



# VI Estudio de la Gestión del Riesgo de Crédito en España

Cátedra de Cash Management  
Diciembre 2013

# A modo de introducción

## Ficha técnica

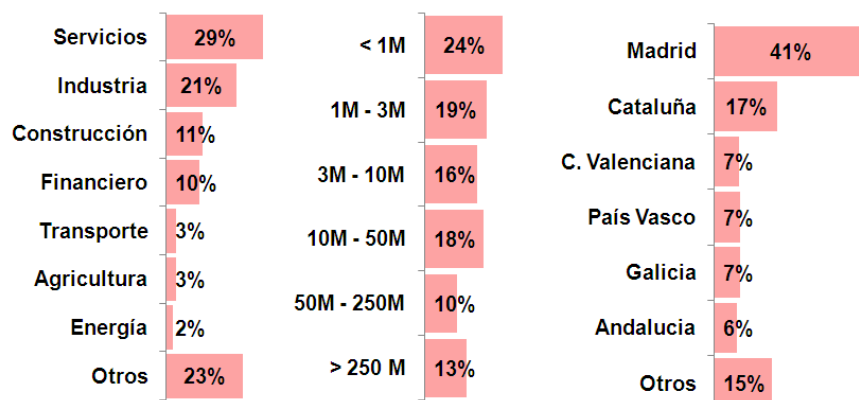


Gráfico 1

El VI Estudio de la Gestión del Riesgo de Crédito en España ha sido realizado por **Crédito y Caución** e **Iberinform** en el marco de la **Cátedra de Cash Management** impulsada por el **IE Business School**. El objetivo del Estudio es disponer de información contrastada sobre la evolución real de la morosidad empresarial, los plazos de pagos y la gestión del riesgo cliente en España.

El trabajo de campo de esta sexta oleada ha sido realizado por **Iberinform** entre los meses de octubre y noviembre de 2013, a través de la información facilitada por 319 profesionales relacionados con la gestión del riesgo cliente o credit management en sus respectivas organizaciones. Las conclusiones han sido elaboradas por los miembros de la Cátedra vinculados al **Observatorio del Riesgo de Crédito**.

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

3

## Índice Crédito y Caución de Incumplimiento

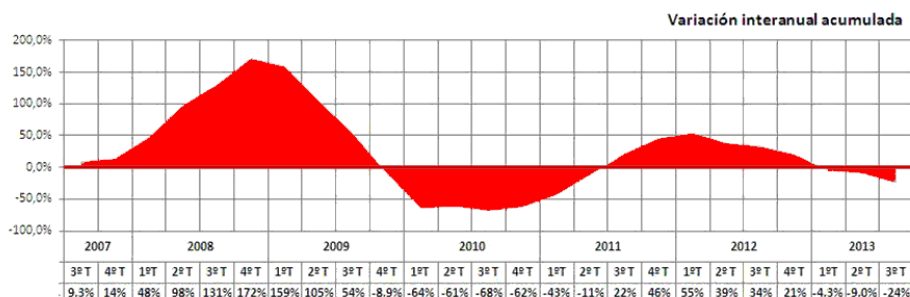


Gráfico 2

La falta de control de los impagados es uno de los problemas más graves que puede afrontar una empresa. Según los datos difundidos por la Comisión Europea en el marco de su campaña para dar a conocer el contenido de la directiva sobre morosidad en los pagos incorporada a las legislaciones nacionales en 2013, el 57% de las empresas de Europa tiene problemas de liquidez a causa de la morosidad. ¿Cómo está evolucionando el impacto de los impagados en el actual cambio de entorno?

De acuerdo con el Índice Crédito y Caución de Incumplimiento, los niveles medios de impago soportados por las empresas españolas caen por tercer trimestre consecutivo y muestran ya una reducción del 24% respecto a los valores de hace un año. El dato del tercer trimestre consolida la evolución de 2013, que pone 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.

La evolución del Índice Crédito y Caución de Incumplimiento no debe llevarnos a engaño. Refleja, sobre todo, las mayores precauciones del tejido empresarial para evitar la transmisión de la morosidad, a través de una selección del riesgo mucho más prudente en su cartera comercial y el incremento de la operativa al contado. El descenso del nivel de impago a través de esta selección lleva aparejada la caída de actividad comercial. Además, el entorno marcado por la descapitalización empresarial y las dificultades de acceso al crédito financiero multiplica la tasa de letalidad de los impagos, que tienen un impacto mucho más relevante en la mortalidad empresarial.

# Impacto de los Impagados

¿Ha sufrido algún impago significativo en 12 meses?

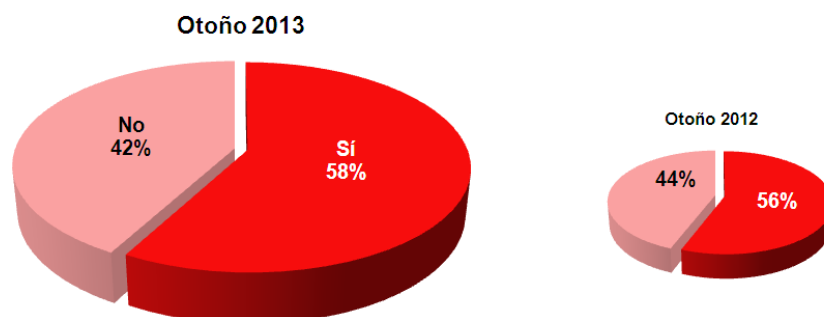


Gráfico 3

El 58% de las empresas que han participado en el VI 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). El dato supone un ligero empeoramiento interanual de dos puntos, frente al 56% de 2012.

En un entorno donde están descendiendo los niveles de impago, su impacto es, sin embargo, cada vez más relevante a causa de la debilidad estructural de muchas empresas, el agotamiento de la capacidad de endeudamiento y la prolongada dificultad de acceso a la financiación bancaria.

Es previsible que este indicador mejore con el cambio de entorno económico. En ese sentido, la actividad económica empresarial se desenvuelve en un entorno marcado por la debilidad del crecimiento, pero comienzan a verse síntomas de un cambio de tendencia de cara a 2014.

# Impacto de los Impagados

## ¿Vende a crédito a ...

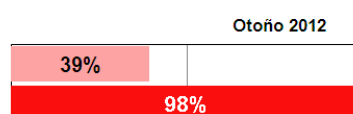
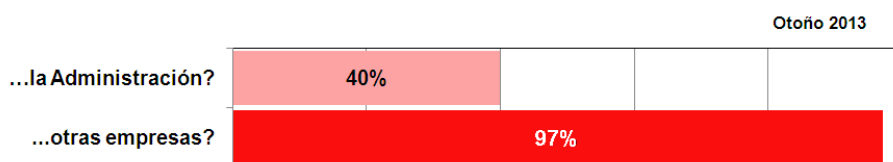


Gráfico 4

Prácticamente la totalidad de las empresas encuestadas, el 97%, vende a crédito sus productos o servicios a otras empresas privadas o autónomos (gráfico 4). Esta generalización casi universal de B2B genera una compleja y tupida red de relaciones comerciales que multiplica la capacidad de transmisión de los problemas de morosidad e insolvencia a lo largo de la cadena.

El caso de la Administración Pública es distinto. En este caso no hablamos de una red, sino de una fuente de generación de liquidez o morosidad que tiene una importancia capital como cliente. El 40% de las empresas encuestadas realiza algún tipo de venta al sector público, en línea con la anterior oleada. 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?

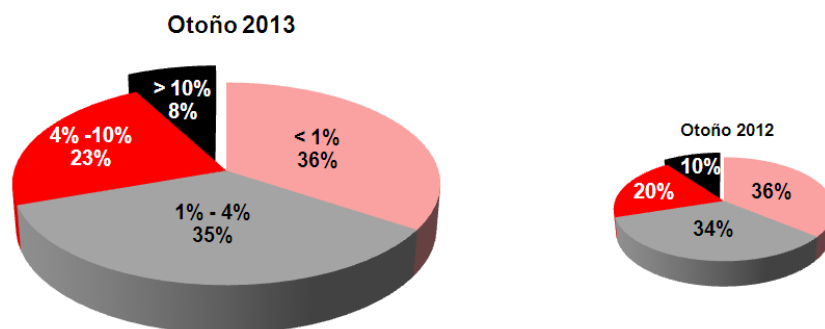


Gráfico 5

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 71% del tejido empresarial mantiene su impacto en niveles saludables, por debajo del 4% de su cifra de ventas. Cerca del 8% del tejido empresarial soporta niveles de riesgo extremo que dificultan su continuidad, situación que se ve agravada por las dificultades que experimentan las pymes en su acceso a la financiación bancaria. No obstante, en línea con el Índice Crédito y Caución de Incumplimiento, se percibe una mejora respecto a la oleada anterior. Un 23% 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?

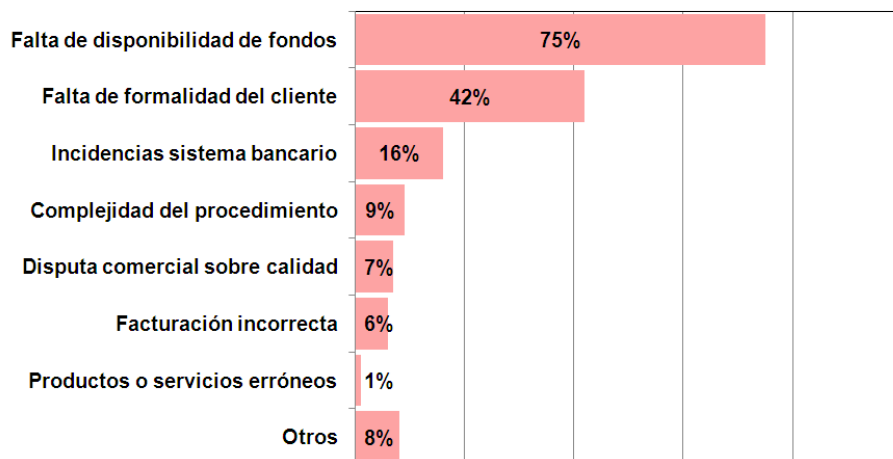


Gráfico 6

¿Cuál es la causa de que los clientes no puedan pagar? La iliquidez destaca claramente por encima de todos los demás motivos. El 75% de las empresas cita la falta de disponibilidad de fondos por parte del cliente (gráfico 6), aunque muestra una mejoría de 9 puntos respecto a otoño de 2012.

Resulta muy relevante el segundo motivo, que por primera vez se incluye como respuesta sugerida ante las indicaciones de algunos encuestados en estudios anteriores. La falta de formalidad de sus clientes genera retrasos más allá del plazo de pago establecido para el 42% 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 que pactan 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 16% de las empresas. La complejidad en el procedimiento cae hasta el 9%. 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 con AA PP?

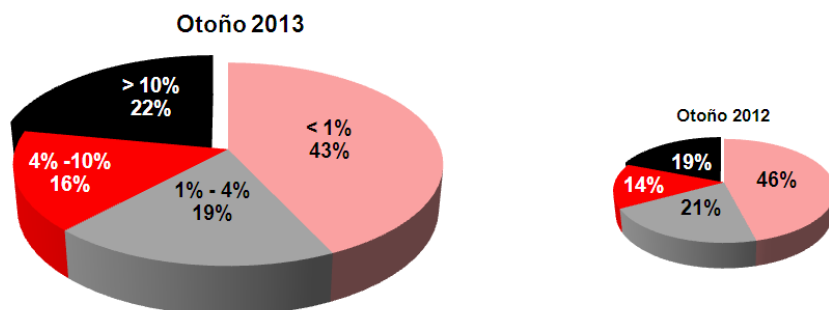


Gráfico 7

La incidencia de los niveles de impago en el ámbito de las Administraciones Públicas es mucho más acusada (gráfico 7) que en el B2B. Sólo el 62% del tejido empresarial mantiene su impacto en niveles saludables, nueve puntos menos que en el B2B.

Aún más significativa que la comparación con los niveles de impago entre empresas es la comparativa interanual: hace un año la bolsa de empresas con niveles saludables de impago incluía al 67% del tejido. El deterioro de cinco puntos provocado por los impagos de la Administración española, se produce a pesar de los diferentes planes de pago a proveedores y del impulso legislativo para conseguir que la Administración haga frente a sus pagos en los plazos que se ha impuesto a sí misma.

El 22% 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 un empeoramiento interanual de tres puntos.



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



9

Gráfico 8

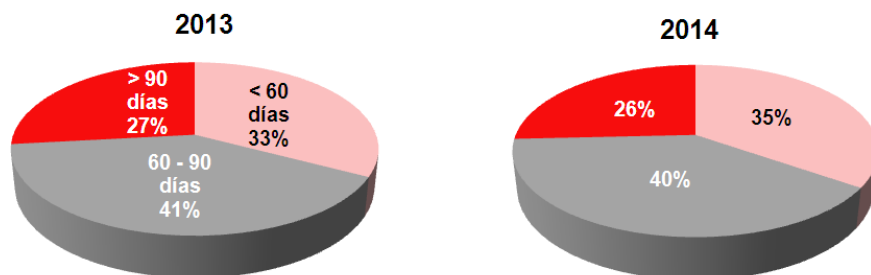
Uno de los objetivos primordiales de la Directiva de Lucha contra la Morosidad es armonizar el período de pago por parte de los poderes públicos a las empresas en 30 días naturales. ¿Se está produciendo, realmente esa reducción?

Un 28% de las empresas proveedoras de las Administraciones Públicas (gráfico 8) sí está percibiendo un cambio efectivo de los plazos de pago. Un 20% reporta reducciones en los plazos de pago pactados y un 8% adicional señala que no hay cambios significativos en los plazos pactados, pero las Administraciones empiezan antes a contabilizarlos.

El 17% 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 55% de las empresas proveedoras, que no percibe ningún cambio en los plazos de pago de la Administración. Se trata de un dato que llama poderosamente la atención ante el esfuerzo realizado por la Administración pública para corregir su cultura de pagos.

## Plazos de pago B2B



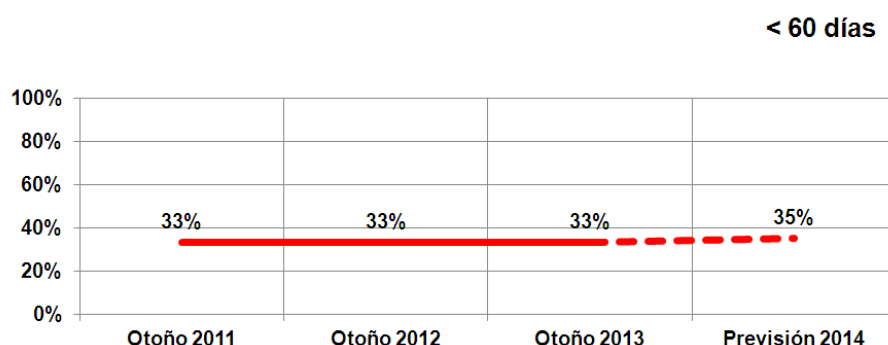
10

Gráfico 9

En términos de plazos de pago, la Directiva de Lucha contra la Morosidad preserva 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? Sólo el 33% de las empresas afirma operar con plazos de pago inferiores a los 60 días (gráfico 9). Además, un significativo 27% sigue pactando plazos por encima de los 90 días. Las previsiones de las propias empresas de cara a 2014, año en que podría producirse la entrada en vigor de un reglamento sancionador por el incumplimiento de los plazos de pago, apenas esperan cambios: dos de cada tres empresas españolas estará por encima de los 60 días prescritos para las operaciones B2B.

## Plazos de pago B2B



11

Gráfico 10

En el marco del debate sobre la morosidad y el impulso legislativo para el establecimiento general de plazos de pago, **Crédito y Caución** e **Iberinform** impulsaron hace tres años la creación de un **Observatorio de Riesgo de Crédito** en la **Cátedra de Cash Management** del **IE Business School**, que aporta de forma regular, en primavera y otoño, datos objetivos sobre la cuestión. La serie histórica de otoño, donde las empresas dan cuenta de su comportamiento a lo largo del año, muestra una estabilidad casi total (gráfico 10) en la bolsa de empresas que cumple con la adopción de plazos de pago de 60 días en sus relaciones comerciales.

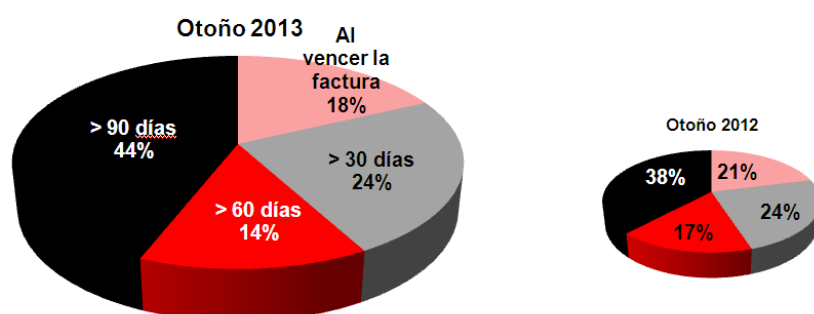
Los datos están en línea las conclusiones de otro estudio emitido desde la Cátedra recientemente sobre estimación de plazos de pago en el que, utilizando la herramienta de inteligencia de negocio Finance Insight de **Iberinform**, se han tenido en cuenta los balances presentados por 115.000 empresas. De acuerdo con este estudio (gráfico 11), los plazos de pago del B2B en España crecieron en 2012 de 89 a 94 días, alejándose del horizonte de los 60 días que trata de impulsar la legislación española y europea.

Esta ampliación del crédito comercial que las empresas se conceden entre sí no identifica una correlación clara con tamaños de empresa, sectores de actividad o localización territorial. En el marco de una legislación cada vez más exigente orientada a su reducción, esta evolución sólo puede interpretarse como una respuesta del tejido productivo a la necesidad de financiar su actividad empresarial a través del crédito comercial en un entorno de insuficiencia de liquidez financiera y capitalización empresarial.

	2009	2010	2011	2012		2009	2010	2011	2012
Gran empresa	115	117	115	118	Construcción	100	102	101	109
Microempresa	92	90	90	96	Agricultura	97	99	97	98
Mediana empresa	100	99	93	94	Industria	102	99	93	97
<b>España</b>	<b>93</b>	<b>91</b>	<b>89</b>	<b>94</b>	<b>España</b>	<b>93</b>	<b>91</b>	<b>89</b>	<b>94</b>
Pequeña empresa	92	89	86	88	Comercio	86	83	83	87

Gráfico 11

## ¿Cuándo considera un crédito moroso?

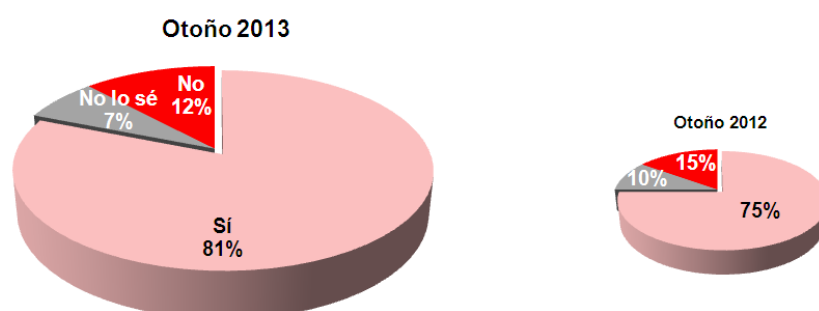


12

Gráfico 12

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 82% de las empresas concede plazos extraordinarios al vencimiento antes de considerar un crédito moroso (gráfico 12), frente al 79% del año anterior. El 44% otorga más de 90 días adicionales a los plazos pactados, el 14 entre 60 y 90 y un 24% entre 30 y 60. Sólo el 18% considera un crédito moroso al vencer la factura.

## ¿Debería desarrollarse un reglamento sancionador?



13

Gráfico 13

En este contexto, el 81% de las empresas entrevistadas se muestra a favor de que se apruebe un reglamento sancionador para el cumplimiento efectivo del plazo de pago máximo de 60 días para el crédito comercial entre empresas que prevé la Ley 3/2004 de Medidas de Lucha Contra la Morosidad en las Operaciones comerciales (gráfico 13). Se trata del porcentaje más elevado de la serie, seis puntos superior al que se registró en otoño de 2012.

La Plataforma de Medidas de Lucha contra la Morosidad ha presentado recientemente un proyecto que contempla tres tipos de sanciones: hasta 6.000 euros para las leves hasta 30.000 para las graves y hasta 900.000 para las muy graves. De acuerdo con el texto, serían infracciones muy graves exceder el plazo de pago legal en más de 60 días o si la operación comercial es superior a los 30.000 euros. La propuesta está ahora mismo en estudio por parte de los diversos grupos parlamentarios y se prevé que el proceso legislativo se inicie en un plazo de dos o tres meses. El reglamento sancionador podría ser una realidad en 2014.

## ¿Conoce la transposición de la Directiva contra la Morosidad?



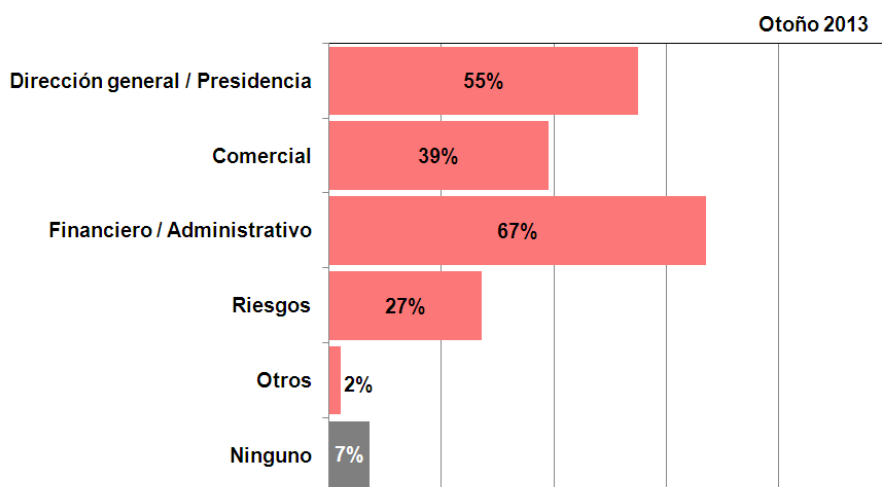
14

Gráfico 14

Históricamente, este estudio muestra un amplio desconocimiento sobre las novedades introducidas en la legislación vigente acerca de morosidad y plazos de pago. En ese sentido, sólo el 49% de las empresas dice conocer la transposición de la directiva Europea contra la morosidad, que se realizó en España en 2013 a través de la Ley de Medidas de Apoyo al Emprendedor y de Estímulo del Crecimiento y de la Creación de Empleo (gráfico 14).

# Gestión del Riesgo de Crédito

¿Qué departamentos participan en la gestión del riesgo de crédito?



15

Gráfico 15

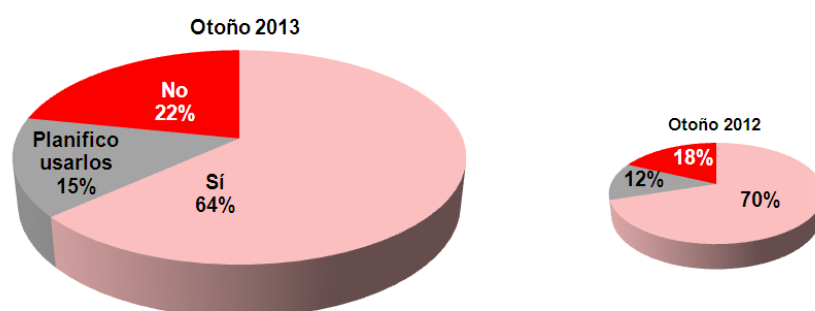
¿Qué departamentos se ven implicados a la hora de establecer y realizar un seguimiento del riesgo (gráfico 15)?

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, por primera vez en la serie histórica, se percibe una disminución clara de su papel. En el 55% 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 65% de otoño de 2012. 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 34% de otoño de 2012 al 27%. 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?



16

Gráfico 16

Una de las conclusiones más robustas de la serie de estudios elaborado por la Cátedra 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.

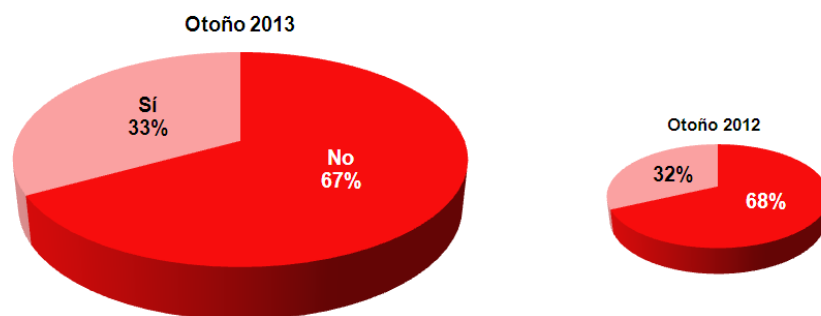
En 2012 se registraron ligeros avances en este terreno, motivados posiblemente por la complejidad creciente del entorno económico. Sin embargo, diversos indicadores de 2013 parecen mostrar un retroceso. La utilización de criterios de solvencia en la gestión del riesgo de crédito de los clientes es uno de ellos. Sólo el 64% de las empresas (gráfico 16) utiliza criterios de solvencia en esta gestión, por debajo de las oleadas de 2012 y 2011. 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 15% 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 22% 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 creciente 37% de empresas que no utiliza criterios de solvencia a la hora de analizar el riesgo de sus clientes.



# Gestión del Riesgo de Crédito

## ¿Tiene Comité de Riesgos?



17

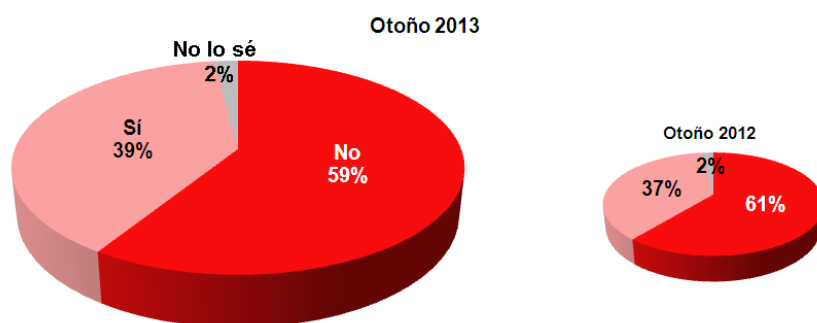
Gráfico 17

La participación de diferentes departamentos en la gestión de clientes no siempre se formaliza en la creación de un comité de riesgos. La existencia de estos órganos colegiados con personas responsables de orientar la toma de riesgo con los clientes a partir de determinadas cuantías, (gráfico 17), es un indicador claro de una gestión profesionalizada del riesgo de crédito.

El Comité de riesgos sólo existe en un 33% de las empresas. Frente a los valores de hace un año, no puede hablarse de avances en este indicador, que marca la bolsa de empresas altamente profesional en la gestión de sus riesgos, con un marcado sesgo hacia la gran empresa.

# Gestión del Riesgo de Crédito

## ¿Tiene Manual de Riesgos?



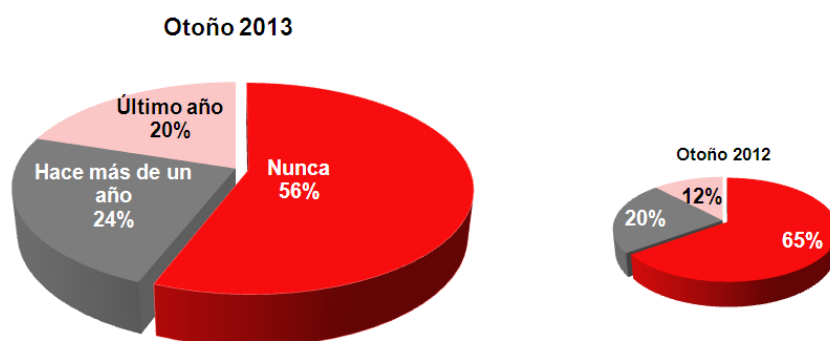
18

Gráfico 18

La existencia de un manual de riesgos (gráfico 18) es otro signo de profesionalización de la gestión del riesgo de crédito. Los porcentajes muestran una realidad muy similar a 2012, con un 39% de empresas que cuentan con esta herramienta de trabajo, que fija de un forma clara el reparto de funciones de las distintas áreas implicadas, define un criterio homogéneo y consensuado sobre la gestión de riesgos, permitiendo agilizar la toma de decisiones y minimizar los riesgos.

# Gestión del Riesgo de Crédito

## ¿Recibe su empresa formación en credit management?



19

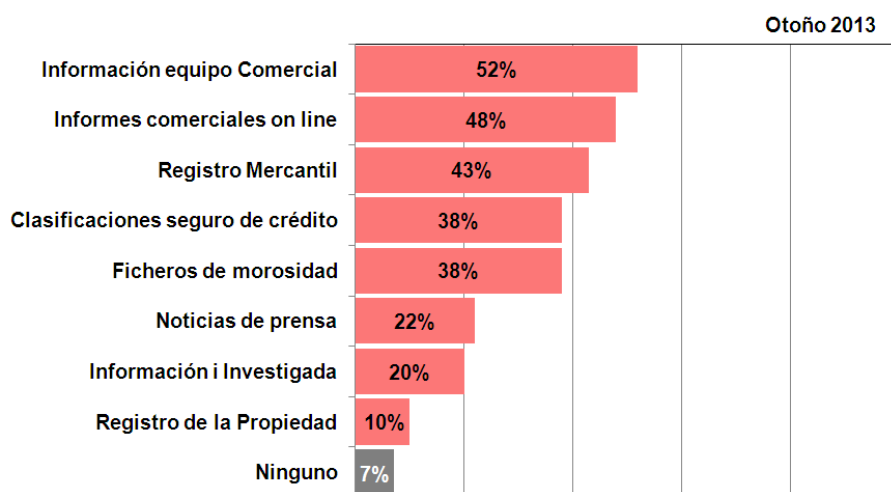
Gráfico 19

Aunque se aprecia una mejoría en los valores de acceso a la formación en materias concretas relacionadas con el Credit Management, es significativo que el 56% de los encuestados 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.

Es especialmente esperanzador el aumento, significativo, de aquellos que han recibido formación en el último año, así como los que lo recibieron hace algún tiempo más. Pero, a la vista de la poca demanda existente en el mercado de cursos estructurados, hay que pensar en 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.

# Gestión del Riesgo de Crédito

## ¿Qué información de gestión de riesgos utiliza?



20

Gráfico 20

¿Qué información alimenta la toma de decisiones a la hora de evaluar los riesgos asociados a un cliente?

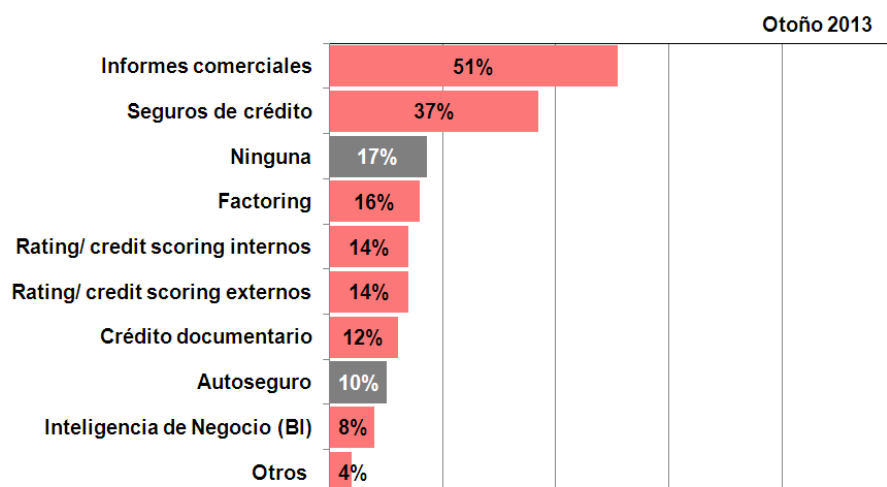
La información externa más utilizada (gráfico 20) proviene de los informes comerciales on line, que permiten acceder a cambio de un coste muy razonable a una valoración de riesgo y opinión de crédito.

La información aportada por el propio equipo comercial, que es quien mantiene de forma más intensa el contacto con otros operadores del sector, ocupa el lugar más relevante: es utilizada por el 52% de las empresas. Este concepto no es ajeno al seguro de crédito, cuya principal aportación de valor está en los efectos de red: aunar información suministrada por miles de empresas aseguradas para actualizar el comportamiento en pagos de millones de empresas. Las clasificaciones del seguro de crédito son valoradas como una fuente fiable y relevante del comportamiento en pagos por el 39% de las empresas, en línea con los ficheros de morosidad. La información investigada ocupa cada vez un lugar más relevante, siendo utilizada ya por una de cada cinco empresas.

Resulta positivo que sólo el 7% de las empresas afirme no utilizar ningún tipo de información para gestionar el riesgo asociado a sus clientes.

# Gestión del Riesgo de Crédito

## ¿Qué herramientas de gestión de riesgos utiliza?



21

Gráfico 21

Diversos indicadores de este estudio apuntan a que una de cada cuatro empresas no gestiona adecuadamente sus riesgos. El uso de herramientas de gestión de riesgos muestra claramente esta bolsa. Un 17% de las empresas (gráfico 21) admite no utilizar ninguna herramienta y un 10% adicional lo hace de forma reactiva a través del autoseguro.

La herramienta más utilizada, por una de cada dos empresas, es el informe comercial, seguida del seguro de crédito. Resulta significativo el uso del rating y el credit scoring, tanto de forma interna como externa.

La sexta oleada muestra la irrupción de la Inteligencia de Negocio (BI), que facilita la personalización de los sistemas de seguimiento y simplifica la toma de sus decisiones de negocio mediante la creación de cuadros de control. La democratización de estas herramientas, que ya son utilizadas por el 8% de las empresas como alternativa para mejorar la gestión de riesgos, permite a las empresas analizar los datos de sectores completos de actividad, un determinado segmento de su cartera o un cliente concreto de manera exhaustiva.

## ¿Cuándo traslada una incidencia al Departamento de Recobros?



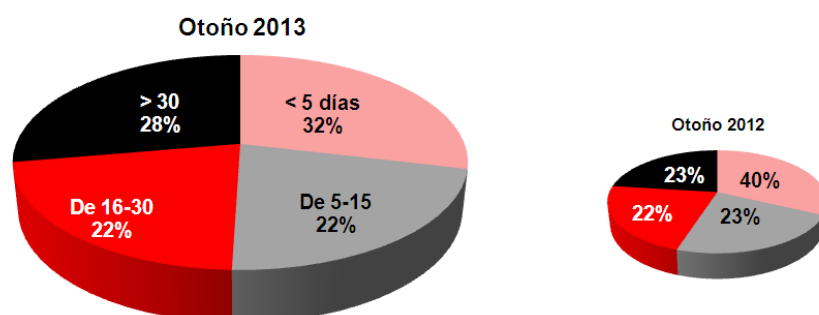
22

Gráfico 22

La antigüedad de la deuda es el principal enemigo de la eficacia en el recobro. ¿En qué momento trasladan las empresas sus incidencias en pagos a sus departamentos de Recobro?

El 28% (gráfico 22) realiza gestiones previas de cobro antes de iniciar los procesos de recuperación, un porcentaje ligeramente superior al registrado hace un año. El 39%, siete puntos menos que hace un año, inicia el recobro de manera inmediata. Un 21% adicional deja que transcurra un periodo de gracia al deudor.

X días...



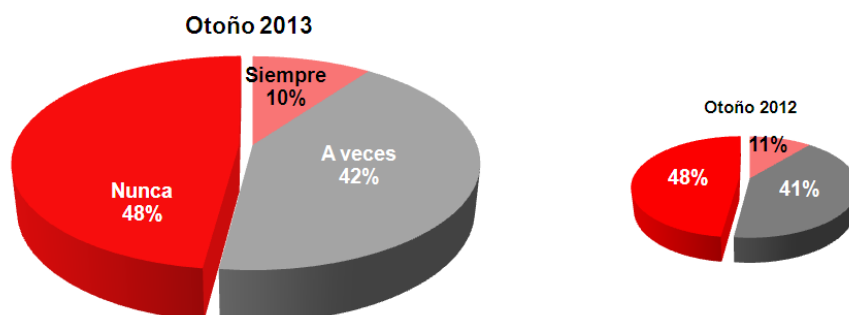
23

Gráfico 23

Los periodos extraordinarios concedidos al deudor antes de iniciar las acciones de recobro están muy lejos de su valor histórico previo a la crisis, pero muestran un cambio de tendencia. La concesión de plazos más amplios implica una recuperación del valor de la relación comercial en un marco económico más estable donde prima sostener el trabajo de rediseño de carteras comerciales llevado a cabo por miles de empresas.

El 28% de las empresas, cinco puntos más que hace un año, concede plazos superiores a los 30 días (gráfico 23). En la misma línea, la bolsa de empresas que concede menos de cinco días retrocede siete puntos, hasta el 32%.

## ¿Aplica intereses de demora?



24

Gráfico 24

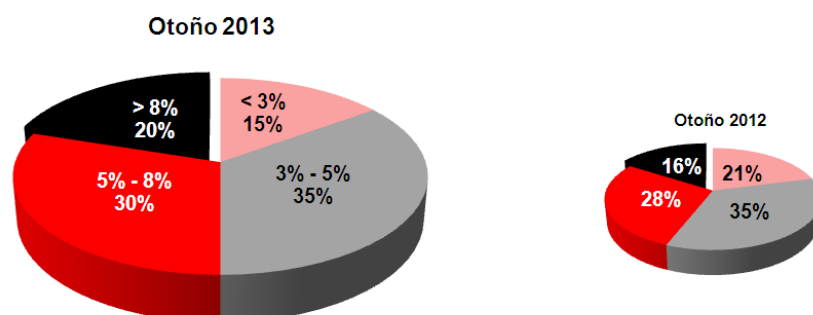
La Ley 3/2004 ya reconocía al acreedor el derecho automático a cobrar intereses de demora, pero el Real Decreto-Ley 4/2013 amplía algunos aspectos e introduce nuevos supuestos por los que se pueden trasladar costes al deudor. El tipo a aplicar durante el segundo semestre de 2013 es del 8,5%. Este tipo 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 10% de las empresas (gráfico 24), un porcentaje ligeramente inferior a la oleada de otoño de 2012, siempre.

En el marco del endurecimiento de la negociación de cobros, este estudio registró en 2012 un cambio significativo en la bolsa de empresas que los aplica sólo en algunos casos, un 41% frente al 28% de la oleada de 2011. En este sentido, cabe destacar que está siendo utilizado de forma creciente como herramienta de presión para cobrar el principal de la deuda.



## ¿Qué interés aplica?



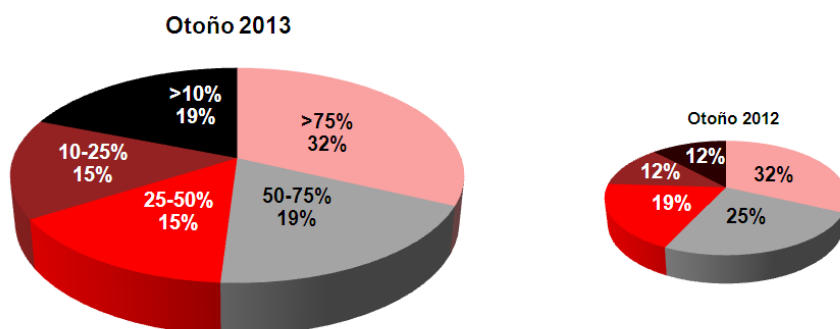
25

Gráfico 25

Sólo el 20% 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 ligeramente superior al 16% que arrojaba este estudio hace un año, pero aún minoritario. Estos resultados refuerzan la idea ya expresada de que los intereses de demora constituyen un elemento de negociación.

En cualquier caso, se percibe un endurecimiento en los tramos de intereses solicitados: no sólo se amplía la bolsa de empresas que solicita intereses por encima del 8%. También lo hace la de empresas que se mueven en el tramo del 5%-8%, mientras que disminuyen de forma significativa las empresas que negociaban intereses de demora inferiores al 3%.

## ¿Qué porcentaje de éxito tiene su acción de recobro?



26

Gráfico 26

La evolución de los valores en la respuesta a esta pregunta revela una disminución en los porcentajes de éxito. La bolsa de empresas que no logra recobrar más del 25% crece 10 puntos en un año, pasando 24% al 34%. El que no paga es porque no puede ni podrá hacerlo, más que por falta de liquidez puntual, como venía ocurriendo hasta ahora.

Especialmente relevante es el incremento en la zona de mínima efectividad del recobro, por debajo del 10%, donde ya se concentra el 19% del tejido empresarial. Este cambio refleja la dificultad creciente, en esta fase de la crisis, para culminar con éxito las acciones de recobro, antes situaciones por todos conocidas como los cierres de empresas y el cese en la actividad de un gran número de profesionales y autónomos.

## 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 54%, lleva más de 80 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 un operador global del seguro de crédito presente en 45 países. Con una cuota de mercado de aproximadamente el 31% del mercado mundial del seguro de crédito, tiene acceso a la información de crédito en más de 100 millones de empresas en todo el mundo y toma cerca de 20.000 decisiones diarias de límites de crédito comercial. El operador global consolida su actividad dentro del Grupo Catalana Occidente.

27

## Acerca de Iberinform

---

Iberinform es una compañía de Crédito y Caución que proporciona soluciones de Inteligencia de Negocio para las áreas financieras, marketing e internacional. Ofrece herramientas que facilitan la gestión de riesgos, análisis y seguimiento de clientes o sectores en todo su ciclo de relación con la empresa, desde la prospección hasta la recuperación de deudas tanto nacionales e internacionales.

Su servicio de información empresarial permite obtener informes de empresas en todo el mundo y consultar directamente online los informes de 22 países clave para los exportadores españoles. Asimismo ofrece acceso a los mayores ficheros de morosidad bancaria española como son el RAI y ASNEF Empresas.

Es el único proveedor del mercado que cuenta con una red propia de informadores que amplían y actualizan la información proveniente de las fuentes públicas. Asimismo, dispone de bases de datos de marketing (online y a medida) y de un servicio de registros, que facilita un acceso rápido y cómodo a los registros de la propiedad, mercantiles y de tráfico.

## Sobre el Observatorio de Riesgo de Crédito

---

La Cátedra de Cash Management, impulsada por el IE Business School, ha creado, con el apoyo de Crédito y Caución e Iberinform, el primer Observatorio del Riesgo de Crédito 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.