



Estudio sobre el riesgo de
crédito y
los plazos de pago
en España

Índice

1. Introducción
2. Estudio sobre la gestión del riesgo de crédito en España
3. Estudio sobre los plazos de pago en España
4. Conclusiones
5. Anexos:
 - Anexo 1: Encuesta XI Estudio sobre la Gestión del Riesgo de Crédito en España
 - Anexo 2: Resultados de las encuestas recibidas
 - Anexo 3: Resultados análisis de los plazos de pago 2017

1

Introducción



Desde el año 2010, la colaboración entre Crédito y Caución, Iberinform e IE ha dado lugar a una serie de estudios sobre la relación de cobros pagos entre las empresas de este país.

En el año 2011, se presentó el primer Estudio sobre la gestión del Riesgo de Crédito en España, iniciando así la serie histórica que este año se completa con la presentación del 11º Estudio. La razón por la que existe un mayor número de estudios que de años obedece a la realización con periodicidad semestral de los mencionados estudios durante la época álgida de la crisis. Desde 2014 la cadencia de los estudios sobre el riesgo de crédito pasó a ser anual en lugar de semestral, realizándose en los meses de marzo/abril para su presentación en abril/mayo, con los datos recabados en las encuestas respondidas por las empresas.

En el mismo año 2014, se decidió empezar a realizar el Estudio sobre los Plazos de Pago en España, sobre los datos presentados por las empresas de sus cuentas anuales en el Registro Mercantil, puesto que se había detectado una disparidad evidente entre los datos declarados por las empresas para sus plazos de cobro y de pago, siempre eran mejores los plazos de pago que los de cobro, lo que, por pura lógica de relación empresarial, no podía ser cierto. La conclusión era lógica los datos sobre plazos de pago declarados no eran reales, estaban “mejorados” para no declarar una práctica más laxa en términos de pago.

A lo largo de 2018 se han realizado y presentado el 11º Estudio sobre la Gestión del Riesgo de Crédito en España y el 5º Estudio sobre los

Plazos de Pago en España, que se detallan a continuación.

Como ha sido desde el principio, para la realización de dichos estudios se ha contado con la colaboración de Crédito y Caución, marca líder del seguro de crédito interior y a la exportación en España desde su fundación, en 1929. Con una cuota de mercado del 51%, lleva casi 90 años contribuyendo al crecimiento de las empresas, protegiéndolas de los riesgos de impago asociados a sus ventas a crédito de bienes y servicios. La marca Crédito y Caución está presente en España, Portugal y Brasil. En el resto del mundo opera como Atradius. Con una cuota mundial de mercado del 24%, es un operador global del seguro de crédito presente en más de 50 países. Su actividad consolida dentro del Grupo Catalana Occidente.

La colaboración de Iberinform, la filial de Crédito y Caución que proporciona soluciones de gestión de clientes para las áreas financieras, marketing e internacional, es fundamental, puesto que ofrece bases de datos para la identificación de nuevos clientes y herramientas que facilitan la gestión de riesgos, el análisis y el seguimiento de clientes o sectores. Su servicio de información empresarial permite obtener informes de empresas en más de 200 países o territorios y acceder a los mayores ficheros de morosidad bancaria española como son el RAI y ASNEF Empresas, siendo determinante para los cálculos realizados tanto de cálculo para el estudio sobre los plazos de pago como de conteo y evaluación de los datos de las encuestas recibidas para el estudio sobre el riesgo de crédito.

2

Estudio sobre la gestión del riesgo de crédito en España

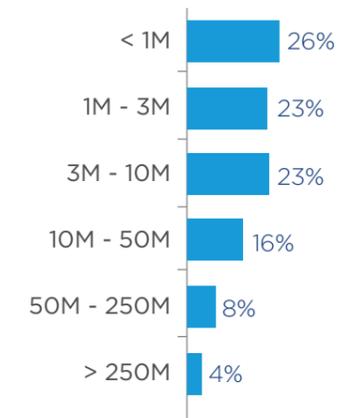
El estudio ha sido confeccionado gracias a la participación de 639 profesionales que han compartido sus experiencias, que ha permitido analizar su comportamiento en el campo de la gestión del riesgo de crédito en España, mediante la respuesta a la encuesta que se incluye en el Anexo 1 y que se difunde a través de Internet.

La tipología de las empresas cuyos profesionales han contestado a la encuesta es ampliamente variada, tanto por el sector de actividad, por el tamaño de la empresa o por su ubicación geográfica.

Desde el punto de vista de los sectores de actividad la distribución de las respuestas es la que se refleja en la figura y que recoge una distribución entre servicios e industria como el conjunto más relevante, junto con la construcción de las empresas en las que existe mayor preocupación por la gestión del riesgo de crédito.

Los sectores como la energía, el financiero y la agricultura y el transporte tienen poca representación, pero su participación en la generación de políticas de gestión del riesgo de crédito está muy limitada por los usos y formas de funcionamiento en dichos sectores.

El apartado de otros recoge el resto de actividades, donde las más relevantes son el comercio y las empresas de base tecnológica.



Si se analiza el tamaño de las empresas que han respondido a la encuesta, y que se muestra en la figura adjunta, se puede apreciar que representan fielmente el tejido empresarial español, con un porcentaje de empresas pequeñas (con una facturación inferior a 50 millones de euros) del 88% y un porcentaje del 4% para las empresas de facturación superior a 250 millones de euros, que representan a las grandes empresas.

Si bien la realidad del tejido empresarial español tiene un mayor peso de la pyme, con respecto a la participación en la encuesta esto es fácilmente entendible puesto que las empresas con mayor preocupación por los temas recogidos en la encuesta son las de mayor tamaño y estructura, lo que sesga los datos hacia las empresas de mayor tamaño.

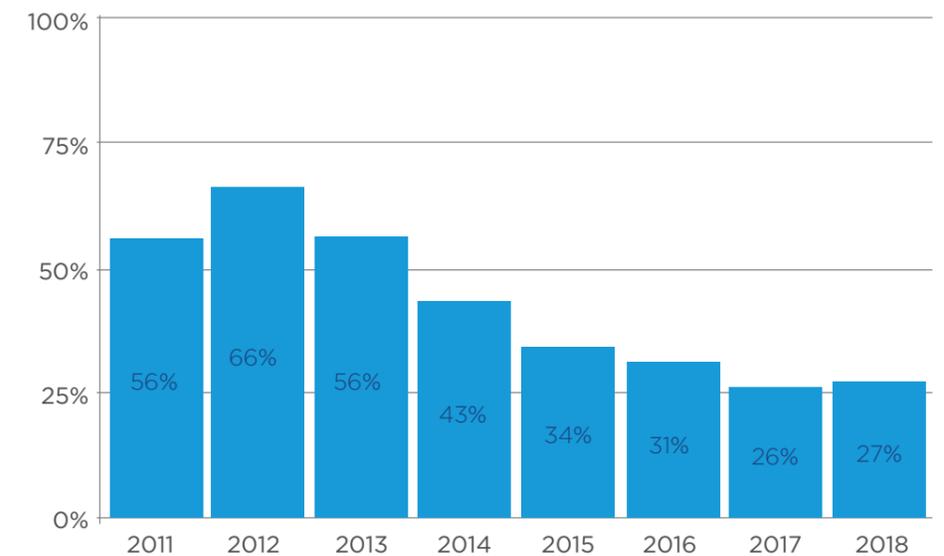


Impacto de los impagados

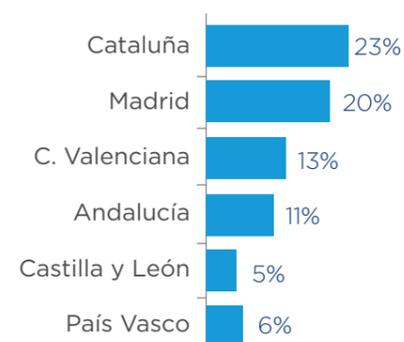
En respuesta a la pregunta “¿Ha sufrido tu empresa alguna INCIDENCIA SIGNIFICATIVA DE COBRO en los últimos 12 meses?”, el porcentaje que ha respondido afirmativamente es del 27%, lo que supone el primer crecimiento en este dato desde 2012, que se aprecia en la evolución temporal que se representa a continuación.

IMPACTO DE LOS IMPAGADOS

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



Desde el año 2011, cuando se inició el primer Estudio, se puede apreciar, tras un repunte inicial en el año 2012, una disminución progresiva a lo largo de los años que ha ido haciendo disminuir el porcentaje de empresas seriamente afectadas por los impagados hasta menos de la mitad. Pero esa tendencia se ha detenido este año, en donde ha aumentado ligeramente, alcanzando el mencionado 27%, lo que parece indicar el inicio de un cambio de tendencia, que puede estar señalando el inicio de una desaceleración de la actividad y un empeoramiento de la situación económica en general, tanto en España como a nivel internacional.



La distribución geográfica de las empresas que han respondido a la encuesta es la que se refleja en el gráfico que muestra un núcleo de empresas entre Cataluña y Madrid que constituye el 43% de la muestra y que con la incorporación de la Comunidad Valenciana alcanza el 56% e incorpora gran parte de la actividad empresarial del área mediterránea.

Resulta relevante, por la baja participación, la representación del País Vasco, que supone solo un 6%, a pesar de contar con una amplia representación del tejido empresarial del país. Aunque también puede reflejar la disminución de industria que se está produciendo en esa región.

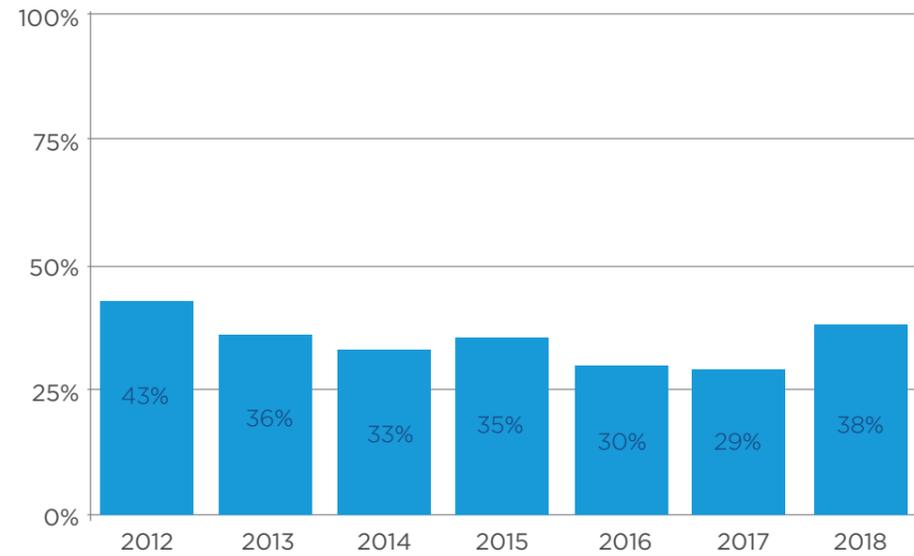
Los resultados obtenidos, comparados con los datos de años anteriores, permiten ofrecer una perspectiva actualizada de la situación económica y financiera de España y su gestión del riesgo.

La respuesta a las preguntas realizadas se adjunta en el Anexo 2 y que permiten estructurar el Estudio en cuatro grandes apartados:

1. Impacto de los impagados
2. Plazos de cobro
3. Gestión del riesgo de crédito
4. Gestión del recobro

IMPACTO DE LOS IMPAGADOS

¿Vende a crédito a las Administraciones Públicas?

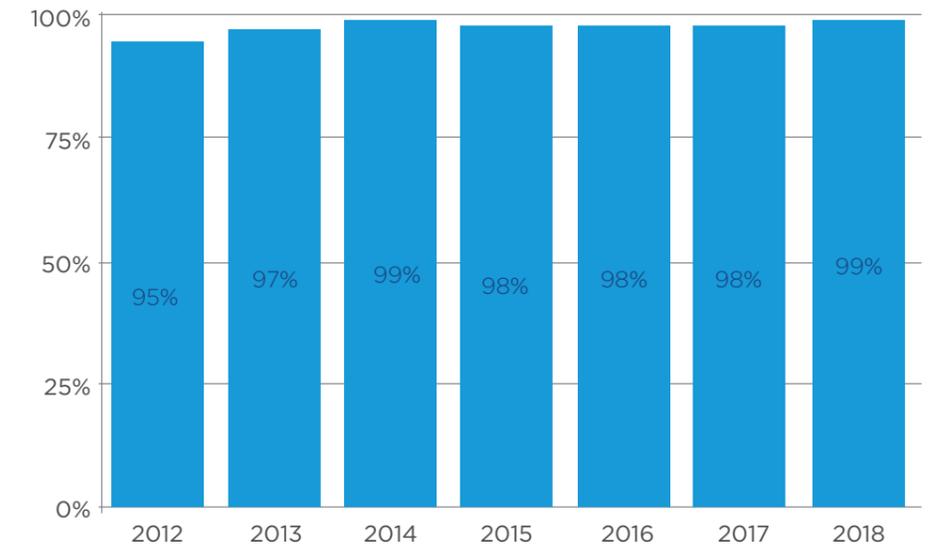


El porcentaje de las ventas que las empresas realizan a crédito con la Administración Pública, que venía descendiendo desde el año 2012, aunque con un ligero repunte en el año 2015, ha sufrido un incremento destacable, lo que apunta a una mayor confianza en el comportamiento general de las Administraciones Públicas.

Lo que se ve refrendado por la evolución de las tasas de impagados de las operaciones con las mismas, ya que el comportamiento en pagos de la Administración con las empresas ha registrado una clara mejoría. Sólo el 3% de las empresas que trabajan para el sector público, frente al 7% del año anterior, soporta tasas de impago que suponen un riesgo claro para su supervivencia.

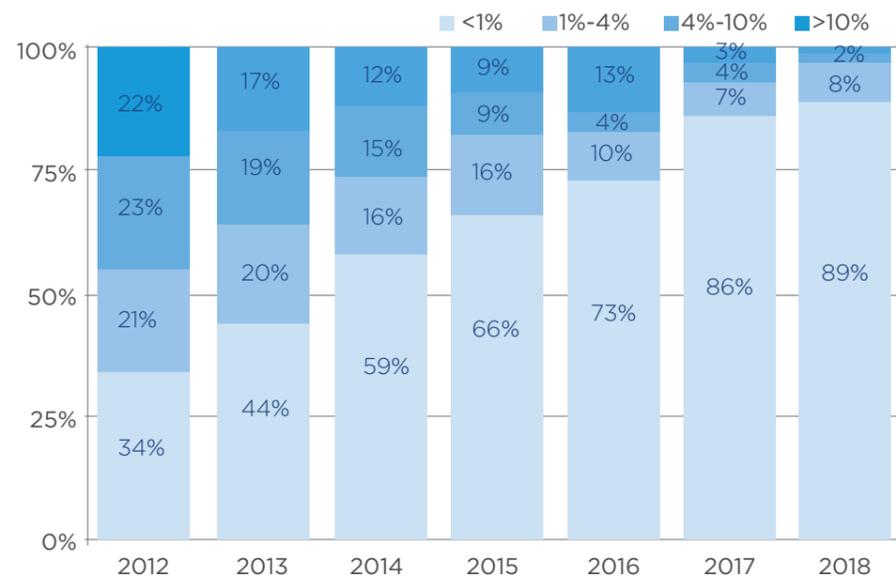
IMPACTO DE LOS IMPAGADOS

¿Vende a crédito en sus operaciones B2B?



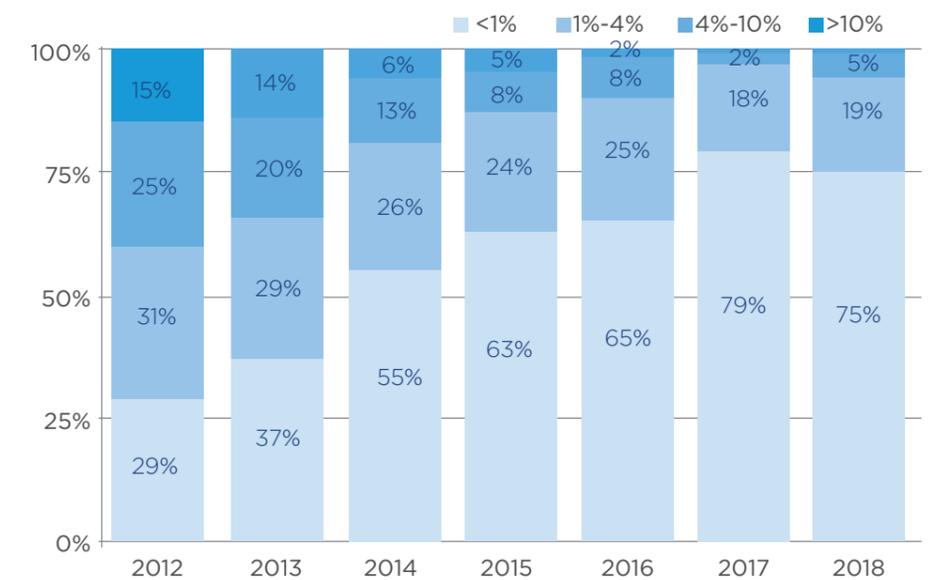
IMPACTO DE LOS IMPAGADOS

¿Qué tasa de impago soporta en sus relaciones con la AA PP?



IMPACTO DE LOS IMPAGADOS

¿Qué tasa de impago soporta en sus relaciones B2B?

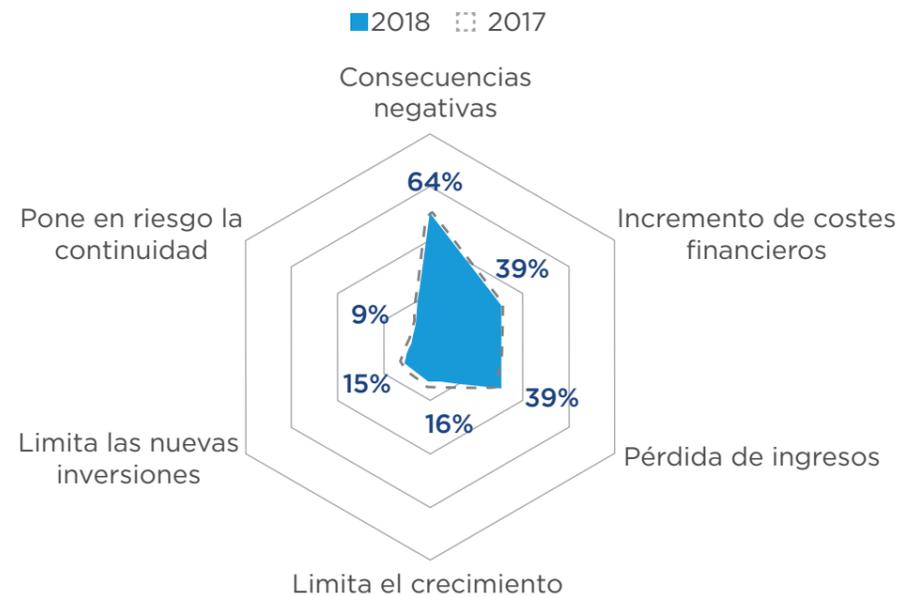


En el B2B, donde se puede apreciar que la práctica totalidad de las operaciones (el 99%) son a crédito, como viene ocurriendo desde el 2012 de manera sostenida, sin embargo, se registra el primer empeoramiento desde que se realiza el estudio: el 6% de las empresas soporta altas tasas de impago con sus clientes, frente al 3% del año anterior.

Esto nos hace pensar que los vientos de desaceleración económica, que se vienen poniendo de manifiesto, y la incertidumbre política está afectando al buen fin de las operaciones entre empresas, al contrario que ocurre con el Estado que parece estar aplicando, al fin, las prácticas de pago preconizadas en las leyes de lucha contra la morosidad que se han ido sucediendo desde el año 2004.

IMPACTO DE LOS IMPAGADOS

¿Qué consecuencias genera en su empresa la morosidad?



Las consecuencias de la morosidad afectan a la actividad del 64% de las empresas: incrementa sus costes financieros (39%), supone una pérdida de ingresos (39%), limita el crecimiento (16%) o las nuevas inversiones (15%) o amenaza la continuidad empresarial (9%).

Este último dato es especialmente relevante, puesto que pone de manifiesto la repercusión negativa de la morosidad en la continuidad de las empresas, llegando a afectar casi a un 10%.

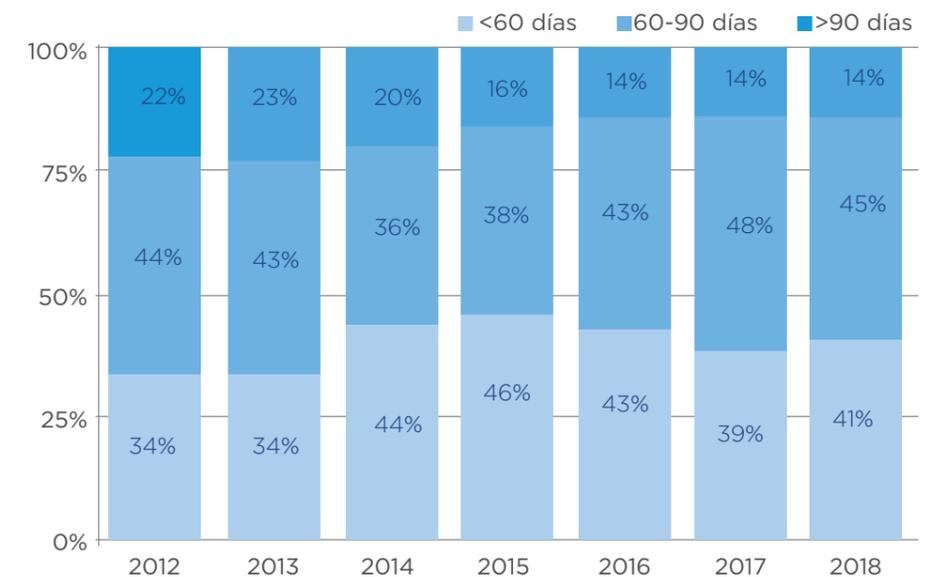
Como resumen, puede decirse que el 64% de las empresas padece las consecuencias negativas de la morosidad, el 27% sufre impagos significativos y el 9% está en riesgo de cerrar por este motivo. Pero el dato más preocupante tiene que ver con la tendencia al mirar atrás: por primera vez desde 2012, el estudio percibe un ligero empeoramiento en varios indicadores, como la tasa de empresas que ha sufrido impagos significativos en los últimos doce meses.

Plazos de cobro

El 81% de las empresas acepta plazos de pago superiores a los deseados y **sólo el 41% de las empresas trabaja con plazos inferiores a los 60 días.**

PLAZOS DE COBRO

¿Cuál es su plazo medio de cobro en el B2B?

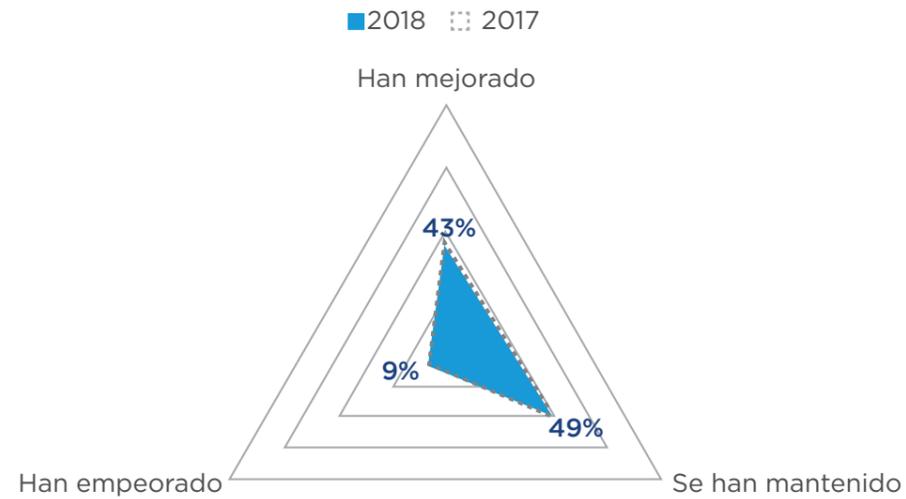


Sólo el 41% de las empresas trabaja con plazos inferiores a los 60 días que trató de impulsar la Ley 15/2010 de Medidas de Lucha contra la Morosidad. El porcentaje de empresas que trabaja por encima de los 90 días se mantiene estable desde hace tres anualidades en el 14%.]



PLAZOS DE COBRO

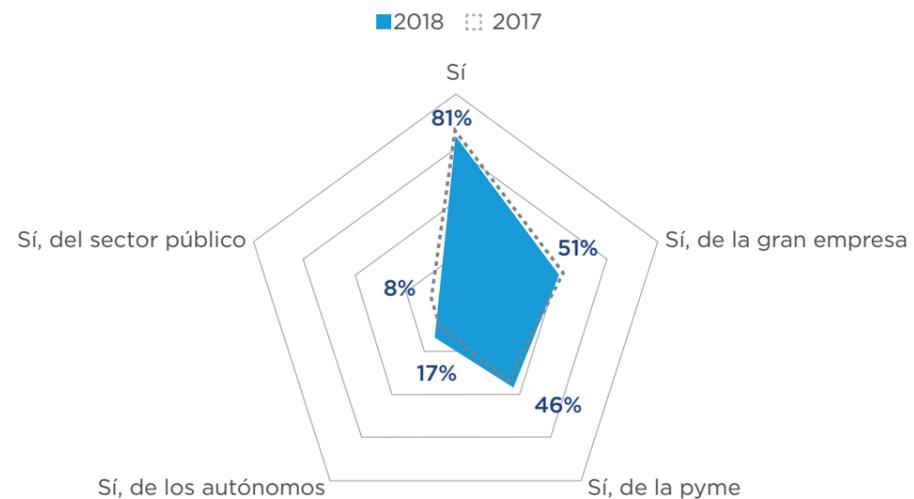
¿Ha notado cambios en los plazos de la AA PP?



En general, los plazos de pago de la Administración Pública (AA PP) se han mantenido casi inalterables con respecto al año anterior y muestran un mejor comportamiento de la misma, con solo un 9% de empresas que declaran haber notado un empeoramiento de sus tiempos de cobro.

PLAZOS DE COBRO

¿Ha notado cambios en los plazos de la AA PP?

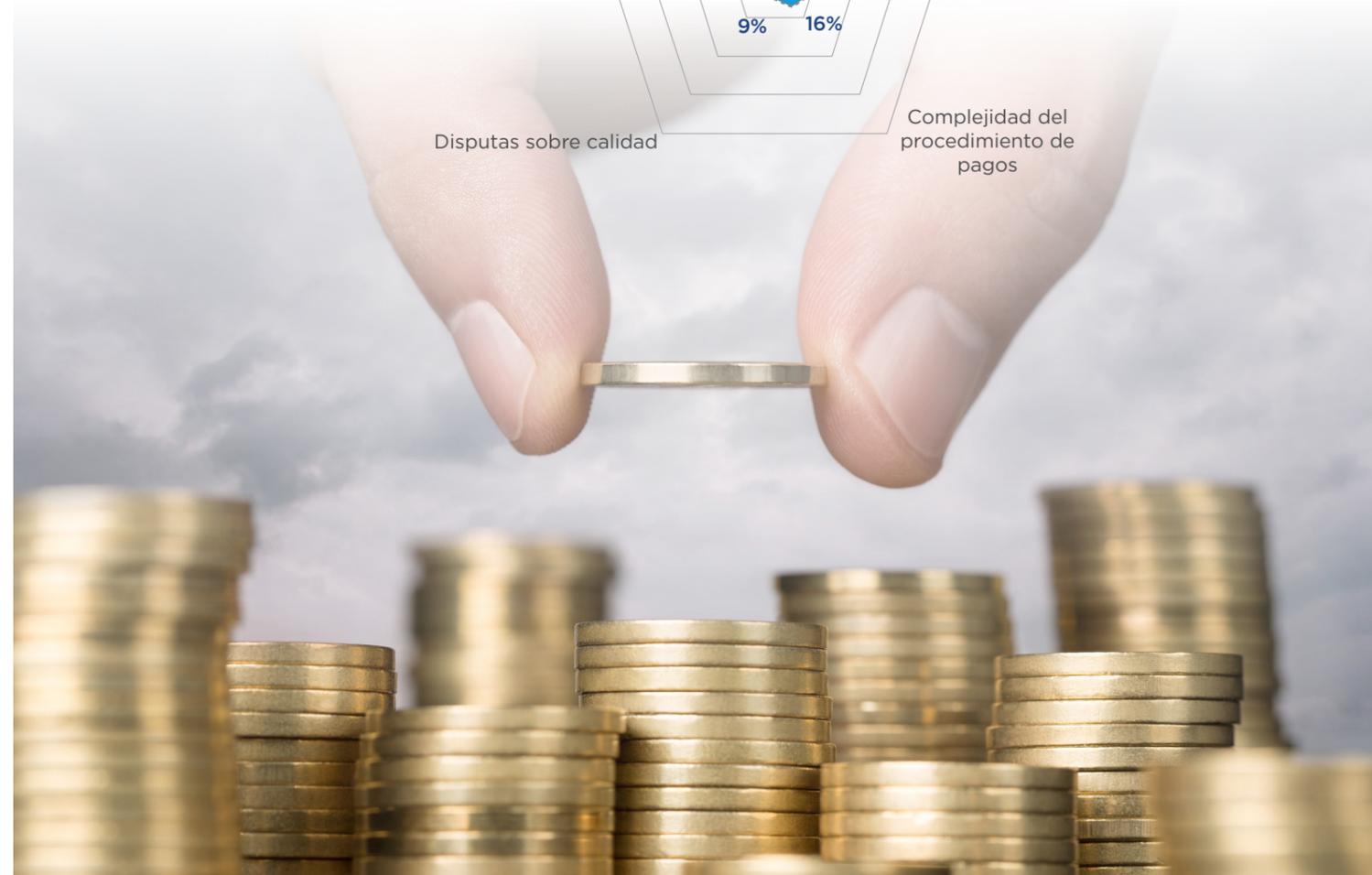
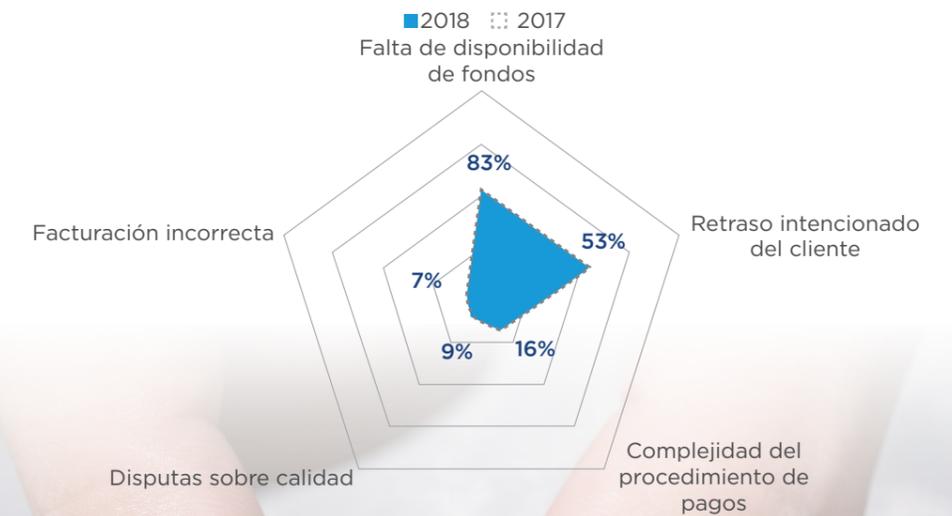


El 81% de las empresas tiene que aceptar plazos de pago superiores a los deseados para poder mantener su cartera de clientes. El mejor comportamiento se registra en el sector público y el peor en la gran empresa. Sin embargo, en ambos casos la tendencia de 2018 es a mejorar su comportamiento, mientras que tanto el segmento pymes como los autónomos registran un claro empeoramiento.

Sólo el 8% de las empresas que tiene relaciones comerciales con la Administración tiene que aceptar una extensión de los plazos de pago (en 2017 eran el 12%). En el otro extremo está la gran empresa, que impone plazos de pago al 51% de sus proveedores (2017, 53%). La capacidad de las pymes para imponer plazos de pago afecta al 46% de sus proveedores (2018, 42%). El mayor empeoramiento, de cinco puntos, se registra en el segmento de autónomos, que imponen plazos de pago superiores a los que desean al 17% de las empresas (2017, 12%).

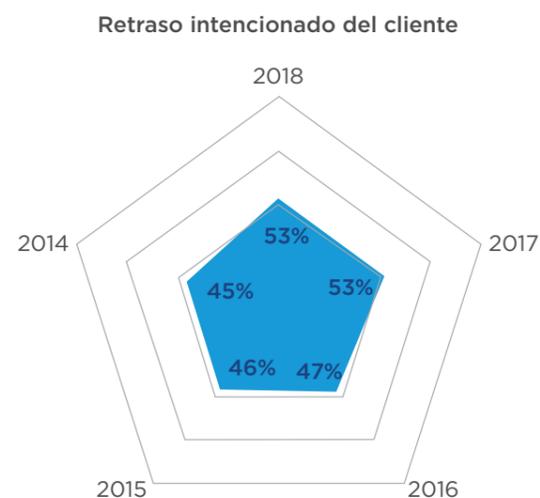
PLAZOS DE COBRO

¿Cuáles son las razones del retraso en pagos de clientes?



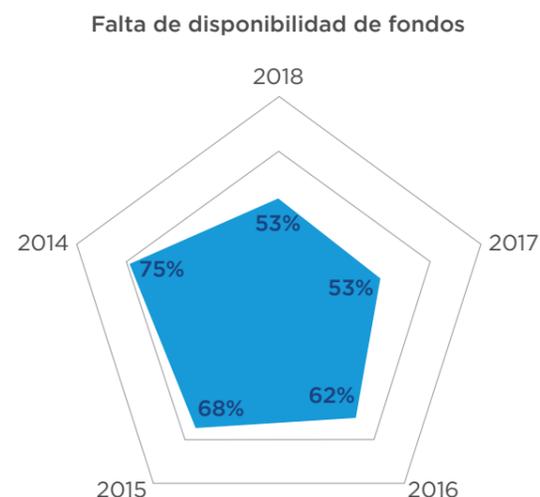
PLAZOS DE COBRO

¿Cuáles son las razones del retraso en pagos de clientes?



PLAZOS DE COBRO

¿Cuáles son las razones del retraso en pagos de clientes?



¿Qué razones explican este retraso en pagos a los clientes? El retraso intencionado del cliente y la falta de disponibilidad de fondos, querer pagar y poder pagar son mencionados con idéntica intensidad (53%). Sin embargo, mientras la importancia del retraso intencionado se mantiene estable frente a 2017, la falta de disponibilidad de fondos, que había registrado una notable mejoría desde 2014, registra un ligero incremento frente al valor del pasado año (51%).



Gestión del riesgo de crédito

Cuatro de cada diez empresas no vigila la solvencia en la selección de clientes

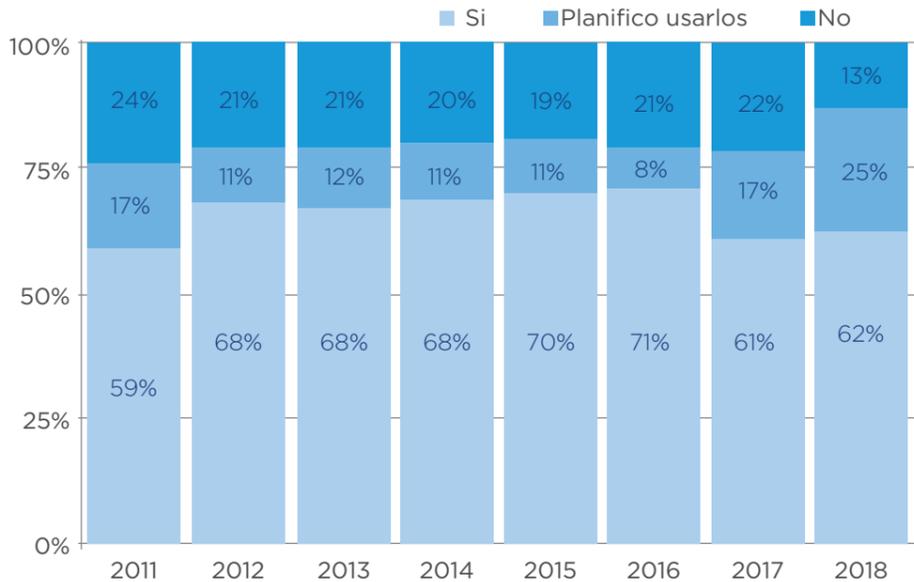
Los datos de 2018 confirman el retroceso observado en 2017 en la gestión de clientes entre las empresas españolas: el 38% de las empresas gestiona de forma deficiente su riesgo de crédito ya que no utiliza criterios de solvencia en el análisis de su cartera. Quizás, lo más preocupante en términos de protección del tejido empresarial frente a los efectos de la morosidad: este ratio tan sólo logró descender hasta el 29% en los años más severos de la crisis.

En el año 2017, el 22% de las empresas declaraban no

utilizar criterios de solvencia para seleccionar a sus clientes, dato que ha descendido hasta el 13% en este año, pero se ha visto compensado por un incremento en el número de empresas que dicen estar pensando en aplicarlos, el 25% de 2018 frente al 17% de 2017. La realidad es que el porcentaje de empresas que declara claramente que aplica criterios de solvencia para la selección de los clientes se sitúa entre los más bajos desde 2011, lo que representa un motivo de alarma ante un empeoramiento de los datos macroeconómicos.

GESTIÓN DE RIESGO DE CRÉDITO

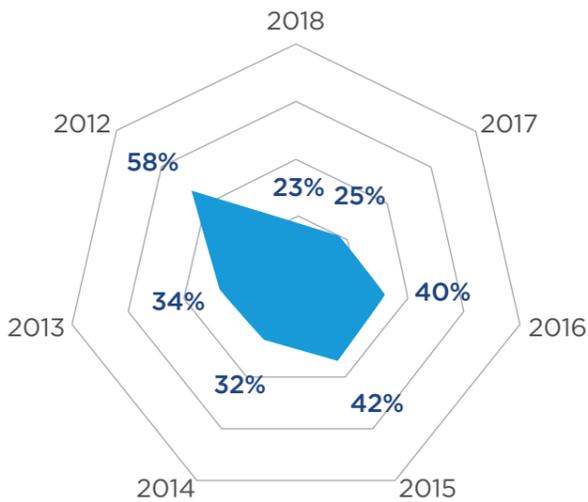
¿Utiliza criterios de solvencia en la selección de clientes?



Las empresas españolas están desmontando las estructuras especializadas en el control del riesgo de impago que pusieron en marcha en los momentos más duros de la crisis.

GESTIÓN DE RIESGO DE CRÉDITO

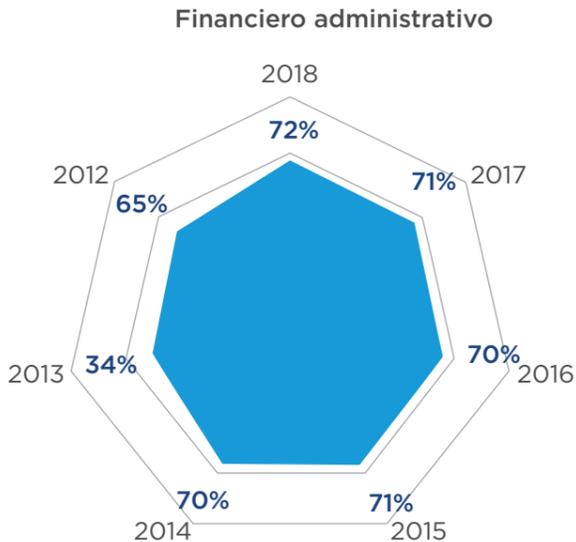
¿Cuenta su empresa con un comité de riesgos?



Un ejemplo claro se ve en la evolución de los comités de riesgos. Si en 2012 el 58% de las empresas contaba con estos órganos formales, en 2018 apenas los mantienen el 23%. El conflicto entre el control del riesgo y la necesidad de crecimiento parece haberse suavizado.

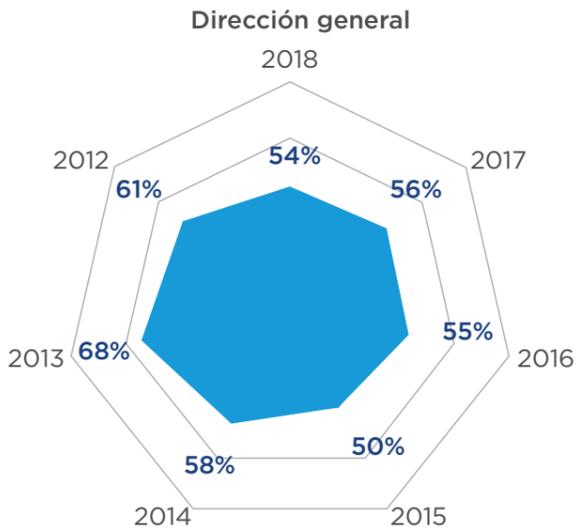
GESTIÓN DE RIESGO DE CRÉDITO

¿Qué departamentos participan en la definición de la política de riesgos?



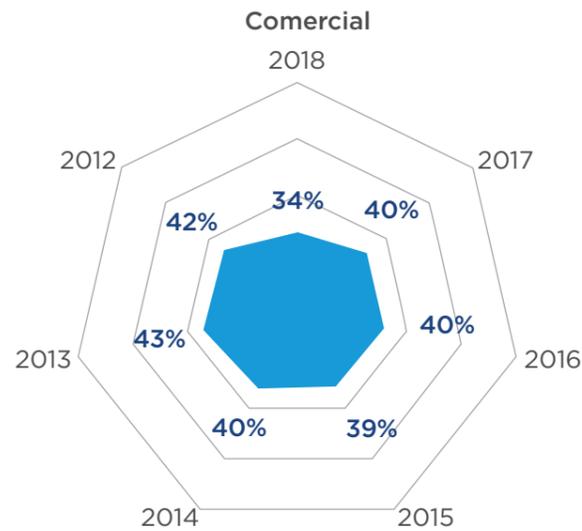
GESTIÓN DE RIESGO DE CRÉDITO

¿Qué departamentos participan en la definición de la política de riesgos?



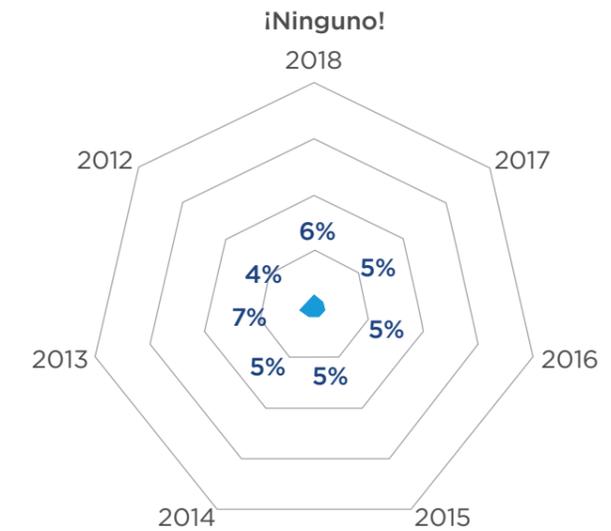
GESTIÓN DE RIESGO DE CRÉDITO

¿Qué departamentos participan en la definición de la política de riesgos?



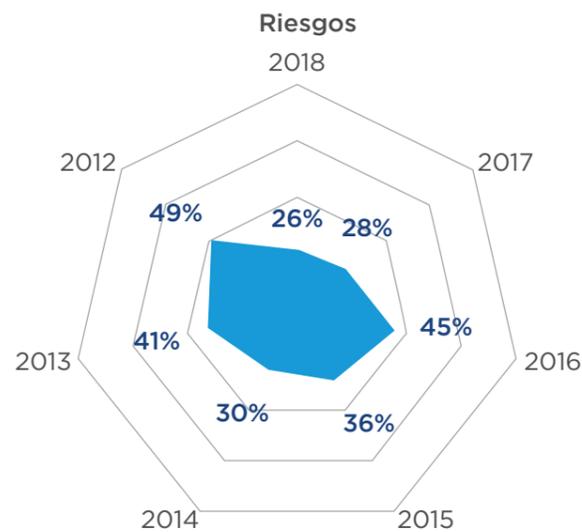
GESTIÓN DE RIESGO DE CRÉDITO

¿Qué departamentos participan en la definición de la política de riesgos?



GESTIÓN DE RIESGO DE CRÉDITO

¿Qué departamentos participan en la definición de la política de riesgos?



El estudio muestra como la involucración de la dirección general y los departamentos comerciales en la definición de la política de riesgos está en valores mínimos, frente a la de los departamentos financiero-administrativos, que se encuentran en valores máximos, y la desaparición progresiva de los departamentos de riesgos. Lo que viene a refrendar la menor implicación general de la empresa en el proceso de elaboración de la política de riesgos que queda en manos del área financiera de la empresa, que en muchos casos absorbe el departamento de riesgos o lo descuelga de la dirección general para pasar a estar bajo su tutela.

Sigue siendo relevante el porcentaje de empresas en las que la política de riesgos no tiene la participación de ningún departamento, ¿Cuál es la razón de ello? La verdad es difícil

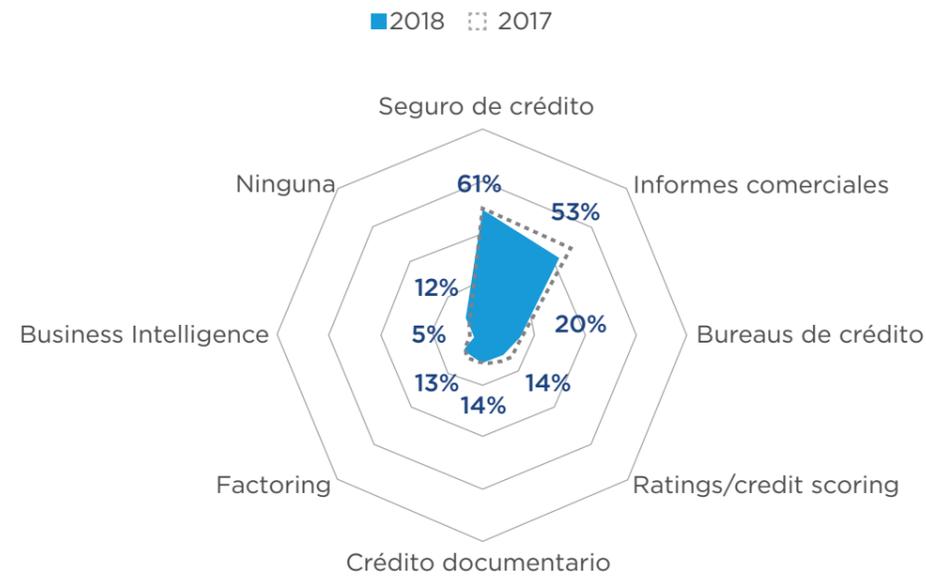
de determinar y solo puede aducirse en el caso de pequeñas empresas que adoptan políticas de riesgos externas, bien de órganos supervisores (si existen en su sector) o de empresas especializadas en el análisis de riesgo de clientes.

Pero esta suposición puede carecer de base cuando se analizan las herramientas de gestión de riesgos que dicen utilizar las empresas, donde el 12% declara que no utiliza ninguna herramienta, es decir, no aplica ningún tipo de esfuerzo al análisis de sus clientes.

El uso del seguro de crédito y de los informes comerciales sigue siendo el instrumento más usado por las empresas para la gestión del riesgo de crédito y aparece formalmente las técnicas de *business intelligence* con un 5% de empresas que las usan como una vía de futuro para la gestión del riesgo.

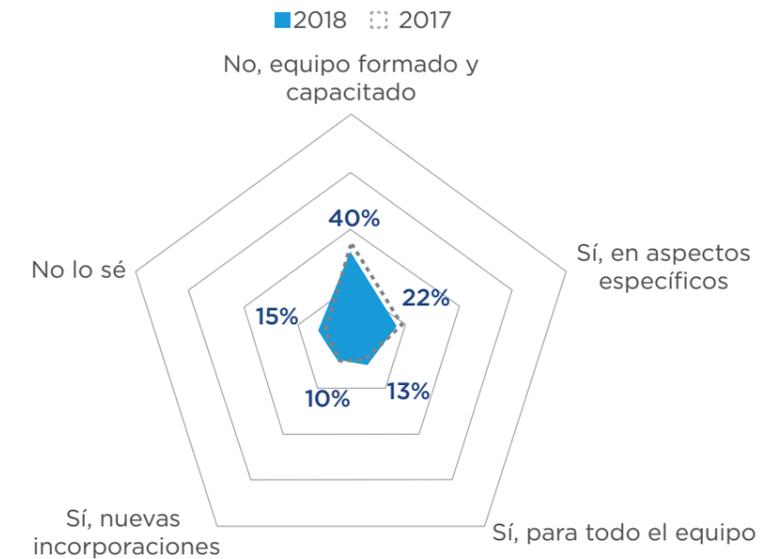
GESTIÓN DE RIESGO DE CRÉDITO

¿Qué herramientas de gestión de riesgos utiliza?



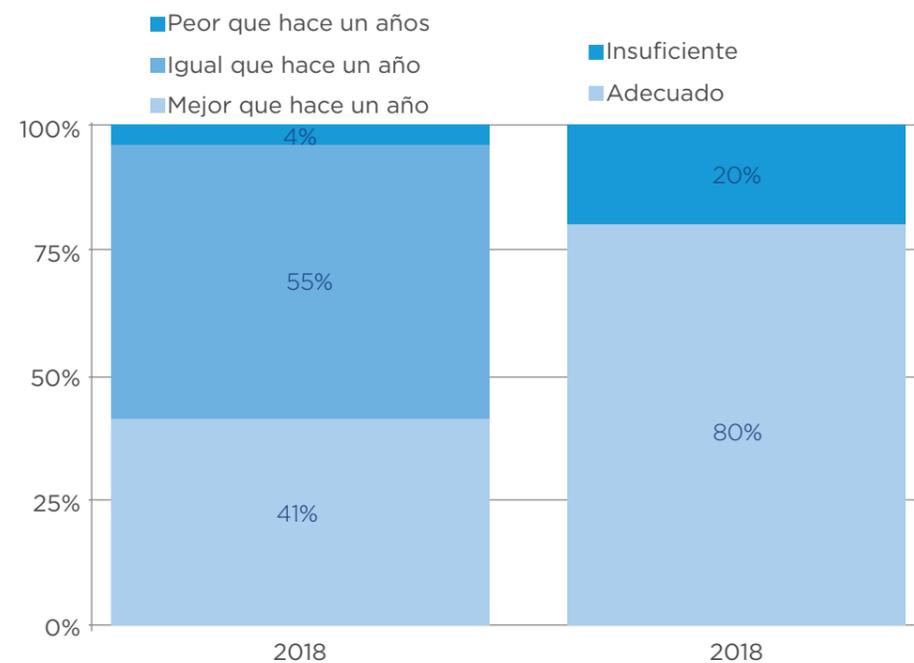
GESTIÓN DE RIESGO DE CRÉDITO

¿Necesidades de formación en credit management?



GESTIÓN DE RIESGO DE CRÉDITO

¿Qué facilidad de acceso al crédito financiero tiene actualmente?



Los elevados plazos de cobro que se experimentan en España obligan a las empresas a conseguir financiación para soportarlos, lo que hace determinante el acceso al mercado financiero para la consecución de crédito, declarando el 96% de las empresas que el acceso al crédito en el mercado financiero está igual o mejor que el año anterior y que el crédito disponible es el adecuado, 80% de las empresas. Lo que pone de manifiesto la mejora del funcionamiento del mercado crediticio español.

El 40% de las empresas declara no tener necesidad de formación en el ámbito del *credit management*, puesto que disponen de equipos formados y capacitados, pero el 45% restante muestra necesidades no cubiertas, bien en aspectos específicos (22%), para nuevas incorporaciones (10%) o para todo el equipo (13%), lo que no se refleja en una demanda formativa específica y sería un segmento formativo a explorar.

Es más preocupante el 15% de empresas que declaran no saber si existe una

necesidad de formación en *credit management* en su empresa, tanto a nivel global como para algún departamento en concreto.

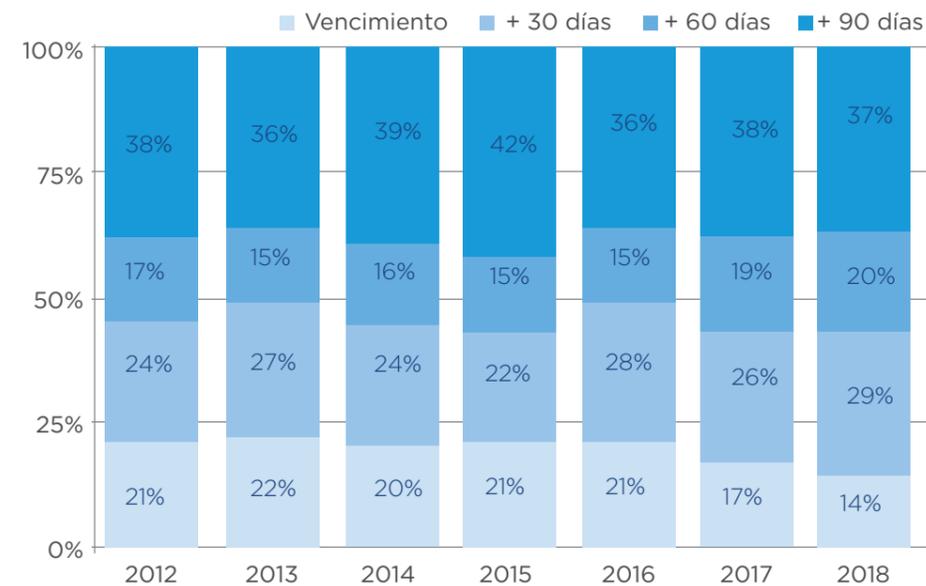
Como resumen, el estudio muestra que la próxima ola de impagos cogerá con la guardia baja a la mayoría de las empresas españolas. Las empresas españolas están desmontando las estructuras especializadas en el control del riesgo de impago que pusieron en marcha en los momentos más duros de la crisis.

Gestión del recobro

Las empresas retrasan el inicio de las acciones de recobro. Sólo el 14% de las empresas españolas inicia acciones de recobro al vencimiento de la factura.

GESTIÓN DEL RECOBRO

¿Cuándo considera una venta a crédito en mora?

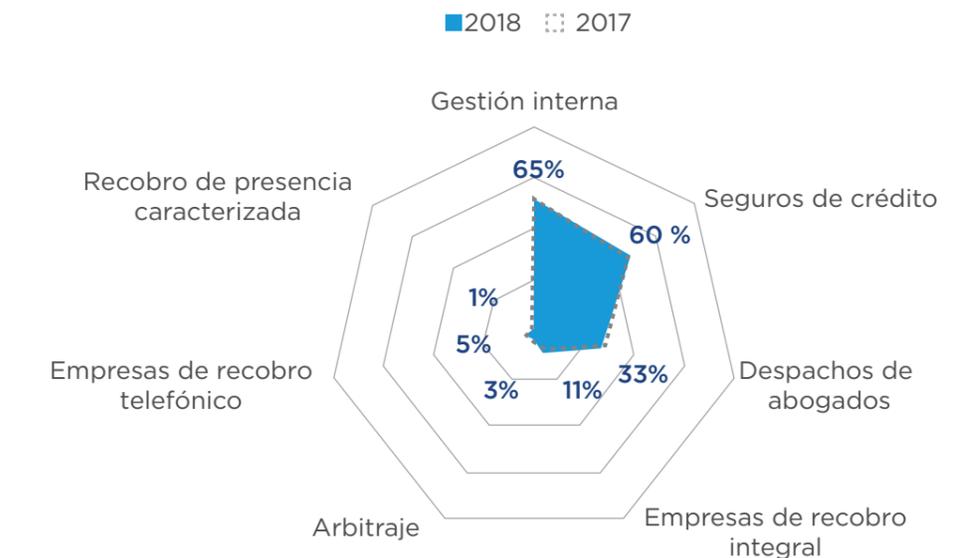


El tiempo es el mayor enemigo de la eficacia en la recuperación de deudas. Sin embargo, sólo el 14% de las empresas españolas inicia acciones de recobro al vencimiento de la factura. Se trata del porcentaje más bajo de la serie histórica, un indicativo de que las empresas están retrasando el inicio de las acciones de recobro para no deteriorar la relación comercial.

El retraso en las acciones de recobro implica un deterioro en la efectividad de las acciones de recuperación. A pesar de ello, el estudio refleja una gran flexibilidad de los plazos de cobro, como parte de la relación comercial. El 37% de las empresas, un porcentaje muy estable desde 2012, permite a sus clientes retrasos en pagos de más de 90 días antes de considerar un crédito moroso.

GESTIÓN DEL RECOBRO

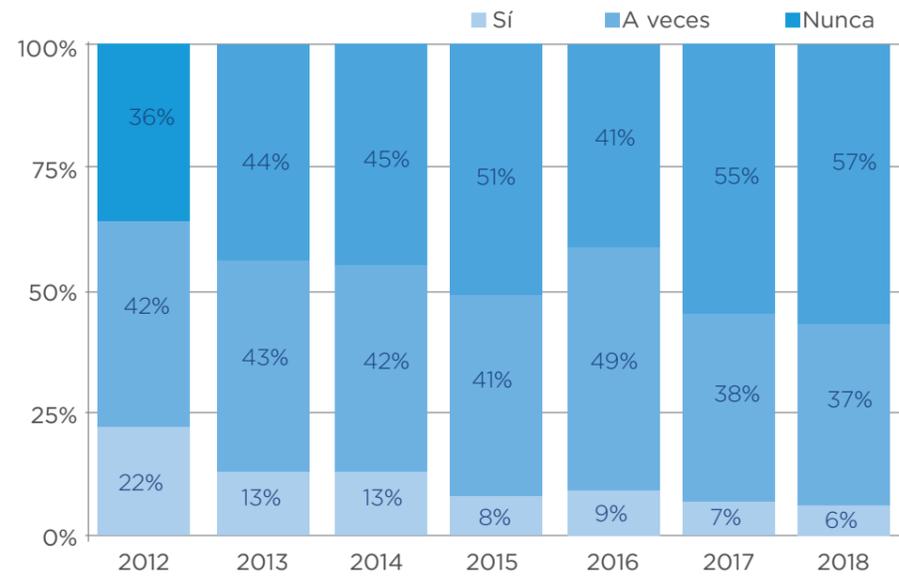
¿Qué metodologías de gestión del recobro utiliza su empresa?



El estudio aborda las metodologías de gestión del recobro utilizadas por las empresas y pone cifras a un hecho conocido entre los profesionales de la gestión del riesgo de crédito: el porcentaje de uso de recobro a través de personajes disfrazados para provocar la notoriedad social del moroso no alcanza el 1%. El uso de proveedores que se limitan al recobro telefónico también es muy reducido. La efectividad de la externalización del recobro B2B se concentra en el seguro de crédito, los despachos de abogados o los proveedores integrales que, además de la fase amistosa, cubren la posible fase procesal.

GESTIÓN DEL RECOBRO

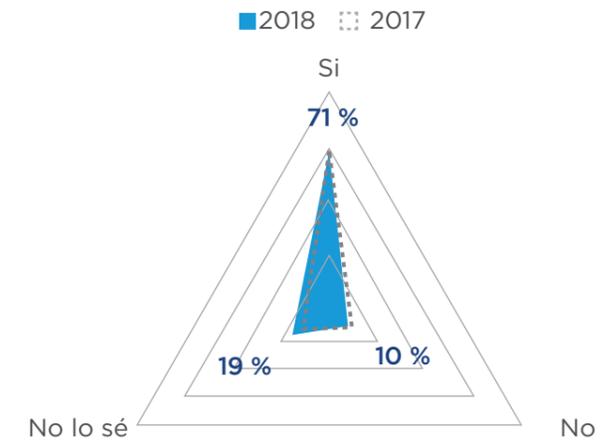
¿Aplica intereses de demora?



Cuando se inician las acciones de recobro, la inmensa mayoría de las empresas renuncia al cobro de intereses de demora. El 57% de las empresas, el porcentaje más alto de la serie histórica, no los aplica nunca y sólo el 6%, el más bajo de la serie, es sistemático a la hora de ejercer su derecho.

GESTIÓN DEL RECOBRO

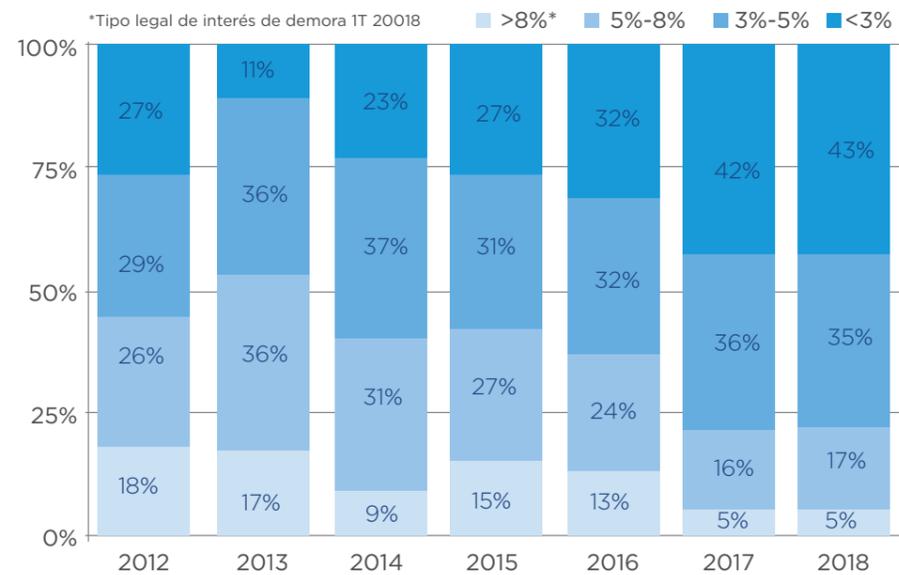
¿Tendría sentido desarrollar un reglamento sancionador de la Ley 15/2010?



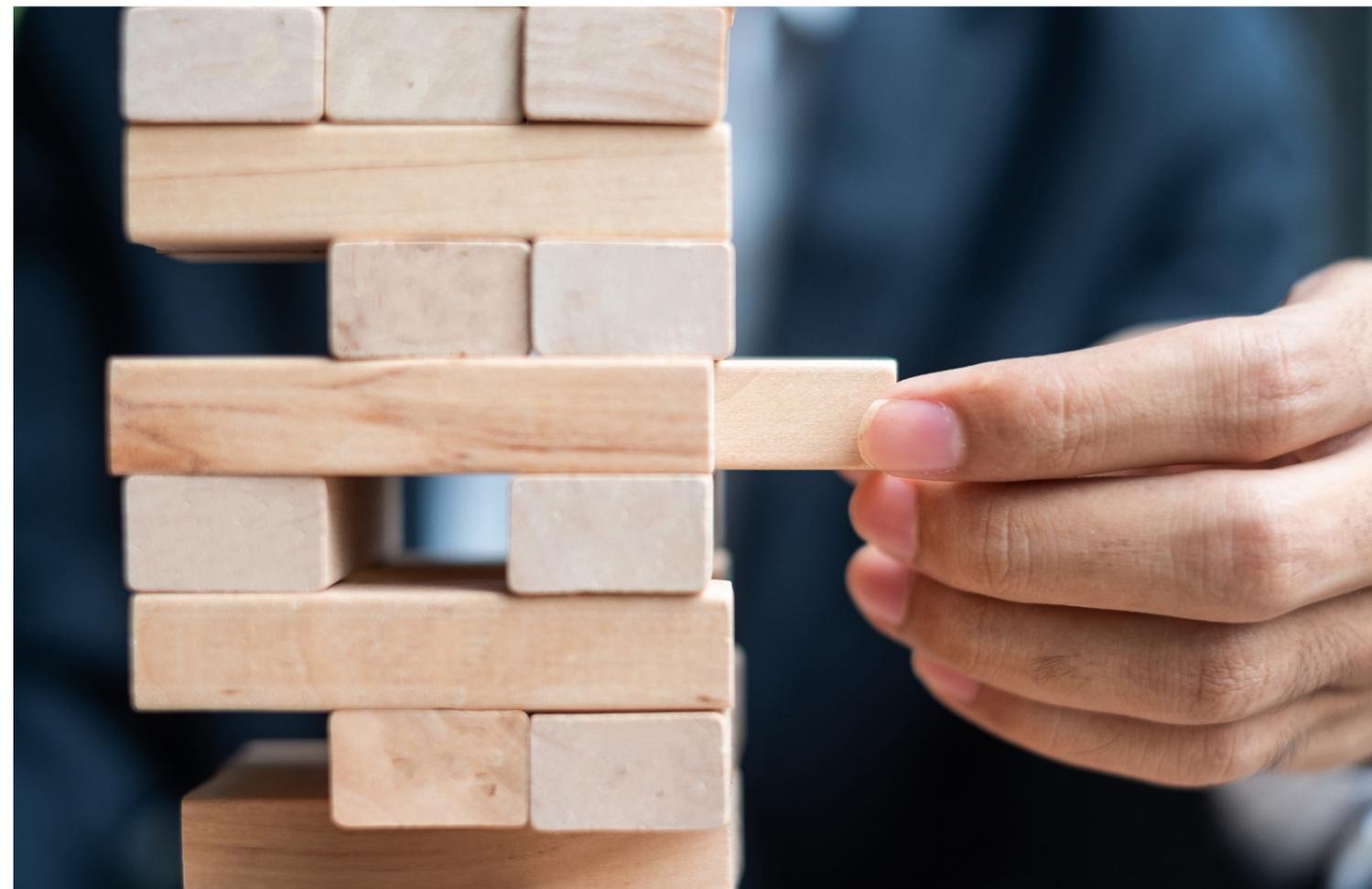
Lo que parece contrastar con el elevado porcentaje que aboga por el desarrollo de un reglamento sancionador para aquellos que incumplan con los plazos de pago fijados por ley. Parece que se busca a un tercero que obligue a aplicar la normativa, con aplicación de sanciones, como las ya establecidas de los intereses de demora, pero que no repercutan negativamente en las relaciones comerciales con los clientes morosos o tardos en realizar el pago.

GESTIÓN DEL RECOBRO

¿Qué interés aplica?



De hecho, de entre las empresas que aplica los intereses de demora, el 95% reclama por debajo de los que le corresponden legalmente (el 8% fijado como tipo legal para los intereses de demora).



3

Estudio sobre los plazos de pago en España

Para analizar los plazos de pago de las empresas en España se procede a realizar el cálculo del período medio de pago a partir de los estados financieros depositados por las empresas en el Registro Mercantil. La fecha límite para la presentación de los estados financieros en el registro es el final de julio, siendo posteriormente procesados y puestos a disposición pública por parte del Registro Mercantil. Por dicho motivo la extracción de datos se retrasa hasta octubre/noviembre, para disponer del mayor número posible de empresas con cuentas anuales presentadas.

El estudio anual sobre plazos de pago elaborado constituye el observatorio más ambicioso sobre este fenómeno en España, ya que, este año, se realiza a partir de los datos de 154.000 cuentas anuales. La particularidad de este estudio anual es que resuelve el principal problema metodológico para calcular los plazos de pago reales: sólo los balances presentados siguiendo los formatos Normal y Mixto,

el 10% de los analizados, permite la estimación directa de plazos de pago. El estudio tiene en cuenta también los modelos Abreviado y Pymes, a través de cálculos validados por las tres entidades que impulsan el estudio.

Para realizar todo el análisis de los datos se ha utilizado la herramienta Insight View de Iberinform, que ha permitido procesar toda la información disponible y realizar los cálculos necesarios con una eficiencia y rapidez destacables.

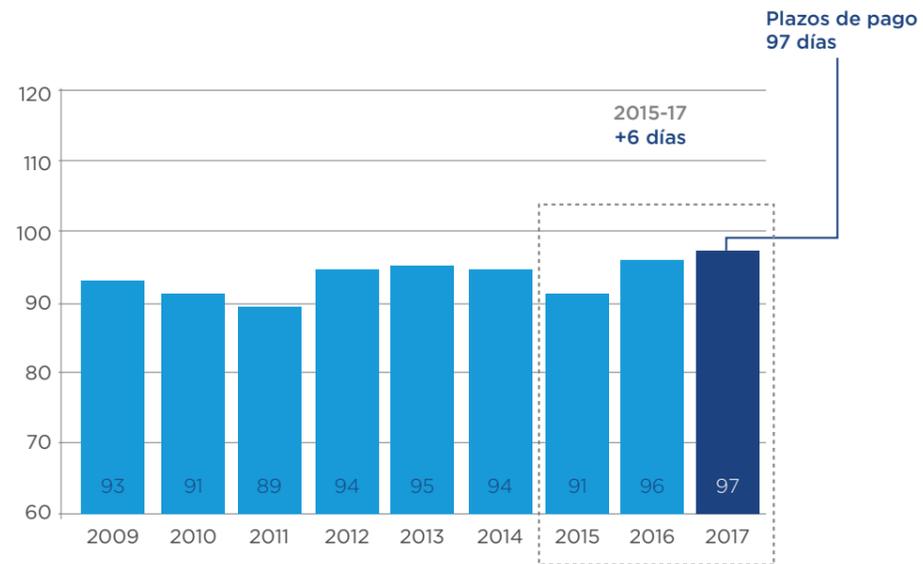
Hay que realizar una aclaración acerca de los datos presentados para entender sobre todo la evolución temporal de los mismos. Las empresas analizadas en cada uno de los estudios realizados son aquellas que a la fecha de la extracción de los datos han presentado sus estados financieros en el Registro Mercantil, por lo que es imposible garantizar que se trata de las mismas empresas en cada caso. Esto puede hacer que los datos del histórico calculado en cada año no coincidan con los datos presentados en años anteriores, puesto que se trata de empresas distintas. Para ser consecuentes con los datos publicados en los anteriores informes, se han respetados los datos ya presentados a la hora de mostrar la secuencia histórica.



Los plazos de pago se sitúan en máximos

LOS PLAZOS DE PAGO SE SITÚAN EN MÁXIMOS

Comportamiento general

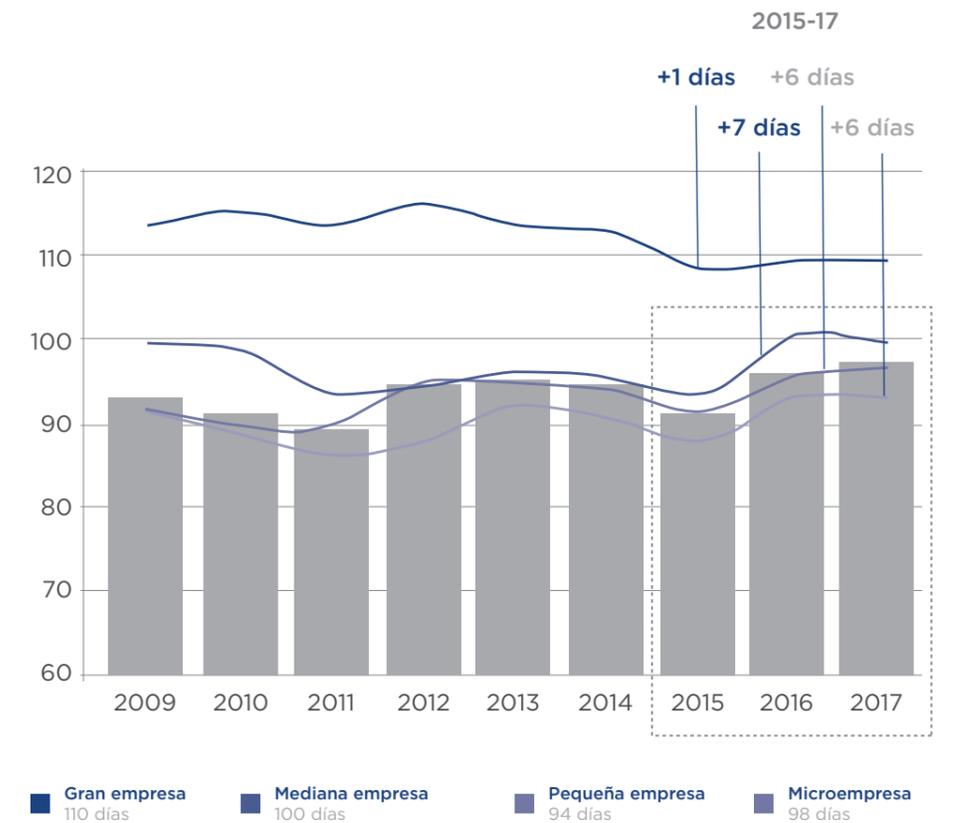


El estudio confirma un empeoramiento de los plazos de pago hasta los 97 días. Se trata del peor registro de la serie histórica del estudio sobre plazos de pago en la empresa española desde 2009.

Desde que se intentan reducir los plazos de pago en España, estos se han movido en la horquilla de los 89 días de 2011 a los 97 de 2017, muy lejos del horizonte de los 60 días que trata de impulsar la legislación española y europea. Los plazos de pago encadenan dos ejercicios de empeoramiento que se extiende a todas las tipologías de empresa, por tamaños, sectores y localizaciones geográficas.

LOS PLAZOS DE PAGO SE SITÚAN EN MÁXIMOS

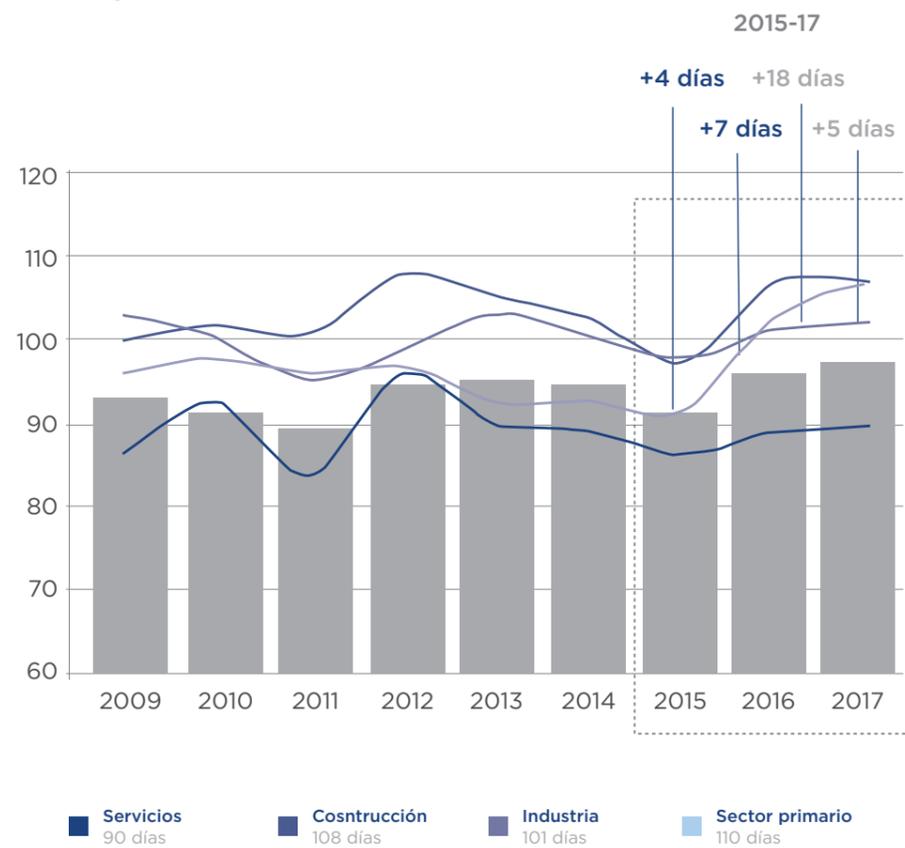
Valores por tamaño de empresas



Al analizar los plazos de pago teniendo en cuenta el tamaño de las empresas surgen algunas asimetrías relevantes. El crédito comercial de la gran empresa se sitúa 13 días por encima de la media. En el otro extremo se encuentra la pequeña empresa, cuyos plazos son los más cortos de la muestra, tres días por debajo de la media nacional. No puede trazarse, sin embargo, una regla sencilla y directa que vincule tamaño con plazos de pago. Buena prueba de ello es la evolución de las microempresas, que presentan plazos de pago superiores a la pequeña.

LOS PLAZOS DE PAGO SE SITÚAN EN MÁXIMOS

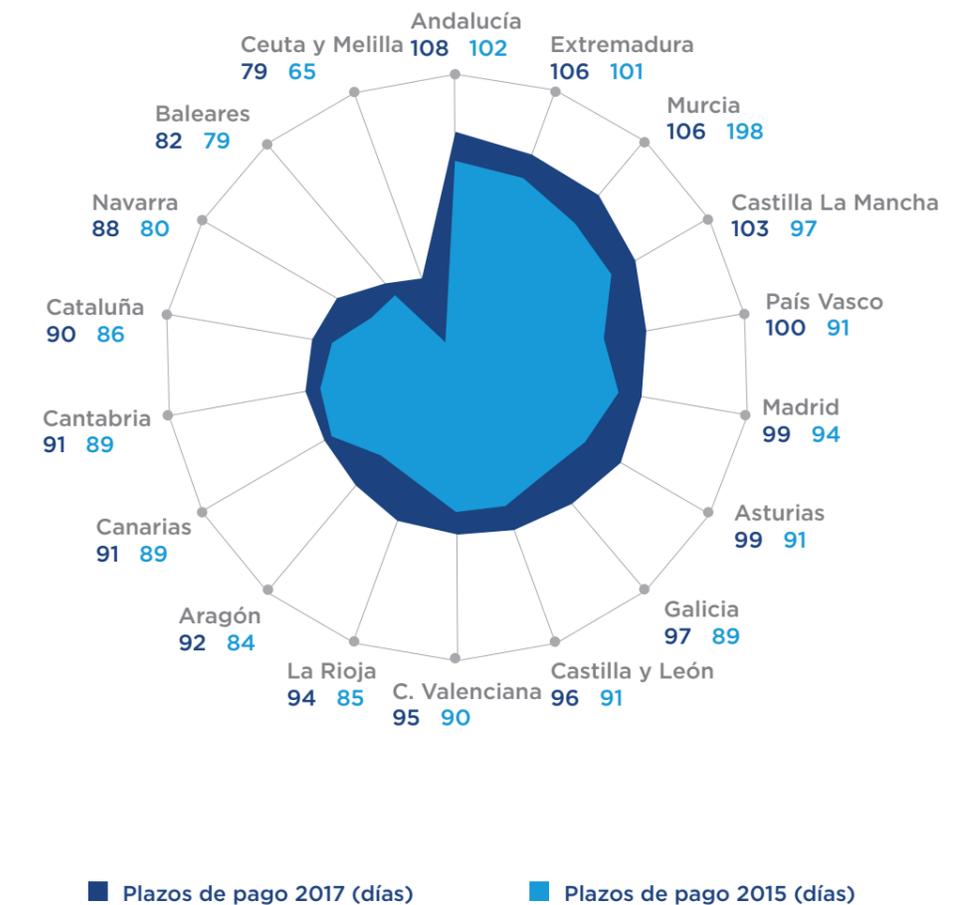
Valores por sectores de actividad



Ninguno de los sectores productivos logra situarse por debajo de los 60 días. El mejor comportamiento se registra en el sector servicios (90 días). La industria española trabaja con unos plazos medios de 101 días. Los plazos más amplios se dan en construcción (108 días) y el sector primario (110).

LOS PLAZOS DE PAGO SE SITÚAN EN MÁXIMOS

Valores por Comunidades Autónomas



El empeoramiento de los plazos de pago se produce en todas las comunidades autónomas. Siendo especialmente destacable en comunidades tradicionalmente "bienpagadoras" como País vasco, Navarra y La Rioja.

LOS PLAZOS DE PAGO SE SITÚAN EN MÁXIMOS

Valores por Comunidades Autónomas



■ Por encima de la media	■ En la media	■ Por debajo de la media
Andalucía (108 días) Extremadura (106 días) Murcia (106 días) Castilla - La Mancha (103 días) País Vasco (100 días) Madrid (99 días) Asturias (99 días)	Galicia (99 días)	Castilla y León (96 días) C. Valenciana (95 días) La Rioja (94 días) Aragón (92 días) Canarias (91 días) Cantabria (91 días) Cataluña (90 días) Navarra (88 días) Balears (82 días)

LOS PLAZOS DE PAGO SE SITÚAN EN MÁXIMOS

Empeoramientos por Comunidades Autónomas



■ Por encima de la media	■ En la media	■ Por debajo de la media
País Vasco (9 días) La Rioja (9 días) Murcia (8 días) Asturias (8 días) Galicia (8 días) Aragón (8 días) Navarra (8 días)	Andalucía (6 días) Castilla - La Mancha (6 días)	Extremadura (5 días) Madrid (5 días) Castilla y León (5 días) C. Valenciana (5 días) Cataluña (4 días) Cantabria (3 días) Balears (3 días) Canarias (2 días)

Por comunidades autónomas, la evolución del comportamiento en pagos depende de diversos condicionantes entre los que cabe citar, principalmente, dos: los matices en la cultura de pagos o la composición sectorial. La horquilla supone 29 días adicionales de crédito comercial entre un extremo y el otro. Ceuta y Melilla, Baleares, Navarra y Cataluña presentan los plazos de pago más reducidos de todo el Estado. En el otro extremo se sitúan Andalucía, Extremadura, Murcia y Castilla-La Mancha. Solo Galicia se sitúa en la media nacional.

Como se ha mencionado el empeoramiento de los plazos de pago sobre el año anterior se produce de forma asimétrica, siendo destacables los del País Vasco, Navarra, La Rioja, Aragón y Galicia, además de los de Asturias y Murcia.

4 Conclusiones



Aunque a lo largo de la descripción de los dos estudios se han ido incorporando las principales conclusiones de los mismos, se puede concluir a modo de resumen de ambos que **los estudios reflejan un claro empeoramiento de la situación**, estando ambas alineadas, como no podía ser de otra forma.

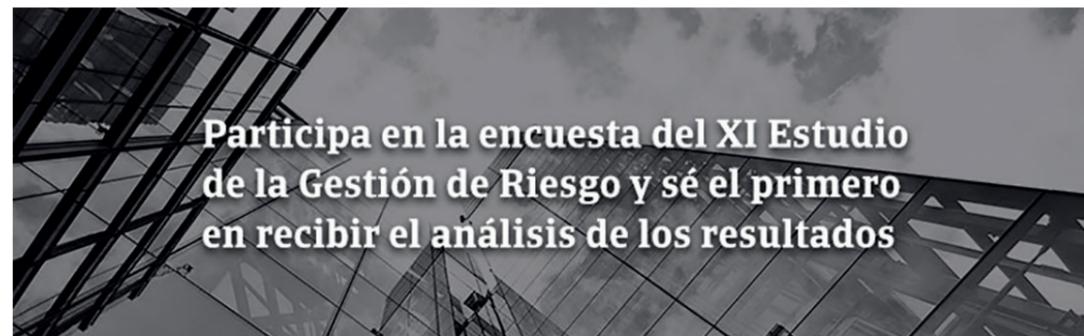
Los plazos de cobro y el impacto de los impagados han abandonado su trayectoria descendente para empezar a repuntar, lo que supone una clara señal de aviso acerca de las perspectivas económicas que se vislumbran en el horizonte.

Así mismo, las empresas parecen estar más despreocupadas acerca de la gestión del riesgo de crédito, alejándose de la ortodoxia implantada en los peores años de la crisis y reduciendo su vigilancia sobre los criterios de selección de clientes y el peso de los departamentos y comités de riesgo en las empresas. Parece que la necesidad de incrementar la actividad comercial de la empresa, tras los duros períodos de la crisis, hayan conducido a unos criterios menos estrictos en general.

Los plazos de pago no podían ser menos y se suman a la evolución señalada en el terreno de la gestión del riesgo, con un cambio de tendencia también en los mismos que le hacen abandonar la senda de reducción constatada desde 2009 y, en este año, se produce **un incremento generalizado de los plazos de pago**, si bien no especialmente relevantes en cuanto a número de días, pero sí en cuanto a cambio de la misma. Este empeoramiento se produce de forma generalizada, tanto por sectores, tamaños de empresa e implantación geográfica.

5 Anexos

ANEXO 1: Encuesta XI estudio sobre la gestión del riesgo de crédito en España



Crédito y Caución
Atradius

ie
Reinventing
Higher Education

Iberinform

Participar en el Estudio de la Gestión del Riesgo en España solo te llevará 5 minutos y recibirás el estudio antes que nadie.

Los datos se tratarán confidencialmente y se publicarán de forma agregada.

1. ¿Dónde está ubicada la oficina central de tu empresa? Selecciona la provincia

2. Sector de ACTIVIDAD principal de tu empresa

- Agricultura, ganadería y pesca
- Construcción
- Energía
- Financiero
- Industria
- Servicios
- Transporte
- Otro (por favor especifica)

3. ¿Cuál es el rango de FACTURACIÓN de tu empresa (únicamente la facturación de tu empresa en España)?

- Inferior a 1 Millón de euros
- Entre 1 Millón y 3 Millones de euros
- Entre 3 Millones y 10 Millones de euros
- Entre 10 Millones y 50 Millones de euros
- Entre 50 Millones y 250 Millones de euros
- Más de 250 Millones de euros

4. ¿Cuál fue el PMC (plazo medio de cobro) de tu empresa en las ventas a empresas durante 2017?

- Menos de 30 días
- Entre 31 y 60 días
- Entre 61 y 75 días
- Entre 76 y 90 días
- Más de 90 días

5. ¿Cuál cree que será el PMC (plazo medio de cobro) de tu compañía en las ventas a empresas durante 2018?

- Menos de 30 días
- Entre 31 y 60 días
- Entre 61 y 75 días
- Entre 76 y 90 días
- Más de 90 días

6. ¿Ha sufrido tu empresa alguna INCIDENCIA SIGNIFICATIVA DE COBRO en los últimos 12 meses?

- No he tenido ningún impago significativo
- Sí, he tenido impagos significativos

7. ¿Qué PORCENTAJE DE PÉRDIDAS POR IMPAGO tuvo tu empresa el año pasado en relación a la facturación?

- Menos del 1%
 Del 1% al 3%
 Del 3% al 5%
 Del 5% al 7%
 Del 7% al 10%
 Más del 10%

8. ¿Cuáles son las razones del RETRASO en los PAGOS de los clientes? (marca una o varias opciones)

- Complejidad del procedimiento de pagos
 Disputa sobre la calidad de los productos y servicios
 Información de facturación incorrecta
 Falta de disponibilidad de fondos
 Retraso intencionado del cliente
 Otro (por favor especifica)

9. ¿Has notado algún CAMBIO en los plazos de pago habituales de la ADMINISTRACIÓN PÚBLICA (central, autonómica, municipal o empresas públicas)?

- No vendo a la Administración Pública
 Han mejorado
 Se han mantenido
 Han empeorado

10. ¿Has tenido IMPAGOS con las ADMINISTRACIONES PÚBLICAS en los últimos 12 meses (central, autonómica, municipal o con empresas públicas)?

- No vendo a la Administración Pública
 Inferior al 1% de la facturación
 Entre un 1% y un 4% de la facturación
 Entre un 4% y un 10% de la facturación
 Superior al 10% de la facturación

11. ¿Cuál ha sido la incidencia de IMPAGOS en relación con EMPRESAS en los últimos 12 meses?

- No vendo a empresas privadas
 Inferior al 1% de la facturación
 Entre un 1% y un 4% de la facturación
 Entre un 4% y un 10% de la facturación
 Superior al 10% de la facturación

12. ¿Has tenido que aceptar PLAZOS DE PAGO SUPERIORES a los que hubieras deseado? (Selecciona una opción o varias)

- No
 Sí, por parte del sector público
 Sí, por parte de la gran empresa
 Sí, por parte de pymes
 Sí, por parte de autónomos

13. ¿Qué CONSECUENCIAS genera en tu empresa la MOROSIDAD?

- No tiene consecuencias significativas
 Pérdida de ingresos
 Incremento de los costes financieros
 Limita la capacidad de realizar nuevas inversiones
 Limita el crecimiento de la empresa
 No contratación de nuevos empleados
 Despidos de empleados
 Pone en riesgo la continuidad de tu empresa

14. ¿Consideras necesarias acciones de formación para tu equipo en temas de Credit Management?

- No, tenemos un equipo formado y capacitado
 Sí, pero solo para las nuevas incorporaciones
 Sí, en aspectos específicos (facturación electrónica, nuevos medios de pago, etc.)
 Si, sería necesario un reciclaje de todo el equipo
 No sé

15. ¿Utiliza el área de marketing/comercial criterios de solvencia/riesgo para la SELECCIÓN DE NUEVOS CLIENTES?

- Sí
 No, pero está planificando utilizarlos
 No

16. ¿Qué departamentos de tu empresa participan en la DEFINICIÓN de la POLÍTICA DE RIESGOS? Marca todos aquellos que participan

- Departamento de riesgos
 Departamento financiero - administración
 Departamento comercial y/o marketing
 Dirección general/Presidencia
 Ninguno
 Otro (por favor especifica)

17. ¿Tienes un manual interno que defina la **POLÍTICA DE RIESGOS** de la empresa?

- Sí
 No
 No lo sé

18. ¿Tiene tu empresa un **COMITÉ DE RIESGOS**?

- Sí
 No
 No lo sé

19. ¿Qué **HERRAMIENTAS** de gestión de riesgos utiliza tu empresa? Si utiliza varias, marcar todas las utilizadas

- Bureaus de crédito (RAI, Asnef...)
 Crédito documentario
 Factoring
 Informes comerciales
 Seguros de crédito
 Soluciones de Inteligencia de Negocio (BI)
 Ratings / credit scoring
 Ninguna
 Otros

20. ¿CUÁNDO consideras un crédito como **MOROSO**?

- Cuando se cumple el día de vencimiento de la factura
 A los 30 días del vencimiento
 A los 60 días del vencimiento
 A los 90 o más días del vencimiento

21. ¿Qué **MÉTODO** de gestión de recobros utilizas? Si utilizas varios, marcar todos los utilizados

- Arbitraje
 Despachos de abogados
 Empresas de recobro de presencia (disfraces)
 Empresas de recobro integral (amistoso y contencioso)
 Empresas de recobro telefónico (amistoso)
 Gestión interna
 Seguro de crédito (incluye los servicios de recobro)

22. ¿Aplicas **INTERESES DE DEMORA** cuando un cliente incumple el plazo de pago acordado?

- Siempre
 En algunos casos
 Nunca

23. En el caso de cobrar intereses de demora, ¿cuál es el **TANTO POR CIENTO** que aplicas?

- Menos de 3%
 Entre el 3% y el 5%
 Entre el 5% y el 8%
 Más del 8%

24. Consideras que tendría sentido desarrollar el **REGLAMENTO SANCIONADOR** (con multas económicas) por la Ley 15/2010 de medidas contra la morosidad:

- Sí
 No
 NS/NC

25. ¿Qué facilidad de **ACCESO AL CRÉDITO** financiero tiene tu empresa actualmente?

- Mejor que hace un año / insuficiente para mis necesidades
 Mejor que hace un año / adecuado para mis necesidades
 Igual que hace un año / insuficiente para mis necesidades
 Igual que hace un año / adecuado para mis necesidades
 Peor que hace un año / insuficiente para mis necesidades
 Peor que hace un año / adecuado para mis necesidades
 Tengo agotadas las líneas de financiación concedidas.

26. Por favor, dinos cómo nos has conocido. Puedes seleccionar varias opciones.

- A través de Iberinform
 A través de Crédito y Caución
 A través del IE
 A través de terceros
 Soy miembro del Grupo de LinkedIn Riesgos Morosidad y Fintech
 Por Internet
 Por redes Sociales
 Otro (por favor especifica)

**SI DESEAS RECIBIR LOS RESULTADOS DE LA ENCUESTA COMPLETA
TUS DATOS DE CONTACTO (OPCIONAL)**

27. Correo electrónico

28. Nombre y apellidos

29. ¿Qué rol desempeñas en tu empresa?

- Administración
 Financiero
 Gerencia
 Riesgos
 Otros

Con la finalidad de remitirle información sobre los productos o servicios comercializados por Iberinform que mejor se ajusten a sus necesidades, incluido el envío de comunicaciones comerciales a través de correo electrónico o medio equivalente, Vd. autoriza la incorporación de los datos personales que, como persona de contacto o como empresario individual facilita voluntariamente, a un fichero de potenciales clientes responsabilidad de IBERINFORM INTERNACIONAL S.A. (Iberinform), y a otro responsabilidad de COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS DE CRÉDITO Y CAUCIÓN, S.A. (Crédito y Caución), para su tratamiento. El consentimiento anteriormente otorgado por el titular es revocable y podrá ejercer sus derechos de acceso, rectificación, oposición y cancelación, dirigiéndose por escrito a Iberinform en la dirección: c/Raimundo Fernández Villaverde, 57 Bis, 28003 Madrid, y a Crédito y Caución en la dirección Paseo de la Castellana nº 4, 28046 Madrid, adjuntando una copia de un documento de identificación (DNI, Pasaporte, o documento equivalente).

**ANEXO 2: Resultados de las encuestas
recibidas**

¿Dónde está ubicada la oficina central de tu empresa? Selecciona la provincia	Total de respuestas
Álava (Araba/Álava)	5
Albacete	9
Alicante	27
Almería	4
Asturias	6
Ávila	0
Badajoz	5
Barcelona	114
Burgos	10
Cáceres	0
Cádiz	7
Cantabria	8
Castellón	11
Ceuta	0
Ciudad Real	2
Córdoba	10
La Coruña (A Coruña)	6
Cuenca	0
Gerona (Girona)	14
Granada	6
Guadalajara	2
Guipúzcoa (Gipuzkoa)	12
Huelva	2
Huesca	7
Islas Baleares (Illes Balears)	8
Jaén	5
León	4
Lérida (Lleida)	7
Lugo	3
Madrid	126
Málaga	19
Melilla	0
Murcia	11
Navarra	16
Orense (Ourense)	2
Palencia	1

Las Palmas	7
Pontevedra	7
La Rioja	6
Salamanca	6
Segovia	0
Sevilla	18
Soria	1
Tarragona	12
Santa Cruz de Tenerife	7
Teruel	1
Toledo	8
Valencia	43
Valladolid	7
Vizcaya (Bizkaia)	19
Zamora	1
Zaragoza	27
Respuestas recogidas:	639

Sector de ACTIVIDAD principal de tu empresa	Total de respuestas
Agricultura, ganadería y pesca	28
Construcción	82
Energía	11
Financiero	25
Industria	180
Servicios	145
Transporte	19
Otro (por favor especifica)	150
Respuestas recogidas:	640

¿Cuál es el rango de FACTURACIÓN de tu empresa (únicamente la facturación de tu empresa en España)?	Total de respuestas
Inferior a 1 Millón de euros	169
Entre 1 Millón y 3 Millones de euros	145
Entre 3 Millones y 10 Millones de euros	142
Entre 10 Millones y 50 Millones de euros	104
Entre 50 Millones y 250 Millones de euros	52
Más de 250 Millones de euros	27
Respuestas recogidas:	639

Cuál fue el PMC (plazo medio de cobro) de tu empresa en las ventas a empresas durante 2017?	Total de respuestas
Menos de 30 días	60
Entre 31 y 60 días	205
Entre 61 y 75 días	177
Entre 76 y 90 días	110
Más de 90 días	87
Respuestas recogidas:	639

¿Cuál cree que será el PMC (plazo medio de cobro) de tu compañía en las ventas a empresas durante 2018?	Total de respuestas
Menos de 30 días	58
Entre 31 y 60 días	225
Entre 61 y 75 días	166
Entre 76 y 90 días	111
Más de 90 días	79
Respuestas recogidas:	639

¿Ha sufrido tu empresa alguna INCIDENCIA SIGNIFICATIVA DE COBRO en los últimos 12 meses?	Total de respuestas
No he tenido ningún impago significativo	464
Sí, he tenido impagos significativos	175
Respuestas recogidas:	639

¿Qué PORCENTAJE DE PÉRDIDAS POR IMPAGO tuvo tu empresa el año pasado en relación a la facturación?	Total de respuestas
Menos del 1%	467
Del 1% al 3%	113
Del 3% al 5%	27
Del 5% al 7%	15
Del 7% al 10%	9
Más del 10%	6
Respuestas recogidas:	637

¿Cuáles son las razones del RETRASO en los PAGOS de los clientes? (marca una o varias opciones)	Total de respuestas
Complejidad del procedimiento de pagos	99
Disputa sobre la calidad de los productos y servicios	55
Información de facturación incorrecta	43

Falta de disponibilidad de fondos	340
Retraso intencionado del cliente	336
Otro (por favor especifica)	65
Respuestas recogidas:	637

¿Has notado algún CAMBIO en los plazos de pago habituales de la ADMINISTRACIÓN PÚBLICA (central, autonómica, municipal o empresas públicas)?	Total de respuestas
No vendo a la Administración Pública	397
Han mejorado	102
Se han mantenido	117
Han empeorado	21
Respuestas recogidas:	637

¿Has tenido IMPAGOS con las ADMINISTRACIONES PÚBLICAS en los últimos 12 meses (central, autonómica, municipal o con empresas públicas)?	Total de respuestas
No vendo a la Administración Pública	417
Inferior al 1% de la facturación	196
Entre un 1% y un 4% de la facturación	18
Entre un 4% y un 10% de la facturación	4
Superior al 10% de la facturación	2
Respuestas recogidas:	637

¿Cuál ha sido la incidencia de IMPAGOS en relación con EMPRESAS en los últimos 12 meses?	Total de respuestas
No vendo a empresas privadas	8
Inferior al 1% de la facturación	474
Entre un 1% y un 4% de la facturación	121
Entre un 4% y un 10% de la facturación	32
Superior al 10% de la facturación	2
Respuestas recogidas:	637

¿Has tenido que aceptar PLAZOS DE PAGO SUPERIORES a los que hubieras deseado? (Selecciona una opción o varias)	Total de respuestas
No	118
Sí, por parte del sector público	52
Sí, por parte de la gran empresa	323
Sí, por parte de pymes	295
Sí, por parte de autónomos	107
Respuestas recogidas:	636

¿Qué CONSECUENCIAS genera en tu empresa la MOROSIDAD?	Total de respuestas
No tiene consecuencias significativas	227
Pérdida de ingresos	249
Incremento de los costes financieros	251
Limita la capacidad de realizar nuevas inversiones	97
Limita el crecimiento de la empresa	101
No contratación de nuevos empleados	28
Despidos de empleados	11
Pone en riesgo la continuidad de tu empresa	57
Respuestas recogidas:	637

¿Consideras necesarias acciones de formación para tu equipo en temas de Credit Management?	Total de respuestas
No, tenemos un equipo formado y capacitado	257
Sí, pero solo para las nuevas incorporaciones	62
Sí, en aspectos específicos (facturación electrónica, nuevos medios de pago, etc.)	141
Si, sería necesario un reciclaje de todo el equipo	83
No sé	93
Respuestas recogidas:	636

¿Utiliza el área de marketing/comercial criterios de solvencia/riesgo para la SELECCIÓN DE NUEVOS CLIENTES?	Total de respuestas
Sí	392
No, pero está planificando utilizarlos	85
No	160
Respuestas recogidas:	637

¿Qué departamentos de tu empresa participan en la DEFINICIÓN de la POLÍTICA DE RIESGOS? Marca todos aquellos que participan	Total de respuestas
Departamento de riesgos	163
Departamento financiero - administración	460
Departamento comercial y/o marketing	219
Dirección general/Presidencia	344
Ninguno	38
Otro (por favor especifica)	7
Respuestas recogidas:	636

¿Tienes un manual interno que defina la POLÍTICA DE RIESGOS de la empresa?	Total de respuestas
Sí	239
No	379
No lo sé	19
Respuestas recogidas:	637

¿Tiene tu empresa un COMITÉ DE RIESGOS?	Total de respuestas
Sí	148
No	476
No lo sé	12
Respuestas recogidas:	636

¿Qué HERRAMIENTAS de gestión de riesgos utiliza tu empresa? Si utiliza varias, marcar todas las utilizadas	Total de respuestas
Bureaus de crédito (RAI, Asnef...)	128
Crédito documentario	91
Factoring	85
Informes comerciales	339
Seguros de crédito	388
Soluciones de Inteligencia de Negocio (BI)	29
Ratings / credit scoring	91
Ninguna	74
Otros	46
Respuestas recogidas:	636

¿CUÁNDO consideras un crédito como MOROSO?	Total de respuestas
Cuando se cumple el día de vencimiento de la factura	91
A los 30 días del vencimiento	185
A los 60 días del vencimiento	126
A los 90 o más días del vencimiento	234
Respuestas recogidas:	636

¿Qué MÉTODO de gestión de cobros utilizas? Si utilizas varios, marcar todos los utilizados	Total de respuestas
Arbitraje	18
Despachos de abogados	211
Empresas de cobro de presencia (disfraces)	9
Empresas de cobro integral (amistoso y contencioso)	67

Empresas de cobro telefónico (amistoso)	34
Gestión interna	415
Seguro de crédito (incluye los servicios de cobro)	382
Respuestas recogidas:	635

¿Aplicas INTERESES DE DEMORA cuando un cliente incumple el plazo de pago acordado?	Total de respuestas
Siempre	37
En algunos casos	238
Nunca	360
Respuestas recogidas:	635

En el caso de cobrar intereses de demora, ¿cuál es el TANTO POR CIENTO que aplicas?	Total de respuestas
Menos de 3%	144
Entre el 3% y el 5%	119
Entre el 5% y el 8%	59
Más del 8%	16
Respuestas recogidas:	338

Consideras que tendría sentido desarrollar el REGLAMENTO SANCIONADOR (con multas económicas) por la Ley 15/2010 de medidas contra la morosidad:	Total de respuestas
Sí	451
No	65
NS/NC	119
Respuestas recogidas:	635

¿Qué facilidad de ACCESO AL CRÉDITO financiero tiene tu empresa actualmente?	Total de respuestas
Mejor que hace un año / insuficiente para mis necesidades	48
Mejor que hace un año / adecuado para mis necesidades	214
Igual que hace un año / insuficiente para mis necesidades	57
Igual que hace un año / adecuado para mis necesidades	285
Peor que hace un año / insuficiente para mis necesidades	15
Peor que hace un año / adecuado para mis necesidades	7
Tengo agotadas las líneas de financiación concedidas	9
Respuestas recogidas:	635

Por favor, dinos cómo nos has conocido. Puedes seleccionar varias opciones	Total de respuestas
A través de Iberinform	113
A través de Crédito y Caución	502
A través del IE	7
A través de terceros	25
Soy miembro del Grupo de LinkedIn Riesgos Morosidad y Fintech	23
Por Internet	34
Por redes Sociales	12
Otro (por favor especifica)	14
Respuestas recogidas:	628

Correo electrónico	Total de respuestas
	428
Respuestas recogidas:	428

Nombre y apellidos	Total de respuestas
	405
Respuestas recogidas:	405

¿Qué rol desempeñas en tu empresa?	Total de respuestas
Administración	154
Financiero	163
Gerencia	202
Riesgos	61
Otros	32
Respuestas recogidas:	612

ANEXO 3: Resultados análisis de los plazos de pago 2017

	2014	2015	2016	2017	17 vs 16	17 vs 14
TOTAL	103,7	96,4	96,3	97,0	0,7	-6,7

	2014	2015	2016	2017		
Andalucía	117,3	107,3	108,6	107,9	-0,7	-9,4
Aragón	93,8	89,5	89,4	91,8	2,4	-2,0
Asturias	103,7	95,2	95,9	98,5	2,7	-5,2
Canarias	97,6	92,3	90,4	91,3	0,9	-6,3
Cantabria	99,7	93,6	93,6	91,3	-2,2	-8,3
Castilla La Mancha	111,5	102,4	102,2	102,5	0,3	-9,0
Castilla y León	101,6	95,4	96,9	96,3	-0,6	-5,2
Cataluña	97,0	90,7	89,3	90,1	0,8	-6,8
Ceuta y Melilla	76,8	70,7	73,5	79,1	5,5	2,3
Comunidad Valenciana	103,2	95,6	93,9	95,0	1,1	-8,2
Extremadura	116,0	108,5	108,6	106,3	-2,3	-9,8
Galicia	100,8	93,1	96,0	97,3	1,2	-3,5
Islas Baleares	90,5	83,8	81,8	81,5	-0,3	-9,0
La Rioja	103,9	95,5	95,5	93,8	-1,7	-10,1
Madrid	106,1	98,5	98,1	99,0	0,8	-7,1
Murcia	114,3	105,2	103,4	105,7	2,3	-8,6
Navarra	89,3	86,1	87,7	88,1	0,4	-1,2
País Vasco	103,9	97,2	97,9	99,7	1,8	-4,2

	2014	2015	2016	2017		
Agricultura y tecnología	114,9	111,2	113,0	110,9	-2,1	-4,0
Construcción	117,6	105,3	107,8	107,9	0,1	-9,8
Energía	143,4	131,6	139,2	137,3	-1,9	-6,1
Financiero	105,0	122,0	111,8	112,8	0,9	7,8
Industria	108,6	101,6	100,2	101,3	1,0	-7,4
Otros	102,3	100,3	99,2	100,3	1,1	-2,0
Servicios	96,2	89,7	89,0	90,2	1,1	-6,0
Transporte	110,6	103,3	106,7	105,4	-1,3	-5,2

	2014	2015	2016	2017		
Gran empresa	114,5	109,2	110,1	110,0	-0,1	-4,5
Mediana empresa	105,1	99,6	100,6	99,5	-1,1	-5,6
Microempresa	104,7	96,8	96,5	98,0	1,5	-6,7
Pequeña empresa	101,0	94,2	94,2	94,0	-0,2	-7,0

BIOS

FRANCISCO LÓPEZ BERROCAL (MÁLAGA, 1958)

Ingeniero Industrial, especialidad en Organización Industrial, por la E.T.S.I.I. de Madrid y Diplomado en Finanzas Internacionales por la Escuela de Economía de Madrid. Ha tenido puestos de responsabilidad en múltiples empresas como CMC Consultores, Andersen Consulting, Sema Group, Finmatica España y Matrix Factory. En la actualidad es Socio-Director en Dictum Facility Services, consultor internacional en cash management y negociación bancaria y profesor de Finanzas/Cash Management en IE Business School.

IGNACIO JIMÉNEZ (VALLADOLID, 1970)

Inició su carrera en el Department of Trade and Economic Development del estado de Washington (EEUU) y ha estado ligado durante más de 20 años al sector financiero y de las tecnologías de la información con cargos de responsabilidad en empresas como CESCE o BNP Paribas. En la actualidad, es Director General de Iberinform, una empresa de Crédito y Caución que ayuda a las empresas a identificar oportunidades de negocio y posibles riesgos de impago. Es Licenciado Cum Laude en Administración de Empresas por la Universidad de Seattle (EE.UU.) y Executive MBA por el IE Business School.

ENRIQUE DÍAZ DE DIEGO (GINEBRA, 1966)

Licenciado en Derecho y Master en Gestión Comercial y Marketing. Más de 30 años de experiencia en el sector seguros siempre en el ámbito del marketing y la comunicación. Comenzó su carrera profesional en Winterthur (actualmente Axa) y continuó ocupando puestos de responsabilidad en la Mutualidad General de la Abogacía y en el Grupo PSN. En la actualidad y desde 2005, es Director de Marketing y Comunicación en Crédito y Caución. Ha sido Profesor colaborador en IE Business School y en ICEA.

PAVEL GÓMEZ DEL CASTILLO (MADRID, 1971)

Inició su carrera profesional como periodista en ABC, donde escribió sus primeras crónicas. Desarrolló su actividad en la sección de Nacional de Diario 16 donde se especializó en Política Exterior y Defensa. Tras pasar por la prensa escrita en el siglo XX, ha dedicado el XXI a la comunicación institucional. En la actualidad es responsable de Comunicación de Crédito y Caución. Es licenciado en Ciencias de la Información y Programa Superior de Gestión Empresarial y Dirección en Comunicación del IE Business School.

JOSÉ MARÍA GARCÍA BASTARDO (MADRID, 1981)

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Carlos III de Madrid, ha desarrollado su actividad profesional en Iberinform desde el año 2003, trabajando en la captación y tratamiento de los datos que forman parte del data lake de la compañía, y desempeñado las tareas de Responsable de Producto desde 2018. Desde esta posición, se ha especializado en conocimientos de Big Data y desarrollo de aplicaciones de Business Intelligence como las que Iberinform ofrece a sus clientes



<https://www.ie.edu/business-school/faculty-and-research/applied-research/>