



**Carlos Pobre**  
Director de Comercio Exterior  
de Crédito y Caución  
Director de Comercio Exterior  
de Crédito y Caución

## LA TRAMPA DE ASIA PACÍFICO Y NORTEAMÉRICA

THE TRAP OF ASIA-PACIFIC AND NORTH AMERICA

**Las perspectivas globales de Crédito y Caucción para 2013 prevén un crecimiento del comercio mundial cercano al 2%, impulsado por la evolución de los países emergentes. Sin embargo, las regiones emergentes con mayores tasas de crecimiento económico presentan, también, los mayores niveles de impago en estos momentos.**

2013 se abre como un desafío para las empresas españolas. El crecimiento de su mercado natural seguirá siendo muy débil. La demanda y el consumo privado se mantendrán deprimidos a causa de la tasa de desempleo, la presión salarial, la fragilidad del sector bancario y las medidas de austeridad.

Para sobreponerse a este entorno tan complejo, nuestras empresas afrontan una mejora de su competitividad y productividad sin precedentes. Su mercado natural, España, representa apenas el 1% del mercado global. Hoy, la pregunta que prácticamente todas las empresas españolas se hacen es cómo afrontar el 99% restante. ¿Tiene sentido internacionalizar mi actividad? ¿Qué mercados debería abordar? ¿Qué estrategia de comercialización debería utilizar? Responder correctamente a estas preguntas es, hoy, más importante que nunca.

El sector exportador español está relativamente sano y es competitivo, pero cuenta con una diversificación geo-

**The global outlook for 2013 by Crédito y Caucción forecasts approximately a 2% growth in world trade, propelled by the evolution of emerging countries. However, emerging regions with higher economic growth rates also have increased levels of default right now.**

2013 will bring with it a challenge for Spanish companies. The natural market growth will remain very weak. Demand and private consumption will remain depressed due to the unemployment rate,

wage pressure, the fragility of the banking sector and austerity measures.

To overcome this complex environment, our companies must face up to an unprecedented improvement in competitiveness and productivity. Spain's natural market represents only 1% of the global market. Today, the question that almost all Spanish companies are asking is how to deal with the remaining 99%. Does it make sense to internationalise my activity? What markets should I attempt to enter? What marketing strategy should I

use? Answering these questions correctly is more important than ever today.

The Spanish export sector is relatively healthy and competitive, but has limited geographical diversification. About 60% of our total exports are concentrated in the euro zone. One of the great challenges facing our business fabric is to change its low presence in Asia-Pacific, the current hub of economic dynamism.

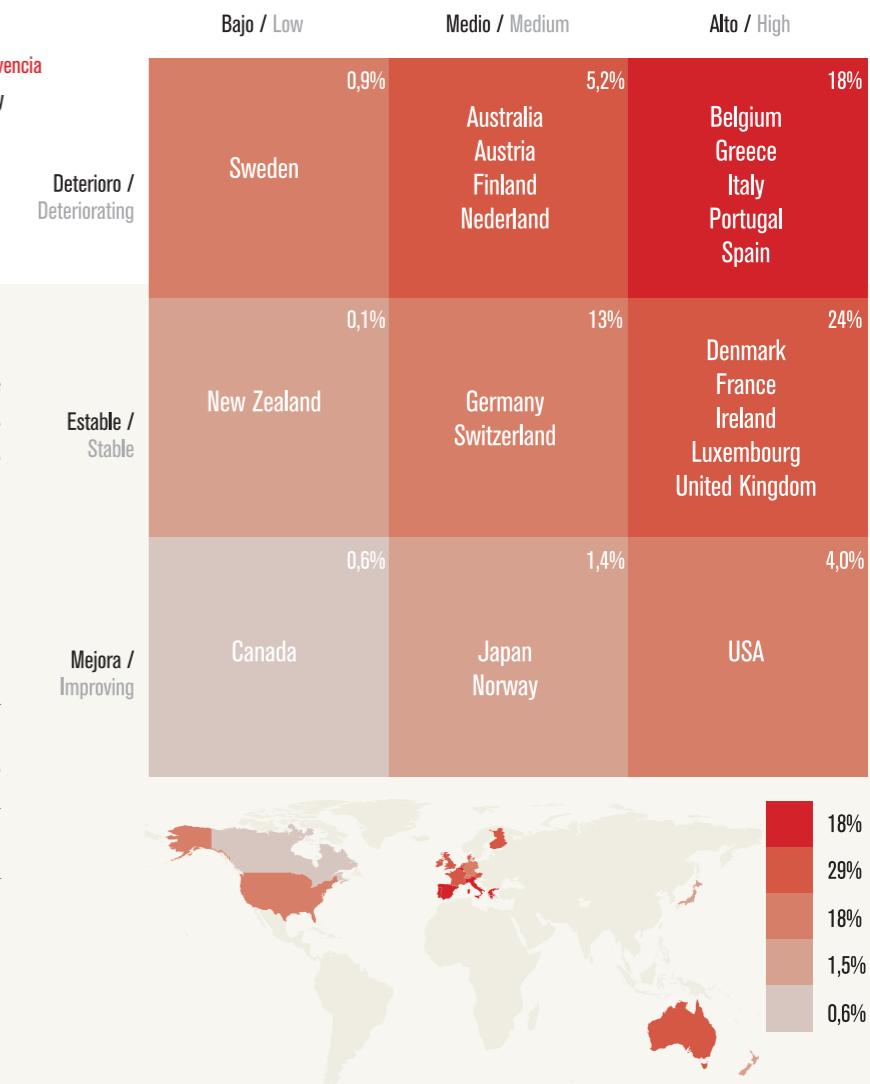
If we had to compare the world to something at this moment it would be the

surface of a huge pond disturbed by waves produced from a falling stone. In our 2012 Spring Outlook, we already stressed the importance of the crisis in the euro zone and its impact on the global economy. In 2012, for the first time, the risk of a collapse of the euro zone was considered as a possibility. Crédito y Caucción did not believe then, or now, that the collapse could occur because, in our opinion, there are strong economic forces that will oblige measures to be taken, perhaps reluctantly, to control the crisis: the cost of a collapse, in economic and political terms, is simply too gigantic. However, it

cannot be excluded that politicians or a drifting electorate will not take the measures onboard, something which would have consequences similar to the fall of Lehman Brothers for the global economy.

Six months later, the best summary from our Autumn Outlook with which we enter 2013 is that we have not gone any closer to the abyss of a new global economic crisis. This is good news. We can even say, based on the results of the June EU summit that the situation has improved, at least on a fundamental level. Indeed, along

Gráfico 1. Riesgo de insolvencia  
Chart 1. Risk of Insolvency



Seis meses después, el mejor resumen de nuestras Perspectivas de Otoño con las que nos adentramos en 2013, es que no nos hemos acercado más al abismo de una nueva crisis económica mundial. Es una buena noticia. Cabe incluso afirmar, partiendo de los resultados de la Cumbre europea

Gráfico 2. Retraso e incumplimiento de Europa Central y del Este

Chart 2. Delay in payments and defaults West Europe

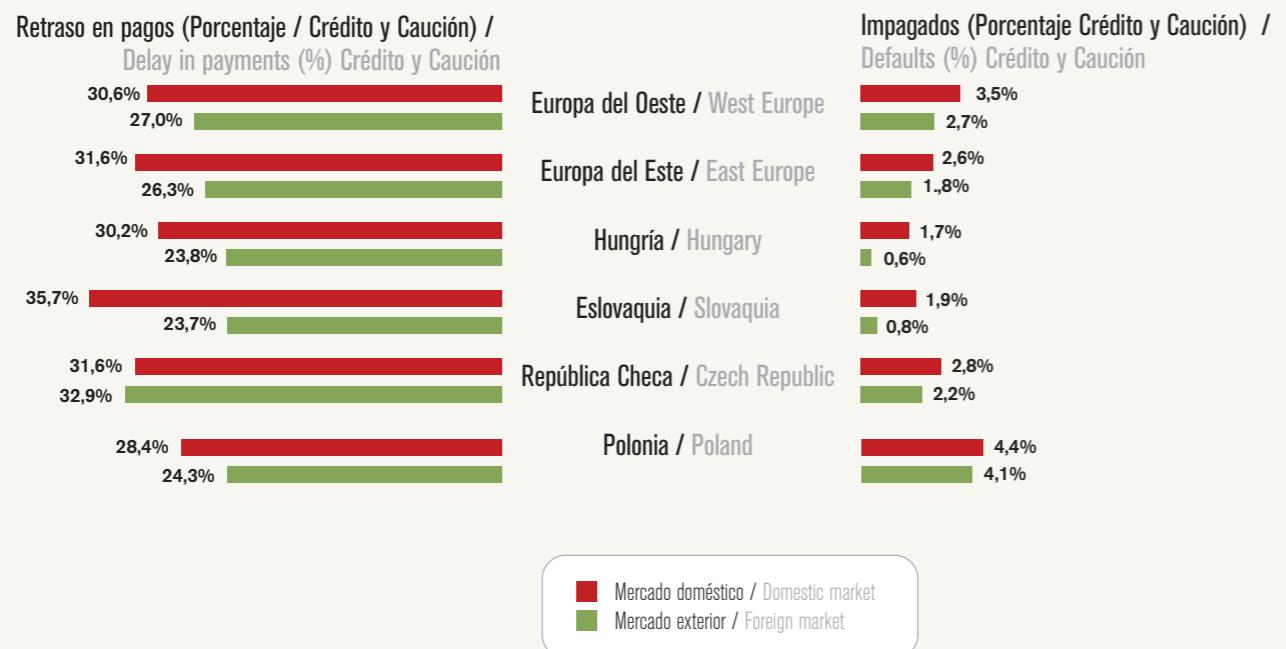
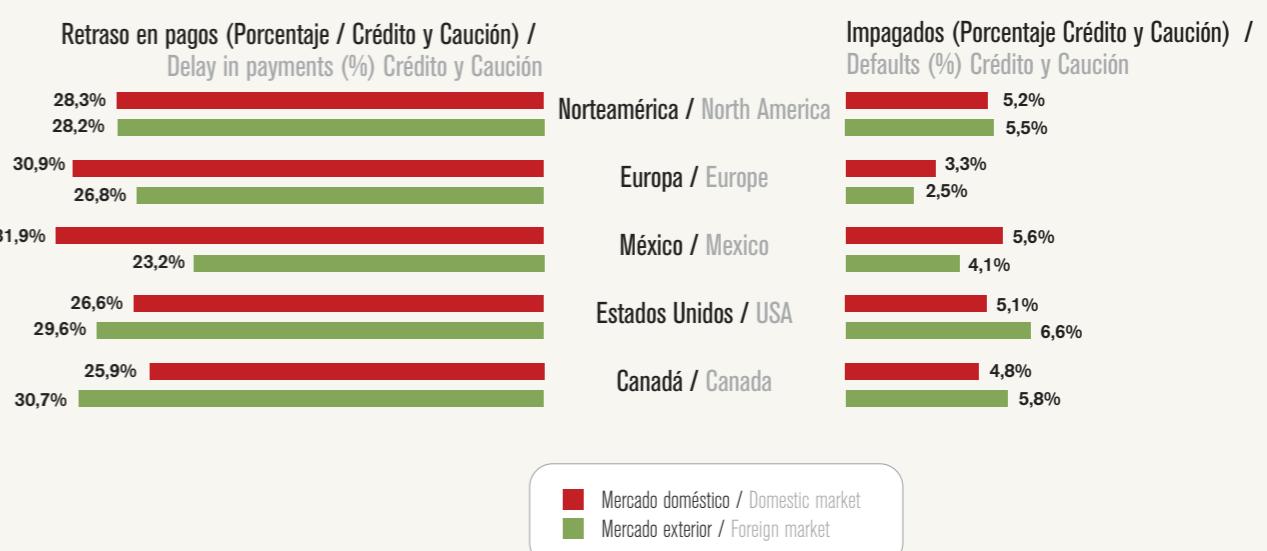


Gráfico 3. Retraso e incumplimiento Norteamérica

Chart 3. Delay in payments and defaults North America



de junio, que la situación ha mejorado, al menos a un nivel fundamental. En efecto, junto al Pacto Fiscal, el MEDE, la Supervisión Bancaria Europea y una actuación más firme del BCE en los mercados de deuda soberana, se han dado pasos hacia la unión fiscal y la unión bancaria. Dichos pasos han reforzado claramente la arquitectura de la Unión Monetaria Europea. Pero al mismo tiempo, como suele ser habitual en los asuntos europeos, la implementación de las medidas se enfrenta a múltiples obstáculos, principalmente de naturaleza política. Esta es la principal razón por la que tampoco podemos reconsiderar nuestra evaluación del riesgo que presenta hoy operar en la economía mundial. Es, sencillamente, demasiado pronto para hacerlo.

with the Fiscal Pact, the ESM, the European Banking Supervision and stronger action from the ECB in the sovereign debt markets, steps have been taken towards fiscal and banking union. These steps have clearly strengthened the architecture of the European Monetary Union. However, at the same time, as is usual in European affairs, the implementation of measures faces many obstacles, mainly of a political nature. This is the main reason why we cannot reconsider our assessment of the risk inherent today in operating in the global economy. It is simply too early to do so.

Growth plays a part of our outlook for 2013. The turmoil affecting the euro zone has been stabilised, the US has announced a new dose of monetary stimulus that will take the form of a third quantitative easing programme and China is firmly trying to avoid a hard landing by injecting 158 billion dollars. We expect global economic growth in 2013 to grow two tenths to 2.8%, due to Western Europe emerging from the recession and the newfound momentum in emerging economies.

Nuestras perspectivas para 2013 hablan de crecimiento. Las turbulencias que afectan a la zona del euro se han estabilizado, Estados Unidos ha anunciado una nueva dosis de estímulo monetario que adoptará la forma de un tercer programa de expansión cuantitativa y China está intentando evitar con toda firmeza un aterrizaje duro inyectando 158.000 millones de dólares de inversión. Prevemos que el crecimiento económico mundial en 2013 escala dos décimas hasta el 2,8%, al salir Europa Occidental de la recesión y registrarse un nuevo impulso de las economías emergentes.

The main engine of the global economy in the coming period will continue to be the growth in Asia and Latin America, where our exports are growing at rates of around 20%. Emerging economies are overtaking the advanced economies and their economic clout continues to grow. The economy of the euro zone will stagnate, with growth of only 0.2%. The outlook for emerging Europe is still very influenced by tight credit conditions and the weak economic climate in the euro zone. However, it is expected that growth in the region will increase to 3.3% in 2013.

El principal motor de la economía mundial en el próximo período seguirá siendo el crecimiento en Asia y América Latina, donde nuestras exportaciones están creciendo a tasas en el entorno del 20%. Las economías emergentes siguen dando alcance a las economías avanzadas y su peso económico sigue creciendo. La economía de la zona del euro se estancará, con un crecimiento de tan solo el 0,2%. Las perspectivas de la Europa emergente siguen estando muy influenciadas por las restrictivas condiciones de crédito y el débil clima económico en la zona del euro. No obstante, se prevé que el crecimiento en la región aumente hasta el 3,3% en 2013.

El crecimiento en América Latina aumentará hasta situarse en el 3,8%, al tiempo que el crecimiento en Asia se estabilizará en el 4,9%. El crecimiento económico de China se ha desacelerado en los últimos seis meses más de lo previsto, debido a una drástica caída del crecimiento de las exportaciones, si bien se prevé que llegué al 8,1% en 2013. La región de Oriente Medio y Norte de África sigue registrando disturbios políticos y crisis económica. Estados Unidos persistirá en su débil recuperación con un crecimiento previsto del 2,1%. Una escalada de la crisis de la zona euro sigue siendo el mayor factor de riesgo para el cumplimiento de estas perspectivas mundiales. También tendría un impacto importante una subida significativa del precio del petróleo.

Growth in Latin America will increase to stand at 3.8%, while growth in Asia will stabilise at 4.9%. China's economic growth has slowed down more than planned in the last six months, due to a drastic fall in export growth, but it is expected to rise to 8.1% in 2013.

The Middle East and North Africa continue to experience political unrest and economic crises. The United States will continue its sluggish recovery with an expected growth of 2.1%. An escalation of the crisis in the euro zone remains the greatest risk factor for the performance of these world views. A significant rise in oil prices would also have a significant impact.

Within this framework, global trade between businesses will grow by 2% in 2013. A 2% increase in activity, opportunities, customers, growth in the top line of the account etc. The growth is out there but capturing it in the business environment will be extremely tricky for companies. Many markets we already export to are ailing. Our forecasts of insolvency in 2013, as seen in this small three by three matrix (figure), point to a further deterioration in many markets, starting from the current high levels. According to our economic forecasts for major OECD markets, only the United States, Japan, Norway and Canada will see signs of improvement in their insolvency levels. Our perception of corporate credit risk is still negative and the business world presents a significantly greater risk of default than a couple of years ago.

In 2012, our payment practices barometer scrutinised some of the areas with the greatest growth potential for European

## Gestionar el riesgo de crédito comercial y proteger el negocio de los impagos es esencial

En este marco, el comercio mundial entre empresas crecerá un 2% en 2013. Un 2% más de actividad, de oportunidades, de clientes, de crecimiento de la primera línea de la cuenta... El crecimiento está ahí fuera, pero el entorno de negocio para lograrlo será tremadamente complicado para las empresas. Muchos mercados a los que ya exportamos están enfermos. Nuestras proyecciones de insolvencia para 2013, como puede verse en esta pequeña matriz de tres por tres (grafico), apuntan a un mayor deterioro en muchos mercados, partiendo de los altos niveles actuales. Segundo nuestras previsiones económicas para los principales mercados de la OCDE, solo Estados Unidos, Japón, Noruega y Canadá verán indicios de mejora en sus niveles de insolvencia. Nuestra percepción de riesgo de crédito corporativo sigue siendo negativa y el universo empresarial presenta riesgos de impago significativamente mayores que hace un par de años.

En 2012 nuestros Barómetros de Comportamiento en Pagos escudriñaron algunas de las zonas con mayor potencial de crecimiento para las empresas europeas y españolas. Lo que han encontrado es un empeoramiento de los riesgos en las zonas de mayor crecimiento económico.

Las empresas de la región de Asia-Pacífico han experimentado un aumento significativo de su tasa de impago en las operaciones comerciales. El valor de las cuentas incobrables ha pasado del 3,6% en 2011 al 5,0% en 2012. Este porcentaje alcanza un 7% en la India y Singapur y se sitúa en mínimos,

apenas un 2%, en Japón. En torno al 30% del valor total de las operaciones comerciales entre empresas en Asia, con independencia de que se trate de operaciones a clientes nacionales o extranjeros, se liquida con retraso. De hecho, más del 10% de las facturas sigue sin pagarse tres meses después de su vencimiento. El mayor porcentaje de facturas B2B vencidas y no pagadas corresponde a Hong Kong, con el 35%.

Exportar a Norteamérica es también mucho más arriesgado hoy que hace un año para una empresa española. Casi el 28% de las facturas se pagan fuera de plazo en estos mercados y los plazos de cobro están creciendo claramente. Pero quizás lo más significativo es que la tasa de impago en los intercambios comerciales entre empresas en Norteamérica ha crecido hasta el 5,3%, frente al 4,0% de 2011. Los niveles de impago han aumentado en los tres mercados de la zona. Canadá registra el mayor crecimiento de los tres: el índice prácticamente duplica su valor al pasar del 2,9% en 2011 al 5,2% en 2012. Estados Unidos, donde la tasa estaba situada en 2011 en el 4,6%, escala hasta 5,6%, el nivel más elevado de los tres. Por su parte, en México, el crecimiento es de casi un punto, del 4,3% al 5,2%.

En México, el comportamiento del mercado interior presenta tasas de impago más acentuadas, con un 5,6% de incobrables en comparación con el 4,1% que se da en las operaciones con deudores extranjeros. En los otros dos mercados, sin embargo, el riesgo es superior en el comercio exterior. En Estados Unidos la diferencia es especialmente significativa, con una tasa de impago del 5,1% en el mercado doméstico frente al 6,6% de media que soportarán las empresas españolas que traten de abrir este mercado. En Canadá, la tasa del 4,8% en operaciones interiores se eleva hasta el 5,8% al comprar a empresas extranjeras. Las insolvencias en Estados Unidos o Canadá vienen disminuyendo en los últimos dos

and Spanish companies. What they found is higher risk in the areas of higher economic growth.

Companies in the Asia-Pacific region have experienced a significant increase in the default rate in trade transactions. The value of bad debts has gone from 3.6% in 2011 to 5.0% in 2012. This figure rises to 7% in India and Singapore and stands at a minimum of just 2% in Japan. About 30% of the total value of trade transactions between companies in Asia, regardless of whether they are transactions to domestic or foreign customers, is paid

late. In fact, over 10% of invoices are still unpaid three months after they expire. The highest percentage of B2B invoices overdue corresponds to Hong Kong, with 35%.

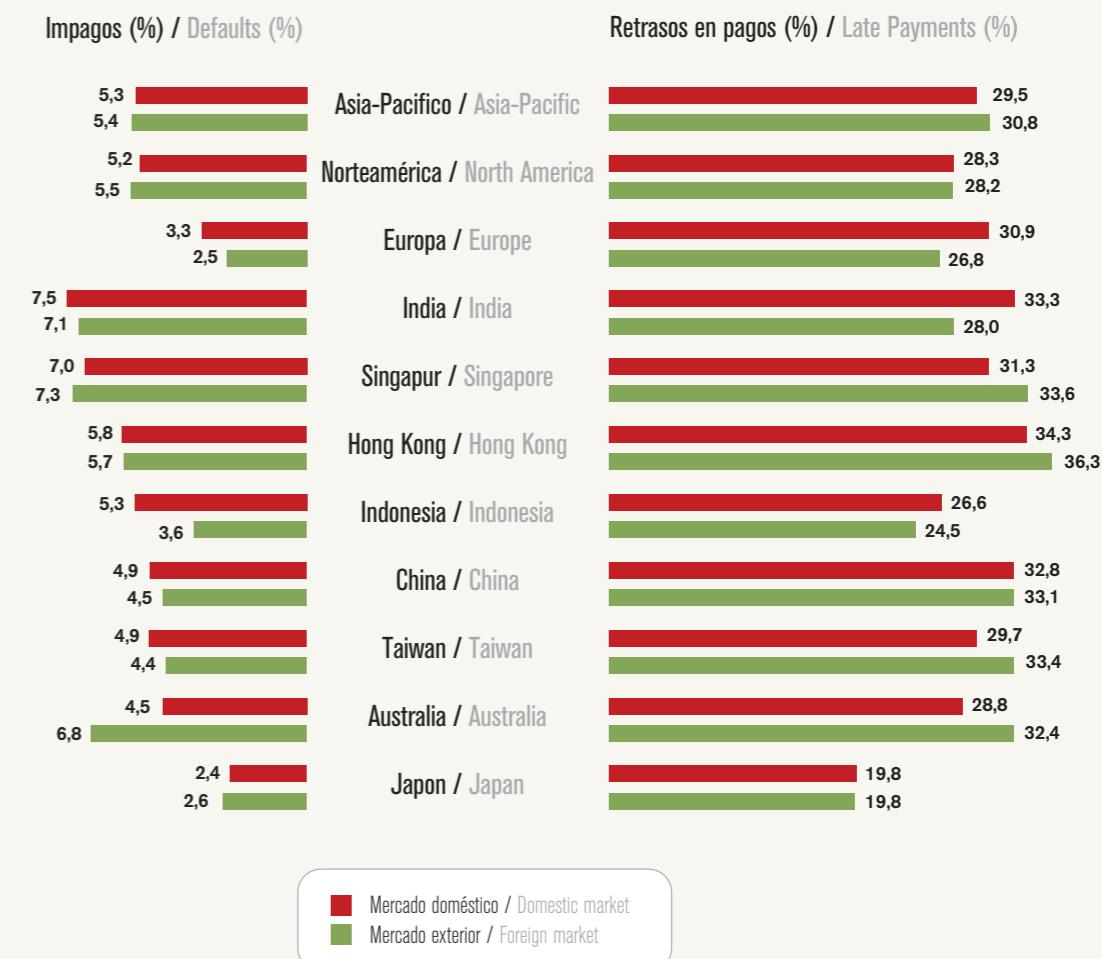
Exporting to North America is also much riskier today for a Spanish company than a year ago. Almost 28% of invoices are paid late in these markets and collection periods are clearly growing. But perhaps most significant aspect is that the default rate on trade between companies in North America has grown to 5.3% compared to 4.0% in 2011. The default levels have increased in all three markets in the

## Managing the commercial credit risk and protecting the business of defaults is essential

area. Canada recorded the highest growth of all three: the index nearly doubles its value rising from 2.9% in 2011 to 5.2% in 2012. United States, where the rate 2011 stood at 4.6%, rose to 5.6% level, the highest of the three. Meanwhile, in Mexico, the growth is one percentage point, going from 4.3% to 5.2%.

Gráfico 4. Retraso e incumplimiento Asia Pacífico

Chart 4. Delay in payments Asia-Pacific



años, pero el aumento en los impagos refleja el hecho de que unos menores índices de quiebra no necesariamente se traducen en menores incumplimientos de pago.

En Europa Central y del Este la inestabilidad del clima económico afecta al 30% de los créditos comerciales entre empresas, que se están pagando tarde. Eslovaquia es el mercado que muestra más problemas con créditos internos atrasados, prácticamente el 36%, mientras que República Checa registra el mayor porcentaje, 33%, de facturas extranjeras pagadas con retraso. Pero quizás lo más significativo es que el comportamiento de Europa del Este es sensiblemente mejor al de otras zonas emergentes. Sólo el 2,6% de los créditos comerciales domésticos son impagados y el porcentaje queda en 1,8% para las facturas extranjeras. Las mayores tasas medias de impago se registran en Polonia: 4,4% en los créditos domésticos y 4,1% en las operaciones en el exterior.

La contracción económica de la zona euro ha desacelerado considerablemente el crecimiento de Europa Central y Oriental. De algún modo, las regiones emergentes con mayores tasas de crecimiento económico presentan, también, los mayores niveles de impago en estos momentos. Esos crecimientos en las tasas de impago indican que seguimos estando en un período muy inestable del ciclo económico. Las insolvencias empresariales permanecen en niveles altos, un síntoma de que las empresas procuran crecer de un modo agresivo, subestimando los problemas de demanda.

Gestionar el riesgo de crédito comercial y proteger el negocio de los impagos es esencial para el éxito en la internacionalización en este entorno empresarial tan frágil. Ayudar a las empresas españolas a conquistar la seguridad que necesitan para liderar las oportunidades de crecimiento mundial es el eje de la misión de Crédito y Caución. ■

of default at present. These growths in default rates indicate that we are still in a very unstable cycle. Corporate insolvencies remain at high levels, a sign that companies seek to grow in an aggressive way, underestimating demand problems.

Managing the commercial credit risk and protecting the business of defaults is essential for success in the internationalisation process in this fragile business environment. Helping Spanish companies obtain the security they need to lead global growth opportunities is central to the mission of Crédito y Caución. ■