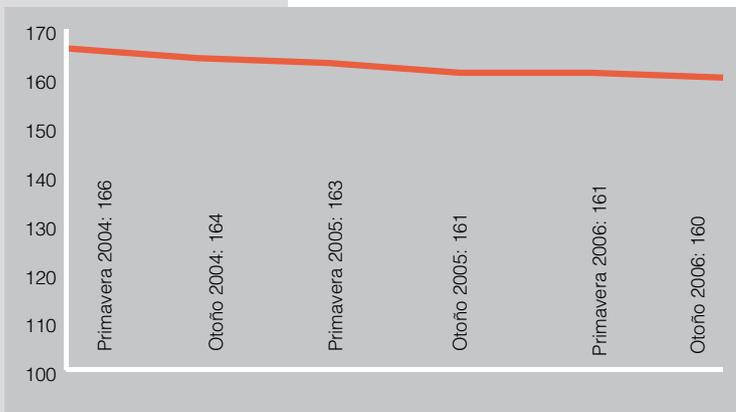


ÍNDICE DE RIESGO - Otoño 2006
España



Índice de Riesgo - Resultados de Otoño de 2006

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

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.

La tendencia en el Índice de Riesgo en España continúa siendo positiva gracias a la disminución de la tasa de pérdidas por impagados, y a pesar de que los retrasos en el pago y las consecuencias de los impagos presentaron una tendencia negativa. Asimismo, en contraste con esta tendencia positiva, el 12,6% de las empresas duda seriamente sobre su futuro, el 84% de las empresas tiene problemas de liquidez e incluso el 39% comenta tener un serio problema de falta de financiación. Ante este tipo de situaciones, es de vital importancia contar con un buen proceso interno de gestión de crédito. Nuestro estudio internacional sobre los procesos de gestión de crédito realizado en otoño de 2005, mostraba ya la gran necesidad de mejoras en las empresas españolas.

Intrum Justitia recomienda la implementación de las siguientes medidas en las empresas (locales, nacionales o internacionales):

Política de crédito: Creación e implementación de una política de crédito clara y desarrollada en función de la solidez financiera y del perfil de riesgo de la empresa.

Límites de crédito: La gestión de las cuentas a cobrar de los clientes debe ser supervisada con el apoyo de límites de crédito establecidos. En la práctica, establecer dos límites de crédito para cada cliente ha demostrado ser muy efectivo. Sobrepasar el límite de crédito inferior es un primer aviso para recopilar información adicional y tomar las medidas apropiadas. Mientras que el límite superior es un aviso de suspender automáticamente las entregas al cliente.

Actualización de información: Es recomendable comprobar los datos de facturación de los clientes periódicamente.

Información económica: Es recomendable solicitar un informe comercial antes de realizar una venta a crédito.

Informes comerciales de clientes: La experiencia nos muestra que la mayoría de las pérdidas por impagados se presenta por entregas a los principales clientes. Es recomendable solicitar informes comerciales de clientes periódicamente.

Plazos contractuales flexibles: Considerar ofrecer plazos de pago flexibles por bonificación/penalización en función del cumplimiento en los plazos acordados. En un principio los clientes nuevos cuentan con un plazo de pago menor que los clientes que pagan dentro del plazo de pago, pero tienen la posibilidad de obtener un plazo mayor en función del cumplimiento del plazo acordado. Por otro lado, los clientes pueden perder el privilegio de plazos de pago más extensos, si no realizan sus pagos a tiempo.

Requerimientos de pago: Los requerimientos de pago deben ser enviados con diligencia, se ha demostrado que la fórmula más exitosa es la llamada "Formula-1-2-2", que consiste en el envío del primer requerimiento de pago, como máximo, una semana después de la fecha de vencimiento – el envío de solamente dos requerimientos de pago por escrito antes de tomar medidas legales o de contactar con Intrum Justitia para la gestión de cobro – y el dejar un plazo de dos semanas entre requerimientos de pago.

Intereses de demora y cobro de costes administrativos: Requerir una compensación a los clientes que no pagan a tiempo a través de intereses de demora y del cobro de los costes adicionales causados por dicho retraso (transacciones bancarias, costes administrativos, pago a terceros, etc.).

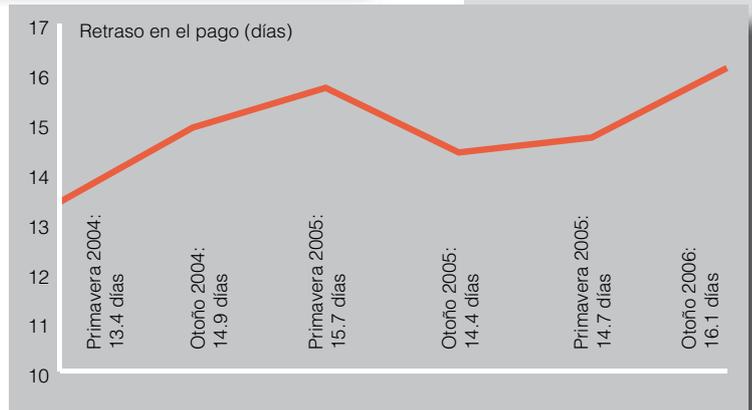
Retraso en el pago

En términos generales los retrasos en el pago se incrementaron nuevamente en todos los grupos, acumulando en los últimos dos años un incremento de 2,7 días (ver gráfico). Esto puede causar, por ejemplo, una necesidad de capital circulante adicional de 150.000€ en una empresa que factura 20 millones de euros al año (por ejemplo, préstamo bancario).

Comportamiento de pago por grupo de clientes, plazo de pago real:

	Otoño 2005	Primavera 2006	Otoño 2006
Consumidores	63.4 días	63.6 días	64.9 días
Empresas	81.8 días	82.3 días	83.6 días
Sector Público	114.2 días	113.3 días	114.4 días

En contradicción con el incremento en el plazo de pago real, la estructura de antigüedad de la cuentas a cobrar muestra una tendencia positiva. A excepción de las cuentas a cobrar de menos de 30 días, el número de cuentas a cobrar de poca antigüedad (31 - 90 días) se ha incrementado mientras que el número de cuentas a cobrar de más antigüedad (más de 91 días) ha disminuido.



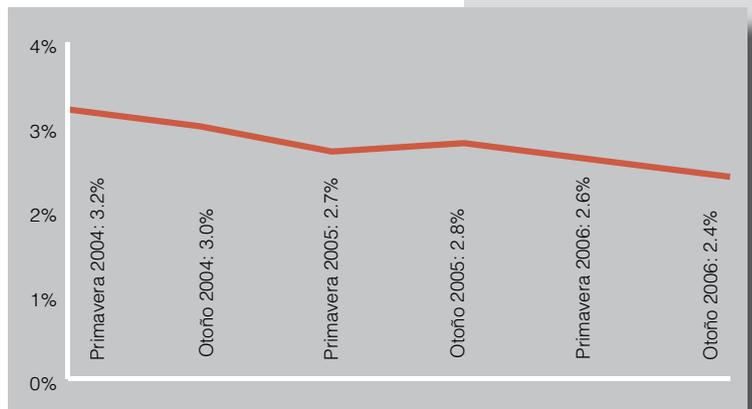
Días de Retraso en los Pagos (DSO)

	Primavera 2004	Otoño 2004	Primavera 2005	Otoño 2005	Primavera 2006	Otoño 2006
> 120 días	10.8%	9.3%	11.5%	8.5%	7.4%	6.4%
91 - 120 días	16.2%	14.3%	14.7%	12.6%	15.1%	13.6%
61 - 90 días	25.6%	27.3%	25.5%	28.5%	27.3%	27.8%
31 - 60 días	20.2%	22.4%	22.4%	24.3%	24.9%	28.3%
< 30 días	27.2%	26.7%	25.9%	26.1%	25.3%	23.9%

Pérdidas por Impagados

La tasa de pérdidas por impagados ha seguido disminuyendo pero aún está lejos de la media europea (Primavera 2006: 1.9%) y en especial de la media de Finlandia o de Italia, economías que presentan las menores tasas de pérdidas por impagados (menores al 1%).

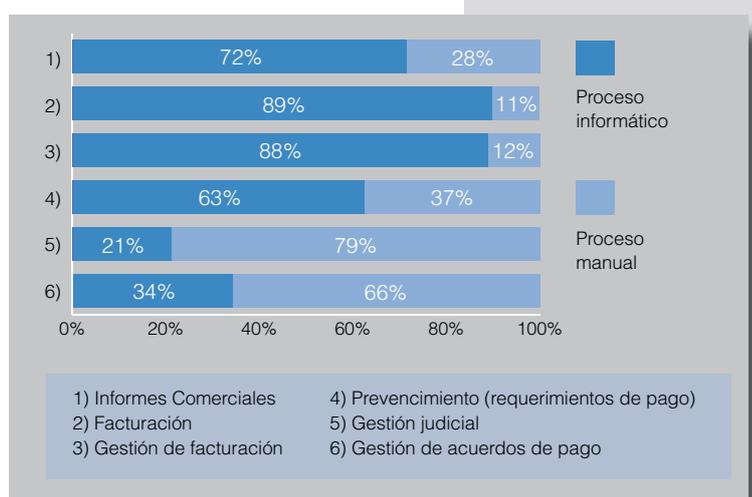
Claramente la mayoría de las empresas (74%) que ha respondido al estudio prevé que no habrá un cambio significativo en la tendencia del riesgo de impago durante los próximos 12 meses, mientras que solamente una minoría (7%) espera que se reduzca. El 19% de las empresas anticipa un incremento en el riesgo de impago.



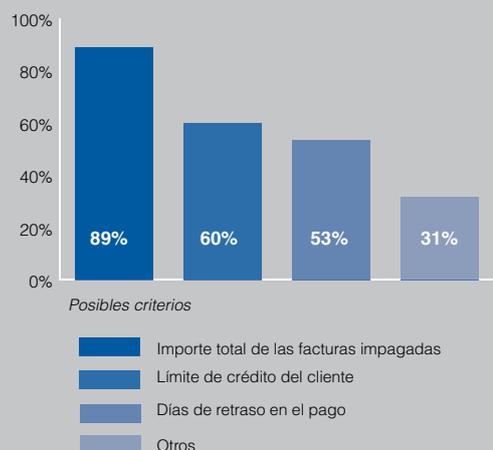
La gestión de cuentas a cobrar en la práctica

Desde la perspectiva internacional, un sorprendente número de empresas utiliza un proceso totalmente automatizado para ejecutar las diferentes funciones de su gestión de crédito. En particular, los procesos de "Facturación" y de "Gestión de facturación", pero igualmente los procesos de "Informes Comerciales" y de "Prevencimiento" muestran un alto nivel de automatización.

La complejidad de las funciones y la cantidad de inversión necesaria para automatizar los procesos de "Gestión Judicial" y de "Gestión de acuerdos de pago" pueden ser las principales razones por las cuales estas funciones muestran comparativamente un bajo nivel de automatización. Dada la inversión requerida para la automatización de los procesos, muchas de las empresas no



Crterios para la suspensión de entregas



alcanzan el número de facturas necesarias para beneficiarse del incremento de efectividad. Para estas empresas externalizar los procesos puede ser la solución más eficaz.

Suspensión de entregas

De aquellas empresas que utilizan la medida de suspensión de entregas, en la mayoría de los casos (68%) es el Comité de Dirección quien toma la decisión de suspender las entregas a un deudor. En el 32% de las empresas la decisión la toma el Departamento Financiero y en el 16% la realiza el Departamento Comercial. Solamente en el 3% de las empresas se utiliza una solución informática para suspender las entregas.

Cuanto más grande es la empresa, más se delega el poder de decisión del Comité Directivo hacia el Departamento Financiero. En el 72% de las pequeñas empresas (hasta 50 empleados) la decisión de suspender las entregas la realiza el Comité de Dirección, mientras que solamente representa el 42% en grandes empresas (más de 250 empleados) y en este caso, se incrementa el número de casos en donde la decisión la realiza el Departamento Financiero. Por último, en el 18% de las empresas existen al menos dos departamentos involucrados en la toma de decisión.

La experiencia de utilizar la medida de suspensión de entregas en las empresas que han respondido al estudio es ambivalente. El 18% de las empresas menciona que la relación con el cliente ha mejorado después de la suspensión de entregas y el 49% dice que se ha deteriorado. Solamente el 7% de las empresas indica que el volumen de ventas al cliente se incrementó tras reanudar las entregas en comparación con el volumen de ventas antes de la suspensión, mientras que el 48% manifiesta una reducción. El resto de las empresas (45%) comenta que el volumen de ventas al cliente no ha tenido un cambio significativo.

A pesar de las consecuencias negativas, el 19% de las empresas que participaron en el estudio manifiesta que durante los últimos dos años ha utilizado cada vez más esta medida.

El criterio utilizado con mayor frecuencia para suspender una entrega es el importe total de las facturas impagadas, seguido del límite de crédito del cliente y los días de retraso en el pago. Otros criterios son raramente utilizados. Sin embargo, en la mayoría de los casos, para tomar la decisión se utilizan al menos dos de los criterios antes mencionados (ver gráfico).

La suspensión de entregas se realiza en promedio 79 días después de la fecha de vencimiento de la factura, sin embargo existe un rango muy amplio entre el periodo más corto (15 días) y el más largo (180 días). El 29% de los proveedores suspende las entregas durante el primer mes después de la fecha de vencimiento, el 32% durante el segundo mes, el 8% durante el tercer mes y el 31% restante, espera por lo menos tres meses antes de iniciar alguna acción.

Optimice sus beneficios

Intrum Justitia le ofrece la oportunidad de comparar indicadores clave de su empresa con valores medios del mercado y los valores de las Mejores Prácticas de negocio. En el **informe personalizado** que le ofrecemos se calcula el riesgo individual de su empresa y se presentan comparativas del historial de pago de los clientes, la estructura de antigüedad de las deudas y de las pérdidas por impagados. Asimismo, se identifican y calculan posibles oportunidades de mejora (suscripción de capital, optimización de beneficios). Encontrará el informe "European Payment Benchmark" en **www.intrum.es (Índice de Riesgo – Benchmark)**.

