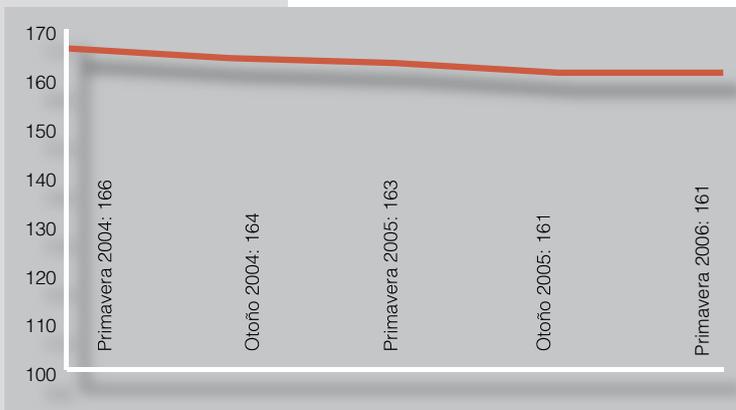


ÍNDICE DE RIESGO - Primavera 2006
España



Índice de Riesgo - Resultados de Primavera 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.

Mercado nacional

Por segundo año consecutivo, la tendencia del riesgo de impago ha sido positiva en España, aunque se sigue situando muy por encima de la media europea (Índice de Riesgo: 152).

De las empresas encuestadas, aproximadamente una de cada cuatro prevé que durante 2006 se producirá un aumento del riesgo de impago, mientras que sólo un 10% asume que la tendencia seguirá siendo positiva. Los dos tercios restantes de dichas empresas no anticipan cambios significativos.

(Para más información sobre el comportamiento de pago y las pérdidas por impagados de las empresas en España, consulte la página siguiente.)

Comercio de exportación¹⁾

Francia, Alemania y el Reino Unido, tres de los cuatro mercados más importantes para el comercio de exportación de España, muestran un aumento en el riesgo de impago. Sólo Portugal presenta una tendencia positiva a pesar de estar situado en el nivel más alto de los 25 países de la UE.

Francia: El riesgo de impago ha aumentado significativamente de 143 (Primavera de 2004) a 147, aunque las empresas francesas muestran un optimismo cauteloso en su valoración del riesgo de impago para 2006. El plazo de pago real aumentó de 65,1 días a 66,2 en comparación con el del año pasado. Los plazos más largos se deben al deterioro en el comportamiento de pago de los tres grupos de clientes (consumidores, empresas y sector público). En 2005, las pérdidas por impagados ascendieron a 1,6% (año anterior: 1,3%).

Alemania: El riesgo de impago presenta dos caras en Alemania. Por un lado, el riesgo experimentó un crecimiento ligero durante el año anterior, sin embargo aumentó significati-

vamente en la primera mitad de 2005 (Índice de Riesgo: 158) y se moderó en la segunda parte del año. En opinión de las empresas analizadas, en 2006 se espera un desarrollo aún más positivo en lo que respecta al segmento de empresas, mientras que el riesgo que presenta el segmento de los consumidores seguirá siendo alto, e incluso puede aumentar.

Reino Unido: Tras la tendencia positiva del año anterior, el riesgo de impago en el Reino Unido aumentó, tanto durante la primera mitad de 2005, como durante la segunda. Las empresas analizadas del Reino Unido son pesimistas respecto a 2006 y esperan un desarrollo adverso mayor. Son sobre todo los hogares quienes son responsables del impacto negativo, ya que demoran los pagos de sus obligaciones financieras y son cada vez más los que no pagan (o no pueden pagar). El plazo de pago real aumentó de 51,8 días a 52,4 en relación con el año anterior. Las pérdidas por impagados registradas durante la primera mitad de 2005 aumentaron al 1,8% (1,6% en la segunda mitad de 2004) y ascendieron al 1,7% a finales de año.

Portugal: Tras una tendencia alentadora en el año anterior, el riesgo de impago se mantuvo prácticamente al mismo nivel durante el periodo de este estudio (Índice de Riesgo 2006: 183, 2005: 184, 2004: 191). Las pérdidas por impagados aumentaron ligeramente del 2,7% del año anterior al 2,8%. Plazo de pago real: 84,6 días comparados con los 86,8 días del año anterior (Retraso en el pago: 37,5 días).

¹⁾ Fuente: Intrum Justitia, European Payment Index 2006 - Spring report

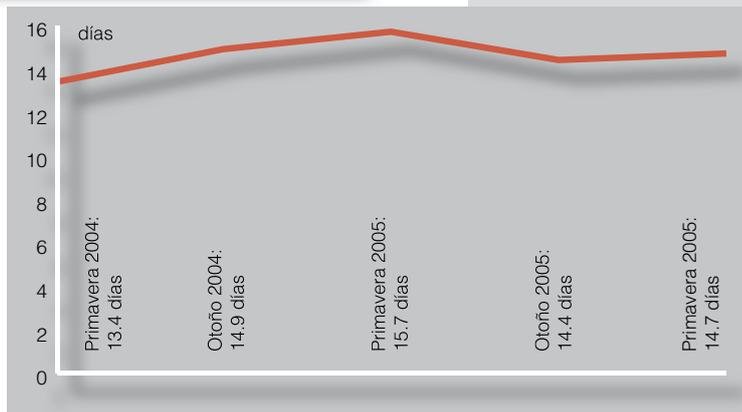
Retraso en el pago

A pesar del aumento registrado en los seis meses anteriores, el retraso en los pagos se redujo en un día en comparación con el año anterior. Los tres grupos de clientes han contribuido a esta tendencia positiva:

Plazo de pago real

	Primavera 2005	Primavera 2006
Consumidores (B2C)	64,6 días	63,6 días
Empresas (B2B)	83,0 días	82,4 días
Sector Público	116,5 días	113,3 días

La estructura de antigüedad de las cuentas a cobrar pendientes de pago muestra una tendencia contradictoria. Por una parte, el número de deudas de más de 120 días ha descendido del 11,5% (año anterior) al 7,4%. Por otro lado, el número de deudas cuya antigüedad se encuentra en el rango de 91 a 120 días ha aumentado al 15,1%. Esta tendencia debe observarse con prudencia, principalmente en relación con la tasa del 12,6% de hace seis meses.

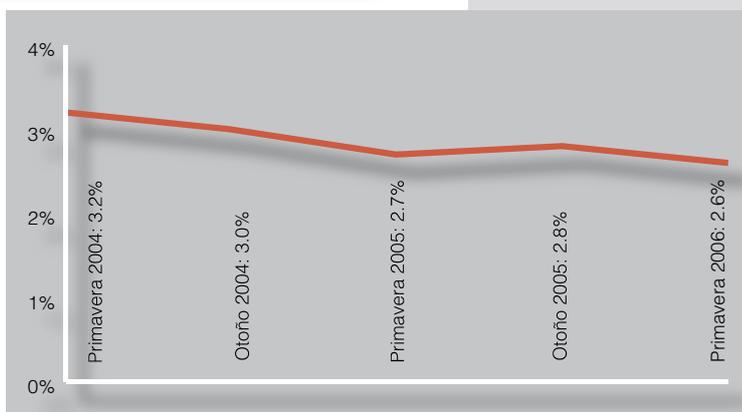


Días de Retraso en los Pagos (DSO)

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

Pérdidas por Impagados

Las pérdidas por impagados muestran una tendencia ligeramente positiva. A pesar de ello, las pérdidas por impagados en España están muy por encima de la media europea del 1,9% (Primavera de 2006) y son aproximadamente tres veces superiores a las pérdidas por impagados de Finlandia o de Italia.

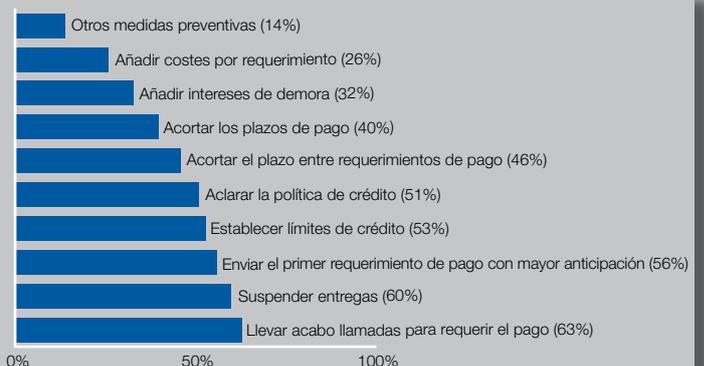


La gestión de cuentas a cobrar en la práctica

A consecuencia de la implantación del Nuevo Acuerdo de Capitales para los bancos (Basilea II), las normas para el mercado de financiaciones han cambiado en los últimos años y han llevado a que el riesgo excesivo se desplace de las instituciones bancarias a los proveedores.

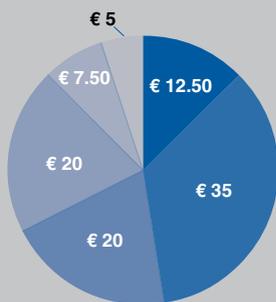
Por consiguiente, los proveedores han tenido que desarrollar nuevos y mejores estándares en su gestión interna del crédito. Sin embargo, en contraste con este desarrollo, la mayoría de los proveedores siguen sin utilizar totalmente las políticas de crédito de las que disponen (consultar gráfico).

Las pérdidas por impagados, que deben compensarse mediante el aumento exponencial de las ventas, nos demuestran la urgente necesidad de tomar medidas.



Fuente: Intrum Justitia, European Payment Index 2006 - Spring report; Media europea

La gestión de cuentas a cobrar en la práctica (continuación)



Uso medio de 100 € procedentes de una mayor entrada de efectivo de las cuentas a cobrar.

- Pagar a los proveedores en un menor plazo
- Incremento de la inversión destinada a aumentar su competitividad
- Reducir la cantidad de financiación bancaria
- Mejorar la liquidez
- Pago a los accionistas/dueños de la empresa
- Otros fines

Además, aproximadamente el 43% de las cuentas a cobrar de las empresas en España están vencidas, lo que equivale a más de 16.000 millones de euros, asumiendo que la mitad de las ventas no se paga en efectivo (al contado, tarjetas de crédito, etc.). Capital que se podría utilizar mejor para otros fines.

La vital importancia que tiene una gestión eficaz del riesgo crediticio también se demuestra por la ambivalencia en el comportamiento de pago de los clientes. Por una parte, los retrasos en el pago se explican en muchos países con la excusa de que los propios clientes también pagan tarde y, por eso, la liquidación sólo se puede realizar una vez que se ha recibido el pago.

Por otra parte, una voluntad de pago ágil por parte de los clientes no conduce necesariamente a que las empresas acreedoras paguen con mayor rapidez los compromisos que ellas mismas han adquirido con sus proveedores.

Los ingresos recibidos como consecuencia de una mejora en el comportamiento de pago se destinan principalmente a los intereses internos de la empresa y raramente se transmiten a los propios proveedores.

Como ejemplo, vemos en el gráfico los fines a los que se destinarían 100 € recibidos por un proveedor, a raíz de una mejora en el comportamiento de pago de un cliente.

Los proveedores de bienes y servicios, en particular aquellos que podrían ser sustituidos fácilmente por otros proveedores, deberían detenerse y reflexionar sobre cómo se aplican los ingresos recibidos. Según los resultados del estudio del año pasado, estas empresas pertenecen al grupo de acreedores a los que se paga con la menor prioridad y que sobrellevan un mayor riesgo de sufrir pérdidas a consecuencia de las dificultades económicas de sus clientes. Asimismo, a este grupo le afecta en mayor medida el flujo de capital, mientras que las instituciones bancarias son las que más se benefician.

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)**.

