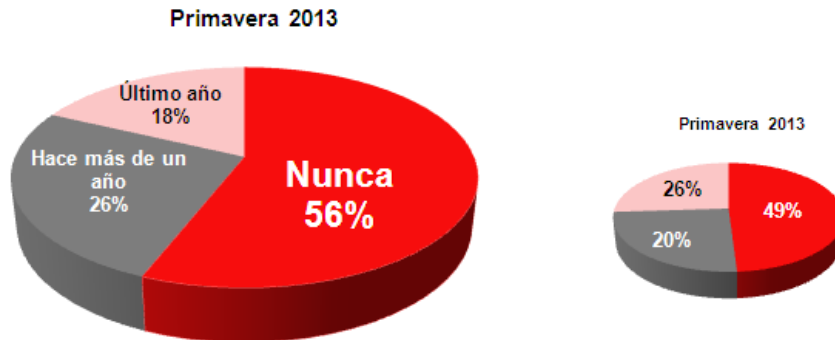
Una de las conclusiones más robustas de la serie de estudios elaborado por el Observatorio desde mayo de 2011 se refiere a las carencias en la gestión del Credit Management: aproximadamente un 25% de las empresas presenta una gestión deficiente del riesgo de crédito de sus clientes.

En 2012 se registraron ligeros avances en este terreno, motivados posiblemente por la complejidad creciente del entorno económico. Sin embargo, a lo largo de 2013 y 2014 hay un estancamiento claro en los diversos indicadores. La utilización de criterios de solvencia en la gestión del riesgo de crédito de los clientes es uno de ellos. Sólo el 68% de las empresas (gráfico 13) utiliza criterios de solvencia en esta gestión. En un número relevante de casos, esto se explica porque las empresas sólo operan al contado con sus nuevos clientes, una estrategia de gestión del riesgo que limita significativamente su crecimiento comercial.

Un 11% adicional planifica mejorar sus sistemas de gestión del riesgo de crédito a clientes y utilizarlos en un futuro próximo. El dato más significativo es el 20% de empresas que, a la hora de vender a crédito, continúa sin utilizar criterios de solvencia para decidir a quién y cuánto vender. Si unimos estos dos grupos, aparece un 31% de empresas que no utiliza criterios de solvencia a la hora de analizar el riesgo de sus clientes.

Gestión del Riesgo de Crédito

¿Recibe su empresa formación en credit management?



“Las deficiencias formativas siguen siendo enormes: el 56% de las empresas no recibe nunca formación relacionada con el credit management”

15

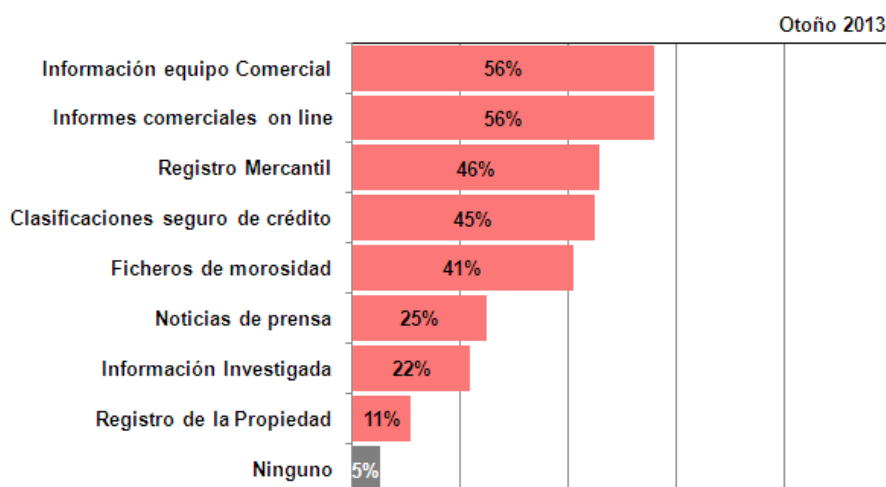
Gráfico 14

En el último año no se aprecian mejoras significativas en los valores de acceso a la formación en Credit Management. Es significativo que el 56% de los encuestados (grafico 14) no han recibido nunca formación relacionada con esta área de interés. Pone de manifiesto el largo camino que aún queda por recorrer, ya que más de la mitad de aquellos que se dedican a tareas relacionadas con la gestión del riesgo de crédito no han recibido formación específica, a pesar de la necesidad de técnicas y conocimiento para mejorar la realidad de cobro.

El porcentaje de empresas que han recibido formación en el último año alcanzó su máximo histórico en la oleada de primavera de 2013, con un 26%, (gráfico 14) impulsado por la utilización de la formación interna en las empresas, como forma de trasladar el conocimiento de unos pocos al resto de la organización relacionada con la gestión del riesgo de crédito. Sin embargo, en las últimas dos oleadas ha retrocedido progresivamente hasta situarse en el 18%.

Gestión del Riesgo de Crédito

¿Qué información de gestión de riesgos utiliza?



“El uso de la información aportada por el propio equipo comercial, los ficheros de morosidad o el registro de la propiedad sufren importantes retrocesos como información de gestión de riesgos”

16

Gráfico 15

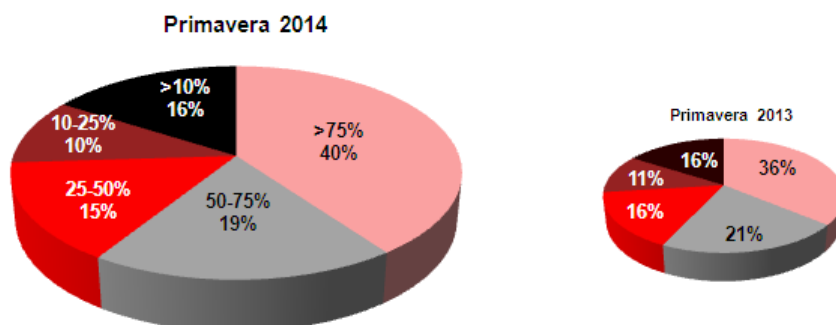
¿Qué información alimenta la toma de decisiones a la hora de evaluar los riesgos asociados a un cliente? La información externa más utilizada (gráfico 15) proviene de los informes comerciales on line, que permiten acceder, a cambio de un coste muy razonable, a una valoración de riesgo y opinión de crédito.

La información aportada por el propio equipo comercial sigue ocupando un lugar relevante, pero sufre un importante retroceso de 13 puntos desde el 69% de la oleada de primavera de 2013 al 56% de 2014. Retrocede también el uso de los ficheros de morosidad o el registro de la propiedad.

Las clasificaciones del seguro de crédito son valoradas como una fuente fiable y relevante del comportamiento en pagos por el 45% de las empresas, en línea con las anteriores oleadas. La información investigada ocupa cada vez un lugar más relevante, siendo utilizada ya por el 22% de las empresas.

Resulta positivo que sólo el 5% de las empresas afirme no utilizar ningún tipo de información para gestionar el riesgo asociado a sus clientes.

¿Qué porcentaje de éxito tiene su acción de recobro?



“La bolsa de empresas que logra recobrar más del 75% crece cuatro puntos en un año hasta el 40%, el porcentaje más elevado en la serie histórica del estudio”

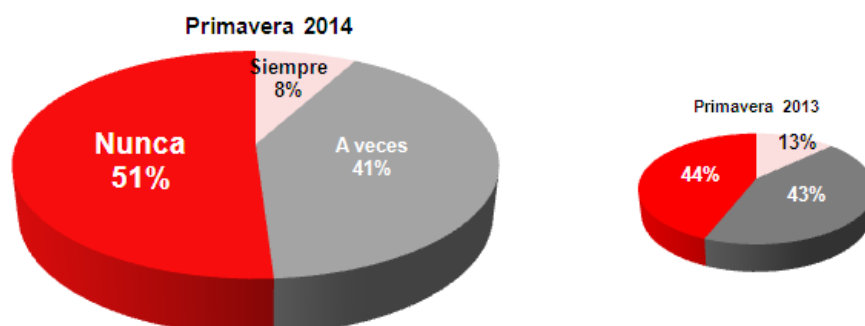
17

Gráfico 16

La evolución de los valores en la respuesta a esta pregunta revela un incremento de los porcentajes de éxito. La bolsa de empresas que logra recobrar más del 75% crece cuatro puntos en un año, pasando del 36% al 40%. Se trata del porcentaje más elevado en la serie histórica del estudio.

No obstante, la zona de mínima efectividad del recobro, por debajo del 10%, concentra al 16% del tejido empresarial. Esta bolsa de empresas está especialmente expuesta a los efectos más perniciosos en la salud empresarial que tiene la transmisión de la morosidad. Esta bolsa refleja la dificultad para culminar con éxito las acciones de recobro ante situaciones como los cierres de empresas o el cese en la actividad de un gran número de profesionales y autónomos.

¿Aplica intereses de demora?



“Sólo el 8% de las empresas reclama los intereses de demora, el mínimo de la serie histórica que sugiere un uso más intenso de estos derechos de cobro como elemento de negociación en los procesos de recobro”

18

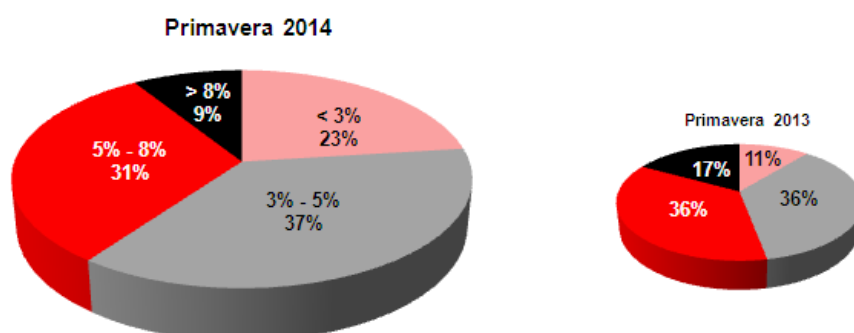
Gráfico 17

La Ley 3/2004 ya reconocía al acreedor el derecho automático a cobrar intereses de demora, pero el Real Decreto-Ley 4/2013 amplía algunos aspectos e introduce nuevos supuestos por los que se pueden trasladar costes al deudor. El tipo a aplicar durante el primer semestre de 2014 es del 8,25%. Este tipo se fija cada semestre sumando ocho puntos porcentuales al tipo de la última operación principal de financiación del Banco Central Europeo.

¿Reclaman las empresas estos importantes derechos de cobro? Sólo el 8% de las empresas (gráfico 17), un porcentaje claramente inferior a la oleada de primavera de 2013. Se trata del mínimo de la serie histórica, lo que sugiere un uso aún más intenso de los intereses de demora como elemento de negociación en los procesos de recobro.

En el marco del endurecimiento de la negociación de cobros, este estudio registró a partir de 2012 un cambio significativo en la bolsa de empresas que los aplica sólo en algunos casos, que ha mostrado desde entonces valores superiores al 40% frente al 28% de la oleada de 2011. Este cambio también apunta de forma clara al uso de los intereses de demora como herramienta de presión para cobrar el principal de la deuda.

¿Qué interés aplica?



“En un entorno de mayor negociación se percibe una flexibilización en los tramos de intereses solicitados”

19

“Sólo el 9% de las empresas aplica intereses de demora alineados con el tipo oficial”

“La bolsa de empresas que solicita intereses mínimos, por debajo del 3%, pasa de 11% al 23% en un año”

Gráfico 18

Sólo el 9% de las empresas aplica intereses de demora alineados con el tipo fijado semestralmente a partir de la última operación principal de financiación del Banco Central Europeo (gráfico 25). Se trata de un porcentaje muy inferior al 17% que arrojaba este estudio hace un año. Estos resultados refuerzan la idea ya expresada de que los intereses de demora constituyen un elemento de negociación.

Se percibe una flexibilización en los tramos de intereses solicitados. Se amplía de forma clara la bolsa de empresas que solicita intereses por debajo del 3%, que pasa de 11% al 23%.

Entrada de los bancos en el capital de empresas concursadas

“La decisión de facilitar la conversión de deuda de una empresa concursada en capital ha sido bien acogida por el tejido productivo”

20

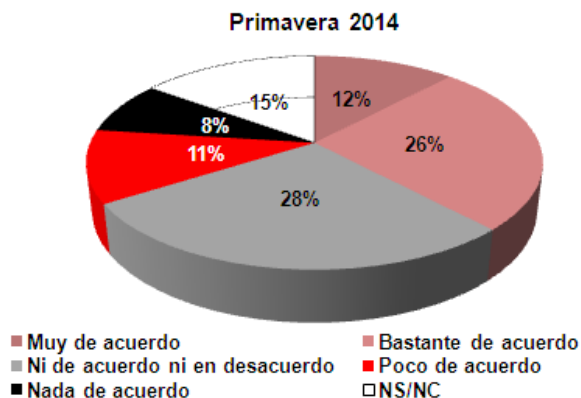


Gráfico 19

La decisión del Gobierno de reformar la ley concursal para facilitar la conversión de deuda en capital, lo que implicará la entrada de las entidades financieras en el capital de empresas concursadas, ha sido bien acogida por el tejido productivo. El 38% se muestra de acuerdo con la medida, frente al 19% que la desaprueba. Se percibe aún, en cualquier caso, un amplio desconocimiento de esta medida impulsada en marzo.

Acerca de Crédito y Caución

Crédito y Caución es el operador líder del seguro de crédito interior y a la exportación en España desde su fundación, en 1929. Con una cuota de mercado del 50%, lleva más de 85 años contribuyendo al crecimiento de las empresas, protegiéndolas de los riesgos de impago asociados a sus ventas a crédito de bienes y servicios. Desde 2008, es el operador del Grupo Atradius en España, Portugal y Brasil.

El Grupo Atradius es el operador global del seguro de crédito presente en 50 países, con acceso a la información de crédito en más de 100 millones de empresas en todo el mundo. El operador global consolida su actividad dentro del Grupo Catalana Occidente.

21

Acerca de Iberinform

Iberinform es la filial de Crédito y Caución que proporciona soluciones de gestión de clientes para las áreas financieras, marketing e internacional. Ofrece bases de datos para la identificación de nuevos clientes y herramientas que facilitan la gestión de riesgos, el análisis y el seguimiento de clientes o sectores.

Su servicio de información empresarial permite obtener informes de empresas en más de 200 países, consultar directamente on-line los informes de 21 países clave para los exportadores españoles y acceder a los mayores ficheros de morosidad bancaria española como son el RAI y ASNEF Empresas.

Sobre el Observatorio de Cash Management

El IE Business School ha creado, con el apoyo de Crédito y Caución e Iberinform, el primer Observatorio de Cash Management para fomentar y potenciar todas aquellas iniciativas que permitan disponer de información contrastada sobre la evolución real de la morosidad empresarial y los plazos de pagos en España, profesionalizar la figura del credit manager con formación que les permita optimizar la gestión del riesgo de crédito a clientes, proporcionar alternativas a los gestores que les permitan el desarrollo de su negocio y dar a conocer e implicar a otras áreas de la empresa en la importancia de riesgos, no sólo desde el punto de vista financiero sino también desde la perspectiva comercial.