

---

# 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%
<b>TOTAL</b>	<b>292</b>

# LA GESTIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO EN ESPAÑA

## Ficha técnica del estudio

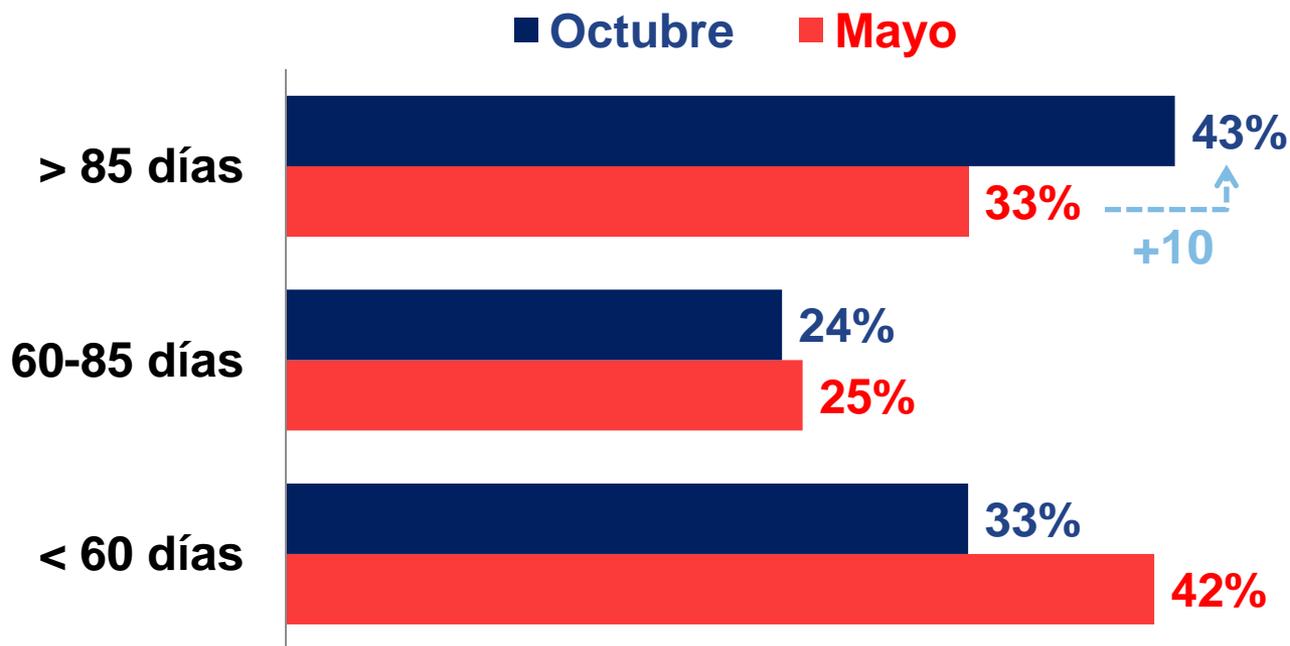
- Sectorialmente, la distribución es muy similar al tejido empresarial.
- Por rangos de facturación, hay un cierto desplazamiento hacia la mediana y gran empresa, donde existe una mayor profesionalización de la gestión del riesgo de crédito a clientes.

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

RANGO DE FACTURACIÓN	% EMPRESAS	
Inferior a 1 M euros	27%	Pequeña
Entre 1M y 3M euros	15%	
Entre 3M y 10M euros	21%	Mediana
Entre 10M y 50M euros	18%	
Entre 50M y 250M euros	8%	Grande
Más de 250M euros	10%	
<b>TOTAL</b>	<b>292</b>	

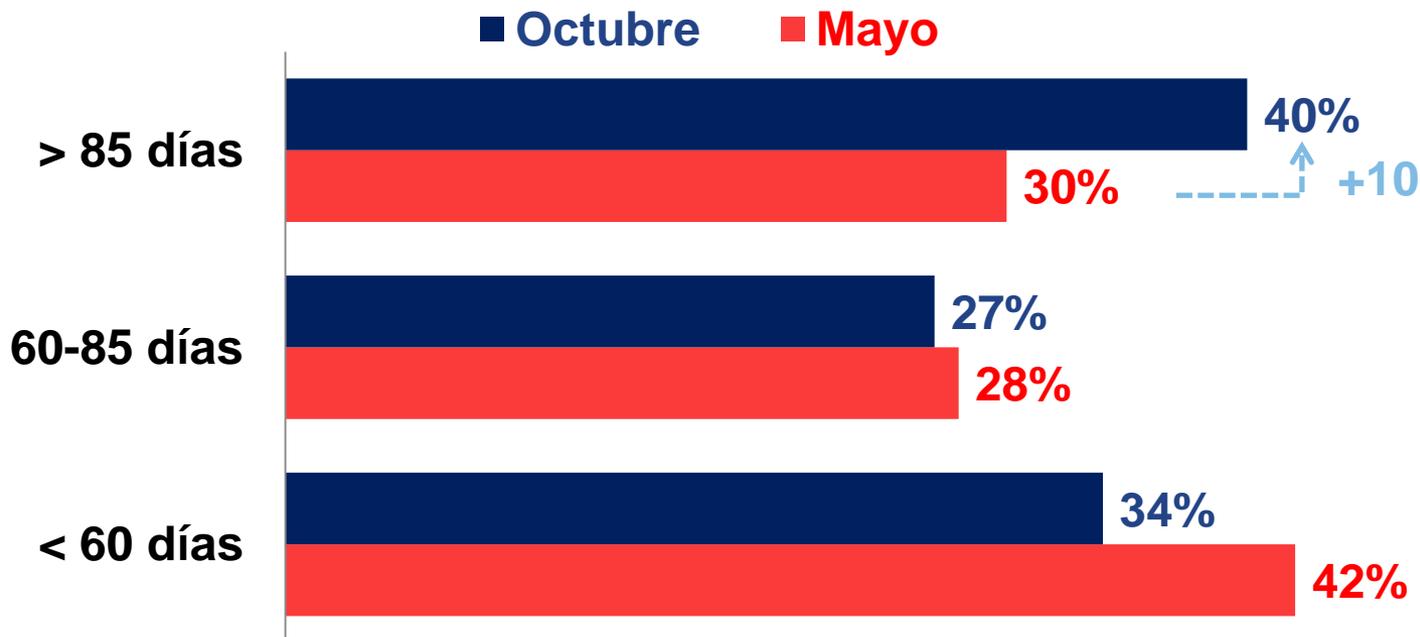
# LA GESTIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO EN ESPAÑA

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



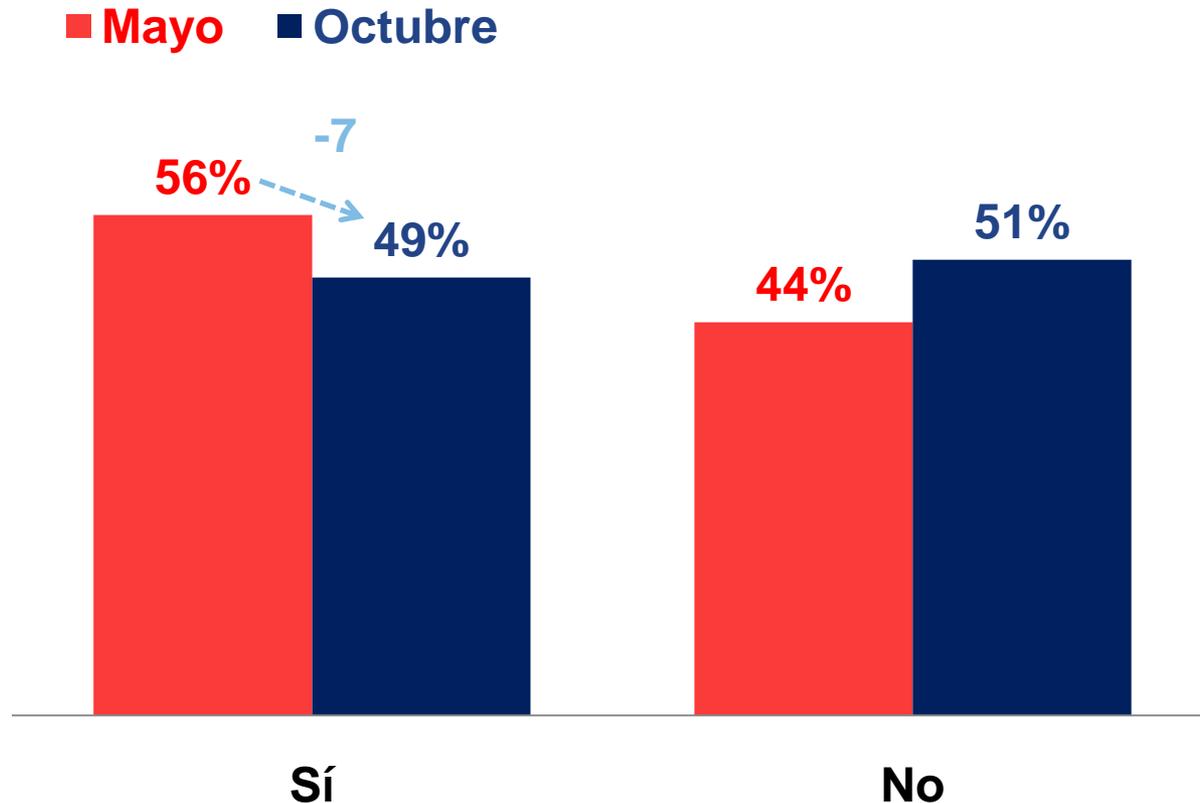
# LA GESTIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO EN ESPAÑA

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



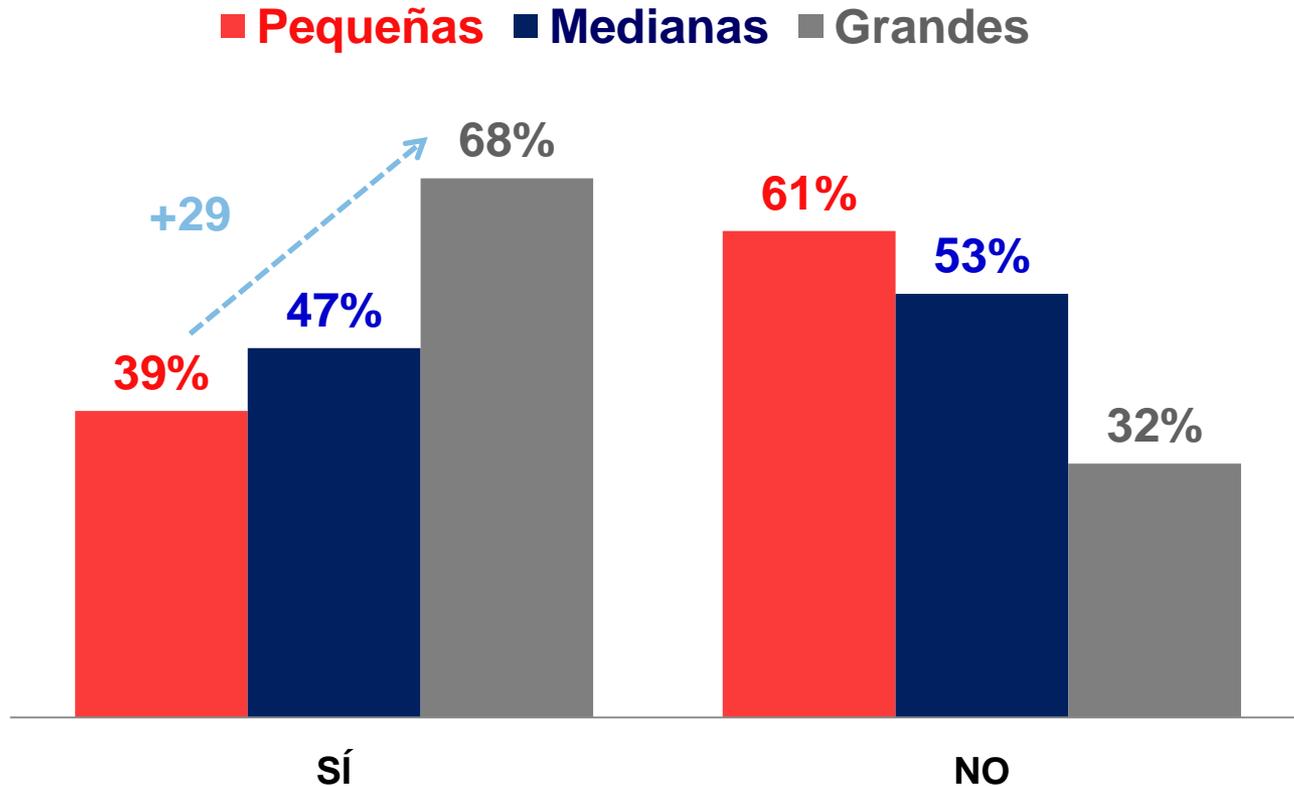
# LA GESTIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO EN ESPAÑA

¿Ha sufrido alguna incidencia significativa de cobro este año?



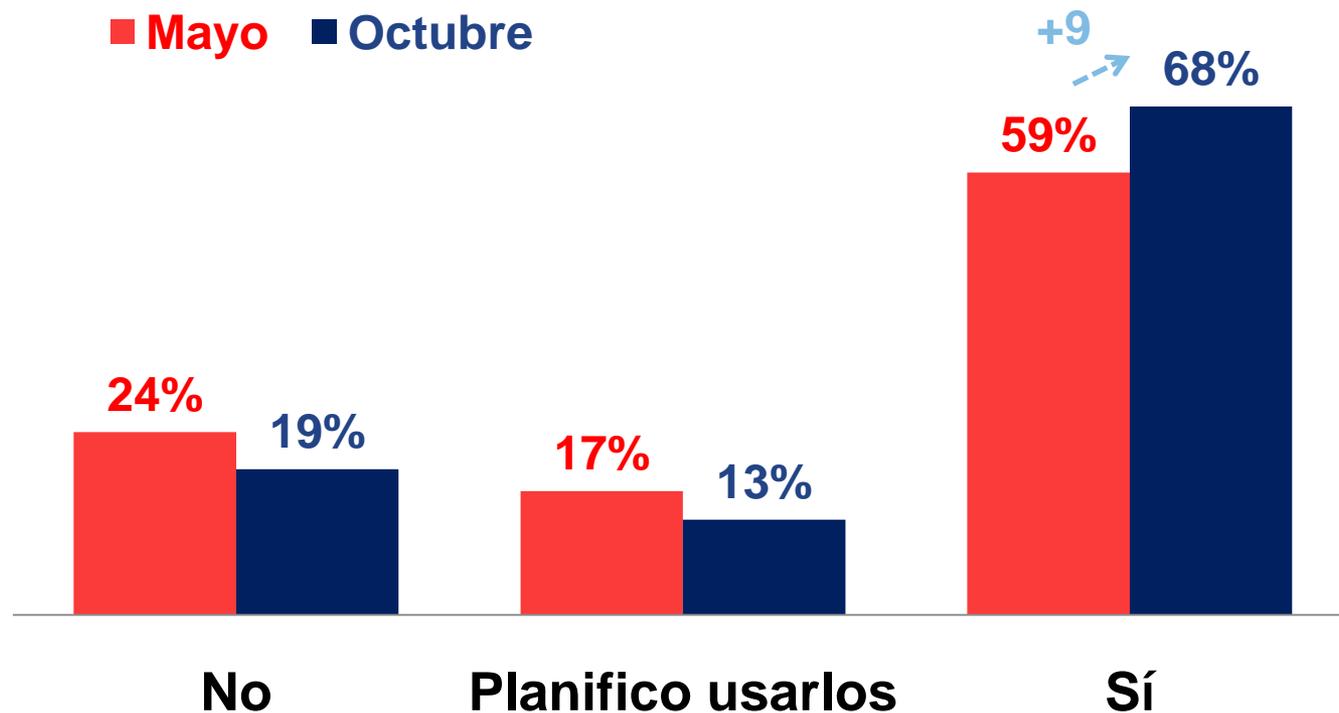
# LA GESTIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO EN ESPAÑA

¿Ha sufrido alguna incidencia significativa de cobro este año?



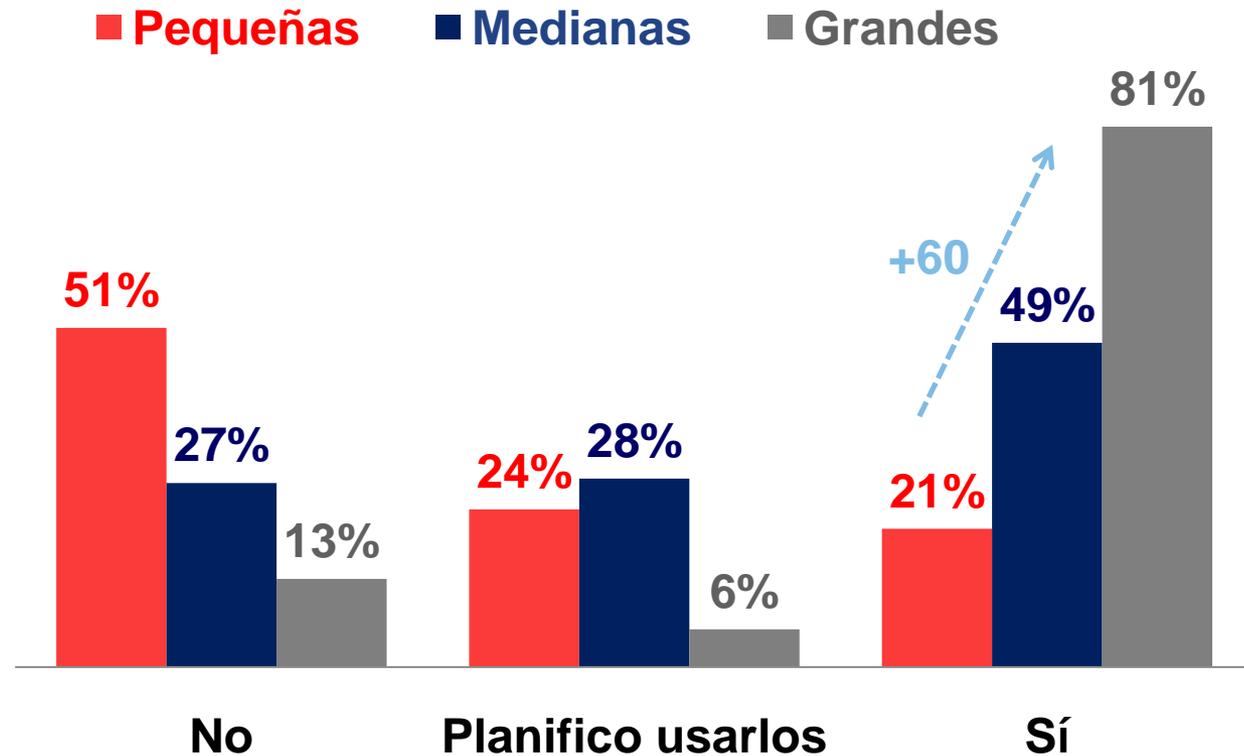
# LA GESTIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO EN ESPAÑA

¿Utiliza criterios de solvencia para seleccionar nuevos clientes?



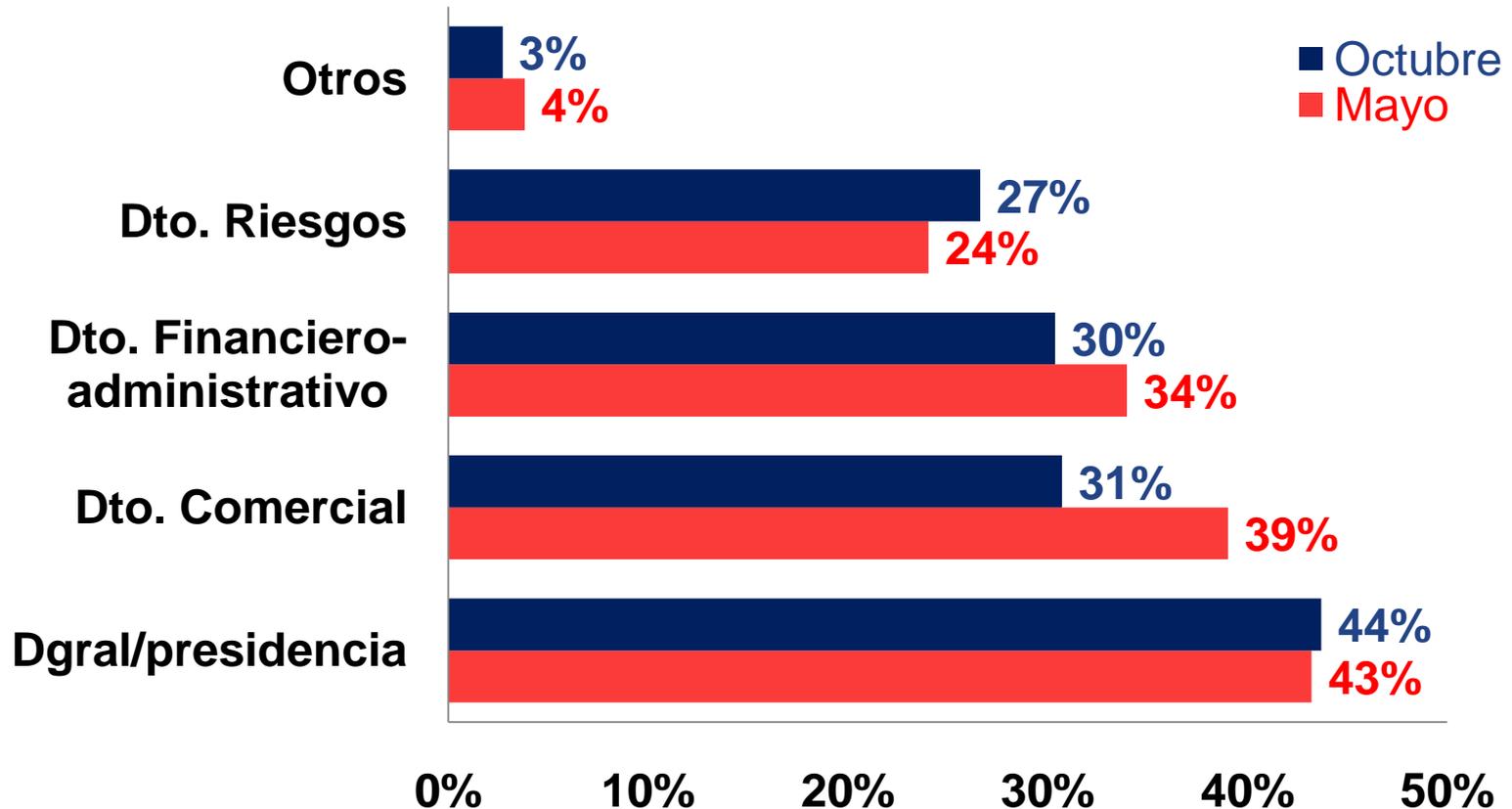
# LA GESTIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO EN ESPAÑA

¿Utiliza criterios de solvencia para seleccionar nuevos clientes?



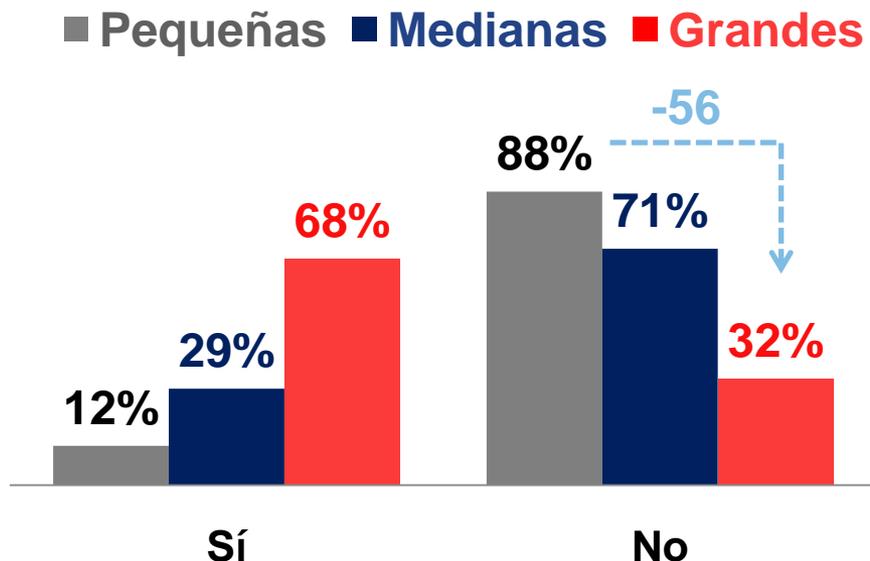
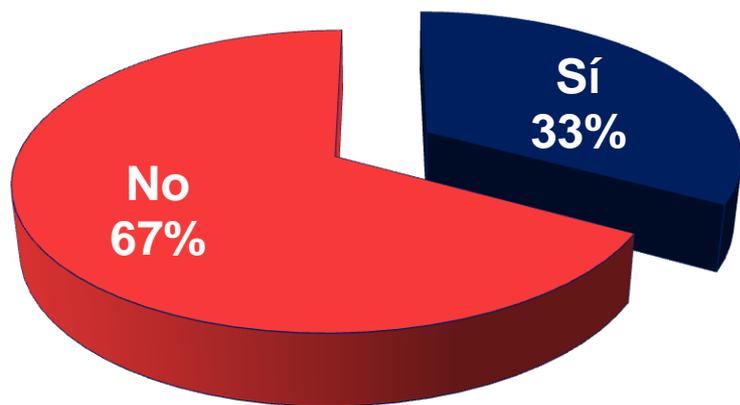
# LA GESTIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO EN ESPAÑA

¿De qué departamentos depende la entrada de un cliente?



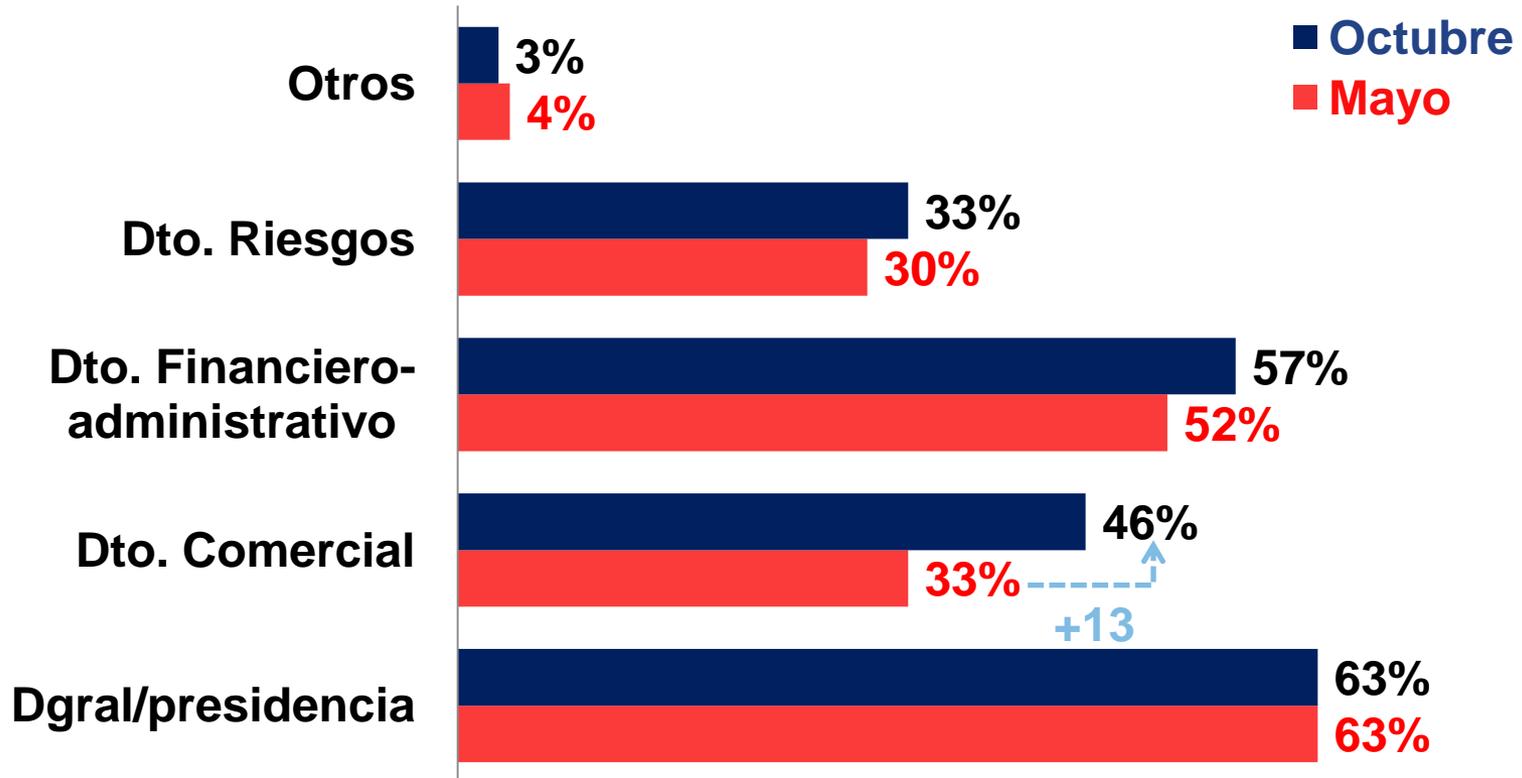
# LA GESTIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO EN ESPAÑA

## ¿Tiene su empresa un Comité de Riesgos?



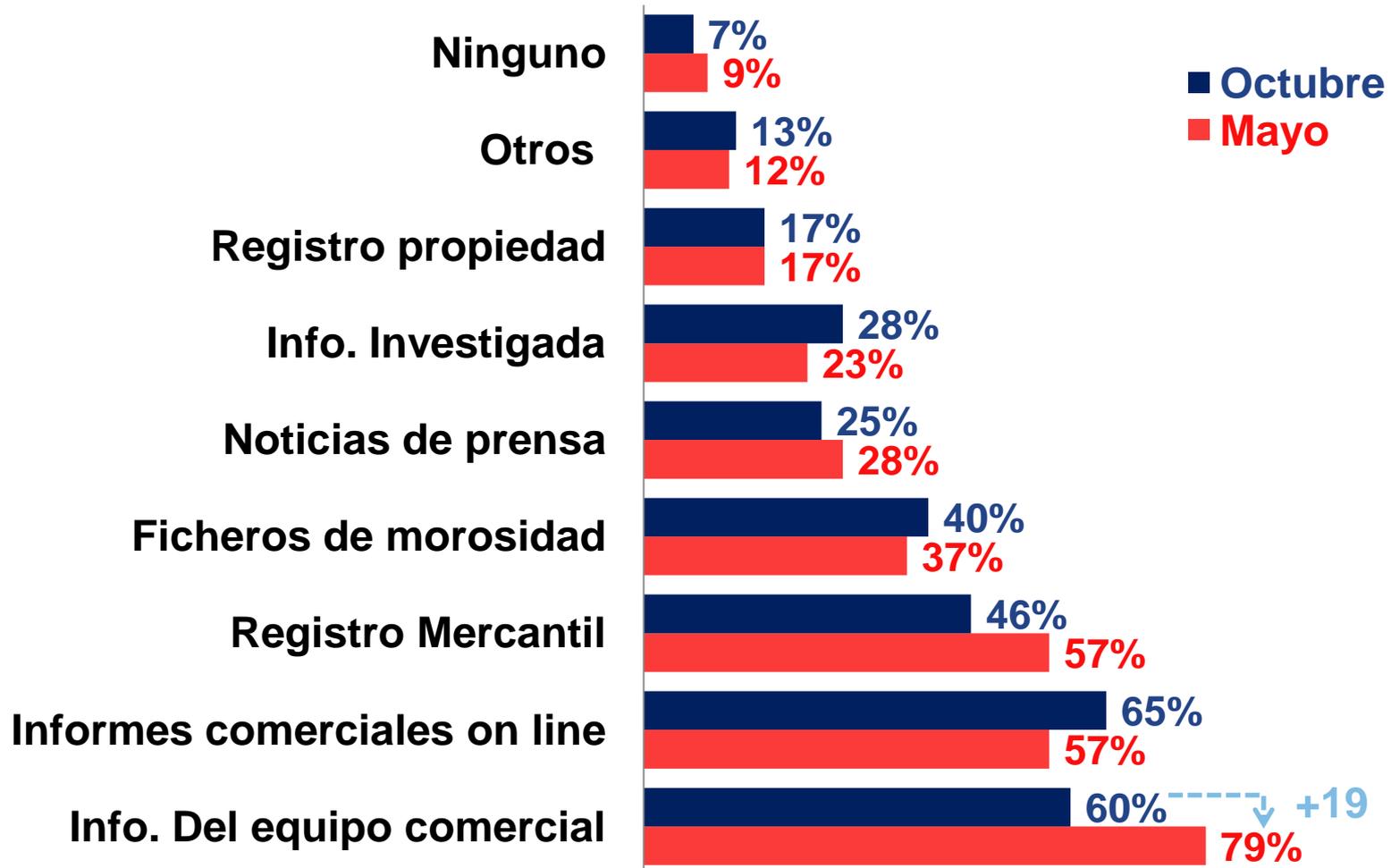
# LA GESTIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO EN ESPAÑA

¿Qué departamentos participan en la política de riesgos?



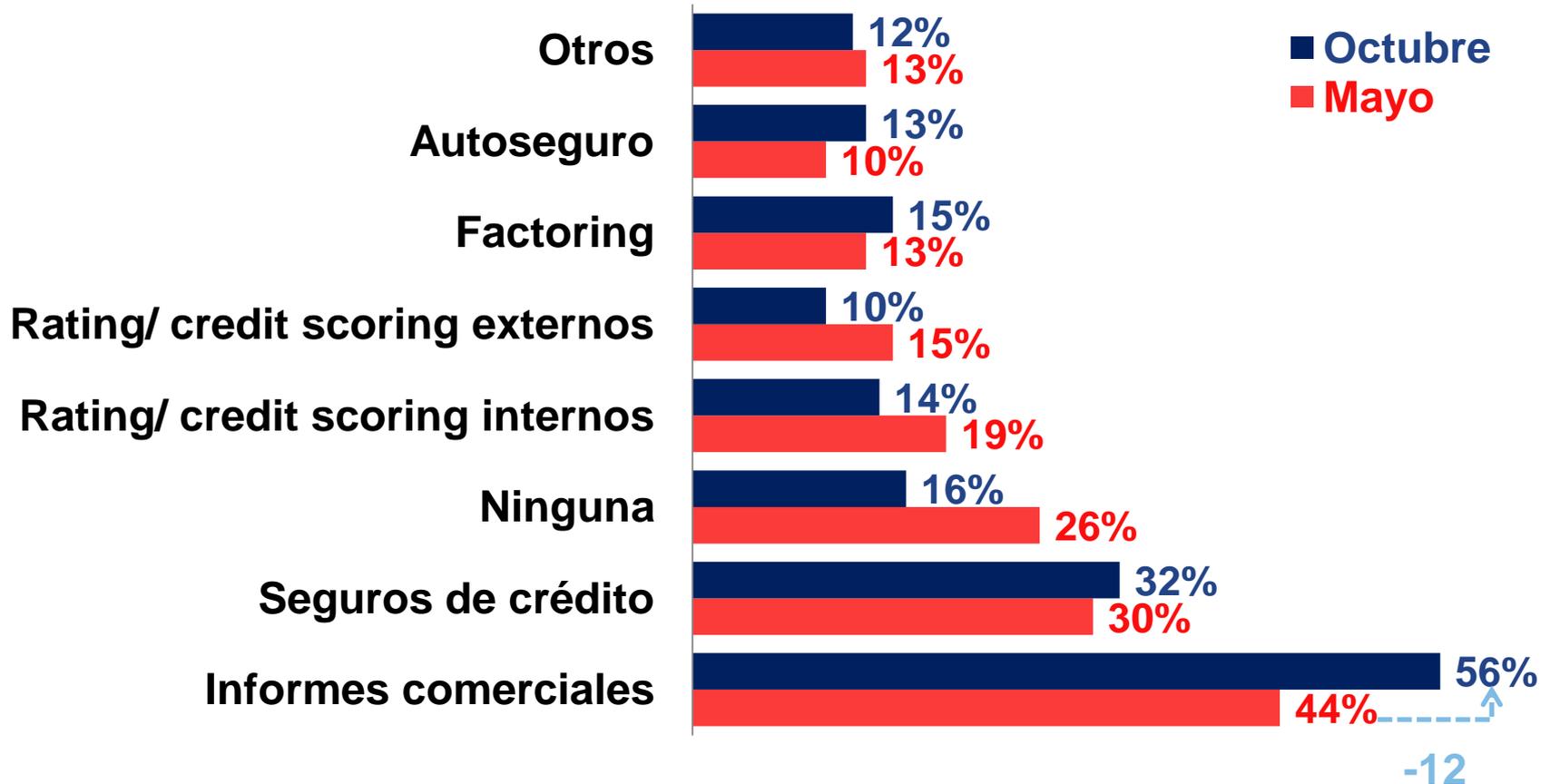
# LA GESTIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO EN ESPAÑA

¿Qué información utiliza para gestionar sus riesgos?



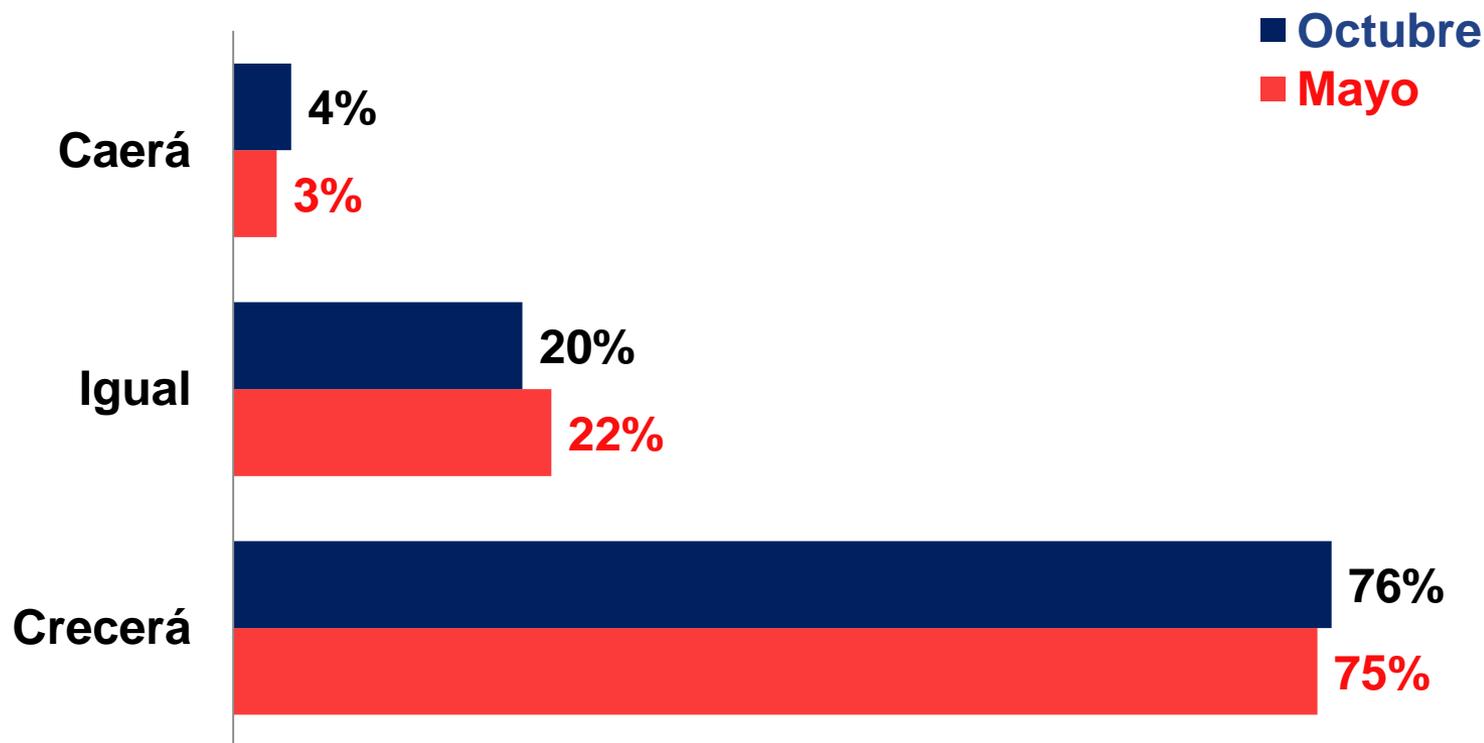
# LA GESTIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO EN ESPAÑA

¿Qué herramientas de gestión de riesgos utiliza?



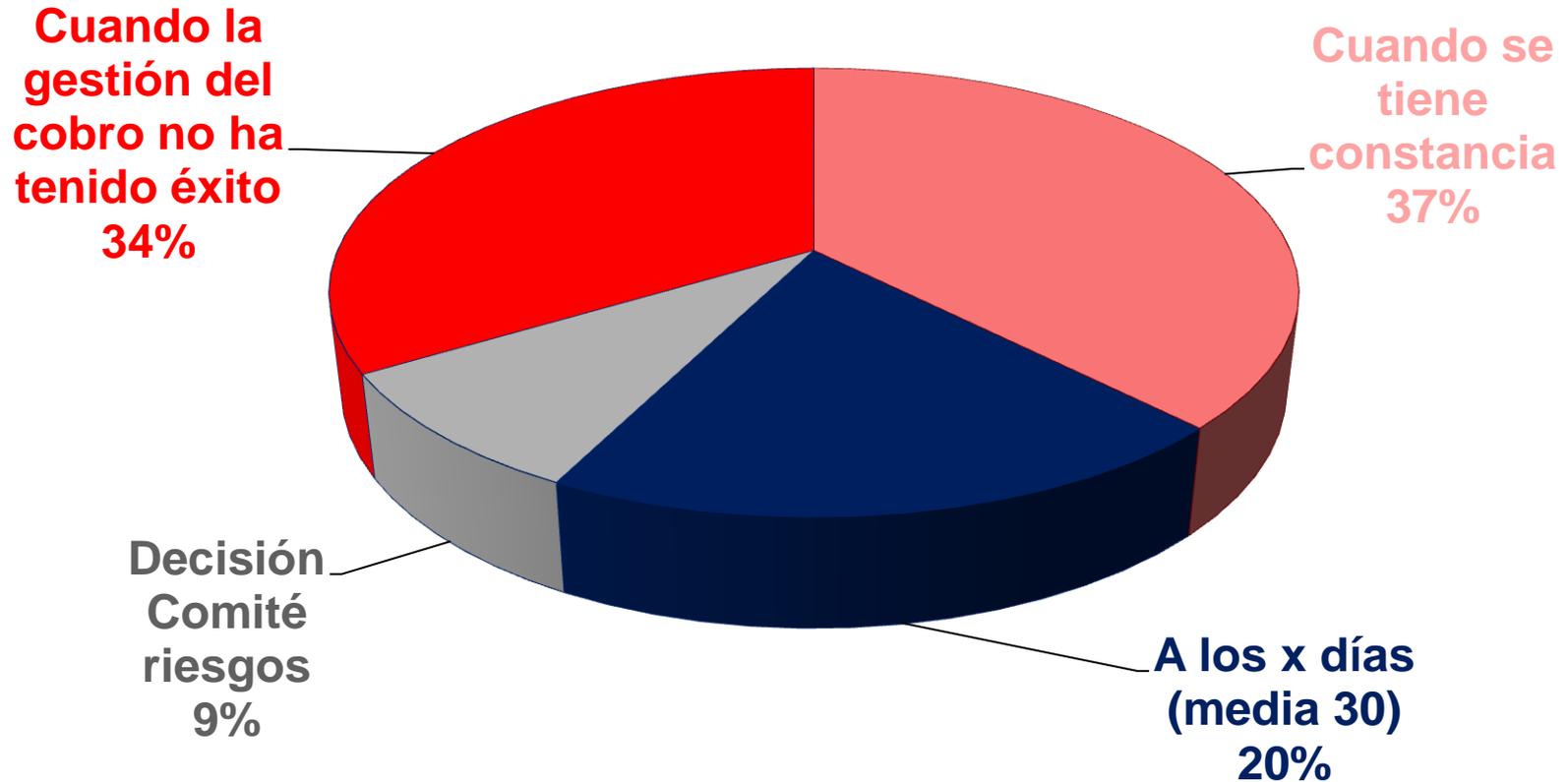
# LA GESTIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO EN ESPAÑA

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



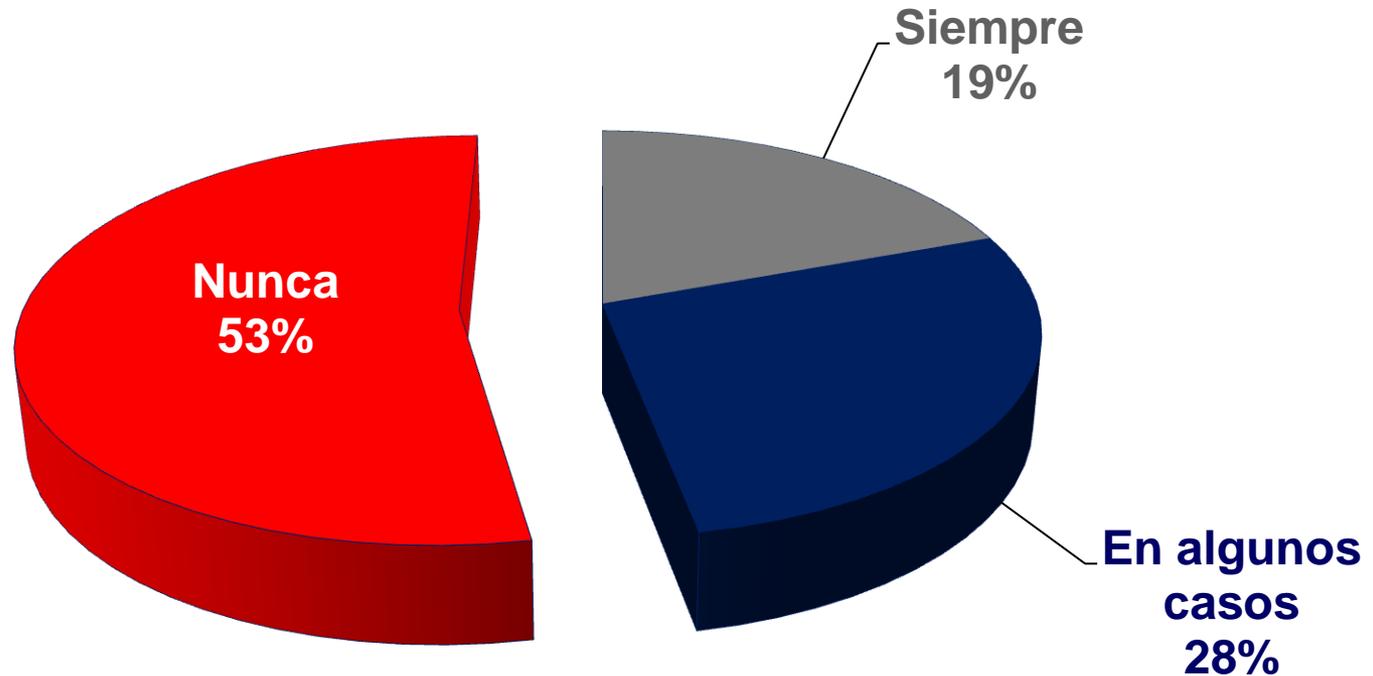
# LA GESTIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO EN ESPAÑA

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



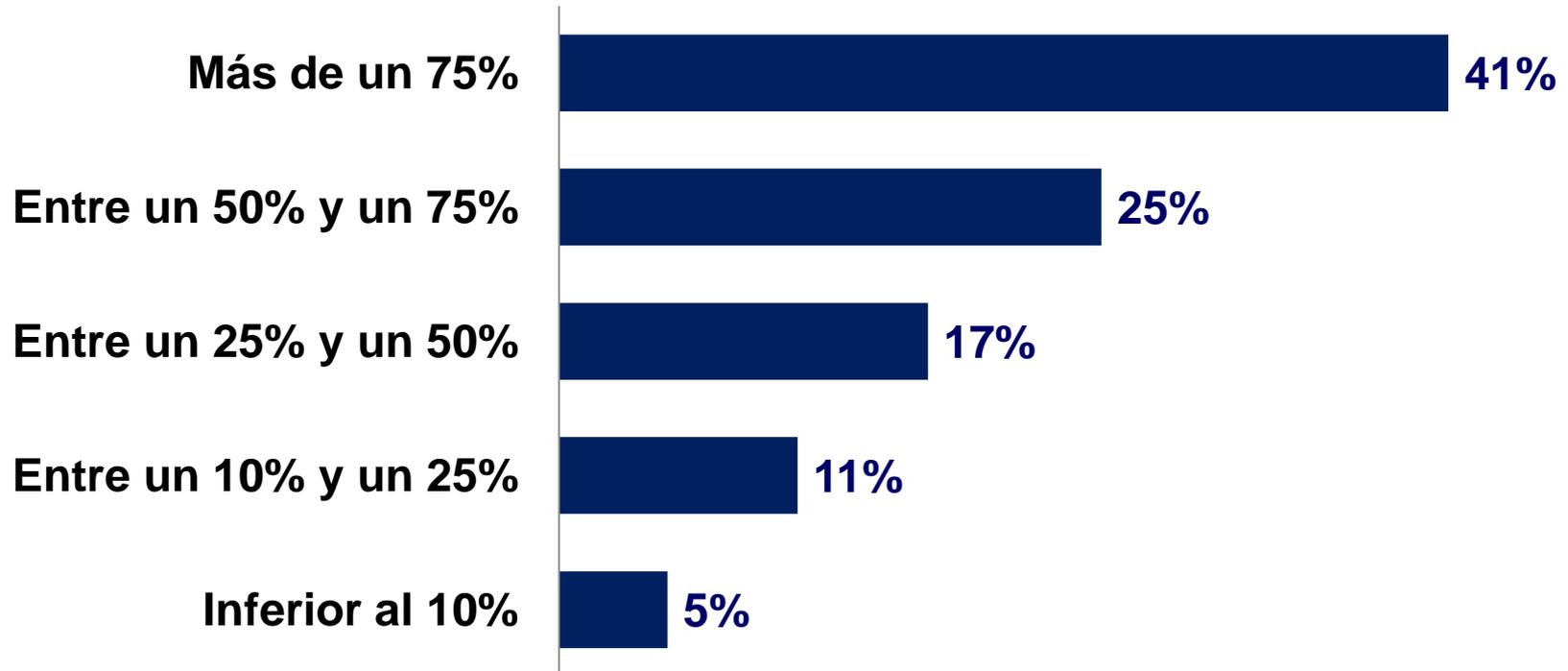
# LA GESTIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO EN ESPAÑA

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



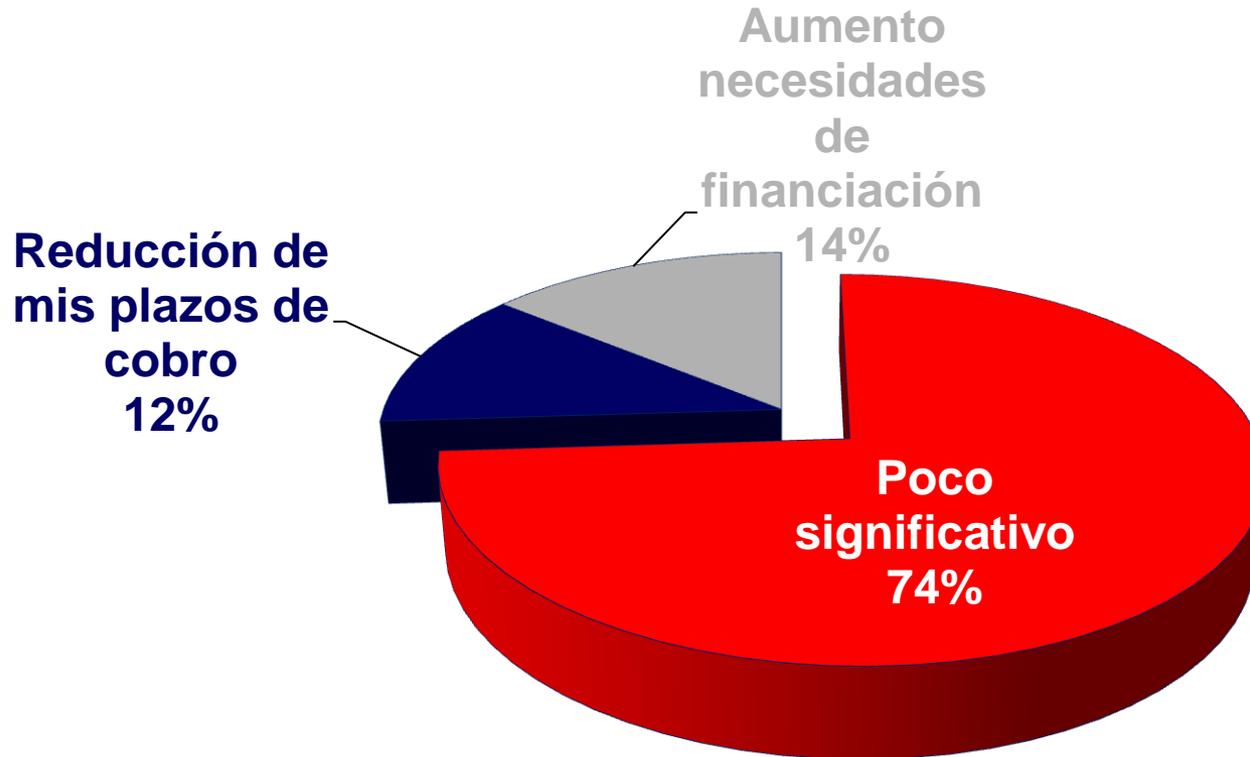
# LA GESTIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO EN ESPAÑA

¿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

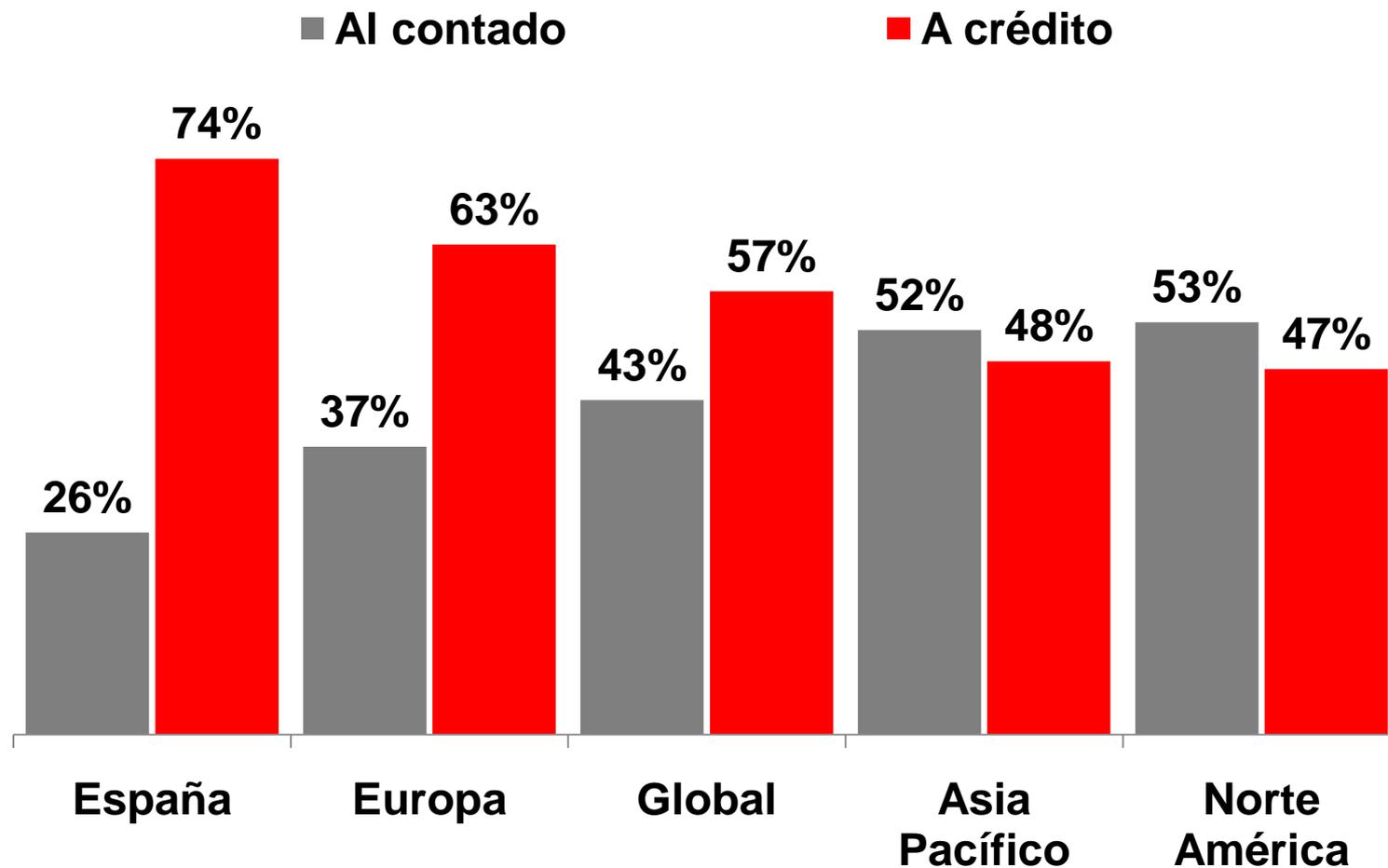
# PRÁCTICAS DE PAGO EN EL MUNDO

## 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.**

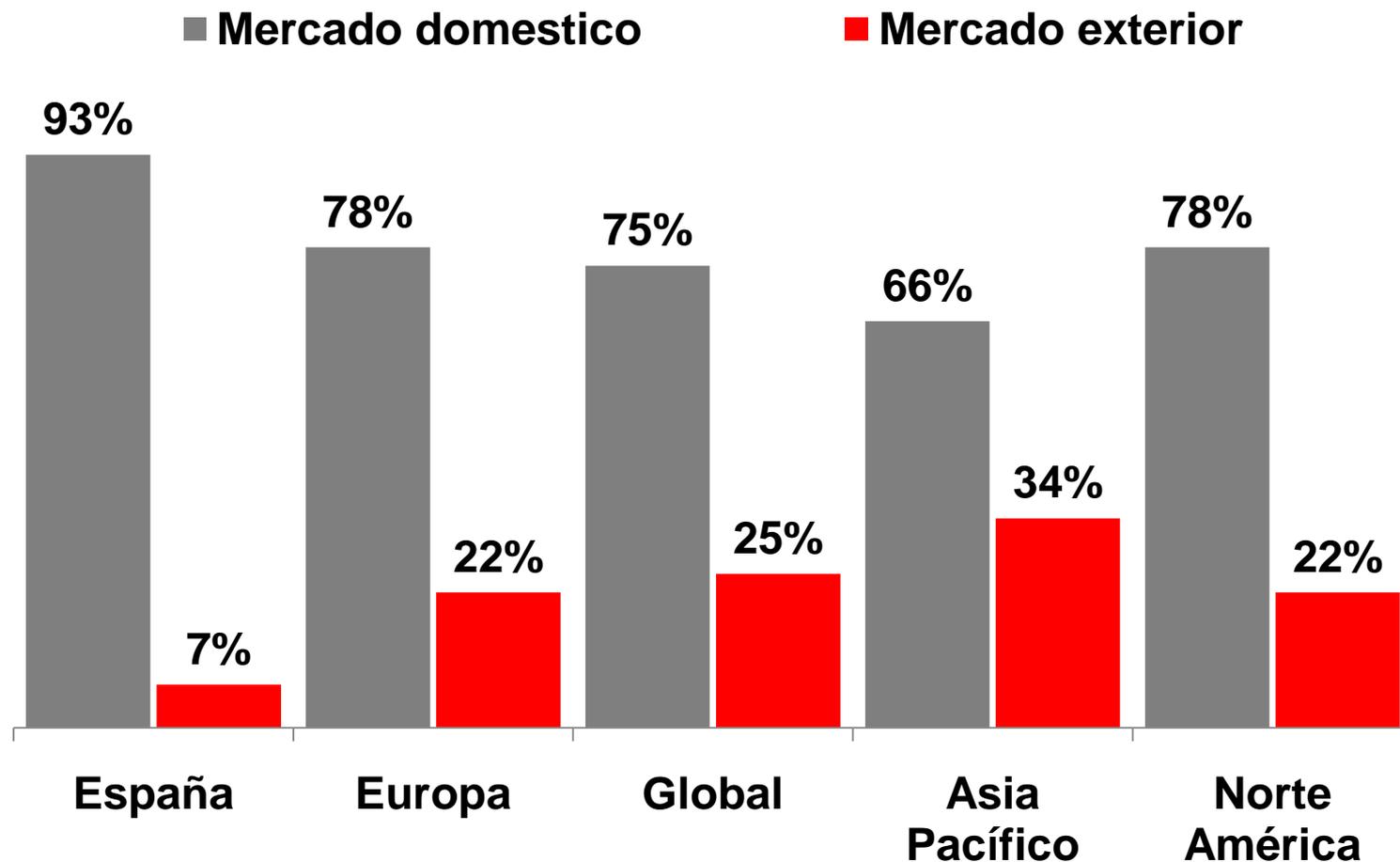
# PRÁCTICAS DE PAGO EN EL MUNDO

¿Cuántas operaciones B2B se realizan a crédito?



# PRÁCTICAS DE PAGO EN EL MUNDO

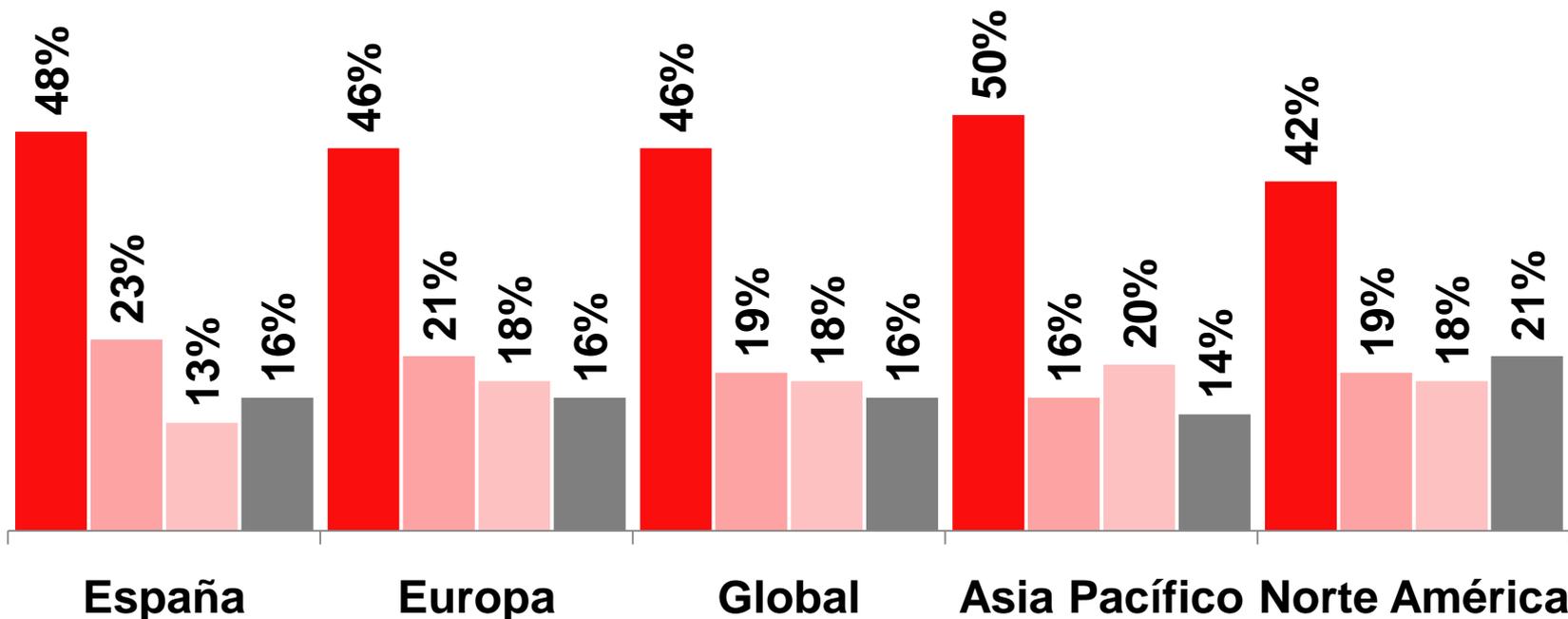
¿Cuántas de esas operaciones a crédito son en otro mercado?



# PRÁCTICAS DE PAGO EN EL MUNDO

## ¿Porqué ofrecer riesgo comercial en el B2B?

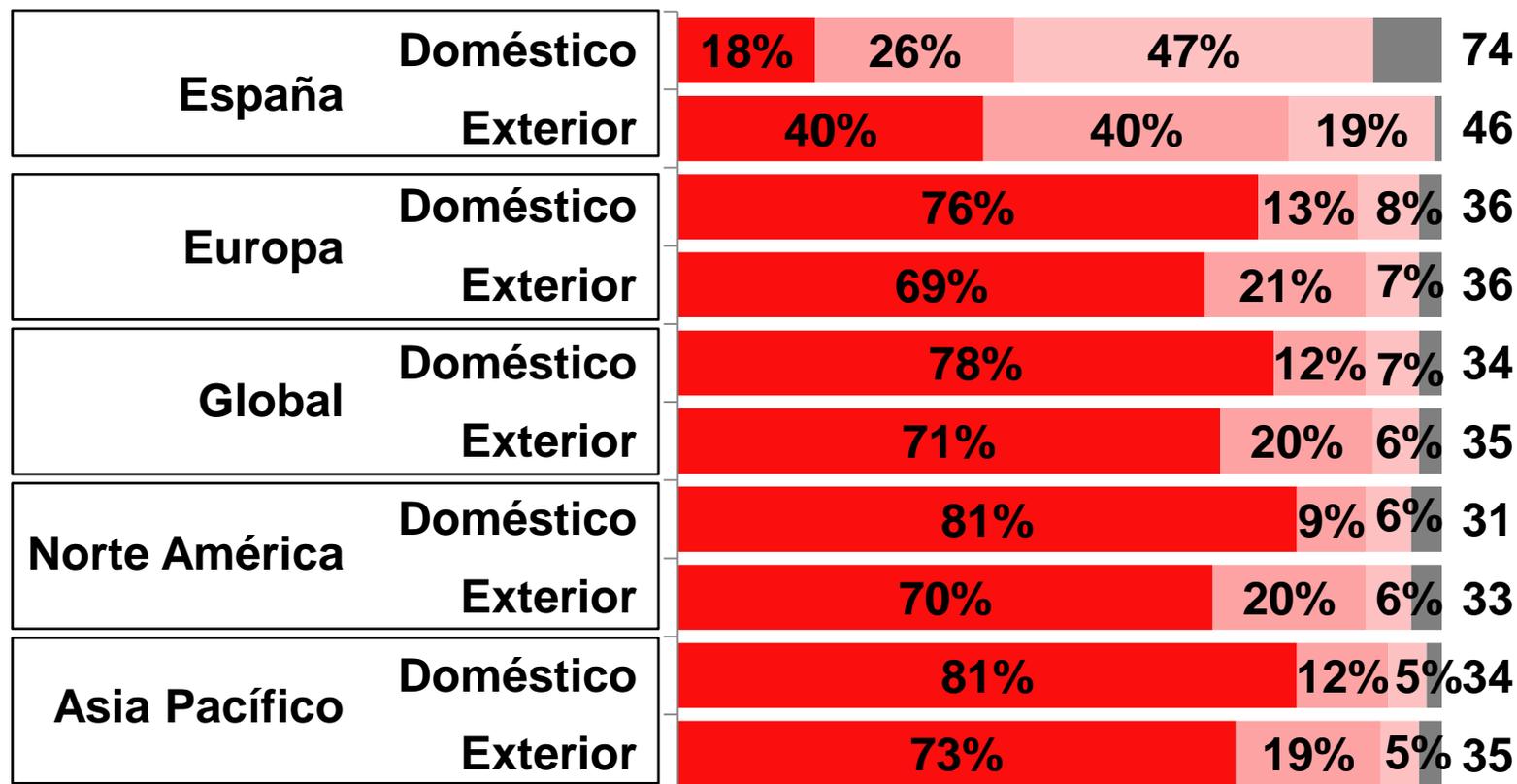
- Establecer relación comercial a LP
- Promoción de ventas
- Dar tiempo para comprobar calidad
- Financiar a CP



# PRÁCTICAS DE PAGO EN EL MUNDO

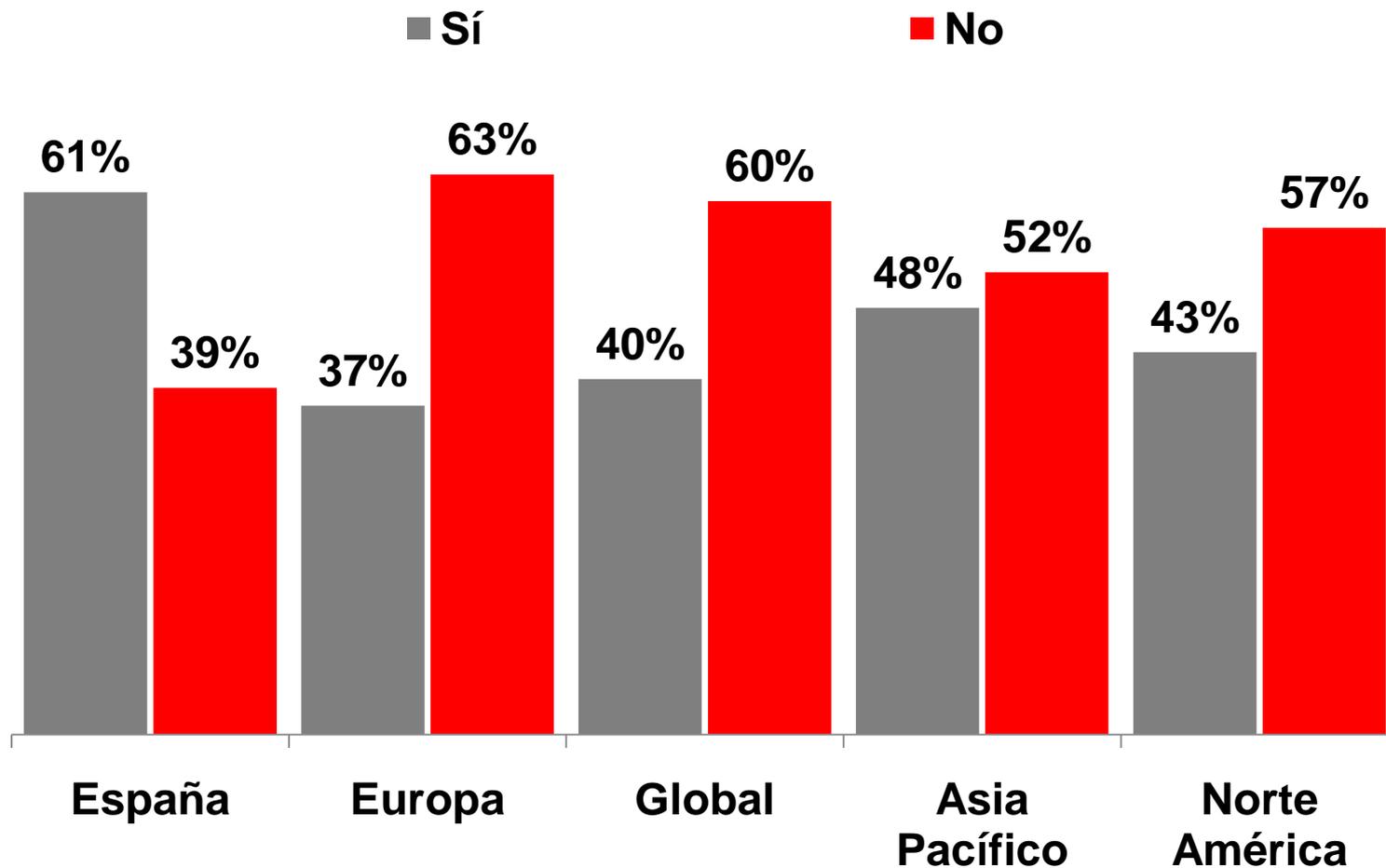
## ¿Qué plazos de pago se fijan en el B2B?

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



# PRÁCTICAS DE PAGO EN EL MUNDO

¿Ofrece descuentos por pronto pago en el B2B?

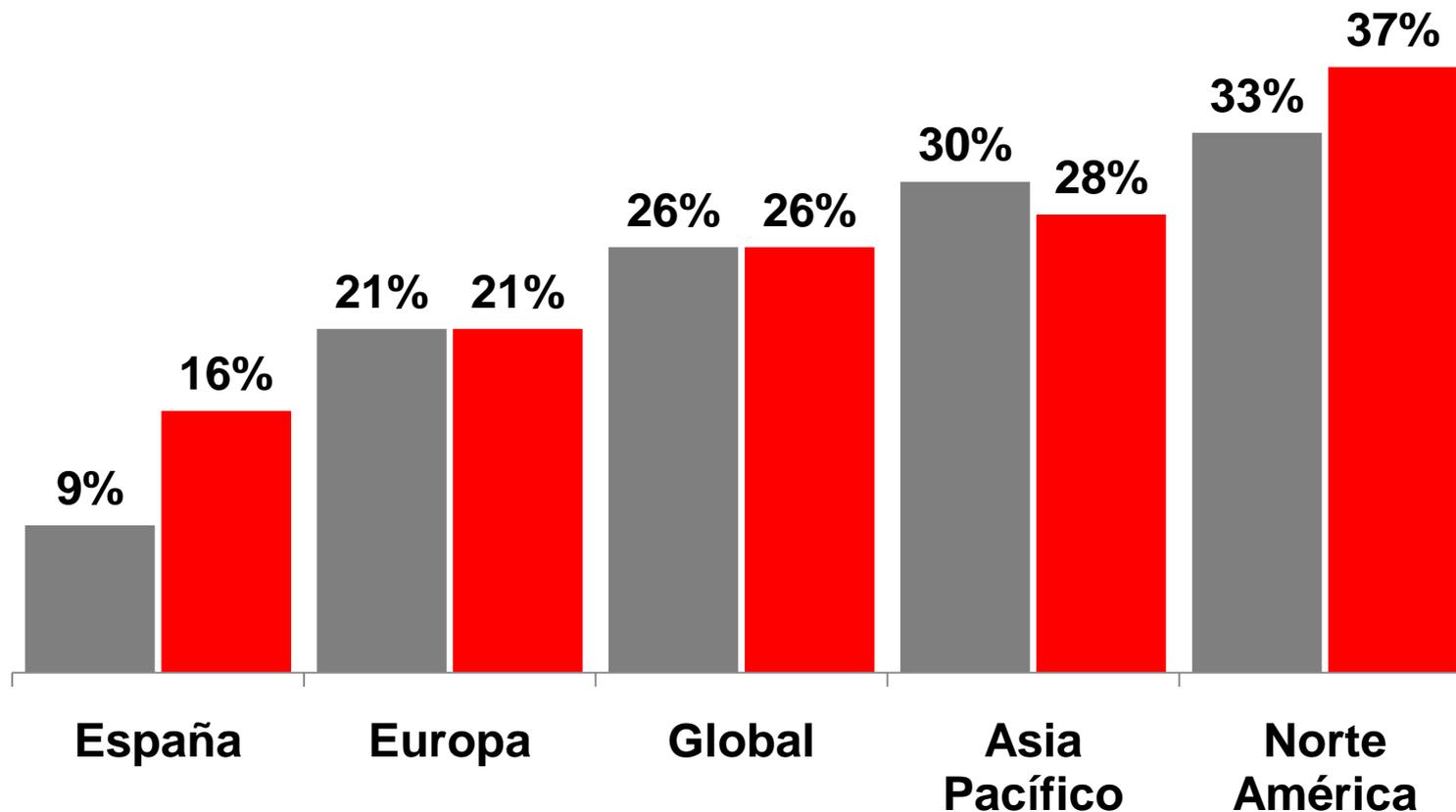


# PRÁCTICAS DE PAGO EN EL MUNDO

¿Qué porcentaje de sus clientes los utilizan?

■ Mercado doméstico

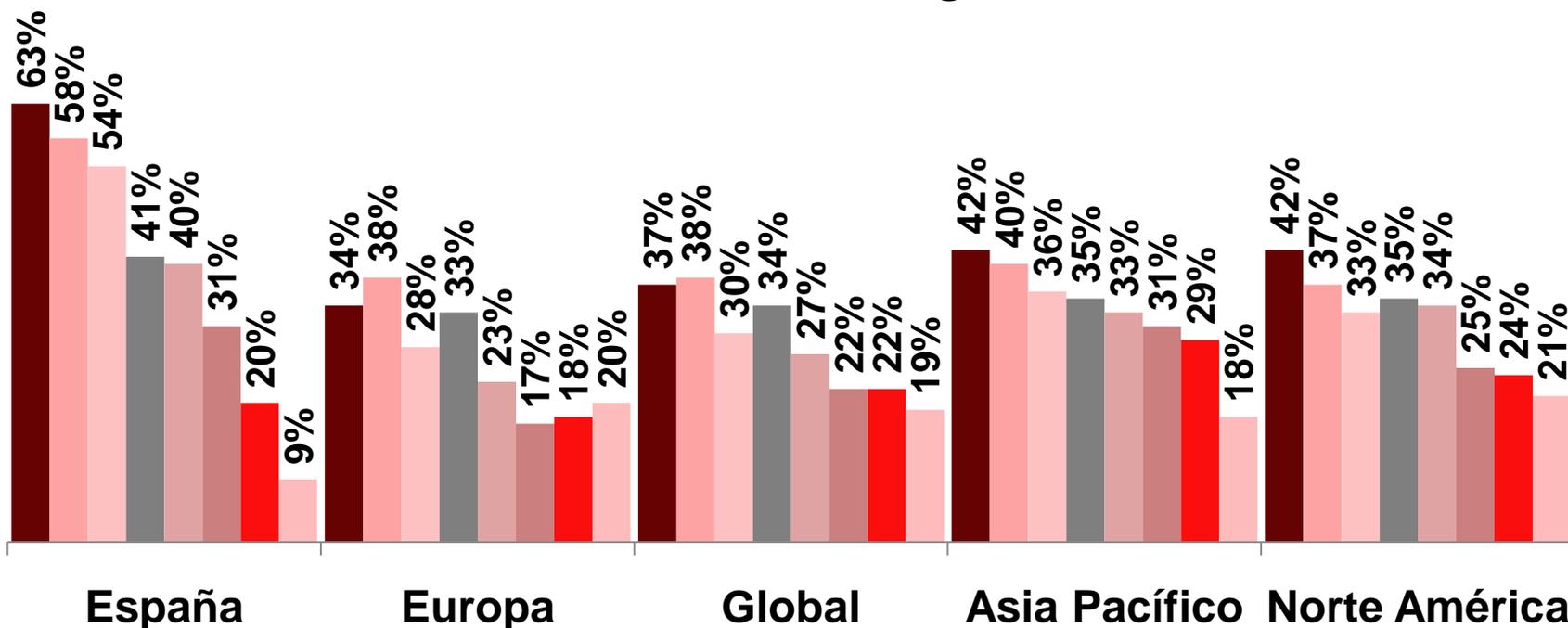
■ Mercado exterior



# PRÁCTICAS DE PAGO EN EL MUNDO

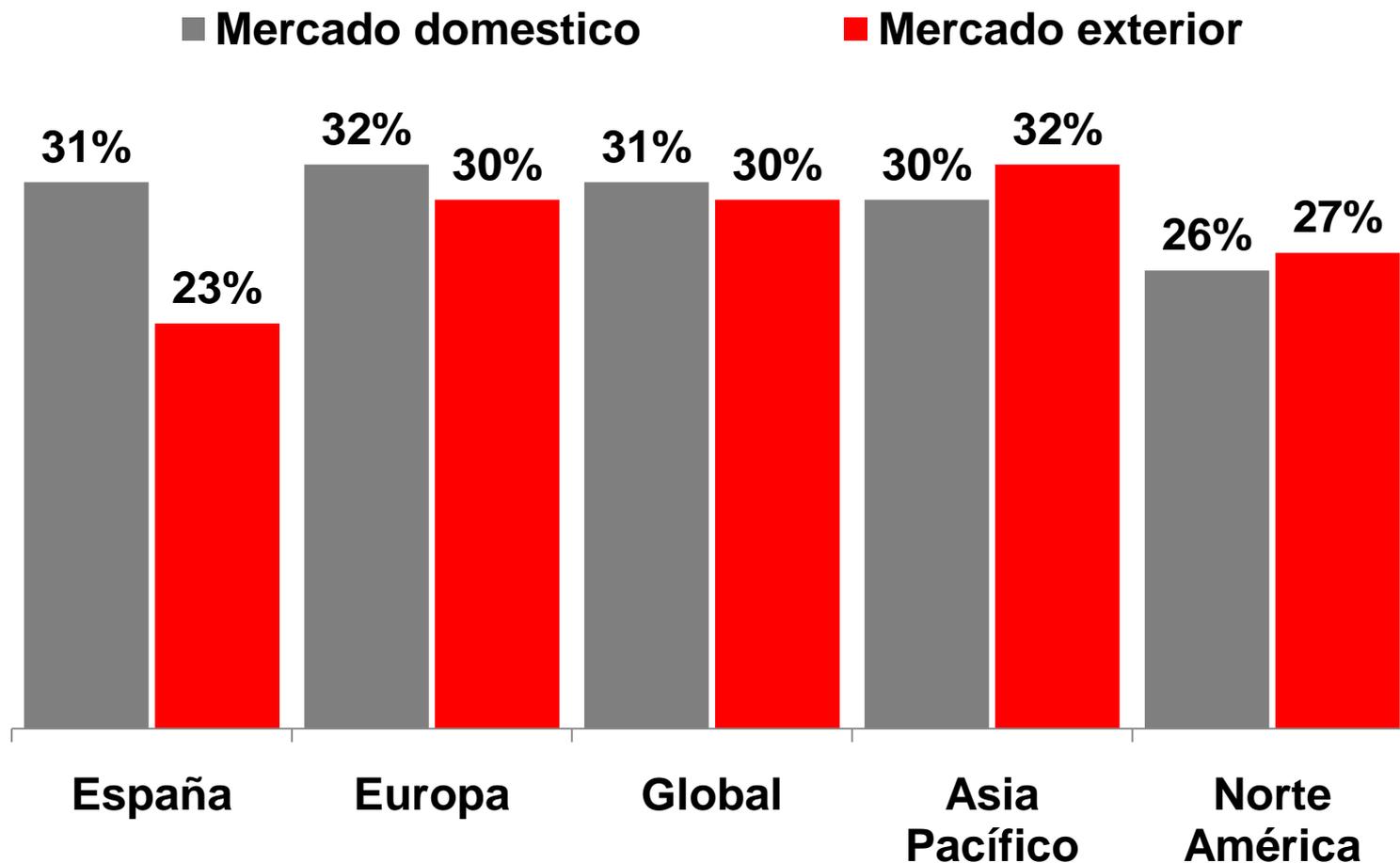
## ¿Cómo se protege contra impagos B2B?

- 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

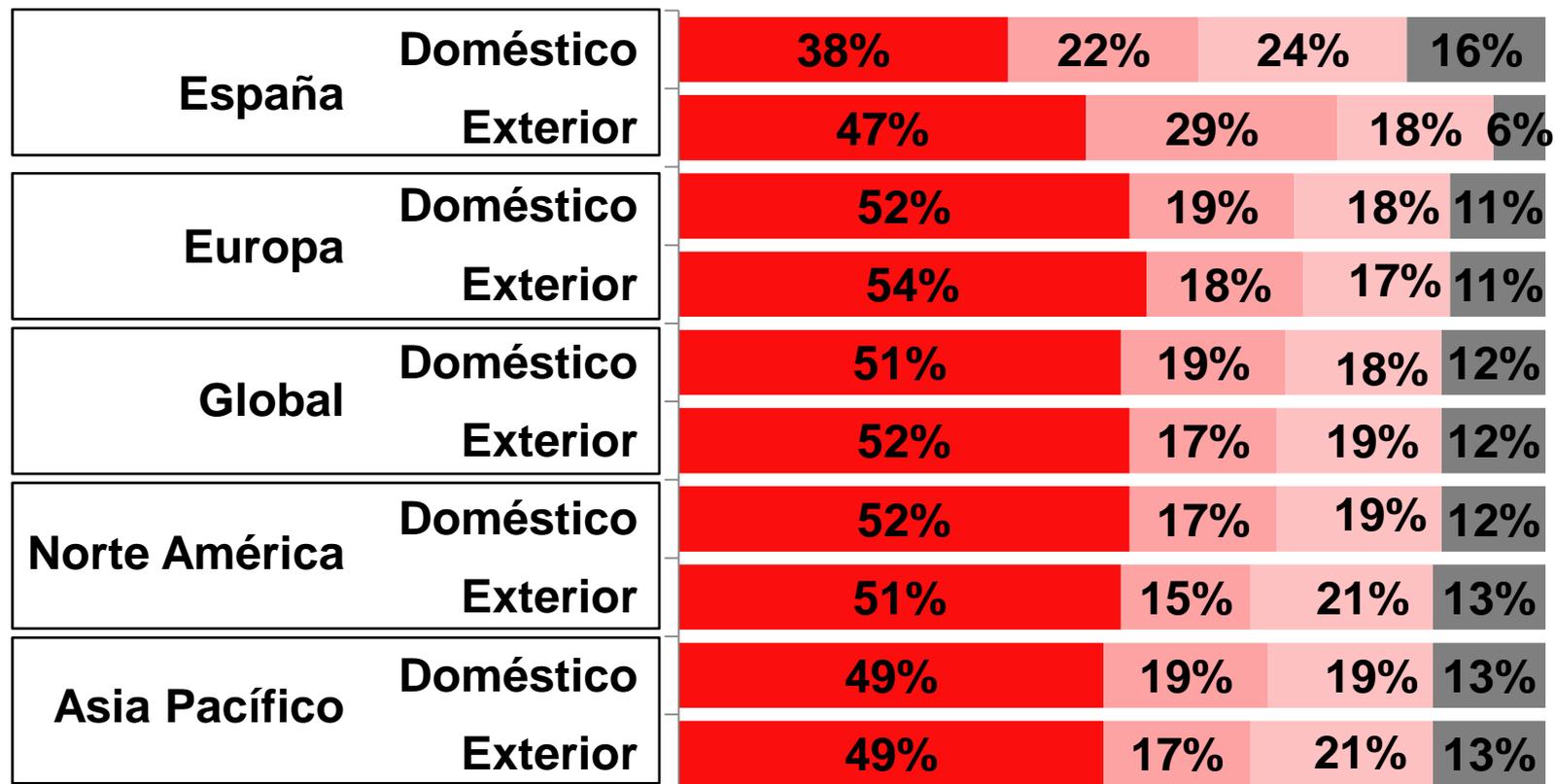
¿A cuántas de sus facturas B2B les afecta la morosidad?



# PRÁCTICAS DE PAGO EN EL MUNDO

¿Con qué plazos se pagan esas facturas retrasadas?

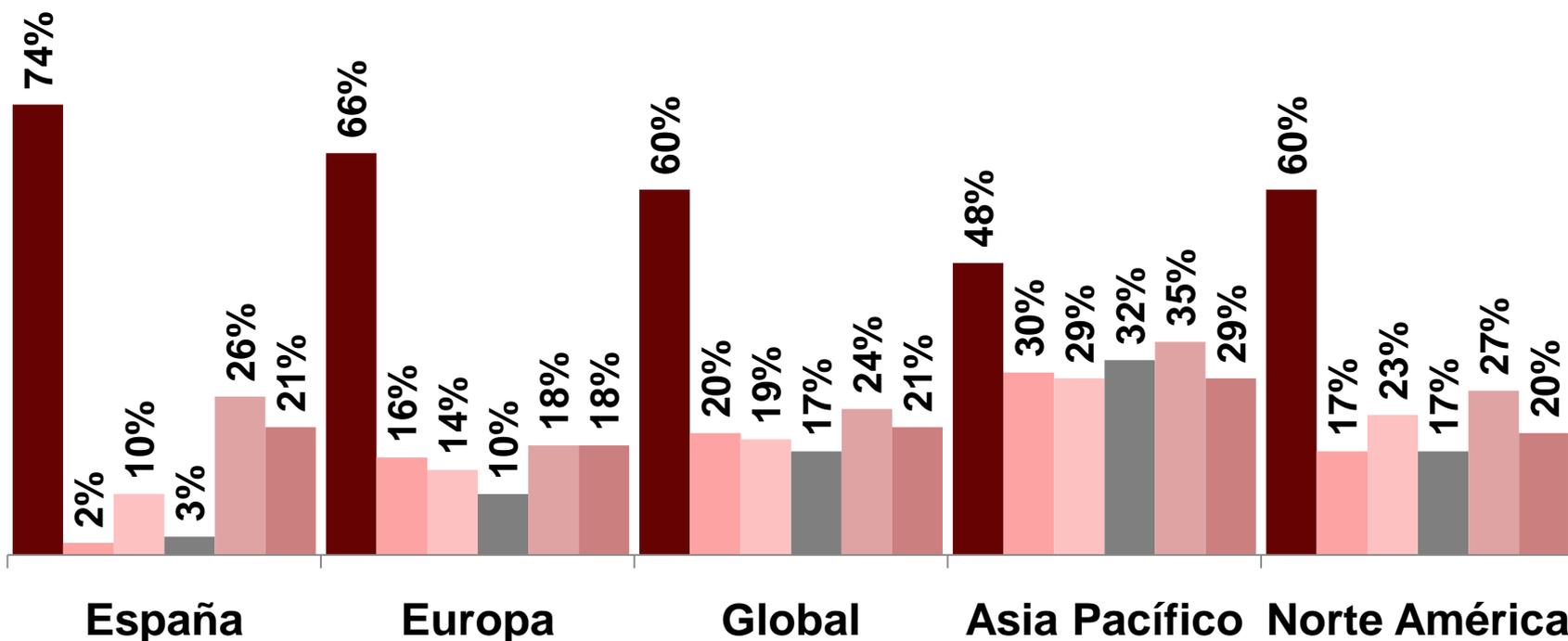
■ 1-15 días tarde    ■ 16-30 días    ■ 31-60 días    ■ >60 días



# PRÁCTICAS DE PAGO EN EL MUNDO

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

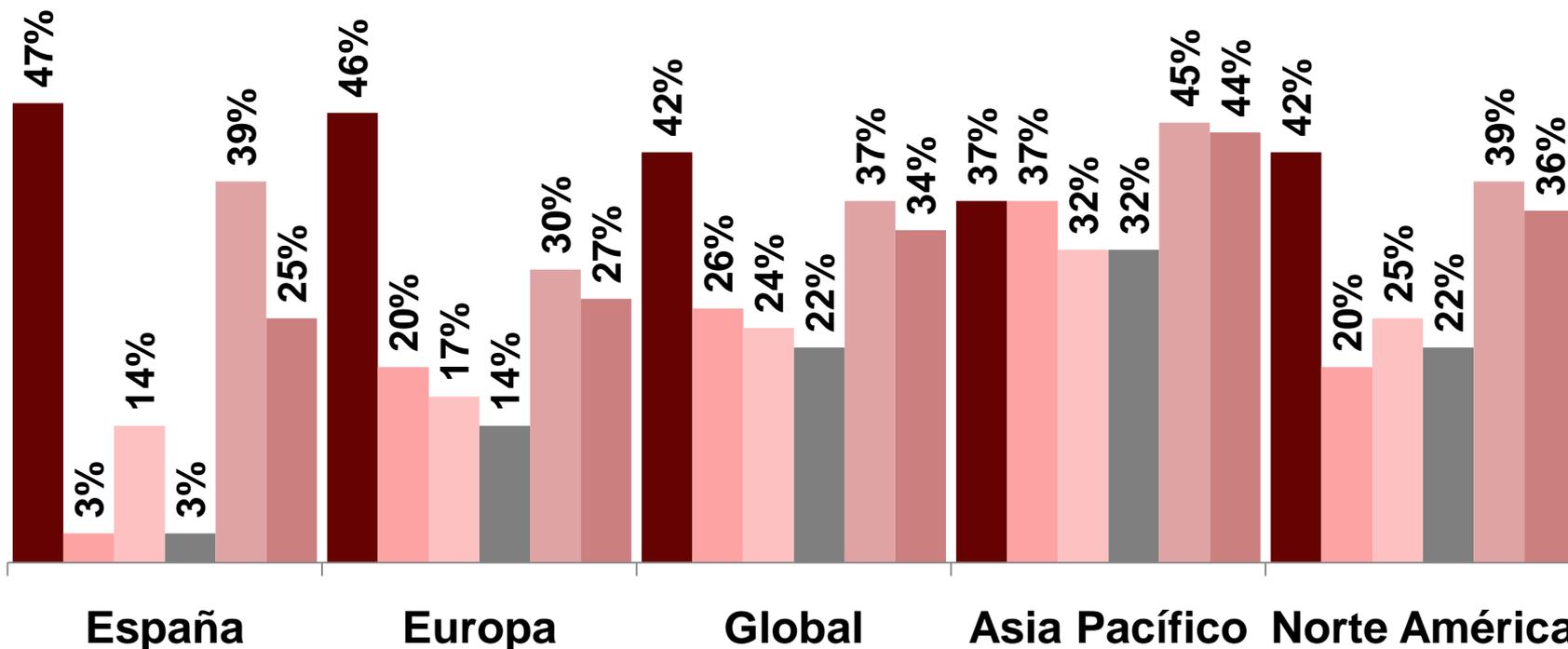
- Insuficiencia de fondos
- Discusión comercial sobre calidad
- Facturación incorrecta
- Bien o servicio erróneo
- Complejidad del procedimiento
- Ineficacias bancarias



# PRÁCTICAS DE PAGO EN EL MUNDO

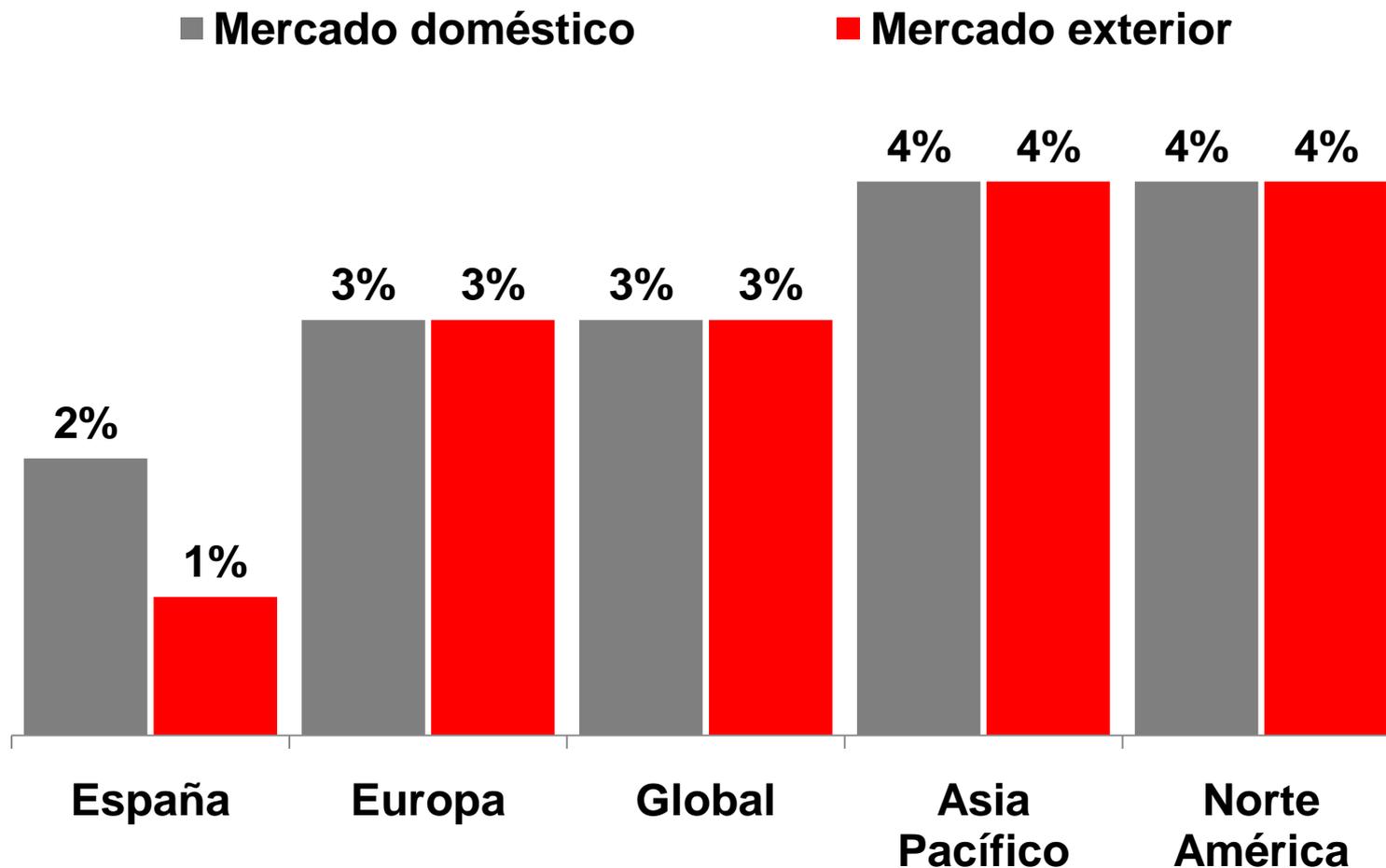
## ¿Cuáles son las razones para el retraso (mercado exterior)?

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



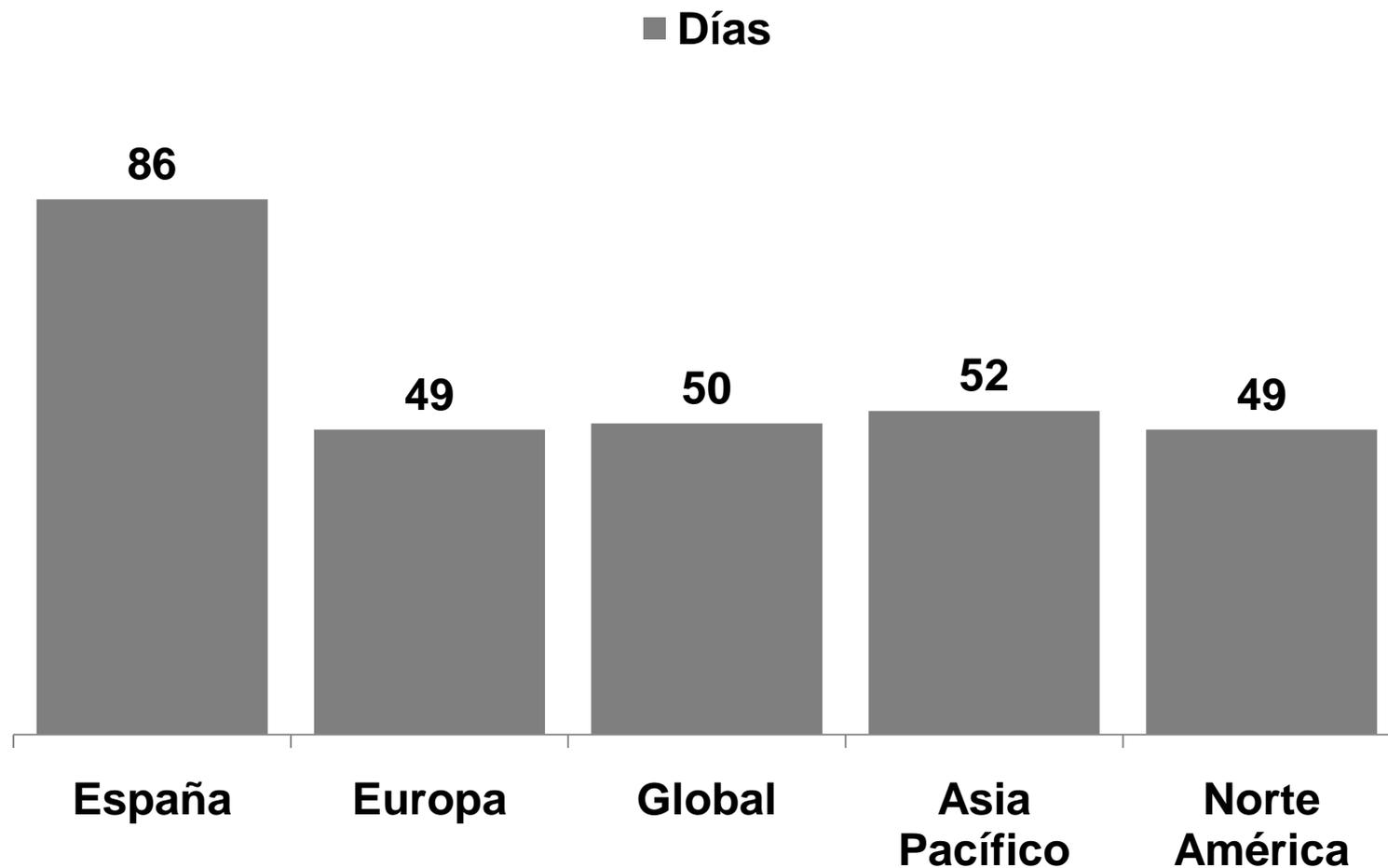
# PRÁCTICAS DE PAGO EN EL MUNDO

¿Qué porcentaje de pérdidas incobrables soporta?



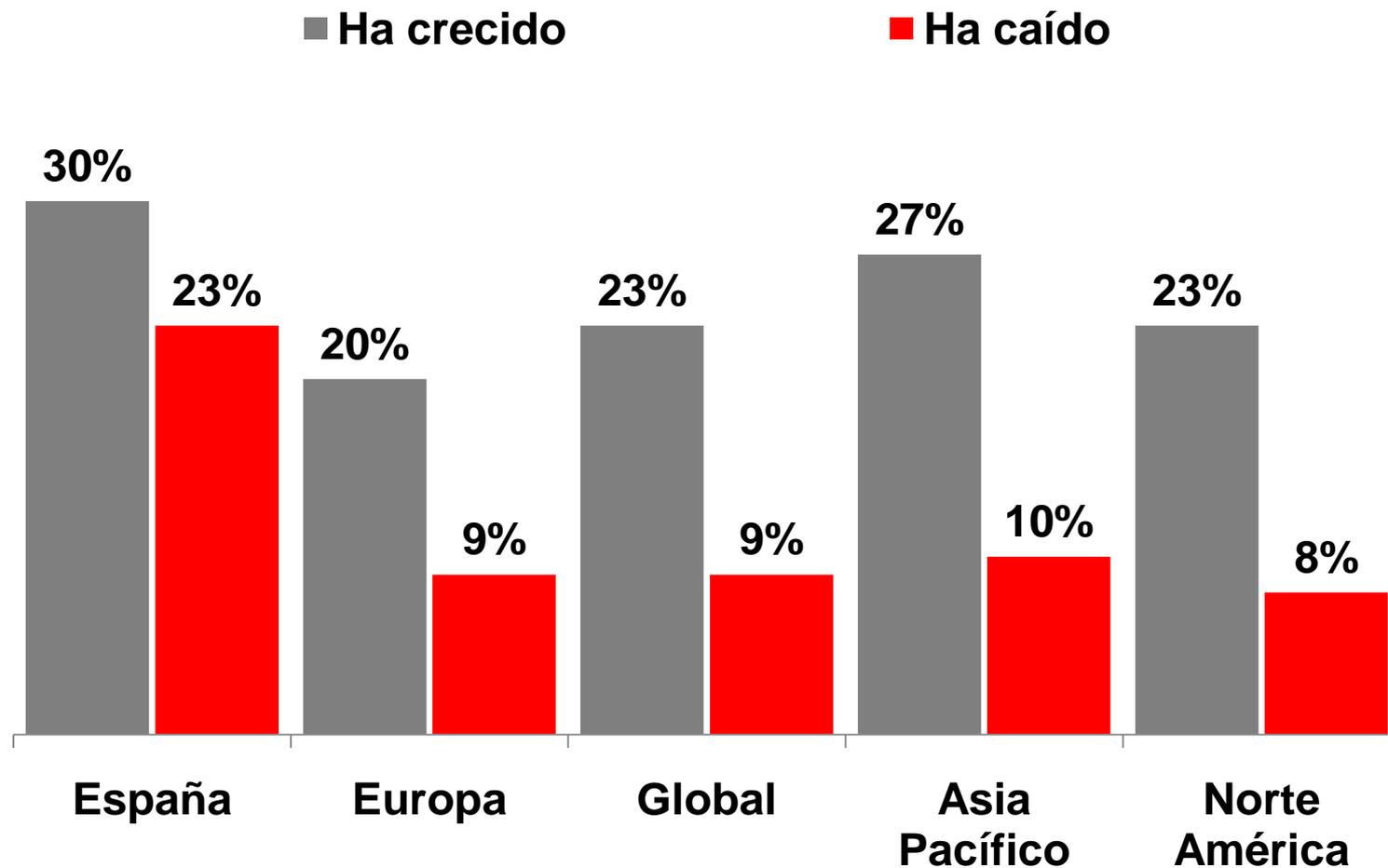
# PRÁCTICAS DE PAGO EN EL MUNDO

¿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.