



3º Estudio de la Gestión del Riesgo de Crédito en España

Cátedra de Cash Management, Abril 2012

A modo de introducción

El Tercer Estudio de la Gestión del Riesgo de Crédito en España ha sido realizado por el Grupo Crédito y Caución 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 tercera oleada ha sido realizado por Iberinform entre los meses de febrero y marzo de 2012, a través de 240 entrevistas a 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 gráfico 1) 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.

SECTOR DE ACTIVIDAD

Servicios	28,3%
Financiero	22,9%
Industria	12,1%
Construcción	11,7%
Energía	2,9%
Transporte	1,7%
Agricultura, ganadería, pesca	0,8%
Otros	19,6%

RANGO DE FACTURACIÓN

Inferior a 1 M de euros	19,2%
Entre 1M y 3M de euros	10,4%
Entre 3M y 10M de euros	12,1%
Entre 10M y 50M de euros	22,1%
Más de 50M de euros	36,3%

Gráfico 1

Impacto de los impagados

El descontrol de los impagados es uno de los problemas más graves que puede afrontar una empresa. Las estimaciones de la Unión Europea, elaboradas antes del cambio de entorno iniciado en 2008, apuntaban a que uno de cada cuatro cierres empresariales responde a una empresa que, pese a fabricar un producto o prestar un servicio competitivo, realizó una mala gestión del crédito comercial. ¿Cómo está evolucionando el impacto de los impagados en el actual cambio de entorno?

Dos de cada tres empresas

El 66% de las empresas que han participado en el 3º Estudio de la Gestión del Riesgo de Crédito en España ha sufrido algún impago significativo en los últimos doce meses de actividad (gráfico 2). El dato supone un empeoramiento de 17 puntos frente a la oleada de octubre de 2011, cuando sólo el 49% de las empresas estaba en esa situación.

El dato confirma el impacto del empeoramiento de los niveles de morosidad e impago que ya apuntaban otros indicadores consolidados del Grupo Crédito y Caución, como el Índice de Incumplimiento (gráfico 5). Tras la leve mejoría de 2010, la persistencia de la debilidad del consumo interno y las dificultades de acceso al crédito han condicionado en 2011 un nuevo empeoramiento que devuelve el entorno de impago a valores cercanos a 2009. De cara a 2012, no hay ningún indicio que permita anticipar un descenso en estos niveles, al menos durante el primer semestre del año.

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

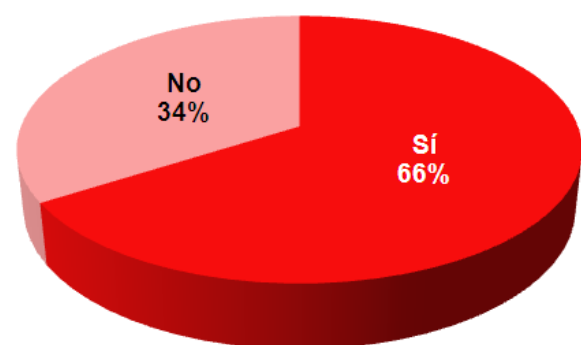


Gráfico 2

La incidencia en el B2B

El 94% de las empresas encuestadas vende a crédito sus productos o servicios a otras empresas privadas o autónomos. ¿Qué incidencia tienen los impagados 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 3). Alrededor del 30% del tejido empresarial mantiene su impacto en niveles saludables, por debajo del 1% de su cifra de ventas. En el otro extremo, cerca del 15% 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.

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

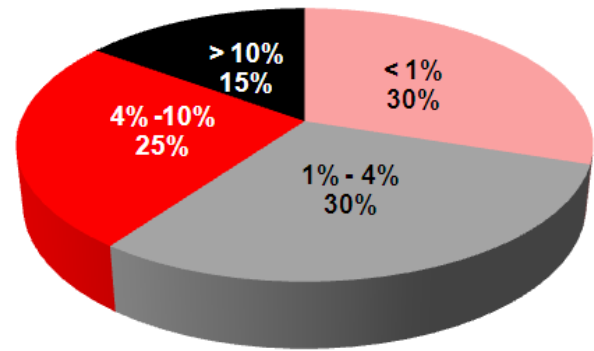


Gráfico 3

La incidencia en la Administración

Las relaciones comerciales con las Administraciones Públicas están mucho menos generalizadas que el B2B. Sólo el 43% de las empresas realiza algún tipo de venta al sector público. Sin embargo, la incidencia de los niveles de impago en este ámbito es mucho más acusada (gráfico 4): el 22% 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?

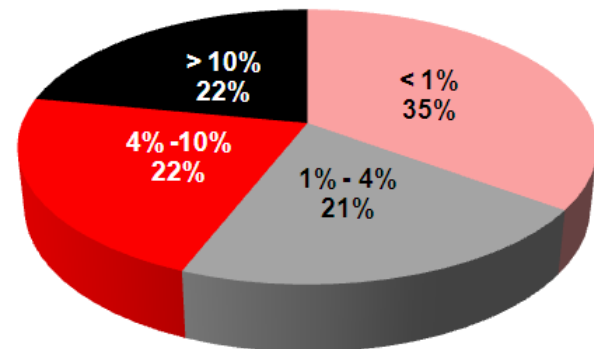


Gráfico 4

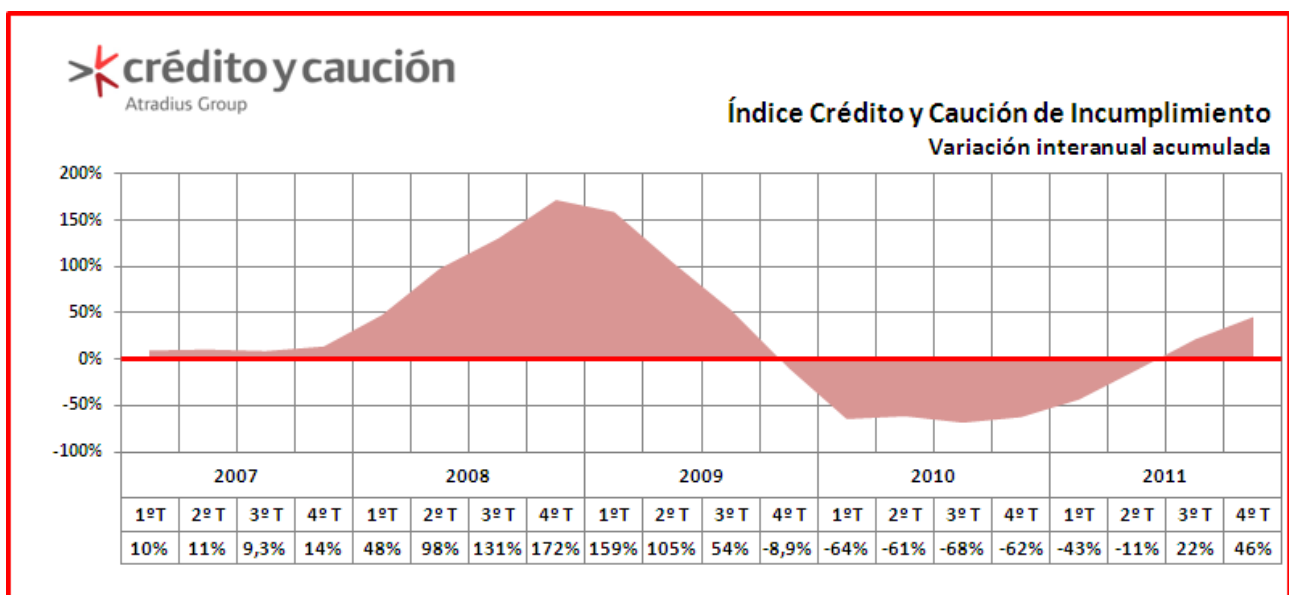


Gráfico 5

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, sin posibilidad de pacto entre las partes, siguiendo un calendario transitorio hasta 2013. ¿En qué medida se están cumpliendo los plazos recogidos por la ley en las operaciones de B2B?

Plazos de pago en 2011

De acuerdo con el calendario transitorio de plazos de pago previsto por la Ley 15/2010 para 2011 (gráfico 7), las empresas que vendan a otras empresas deberían haber limitado sus plazos de pago máximos a 85 días. Sin embargo (gráfico 6), el 43% de las empresas que han participado en el Estudio admite que trabajó con plazos de pago superiores al previsto por la ley.

El 33% de las empresas afirma operar con plazos de pago inferiores a los 60 días. Un 24% adicional cuenta con plazos entre los 60 y los 85 días. En este caso, aunque no cumplen aún el plazo final definido por el legislador, se encuentran dentro de los plazos recogidos por el calendario de transición para 2011.

En mayo de 2011, sólo el 33% de las empresas preveía situarse más allá de los 85 días, pero en la oleada de octubre este porcentaje ya se había elevado hasta el 43%, un significativo alargamiento de los plazos que ha quedado confirmado ahora en la tercera oleada. Esta evolución sugiere una conexión clara entre el empeoramiento de los plazos de pago y la incierta evolución del entorno económico, especialmente en la zona euro, a partir de la segunda mitad de 2011.

Plazos de pago B2B 2011

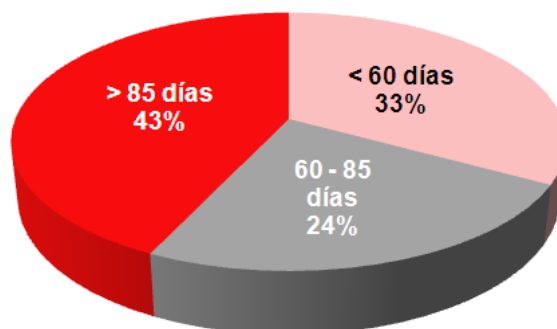


Gráfico 6

CALENDARIO TRANSITORIO DE PLAZOS DE PAGO

	2010	2011	2012	2013
Administración	55	50	40	30
Empresas	85	85	75	60
Constructoras de obra pública	120	120	90	60
Frescos y perecederos	30	30	30	30

Gráfico 7

Previsión para 2012

El calendario de transición previsto por la Ley 15/2010 recorta a partir de 2012 los plazos de pago entre empresas de 85 a 75 días (gráfico 9). Sin embargo, en un entorno de creciente falta de liquidez, dificultades de acceso al crédito financiero y persistencia en la debilidad del consumo interno, más del 52% de las empresas prevé situarse fuera de estos plazos (gráfico 8). Cabe destacar que se trata del mayor porcentaje de incumplimiento recogido por las diferentes oleadas del Estudio.

Este claro empeoramiento de los plazos comerciales en 2012 frente a 2011 se da en todos los tramos. El número de empresas capacitadas para trabajar por debajo de los 60 días se reduce al 30%, lo que implica que algunas de las empresas que han trabajado con estos plazos comerciales en 2011 no esperan ser capaces de mantenerlos en 2012.

En mayo de 2011, cuando la evolución previsible del entorno era otra, el 42% de las empresas preveía poder cumplir con los 60 días en 2012.

Plazos de Pago B2B 2012

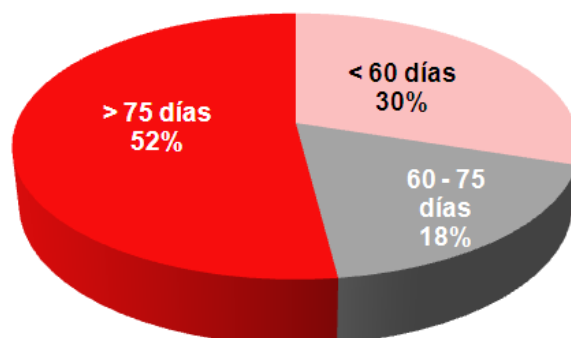


Gráfico 8

CALENDARIO TRANSITORIO DE PLAZOS DE PAGO

	2010	2011	2012	2013
Administración	55	50	40	30
Empresas	85	85	75	60
Constructoras de obra pública	120	120	90	60
Frescos y perecederos	30	30	30	30

Gráfico 9

Datos reales de plazos de pago

Los datos sobre plazos de pago incluidos en este estudio acerca de 2011 y 2012 se basan en los declarados libremente por las empresas. Sin embargo, los plazos medios de pago calculados a partir de los datos presentados por las empresas al Registro Mercantil (gráfico 10) arrojan periodos mucho más amplios. El cálculo, que aporta una referencia totalmente objetiva, ha sido realizado por Iberinform a partir de la última información disponible en el Registro en el momento de realizar el Estudio: las cuentas anuales de 2010 en formato normal, el único que permite estimar los plazos de pago, de cerca de 14.000 empresas.

Plazos de Pago 2010

SECTOR DE ACTIVIDAD	DÍAS
Construcción	198
Energía	173
Otros	171
Financiero	163
Transporte	122
Industria	106
Servicios	102
Agricultura, ganadería, pesca	97

Gráfico 10

Efectos de la Ley 15/2010

En línea con los resultados de los dos estudios previos, para el 76% de las empresas (gráfico 11), 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 Ley 15/2010 ha sido la reducción de sus plazos de cobro, objetivo principal de la legislación. Para otro 7%, el principal efecto es justo el contrario: el incremento de sus necesidades de financiación bancaria.

Ello se debe a que la reducción de los plazos de pago incide directamente sobre la capacidad para dar crédito comercial. La importancia del crédito que surge como consecuencia de las ventas de bienes o servicios en la financiación de nuestras empresas es enorme: entre 2000 y 2010 equivale al 55% del PIB, o al 344% de los préstamos bancarios a corto plazo.

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

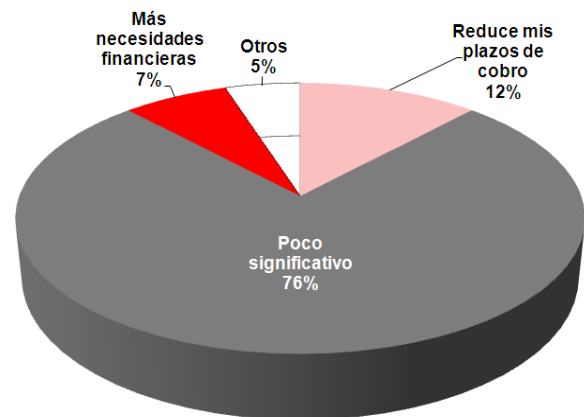


Gráfico 11

Reglamento sancionador

En este entorno, el 72% 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 12).

¿Debería desarrollarse un reglamento sancionador?

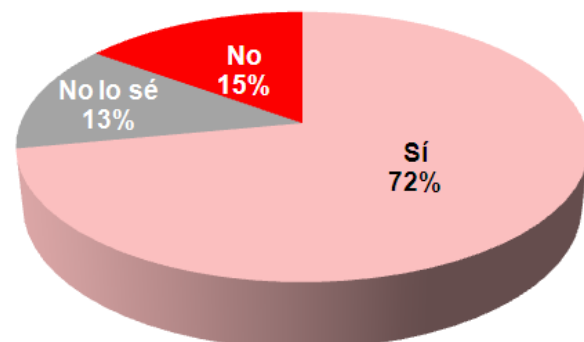


Gráfico 12

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 de Credit Management: aproximadamente un 25% de las empresas presentaba una gestión deficiente del riesgo de crédito de sus clientes. A lo largo del último año se han registrado ligeros avances en este terreno motivados, posiblemente, por la complejidad creciente del entorno económico.

Criterios de Solvencia

Sólo el 68% de las empresas (gráfico 13) utiliza criterios de solvencia a la hora de gestionar el riesgo de crédito de sus clientes. Un 11% adicional planifica mejorar sus sistemas de gestión del riesgo de crédito a clientes y utilizarlos en un futuro próximo.

No obstante, el dato más significativo es el 21% de empresas que, a la hora de vender a crédito, continúa sin utilizar criterios de solvencia para decidir a quién y cuánto vender.

¿Utiliza criterios de solvencia para seleccionar a nuevos clientes?

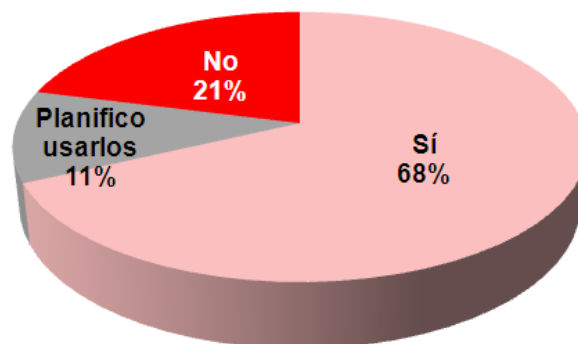


Gráfico 13

¿Quién toma 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 el 42% de las empresas, participa en el crecimiento de la cartera de clientes y en el 61% 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 49% de las empresas cuentan ya con departamentos especializados, independientes de la dirección financiera, a la hora de definir los riesgos de crédito asociados a un cliente, lo que supone un crecimiento de 19 puntos respecto a la oleada de mayo de 2011.

¿De qué departamentos depende la entrada de un cliente?

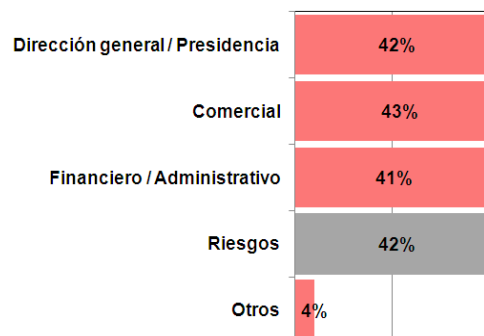


Gráfico 14

¿Qué departamentos definen la política de riesgos?

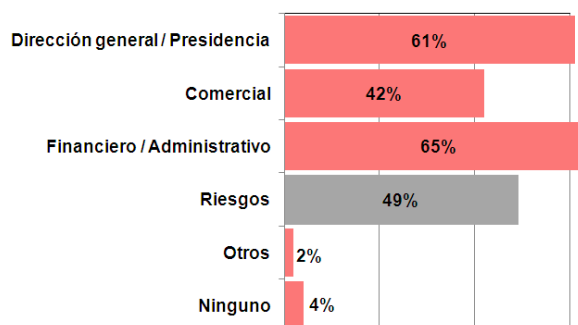


Gráfico 15

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 16) son los informes comerciales, que permiten acceder a cambio de un coste muy razonable a una primera información del riesgo que supone trabajar con un determinado cliente y a una valoración y opinión de crédito.

El seguro de crédito, que supone un paquete muy compacto de información sobre el comportamiento en pagos de los clientes, acciones de recobro y garantías indemnizatorias en caso de impago, ocupa la segunda posición.

La presencia creciente de los departamentos de riesgos, explica el progresivo incremento del peso de los ratings o crédito scoring, tanto internos como externos.

Resulta muy llamativo el hecho de que un 15% de las empresas afirme no utilizar ningún tipo de herramientas para gestionar el riesgo asociado a sus clientes. Si sumamos a este porcentaje el 15% que afirma utilizar otro tipo de herramientas -en un listado que recoge las principales opciones-, aparece un segmento de empresas cercano al 30% que presenta un amplio margen de mejora en su gestión del riesgo.

Comité de Riesgos

La existencia de un comité de riesgos (gráfico 17), un órgano colegiado con personas de diferentes departamentos responsable de orientar la toma de riesgo con los clientes a partir de determinadas cuantías, es otro indicador de una gestión profesionalizada del riesgo de crédito.

Este existe en un 42% de las empresas. De nuevo, hay un avance claro respecto al 33% en que se situaba esta bolsa de empresas altamente profesional en la gestión de sus riesgos hace un año.

Previsiones

De lo que no cabe duda, en el actual entorno económico, es de la importancia creciente de la gestión del riesgo de crédito. Un 85% de las empresas (gráfico 18) cree que cada vez tendrá mayor presencia en los procesos de toma de decisión de las empresas frente al 1% que considera que se producirá un retroceso.

¿Qué herramientas de gestión de riesgos utiliza?

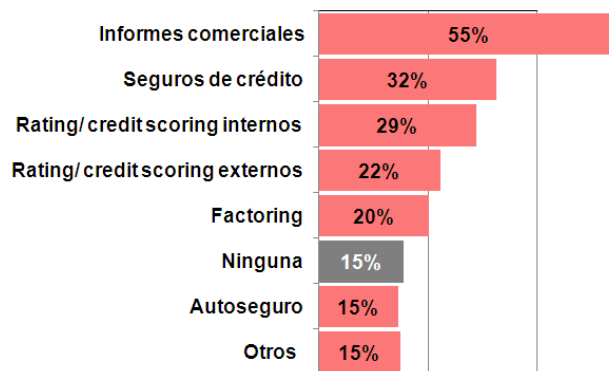


Gráfico 16

¿Tiene Comité de Riesgos?

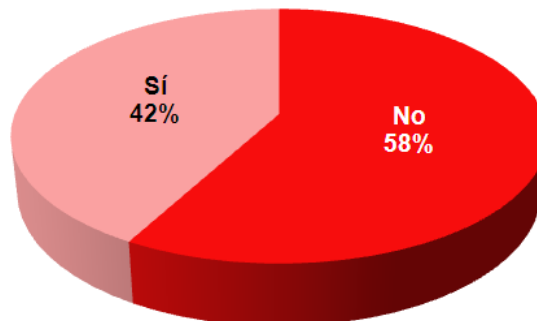


Gráfico 17

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

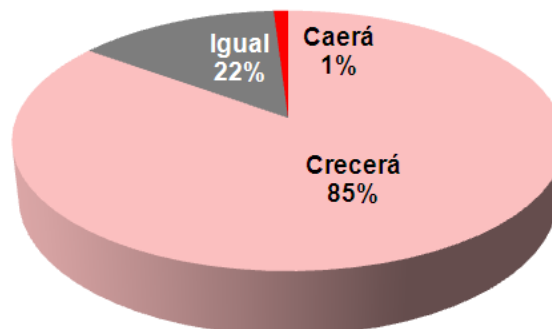


Gráfico 18

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 26% (gráfico 19) realiza ya gestiones previas de cobro antes de iniciar los procesos de recuperación. El 36% inicia el recobro de manera inmediata y un 31% adicional deja que transcurra un periodo de gracia al deudor. No obstante, (gráfico 20), se trata de periodos muy reducidos que, en la mayoría de las ocasiones no superan los cinco días.

¿Cuándo traslada una incidencia al Departamento de Recobros?

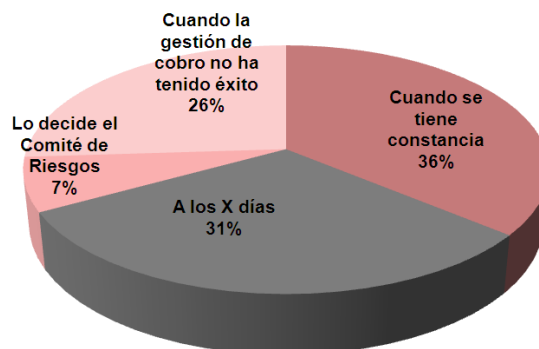


Gráfico 19

En caso de responder X días...

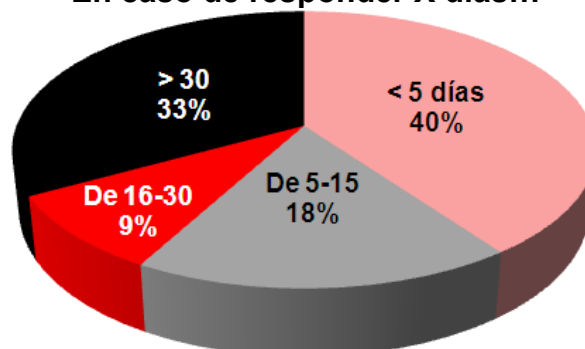


Gráfico 20

Intereses de demora

La Ley 3/2004 reconoce al acreedor el derecho automático a cobrar intereses de demora. Salvo pacto en contrario, el tipo a aplicar durante el primer semestre de 2012 (se fija cada semestre sumando siete puntos porcentuales al tipo de la última operación principal de financiación del Banco Central Europeo) es del 8%.

¿Reclaman las empresas estos importantes derechos de cobro? El 22% de las empresas (gráfico 21), un porcentaje muy similar a la oleada de octubre 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 42% frente al 28% de la oleada anterior. En este sentido, cabe destacar que está siendo utilizado de forma creciente como herramienta de presión para cobrar el principal de la deuda.

¿Aplica intereses de demora?

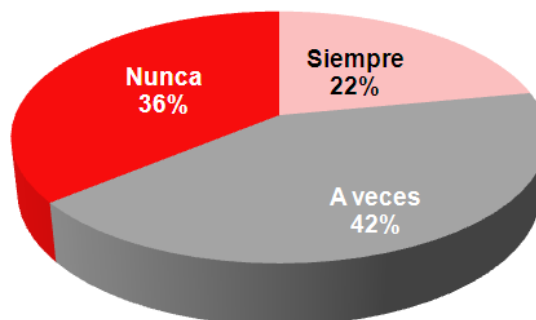


Gráfico 21

Acerca de Crédito y Caución

Crédito y Caución, compañía de seguros, lleva cerca 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. Con una cuota de mercado cercana al 54% en España y al 33% en Portugal, se sitúa como la compañía líder de su sector en el mercado ibérico. Asimismo, Crédito y Caución ha expandido su actividad directa a Brasil.

La compañía es el operador en estos tres mercados del Grupo Atradius, presente en 45 países. Con unos ingresos totales cercanos a los 1.500 millones de euros y una participación del 31% en el mercado global del seguro de crédito, tiene acceso a la información de crédito de más de 100 millones de compañías en todo el mundo y toma más de 20.000 decisiones diarias de límites de crédito. La fortaleza financiera de Crédito y Caución queda avalada por las calificación A- de Standard & Poor's.

Acerca de Iberinform

Iberinform es una compañía de Crédito y Caución especializada en la valoración de empresas, elaboración de información comercial y financiera, así como bases de datos de marketing. Sus servicios ayudan a las empresas en la toma de sus decisiones de negocio y a minimizar su riesgo clientes. 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 550.000 informes investigados al año. Sus ratings predictivos de morosidad permiten conocer la probabilidad de impago de las empresas. Ofrece acceso a los registros de la propiedad, mercantiles y de tráfico, al Registro de Aceptaciones Impagadas y bases de datos de marketing on line y a medida.

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
Paseo de la Castellana, 60
28006 Madrid
Spain

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

iberinform.es

catedracashmanagement.ie.edu

creditoycaucion.es