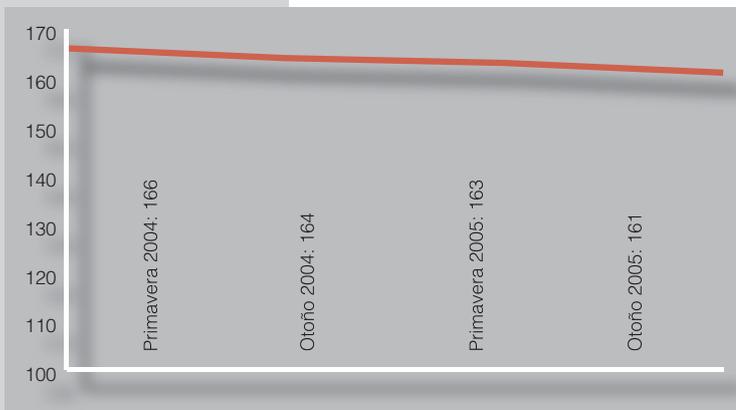


ÍNDICE DE RIESGO - Otoño 2005
España



Índice de Riesgo - Resultados del Otoño 2005

Índice de Riesgo



100	No hay riesgo de impago - los pagos son efectuados en efectivo, a tiempo (o anticipado) y sin crédito
101 - 124	Acciones preventivas - se recomienda la aplicación de medidas para asegurar la situación actual
125 - 149	Necesidad de tomar medidas
150 - 174	Gran necesidad de tomar medidas
175 - 199	Necesidad muy grande de tomar medidas
> 200	Necesidad urgente de tomar medidas

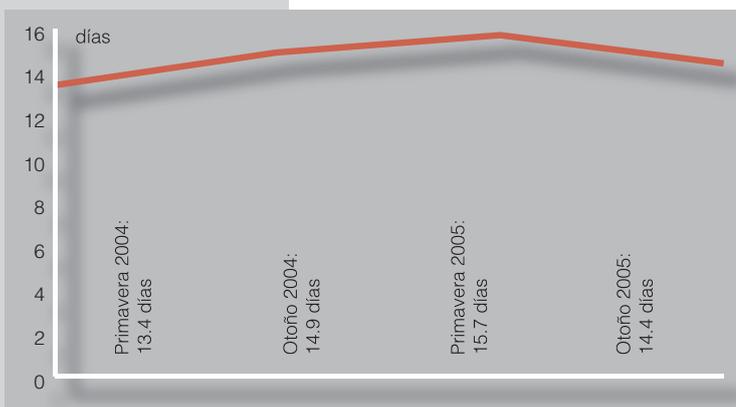
El análisis general del riesgo de impago muestra una tendencia ligeramente positiva. A pesar de ello, el riesgo de impago se mantiene en un nivel demasiado elevado, lo que señala una gran necesidad de adoptar medidas. En particular, los plazos de pago son demasiado largos y las pérdidas por impagados demasiado cuantiosas.

El Índice de Riesgo muestra una gran necesidad de reducir el riesgo de impago existente. A pesar de esta situación preocupante, las empresas españolas continúan practicando una política de gestión de cuentas a cobrar en la cual, los proveedores rara vez recurren a los mecanismos legales existentes para presionar a los deudores. Una segunda característica negativa de esta política, es que normalmente, el coste derivado de estos deudores lo tienen que sobrellevar los buenos pagadores o los propios proveedores – dependiendo de si los costes se trasladan a los precios o no.

Definición del Índice de Riesgo

Intrum Justitia ha desarrollado su "Índice de Riesgo" partiendo de principios empresariales reconocidos y muchos años de experiencia, así como de una serie de análisis estadísticos. El índice de riesgo advierte el peligro de atravesar graves dificultades empresariales o financieras debido a una incapacidad de resolver el problema de la morosidad. El índice de riesgo se calcula a partir de ocho subíndices con distinta ponderación y que parten de un total de 21 variables. Junto con las cifras técnicas, el índice se determina sobre la base de las valoraciones de las empresas encuestadas.

Retraso en el pago



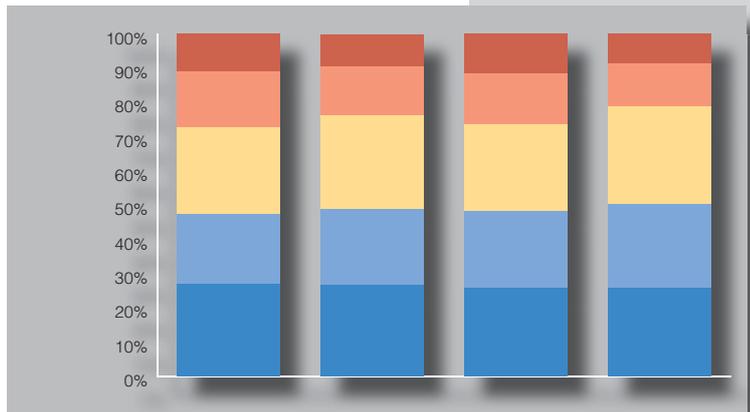
En comparación con el informe de primavera de 2005, los días de retraso en el pago muestran una tendencia positiva. Por consecuencia, los plazos de pago también se han acortado (otoño 2005: 81,8 días) con respecto a la situación de hace seis meses (primavera 2005: 83,1 días).

Los tres grupos muestran una reducción en los plazos de pago:

	Primavera 2005	Otoño 2005
Persona físicas	64.6 días	63.4 días
Empresas	83.0 días	81.8 días
Administración pública	116.5 días	114.2 días

Días de Retraso en los Pagos (DSO)

El análisis DSO subraya la tendencia positiva en los plazos de pago. La estructura de antigüedad de las deudas pendientes de pago muestra un ligero incremento de las deudas de menos de 60 días y un descenso de las deudas vencidas de más de 90 días.

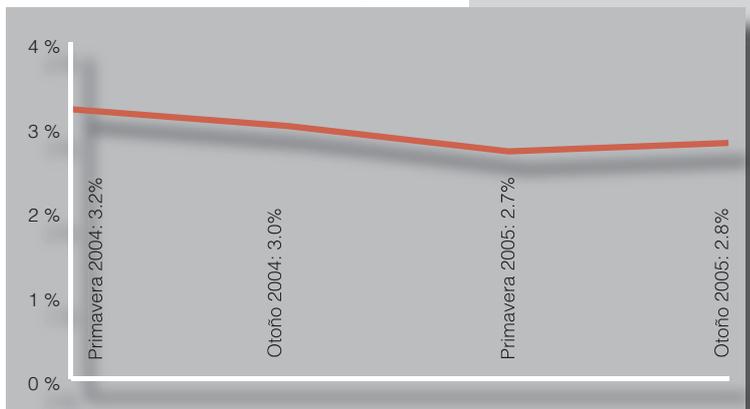


	Primavera 2004	Otoño 2004	Primavera 2005	Otoño 2005
> 120 días	10.8%	9.3%	11.5%	8.5%
91 - 120 días	16.2%	14.3%	14.7%	12.6%
61 - 90 días	25.6%	27.3%	25.5%	28.5%
31 - 60 días	20.2%	22.4%	22.4%	24.3%
< 30 días	27.2%	26.7%	25.9%	26.1%

Pérdidas por Impagados

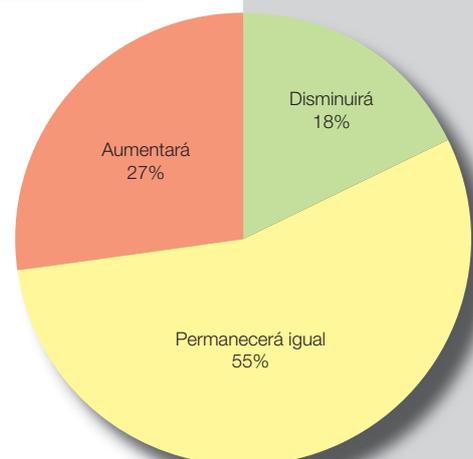
Las empresas españolas se encuentran entre aquéllas que sufren las mayores pérdidas por impagados en Europa Occidental. Las menores pérdidas por impagados en Europa se registran en Finlandia, Suecia e Italia. Las pérdidas por impagados promedio en estos países son inferiores al 1%.

Un descenso en las pérdidas por impagados de un 2,8% (otoño 2005) a un 1% equivaldría a un aumento del 18% en los ingresos de una empresa cuyo margen de beneficios es del 10%.

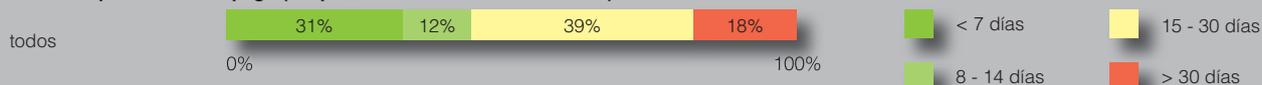


Tendencias en el Nivel de Riesgo

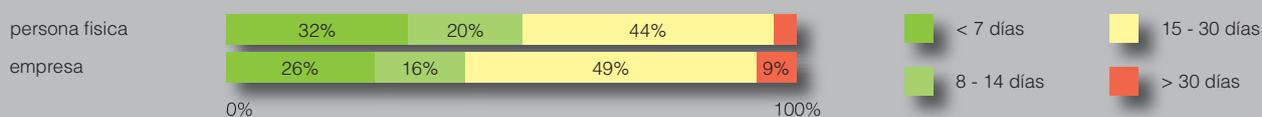
Un 18% de las empresas encuestadas anticipa una mayor reducción del riesgo de impago mientras que la mayoría no espera que se vaya a producir algún cambio significativo. Un 27% teme un cambio de tendencia negativo con un incremento del riesgo de impago.



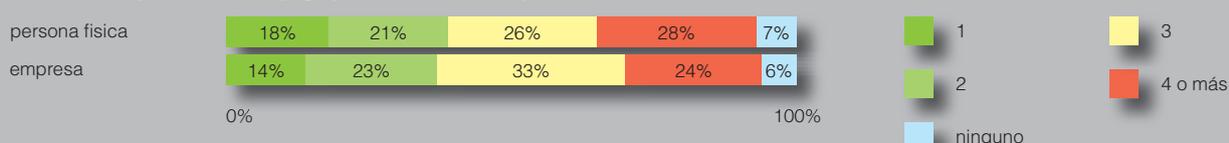
Primer requerimiento de pago (después de la fecha de vencimiento)



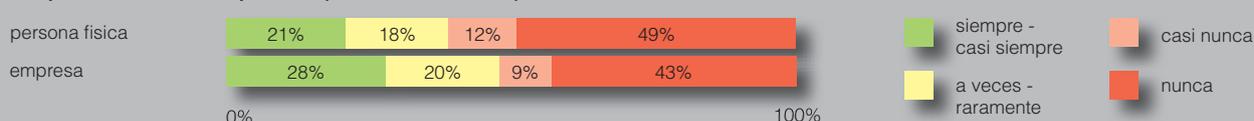
Período entre requerimientos de pago (si el deudor es una...)



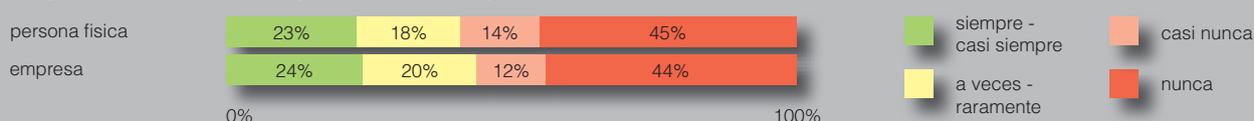
Número de requerimientos de pago (si el deudor es una...)



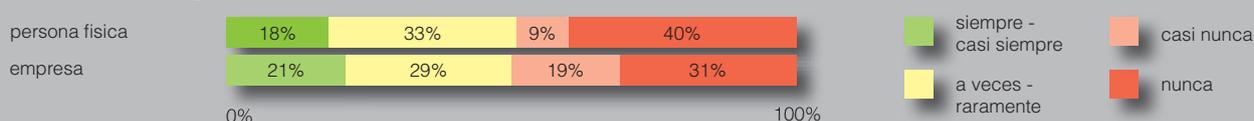
Se aplican costes de recuperación (si el deudor es una...)



Se aplican intereses de demora (si el deudor es una...)



Inicio de acciones legales (si el deudor es una...)



A pesar de esta difícil situación, la mayoría de las empresas españolas sólo envía el primer requerimiento de pago una vez transcurrido un plazo muy largo desde el vencimiento de la factura y, además, el período que transcurre entre dos requerimientos de pago es bastante amplio: sólo dos de cada cinco proveedores envía su primer requerimiento de pago antes de transcurridas dos semanas desde la fecha de vencimiento y tan sólo dos de cada cinco proveedores envían un segundo requerimiento de pago en las dos semanas siguientes. Cerca de una de cada cinco empresas espera más de treinta días desde la fecha de vencimiento antes de enviar su primer requerimiento de pago y muchas de ellas esperan treinta días más antes de enviar el segundo requerimiento de pago.

Las consecuencias negativas derivadas de la política de gestión de cuentas a cobrar descrita anteriormente, se ven reforzadas por el hecho de que rara vez se aplican costes de recuperación o intereses de demora en las deudas vencidas o impagadas. Por lo tanto, los deudores se benefician de esta falta de sanciones y los costes provocados por la morosidad son sobrellevados por los clientes que pagan a tiempo (si se trasladan los costes a los precios) o por los propios proveedores.