
II ESTUDIO DE LA GESTIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO EN ESPAÑA

LA GESTIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO EN ESPAÑA

Ficha técnica del estudio

- El trabajo de campo del observatorio ha sido realizado por Iberinform entre septiembre y octubre, a través de 292 entrevistas a profesionales involucrados con el credit management.
- Las conclusiones han sido elaboradas por los miembros de la Cátedra vinculados al Observatorio del Riesgo de Crédito.

COMUNIDAD	% EMPRESAS
Madrid	32%
Cataluña	13%
Andalucía	11%
Comunidad Valenciana	11%
Castilla y León	6%
Galicia	6%
País Vasco	5%
Murcia	4%
Aragón	4%
Otras CC.AA	7%
TOTAL	292

LA GESTIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO EN ESPAÑA

Ficha técnica del estudio

- Sectorialmente, la distribución es muy similar al tejido empresarial.
- Por rangos de facturación, hay un cierto desplazamiento hacia la mediana y gran empresa, donde existe una mayor profesionalización de la gestión del riesgo de crédito a clientes.

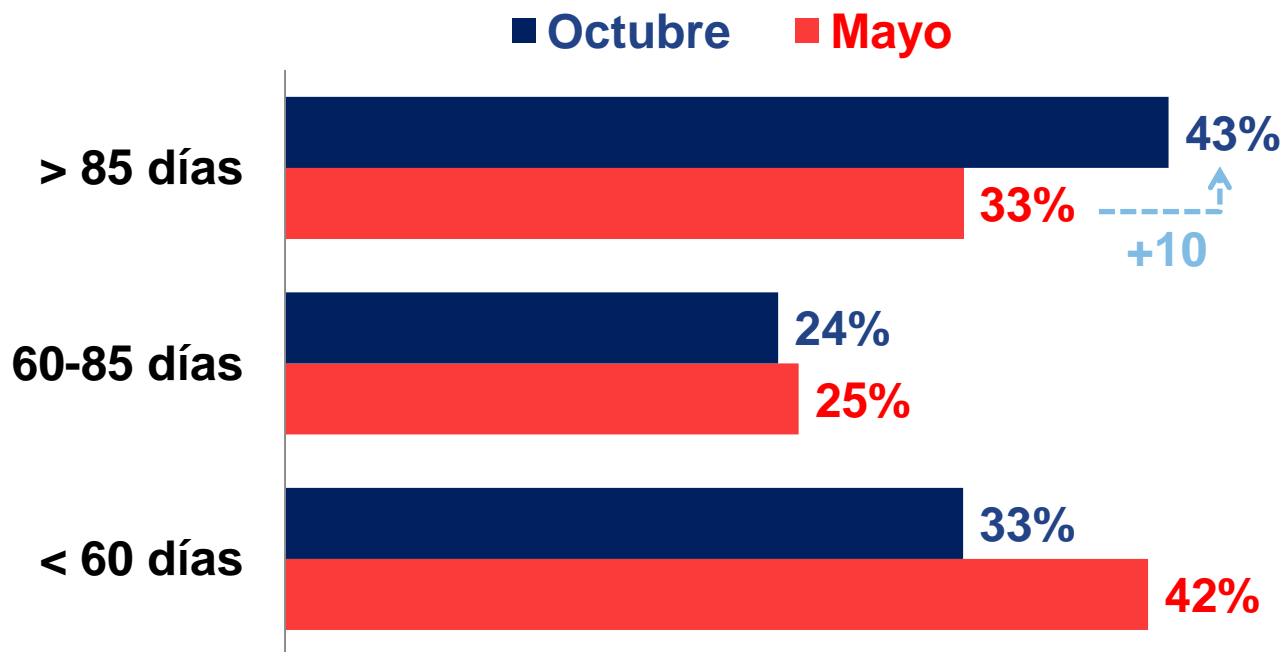
SECTOR DE ACTIVIDAD	% EMPRESAS
Servicios	29%
Industria	19%
Construcción	19%
Otros	12%
Financiero	8%
Transporte	6%
Energía	4%
Agricultura, ganadería, pesca	3%
TOTAL	292

RANGO DE FACTURACIÓN	% EMPRESAS
Inferior a 1 M euros	27%
Entre 1M y 3M euros	15%
Entre 3M y 10M euros	21%
Entre 10M y 50M euros	18%
Entre 50M y 250M euros	8%
Más de 250M euros	10%
TOTAL	292

Pequeña
Mediana
Grande

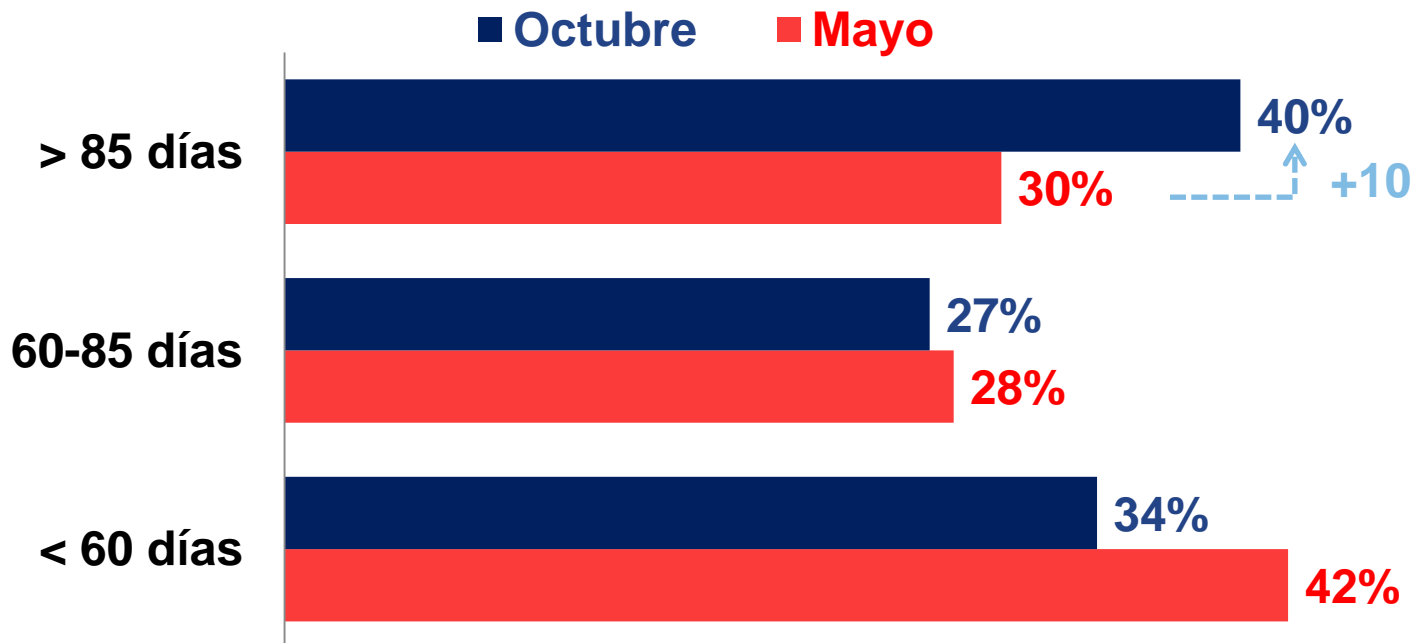
LA GESTIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO EN ESPAÑA

¿Cuál es el plazo medio de cobro de su empresa en 2011?



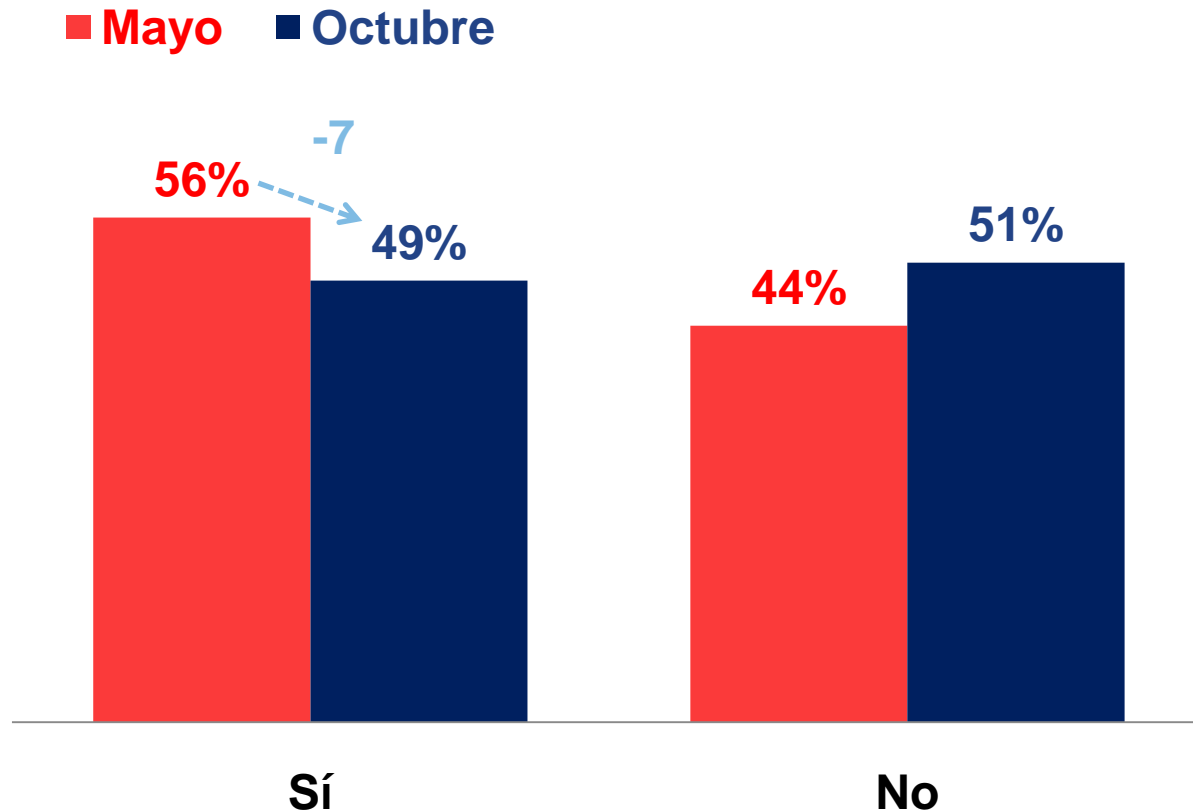
LA GESTIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO EN ESPAÑA

¿Cuál cree que será el plazo medio de cobro en 2012?



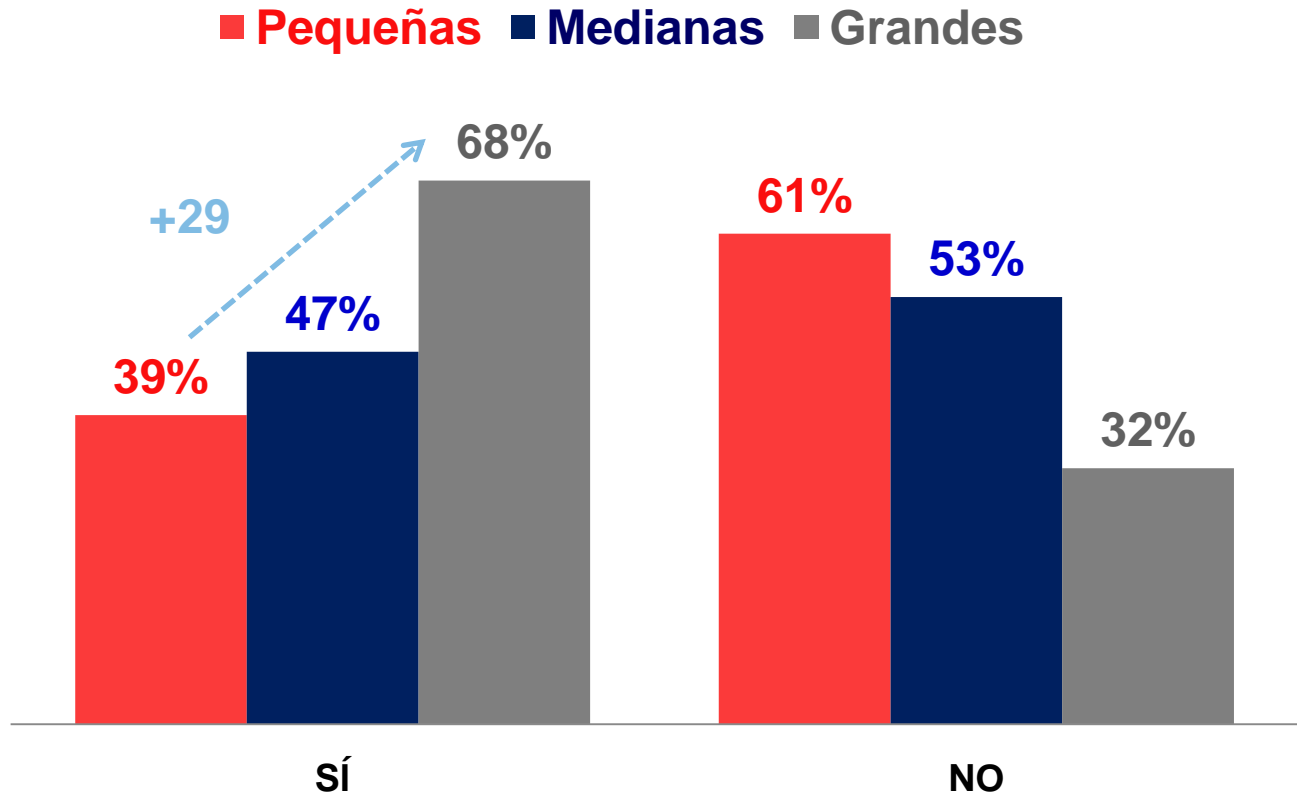
LA GESTIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO EN ESPAÑA

¿Ha sufrido alguna incidencia significativa de cobro este año?



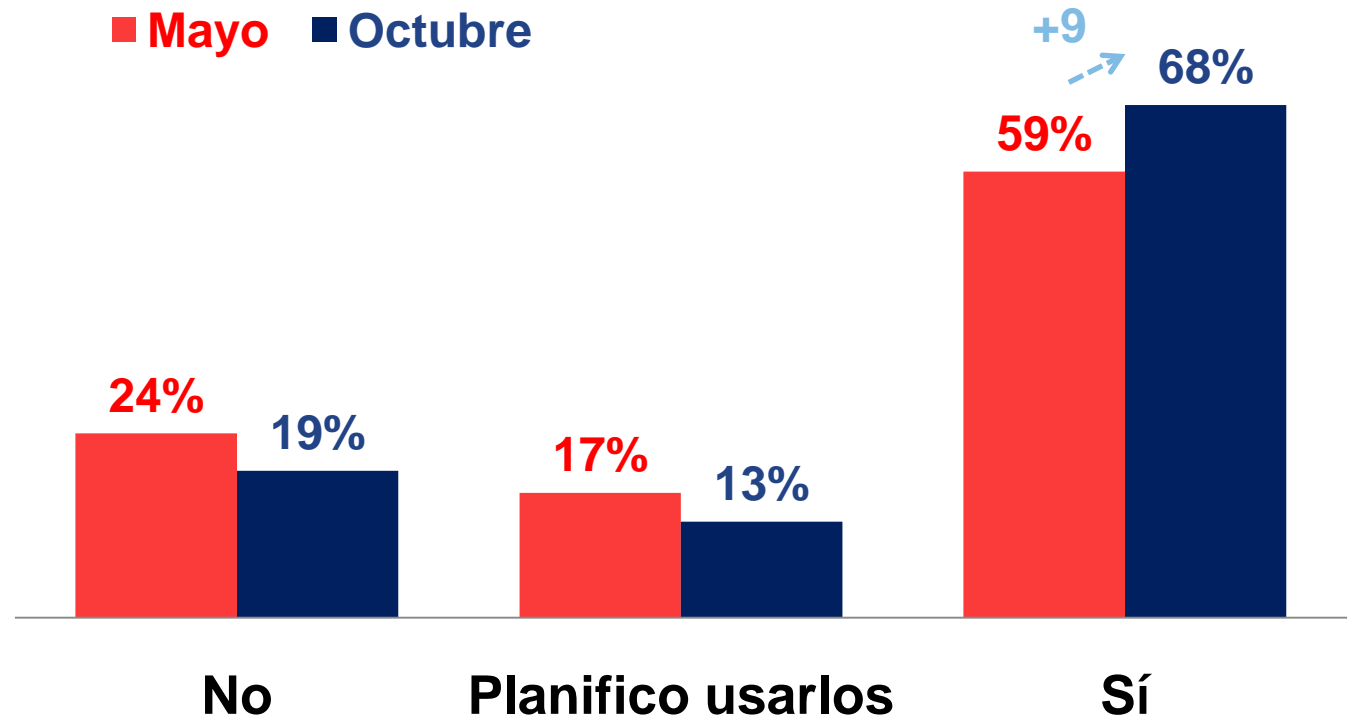
LA GESTIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO EN ESPAÑA

¿Ha sufrido alguna incidencia significativa de cobro este año?



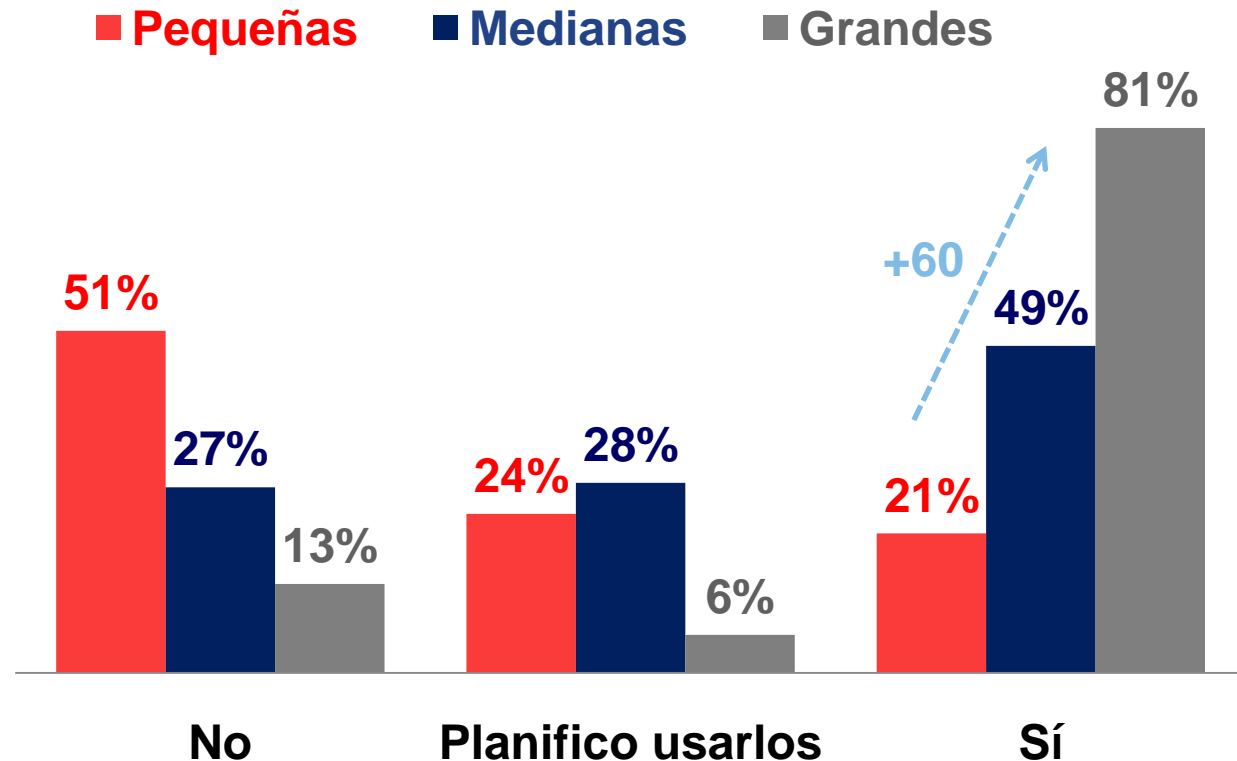
LA GESTIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO EN ESPAÑA

¿Utiliza criterios de solvencia para seleccionar nuevos clientes?



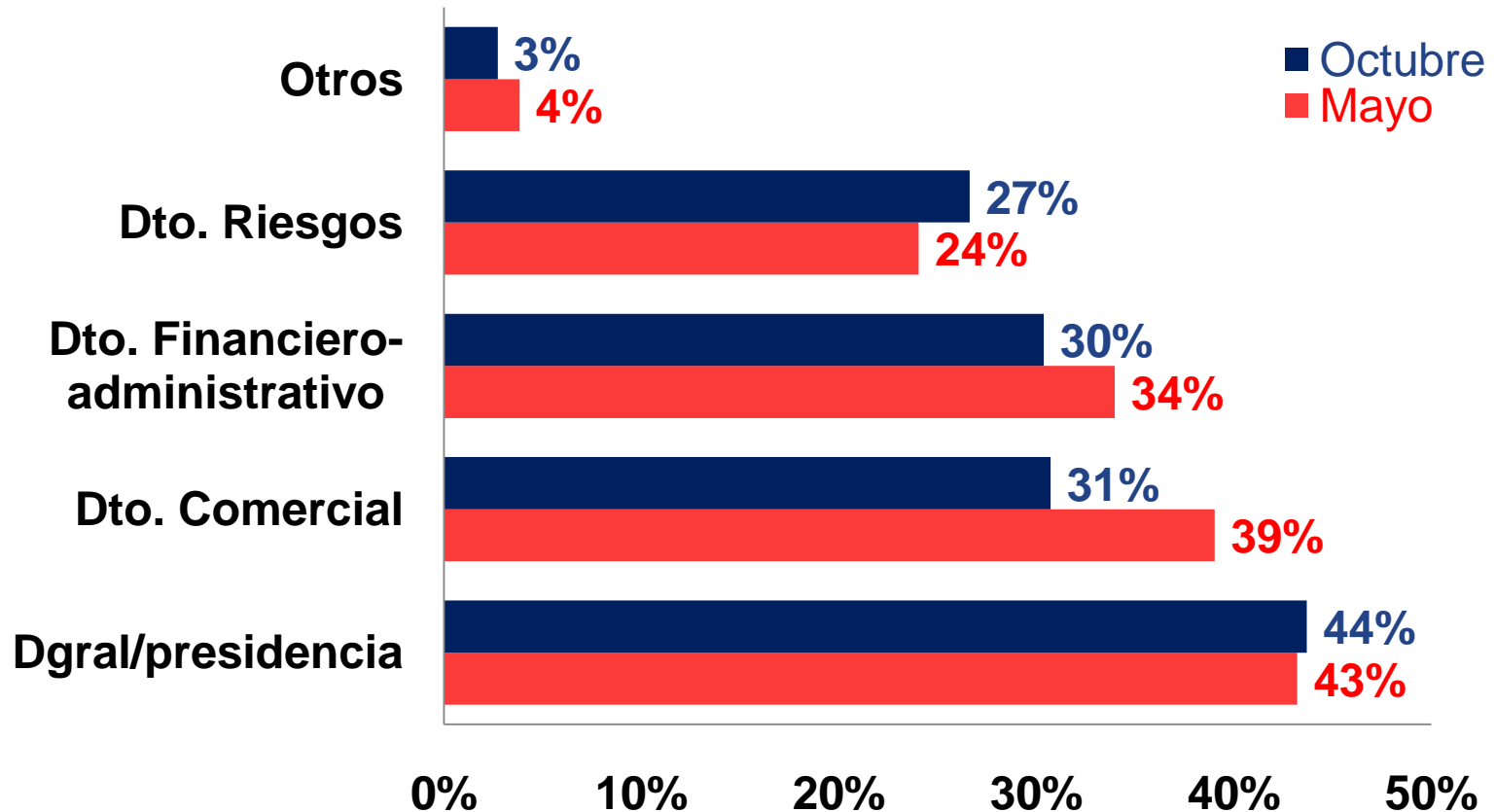
LA GESTIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO EN ESPAÑA

¿Utiliza criterios de solvencia para seleccionar nuevos clientes?



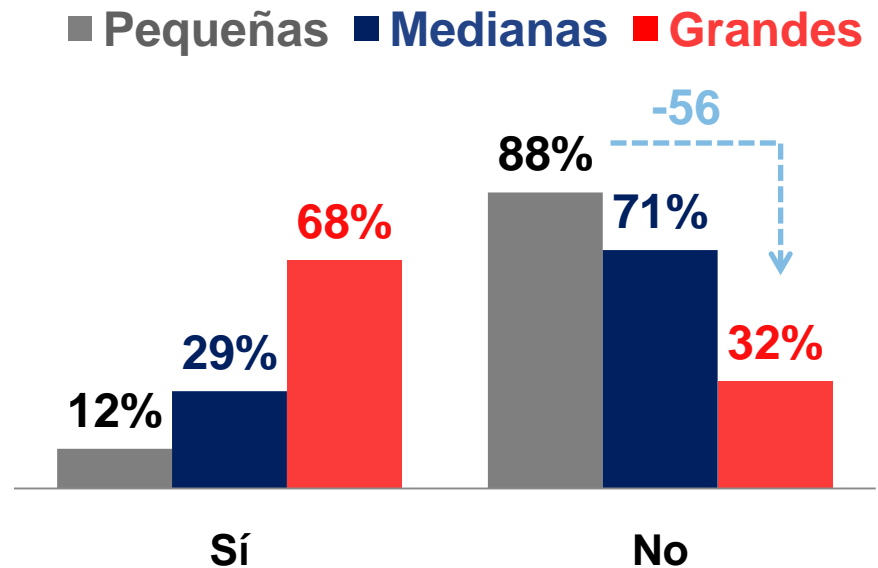
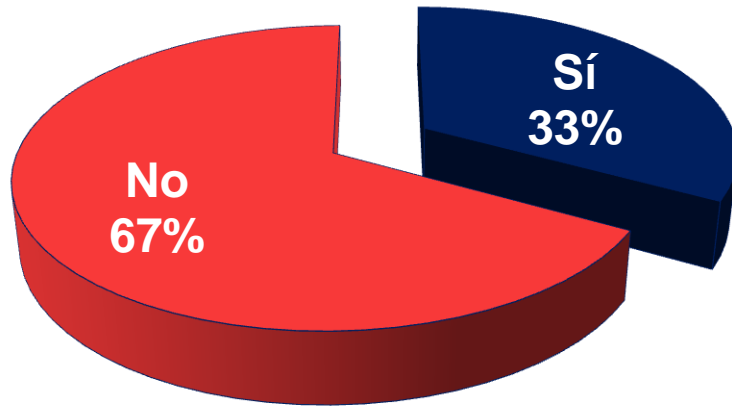
LA GESTIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO EN ESPAÑA

¿De qué departamentos depende la entrada de un cliente?



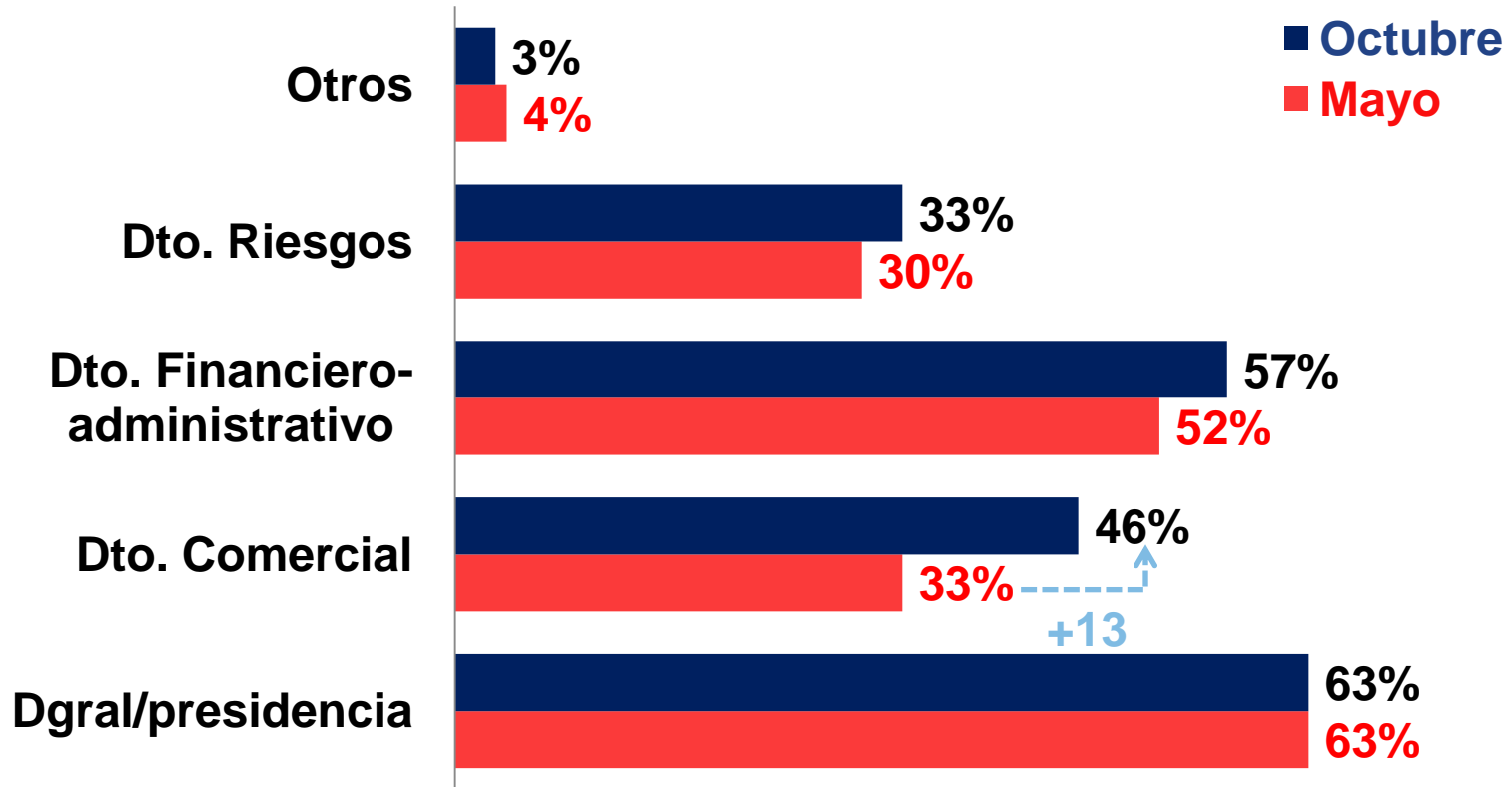
LA GESTIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO EN ESPAÑA

¿Tiene su empresa un Comité de Riesgos?



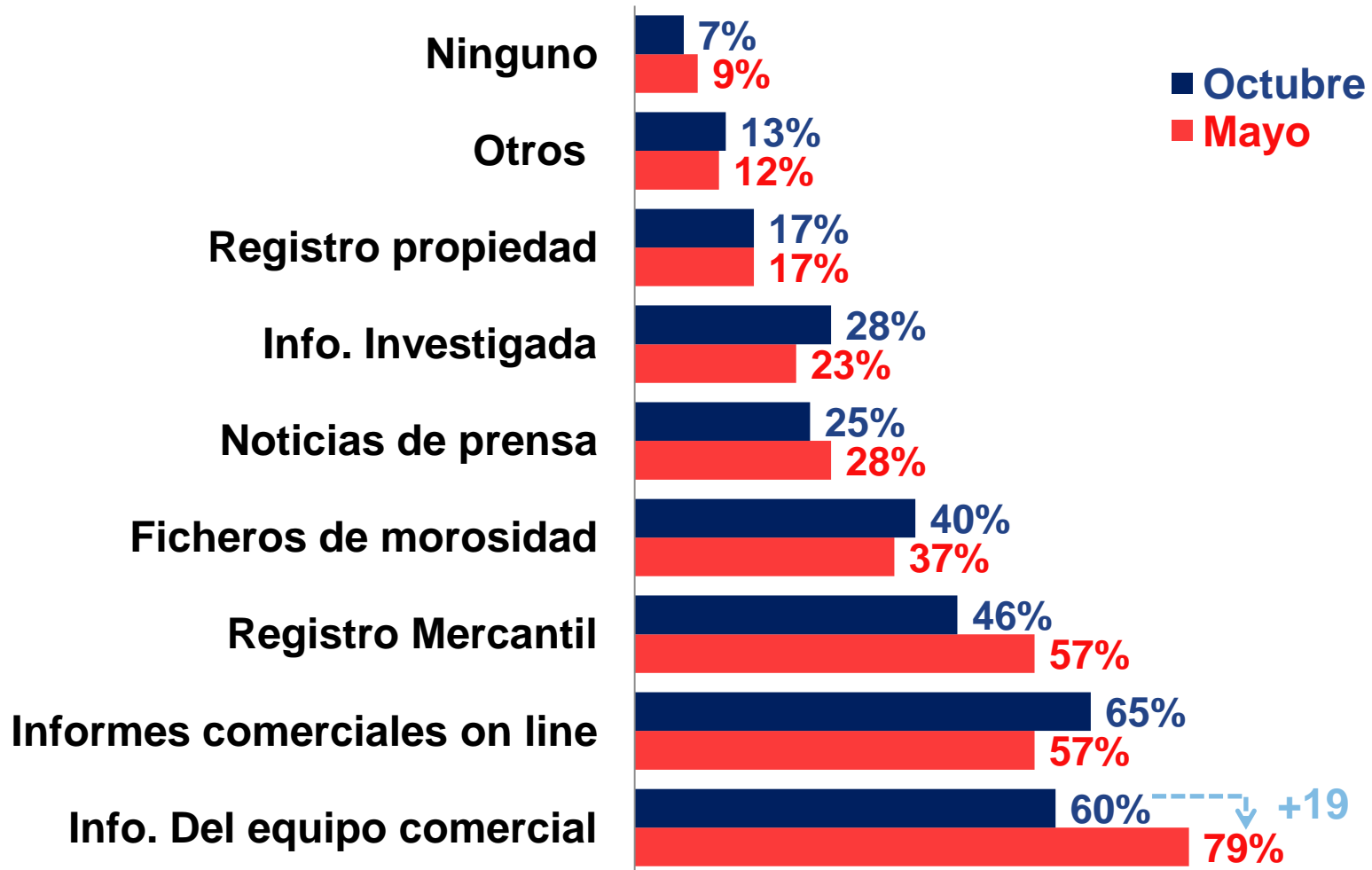
LA GESTIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO EN ESPAÑA

¿Qué departamentos participan en la política de riesgos?



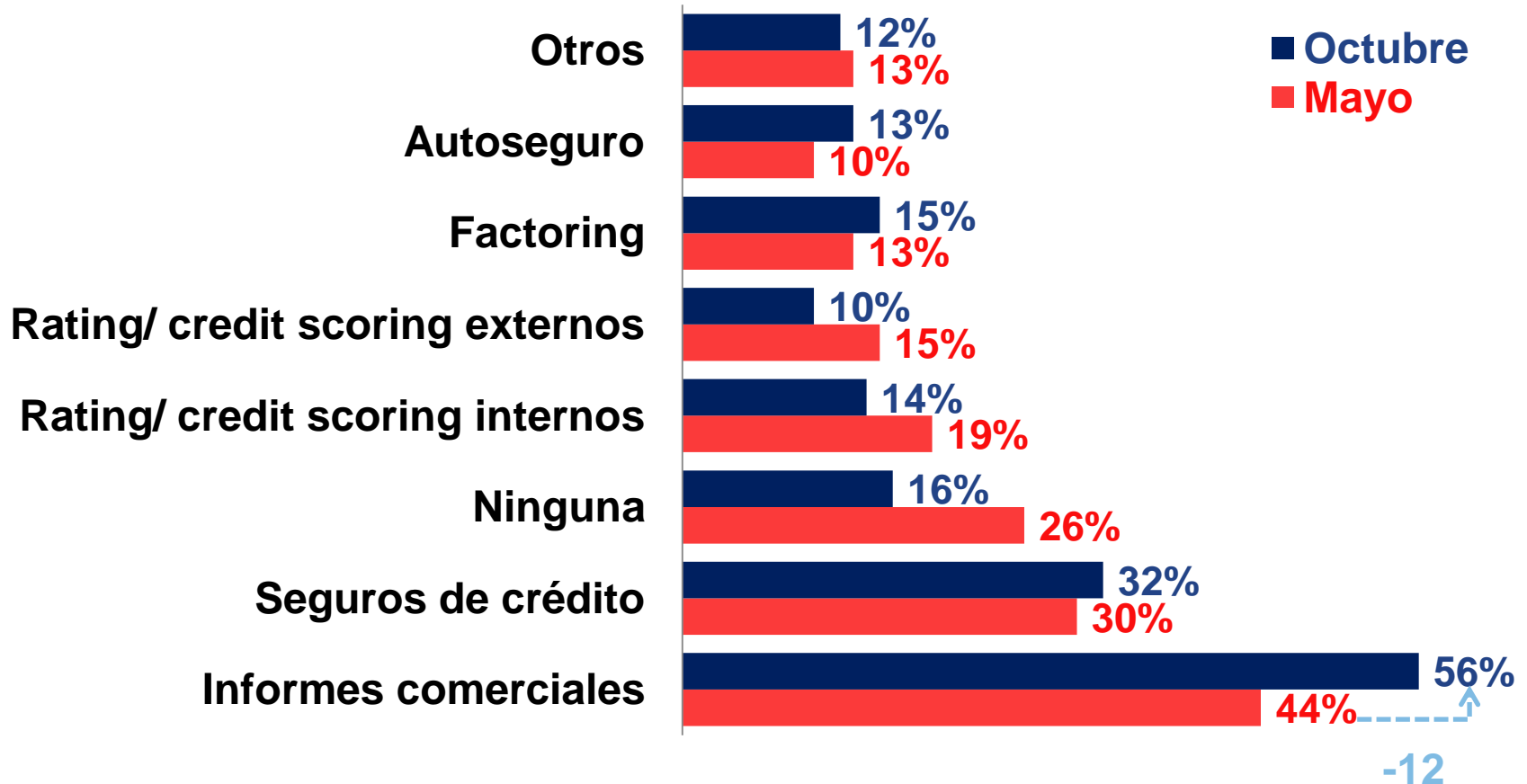
LA GESTIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO EN ESPAÑA

¿Qué información utiliza para gestionar sus riesgos?



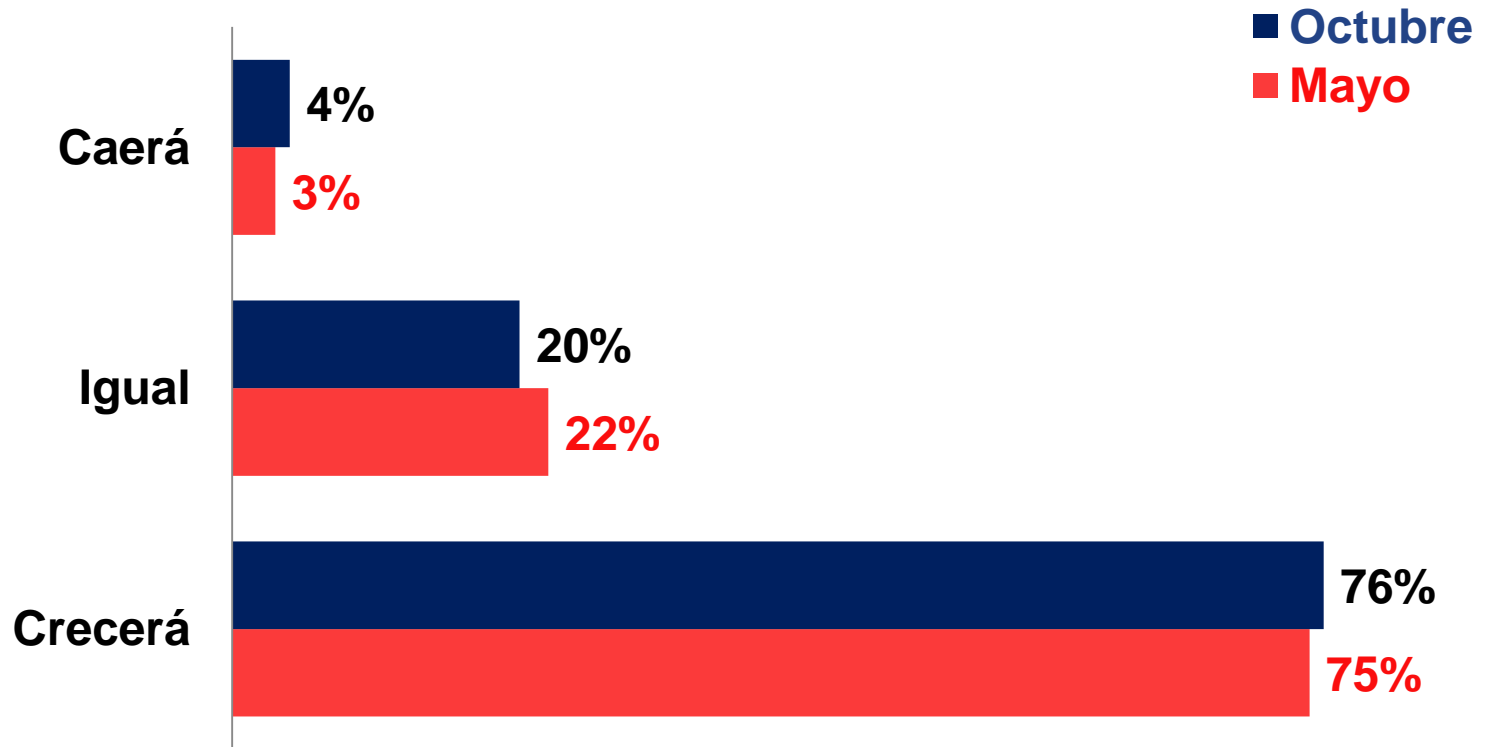
LA GESTIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO EN ESPAÑA

¿Qué herramientas de gestión de riesgos utiliza?



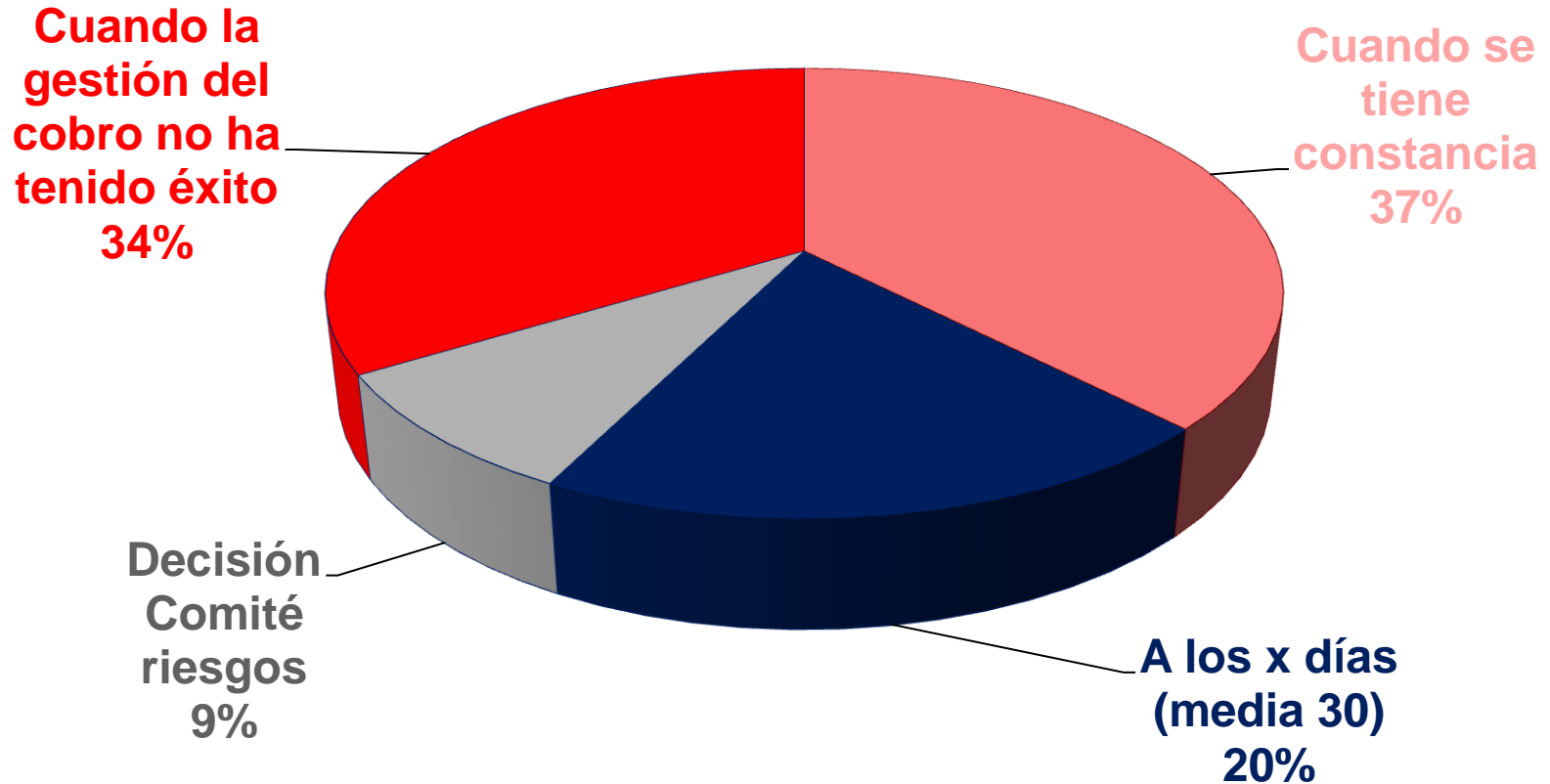
LA GESTIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO EN ESPAÑA

En los próximos años, la gestión del crédito en España...



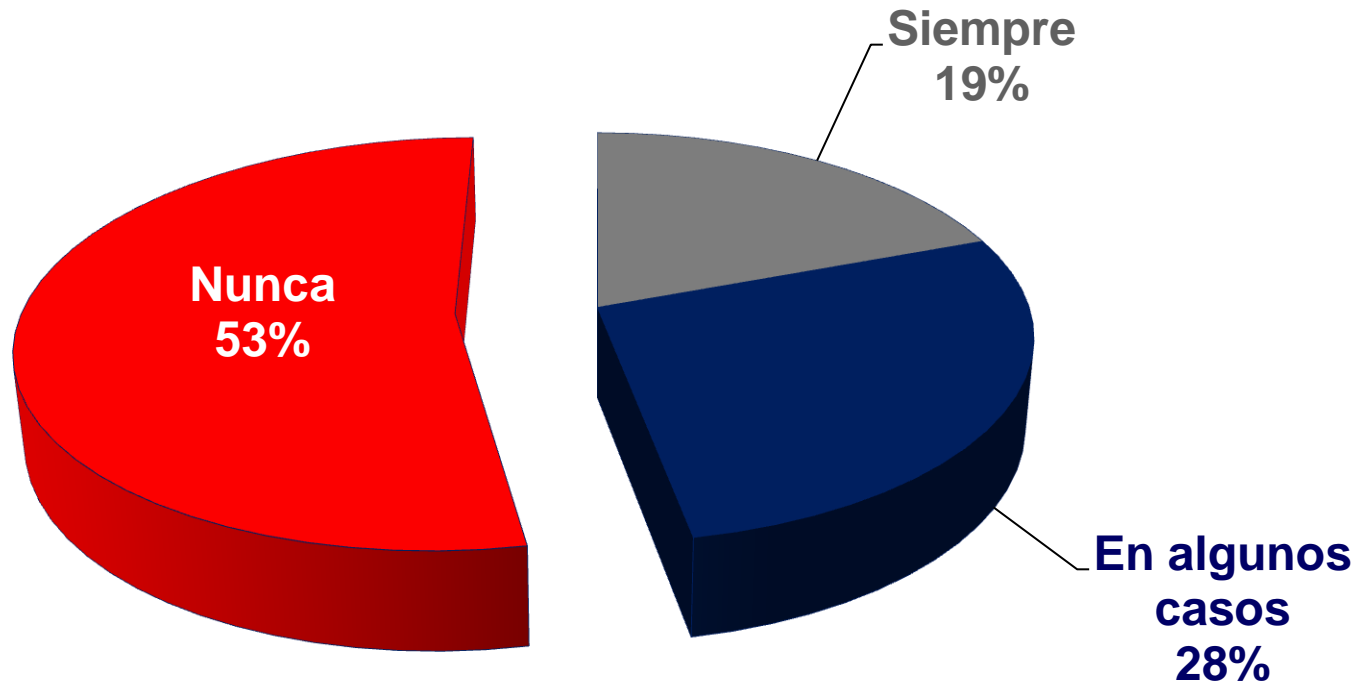
LA GESTIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO EN ESPAÑA

¿Cuándo se traslada una incidencia de pago al Departamento de Recobros?



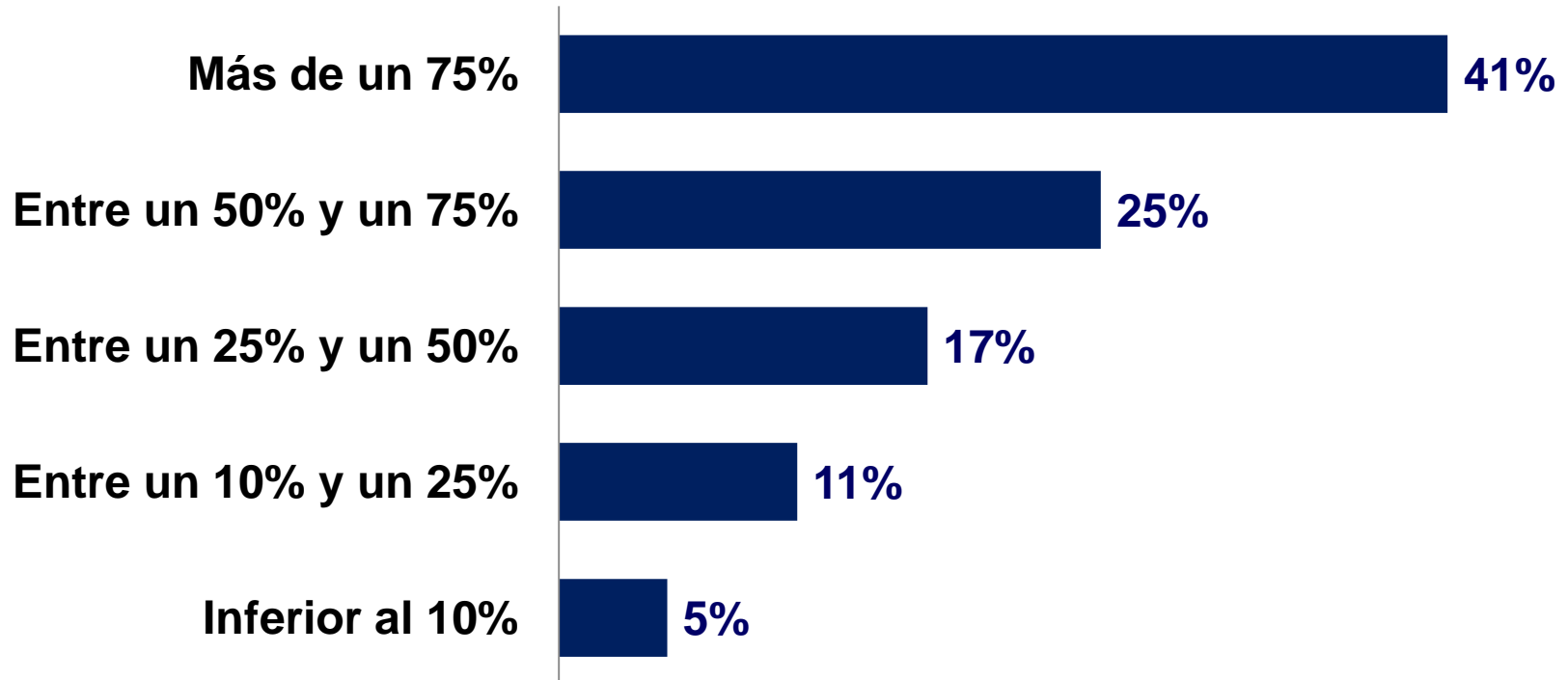
LA GESTIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO EN ESPAÑA

¿Aplica intereses de demora a los incumplimientos del plazo de pago?



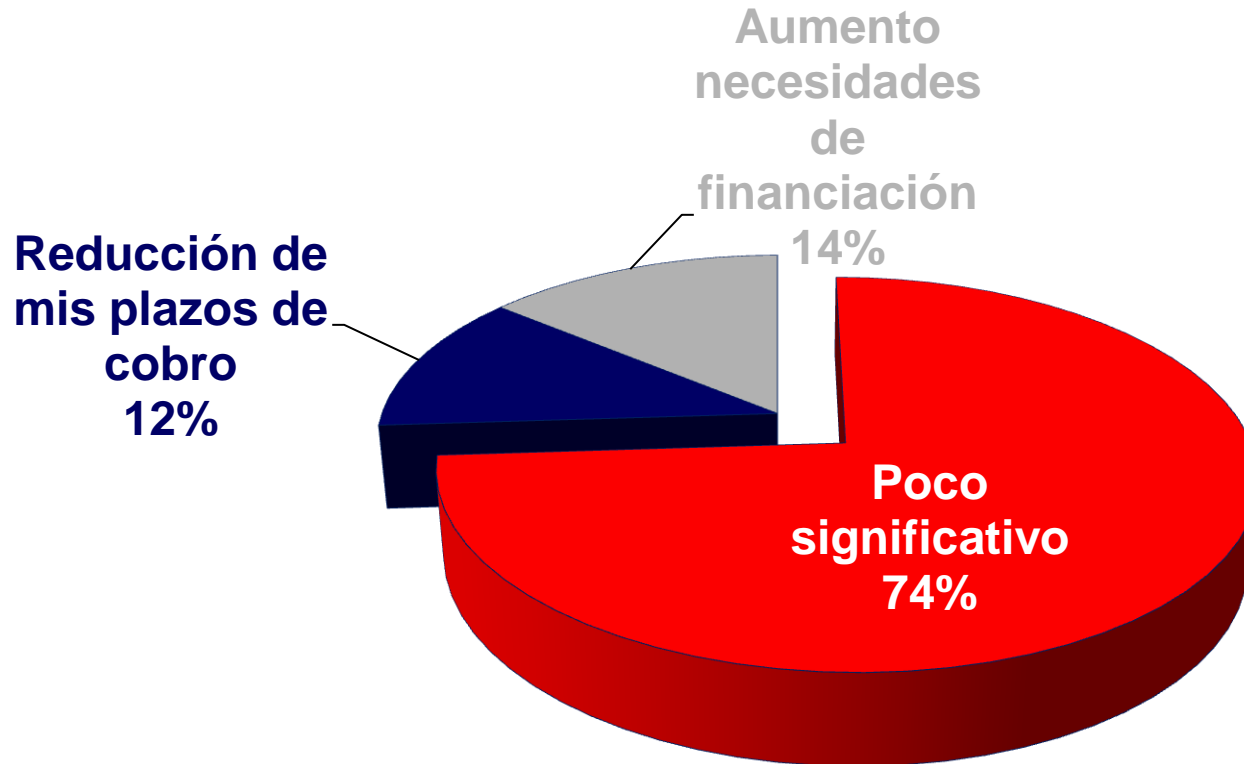
LA GESTIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO EN ESPAÑA

¿Qué éxito tiene en su acción de pagos atrasados?



LA GESTIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO EN ESPAÑA

¿Qué efectos ha tenido la Ley 15/2010 en su empresa?



LA GESTIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO EN ESPAÑA

Conclusiones generales I

- La morosidad afecta de forma significativa al 49% de las empresas, pero se ha producido una disminución de siete puntos.
- Existen significativas diferencias entre pequeña, mediana y gran empresa en la Gestión del Riesgo de Crédito en España.
- El 43% de las empresas incumple los plazos de pago que dicta la nueva Ley de Morosidad.
- Las empresas españolas prevén que van a continuar incumpliendo la Ley en el año 2012.
- Más de la mitad de las empresas españolas no aplica intereses de demora en el incumplimiento de pago.
- El máximo ejecutivo participa en la gestión de entrada de un cliente en cerca de la mitad de las empresas españolas.

LA GESTIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO EN ESPAÑA

Conclusiones generales II

- Las empresas españolas se preocupan cada vez más de analizar a los clientes con los que trabajan.
- Dos de cada tres empresas no tiene Comité de Riesgos, estadística que empeora en medianas y pequeñas empresas.
- Los informes comerciales son la herramienta más utilizada para gestionar los riesgos de empresa, seguidos del seguro de crédito.
- Tres de cada cuatro empresas cree que la gestión de crédito en España crecerá en importancia en el futuro.

10º BARÓMETRO DE PRÁCTICAS DE PAGO EN EL MUNDO

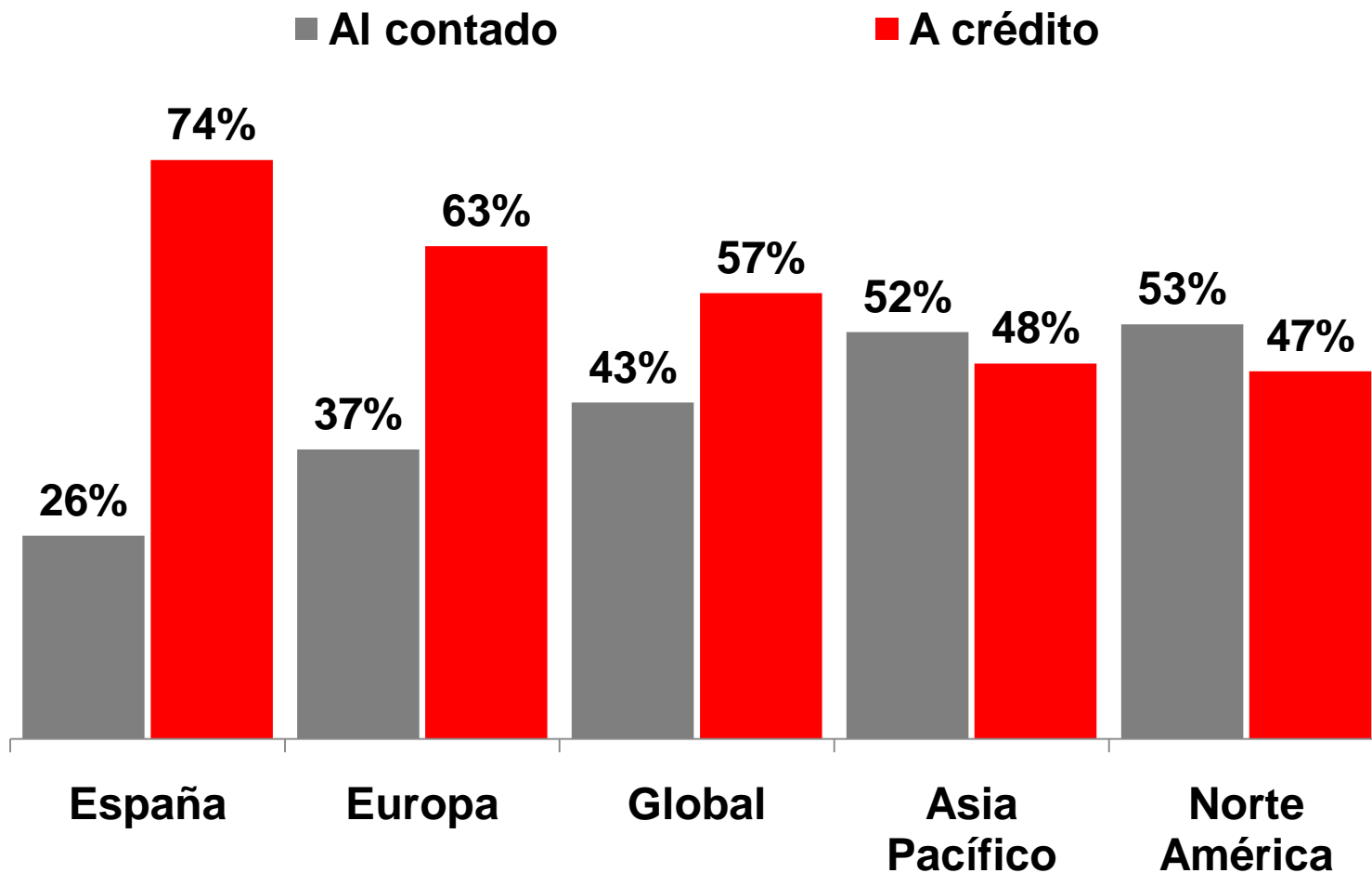
PRÁCTICAS DE PAGO EN EL MUNDO

La perspectiva global

- **10º Edición del Barómetro de Prácticas de Pago centrado en entrevistas a 5.400 empresas de 27 de los mercados más relevantes del mundo, básicamente en tres zonas:**
 - **17 en Europa: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, Eslovaquia, España, Francia, Gran Bretaña, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Países Bajos, Polonia, República Checa, Suecia y Suiza.**
 - **Siete en Asia: Australia, China, Hong Kong, Indonesia, Japón, Singapur y Taiwan.**
 - **Tres en Norteamérica: Canadá, México y EE UU.**
- **Analiza la gestión y oferta del crédito comercial así como el comportamiento de clientes nacionales e internacionales.**
- **Grupo Atradius es uno de los tres operadores del seguro de crédito a nivel mundial con presencia en 42 países.**

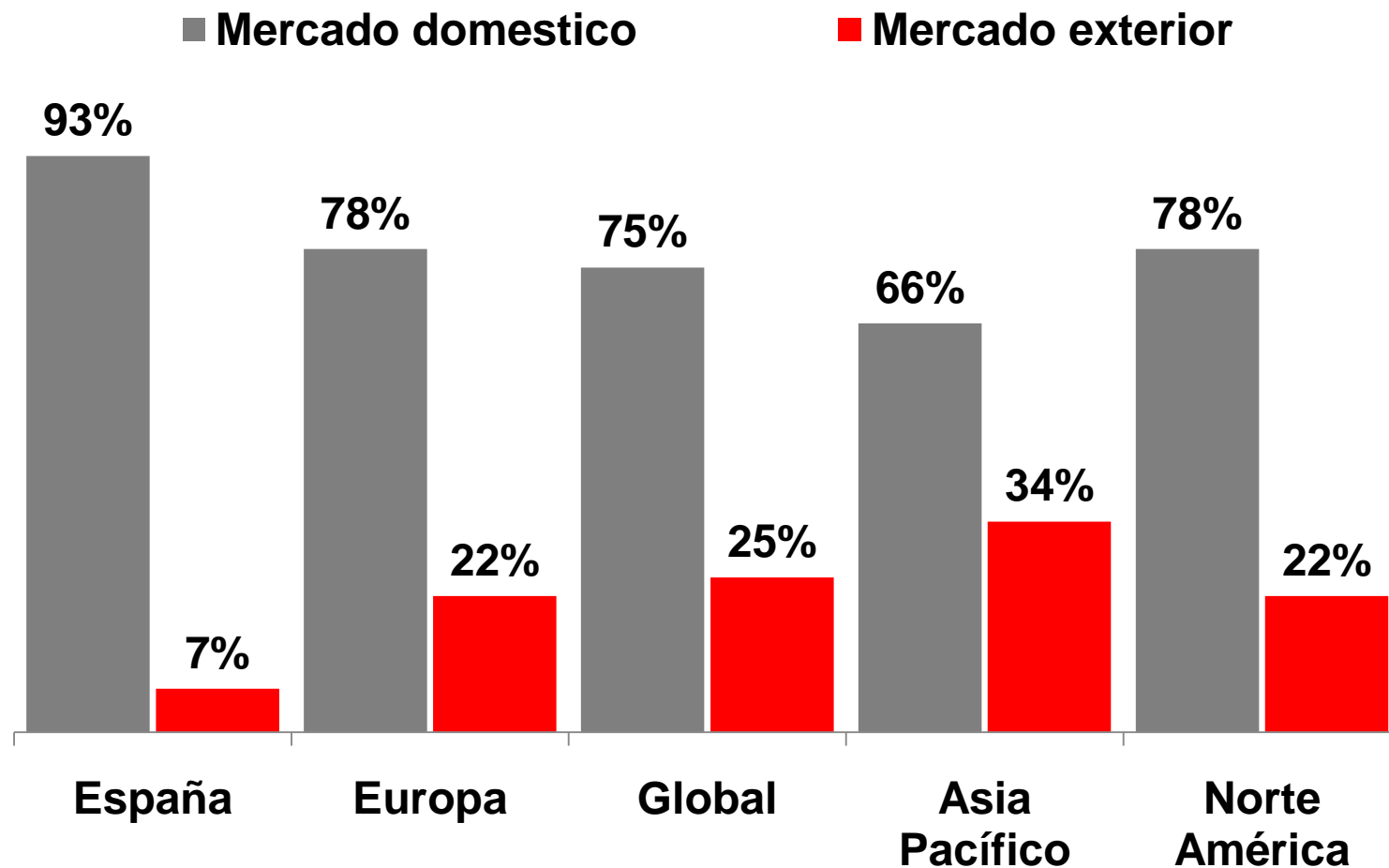
PRÁCTICAS DE PAGO EN EL MUNDO

¿Cuántas operaciones B2B se realizan a crédito?



PRÁCTICAS DE PAGO EN EL MUNDO

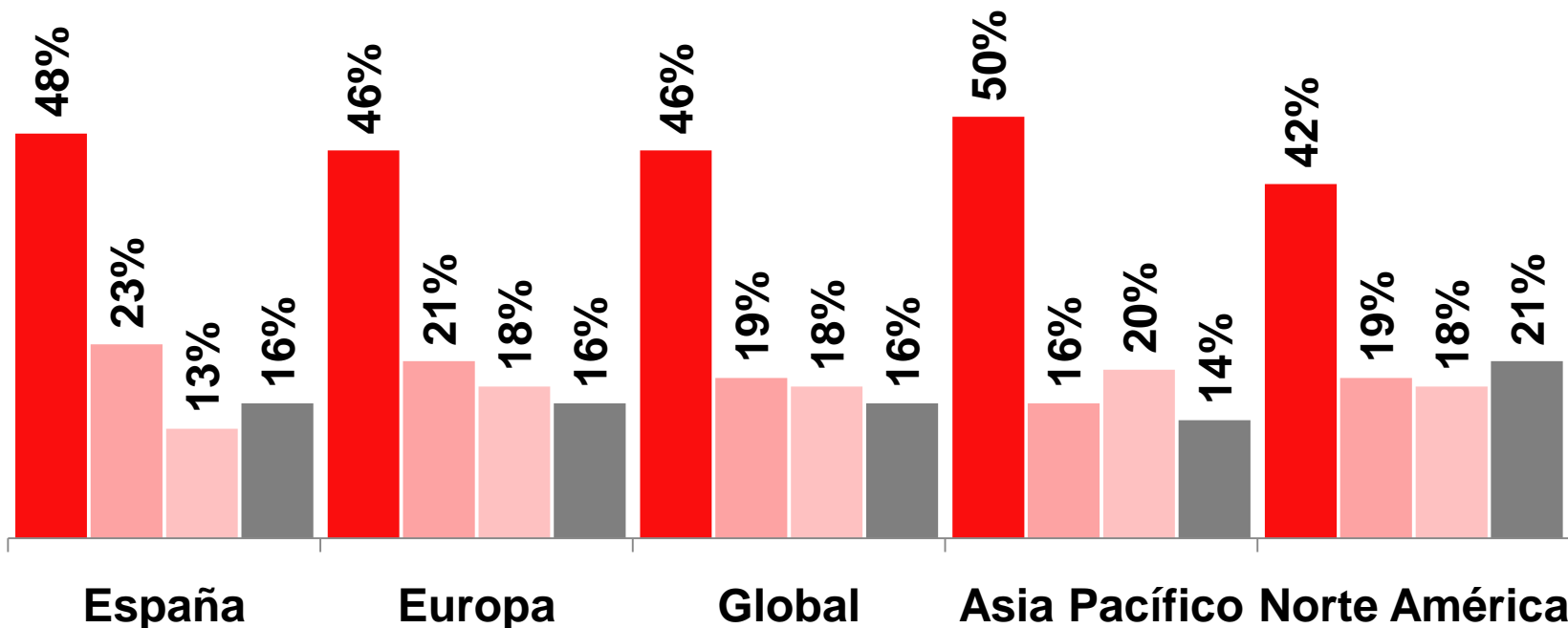
¿Cuántas de esas operaciones a crédito son en otro mercado?



PRÁCTICAS DE PAGO EN EL MUNDO

¿Porqué ofrecer riesgo comercial en el B2B?

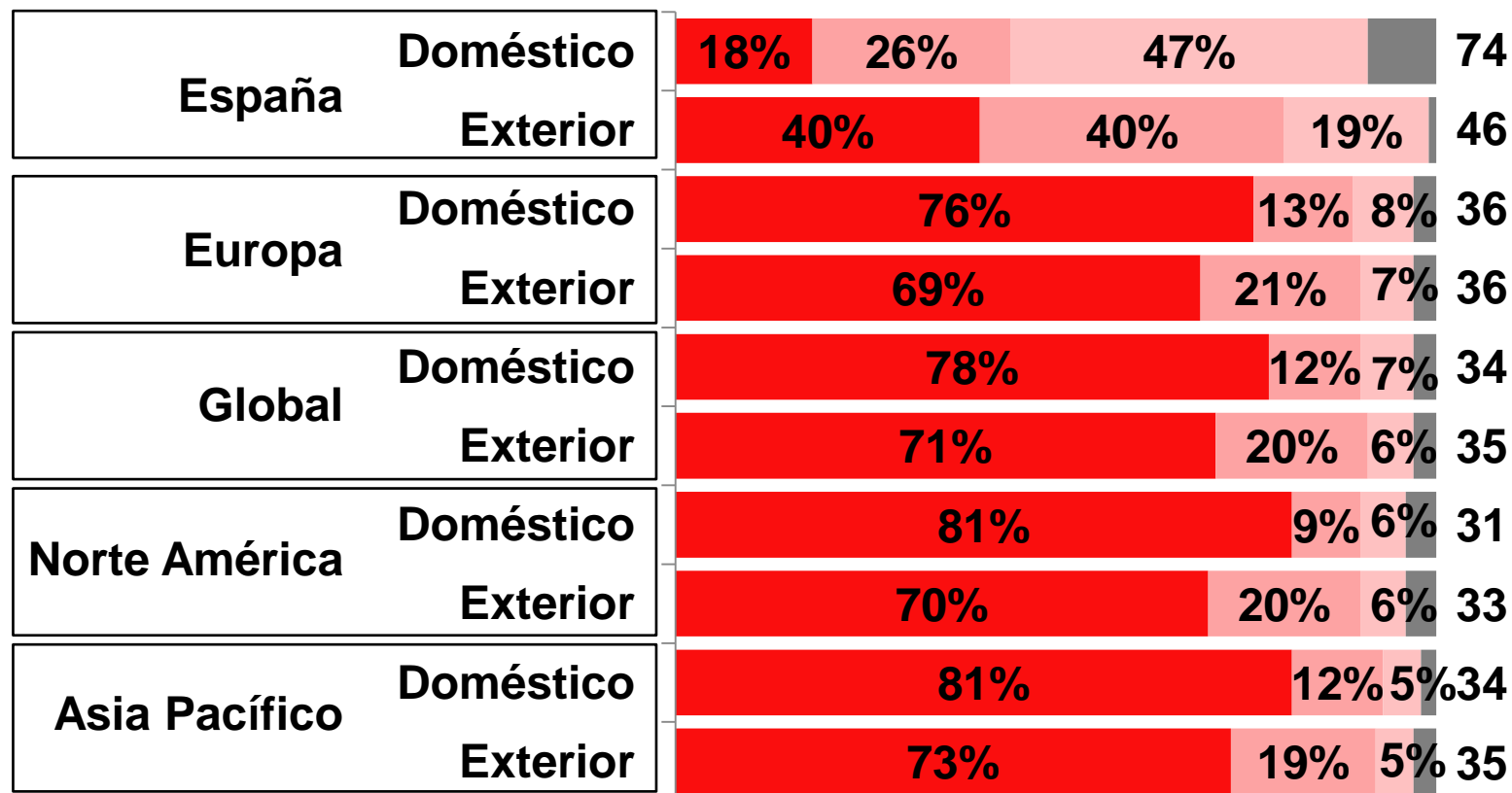
- Establecer relación comercial a LP
- Promoción de ventas
- Dar tiempo para comprobar calidad
- Financiar a CP



PRÁCTICAS DE PAGO EN EL MUNDO

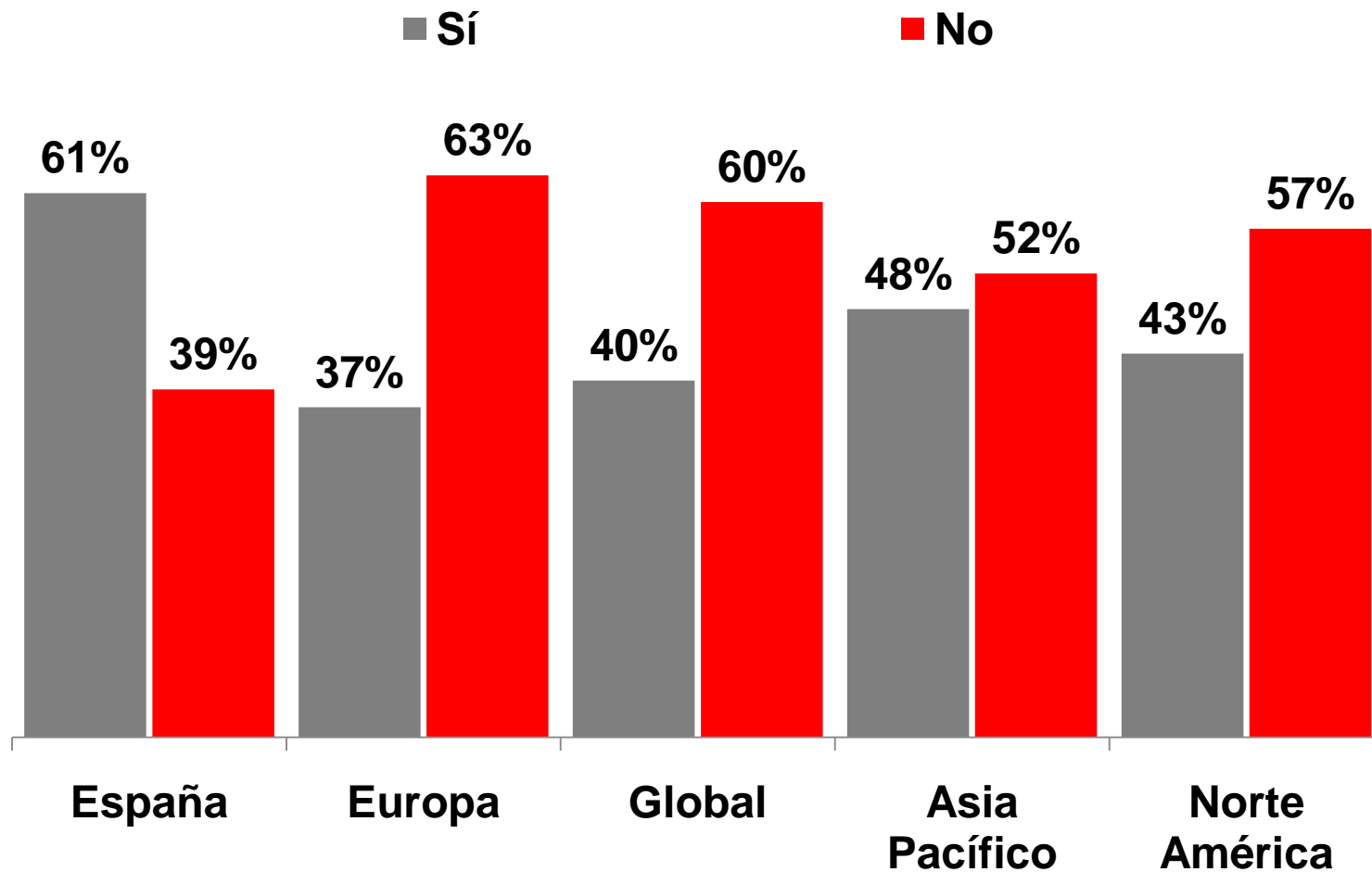
¿Qué plazos de pago se fijan en el B2B?

■ < 30 días ■ 31-60 días ■ 61-90 días ■ > 90 días



PRÁCTICAS DE PAGO EN EL MUNDO

¿Ofrece descuentos por pronto pago en el B2B?

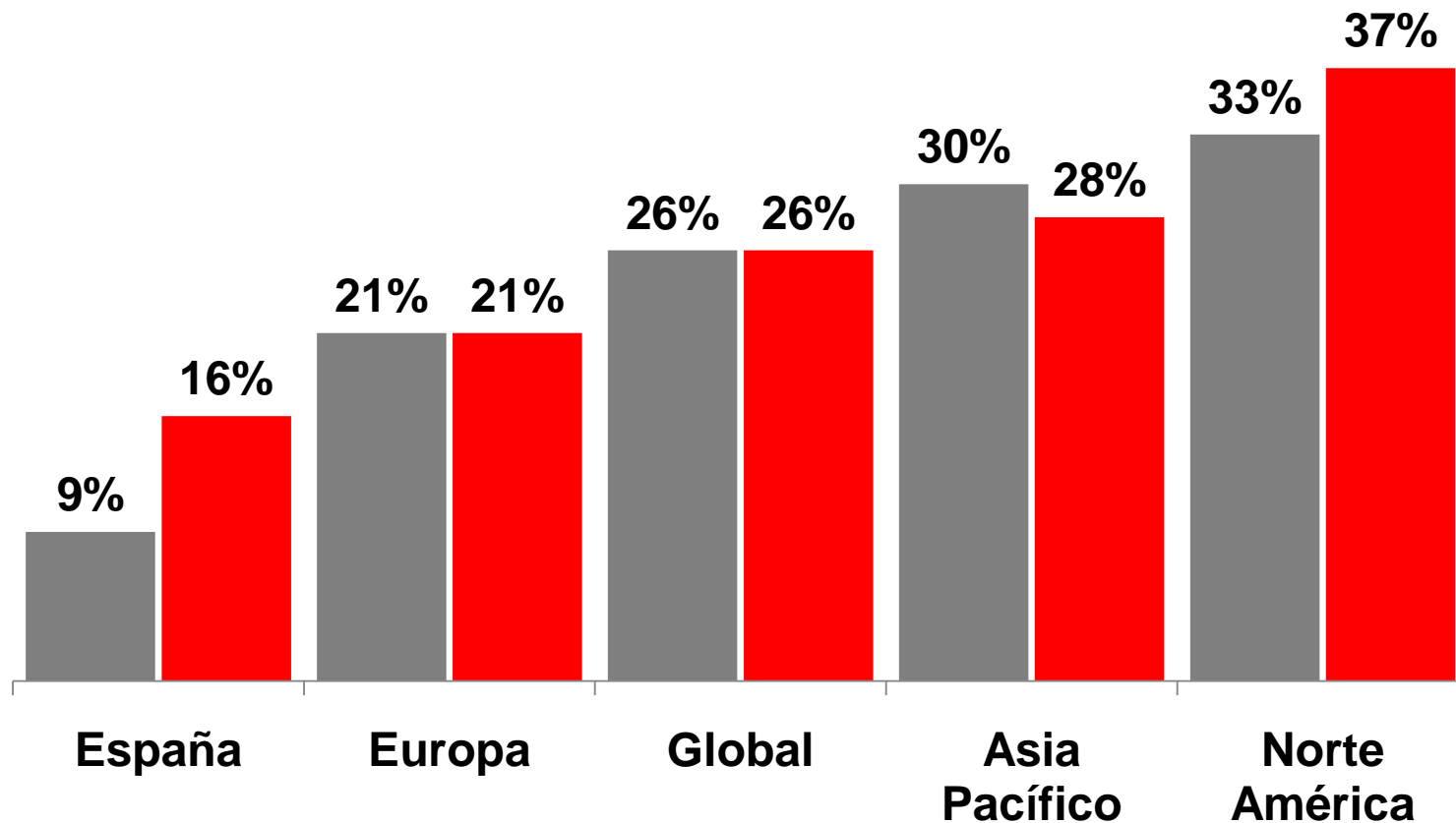


PRÁCTICAS DE PAGO EN EL MUNDO

¿Qué porcentaje de sus clientes los utilizan?

■ Mercado doméstico

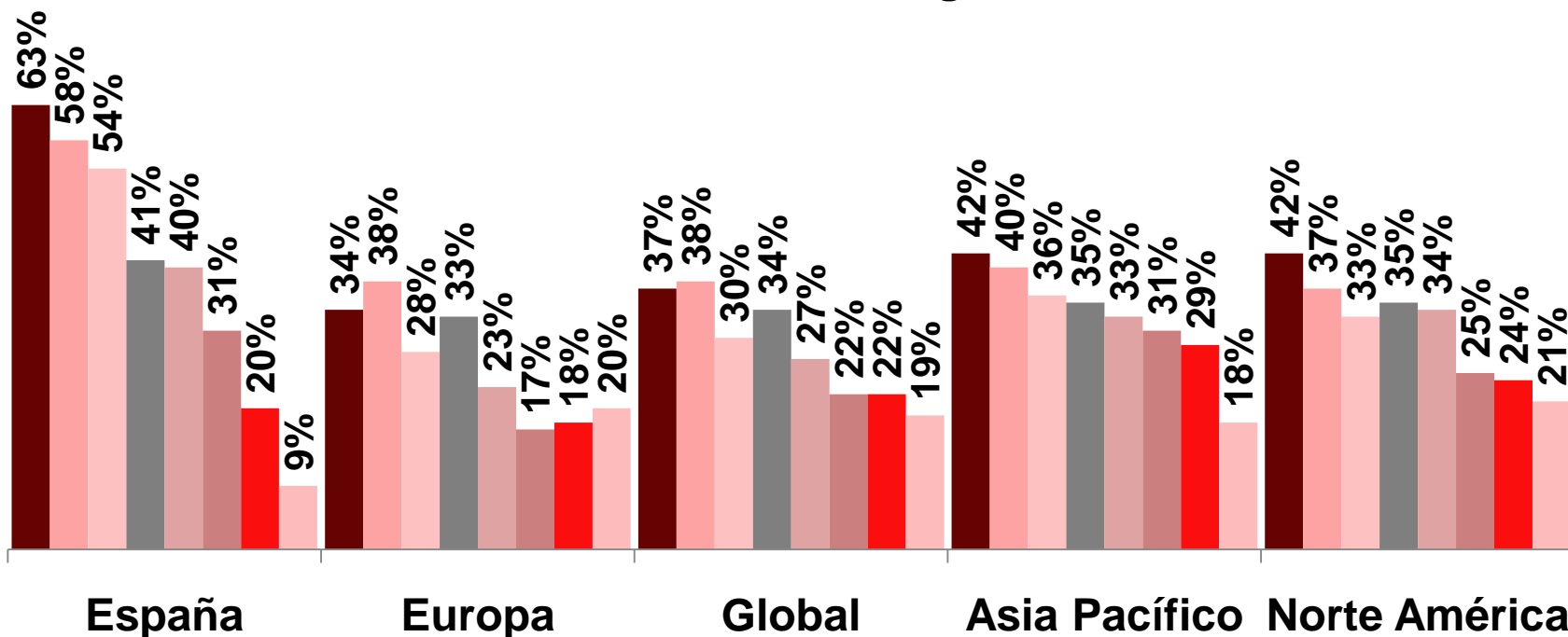
■ Mercado exterior



PRÁCTICAS DE PAGO EN EL MUNDO

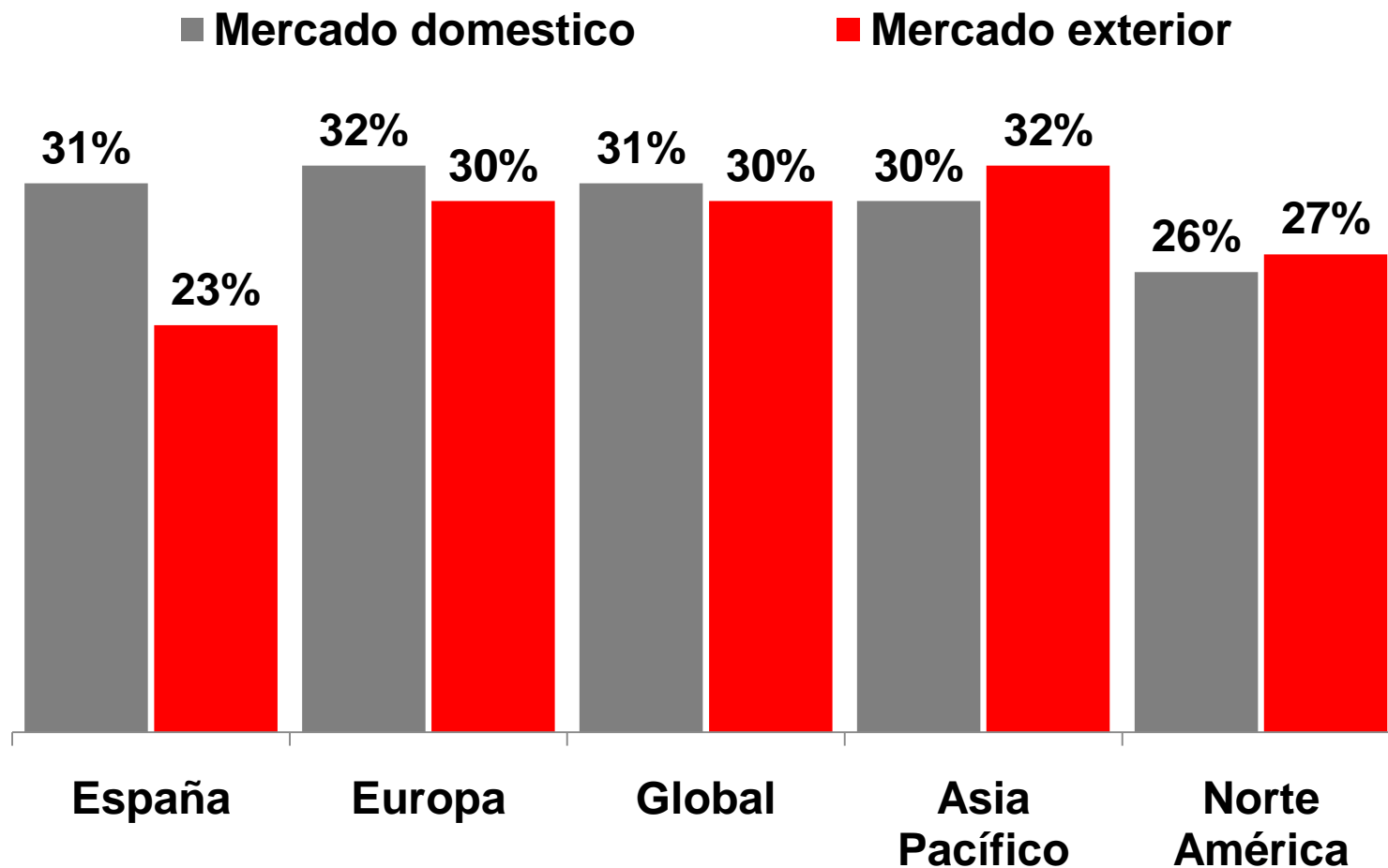
¿Cómo se protege contra impagos B2B?

- Comprobar historial
- Comprobar solvencia
- Control del riesgo de crédito
- Venta al contado
- Medios de pago
- Seguro de crédito
- Reserva frente a incobrables
- Agencia de cobros



PRÁCTICAS DE PAGO EN EL MUNDO

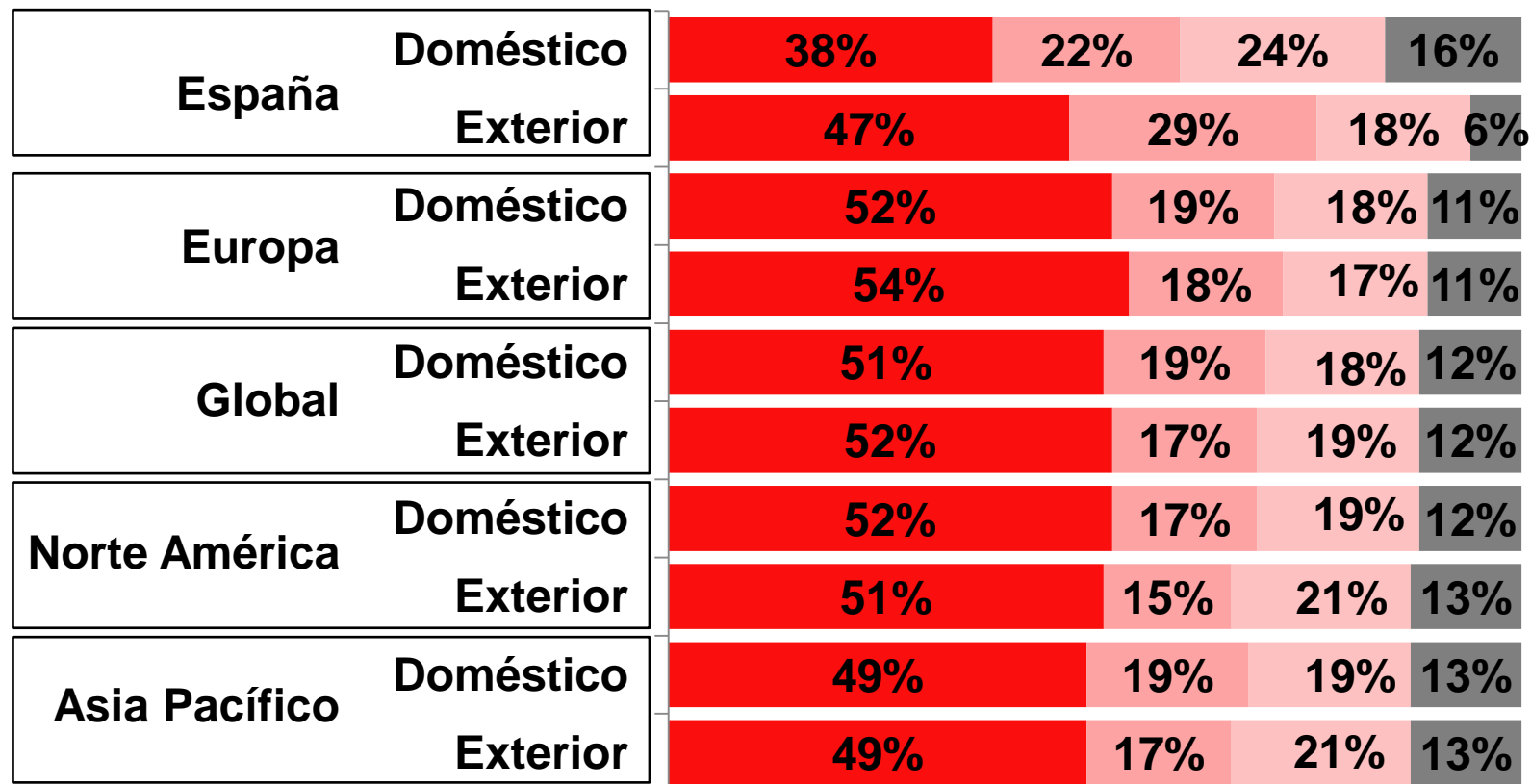
¿A cuántas de sus facturas B2B les afecta la morosidad?



PRÁCTICAS DE PAGO EN EL MUNDO

¿Con qué plazos se pagan esas facturas retrasadas?

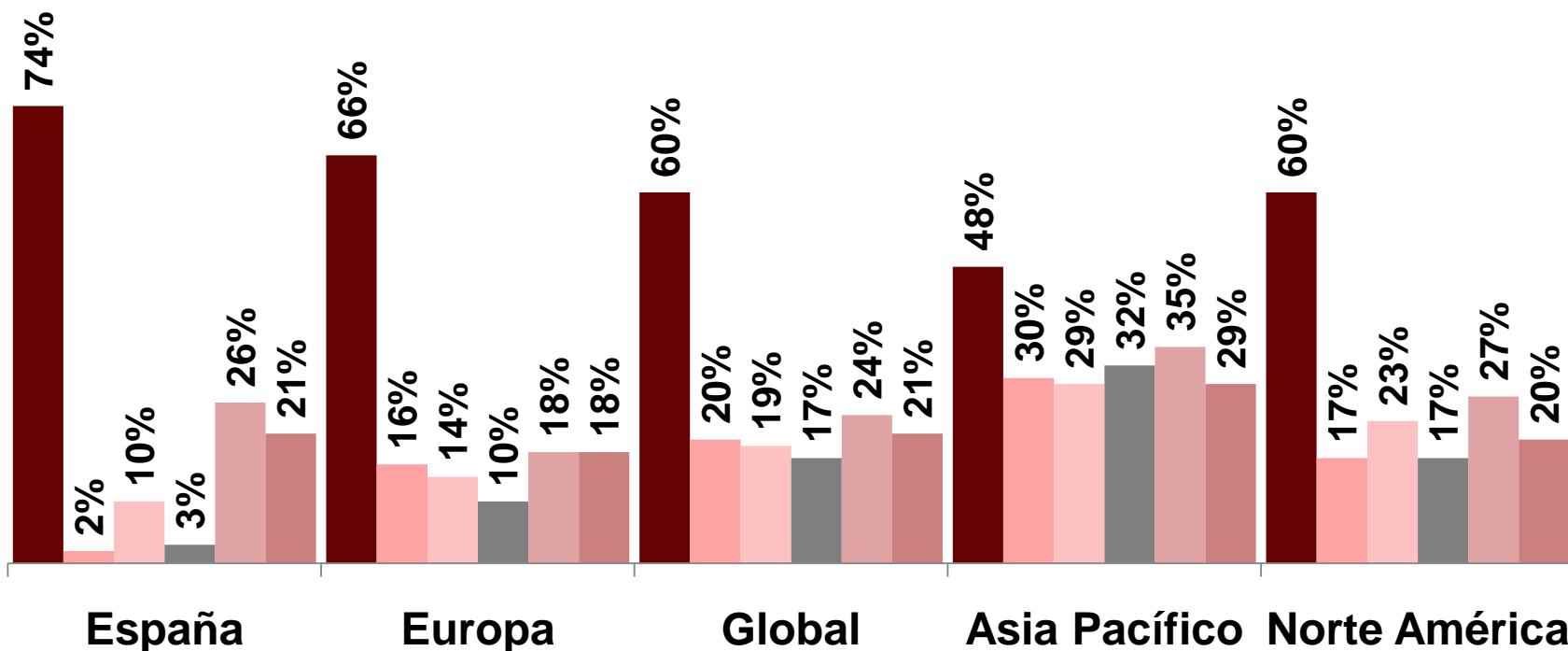
■ 1-15 días tarde ■ 16-30 días ■ 31-60 días ■ >60 días



PRÁCTICAS DE PAGO EN EL MUNDO

¿Cuáles son las razones para el retraso (mercado doméstico)?

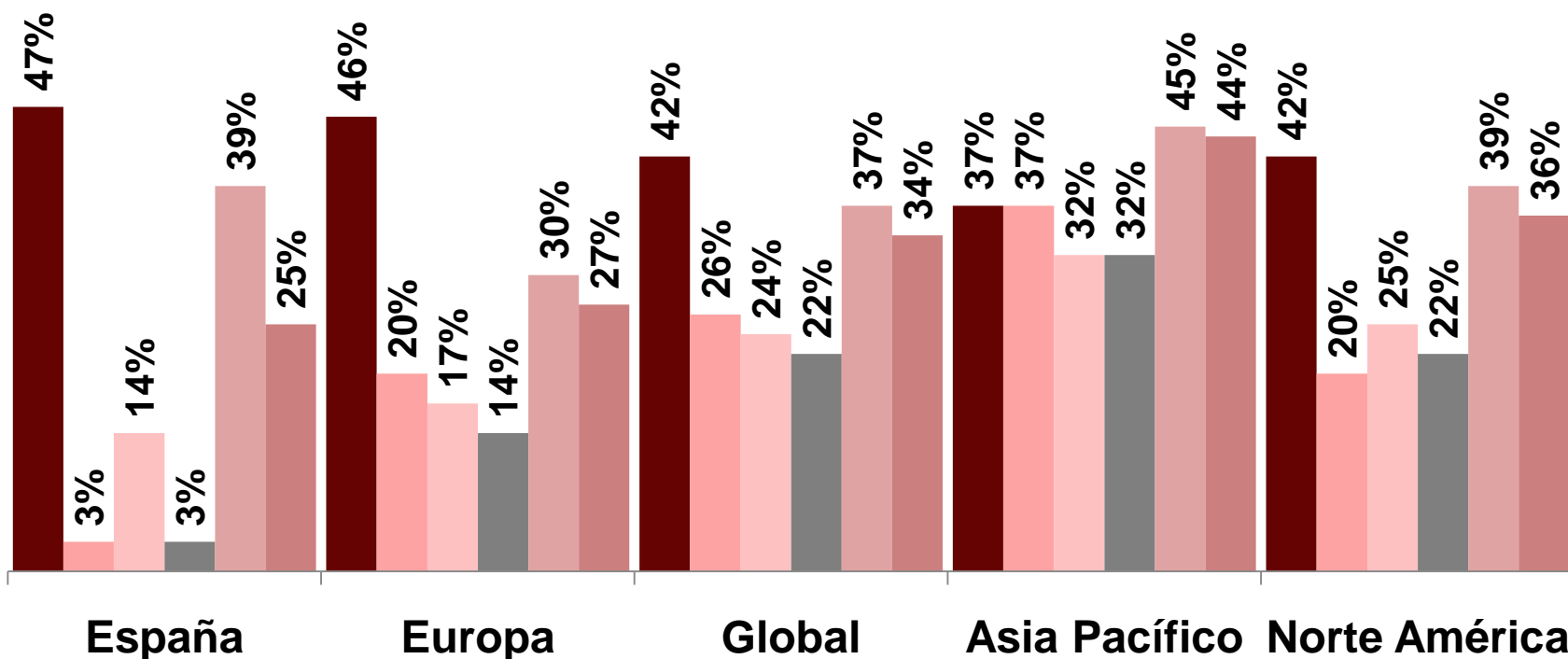
- Insuficiencia de fondos
- Discusión comercial sobre calidad
- Facturación incorrecta
- Bien o servicio erróneo
- Complejidad del procedimiento
- Ineficacias bancarias



PRÁCTICAS DE PAGO EN EL MUNDO

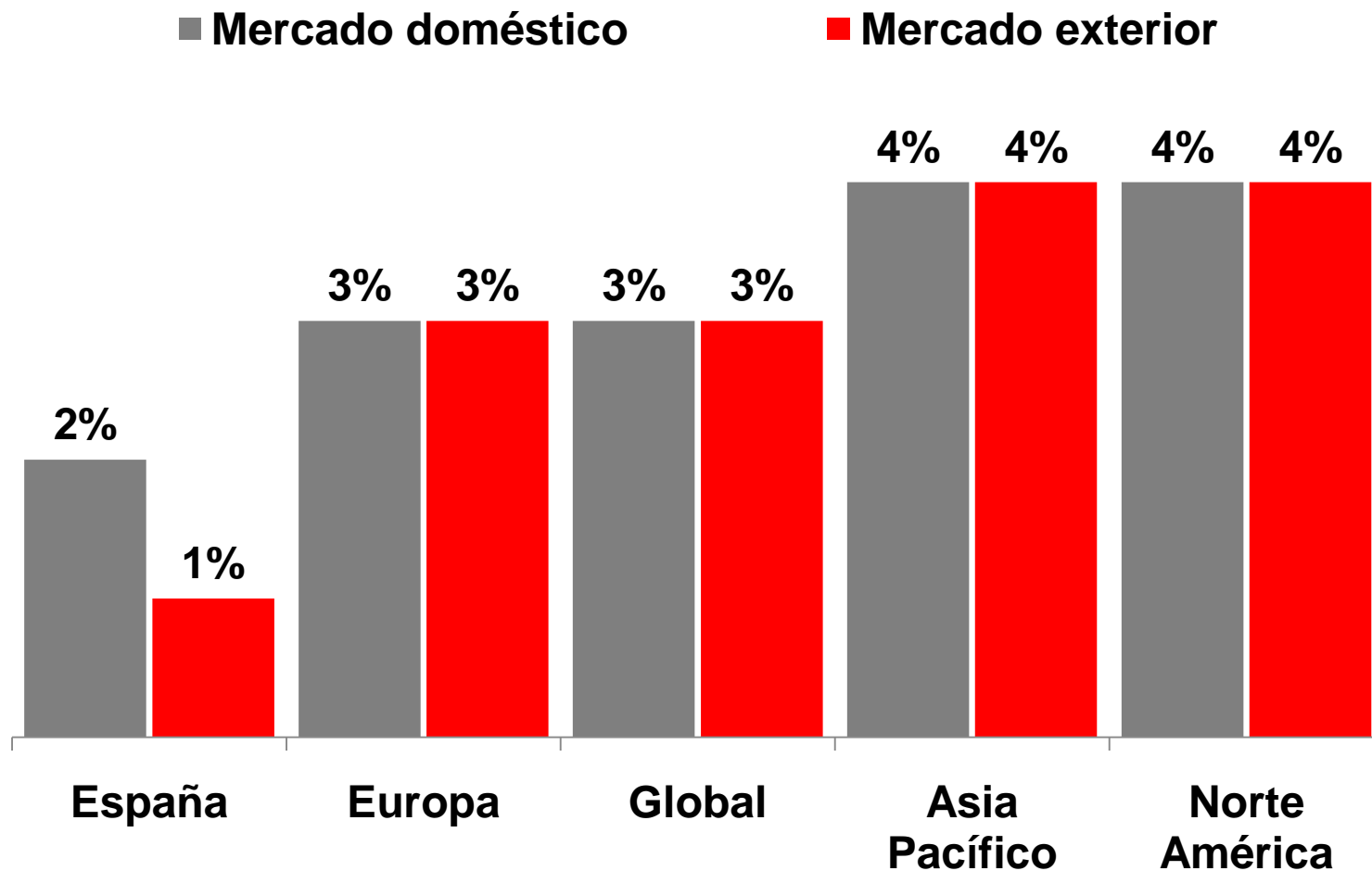
¿Cuáles son las razones para el retraso (mercado exterior)?

- Insuficiencia de fondos
- Discusión comercial sobre calidad
- Facturación incorrecta
- Bien o servicio erróneo
- Complejidad del procedimiento
- Ineficacias bancarias



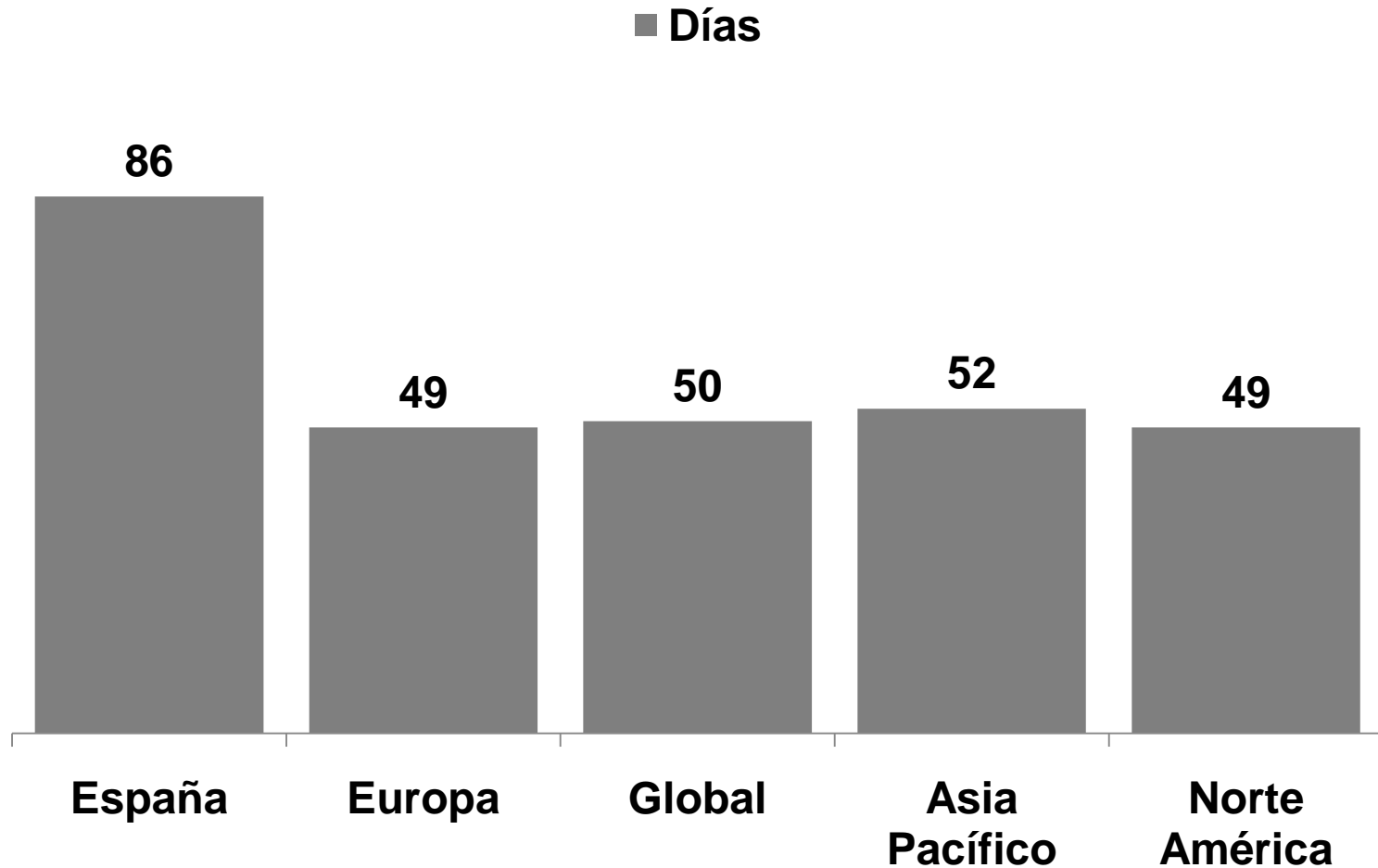
PRÁCTICAS DE PAGO EN EL MUNDO

¿Qué porcentaje de pérdidas incobrables soporta?



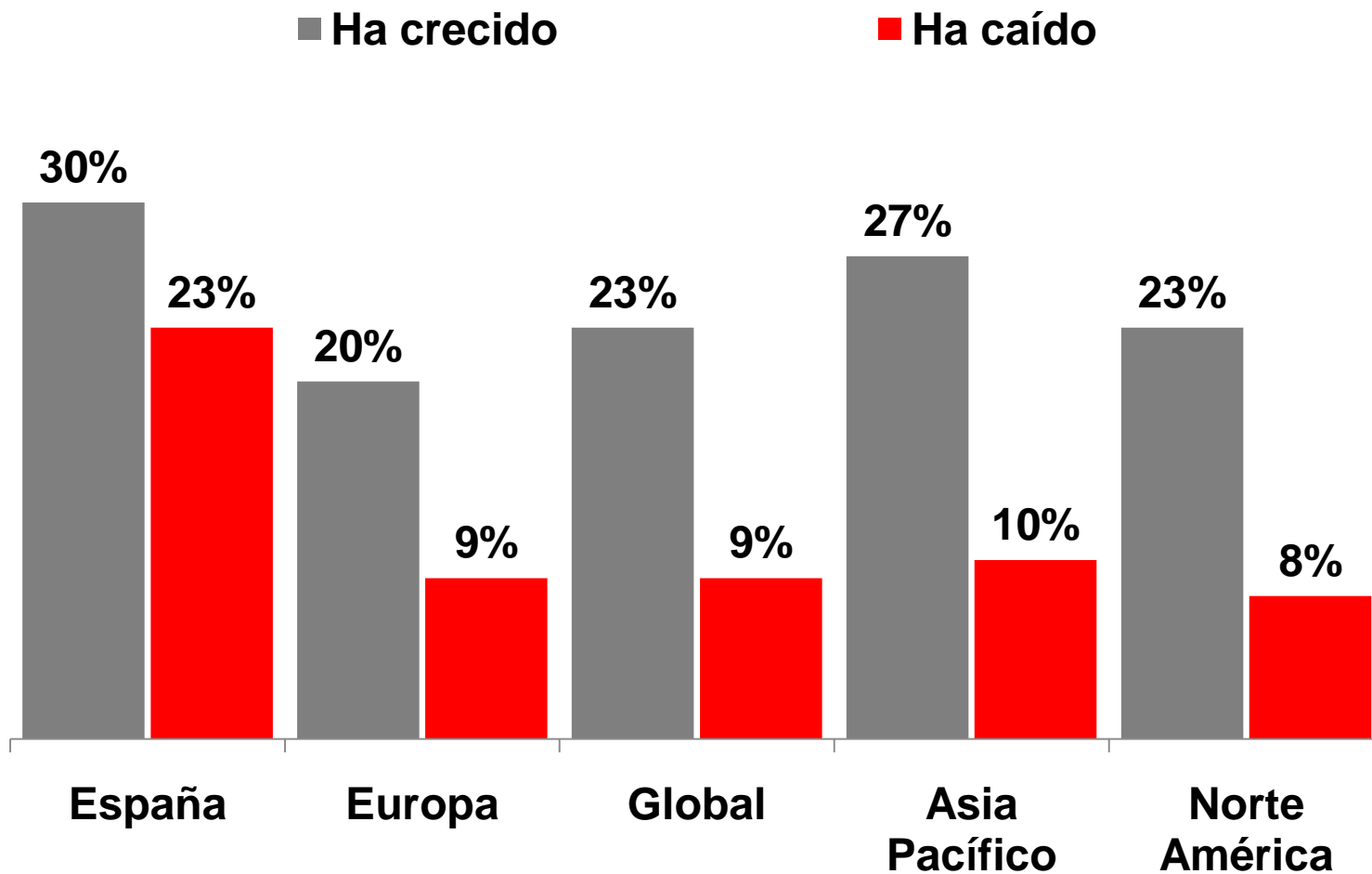
PRÁCTICAS DE PAGO EN EL MUNDO

¿Cuál es su Periodo Medio de Cobro (PMC)?



PRÁCTICAS DE PAGO EN EL MUNDO

¿Cómo ha variado su Periodo Medio de Cobro (PMC)?



PRÁCTICAS DE PAGO EN EL MUNDO

Conclusiones generales I

- Las empresas europeas son más dadas a la venta a crédito en el B2B que las de Asia Pacífico o Norteamérica.
- La aversión al crédito comercial es mayor en la exportación.
- Los plazos más extensos se fijan en Grecia y España, los más cortos en Alemania y Austria.
- Dos de cada cinco empresas ofrece descuentos por pronto pago, pero sólo una de cada cuatro los utiliza.
- El chequeo de la solvencia del comprador es la herramienta de gestión del riesgo de crédito más utilizada.
- Los clientes B2B de empresas europeas tardaron más en pagar las facturas que en Norte América o Asia pacífico.
- El 30% de las facturas B2B se pagaron fuera de fecha.
- El menor porcentaje de facturas fuera de plazo se da en Norteamérica.

PRÁCTICAS DE PAGO EN EL MUNDO

Conclusiones generales II

- La mayor lentitud para pagar facturas fuera de plazo se da en Grecia y en España.
- La insuficiencia de fondos permanece como la causa principal de los problemas en el pago de facturas.
- En Asia, las discusiones comerciales sobre la calidad de los productos y servicios son un elemento fundamental para explicar los retrasos en los pagos.
- El mayor porcentaje de pérdidas incobrables en el B2B se da en Grecia (6% frente a la media del 3%).
- El PMC es mayor en el Sur de Europa: Italia, 63 días; Grecia, 70 días, y España, 86 días.
- El 23% de las empresas en todo el mundo ha sufrido un incremento de su PMC, frente al 9% en el que ha caído.