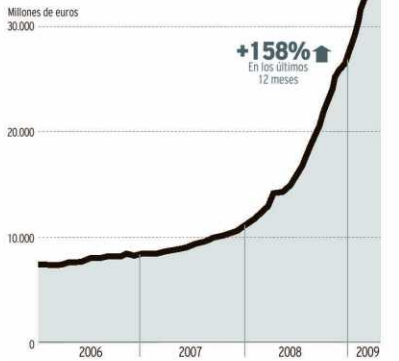




**LA MOROSIDAD EN ESPAÑA**

**Evolución del saldo moroso declarado**



**Por CC AA**

INCR. INTERANUALES	ESPAÑOLES	INMIGR.	EMPRESAS
Andalucía	30%	66%	38%
Aragón	25%	77%	38%
Asturias	24%	64%	27%
Baleares	16%	44%	17%
Canarias	28%	52%	28%
Cantabria	13%	60%	24%
C.-La Mancha	35%	112%	42%
C. y León	23%	75%	26%
Cataluña	26%	60%	32%
Extremadura	24%	62%	33%
Galicia	22%	52%	29%
Madrid	32%	71%	31%
Murcia	26%	78%	45%
Navarra	25%	54%	31%
País Vasco	28%	62%	25%
La Rioja	28%	69%	42%
C. Valenciana	21%	69%	33%
Ceuta	20%	42%	15%
Melilla	20%	33%	8%
<b>Media en España</b>	<b>+26%</b>	<b>+67%</b>	<b>+33%</b>

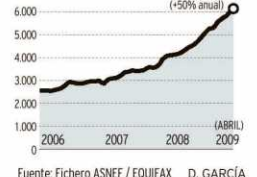
**SALDO MOROSO**

ESPAÑOLES	INMIGR.	EMPRESAS
141%	187%	86%
134%	213%	181%
74%	134%	115%
111%	122%	96%
79%	123%	70%
111%	170%	117%
154%	260%	368%
117%	247%	218%
116%	140%	187%
94%	108%	172%
100%	131%	380%
127%	212%	419%
138%	244%	205%
110%	147%	146%
95%	193%	188%
109%	193%	394%
131%	203%	247%
46%	39%	79%
46%	15%	128%
<b>+121%</b>	<b>+183%</b>	<b>+203%</b>

**Por sectores**

Telecomunicaciones	57%
Tarjetas de Crédito	77%
F. Consumo	89%
Préstamos personales	91%
Descubiertos bancarios	53%
<b>Hipotecas</b>	<b>310%</b>
Automóviles	85%
Otros productos	132%

**Operaciones morosas declaradas**



Fuente: Fichero ASNEF / EQUIFAX D. GARCÍA

# Un país de malos pagadores

**POR LA CRISIS, ESPAÑA HA ASCENDIDO AL CUARTO LUGAR EN EL RÁNKING DE LAS NACIONES MOROSAS DE LA UE, SÓLO POR DETRÁS DE PORTUGAL, CHEQUIA Y LITUANIA**

**BRUNO PÉREZ**

Según el diccionario de la Real Academia de la Lengua, moroso es aquel «que incurre en morosidad». Y ésta, a su vez, se define como «lentitud, dilación o demora». Nada parece esencialmente negativo en ambas acepciones y, sin embargo, el moroso está socialmente muy mal visto en España. De hecho, ésta constituye otra de esas habituales contradicciones que perfilan nuestra singular idiosincrasia: no soportamos a los morosos pero, a su vez, somos malos pagadores.

Los datos lo demuestran. España ocupa el cuarto lugar en el ranking de peor pagadores de la Europa de los Veintisiete, sólo por detrás de Portugal, República Checa y Lituania. Aquí, las demoras en los pagos superan holgadamente los 100 días de media y, en algunos sectores, incluso rebasan el año. A su vez, los problemas por impagos afectan a siete de cada diez empresas, mientras que una de cada dos se salta de manera sistemática los plazos pactados con sus proveedores como instrumento de financiación. Por último, el número de residentes en España que figura en algún registro de morosos se aproxima ya a los tres millones. Está claro que tenemos un problema serio, y esta vez no se le puede echar la culpa únicamente a la crisis.

**Error de valoración**

Pere J. Brachfield, director del Centro de Estudios de Morosología del EAE Business School y uno de los escasos expertos de verdad

que ofrece el panorama académico, advierte sobre el error que supondría adjudicar el problema de la morosidad en España a la crisis económica. «En periodos difíciles, en los que se produce un encarecimiento del coste del dinero, las empresas utilizan la prolongación de los plazos de pago como sustituto de los créditos bancarios, pero hay que tener en cuenta la importancia de las causas estructurales, como la actitud de algunos actores económicos, grandes corporaciones industriales, empresas de distribución e incluso Administraciones Públicas, que

prorrogan de forma deliberada los plazos de pago aprovechando su posición dominante».

Unas y otras, causas coyunturales y estructurales, han conseguido que el tejido empresarial español encienda todas las alarmas. Razones no les faltan. La firma multinacional de gestión de cobros Intrum Justitia, presente en 24 países europeos, ha concluido que una de cada cuatro empresas que desaparece en Europa lo hace por la acumulación de impagos por parte de sus clientes. Una cadencia que, lógicamente, se ha exacerbado por la profunda crisis fi-

nanciera mundial hasta alcanzar la categoría de 'pandemia empresarial', al menos en España, donde sus expertos calculan que dos de cada tres empresas modestas corren grave riesgo de quebrar por su incapacidad para cobrar los ingresos previstos. Los datos del Instituto Nacional de Estadística (INE) dicen que en el último año han desaparecido 5.200 pequeños establecimientos comerciales.

Las organizaciones empresariales, habitualmente comedidas a la hora de valorar los datos del endeudamiento, tienden ahora a darlos por buenos. Según Arturo Sanromán, de CEPYME, la patronal de la pequeña y mediana empresa, «la crisis ha agravado la arraigada cultura de la morosidad que existe en el tráfico mercantil y, realmente, corremos el riesgo de que se pierda la credibilidad en las operaciones comerciales, lo cual sería letal para la actividad económica».

**Plazos de cobro**

Mientras hace un año se tardaba una media de 82 días en cobrar, hoy ese plazo se ha dilatado hasta los 124 días, prácticamente cuatro meses, y el porcentaje de facturas que terminan no cobrándose ha escalado hasta el 2,2%, el doble que en los principales países europeos.

**Una de cada cuatro empresas en la UE desaparece por una cuestión de impagos**

**Mientras hace un año se tardaba una media de 82 días en cobrar, hoy se alarga a 124 días**

Según la patronal catalana de la pyme, Pimec, una de las más activas en resolver el problema de la morosidad, reducir esos 124 días a la mitad ahorraría 4.000 millones de euros al tejido empresarial sólo en costes financieros.

Con ese objetivo en el horizonte, Pimec se ha unido a otra decena de organizaciones empresariales en la Plataforma Multisectorial de lucha contra la morosidad, que pretende constituirse en una especie de lobby empresarial para reivindicar una regulación más rígida de la legislación comercial y un mayor rigor con los que incumplen los pagos. Su principal exigencia es establecer por ley la obligación de pago a los 30 días de la emisión de la factura, pudiéndose sólo excepcionalmente ampliar ese plazo a 60 días. También solicitan la devolución del IVA de las facturas finalmente impagadas (un 2,2% del total) y el cumplimiento escrupuloso de sus obligaciones de pago por parte de las Administraciones Públicas, algo que a día de hoy no ocurre.

Según cálculos empresariales, la Administración con mayor morosidad, sobre todo los ayuntamientos, adeuda a sus proveedores algo más de 32.000 millones de euros, más o menos lo que recauda el Estado en un año por el Impuesto de Sociedades. Un enorme agujero que el Gobierno ha intentado taponar con una línea del Instituto de Crédito Oficial (ICO) de 3.000 millones a los municipios para que abonen sus deudas más penitorias. La medida no ha parecido suficiente en el Congreso de los Diputados, que hace una semana aprobó la tramitación de una proposición de ley, impulsada por CiU, para fijar en una ley la obligación de que las Administraciones de ejemplo de buen pagador y no demoren más allá de 30 días el pago de ninguna factura.

Sin embargo, para la patronal madrileña CEIM no basta con me-

## Diez reglas de oro para una buena gestión

- 1. Desarrollar una política de crédito clara**, incluyendo en los contratos las consecuencias de no pagar a tiempo.
- 2. Aplicar límites de riesgo** en las líneas de financiación que se vayan a conceder.
- 3. Comprobar rutinariamente los datos** y direcciones de contacto de los clientes.
- 4. Revisar periódicamente la**

- solvencia** de los clientes a través de los registros públicos.
- 5. Ofrecer plazos de pago flexibles** para facilitar el cobro.
- 6. Mantener un histórico del comportamiento** de pago de cada cliente.
- 7. Comenzar la reclamación de deudas** en cuanto se produzca el primer vencimiento.
- 8. Aplicar intereses de demora** y costes de recuperación.
- 9. Comenzar la gestión de cobro** nada más emitir la factura, a fin de prevenir demoras.
- 10. Recordar que una venta no se cierra** como tal hasta que no se cobre el servicio.



Pintada en la fachada de una inmobiliaria por un problema de impago a los proveedores. / RC

## COBRAR Y SUFRIR

### OPINIÓN



IGNACIO MARCO GARDOQUI

Lo primero que enseñan en cualquier curso de técnicas comerciales es que una venta no se perfecciona y culmina con la obtención del pedido, ni siquiera con la entrega del producto vendido, sino con su cobro. Efectivamente, malo es no tener pedidos, peor aún no poder servirlos por falta de medios, pero, lo peor de todo, es haber incurrido y sufragado todo tipo de costes para cumplir el contrato en forma debida para terminar sin cobrarlo. La crisis actual tiene un impacto brutal sobre la actividad. En los primeros cinco meses del año, la producción industrial ha caído nada menos que el 28%, lo que supone un recorte terrible, insoportable para las cuentas de resultados e imposible de gestionar.

Pero esta caída global de la demanda viene acompañada, además, de un incremento espectacular de la morosidad. Es decir, se reciben pocos pedidos y muchos de los que se reciben no se cobran, o se cobran en plazos muchos más dilatados de los inicialmente pactados. Las cifras de la morosidad bancaria se contabilizan con precisión y se publican con periodicidad mensual. La de las empresas no financieras es más difícil de medir, pues el mismo concepto está menos 'normalizado'

y la información que proveen los afectados es más incompleta. Pero no son necesarias estadísticas precisas para saber que las cosas están también muy mal en este campo. Un empresario vasco define la crisis con acierto como «el momento en el que no nos compran, ni siquiera aquellos que no nos van a pagar».

Este comportamiento de generalización y extensión de la morosidad ha recibido ejemplos muy negativos. La Administración, sobre todo la local, ha vuelto a las andadas y, tras un período en el que la bonanza recaudatoria le permitió honrar sus compromisos en plazo, retoma su anterior 'molicie pagadora'. Por su parte, muchas grandes empresas, amparadas en su capacidad de compra y en claro abuso de su posición dominante, practican sin pudor el 'apriete' de proveedores, rebajando precios y dilatando pagos.

La situación se ha deteriorado tanto que sólo se puede arreglar con medidas coercitivas; con normas que establezcan plazos estrictos y generales a los pagos, como se ha hecho en países cercanos, como Francia. Preocupados porque su plazo medio de pagos, 67 días, supera la media europea de 57, los franceses impulsaron la entrada en vigor el 1 de enero pasado de una ley que pretende acortarlo hasta los 30. Una situación que a nosotros nos suena a música celestial. La reducción general tiene la ventaja de que recorta los plazos de pago. Y también el de los cobros, con lo que sólo resultarían dañados algunos casos muy especiales y todos los 'aprovechados'.

medidas regulatorias. En palabras de su secretario general, Alejandro Couceiro, «hay que cambiar el modelo de negocio y convertir las prácticas comerciales en una prioridad para las empresas». Para ello han elaborado, con la colaboración de Intrum Justitia, un decálogo de medidas que insta a las empresas, por ejemplo, a establecer límites asumibles a la concesión de créditos o a revisarlos periódicamente. Una práctica -esta última prevista en la ley, pero apenas aplicada por el 5% de las empresas, que en su mayoría temen que acogerse a esta cláusula les haga perder la confianza de sus clientes.

#### Minimizar riesgos

Desde el ámbito privado también se ofrecen soluciones para tratar de minimizar esos riesgos a través de los seguros de crédito. Precisamente Crédito y Caución, la principal operadora del ramo con una cuota de mercado del 60%, ha visto como la cada vez mayor des-

#### DICHO EN NÚMEROS

32.000

millones de euros adeudan las Administraciones Públicas, principalmente los ayuntamientos, a sus proveedores, según cálculos empresariales.

confianza de los agentes económicos ha disparado la demanda de sus servicios, que ya han utilizado en algún momento dos de cada cinco empresas españolas.

Durante 2008, su número de clientes se incrementó en más de 6.000 hasta superar por primera vez los 30.000, y ello a pesar de la subida de las primas aplicadas a estos seguros como consecuencia del escenario de mayor riesgo existente en el tránsito comercial. «Las empresas lo suscriben porque en

la situación actual, en un escenario tan cambiante, es un valor fundamental detectar las agravaciones objetivas de riesgo que puedan tener sus clientes. De un tiempo a esta parte, hemos detectado que las empresas están reforzando significativamente tanto sus sistemas de selección de riesgos como los de gestión de recobros», señala un portavoz de Crédito y Caución, que dispone de datos actualizados de solvencia de 53 millones de empresas de distinto tamaño en todo el mundo.

#### El eslabón financiero

Las organizaciones de consumidores no son las únicas que han apuntado directamente al sector financiero para explicar los problemas de morosidad por los que hoy atraviesa la economía española. Que si han concedido créditos fáciles, que si no contrastaban las garantías, que si desatendieron

pasa a la página siguiente >

## El perfil del moroso cambia

«El perfil del moroso se ha modificado en los últimos meses. Antes, la mayoría de los casos surgían en sectores especialmente expuestos a un mal momento económico o por malas gestiones patrimoniales de carácter puntual; ahora, el problema ha adquirido una dimensión universal. Cualquiera puede verse en la encrucijada de no poder afrontar un pago». La reflexión es de Manuel Feliú, profesor titular de Derecho Civil de la Universidad Carlos III y director de la Cátedra de Consumo de la Asociación General de Consumidores (ASGECO). La conclusión es sencilla: el

problema se ha universalizado y así lo constata el fichero de morosos que elabora la firma Equifax para la Asociación Nacional de Establecimientos Financieros de Crédito (ASNEF). Hace poco más de un año el registro constaba de dos millones de nombres. Sin embargo, los últimos datos del primer trimestre elevaban esa cifra hasta los 2,7 millones, con una tendencia cada vez más acusada hacia los tres millones, lo que implica que uno de cada quince españoles puede verse en un aprieto si por cualquier circunstancia se viera obligado a solicitar un préstamo. Este ti-

po de registros son los que consultan las entidades financieras para conocer si la persona o sociedad (hay 220.000 empresas en esa lista de morosos) que les han solicitado un crédito son o no solventes.

En Equifax, además, afirman que las consultas de entidades para conocer la solvencia de

**Muchas personas cuando firman un crédito no saben ni cuánto les va a costar**

sus clientes crecieron exponencialmente el pasado año. Muchos de los nuevos 'inquietos' de este registro lo son precisamente por sus problemas para pagar la hipoteca. Según ASGECO, el 80% del endeudamiento familiar se debe a los préstamos hipotecarios. Los datos recopilados por Asnef y Equifax también subrayan esta realidad y revelan que la morosidad de los préstamos hipotecarios creció un 310% en el último año, muy por encima de la atribuible a préstamos personales (91%), créditos al consumo (89%) o tarjetas de crédito (77%). «La morosidad ha dejado de responder a comportamientos desviados o demasiado alejados», explica Jean-Bernard

Audureau, portavoz de la Asociación General de Consumidores. «Hay familias que han gestionado razonablemente bien su presupuesto hasta que su miembro principal se ha quedado en paro pero, de repente, se han dado cuenta de que no podían pagar la hipoteca». En su opinión, todo esto se habría evitado si las autoridades hubieran puesto mayor empeño en sensibilizar a la población en el problema del sobreendeudamiento y, a su vez, las entidades financieras en ser más transparentes al 'vender' sus préstamos. «Muchas personas cuando firman una hipoteca o un crédito al consumo no saben ni siquiera cuánto les va a costar... el banco tampoco se lo dice».

**Viene de la página anterior**

su obligación de testar la solvencia de los beneficiarios. La banca ha podido cometer numerosos pecados, pero también arrastra su penitencia. Según el Banco de España, sólo el tejido productivo doméstico adeuda al sector financiero más de 48.250 millones de euros, es decir, por encima de los ocho billones de las antiguas pesetas, lo que ha disparado la tasa de morosidad al 4,56% (datos de mayo pasado), la más alta de los últimos trece años.

Lo más inquietante es que lo peor parece que está por venir. Los datos oficiales elevan la cuantía de los préstamos de dudoso cobro (tres meses de impago) a 86.317 millones de euros, mientras que instituciones y organismos públicos sitúan ya la tasa de morosidad para final de año en el entorno del 9%. Además, para el último trimestre se espera una segunda y brutal oleada de impagos, que podrían hacer tambalearse el sistema financiero español.

**Inyección de liquidez**

Los analistas de PricewaterhouseCoopers advierten de que habrá que intervenir para recapitalizar algunas entidades, una tarea a la que el propio gobernador del Banco de España ya se ha puesto manos a la obra. Primero, instando a las entidades financieras a olvidarse de presentar beneficios a final de año para evitar tensiones contables, y después suavizando sus rigurosos estándares en la provisión obligatoria de los préstamos morosos, al objeto de rebajar hasta en un 50% su coste en los balances de bancos y cajas y darles, al tiempo, una pequeña inyección de liquidez y estabilidad.

Pero el problema para las entidades financieras no sólo está en el corto y medio plazo. Las que consigan sobrevivir a la brutal selección natural que está suponiendo la actual crisis también deberán enfrentarse en los próximos años a la desconfianza de los agentes económicos hacia el crédito bancario, al fin y a la postre el principal instrumento de negocio de estas entidades.

«Los hogares españoles han descubierto los riesgos del sobreendeudamiento, y todo apunta a una época de mayor contención en la solicitud de financiación ajena», auguran desde la Asociación General de Consumidores. El Observatorio Europeo del Banco Cetelem, uno de los más conocidos en temas de consumo, da carta de naturaleza a esta nueva tendencia. «El consumidor ha tomado conciencia de la situación actual del crédito, y esta fórmula de financiación ya no es prioritaria para los consumidores cuando se plantean una compra». Las alternativas, sin embargo, aún están por llegar.