crédito y caución
Atradius Group

RESULTADOS PRIMAVERA 2013

Barómetro de Prácticas de Pago

Encuesta internacional sobre comportamiento en los pagos B2B

Resultados básicos para España

Indice

Resumen ejecutivo 3

Resultados de la encuesta para España 4

Diseño de la encuesta para Europa occidental 9

Anexo estadístico Europa occidental

1. Ventas a crédito
2. Factores que determinan la oferta de crédito comercial
3. Plazos medios de pago – Nacional / Extranjero
4. Facturas vencidas de clientes B2B nacionales y extranjeros – plazos de pago
5. Principales razones de los retrasos en el pago por parte de los clientes B2B
6. Créditos B2B incobrables Nacional / Extranjero
7. Tendencia del plazo medio de cobro (DSO) durante el pasado año
8. El mayor reto para la rentabilidad de la empresa este año

Este informe se facilita con fines exclusivamente informativos y no pretende, en modo alguno, ser una recomendación al lector en relación con estrategias, inversiones o transacciones específicas. Los lectores deben tomar sus propias decisiones independientes, tanto comerciales como de otra índole, en relación con la información facilitada. Si bien hemos hecho todo lo posible por asegurarnos de que la información contenida en este informe procede de fuentes fiables, Atradius no se responsabiliza de los errores, omisiones o resultados obtenidos por el uso de la misma. Toda la información contenida en este documento se facilita "tal cual", sin garantía de integridad, exactitud, puntualidad o de los resultados obtenidos por el uso de la misma, y sin garantía de ningún tipo, expresa o implícita. En ningún caso Atradius, sus asociaciones o compañías, o los socios, representantes o empleados de las mismas serán responsables ante usted o ante cualquier persona de las decisiones tomadas sobre la base de la información contenida en este informe o por cualquier perjuicio derivado, especial o similar, aun en el caso de haber sido prevenidos frente a la posibilidad de dichos perjuicios.

Resumen ejecutivo

Teniendo en cuenta los problemas económicos bien documentados que España viene padeciendo estos últimos años, no resulta sorprendente que el crédito comercial se utilice en gran medida para ayudar a apoyar las ventas nacionales y extranjeras.

En este sentido, en promedio, el crédito se utiliza significativamente más en España que en otros países de Europa occidental tanto en las ventas nacionales como extranjeras. En relación con las ventas nacionales y extranjeras, en España, el 69,1% y el 63,3% de los encuestados respectivamente recurrieron al crédito comercial frente a una media del 48,1% y el 41,9% de encuestados respectivamente en el conjunto de Europa occidental.

En general, el motivo principal aducido por las empresas españolas para justificar su uso de ventas a crédito fue ayudar a desarrollar e impulsar relaciones comerciales a largo plazo. En consecuencia, el plazo medio de crédito concedido por las empresas españolas de 54,9 días es muy superior al promedio general de 33,7 días del conjunto de los países de Europa occidental incluidos en la encuesta.

Aun así, el plazo medio de crédito a clientes extranjeros de 51 días sigue siendo el más alto de la encuesta y es notablemente superior al promedio de 32,8 días de Europa occidental. Si bien las ventas a crédito nacionales cayeron un 5,5% y las ventas a crédito al extranjero lo hacían en un 3,2%, se trata de reducciones inferiores al declive promedio en la proporción de ventas a crédito en Europa occidental del 8%.

No obstante, los retrasos en el pago tanto en el mercado nacional como en el mercado internacional siguen suponiendo un problema importante para las empresas españolas, con un 8,6% y un 5,6% respectivamente de facturas impagadas transcurridos 90 días desde su vencimiento

En promedio, el 4% de créditos a clientes nacionales y el 2% de créditos a clientes extranjeros se registraron como incobrables. Ambos porcentajes están por debajo de los promedios comparativos para Europa occidental y son bastante significativos teniendo en cuenta que en España los plazos medios de pago son más largos.

La economía española se ha caracterizado durante algún tiempo por unos altos niveles de retrasos en el pago a escala nacional debido a la disponibilidad insuficiente de fondos, algo que este año vuelve a destacar, citando un 82% de las empresas este supuesto como la principal razón de los impagos. No obstante, también hemos asistido a un notable aumento en el número de empresas que mencionan esta razón para justificar el retraso en los pagos de clientes extranjeros, que pasa del 35,8% en 2012 al 48,3%.

Resultados de la encuesta para España

1. VENTAS A CRÉDITO

De todos los países encuestados de Europa occidental, los encuestados españoles son los más proclives a recurrir al crédito comercial para sus ventas B2B tanto en el mercado nacional como en el extranjero

- En consonancia con el patrón de la encuesta, los encuestados españoles se muestran, de media, igualmente proclives a ofrecer crédito comercial a sus clientes B2B tanto nacionales como extranjeros En promedio, el 69,1% del valor total de las ventas nacionales y el 63,3% de las ventas extranjeras B2B de encuestados españoles se realizan a crédito (los promedios para Europa occidental son del 48,1% en el caso del mercado nacional y del 41,9% para el extranjero).
- En comparación con sus colegas de Europa occidental, los encuestados españoles se muestran más dispuestos a recurrir al crédito comercial en sus operaciones B2B tanto en el mercado nacional como en el extranjero.
- Durante el último año, las ventas B2B realizadas a crédito en el mercado español por encuestados españoles cayeron un 5,5%, mientras que las ventas a crédito al extranjero lo hacían en un 3,2%. Estos resultados concuerdan con el patrón de la encuesta (caída media del 8% en la proporción de ventas B2B a crédito en Europa Occidental).
- El sector manufacturero español es el más proclive a ofrecer crédito a los clientes B2B en el mercado nacional y en el sector mayorista/minorista/de distribución a escala internacional. Por el contrario, el sector de los servicios financieros es el que menos recurre al crédito en sus operaciones con clientes B2B, tanto en el mercado nacional como en el extranjero.
- Las grandes empresas españolas se muestran más inclinadas a vender a crédito a clientes nacionales, mientras que las empresas medianas lo hacen con los clientes de exportación. Las pequeñas empresas son las menos proclives a ofrecer crédito a sus clientes B2B nacionales o extranjeros.

Proporción de venta a crédito sobre el total de ventas B2B de encuestados españoles

	Primavera 2012		Primavera 2013
nacional	73,1%	-5,5%	69,1%
extranjero	65,4%	-3,2%	63,3%

Muestra: Compañías entrevistadas en España (activas en el mercado doméstico y exterior)
Fuente: Barómetro de Prácticas de Pago - Primavera 2013

2. FACTORES QUE DETERMINAN LA OFERTA DE CRÉDITO COMERCIAL

El crédito comercial B2B se concede con mayor frecuencia para establecer relaciones comerciales con clientes B2B nacionales y extranjeros

- En consonancia con el patrón de la encuesta, los encuestados españoles dan prioridad a ofrecer crédito comercial a clientes B2B nacionales y extranjeros como herramienta para establecer relaciones comerciales a largo plazo (el 49,5% y el 40,2% de los encuestados, respectivamente).
- Ambas cifras son bastante acordes con las medias de la encuesta para Europa occidental (42,1% nacional y 37,3% extranjero).
- Durante el pasado año, un 36,6% más de encuestados españoles concedieron crédito comercial a clientes B2B extranjeros para darles tiempo a confirmar la calidad del producto antes de realizar el pago. Un 31,1% menos de encuestados concedieron crédito comercial a clientes nacionales como forma de financiación a corto plazo. Estos son con diferencia los principales cambios observados.
- El sector manufacturero español dio prioridad a la concesión de crédito comercial B2B para facilitar relaciones comerciales a largo plazo tanto a escala nacional como internacional (el 60,0% de los encuestados). Comparten esta opinión los encuestados de pequeñas empresas respecto de las ventas en el mercado nacional, y las grandes empresas respecto de las exportaciones (alrededor del 55% de los encuestados en cada una de ellas).

Porcentaje de encuestados que conceden crédito comercial a clientes B2B para establecer relaciones comerciales duraderas

	Primavera 2012		Primavera 2013
nacional	48,5%	+2,2%	49,5%
extranjero	42,9%	-6,3%	40,2%

Muestra: Compañías entrevistadas en España (activas en el mercado doméstico y exterior)
Fuente: Barómetro de Prácticas de Pago - Primavera 2013

Plazos medios de crédito registrados en España para clientes nacionales y extranjeros (días de media)

	Primavera 2012		Primavera 2013
nacional	67,8	-10,7	57,1
extranjero	51,1	-0,1	51,0

Muestra: Compañías entrevistadas en España (activas en el mercado doméstico y exterior)
Fuente: Barómetro de Prácticas de Pago - Primavera 2013

3. PLAZOS MEDIOS DE PAGO – NACIONAL / EXTRANJERO

Los clientes B2B extranjeros obtienen de los encuestados españoles las condiciones de pago más generosas de Europa occidental

- De media, los clientes B2B de los encuestados españoles se benefician de condiciones de pago de 54,9 días desde la fecha de la factura. Se trata de un plazo mucho más largo que la media de Europa occidental (de 33,7 días).
- El plazo medio de pago que se observa en España ha cambiado notablemente durante el pasado año (en 2012 era de 64,9 días). La variación se debe fundamentalmente a una reducción media de 10 días en el plazo de crédito establecido por los encuestados para los clientes B2B nacionales.
- En consonancia con el patrón de la encuesta, los encuestados españoles conceden de media, a sus clientes B2B tanto nacionales como extranjeros, unos plazos comparables para la realización del pago (un promedio de 57,1 días a los nacionales y de 51 días a los extranjeros). El plazo medio de crédito a clientes extranjeros es el más largo de toda la encuesta (los promedios de la encuesta son de 34,6 días para el mercado nacional y de 32,8 días para el extranjero).
- El sector manufacturero establece los plazos de crédito más largos (con una media de 63,3 días). Los plazos de crédito más cortos (49,6 días de media) los registra el sector de servicios.
- El plazo de crédito medio resultante de todos los grupos por tamaño del negocio encuestados en España es de 56 días para las ventas B2B a clientes tanto nacionales como extranjeros.

4. FACTURAS VENCIDAS DE CLIENTES B2B NACIONALES Y EXTRANJEROS – PLAZOS DE PAGO

El número de facturas a clientes B2B extranjeros que resultaron impagadas a su vencimiento se incrementó notablemente durante el pasado año debido a créditos que permanecen largo tiempo impagados

- De media, el 32,7% y el 23,4% del valor total de las facturas emitidas por encuestados españoles a clientes B2B nacionales y extranjeros respectivamente resultaron impagadas a su vencimiento (las medias para Europa occidental fueron del 30,1% para el mercado nacional y del 28,8% para el extranjero).
- Al comparar los plazos de pago de las facturas en el mercado nacional y en el extranjero vemos que un promedio del 61,6% de las facturas B2B vencidas nacionales y el 70,2% de las extranjeras se pagan dentro de los 30 días desde su vencimiento (las medias de Europa occidental son del 67,3% para el mercado nacional y del 66,4% para el extranjero).
- El 8,6% y el 5,6% del valor total de los créditos B2B nacionales y extranjeros continúan impagados transcurridos 90 días desde su vencimiento, y tienen una probabilidad considerable de contabilizarse como pérdidas (los promedios para Europa occidental son del 6,9% para el mercado nacional y del 6,5% para el extranjero).
- En comparación con el año pasado, las facturas de clientes B2B extranjeros impagadas a su vencimiento se incrementaron de media un 23,8%.

- El sector español de servicios financieros registra la mayor proporción de facturas de clientes B2B nacionales impagadas a su vencimiento (el 41,3%); y el sector de servicios para las facturas vencidas e impagadas de clientes extranjeros (el 30%). Las pequeñas empresas tienen el mayor porcentaje de facturas B2B nacionales impagadas a su vencimiento (el 29%), mientras que respectos de los clientes extranjeros son las empresas medianas (con un 31,7%).

Valor medio total de facturas impagadas a su vencimiento de clientes B2B nacionales y extranjeros en España

	Primavera 2012		Primavera 2013
nacional	30,4%	+7,6%	32,7%
extranjero	18,9%	+23,8%	23,4%

Muestra: Compañías entrevistadas en España (activas en el mercado doméstico y exterior)
Fuente: Barómetro de Prácticas de Pago - Primavera 2013

- El sector de servicios financieros español ha sufrido el mayor impacto de retrasos en los pagos debidos a restricciones de liquidez de los clientes B2B nacionales; y el sector mayorista/minorista/de distribución en los clientes extranjeros. Comparten esta opinión los encuestados de medianas y grandes empresas (el 90% respecto de las ventas en el mercado nacional, el 60,0% respecto de las exportaciones).

Porcentaje de encuestados que citan *La insuficiente disponibilidad de fondos* como la principal causa del retraso en los pagos por parte de clientes B2B

	Primavera 2012		Primavera 2013
nacional	82,6%	-0,5%	82,2%
extranjero	35,8%	+34,8%	48,3%

Muestra: Compañías entrevistadas en España (activas en el mercado doméstico y exterior)
Fuente: Barómetro de Prácticas de Pago - Primavera 2013

5. PRINCIPALES RAZONES DE LOS RETRASOS EN EL PAGO POR PARTE DE LOS CLIENTES B2B

Las restricciones de liquidez de los clientes B2B son las razones que con mayor frecuencia se mencionan como causa del retraso de los pagos en el mercado nacional, pero se ha registrado un gran incremento en los clientes extranjeros

- El 82,2% (el 82,6% en 2012) y el 48,3% (el 35,8% en 2012) de los encuestados españoles citan la disponibilidad insuficiente de fondos como la principal razón del retraso en los pagos de clientes nacionales y extranjeros respectivamente.
- La cifra en el mercado nacional es muy superior a la media de Europa occidental (el 62,3% de los encuestados respecto del mercado nacional y el 45,9% en los clientes B2B de exportación).
- Para el 42,7% de los encuestados españoles, los retrasos en el pago por parte de los clientes B2B extranjeros se deben fundamentalmente a la complejidad del procedimiento de pago.

6. CRÉDITOS B2B INCOBRABLES - NACIONAL / EXTRANJERO

Destacado incremento del promedio del valor total de los créditos incobrables a clientes B2B extranjeros durante el pasado año

- Como promedio, los encuestados españoles hubieron de pasar a pérdidas un 4,0% del valor total de los créditos a clientes B2B nacionales como incobrables (la media en Europa occidental fue del 5%). Para 4 de cada 5 encuestados ello se debió fundamentalmente a que el cliente había quebrado o cesado su actividad.
- En cuanto a las ventas B2B a la exportación, los incobrables alcanzaron un promedio del 2,0% del valor total de los créditos de clientes de exportación (la media de Europa occidental fue del 4,7%). Para 3 de cada 5 encuestados, ello se debió fundamentalmente al fracaso de los intentos de cobrar.
- Si se mide en términos de la proporción media de las facturas B2B nacionales (8,6%) y extranjeras (5,6%) que tardaron en cobrarse más de 90 días desde su vencimiento en España, los resultados sugieren que resulta más probable cobrar las facturas que llevan tiempo impagadas cuando se trata de clientes extranjeros que cuando se trata de nacionales.

- La conclusión más significativa en este sentido es el incremento medio del 185,7% en el valor total de los créditos extranjeros incobrables durante el año pasado (el incremento medio para Europa occidental fue del 74,1%). Los incobrables B2B nacionales se incrementaron en un 21,2%.
- El sector español de servicios registró la mayor proporción de créditos incobrables tanto nacionales (5,1%) como extranjeros (3,5%). Por tamaño del negocio, las empresas pequeñas tienen la mayor proporción de créditos nacionales incobrables (el 4,4%), mientras que son las grandes empresas las que tienen la mayor proporción de incobrables en el extranjero (el 2,7%).

Valor medio total de créditos B2B incobrables en España

	Primavera 2012		Primavera 2013
nacional	3,3%	+21,2%	4,0%
extranjero	0,7%	+185,7%	2,0%

Muestra: Compañías entrevistadas en España (activas en el mercado doméstico y exterior)
Fuente: Barómetro de Prácticas de Pago - Primavera 2013

7. TENDENCIA DEL PLAZO MEDIO DE COBRO (DSO) DURANTE EL PASADO AÑO

Más del 55% de los encuestados españoles se preocupan cuando el DSO supera el plazo de crédito en más de 45 días

- Los encuestados españoles consignaron un DSO medio de 60,5 días, bastante acorde con el promedio de Europa occidental (56,6 días). Es ligeramente superior al plazo medio de crédito registrado en España (de 5,9 días), lo que refleja el volumen de facturas vencidas.
- El 38,4% de los encuestados declaró un DSO de entre 1 y 30 días, el 39,2% de los encuestados, de entre 31 y 90 días, y el 22,4%, un DSO de más de 90 días. El 56,5% de los encuestados españoles se preocupan cuando el DSO supera el plazo de crédito en más de 45 días (la media en Europa occidental es del 49,4% de los encuestados).
- En comparación con hace un año, los encuestados españoles han declarado un incremento medio de 5 días en el DSO.
- El sector manufacturero español registró el DSO más elevado (con un promedio de 78,1 días). Por tamaño del negocio, las empresas pequeñas registraron el DSO más alto (con un promedio de 70 días).
- A lo largo del pasado año, los encuestados del sector de servicios financieros y los de la mediana empresa experimentaron el mayor incremento en el DSO (con un incremento de 7 días en cada caso).

DSO medio registrado en España

	Primavera 2012		Primavera 2013
días de media	55,6	+4,9	60,5

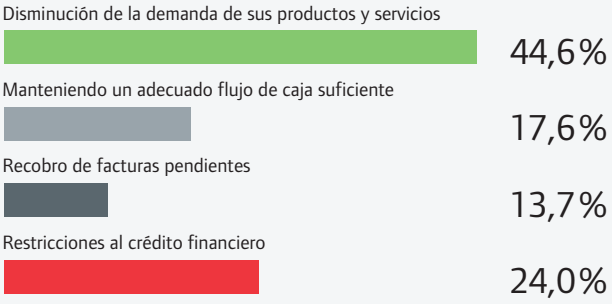
Muestra: Compañías entrevistadas en España (activas en el mercado doméstico y exterior)
Fuente: Barómetro de Prácticas de Pago - Primavera 2013

8. EL MAYOR RETO PARA LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ESTE AÑO

Los encuestados españoles son los que expresan una mayor preocupación en Europa occidental por la repercusión de la caída de la demanda y las restricciones del crédito bancario sobre la rentabilidad de las empresas este año

- El mayor reto al que se enfrenta la rentabilidad de las empresas este año para la mayoría de los encuestados españoles (el 44,6%) es la caída en la demanda de productos y servicios. Para el 24% de los encuestados, es la restricción en el crédito bancario.
- Ambas cifras registran la mayor proporción de respuestas entre todos los países cubiertos por la encuesta en la región, muy por encima de la media de Europa occidental (del 31,5% respecto de la caída en la demanda de productos y servicios y de 17,9% respecto de la restricción del crédito bancario).
- El sector manufacturero español parece ser el que más ha sufrido la caída de la demanda de productos (el 55% de los encuestados) y las restricciones del crédito bancario (28,6%).
- La mediana empresa es la que más sufre la caída en la demanda de productos y servicios (el 52% de los encuestados), mientras que las grandes empresas acusan más las restricciones del crédito bancario (33,3%).

El mayor reto para la rentabilidad de la empresa este año



Muestra: Compañías entrevistadas en España (activas en el mercado doméstico y exterior)
Fuente: Barómetro de Prácticas de Pago - Primavera 2013

Diseño de la encuesta para Europa occidental

Antecedentes

Para las empresas con actividad internacional es vital conocer bien las prácticas de pago de clientes potenciales en países con los que hacen negocios o que prevén hacer negocios, un fallo de cálculo puede dar lugar a importantes problemas de tesorería. Esto es así tanto para las empresas grandes como para las empresas pequeñas. Las grandes empresas se ven particularmente afectadas por una mala dinámica de pagos debido al volumen de sus transacciones internacionales. Las empresas más pequeñas a menudo se dan cuenta a base de fracasos en sus iniciativas internacionales de que han calculado mal las prácticas de pago de sus socios comerciales internacionales.

Atradius lleva a cabo revisiones periódicas de las prácticas de pago corporativas a través de una encuesta denominada el "Barómetro de Prácticas de Pago". Este informe presenta los resultados de duodécima evaluación de prácticas de pago. Basándose en el cuestionario, Keala Research realizó un total de 2.943 entrevistas. Todas las entrevistas han sido realizadas exclusivamente para Atradius y no se han mezclado temas.

Alcance del estudio

- Universo de la encuesta: Empresas de catorce países (Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Francia, Gran Bretaña, Grecia, Irlanda, Italia, Países Bajos, Suecia, Suiza y Turquía); Se entrevistó a las personas encargadas de la gestión de cuentas por cobrar.
- Proceso de selección: Encuesta por Internet: Las empresas fueron seleccionadas y se estableció contacto con ellas a través de un panel internacional de Internet. Al principio de la entrevista se llevó a cabo un filtro de la persona de contacto adecuada y de control de cuotas.
  Encuestas telefónicas: Se hizo una selección y se contactó con las empresas por teléfono. Al principio de la entrevista se llevó a cabo un filtro de la persona de contacto adecuada y de control de cuotas. Solo se realizaron encuestas telefónicas en el caso de Grecia.
- Muestra: Se entrevistó a n=2.943 personas en total (aproximadamente n=200 personas por país). En cada país, se ha mantenido una cuota en función de cuatro clases de tamaño de empresa.
- Entrevista: Entrevistas por Internet (WAPI) de aproximadamente 11 minutos de duración. Entrevistas telefónicas (CATI) de aproximadamente 19 minutos de duración. Entrevistas realizadas en el período: 28/01/2013 - 08/03/2013

Perspectiva general de la muestra

Perspectiva general de la muestra en Europa occidental

País (n=2.943)	n	%
Austria	202	6,9%
Bélgica	203	6,9%
Dinamarca	212	7,2%
Francia	210	7,1%
Alemania	210	7,1%
Gran Bretaña	206	7,0%
Grecia	200	6,8%
Irlanda	200	6,8%
Italia	211	7,2%
España	204	6,9%
Suecia	211	7,2%
Suiza	211	7,2%
Países Bajos	218	7,4%
Turquía	245	8,3%
Facturación (n=2.943)	**n**	**%**
Microempresa	929	31,6%
Pequeña empresa	1.045	35,5%
Mediana/gran empresa	626	21,3%
Gran empresa	343	11,7%
Sector económico (n=2.943)	**n**	**%**
Manufacturas	596	20,3%
Mayorista / Minorista / Distribución	780	26,5%
Servicios	1.237	42,0%
Servicios financieros	330	11,2%

Puede ocurrir que el resultado sea un porcentaje mayor o menor de 100% cuando se calculan los resultados. Esto se debe al redondeo de los resultados. En lugar de ajustar los resultados para llegar al 100%, hemos optado por dejar los resultados individuales tal cual para lograr la mayor precisión posible.

Acerca de Crédito y Caución

Crédito y Caución es el operador líder del seguro de crédito interior y a la exportación en España desde su fundación, en 1929. Con una cuota de mercado del 54%, lleva más 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. Desde 2008, es el operador del Grupo Atradius en España, Portugal y Brasil.

El Grupo Atradius es un operador global del seguro de crédito presente en 45 países. Con una cuota de mercado de aproximadamente el 31% del mercado mundial del seguro de crédito, tiene acceso a la información de crédito en más de 100 millones de empresas en todo el mundo y toma cerca de 20.000 decisiones diarias de límites de crédito comercial. El operador global consolida su actividad dentro del Grupo Catalana Occidente.

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

www.creditoycaucion.es