



4º Estudio de la Gestión del Riesgo de Crédito en España

Cátedra de Cash Management
Noviembre 2012

A modo de introducción

El Cuarto 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 cuarta oleada ha sido realizado por **Iberinform** entre los meses de septiembre y octubre de 2012, a través de la información facilitada por 467 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.

Distribución de la muestra

| | |
|--------------------------------|-------|
| Madrid | 30,4% |
| Cataluña | 16,1% |
| Andalucía | 10,9% |
| Comunidad Valenciana | 10,7% |
| Galicia | 7,1% |
| Aragón | 4,9% |
| País Vasco | 4,3% |
| Castilla y León | 3,2% |
| Murcia | 3,2% |
| Castilla-La Mancha | 2,1% |
| Canarias | 1,9% |
| Asturias | 1,3% |
| Cantabria | 1,1% |
| Navarra | 1,1% |
| Extremadura | 0,9% |
| Baleares | 0,9% |
| La Rioja | 0,0% |
| Servicios | 27,8% |
| Industria | 16,5% |
| Construcción | 12,0% |
| Financiero | 7,7% |
| Transporte | 4,5% |
| Agricultura, pesca y ganadería | 3,4% |
| Energía | 2,6% |
| Otros | 25,5% |
| < 1 millón de euros | 26,2% |
| 3-10 millones de euros | 20,4% |
| 1-3 millones de euros | 17,8% |
| 10-50 millones de euros | 17,2% |
| 50-250 millones de euros | 9,2% |
| >250 millones de euros | 9,0% |

2

Gráfico 1

Impacto de los impagados

El descontrol 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, que debería incorporarse 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?

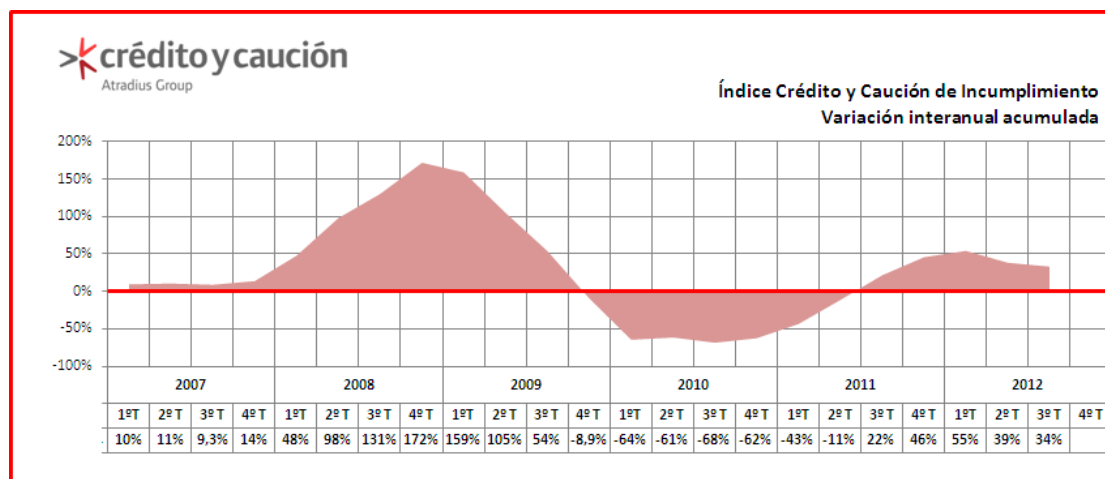


Gráfico 2

Crece el número de impagos...

El 56% de las empresas que han participado en el 4º Estudio de la Gestión del Riesgo de Crédito en España ha sufrido algún impago significativo en los últimos doce meses de actividad (gráfico 3). El dato supone un empeoramiento interanual de siete puntos, dado que anteriormente se situaba en el 49%.

El Estudio confirma el empeoramiento de los niveles de morosidad e impago que ya apuntaban otros indicadores consolidados de Crédito y Caución, como el Índice de Incumplimiento (gráfico 2). La caída del mercado interno y las dificultades para financiar la actividad empresarial en los mercados de crédito están dando lugar a un deterioro generalizado del comportamiento en pagos. Tras las mejoras vistas en 2010 los niveles de impago crecen de forma sostenida desde el segundo semestre de 2011.

Se observa claramente un agotamiento en la capacidad de endeudamiento de las empresas y una prolongada dificultad de acceso a la financiación bancaria. Su actividad económica se desenvuelve en un entorno marcado por la debilidad del crecimiento sin que actualmente ningún signo apunte a un cambio de tendencia. Al descenso del consumo de los hogares, los ajustes del sector público y la caída de la inversión, se une el deterioro de las previsiones en los países de nuestro entorno, clave para nuestras exportaciones, por lo que cabe esperar que los altos niveles de morosidad se mantengan, al menos, durante la primera mitad de 2013.

¿Ha sufrido algún impago significativo en los últimos 12 meses?

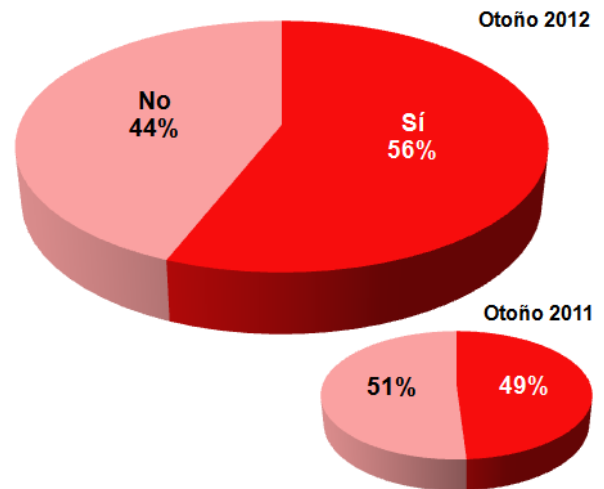


Gráfico 3

3

¿Vende a crédito a ...

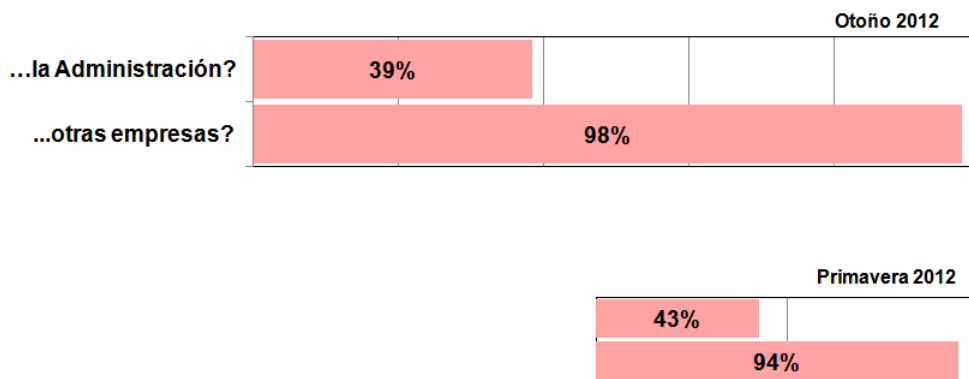
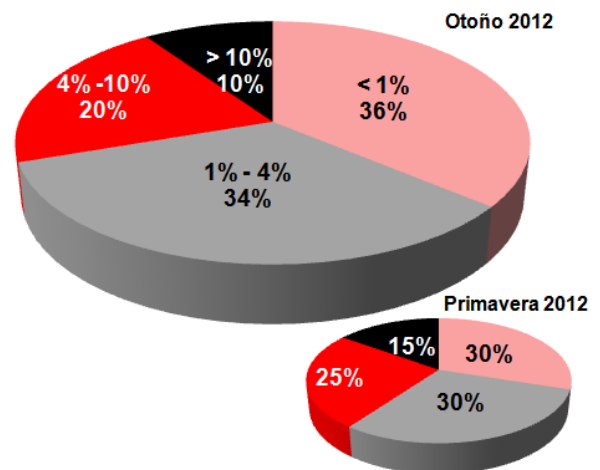


Gráfico 4

...pero hay más control de impacto B2B...

El 98% de las empresas encuestadas vende a crédito sus productos o servicios a otras empresas privadas o autónomos (gráfico 4). ¿Qué incidencia tienen los impagos sobre su facturación? De acuerdo con las estimaciones más recientes, la tasa de impago de las empresas españolas se sitúa ligeramente por encima del 7%. Sin embargo, la heterogeneidad de esta tasa, relacionada directamente con la gestión del riesgo de crédito y la adecuada selección de clientes, es muy amplia (gráfico 5). Alrededor del 36% del tejido empresarial mantiene su impacto en niveles saludables, por debajo del 1% de su cifra de ventas. En el otro extremo, cerca del 10% del tejido empresarial soporta unos niveles de impago en sus operaciones entre empresas (B2B) que ponen en riesgo su actividad, al superar el 10% de la facturación. No obstante, se percibe una mejora respecto a la oleada anterior, que cabe relacionar con una mayor dedicación a la gestión del riesgo de crédito.

¿Cuánto han incidido los impagos del B2B sobre su facturación?



4

Gráfico 5

...y con la Administración

Las relaciones comerciales con las Administraciones Públicas están mucho menos generalizadas que el B2B. Sólo el 39% de las empresas encuestadas realiza algún tipo de venta al sector público, cuatro puntos menos que en la anterior oleada. Sin embargo, la incidencia de los niveles de impago en este ámbito es mucho más acusada (gráfico 6): el 19% de los proveedores de las diferentes Administraciones Públicas se encuentra en zona de máximo riesgo, al soportar niveles de impago por encima del 10% respecto al volumen de sus operaciones.

¿Cuánto han incidido los impagos de las AAPP sobre su facturación?

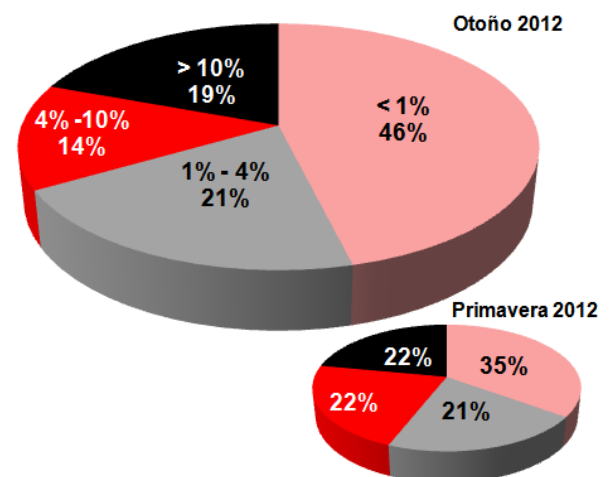


Gráfico 6

Se observa una ligera mejoría de tres puntos respecto a la oleada anterior, realizada en los momentos previos a la entrada en vigor del Plan de Pago a Proveedores de Ayuntamientos y Comunidades Autónomas, ya agotado.

Falta de disponibilidad de fondos...

¿Cuál es la causa de que los clientes no puedan pagar? La iliquidez destaca claramente por encima de todos los demás motivos. El 84% de las empresas cita la falta de disponibilidad de fondos por parte del cliente (gráfico 7).

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

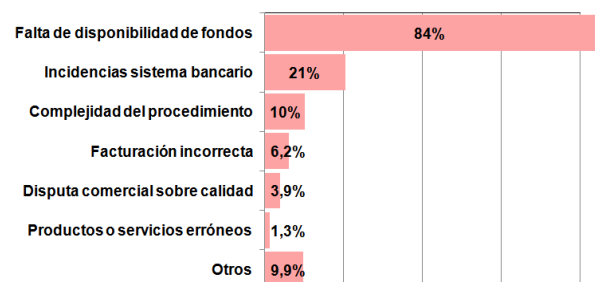


Gráfico 7

El segundo motivo más mencionado, las incidencias en el sistema bancario apenas es mencionado por el 21% de las empresas. La complejidad en el procedimiento cae hasta el 10%.

Los motivos relacionados con errores en la facturación, los envíos o la calidad tienen una presencia testimonial.

...y concesión de plazos extraordinarios

En este entorno, el 79% de las empresas concede plazos extraordinarios al vencimiento de la factura antes de considerar un crédito moroso (gráfico 8). De cada cinco empresas, dos otorgan más de 90 días adicionales a los plazos pactados, una entre 60 y 90 y otra entre 30 y 60. Sólo una de cada cinco considera un crédito moroso al vencer la factura.

¿Cuándo considera un crédito moroso?

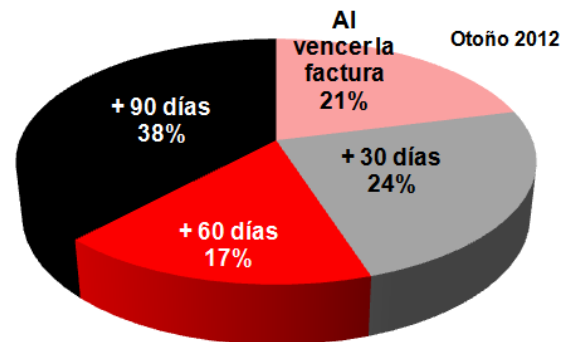


Gráfico 8

5

Plazos de pago en el B2B

En 2010, España introdujo cambios legislativos en la normativa que regula los plazos de pago en las operaciones comerciales de sus empresas. Esencialmente, la Ley 15/2010 fijó unos plazos de pago máximos que, a partir de 2013 se sitúan en los 60 días. ¿En qué medida se están cumpliendo los plazos recogidos por la ley en las operaciones de B2B?

Plazos por encima de 60 días en 2012...

De acuerdo con las previsiones de la Ley 15/2010, a partir del 1 de enero de 2013 las empresas que vendan a otras empresas deberán limitar sus plazos de pago máximos a 60 días. Sin embargo (gráfico 9), dos de cada tres empresas que han participado en el Estudio admite que trabajó con plazos de pago superiores a los previstos por la ley.

El 33% de las empresas afirma operar con plazos de pago inferiores a los 60 días. Un 31% cuenta con plazos entre los 60 y los 85 días y el segmento más elevado, el 36%, pacta plazos superiores a los 85 días.

...que se dilatarán aún más en 2013

Las previsiones de cara a 2013 son aún peores. El porcentaje de empresas prevé situarse más allá de los 85 días (gráfico 9) es del 45%, sensiblemente superior al comportamiento de 2012.

Frente a este empeoramiento de nueve puntos en el tramo más alto, el número de empresas que han hecho el esfuerzo de trabajar por debajo de los 60 días se situará en el 34%, mejorando en sólo un punto el comportamiento frente a 2012.

Plazos de pago entre empresas

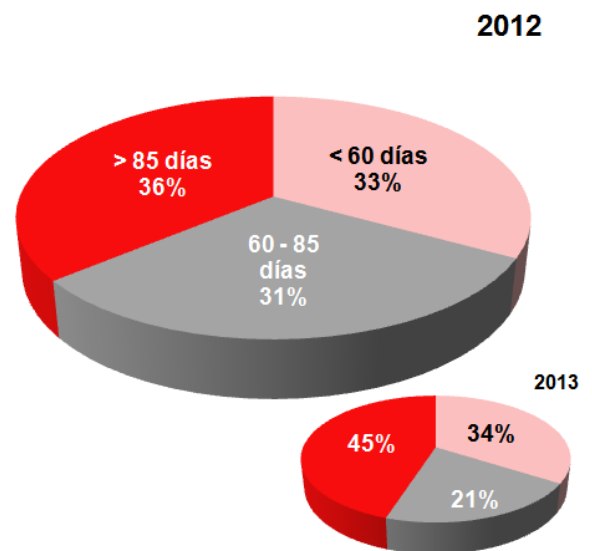


Gráfico 9

Esta evolución sugiere una conexión clara entre el empeoramiento de los plazos de pago que cabe esperar en 2013 y la incierta evolución del entorno económico, especialmente en la zona euro. Las previsiones sobre su comportamiento, realizadas por las propias empresas, están cuantificando el impacto en los plazos de pago del entorno de negocio que esperan para 2013, marcado por la creciente falta de liquidez, las dificultades de acceso al crédito financiero y la persistencia en la debilidad del consumo interno. El incremento de las necesidades de financiación por parte de los clientes y el aumento de la competencia entre los proveedores incrementarán las presiones sobre el crédito comercial, como herramienta de diferenciación.

Cara y cruz de la legislación sobre plazos

En línea con los resultados de los tres estudios previos, para el 68% de las empresas (gráfico 10), la Ley 15/2010 no ha tenido un impacto significativo. Los efectos en el resto están divididos, como dos caras de la misma moneda. Para el 12% de las empresas, el principal efecto de la aplicación de la legislación ha sido la reducción de sus plazos de cobro, objetivo principal del legislador. Para otro 14%, el principal efecto es justo el contrario: el incremento de sus necesidades de financiación bancaria, ya que la reducción de los plazos de pago incide directamente sobre la capacidad para dar crédito comercial.

La importancia del crédito comercial que surge como consecuencia de las ventas de bienes o servicios entre empresas es enorme: entre 2000 y 2010 equivale al 55% del PIB, o al 344% de los préstamos bancarios a corto plazo.

Reglamento sancionador

En este entorno, el 75% de las empresas entrevistadas se muestra a favor de que se apruebe un reglamento sancionador que regule los incumplimientos de la Ley de Morosidad (gráfico 11).

El porcentaje es muy similar al que ya reveló la oleada anterior, en el Estudio de Primavera de 2012.

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

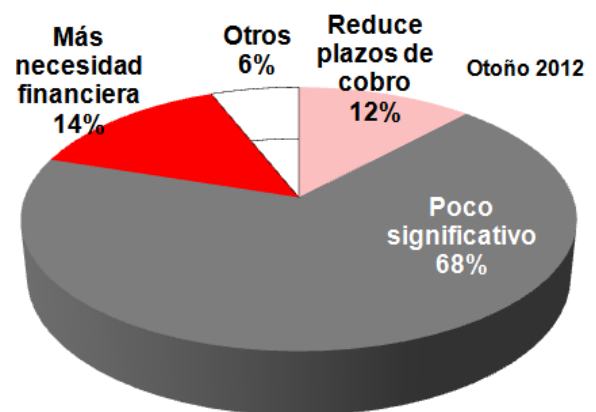


Gráfico 10

¿Debería desarrollarse un reglamento sancionador?

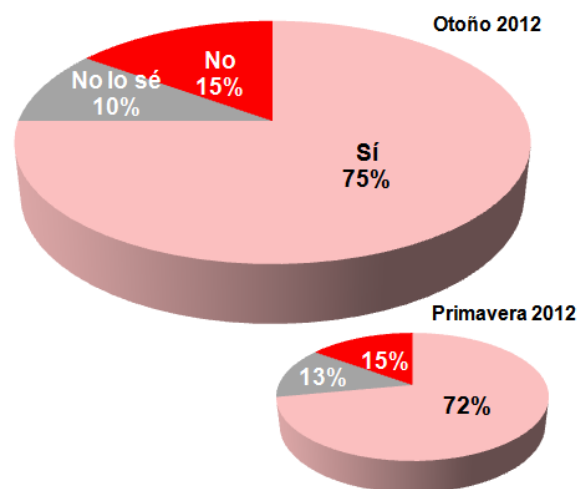


Gráfico 11

Gestión del riesgo de crédito

Una de las conclusiones más robustas del Primer Estudio elaborado por la Cátedra en mayo de 2011 se refería a las carencias en la gestión del Credit Management: aproximadamente un 25% de las empresas presentaba una gestión deficiente del riesgo de crédito de sus clientes. Aunque a lo largo del último año y medio se han registrado ligeros avances en este terreno, motivados posiblemente por la complejidad creciente del entorno económico, sigue existiendo una bolsa importante de empresas con unos niveles de gestión del riesgo de crédito claramente deficientes.

Sin avances en el análisis de solvencia...

La utilización de criterios de solvencia en la gestión del riesgo de crédito de los clientes apenas ha mostrado avances en el último año. Sólo el 70% de las empresas (gráfico 12) utiliza criterios de solvencia en esta gestión, apenas dos puntos más que en la oleada de otoño de 2012.

Un 12% 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 18% 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, cabe concluir que el 30% de las empresas no utiliza criterios de solvencia a la hora de analizar el riesgo de sus clientes.

...mejoran las herramientas de gestión

¿Qué información alimenta la toma de decisiones a la hora de evaluar los riesgos asociados a un cliente? La herramienta más utilizada (gráfico 13) son los informes comerciales, que permiten acceder a cambio de un coste muy razonable a una primera valoración 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 un segundo lugar muy relevante: es utilizada por el 59% 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 44% de las empresas, por delante incluso de 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 4% de las empresas afirme - no utilizar ningún tipo de herramientas para gestionar el riesgo asociado a sus clientes, frente al 15% que presentaban oleadas anteriores.

¿Utiliza criterios de solvencia para seleccionar a nuevos clientes?

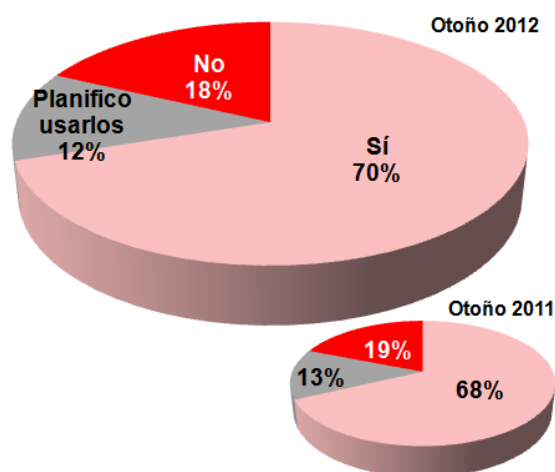


Gráfico 12

¿Qué herramientas de gestión de riesgos utiliza?

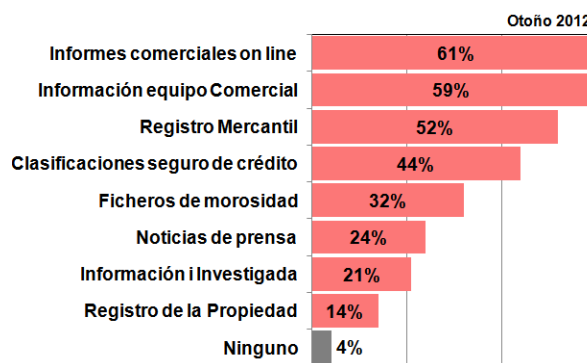


Gráfico 13

Muchos toman la decisión...

¿Qué departamentos se ven implicados a la hora de tomar decisiones acerca de la cartera de clientes? ¿Dónde reside la decisión acerca de la entrada del cliente (gráfico 14)? ¿Y a la hora de establecer y realizar un seguimiento del riesgo (gráfico 15)?

Las diferentes oleadas del estudio han mostrado siempre un fuerte peso específico del máximo ejecutivo en estos procesos. En una de cada dos empresas, participa en el crecimiento de la cartera de clientes y en el 65% a la hora de establecer las garantías, los niveles de venta y, en definitiva, el riesgo de crédito que se asumirá con los clientes. El primer porcentaje es indicativo del importante papel de captación de negocio que juegan las presidencias y direcciones generales y el último sólo se explica por su arbitraje habitual a la hora de resolver los habituales conflictos entre los objetivos de crecimiento y el control del riesgo comercial.

Uno de los datos relevantes, al observar la evolución de las diferentes oleadas, es el crecimiento de las áreas de riesgos. Un 34% de las empresas cuenta con departamentos especializados, independientes de la dirección financiera, a la hora de definir los riesgos de crédito asociados a un cliente.

...pero no de forma organizada

Esta participación de diferentes departamentos 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 16), es otro indicador de una gestión más profesionalizada del riesgo de crédito.

Este existe en un 32% de las empresas. Frente a los valores de hace un año, no hay avances en este indicador, que marca la bolsa de empresas altamente profesional en la gestión de sus riesgos.

¿De qué departamentos depende la entrada de un cliente?

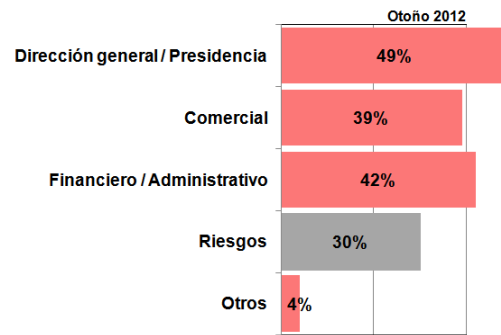


Gráfico 14

¿Qué departamentos definen la política de riesgos?

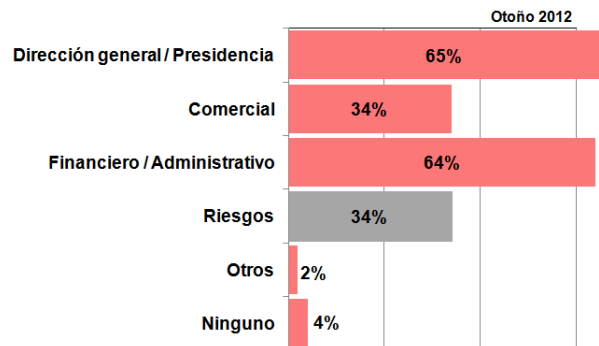


Gráfico 15

¿Tiene Comité de Riesgos?

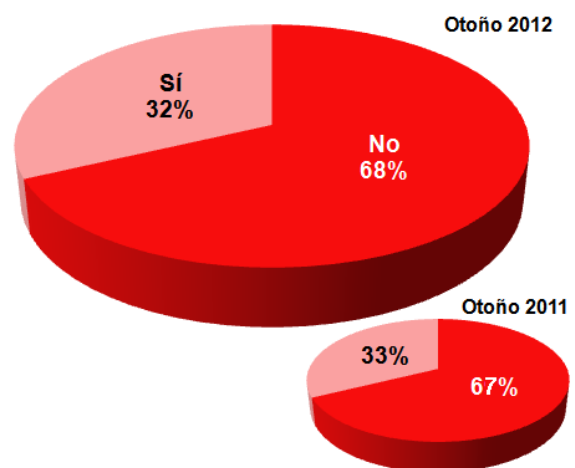


Gráfico 16

En este mismo sentido, por primera vez hemos preguntado a las empresas por la existencia de un manual de riesgos (gráfico 17). Los porcentajes muestran una realidad muy similar al indicador anterior, con un 37% 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.

¿Tiene Manual de Riesgos?

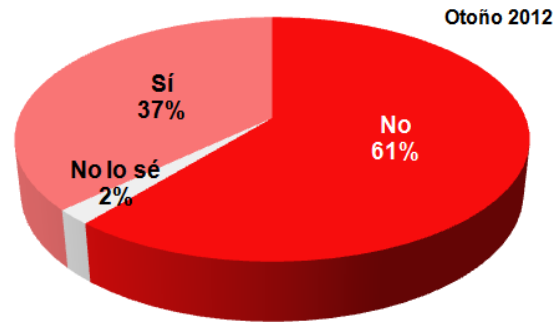


Gráfico 17

Gestión del recobro

La gestión del recobro ha cambiado paulatinamente a lo largo del cambio de ciclo, marcada por las dificultades crecientes de liquidez de los deudores. La caída de eficacia de las gestiones de cobro y negociación ha dado paso a un entorno de creciente judicialización de las acciones de recobro.

¿Cuándo se inicia el recobro?

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?

Sólo el 24% (gráfico 18) realiza gestiones previas de cobro antes de iniciar los procesos de recuperación. El 46%, un porcentaje creciente, inicia el recobro de manera inmediata y un 17% adicional deja que transcurra un periodo de gracia al deudor.

No obstante, (gráfico 19), se trata de periodos muy reducidos que, en la mayoría de las ocasiones no superan los 15 días.

¿Cuándo traslada una incidencia al Departamento de Recobros?

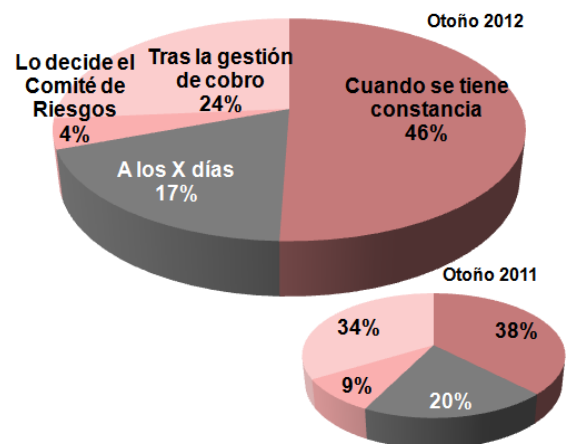


Gráfico 18

En caso de responder X días...

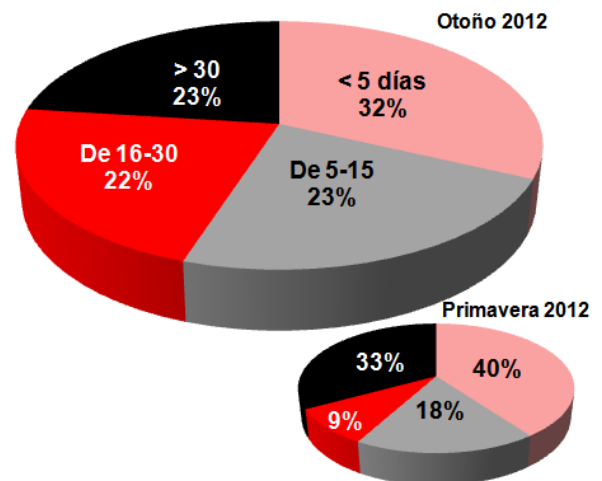


Gráfico 19

Intereses de demora

La Ley 3/2004 ya reconocía al acreedor el derecho automático a cobrar intereses de demora, pero la ley 15/2010 matiza algunos aspectos e incluye otros como la posibilidad de reclamar los costes de los servicios jurídicos de reclamación de deudas. Salvo pacto en contrario, el tipo a aplicar durante el segundo semestre de 2012 es del 8% (gráfico 20). Este tipo se fija cada semestre sumando siete puntos porcentuales al tipo de la última operación principal de financiación del Banco Central Europeo, por lo que presenta una evolución a lo largo del tiempo.

¿Reclaman las empresas estos importantes derechos de cobro? Sólo el 11% de las empresas (gráfico 21), un porcentaje sensiblemente inferior a la oleada de otoño de 2011, siempre.

En el marco del endurecimiento de la negociación de cobros, donde sí ha habido cambios significativos es en la bolsa de empresas que los aplica sólo en algunos casos, un 41% frente al 28% de la oleada de hace un año. En este sentido, cabe destacar que está siendo utilizado de forma creciente como herramienta de presión para cobrar el principal de la deuda.

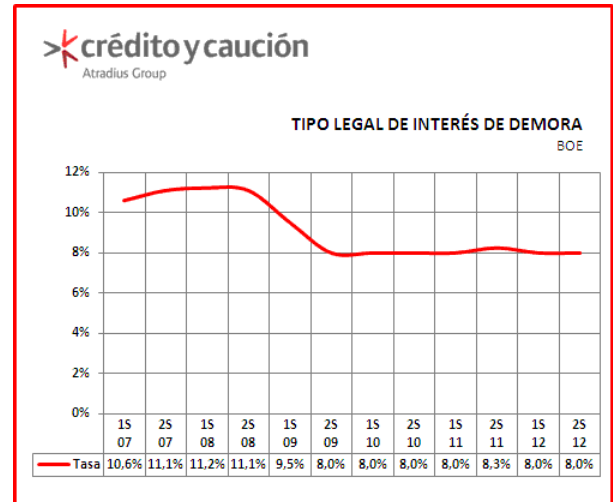


Gráfico 20

¿Aplica intereses de demora?

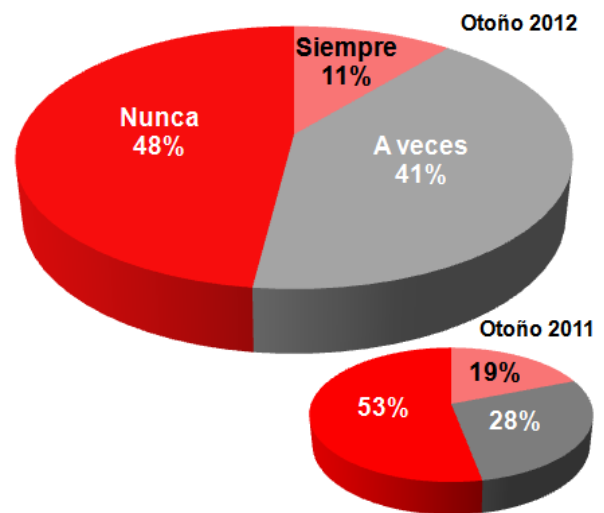


Gráfico 21

¿Qué interés aplica?

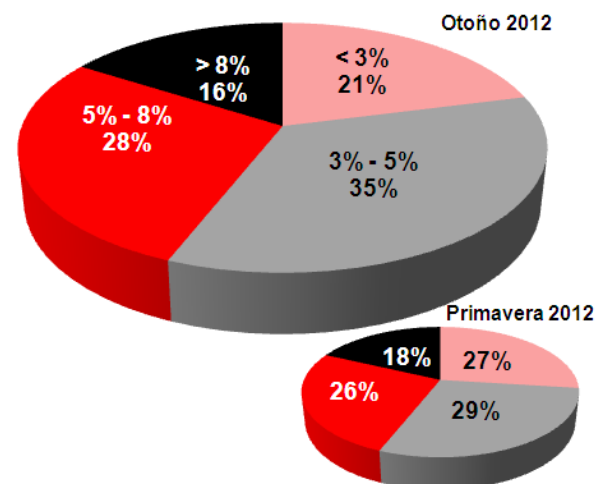


Gráfico 22

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.

11

Acerca de Iberinform

Iberinform es una compañía de Crédito y Caución que ofrece soluciones de inteligencia de negocio para el área financiera y de marketing. Dispone de una base de datos de cinco millones de registros de empresas y autónomos sobre los que realiza informes comerciales y financieros actualizados, valoraciones de riesgo y bases de datos de marketing que ayudan a las empresas en la toma de sus decisiones y a minimizar su riesgo cliente.

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 mediante entrevistas presenciales, realizando una media de 600.000 informes investigados al año. Asimismo, sus ratings predictivos de morosidad permiten conocer la probabilidad de impago de las empresas. Dispone de acceso al Registro de Aceptaciones Impagadas (RAI), ASNEF Empresas, bases de datos de marketing on line 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.

Iberinform Internacional
Raimundo Fernández Villaverde, 57 Bis
28003 Madrid
Spain

Cátedra de Cash Management
María de Molina,12
28006 Madrid
Spain

Crédito y Caución
Paseo de la Castellana, 4
28046 Madrid
Spain