

INFORME SOBRE LA GESTIÓN DE LA **MOROSIDAD** EN TIEMPOS DE CRISIS

Realizado por:

Pere J. Brachfield

Director del Centro de Estudio de Morosología de EAE

© Pere J. Brachfield

© Centro de Estudios de Morosología de EAE

Introducción

De las investigaciones realizadas en el Centro de Estudios de Morosología de EAE Business School, podemos predecir que este año estamos entrando en una pandemia de morosidad que dejará pequeña la crisis de impagos que tuvo lugar en el año 1993.

En la actualidad se está produciendo de forma intensa el denominado “efecto dominó de impagos” que tiene su inicio cuando un cliente no paga sus débitos a una empresa proveedora. Este acreedor al quedarse sin liquidez no puede hacer frente a sus obligaciones y se ve obligada –como mecanismo de defensa– a dejar de pagar a sus propios proveedores, los que a su vez se encuentran con problemas de tesorería para hacer frente a sus pagos. Este fenómeno está produciendo una degradación general de los pagos y la creación de una nefasta reacción en cadena, al ir repercutiendo las empresas las unas en las otras los impagos.

Elevado incremento de los impagos en el 2008

Los datos estadísticos revelan que los impagados comerciales se han situado en el nivel más alto en quince años. Los impagados interempresariales derivados de operaciones comerciales se han duplicado respecto al año pasado.

Según cálculos del Centro de Estudios de Morosología, en la actualidad los impagos empresariales que se generan mensualmente suponen unos 15.000 millones de euros, teniendo en cuenta todos los incumplimientos de pago que se producen. No obstante más del 95 por ciento de estos impagos se consigue recuperar antes de 180 días después del vencimiento.

En los próximos meses entre un 10 y un 15 por ciento de las empresas españolas van a recurrir al retraso indebido de la liquidación de las facturas con proveedores como fuente de financiación de emergencia para sobrevivir a la crisis actual.

Aumento del plazo medio de cobro en España

El período medio de cobro en España se ha alargado en 4 días más a lo largo del año 2008, lo que sitúa al Estado Español entre los que tienen los plazos de pago más dilatados de Europa.

PAIS	PLAZO MEDIO DE CREDITO CONTRACTUAL EN DIAS	PLAZO DE RETRASO MEDIO EN DIAS	PLAZO DE PAGO MEDIO EN DIAS
FINLANDIA	19	7	26
NORUEGA	21	6	27
SUECIA	26	8	34
DINAMARCA	27	8	35
SUIZA	28	8	36
ALEMANIA	23	17	40
PAÍSES BAJOS	25	16	41
AUSTRIA	32	16	48
REINO UNIDO	31	21	52
IRLANDA	37	16	53
BÉLGICA	39	16	55
HUNGRÍA	36	20	56
REPÚBLICA CHECA	33	26	59

POLONIA	34	25	59
FRANCIA	51	14	65
ITALIA	69	21	90
ESPAÑA	68	24	94
PORTUGAL	59	40	99
GRECIA	78	32	110

Coste financiero que provoca actualmente la morosidad

El principal problema que están sufriendo en estos momentos las empresas acreedoras es el elevado coste de la morosidad, provocado por el encarecimiento paulatino del coste del dinero, la elevada inflación en España y el incremento de los gastos de gestión. En la actualidad se puede hablar de un coste financiero provocado por un impago del 1% mensual sobre el importe de la factura.

Desde el Centro de Estudios de Morosología de EAE, hemos confeccionado el siguiente cuadro para que los acreedores puedan tener una idea aproximada del coste que les provoca la morosidad en una factura impagada de 10.000 euros en función del plazo que se tarde en recobrar la deuda.

Tabla coste financiero de la morosidad aplicando tasa mensual 1% de una factura impagada de 10.000 euros:

Días de retraso	Importe en euros del coste
1	3,33
2	6,66
3	10,00
4	13,33
5	16,66
6	20,00
7	23,33
8	26,66
9	30,00
10	33,33
30	100,00
60	200,00
90	300,00
120	400,00
150	500,00
180	600,00
360	1.200,00

Tasa de morosidad al 12% anualizada

Ejemplo de coste financiero en caso de mora

Consecuentemente el coste que genera el impago de una factura de 25.000 euros y que el cliente paga con 3 meses de retraso se eleva a los 750 euros.

Consecuencias de los créditos incobrables

El Centro de Estudios de Morosología advierte que este año los problemas de cobro pueden provocar el cierre y desaparición de miles de empresas afectadas por los créditos fallidos. Sobre todo son las pequeñas y medianas empresas las que pueden desaparecer por culpa de los problemas de cobranza, puesto que un quebranto de cierta magnitud o varios fallidos de importe medio, pueden provocar la quiebra a una pequeña empresa, mientras que una empresa más grande puede superar la situación gracias a disponer de mayores recursos económicos. Mientras las grandes empresas son capaces de absorber los costes producidos por los incobrables, los negocios más pequeños pueden verse obligados a cesar en sus actividades.

Los créditos fallidos suponen para las empresas un esfuerzo adicional de ventas si quieren compensar las pérdidas económicas de los impagados. Por ejemplo una empresa que obtenga un 10% de margen de contribución con la venta de sus productos, y tenga unas pérdidas por operaciones incobrables del 1,2%, deberá realizar un giro comercial suplementario del 12% de su facturación para compensar el quebranto provocado por los fallidos. En caso de que los incobrables llegasen al 2% de las ventas totales, el giro suplementario debería de ser del 20%.

Para las empresas con pedidos medios de bajo importe, supone un esfuerzo añadido, por ejemplo una empresa que tenga una facturación de 150 millones de euros, obteniendo un margen de contribución del 10% en cada venta, y que tenga unas pérdidas por operaciones incobrables del 0,7% (sobre el total de sus ventas), si su pedido medio es de 2.500 euros, necesitará hacer 4.200 pedidos suplementarios para compensar las pérdidas producidas por los créditos incobrables. En la coyuntura actual que ha provocado una bajada de las ventas a la mayoría de las empresas y también de sus márgenes comerciales, va a ser muy difícil para los negocios compensar los fallidos con ventas suplementarias.

Vamos a ver un ejemplo para comprobar la importancia que tiene un incobrable para la cuenta de resultados; si la empresa que obtiene un margen del 5% de beneficio en la venta de sus productos, tiene un fallido de 10.000 euros provocado por el impago definitivo de una factura, en su contabilidad se refleja una pérdida de 10.000 euros, aunque la pérdida directa que se le produce es de 9.500 euros y el lucro cesante es de 500 euros. Por lo tanto –dejando fuera del cómputo el coste de financiación de la operación para simplificar el cálculo– el fallido ha supuesto perder el beneficio acumulado de 200.000 euros de ventas realizadas por la compañía, o dicho de otro modo el incobrable ha matado un volumen de ventas “buenas” por un monto de 200.000 euros.

Cuadro de ventas esterilizadas con un incobrable

Importe fallido en euros	Margen de beneficio en %	Margen de beneficio en unidades monetarias	Pérdida directa en euros	Volumen de ventas que ha esterilizado el fallido en euros
10.000	5%	500	9.500	10.000/5%– 200.000

Consecuentemente si la empresa tiene un fallido de 10.000 euros, ha supuesto perder el beneficio acumulado de una facturación por importe de 200.000 euros.

El cálculo de las ventas esterilizadas

Por consiguiente cuando menor sea el margen de beneficio que obtenga una empresa con la venta de sus productos y mayor sea el importe del crédito incobrable, más fuerte será el impacto para la empresa en términos de importe de ventas esterilizadas. En un cuadro que aparece a continuación se recoge la cifra de ventas esterilizadas en euros en facturas incobrables de diferentes cuantías, en función del margen de beneficio obtenido en la operación comercial y de los valores de los fallidos.

Cuadro con los importes en euros de las ventas esterilizadas por un fallido según el margen aportado por las ventas.

Margen de beneficio en %							
%	1.000	2.000	5.000	10.000	20.000	50.000	100.000
1%	100.000,00	200.000,00	500.000,00	1.000.000,00	2.000.000,00	5.000.000,00	10.000.000,00
2%	50.000,00	100.000,00	250.000,00	500.000,00	1.000.000,00	2.500.000,00	5.000.000,00
6%	16.667,00	33.333,00	83.333,00	166.667,00	333.333,00	833.333,00	1.666.667,00
10%	10.000,00	20.000,00	50.000,00	100.000,00	200.000,00	500.000,00	1.000.000,00
12%	8.333,00	16.667,00	41.667,00	83.333,00	166.667,00	416.667,00	833.333,00
20%	5.000,00	10.000,00	25.000,00	50.000,00	100.000,00	250.000,00	500.000,00
25%	4.000,00	20000,00	20000,00	20000,00	80.000,00	200.000,00	400.000,00
40%	2.500,00	5.000,00	12.500,00	25.000,00	50.000,00	125.000,00	250.000,00
50%	2.000,00	4.000,00	10.000,00	20.000,00	40.000,00	100.000,00	200.000,00
60%	1.666,67	3.333,33	8.333,33	16.666,67	33.333,33	83.333,33	166.666,67
70%	1.428,57	2.857,14	7.142,86	14.285,71	28.571,43	71.428,57	142.857,14
80%	1.250,00	2.500,00	6.250,00	12.500,00	25.000,00	62.500,00	125.000,00
90%	1.111,11	2.222,22	5.555,56	11.111,11	22.222,22	55.555,56	111.111,11

Por ejemplo si el margen de beneficios aportado por la venta fuera de un 10%, un incobrable de 20.000 Euros ha esterilizado un volumen de ventas de 200.000 Euros. En cambio si el margen aportado por la operación fuera de un 2%, un crédito fallido de 20.000 Euros supone la esterilización de ventas por importe de 1.000.000,00 Euros.

Recomendaciones del Centro de Estudios de Morosología para gestionar la morosidad en la situación de crisis

Medidas básicas para aminorar el riesgo de impago

- Tener un mejor conocimiento jurídico del cliente a través de informes jurídicos sobre su sociedad mercantil
- Aumentar la juridicidad de las operaciones con contratos
- Tener un mayor conocimiento de su situación financiera, solvencia, liquidez, moralidad, arraigo a través de informes financieros y comerciales investigados
- Obtener los 3 documentos esenciales del tráfico mercantil: pedido, albarán y factura, debidamente firmados por el cliente para demostrar la existencia de la deuda y su cuantía
- Domiciliar los cobros en una cuenta bancaria y utilizar el adeudo en cuenta norma 58 o norma 19
- En clientes de mayor riesgo o en operaciones de importes elevados conseguir del cliente documentos cambiarios para el pago de las operaciones: cheque, pagaré o letra.

En caso de factura impagada el acreedor deberá

- Actuar inmediatamente reclamando amistosamente la factura al deudor a través de carta y teléfono
- Solicitar informes actualizados sobre la situación financiera del moroso
- Conseguir un reconocimiento de deuda firmado por el deudor y que entregue un documento cambiario para el pago de la deuda, preferiblemente pagaré o letra de cambio
- En caso de incumplimiento de la promesa de pago hacer un requerimiento fehaciente al moroso reclamándole la deuda con los intereses de demora devengados según la Ley 3/2004 de medidas de lucha contra la morosidad
- Si han transcurrido más de 90 días y no se ha conseguido una solución al impago, es aconsejable recurrir a profesionales de la recuperación de créditos, como son los bufetes de abogados especializados en reclamación de deudas o acudir a gestoras de recobro que sean miembros de la patronal ANGEKO, asociación que garantiza la ética profesional de sus miembros.

NOTA. El Centro de Estudios de Morosología de EAE fue creado para analizar las causas de la morosidad en España y ayudar a su erradicación. Fue fundado en el año 2002 y está dirigido por Pere J.Brachfield, profesor de Credit Management de EAE. Es el único centro de investigación del área en España.