



PREVENCIÓN Y
CURA DE LA
MOROSIDAD
(ANÁLISIS Y EVOLUCIÓN
FUTURA DE LA MOROSIDAD
EN ESPAÑA)

MÀSTER EN MERCATS FINANCERS

CURS 2007-2008

CARME MARZO MAS

CRISTINA WICIJOWSKI

LAURA RODRÍGUEZ ZAMORA

ÍNDICE

1) INTRODUCCIÓN

2) LA MOROSIDAD: Definición y algunas referencias

3) VARIABLES QUE INFLUYEN EN LA MOROSIDAD

- a) Ratio de Solvencia (y Ratio de Endeudamiento)
- b) Plazo
- c) Importe
- d) Tipos de Interés
- e) Variables Macroeconómicas
 - a. Desempleo
 - b. Índices de Precios
 - c. PNB y PIB
 - d. Inflación

4) CAUSAS DE LA MOROSIDAD

- 1) FALTA DE CULTURA FINANCIERA
- 2) PÉRDIDA DE PODER ADQUISITIVO
- 3) BOOM INMOBILIARIO
- 4) SOBREENDEUDAMIENTO
- 5) OTRAS

5) IMPACTO DE LA MOROSIDAD

- 1) POR PARTE DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS
- 2) POR PARTE DE LAS FAMILIAS
- 3) BANCOS CENTRALES

6) PREVENCIÓN DE LA MOROSIDAD

- 1) ENTIDADES FINANCIERAS

2) PREVENCIÓN DE LA MOROSIDAD FUTURA

7) CONTENCIÓN DE LA MOROSIDAD LATENTE

8) GESTIÓN DE LA MOROSIDAD EXISTENTE

9) MOMENTO ACTUAL Y MÉTODO DE PREDICCIÓN

10) MODELO DE REGRESIÓN

11) CONCLUSIÓN

12) BIBLIOGRAFÍA

INTRODUCCIÓN

Cuando se nos encomendó la tarea de realizar una tesina sobre un tema a nuestra libre elección, debemos reconocer que, *ab initio*, se nos antojó harto complicada la correcta determinación del tema a tratar. Dudamos entre varias opciones, es tan denso y complejo el estudio tan detallado de un tema, que parecía que algunos eran demasiado complejos y podían convertirse en dispersos y otros se nos antojaban, a simple vista, excesivamente banales.

Debemos reconocer que cuando se nos pasó por la cabeza el tema de la morosidad – por su rabiosa actualidad- algunas de nosotras pensamos que era uno de esos temas poco complejos y excesivamente tratados, a simple vista parece que todo el mundo conoce el significado de morosidad. Pero fue entonces cuando empezamos a plantearnos cuestiones del estilo: ¿Qué causas con exactamente las que determinan la morosidad? ¿Por qué la gente deja de pagar? ¿De qué manera y hasta dónde influyen en las tasas de morosidad las variables macroeconómicas tipo? Etc. Y gracias a estas dudas nos dimos cuenta de que no se había hecho jamás un estudio tan exhaustivo al respecto, una especie de manual de la morosidad, que a la vez podría servir a particulares, o a empresas para analizar sus propias situaciones o las de sus pagadores.

No obstante, sabíamos que debíamos aportar algo nuevo a este tema... ¿Qué podía ser? Bien, pues desde un primer momento, nuestro objetivo fue, además de determinar las diferentes fases que puede tener el *íter criminis* particular de la morosidad (sea morosidad futura, latente o existente); elaborar un método de prevención de la misma, un elenco de mecanismos de gestión cuando ésta ya es inminente y, finalmente, una plasmación en nuestra situación actual, enlazando todos los componentes que analizamos en esta tesina y mezclándolos con la tesitura en la que se encuentran los mercados y la sociedad actualmente. Una vez mezclamos todos los componentes en nuestra “batidora particular” y utilizando los métodos estadísticos que nos proporcionan programas como el *Iviews* o Excel, hemos conseguido cuantificar la tasa de morosidad existente y, lo que es aún más importante, hemos logrado elaborar un método de predicción de acuerdo con las variables y causas que hemos decidido tomar en consideración como más relevantes para poder estimar cuál va a ser la tasa de morosidad prevista en el mercado español para los próximos meses.

Si bien, es cierto que inicialmente creíamos que se trataría de una tesina relativamente accesible por el hecho de que el tema parece por todos conocido, la falta de escritos al respecto, la falta de objetividad de la información obtenida -ya que se trata en la mayoría de los casos de noticias de

prensa- , y finalmente la necesidad en todo caso de aportaciones propias en cuanto a la determinación de variables que creíamos afectaban realmente a la morosidad en detrimento de otras, la elaboración de un elenco de medidas de prevención y cura de la morosidad, así como las fases que tiene la misma, o bien la elaboración de un método propio de predicción, nos ha supuesto un arduo trabajo que esperamos sea recompensado con el interés prestado por la temática así como la ayuda a Entidades, empresas y Particulares en su propia gestión de impagados.

LA MOROSIDAD: DEFINICIÓN Y ALGUNAS

REFERENCIAS

El término moroso es a veces confuso, puesto que se utiliza indistintamente para referirse a conceptos diferentes.

Moroso –fonéticamente hablando- es un vocablo de la lengua castellana que, por su eufonía, sonoridad y estética, (por la presencia de 3 vocales fuertes) provoca una impresión agradable en el oyente, por más que su significado no siempre sea tan bonito.

El término moroso es a veces confuso, puesto que se utiliza indistintamente para referirse a conceptos diferentes. Por un lado el retraso en el cumplimiento de una obligación se denomina jurídicamente mora, y por consiguiente se considera moroso al deudor que se demora en su obligación de pago. Consecuentemente se considera que el cliente se halla en mora cuando su obligación está vencida y retrasa su cumplimiento de forma culpable. La mora del deudor en si, desde el punto de vista formal, no supone un incumplimiento definitivo de la obligación de pago, sino simplemente un cumplimiento tardío de la obligación.

La consecuencia inmediata de la constitución en mora del deudor es el devengo de intereses moratorios como indemnización de los daños y perjuicios que causa al acreedor el retraso en el cobro. De suerte que, una vez constituido en mora, corresponde al moroso el pago del importe principal de la deuda más los intereses moratorios que resulten de aplicación en función del retraso acumulado que contribuirán a compensar los costes financieros que el retraso en el pago ha originado al acreedor.

Con la entrada en vigor el 31 diciembre 2004 de la Ley 3/2004 de medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales, (Directiva 2000/35/CE del Parlamento Europeo) si el comprador no paga el día del vencimiento, automáticamente se convierte en moroso, y en consecuencia deberá pagar el interés fijado en el contrato y en su defecto el fijado por la ley (Artículo 7. Interés de demora.)

En consecuencia no hace falta contrato previo, aviso o intimación por parte del acreedor para que el cliente se convierta en moroso y para el devengo del interés legal.

Así pues la Ley 3/2004 establece –siguiendo las directrices marcadas por la Directiva 2000/35/CE, sobre medidas de lucha contra la morosidad en operaciones comerciales– un tipo de interés legal de demora en defecto de pacto que será "la suma del tipo de interés aplicado por el Banco Central Europeo a su más reciente operación principal de financiación, efectuada antes del primer día del semestre natural, más siete puntos porcentuales"

Al propio tiempo la palabra moroso tiene otras acepciones y con frecuencia se utiliza en las empresas tanto para designar a aquellos clientes que se retrasan en pagar la factura (después del vencimiento contractual) como para denominar a aquellos deudores definitivamente incobrables y cuyos créditos se cargarán en la contabilidad directamente a pérdidas a través de las cuentas correspondientes (fallidos).

VARIABLES: Variables que influyen en la morosidad

1) RATIO DE SOLVENCIA

Definición:

Ratio que mide la capacidad de una empresa o particular para hacer frente a todas sus deudas, tanto a largo como a corto plazo, realizando todos sus activos, financieros y no financieros.

Fórmula:

$$\text{Ratio de Solvencia} = \frac{AT}{DT}$$

Siendo:

AT: Activo total

DT: Deuda total

Este ratio trata de determinar la capacidad de una empresa o particular para hacer frente a todas sus deudas con la realización de sus activos y se expresa así:

Ratio de Solvencia = Activo total/ Deudas totales.

Debemos relacionar este ratio directamente con otro que parece similar pero tiene diferencias sustanciales ya que se centra en el particular en concreto, en es sujeto concreto y los activos de que éste dispone para confrontarlos con las deudas que éste pueda tener.

RATIO DE ENDEUDAMIENTO:

Definición:

Establece la relación entre los fondos propios de una empresa para hacer frente a sus deudas. Se expresa por el cociente:

Ratio de Endeudamiento = Capitales propios/ Deudas totales.

Ratio financiero que mide la relación existente entre el importe de los fondos propios de una empresa con relación a las deudas que mantiene tanto en el largo como en el corto plazo.

Fórmula

$$\text{Ratio de Endeudamiento} = \frac{CC.PP.}{D.T.}$$

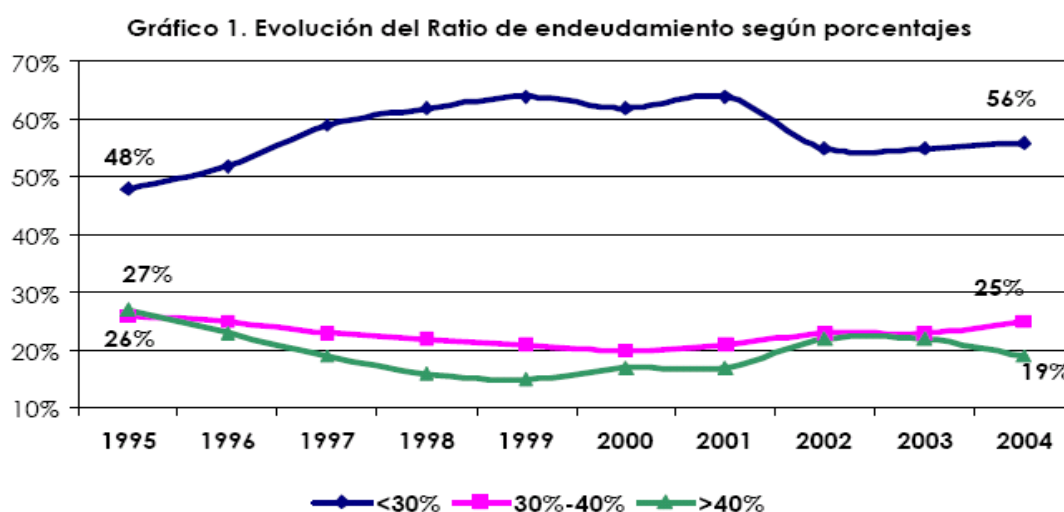
El Ratio de Endeudamiento se define como la relación existente entre los compromisos de pago por las deudas y las rentas de una persona física o jurídica o de un colectivo concreto. Es el predictor más fiable de la capacidad de pago del acreditado y por ello, es uno de los indicadores fundamentales que utilizan las entidades de crédito para la evaluación y decisión de todas y cada una de las solicitudes de crédito hipotecario. Este indicador varía notablemente según se tome como base para su cálculo la renta bruta o neta del sujeto analizado, ya que la primera suele ser del orden de un 15% superior a la segunda. Las entidades de crédito utilizan para sus procesos de evaluación del riesgo la renta neta fija o estable, más un porcentaje razonable de la renta o ingresos variables esperados, que para diferenciarla podemos llamar renta neta ajustada. Este concepto de Ratio de Endeudamiento más riguroso, es el que emplean también las autoridades de supervisión, las agencias de *rating*, aseguradoras, etc. cuando analizan para su evaluación las carteras de las entidades de crédito. Todas las entidades de crédito gestionan cuidadosamente este ratio y aunque cada una dispone de una depurada base de datos sobre el nivel de endeudamiento individualizado de sus clientes, de sus flujos de entrada, y de su cartera viva, no existe, por razones obvias, una base de datos o una información agregada disponible que permita estudiar el ratio de endeudamiento a nivel del mercado nacional.

Por esta razón, los analistas macroeconómicos de otras instituciones efectúan sus análisis sobre datos agregados tanto de Renta Bruta como de deuda, lo que con bastante frecuencia produce distorsiones de la realidad. Una excepción notable la constituye la Encuesta Financiera de las Familias¹ (EFF) publicada por el Banco de España el pasado mes de noviembre, para la que los investigadores han recogido datos directamente de la población encuestada.

¹ Encuesta Financiera de las Familias. Boletín Económico del Banco de España de noviembre de 2004. Encuesta Financiera de las Familias (EFF)x.Documento ocasional nº 0409 Banco de España.

Lamentablemente, algunos otros análisis que se han presentado los últimos años a los medios, en un evidente afán de obtener titulares, han ofrecido cifras sobre el endeudamiento tan escandalosas como carentes de rigor. Así, no ha sido infrecuente leer que los jóvenes dedican más del 75% de sus ingresos a pagar sus préstamos o que las familias de una determinada comunidad dedican más del 70% de sus rentas a financiar su vivienda. Estos análisis ignoran intencionadamente el más elemental concepto de segmentación y se instalan en el absurdo. Por ello resulta especialmente interesante el análisis del ratio de endeudamiento en el momento de la contratación efectuado por Genworth sobre el mercado hipotecario español. Genworth, que es miembro de la Asociación Hipotecaria Española, tiene como objetivo único el aseguramiento de hipotecas con elevado porcentaje de financiación, razón por la que el conocimiento más riguroso posible de este dato le resulta trascendental. Agradecemos a nuestra asociada que haya puesto a disposición de la Asociación el resultado de su estudio privado con el ánimo de contribuir a una mayor transparencia y conocimiento de nuestro mercado.

Se trata pues, de un análisis de operaciones reales en el que para cada una de ellas, se ha calculado el coeficiente entre los pagos previstos para la amortización de la deuda y la renta neta ajustada del acreditado, en el momento de la contratación. Un enfoque distinto pero igualmente válido y complementario sobre el Ratio de Endeudamiento es el proporcionado por la Encuesta Financiera de las Familias (EFF) publicada por el Banco de España. El método de Genwoth realizó pues un estudio de acuerdo con las variables y período de referencia que vemos reflejado en el siguiente gráfico:



2) PLAZO

Definición:

Tiempo específico en el que han de realizarse cuantos trámites sean necesarios y exigidos para una actividad en concreto; fuera del cual ello ya no será posible.

- El plazo, jurídicamente, es el hecho futuro cierto del que pende el nacimiento o la extinción de un derecho.
- El plazo siempre es cierto, en el sentido de que es un tiempo que llegará en algún momento dado y sin posibilidad de que no llegue a ocurrir. Este evento puede estar determinado de antemano como, por ejemplo, una fecha determinada o puede no estar determinado como, por ejemplo, el momento de la muerte de alguien.
- El plazo generalmente se incorpora a los contratos como cláusula accidental: un contrato puede tener un plazo o ser indefinido. Sin embargo, en algunos casos el plazo es esencial para el contrato, ya que sin éste el mismo desaparece.

3) IMPORTE

Definición:

Cuantía de un precio, crédito, deuda o saldo.

4) TIPOS DE INTERÉS

Definición:

En este caso entendidos como el porcentaje que se aplica al capital (Importe nominal del préstamo hipotecario, sin incluir los intereses. Una vez iniciada ya la vida del préstamo hipotecario debemos distinguir entre: Capital amortizado: Parte del préstamo o del crédito ya pagado. Capital pendiente: Parte del préstamo o del crédito que resta por pagar.) pendiente de un préstamo para calcular los intereses que deben abonarse. También en este sentido debemos hacer referencia al **T.A.E. (Tasa Anual Equivalente)**: definida como fórmula de cálculo matemático mediante el cual se transforman las condiciones financieras aplicadas a un préstamo (tipo de interés nominal, las comisiones y el plazo de la operación) a su equivalente anual, cualquiera que sea su forma de liquidación. La TAE homogeneiza las condiciones de las diferentes ofertas de préstamo hipotecario que nos hacen diferentes instituciones financieras haciéndolas comparables. Esto es, aunque varíen su tipo de interés y

tengan comisiones diferentes, se les transforma a una **tasa común equivalente anual**. Si nuestro préstamo está sujeto a interés variable, implicará un interés nominal diferente cada año. Entonces la TAE solo nos serviría para conocer el interés nominal proporcional del primer año. Fuera de la Tasa Anual Equivalente: Hay que recordar que gastos tales como: notaría, tasación, gestorías, impuestos, son gastos previos a la constitución del préstamo, ligados a la compra-venta de la vivienda y no forman parte de la TAE. Por tanto, ninguno de estos gastos se tiene en cuenta a la hora de calcularla (que sería, estrictamente, el coste efectivo del préstamo).

Volviendo al tipo de interés, podemos reconocer las diferentes formas que éste adopta. Puede ser fijo, variable o mixto. El **tipo de interés fijo** es aquel que se mantiene constante durante toda la vida del préstamo. El **tipo de interés variable** se actualiza y revisa en los plazos establecidos con la entidad financiera. El **tipo de interés mixto** mantiene un tipo fijo durante los primeros años y el resto de tiempo hasta su cancelación, a tipo variable.

El otro gran grupo de variables que influyen en la morosidad son de tipo “macroeconómico” o así lo hemos denominado en el sentido de que afectan a todos los deudores de igual manera.

VARIABLES MACROECONÓMICAS

A) DESEMPLEO

Ocupados, desempleados y tasa de desempleo

En relación al desempleo, debemos comenzar destacando varios conceptos:

- Tasa de actividad (2)
- Tasa de desempleo (3)
- Desempleo estacional: Correspondiente a las personas que están cambiando de empleo, buscando su primer empleo, etc.
- Pleno empleo: Situación en la que toda la población activa está ocupada excepto el desempleo estacional.

(2) $(\text{Población activa} / \text{Población en edad de trabajar}) \times 100$

(3) $(\text{Desempleados} / \text{Población activa}) \times 100$

Definición:

El término desempleo es sinónimo de desocupación o paro. El desempleo está formado por la población activa (en edad de trabajar) que no tiene trabajo. No se debe confundir la población activa con la población inactiva.

Las personas, en términos de desempleo se dividen en:

- Ocupados: Son las personas que han realizado trabajo remunerado, así como las que tienen empleo pero están ausentes por enfermedad, huelgas o vacaciones.
- Desempleados. Son las personas que no están ocupadas, pero que han buscado trabajo activamente o están esperando volver a trabajar. Más exactamente, una persona está desempleada si no está trabajando y ha realizado esfuerzos específicos por encontrar empleo durante las cuatro últimas semanas, 2) ha sido suspendida de empleo y está esperando a ser llamada nuevo o 3) está esperando a ocupar un trabajo el mes siguiente. Para que una persona sea considerada desempleada, debe hacer algo más que pensar simple mente en trabajar o, por ejemplo, considerar la posibilidad de hacer una película o convertirse en estrella del rock. Debe declarar que ha hecho un esfuerzo concreto (como acudir a empresas locales responder a anuncios de ofertas de trabajo) por encontrar un empleo.
- Inactivos. Esta categoría comprende el porcentaje de la población adulta que está estudiando, realizan tareas domésticas, jubilada, demasiado enferma trabajar o que simplemente no está buscando trabajo.
- Población activa. Comprende las personas que están ocupadas y las desempleadas.

La tasa de desempleo es el número de desempleados dividido por la población activa.

La presencia de un elevado desempleo es un problema tanto económico como social. Como problema económico, es un despilfarro de valiosos recursos. Como problema social es una fuente de enormes sufrimientos, ya que los trabajadores desempleados tienen que luchar con una renta menor. Durante los períodos de elevado desempleo, las dificultades económicas también afectan a sus emociones y a la vida familiar.

B) ÍNDICES DE PRECIOS

Definición:

Media ponderada de los precios de un conjunto de bienes, en el que cada bien se valora según su importancia en el conjunto de bienes de referencia. En ese sentido encontramos pues el **Índice de precios al consumo (IPC)** definido a su vez como media ponderada de los precios de los bienes y servicios finales. Se usa como ponderación una cesta de consumo representativa de una familia media, también refleja el encarecimiento de la vida, ya que indica el dinero necesario para mantener el nivel de vida anterior (seguir comprando una determinada cesta de consumo).

En el mismo sentido encontramos otro concepto no menos importante: el **Deflactor del PIB**. Éste se define como media ponderada de los precios de todos los bienes y servicios producidos en el país (incluye los bienes de capital, no incluye los bienes de consumo final importados) x100.

Finalmente, también es importante considerar que el concepto inflación se ve directamente relacionado con estos conceptos en tanto en cuanto la tasa de inflación es igual al Crecimiento porcentual del índice de precios x100.

Todo **IPC** debe ser:

- representativo (que cubra la mayor población posible)
- comparable (tanto temporalmente como espacialmente, o sea con otros IPC de otros países)
- fiable
- preciso
- congruente (con otras estadísticas del mismo país y con el IPC de otros países de la región)
- útil
- oportuno (que su fecha de publicación sea lo más temprana posible).

IPC Armonizado

Los países que han ingresado en la Unión Europea han perdido en parte la flexibilidad de diseñar sus propios índices y deben hacerlo de acuerdo a las normas del Banco Central Europeo. El índice de acuerdo con estas normas se calcula en España desde 1997 y se denomina IPCA (IPC Armonizado)

IPC en España

El cálculo del IPC en España lo elaboró mensualmente el Instituto Nacional de Estadística y se publica a mediados del mes siguiente al que se realiza el cálculo de acuerdo a un calendario de publicación de datos elaborado anualmente.

Evolución anual del IPC en España (variación anual en diciembre del año de referencia):

- IPC 2000 = 4,0%
- IPC 2001 = 2,7%
- IPC 2002 = 4,0%
- IPC 2003 = 2,6%
- IPC 2004 = 3,2%
- IPC 2005 = 3,7%
- IPC 2006 = 2,7%
- IPC 2007 = 4,2%

C) PNB, PIB

Otro de los factores que influyen directamente en el endeudamiento desmesurado que deriva en morosidad es el producto Nacional Bruto (PNB) que definimos como el valor total de los bienes y servicios finales producidos en el periodo por los factores pertenecientes al país, dentro o fuera de las fronteras nacionales.

Del mismo modo, el Producto Interior Bruto (PIB) es el valor de los bienes y servicios finales producidos dentro de las fronteras del país durante un periodo de tiempo. Actividad productiva dentro del país, independientemente de la nacionalidad de los propietarios de los factores productivos ($PNB = PIB + r_{ne} - r_{fn}$).

Bienes y servicios finales para no duplicar la valoración de los productos que se han incorporado al proceso productivo. El valor del bien final "barra de pan" incluye el valor de la harina, la sal, la levadura y el envase. Los bienes y servicios que se utilizan para producir otros bienes finales se llaman bienes intermedios. No se incluyen los bienes intercambiados pero no producidos en el periodo (p.ej. venta de un piso de segunda mano) ¿Qué son bienes y servicios finales?

a) Bienes y servicios de consumo inmediato, terminados en el periodo. Los comprados por las familias son el consumo privado y los adquiridos por las administraciones públicas, consumo público. (Si los compra una familia o las administraciones públicas, son finales, si lo compra una empresa, se consideran intermedios).

b) Bienes de capital fijo terminados que van a ser consumidos en varios periodos. Se contabilizan enteros en el año de terminación. Ej: edificios, maquinaria, etc. *Formación bruta de capital fijo*.

c) Materias primas, productos semielaborados y bienes finales que no han sido incorporados a la producción terminada y que quedan en almacén para próximos periodos. *Variación de existencias*.

Como hemos visto entonces, El **Producto Interno Bruto** (PIB) o **Producto Bruto Interno** (PBI) es el valor monetario total de la producción corriente de bienes y servicios de un país durante un período (normalmente es un trimestre o un año). El PIB es una magnitud de flujo, pues contabiliza sólo los bienes y servicios producidos durante la etapa de estudio. Además el PIB no contabiliza los bienes o servicios que son fruto del trabajo informal (trabajo doméstico, intercambios de servicios entre conocidos, etc.). En cuanto al cálculo del PIB, puede hacerse según el coste de los factores o de los precios de mercado. La relación entre ambos se obtiene restando al PIB valorado a precio de mercado, los impuestos indirectos ligados a la producción (T_i) y restándole las subvenciones a la explotación (S_u). Aleatoriamente se puede agregar, según algunos economistas, los *royalties*.

$$PIB_{cf} = PIB_{pm} - T_i + S_u$$

El PIB es, sin duda, la macro magnitud económica más importante para la estimación de la capacidad productiva de una economía. Existen otros tipos de macro magnitudes a considerar partiendo del PIB: el Producto Nacional Bruto difiere del PIB en que solo considera la cantidad flujo de bienes y servicios producidos por nacionales de un país, si bien el PIB no tiene en consideración el criterio de nacionalidad.

PIB total

Es la suma de todos los bienes y servicios que produce un país o una economía en un periodo determinado (Aproximadamente de un año). Analizado desde el punto de vista del gasto o demanda, resulta ser la suma de los siguientes términos:

$$PIB_{pm} = C + I + X - M$$

Donde PIB_{pm} es el producto interior bruto valorado a precios de mercado, C es valor total del consumo final nacional, I es la formación bruta de capital también llamada inversión. X es el volumen monetario de las exportaciones y M el volumen de importaciones. Si estamos interesados en distinguir entre consumo e inversión privadas y gasto público G : entonces modificamos la fórmula:

Renta per cápita

La **renta per cápita** o **PIB per cápita** es la relación que hay entre el PIB (producto interno bruto) de un país y su cantidad de habitantes. Para conseguirlo, hay que dividir el PIB de un país por la población de éste.

Es un indicador comúnmente usado para estimar la riqueza económica de un país. Numerosas evidencias muestran que la renta per cápita está positivamente correlacionada con la calidad de vida de los habitantes de un país.



Países según su producto interno bruto (nominal) estimado 2007.

(*) Fuente: FMI (2007)

D) INFLACIÓN

Definición:

En economía, la **inflación** es el aumento sostenido y generalizado del nivel de precios de bienes y servicios, medido frente a un poder adquisitivo estable. Se define también como la caída en el valor de mercado o del poder adquisitivo de una moneda en una economía en particular, lo que se diferencia de la devaluación, dado que esta última se refiere a la caída en el valor de la moneda de un país en relación con otra moneda cotizada en los mercados internacionales, como el dólar estadounidense, el euro o el yen.

Índice de inflación

La existencia de inflación durante un período implica un aumento sostenido del precio de los bienes en general. Para poder medir ese aumento, se crean diferentes índices que miden el crecimiento medio porcentual de una *cesta de bienes* ponderada en función de lo que se quiera medir.

El índice más utilizado para medir la inflación es el "índice de precios al consumidor" o IPC, el cual indica porcentualmente la variación en el precio promedio de los bienes y servicios que adquiere un consumidor típico en dos periodos de tiempo, usando como referencia lo que se denomina en algunos países la *cesta básica*.

Existen otros índices como son el "índice de precios al mayorista" (IPM) y el "índice de precios al productor", los cuales difieren del IPC en que no incluyen gravámenes e impuestos, ni la ganancia obtenida por mayoristas y productores. Estos índices son utilizados para hacer mediciones específicas en el comportamiento de la economía de un país, pero no utilizados como índices oficiales de inflación. Se puede calcular la tasa de inflación mediante la siguiente fórmula:

$$\pi_t = \frac{P_{t-1}}{P_t} - 1$$

Donde:

π_t , tasa de inflación.

P_t , precio representativo en el año t .

De esta manera podemos calcular cada uno de las tasas de crecimiento con respecto a los años, comparándolo con los demás. Para obtener la inflación anual, es necesario realizarlo de la siguiente manera: Tomamos el IPC del año en que queremos sacar la inflación (minuyendo), esta cantidad se la restamos al IPC de un año anterior al actual (sustraendo), la dividimos entre el IPC al año anterior (sustraendo), esta cantidad la multiplicamos por 100 y así obtenemos la inflación.

Otra etapa que podemos observar en la tabla es la deflación: cuando la cantidad llega a ser negativa; es decir, que se encuentra por debajo de la inflación, podemos decir que es lo contrario a la inflación, ya que se reducen el nivel de precios de los bienes y servicios dentro de la economía. Esto es provocado por las personas que no demandan ya sea productos o servicios, lo que lleva a que los comerciantes disminuyan sus precios.

También existen índices para otros sectores de la economía, como el índice de precios de los bienes de inversión, que también son muy útiles en sus respectivos campos. El IPC es el índice más usado, aunque no puede considerarse como una medida absoluta de la inflación porque sólo representa la variación de precios efectiva para los hogares o familias. Otro tipo de agentes económicos, como los grandes accionistas, las empresas o los gobiernos consumen bienes diferentes y, por tanto, el efecto

de la inflación actúa diferente sobre ellos. Los factores de ponderación para los gastos de los hogares, o de presupuestos familiares, se obtienen mediante encuesta. En el IPC no están ponderados ni incluidas otras transacciones de la economía como los consumos intermedios de las empresas ni las exportaciones ni los servicios financieros. No obstante, dado que no hay forma exacta de medir la inflación, el IPC (que se basa en las proporciones de consumo de la población) se considera generalmente como el índice oficial de inflación.

CAUSAS DE LOS IMPAGADOS

Para determinar las causas que pueden llevar a un particular o empresa a la insolvencia, debemos realizar primero la definición de un concepto, el de la **insolvencia**. Ésta es definida como la capacidad para hacer frente a las deudas. Las insolvencias pueden ser de varios tipos relacionadas en este caso a las empresas y con posibilidad de ser extrapoladas a la economía doméstica.

- 1- Insolvencias transitorias. La empresa se encuentra transitoriamente en situación de insolvencia y no puede pagar a sus acreedores, porque a pesar de que sus activos son superiores a su pasivo, su activo circulante es inferior a las deudas exigibles a corto plazo.
- 2- Insolvencias definitivas. El pasivo de la empresa supera a su activo, por lo que la situación de crisis es definitiva. La empresa se ve abocada al cierre y a la presentación de un expediente de quiebra y cesan sus actividades.

No obstante, la insolvencia puede tener varias fuentes u orígenes y en base a ellos, también encontramos diferentes tipos de insolvencia:

- 1- Las insolvencias de origen son las que ya existían en el momento de conceder el crédito comercial, puesto que el cliente ya era insolvente en el momento de pasar el pedido. El principal culpable de esta situación es el propio acreedor, por no comprobar la solvencia y capacidad de pago del cliente antes de venderle a crédito.
- 2- Las insolvencias sobrevenidas son las que surgen por razones ajenas a la voluntad del deudor y son imprevisibles, ya que son por causas fortuitas. Un caso típico es el cliente que a su vez ha sufrido una racha de impagos que le han dejado sin liquidez.
- 3- Las insolvencias intencionales son las provocadas por el propio deudor para eludir sus obligaciones de pago. En realidad, este tipo de insolvencia está más cercano al fraude que a un problema financiero.

Y es a raíz de este concepto de insolvencia que el deudor entra en mora y deriva en morosidad. Tal y como ya anticipábamos en la introducción, nos planteábamos qué causas específicas pueden

mover a alguien a deber, a no pagar, en definitiva - y dejando de lado la morosidad voluntaria- , a resultar insolvente. Las principales causas son las siguientes:

- **Causas de los impagados imputables al acreedor.** Fallos en el proceso comercial o en el procedimiento administrativo de la empresa acreedora que provocan una reacción negativa en cliente en forma de bloqueo del pago de facturas. Los problemas más comunes de calidad o servicio son:

- de tipo técnico
- de tipo logístico y transporte
- de tipo comercial
- de tipo administrativo
- de tipo atención al cliente

- **Causas de los impagados imputables a terceros.** Son terceros que intervienen en algún momento de la operación comercial. Los errores más frecuentes son:

- fallos de la agencia de transportes
- fallos del representante o agente comercial
- errores de la entidad bancaria

- La mayoría de los impagados al deudor son intencionales, pero es necesario establecer una distinción entre dos grupos de deudores de mala fe: los que practican el juego financiero, retrasando al máximo el pago de las facturas, pero abonándolas finalmente, y los morosos profesionales –o defraudadores-, que nunca atienden sus obligaciones de pago a menos que se les obligue.

- **Causas de los impagados imputables al deudor.**

- Personas físicas particulares (clientes particulares que realizan una compra a plazos o solicitan un crédito para su uso doméstico):

- Incremento de sus gastos o endeudamiento por encima de sus ingresos, que no le permiten afrontar todos sus compromisos de pago.
- Un freno a su corriente de ingresos por un cambio de situación laboral, desempleo, enfermedad, accidente.
- La aparición de problemas familiares o personales.

Profesionales y autónomos:

- El deudor ha hecho inversiones excesivas en su negocio y se encuentra endeudado por encima de sus posibilidades.
- Cuando se realizan compras excesivas de determinadas existencias se quedan sin liquidez para pagar a otros acreedores.
- Por enfermedad o accidente.
- Por motivos coyunturales.

Empresas:

- Problemas externos
- Problemas de estructura y de gestión económico-financiera
- Problemas de estructura y marketing
- Problemas de producción y tecnología
- Problemas de dirección y organización

A) FALTA DE CULTURA FINANCIERA

Desgraciadamente la mayoría de las personas no llegan a tomar un curso formal de cultura financiera. Esto es, un tremendo defecto de los sistemas educativos en general que la gente no reciba enseñanzas básicas de finanzas. No importa la actividad que algún día se desempeñe, todo el mundo, tiene necesidad, tarde o temprano, de manejar sus finanzas personales; estamos hablando de su patrimonio. Todos, algún días tendrán que decidir cómo invertir sus ahorros, cómo manejar una tarjeta de crédito o tal vez la mejor forma de comprar un coche o una vivienda. Si los individuos de veras tuvieran conocimientos de finanzas no veríamos tantos casos de seres que luchan por reducir el saldo de sus tarjetas de crédito, no habría tantas situaciones penosas de gente

de la tercera edad que no pueden solventar sus gastos por falta de previsión..., y tanta gente que necesita refinanciamientos para poder llegar a fin de mes. El buen entendimiento y conocimiento de las finanzas personales nos lleva a no trabajar por el dinero sino lograr que el dinero trabaje por uno. Es entonces cuando la gente contrata un experto, un asesor financiero, pero siempre es importante conocer algo de cultura financiera para juzgar si el supuesto "experto" habla con sentido.

Importancia del ahorro

La gente pone como pretexto para su falta de ahorro el tener pocos ingresos. Pero para poder ahorrar lo importante no es lo que se gane sino lo que se gasta. Una cosa que cada quien tiene que lograr establecer muy claramente en su mente es poder distinguir entre necesidades y deseos o antojos. Los gustos hay que aprender a controlarlos y solamente se pueden satisfacer ocasionalmente sólo cuando hay recursos excedentes. Hay que acostumbrarse a que la suma que se destine al ahorro debe ser algo tan constante como el pago de la luz o el teléfono. El ahorro debe ser una regla cotidiana. No debemos esperar a ver si sobra algo a final de mes para ahorrar. El ahorro debe ir por delante.

La gente debería distinguir entre activo y pasivo. Es importante saber distinguir entre activos "buenos" y activos "malos". Un activo "malo" es aquel que no nos ayuda a lograr que el dinero trabaje por nosotros sino que nosotros seguimos trabajando por el dinero. Por ejemplo, usando se compra una casa para vacacionar, es un activo "malo". Se tiene invertido mucho dinero en un activo que no está generando rendimiento. Al contrario nos cuesta mantenimiento. Nos quita dinero. En cambio los activos "buenos" son aquellos que generan más dinero, acciones, bonos, fondos... Podríamos discutir sobre la conveniencia de invertir en uno u otro, pero discutir sobre la conveniencia de invertir en uno u otro, pero discutir si uno es mejor a otro esto ya es refinar la plática.

Igual podríamos distinguir entre pasivos "buenos" y "malos". Los "pasivos" malos son todos aquellos bienes que aún sin tener dinero efectivo, podemos adquirirlo por ejemplo endeudándonos a través de una tarjeta de crédito. Sin embargo, si usamos la tarjeta no como un instrumento de crédito sino como un instrumento de pago podemos llegar a convertir un pasivo "malo" en uno "bueno". Si sólo usamos la tarjeta para adquirir aquello que tenemos la absoluta certeza que podemos liquidar cuando llegue el estado de cuenta entonces podemos generar un pasivo "bueno". Usemos el dinero del banco, que otorgó la tarjeta, para la compra y mientras dejamos nuestro dinero en el banco

ganando intereses, es decir nuestro dinero trabaja por nosotros. Lo importante es no llegar a pagar intereses.

B) PERDIDA DE PODER ADQUISITIVO

El poder adquisitivo de los españoles sólo ha aumentado un 0,4% en la última década.

La razón de que llegar a fin de mes cada vez sea más difícil puede ser también que el salario real medio –una vez descontada la inflación- en España sólo ha aumentado un 0,4% desde 1997. De hecho, el sueldo medio se redujo en 0,5% en el primer trimestre de laño y ya acumula seis trimestres consecutivos de descensos en España. (Así lo refleja en Euroíndice Laboral IESE-Adecco del primer trimestre).

C) BOOM INMOBILIARIO

La expresión burbuja inmobiliaria en España es un término que hace referencia a la existencia de una burbuja especulativa en el mercado de bienes inmuebles en España. El principal síntoma de la misma es el incremento anormal de los precios muy por encima del IPC, incrementos que se explican principalmente recurriendo a factores externos, como la especulación. Otros síntomas serían un elevado número de bienes inmuebles construidos y una gran cantidad de operaciones de compra-venta, todo ello unido a un extraordinario desarrollo del crédito. La burbuja ha tenido su inicio en 1998 y se ha prolongado hasta agosto de 2007, manifestándose principalmente en una elevación sostenida de los precios, superior al 10% anual y llegando en algunos años hasta cerca del 30% anual según informes elaborados por el portal español inmobiliario: Idealista.com. La burbuja inmobiliaria en España sería una de las causas que explican el comportamiento reciente del mercado inmobiliario en España, ofreciendo una previsión de su evolución futura.

El resultado de la explosión de la burbuja puede ser una brusca caída de los precios en el corto plazo, que podría estar provocada por la salida de los especuladores del mercado, y por la incapacidad del mercado para absorber la enorme oferta de vivienda construida y vacía disponible. El cambio de ciclo inmobiliario español (e internacional) habría tenido lugar a partir de la crisis de las hipotecas subprime en Estados Unidos en agosto de 2007.

Otras teorías consideran que la especulación no habría tenido una influencia tan importante en la evolución de los precios, y que ésta se habría debido a otros factores tales como la demografía o la evolución de los tipos de interés y su repercusión en la capacidad económica de las familias. Según estas teorías, estos factores habrían incrementado de forma notable la demanda de bienes inmuebles, incrementando en consecuencia los precios del mercado que ya habrían rebasado el punto de equilibrio.

En general, desde las posiciones críticas se afirma que la dependencia de la economía española de la industria de la construcción, así como el endeudamiento excesivo, puede provocar a la larga una recesión económica, en especial por culpa del alza de los tipos de interés, que erosionaría el consumo interno y aumentaría la tasa de paro y de los índices de morosidad, provocando, finalmente, una devaluación de los activos inmobiliarios.

Uno de los principales efectos de esta situación es el crecimiento de la deuda de los hogares. Dado que de ordinario la compra de vivienda, sea para habitar o sea para invertir, se realiza a partir de préstamos hipotecarios, el aumento del precio implica un aumento de deuda. El endeudamiento de los españoles se ha triplicado en menos de diez años. En el año 1986 suponía un 34% de la renta disponible, en 1997 pasó a un 52% y en 2005 llegó al 105%. En el año 2006 una cuarta parte de la población estaba endeudada a más de 15 años. El propio Banco de España informa que el ahorro de las familias en el año 2006 ha sido desbordado por la deuda.

De hecho, el Banco de España ha alertado, año tras año, acerca del elevado endeudamiento de los hogares españoles, que según la institución, resulta insostenible. La deuda de particulares alcanzaba los 832.289 millones de euros a finales de 2006, con un crecimiento del 18,53% interanual.

También alerta el Banco de España acerca del excesivo endeudamiento de la industria de la construcción.

Desde diferentes instancias se ha tratado de explicar el incremento de precios, de número de viviendas y el aumento del endeudamiento durante el periodo 1998-2007. Algunas de esas causas son internas, propias de la coyuntura económica y social española. Otras hay que relacionarlas con la situación económica mundial.

Podemos decir que son varios factores de tipo demográfico explican el tirón de la demanda de vivienda en los últimos años.

La población inmigrante en España sufrió un espectacular crecimiento entre 1998 y 2006, pasando de 637.085 (1,60% de la población) a 4.482.568 (9,93% de la población), siendo la tercera tasa de inmigración más alta del mundo.

La última década del siglo XX terminó con un periodo de bajo endeudamiento de los españoles, al menos en relación con el resto de los europeos. A ello se le suma el espectacular abaratamiento de los tipos de interés y del Euríbor a niveles históricamente bajos, por debajo de la inflación. Por otro lado, en España existe una fiscalidad que favorece la compra de vivienda con desgravaciones en el IRPF (estimándose que tales beneficios fiscales permiten el acceso a viviendas más caras, entre un 15 y un 22%, mientras que el alquiler careció de ayudas durante ese periodo).

Otros elementos son el incremento de la renta por habitante y el mantenimiento de niveles de empleo muy altos, sumados un crecimiento económico sostenido, si bien los incrementos salariales han sido más que moderados.

Por otra parte, es importante señalar que frente, a la revalorización de la vivienda (más del 10% anual en el periodo álgido), la rentabilidad de las bolsas y fondos de inversión ha sido baja. La Banca, por su parte, amparándose en la coyuntura económica (en especial, el tipo de interés bajo y la morosidad reducida), dispuso todo tipo de productos hipotecarios, a plazo cada vez mayor (en 2007 comenzaron a ofrecerse hipotecas a 50 años). También desde el punto de vista financiero, se señala la existencia de un "exceso de capital" procedente de diversas fuentes (instituciones, fondos de inversión privada, empresas públicas, sociedades limitadas, inversores de capital riesgo, fondos de cobertura, agrupaciones privadas e individuos), en busca de productos de inversión. Así mismo, es destacable la influencia de la entrada de España en el sistema euro, lo que supuso el afloramiento de dinero negro en busca de inversión antes del 1 de enero de 2002. Pese a que la entrada de la nueva moneda debería haber significado la desaparición de buena parte de ese capital, cinco años después no sólo no había desaparecido sino que se había incrementado. De hecho, el pago con dinero negro afectaría al 60% de las transacciones inmobiliarias en España. También es habitual la falta de control sobre la vivienda protegida, que no pertenece al mercado libre durante un periodo estipulado, pero que se vende sin que las autoridades hagan las correspondientes inspecciones.

Según algunos análisis, en España existe una tendencia social a la propiedad inmobiliaria. La tasa de propietarios con respecto a alquilados es del 80-85%, la más alta de Europa tras Irlanda (la media europea es del 61%). Es difícil estimar si esa tendencia es producto de factores culturales o simplemente una consecuencia de los beneficios fiscales que supone la compra y del deficiente mercado del alquiler, así como su elevado precio: los alquileres suben en España un 4,1% anual (frente a una media europea del 1,6%, que en la eurozona no pasa del 1,3%)

D) SOBREENDEUDAMIENTO

➤ Sobreendeudamiento activo y sobreendeudamiento pasivo

El incremento de la deuda de los hogares tiene sus causas en el incremento del coste de la vivienda, la reducción de los tipos de interés, y la mayor confianza de los consumidores en su estabilidad laboral. No se puede hablar de un sobreendeudamiento generalizado de las familias españolas, pero sí de un incremento de las situaciones de “vulnerabilidad ante determinadas perturbaciones adversas”. El mantenimiento de un ritmo elevado de creación de nuevos puestos de trabajo ha sido un elemento fundamental en el sostenimiento de la renta de los hogares, y ha conformado la adopción de decisiones financieras de largo alcance, cual es la de adquirir una vivienda con un plan de financiación a 30-40 años. Pero ahora las circunstancias han cambiado algo (menor ritmo de creación de empleo) = esto puede llevar a truncar los compromisos de pago de un número considerable de familias.

En efecto, el elevado endeudamiento de las familias, el incremento de tipos de interés, el elevado coste de la vivienda, la precariedad laboral e inestabilidad familiar (signos de este tiempo) son los principales factores que conjuntados colocan a los hogares ante un alto riesgo de bancarrota. Aún el incremento crediticio del consumo doméstico se considera un factor de desarrollo, debe estar en todo caso, amortiguado por una red de seguridad que suavice y prevenga las dificultades de pago a las que irremediamente se ve abocado un cierto porcentaje de las familias. El prototipo de consumidor bajo riesgo de sobreendeudamiento es aquél que debe responder de sus créditos al

consumo con cargo a sus ingresos salariales previsibles y a un moderado patrimonio constituido básicamente por su vivienda.

Son dos las causas inmediatas del sobreendeudamiento de los consumidores: la asunción excesiva de deudas (sobreendeudamiento activo) y la incapacidad sobrevenida de hacer frente a los créditos por causas imprevistas (sobreendeudamiento pasivo). El sobreendeudamiento activo se asocia con la adicción al consumo, o cuando menos, con el consumo irreflexivo. Las causas de adicción se encuentran en la actitud no crítica frente a la publicidad y en la aceptación de valores e ideas consumistas.

El sobreendeudamiento pasivo se debe a determinadas contingencia sobrevenidas capaces de mermar la capacidad de ingresos o incrementar gastos, impidiendo hacer frente a la deuda (despido laboral, accidentes, enfermedad, separación o divorcio...).

Hipótesis real de sobreendeudamiento pasivo:

Una familia que con el sosiego de su situación actual y el brillante futuro que les anuncia sus juventud y su doble salario acuden al crédito hipotecario para comprar su primera vivienda y a la compraventa financiada de un turismo, sin embargo, posteriormente, con la llegada del primer, segundo hijo, la mujer decide abandonar su empleo para dedicarse enteramente a la familia; la incapacidad total de pagos se producirá cuando el marido sea despedido de su puesto de trabajo; más frecuente será incluso que el matrimonio se separe, quedándose la mujer y los hijos en una situación económica de subsistencia y el marido debiendo hacer frente a la pensión compensatoria a favor de la mujer, a la de alimentos para los hijos, a la hipoteca de la vivienda y a las cuotas del vehículo y al alquiler y gastos de su propia vivienda.

Existen también situaciones intermedias entre el sobreendeudamiento activo y el pasivo, propias de aquellos casos en los que la incapacidad de pagos no se debe al exceso de crédito asumido, sino al exceso de consumo al contado hasta el punto de afectar la parte de la renta que estaba comprometida para el pago de las deudas. Este tipo de consumo irreflexivo, en gran parte impulsivo, se encuentra promocionado por la agresividad de la publicidad, la inmediata disposición de dinero a través de tarjetas o crédito inmediatos.

También existen supuestos en los que la situación de sobreendeudamiento ni siquiera presupone la existencia de uno a varios préstamos, sino el impago y acumulación de deudas al contado, impago de alquileres, facturas de agua, gas, luz, teléfono, impuestos...

Al margen de todo ello, no debe menospreciarse el grado de responsabilidad que también corresponda a la entidad de crédito y al acreedor al consumo, e incluso a todo el sector en general, por la concesión previsible e incluso deliberada de créditos de alto riesgo. Los EFC (Establecimientos Financiero de Crédito), que desde hace unos años se anuncian constantemente por televisión, ofrecen micro créditos de hasta 3.000 euros que se ingresan en 24 horas, sin más garantía que la presentación del DNI, la última nómina y la grabación magnética de la conversación telefónica. Ahora bien, aplican una TAE muy superior al 20% anual, justificando que sus intereses no son usuarios porque remuneran el alto riesgo asumido.

➤ **Concepto de sobreendeudamiento**

Encierra una gran dificultad determinar cuándo un consumidor se halla sobreendeudado. El endeudamiento es un concepto relativamente impreciso.

Un consumidor endeudado es aquél que debe reservar parte de su presupuesto al pago de deudas que le fueron aplazados; pero ¿dónde situar el límite entre el endeudamiento y el sobreendeudamiento?, ¿está sobreendeudado el consumidor que no llega a fin de mes?, ¿está sobreendeudado el consumidor que, para hacer frente a sus compromisos, reduce sus gastos por debajo del salario mínimo interprofesional, por debajo del umbral de la pobreza?, ¿está sobreendeudado el consumidor que se ve obligado a vender su vivienda para desprenderse de la hipoteca o , en general, a vender parte de su patrimonio para hacer frente a los pagos?.

El paso del endeudamiento al sobreendeudamiento puede determinarse recurriendo a dos enfoques muy diferentes: ya se haga referencia a un endeudamiento cuantitativamente importante (definición objetiva) o a las dificultades financieras (definición subjetiva). La definición subjetiva permite circunscribir mejor el carácter global de las situaciones de sobreendeudamiento, que debe definirse como la imposibilidad de hacer frente al conjunto de las obligaciones financieras. Por una parte, las deudas son múltiples: crédito al consumo, alquileres, facturas, impuestos, crédito hipotecario... Por

otra parte, el hecho de que una familia se vea obligada a reducir, debido al reembolso de deudas, algunos de sus gastos en bienes de consumo denominados estratégicos equivale casi a un sobreendeudamiento en forma de subconsumo.

Parece recomendable un concepto de sobreendeudamiento flexible, adaptable a la casuística, y sobre todo que ponga en relación el patrimonio y los ingresos del deudor con la posibilidad real de hacer frente a sus compromisos. Tratándose de consumidores que generalmente ofrecen como principal garantía de cumplimiento no tanto su patrimonio presente, como más bien la expectativa de sus ingresos futuros; las medidas para remediar el sobreendeudamiento deber estar orientadas a permitir la recomposición de la economía familiar con cargo principalmente a sus ingresos futuros. Con independencia del estado de su patrimonio, la planificación de la deuda deberá tomar como referencia del pago la previsión de ingresos futuros. Por lo tanto, se hallará sobreendeudado aquel consumidor que, aunque no resulte definitivamente insolvente, no sea capaz de hacer frente a sus deudas según un plan de ingreso racional.

Muchas veces el consumidor no tiene instrumentos que le permitan reconducir la situación y establecer los pasos que le permitan rehacer su vida hacia el futuro desde un punto de vista económico. Parece razonable, por ello, considerar la conveniencia de introducir un procedimiento que evitara que en determinados casos extremos de sobreendeudamiento el consumidor no tenga ninguna posibilidad de buscar alguna salida razonable de esa situación.

Aún no se ha desarrollado en España una política coherente y unitaria orientada a evitar el sobreendeudamiento de los consumidores.

Debe trasladarse a las entidades de crédito parte de la responsabilidad de la situación de sobreendeudamiento del consumidor, obligándoles a comprometerse en las medidas que se estimen adecuadas para la superación de la crisis de la economía doméstica del deudor. Siendo la morosidad y la insolvencia el riesgo típico de la actividad crediticia, incumbe principalmente a los profesionales del crédito el prevenirse frente a estas situaciones, bien aminorando el riesgo, bien valorando correctamente el riesgo que conlleva la operación e previniendo al consumidor en cuanto al riesgo que asume.

Sería idónea la generalización de seguros individuales por fallecimiento, enfermedad, desempleo... que pongan al acreedor a resguardo de la posible insolvencia debido a estos riesgos de la vida, y en

general la suscripción de seguros de cartera por la propia entidad de crédito sobre el volumen de riesgo que no esté dispuesta a asumir.

La dificultad no estriba tanto en definir el concepto de sobreendeudamiento, sino en la imposibilidad de acotar materialmente las medidas apropiadas para prevenir o remediar el endeudamiento excesivo de las familias.

La lucha contra el sobreendeudamiento de los consumidores no es una materia ni una realidad acotable, sino una finalidad política, para cuyo logro se deben conjugar medidas preventivas y curativas insertadas en el ámbito normativo o de actividad que les sea idóneo. Sólo admitiendo esta amplitud del objetivo de limitar el endeudamiento excesivo de los consumidores, se puede lograr que el tema del sobreendeudamiento no se restrinja a la instauración de instrumentos paraconcursales de favor, sino que alcance una gama más amplia de medidas también en el ámbito del crédito al consumo, la venta a plazos, el empleo de medios electrónicos de pago, la contratación online, los juegos y apuestas, la ejecución forzosa individual, la actividad de intermediarios financieros y cualquier otro sector que se considere oportuno.

La lucha frente al sobreendeudamiento de los consumidores debe combinar medidas preventivas y curativas.

E) OTRAS (Señales y perfiles)

Las **señales de alarma** que pueden hacernos detectar a modo práctico la posible insolvencia de una empresa, por ejemplo serían las siguientes:

El departamento de riesgos de las empresas debe estar especialmente alerta ante ciertas señales de alarma que pueden significar una crisis latente del deudor o pronostican un problema grave de morosidad.

Las señales más habituales que habrá que detectar son:

1. Un rápido aumento de los ratios de impagados, incidencias, saldos vencidos, o haber excedido los límites de riesgos.
2. Las peticiones continuas de renovaciones y aplazamientos.
3. El deudor ofrece renovar la deuda mediante entrega de pagarés o letras con vencimientos muy tardíos.
4. Un deudor tiene problemas con sus clientes.

5. Incremento del endeudamiento del cliente y aparición de cargas crediticias patrimoniales.
6. El deudor admite abiertamente que tiene un problema, pero asegura que ya tiene la solución.
7. La situación y comportamiento de los propietarios y administradores de la empresa deudora.
8. Disminuciones en el patrimonio del cliente.
9. El cliente se ha embarcado en unos proyectos de expansión.
10. El deudor ha realizado inversiones no productivas.
11. Un cliente pasa pedidos extraordinarios.
12. Un proveedor aumenta súbitamente sus ventas con un cliente y también incrementa su penetración comercial frente a los competidores habituales.
13. Solicitudes reiteradas de retrasar el envío de pedidos ya formalizados.
14. Continuas devoluciones de mercancía sin motivo y excesivos abonos.
15. Anulaciones de pedidos en firme.
16. El envío de numerosas notas de cargo.
17. El cliente hace campañas excepcionales con promociones atípicas.
18. Los síntomas negativos en los estados financieros del deudor.
19. El deudor no deposita en el registro las cuentas anuales.
20. El deudor cambia varias veces de entidad bancaria.
21. Al deudor le han cerrado el crédito bancario.
22. El deudor ha dejado de pertenecer a una central de compras.
23. Aparición de demandas judiciales.
24. Los trabajadores reclaman sus salarios.
25. Un intento súbito del deudor por hacerse amigo del acreedor.
26. Comportamientos anormales del deudor.
27. El cierre y desaparición.

Una vez detectada la señal de alarma, y confirmado el peligro de insolvencia del cliente, el departamento de riesgos debe adoptar las medidas más apropiadas, que pueden ser, entre otras:

- Reducir significativamente el límite de riesgo.
- Seguir vendiéndole únicamente al contado rabiosos.
- Solicitar al cliente algún tipo de garantía, como puede ser un aval bancario.
- Iniciar un procedimiento de reclamación resolutivo.

También en función de las causas que lleven a la morosidad, podemos encontrarnos frente a diferentes **perfiles de deudores**:

Concretamente les hemos podido subdividir en unos 17 grupos que a continuación se definen:

1. Los clientes mal informados. Han interpretado mal las condiciones de venta y la forma de pago o han recibido la información correcta en el momento de la operación, por parte del vendedor. Este grupo de deudores no ofrece ningún problema de cobro, ya que pagarán una vez el gerente de cobros les haya informado correctamente de las condiciones de pago.

2. Los clientes que han tenido impagados técnicos. Se han producido por un error en la domiciliación bancaria o en las fechas de pago, ya que muchos clientes sólo tienen un par de días de pago a proveedores y sus bancos no atienden los efectos que llegan en vencimientos distintos.

3. Los clientes que han bloqueado el pago. Son los que tienen un litigio comercial o desacuerdo con la factura y han retenido el pago para forzar que en el proveedor les solucione el problema.

4. Los deudores fortuitos. Son los que sufren un problema puntual de tesorería por algún motivo imprevisto, por lo que su situación es transitoria. Estos deudores tienen la voluntad de cumplir con sus obligaciones, por lo que pagan en cuanto superan la crisis de liquidez.

5. Los clientes solventes y con liquidez pero malos administradores. Estos deudores no saben dirigir ni gestionar adecuadamente sus negocios, porque han perdido las facturas por mala organización.

6. Los clientes son solventes, pero la factura del acreedor es insignificante. Suele ser grandes corporaciones con una burocracia ministerial que dificulta obtener el cobro.

7. Los clientes sin planificación. No tenían capacidad para hacer frente a los pagos en el momento de hacer la compra, pero que, por imprudencia, desconocimiento o planes fantasiosos, se han endeudado por encima de sus posibilidades.

8. Los deudores negligentes. A pesar de tener suficiente capacidad para dirigir su negocio y pagar puntualmente, carecen de diligencia y responsabilidad. El responsable de cobros debe insistir y reclamarles el pago.

9. Los clientes solventes, pero que les gusta jugar al Cash Management. Practican la ingeniería financiera y retrasan el pago para ganar unos días de valoración

10. Los deudores crónicos con muchos pagos pero tesorería suficiente impagan de forma habitual, ya que carecen de liquidez suficiente para pagar al vencimiento.

11. Los deudores enfadados que han cambiado de proveedor. Estos ex clientes no han pagado por culpa de un litigio comercial o desacuerdo con la empresa suministradora.

12. Los clientes que quieren conseguir un descuento especial. Han bloqueado el pago porque se han enterado de que a la empresa acreedora está facturando los mismos productos a precios más bajos a algún competidor.

13. Los deudores vivales que buscan una disputa para no pagar. Alegan haber recibido productos defectuosos o un mal servicio. Generalmente se basan en falsedades.

14. Los morosos habituales. Tiene un problema crónico de estructura financiera y retrasan el pago según sus necesidades.

15. Los morosos en situación de crisis. Sufren insolvencia definitiva y están en la antesala de la suspensión de pagos o quiebra.

16. Los morosos profesionales. Medran gracias al incumplimiento sistemático de sus obligaciones de pago. No acostumbra a pagar a menos que se le presione por al vía judicial.

17. Los defraudadores. Han realizado la operación comercial con la intención previa de no pagar nunca el precio pactado.

Pudiendo realizar una clasificación previa buena y suficiente, conseguiremos prevenir y anticipar comportamientos para paliar los efectos de forma satisfactoria.

IMPACTO DE LA MOROSIDAD

En este apartado pasaremos a tratar el impacto que la morosidad tiene y ha tenido. Dentro del mismo hacemos una distinción ya que la morosidad no afecta del mismo modo a: Entidades Financieras y Familias. Además trataremos el nacimiento de nuevas empresas de refinanciación y búsqueda de créditos que precisamente surgen de este impacto en las familias de una morosidad cada vez más incipiente en estos tiempos.

1) IMPACTO EN EL SECTOR FINANCIERO

¿Qué puede una Entidad Financiera con la morosidad? En este punto trataremos no la gestión ni la prevención de la morosidad, sino el impacto que ésta tiene, entendiendo que el principal objetivo de una Entidad deberá ser la paliación y erradicación de la misma, pero ese detalle no va a ser tratado aquí, sino más adelante.

Como ya hemos visto, existe una relación muy estrecha entre la morosidad y el ciclo económico. Durante las fases recesivas crece la morosidad, como consecuencia de las dificultades financieras de las empresas y los hogares. Cuando la economía experimenta un fuerte crecimiento, los beneficios de las empresas no financieras y los ingresos de los hogares aumentan, lo que facilita el reembolso de los créditos, contribuyendo así al descenso de los ratios de morosidad de los bancos. De este modo, se ilustra la fuerte correlación negativa existente entre la ratio de morosidad de las entidades de depósito españolas y la tasa de crecimiento del PIB. Distintos tipos de entidades muestran una relación muy similar entre morosidad y actividad económica. La ratio de morosidad difiere según la clase de crédito. Las empresas y los hogares tienen niveles diferentes de morosidad. Como promedio, la morosidad de las empresas es inferior a la de los hogares. Entre estos últimos, los préstamos hipotecarios presentan niveles de morosidad muy bajos, en comparación con los créditos personales, las tarjetas de crédito o los descubiertos. Entre las empresas, existen pronunciadas diferencias en los ratios de morosidad por sectores económicos.

Sin embargo, no solo el entorno macroeconómico afecta a la morosidad bancaria. La política crediticia de cada entidad es crucial para comprender su nivel de activos dudosos.

Como puede observarse, existe una fuerte dispersión entre los ratios de morosidad para la misma posición cíclica o macroeconómica. En el mismo punto del ciclo, algunas entidades tienen ratios de morosidad significativamente inferiores a la media, mientras que otras presentan un

riesgo de crédito ex post mucho mayor. Esta distribución es, además, asimétrica, con una mayor dispersión en las entidades con morosidad superior a la media.

Una rápida expansión del crédito se considera como una de las principales causas de la morosidad. Durante las fases expansivas del ciclo económico, muchas entidades compiten fuertemente por una mayor cuota de mercado, lo que conduce a unas elevadas tasas de crecimiento del crédito. La manera más fácil de ganar cuota de mercado es conceder créditos a prestatarios de menor calidad crediticia. Esta estrategia es aún más peligrosa si la entidad es un nuevo oferente de un producto o un entrante en un nuevo mercado regional. Los bancos que venden nuevos productos crediticios tendrán cierta tendencia a experimentar, inicialmente, una mayor morosidad en su nueva actividad, simplemente porque carecen de la experiencia necesaria. Los bancos que penetran en un mercado regional distinto estarán también sometidos a un cierto riesgo de selección adversa.

Las entidades establecidas dejarán que los clientes que presenten más riesgos dejen el banco, conservando a los mejores. El perfil de riesgo de un cliente solo se llega a conocer con el tiempo. La desventaja informativa de los nuevos participantes y su ansia de cuota de mercado pueden ser el origen de posteriores problemas de calidad en la cartera crediticia. Los problemas de agencia podrían impulsar la expansión del crédito, debido a que los gestores bancarios pueden centrarse más, en ocasiones, en ganar cuota de mercado que en la rentabilidad para los accionistas. Los gestores escasamente vigilados por los accionistas podrían estar dispuestos a incrementar el riesgo para obtener una mayor rentabilidad a corto plazo, lo que llevaría a un crecimiento excesivo del crédito, con el fin de maximizar su función de utilidad (4). Puede requerir mucho tiempo darse cuenta del peligro de estas estrategias arriesgadas, dado que los gestores bancarios pueden estar llevando a cabo prácticas de alisamiento de beneficios (5).

Los accionistas de bancos con niveles de solvencia muy bajos pueden verse tentados a incrementar el riesgo de crédito como «apuesta por la resurrección». Un caso más sutil de incentivos peligrosos aparece en las entidades que están experimentando un descenso lento pero constante de su valor de mercado (6).

(4) Gorton y Rosen (1995) muestran que, cuando los gestores bancarios reciben beneficios particulares del control de la entidad y no están perfectamente vigilados, asumirán riesgos excesivos, si la entidad no goza de buena salud.

(5) Fudenberg y Tirole (1995) analizan los fundamentos teóricos del alisamiento de beneficios. La literatura empírica ha confirmado ampliamente la existencia de tales prácticas entre los bancos.

(6) Keeley (1990) muestra cómo la desregulación del sector bancario americano provocó un aumento de la competencia, que erosionó el valor de mercado de los bancos, proporcionando incentivos a los gestores para emprender políticas más arriesgadas (mayor riesgo de crédito y menos capital). Salas y Saurina (1999a) encuentran resultados similares para la banca española.

Crockett (1997) señala que *“el aumento de la competencia puede fomentar la miopía de los gestores”*. Del mismo modo, el comportamiento gregario puede promover unas políticas crediticias demasiado arriesgadas, puesto que las penalizaciones por equivocarse en compañía son mucho más leves que las que se sufren por cometer errores en solitario. Varios factores adicionales podrían afectar al nivel de morosidad de los bancos. En primer lugar, la composición de la cartera crediticia desempeña un papel importante como indicador del perfil de riesgo de los bancos. En segundo lugar, las entidades ineficientes, que llevan a cabo una selección y un seguimiento insuficientes de los prestatarios, tendrán una cartera de baja calidad. En tercer lugar, el entorno competitivo global en el que operan los bancos podría afectar también al nivel de riesgo de crédito que la entidad está dispuesta a asumir.

La conclusión de que el crecimiento del crédito afecta a la morosidad con un desfase relativamente largo es motivo de preocupación para los supervisores como el Banco de España. Si los gestores bancarios están interesados en objetivos a corto plazo, no tomarán medidas adecuadas para limitar la exposición a medio plazo al riesgo de crédito. Dado que la expansión del crédito se produce, generalmente, durante períodos de bonanza económica y de extendido optimismo, se entiende lo difícil que es para los supervisores convencer a los gestores bancarios de la necesidad de ser cautos. Por otro lado, los gestores bancarios más conservadores se ven sometidos a fuertes presiones para actuar como sus colegas más arriesgados y obtener mayores beneficios a corto plazo (basados en un volumen de crédito más elevado y en unos perfiles de mayor riesgo de los prestatarios). Es natural que los supervisores procuren frenar este comportamiento gregario, que conduce a carteras de mayor riesgo. Una manera eficaz de conseguirlo puede ser mediante la constitución de provisiones para insolvencias.

Así pues, y después de esta extensa explicación, debemos clasificar la actuación de las Entidades Financieras ante la morosidad de acuerdo con lo que la misma (Entidad) puede hacer. Y ¿qué puede hacer la Entidad? En primer lugar puede:

1.A) CONTABILIZAR:

Dicha provisión pasa en primer lugar por la contabilización de la deuda, el cuadro que vemos a continuación detalla, a nivel contable, una estrategia tipo de contabilización y provisión de insolvencias:

Debe	Haber
Dotación a la provisión para insolvencias de créditos a corto plazo	Provisión para insolvencias de créditos a corto plazo
Provisión para insolvencias de créditos a corto plazo	Exceso de provisión para valores mobiliarios a corto plazo
Tesorería	Inversiones financieras a corto plazo
Provisión para insolvencias de créditos a corto plazo	Exceso de provisión para valores mobiliarios a corto plazo
Pérdidas de créditos a corto plazo	Inversiones financieras a corto plazo
Provisión para insolvencias de créditos a corto plazo	Exceso de provisión para valores mobiliarios a corto plazo

De este modo podemos observar como una Entidad provisionaría posibles insolvencias y las compensaría a final de año con las provisiones o con años posteriores.

En segundo lugar puede:

1.B) PREVENIR:

En este sentido encontramos dos mecanismos principales:

- BASILEA II:

En 1988, el Comité de Basilea, compuesto por los gobernadores de los bancos centrales de Alemania, Bélgica, Canadá, España, EE. UU., Francia, Italia, Japón, Luxemburgo, Holanda, el Reino Unido, Suecia y Suiza publicó el primero de los Acuerdos de Basilea, un conjunto de recomendaciones alrededor de una idea principal: la de establecer un techo para el valor de los créditos que puede conceder una entidad bancaria en función de su capital propio, que se fijó en 12,5 veces el valor de éste último.

Este acuerdo era una recomendación: cada uno de los países signatarios, así como cualquier otro país, quedaba libre de incorporarlo en su ordenamiento regulatorio con las modificaciones que considerase oportunas. Entró en vigor en más de cien países.

La principal limitación del acuerdo de Basilea I está relacionada con la definición de exposiciones de crédito, que ignoraba una dimensión esencial: la de la calidad crediticia y, por lo tanto, la diversa probabilidad de incumplimiento de los distintos prestatarios. Para superarla, el Comité de

Basilea propuso en 2004 un nuevo conjunto de recomendaciones. Éstas se apoyan en los siguientes tres pilares:

Pilar I: los requisitos mínimos de capital

Constituye el núcleo del acuerdo e incluye una serie de novedades con respecto al anterior: tiene en cuenta la calidad crediticia de los prestatarios y toma además en cuenta los riesgos de mercado y operacional. La norma de Basilea I, que exige fondos propios > 8% suma de la exposición crediticia

se reemplaza por fondos propios > 8% de (riesgo de crédito (85%) + riesgo de mercado (5%) + riesgo operacional (10%))

$$\text{RATIO DE CAPITAL} = \frac{\text{RRPP}}{\text{R. Mdo.} + \text{R. Crédito} + \text{R. Operacional}} \geq 8\%$$

El riesgo de crédito se calcula a través de tres componentes fundamentales:

PD, o probabilidad de incumplimiento

LGD, o pérdida en el momento de incumplimiento

EAD, o exposición en el momento del incumplimiento

Habida cuenta de la existencia de bancos con distintos niveles de sofisticación, el acuerdo propone distintos métodos para el cálculo del riesgo crediticio. En el método estándar, la PD y la LGD se calculan implícitamente a través de las calificaciones de riesgo crediticio publicadas por empresas especializadas utilizando una serie de baremos. En cambio, los bancos más sofisticados pueden, bajo cierto número de condiciones, pueden optar por el método avanzado, que les permite utilizar sus propios mecanismos de evaluación del riesgo y realizar sus propias estimaciones. Existe un método alternativo e intermedio en el que los bancos pueden estimar la PD, el parámetro de riesgo más básico, y utilizar en cambio valores precalculados por el regulador para la LGD.

Hasta la fecha, muchas entidades bancarias gestionaban su riesgo crediticio en función de la pérdida esperada, $EL = PD \times LGD \times EAD$, que determinaba su nivel de provisiones frente a incumplimientos. La nueva normativa establece una nueva medida, el RWA, que se fija no en la media sino en una cuantía elevada de la distribución de pérdida estimada a través de una aproximación basada en la distribución normal.

El riesgo de crédito se cuantifica entonces como la suma de los RWA correspondientes a cada una de las exposiciones que conforman el activo de la entidad.

Hay que advertir un *caveat* en esta estimación del riesgo crediticio: que ignora la estructura de correlación probabilística entre las diversas exposiciones.

Pilar II: el proceso de supervisión de la gestión de los fondos propios

Los organismos supervisores nacionales están capacitados para incrementar el nivel de prudencia exigido a los bancos bajo su jurisdicción. Además, deben validar tanto los métodos estadísticos empleados para calcular los parámetros exigidos en el primer pilar como la suficiencia de los niveles de fondos propios para hacer frente a una crisis económica, pudiendo obligar a las entidades a incrementarlos en función de los resultados.

Para poder validar los métodos estadísticos, los bancos estarán obligados a almacenar datos de información crediticia durante periodos largos, de 5 a 7 años y a garantizar su adecuada auditoria.

Pilar III : la disciplina de mercado

El acuerdo establece normas de transparencia y define la información acerca de su posición crediticia y nivel de riesgo a los mercados financieros. El objetivo es:

- 1) La generalización de las buenas prácticas bancarias y su homogeneización internacional.
- 2) La reconciliación de los puntos de vista financiero, contable y de la gestión del riesgo sobre la base de la información acumulada por las entidades.
- 3) La transparencia financiera a través de la homogeneización de los informes de riesgo publicados por los bancos.

Así pues, el calendario de implantación en la UE fue el siguiente:

Para los países miembros de la Unión Europea, el calendario de implantación fue:

26 junio de 2004: Publicación de las recomendaciones de Basilea II

1 enero de 2006: Las entidades bancarias comienzan a calcular en paralelo los ratios exigidos por Basilea I y II

14 junio de 2006: Adopción de la normativa europea, CRD, que transpone la norma internacional

1 enero de 2007: Entrada en vigor de la normativa europea para el método estándar

1 enero de 2008: Entrada en vigor de la normativa europea para el método avanzado

El segundo mecanismo de prevención es el:

- **VAR (Value At Risk):**

Es la pérdida máxima esperada en una determinada probabilidad y se define como el nivel de confianza, a lo largo de un período determinado de tiempo. Aunque VaR es un concepto muy general que tiene amplias aplicaciones, es más comúnmente utilizado por las empresas de seguridad o bancos de inversión para medir el riesgo de mercado de sus carteras de activos (valor de mercado en situación de riesgo). El VaR se aplica ampliamente en las finanzas para la gestión cuantitativa de muchos tipos de riesgo. VaR no da ninguna información sobre la severidad de la pérdida esperada. Otras medidas de riesgo incluyen la volatilidad / desviación estándar, semivarianza (o riesgo) y déficit previsto.

En realidad el VaR no es un cálculo, sino un concepto. El VaR es un dato de pérdidas potenciales en circunstancias normales. Es el límite de pérdidas potenciales de un periodo temporal determinado (por ejemplo en un día) que está incluido en un porcentaje determinado de las ocasiones (habitualmente el 95%). Este porcentaje se corresponde estadísticamente con el intervalo de confianza.

La forma de medición de este concepto puede variar, y de hecho varía. Además de que el VaR puede referirse a un día o a una semana, o tener distintos intervalos de confianza, la forma en la que se calcula estadísticamente este dato varía.

Supongamos que calculamos el VaR como medida del riesgo de pérdidas potenciales en un 95% de los casos. Podríamos estimar las pérdidas de distintas formas:

- Simulaciones de evoluciones futuras: Se simulan posibles evoluciones del valor o de la cartera de valores. Según los datos obtenidos en la simulación de la evolución del valor de mercado se obtiene el punto en el que se dividen las pérdidas entre el 95% de los casos y el 5% restante.

Entre los problemas de esta aproximación se encuentra cómo simular la evolución futura. Uno de los métodos más empleados en simulación es el de Montecarlo.

Lógicamente, los datos basados en proyecciones futuras, como Montecarlo, requieren una potencia de cálculo muy superior.

- Datos históricos - VaR no paramétrico: Calculamos durante varios años las pérdidas reales de un valor o de una cartera y obtenemos el nivel de pérdida que separa el 95% de los casos. Podríamos suponer un comportamiento futuro si no idéntico sí, al menos, en un orden de magnitud similar que en el pasado. En este caso estamos suponiendo que la evolución pasada permite extrapolar una evolución futura similar, lo cual no tiene por qué ser cierto, dados los

ciclos de mercado. Por otro lado, esta aproximación requiere importantes cálculos para desarrollarla.

- Datos históricos - VaR paramétrico: El cálculo del VaR frecuentemente se realiza basándose en cálculos estadísticos en línea con la teoría de carteras formulada en los años 50 por Markowitz. Supondríamos que las pérdidas y beneficios diarios de un valor se distribuyen de acuerdo a la distribución estadística conocida como normal. Esta simplificación permitió un importante avance de la teoría de carteras, y es muy empleada en cálculos estadísticos financieros.

Incluso, a diferencia de la teoría de carteras, en el cálculo del VaR se emplean distintas distribuciones estadísticas, no necesariamente la normal.

Finalmente, debemos añadir que el VaR permite una medida homogénea del riesgo asumido. En este sentido, agrega todos los factores de riesgo operacional ofreciendo un único dato que es comparable. Podemos, por tanto, comparar el riesgo de una cartera de valores del Nasdaq con el riesgo de una cartera de bonos alemanes.

1. C CURAR

Las entidades financieras tienen la necesidad de gestionar la morosidad una vez ésta ya es aparentemente insalvable. Parece obvio que la primera de las vías sea la de la negociación y el intento de resolver el conflicto por la vía amistosa renegociando plazos, garantías o condiciones. No obstante, una vez esta vía ha sido ya descartada, las Entidades optan por iniciar una fase que comienza por la recepción del expediente y que se desglosa de la siguiente manera:



La autorización o denegación viene a su vez determinada de la siguiente forma:

El expediente que se recibe llega con los bloqueos insertados, que se dan de alta según se indica a continuación:

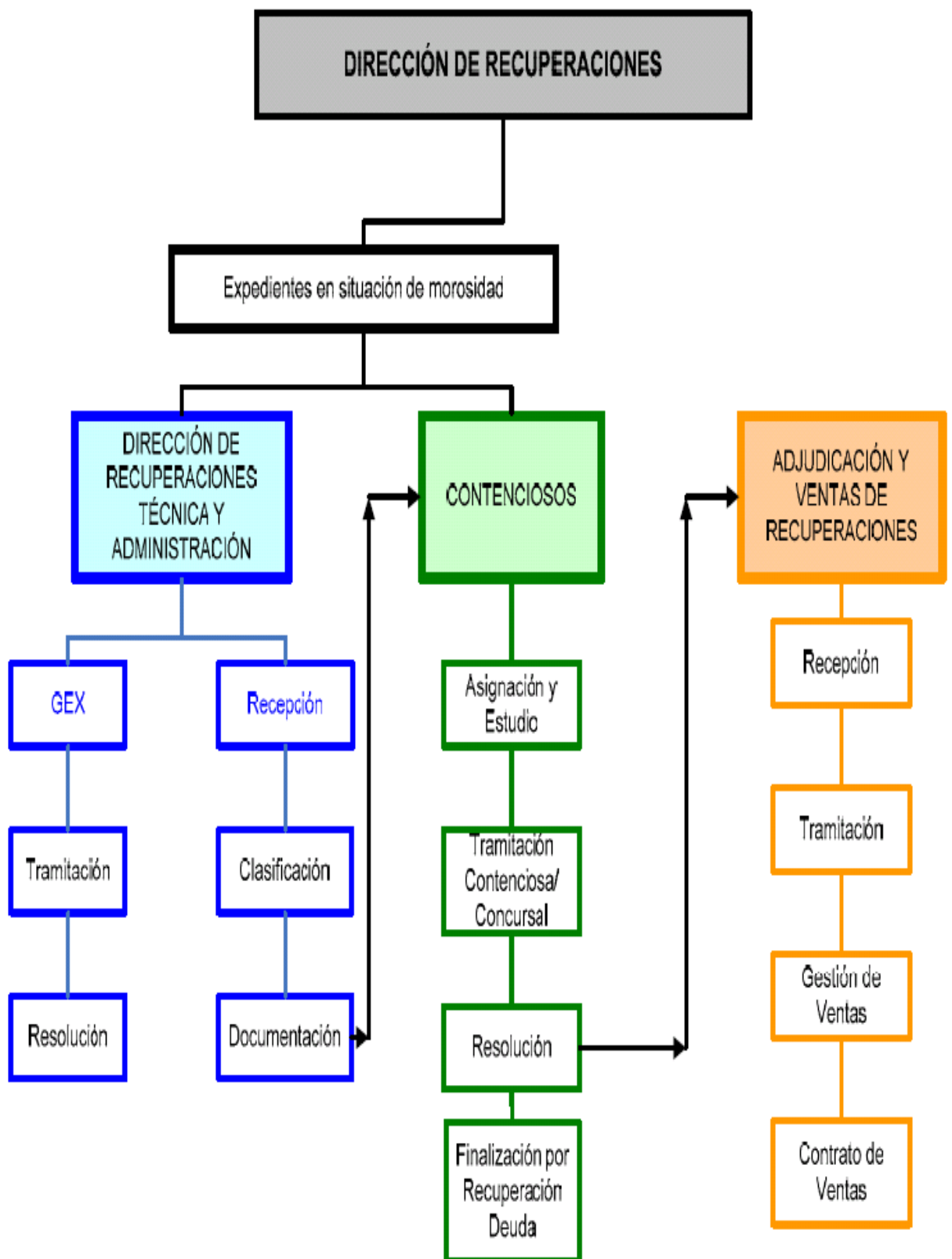
- Expedientes con Saldo D < 2.000 Euros: Alta bloqueo cuando el analista de riesgo da conformidad.
- Expedientes con Saldo D > 2.000 Euros: Alta bloqueo autorizado por Riesgos.

Al autorizar la entrada del expediente y para proceder a su preparación inicial, se solicitarán los informes y fichas indicados en el gráfico anterior, los cuales serán utilizados para estudio de los antecedentes y situación, y definir actuaciones a seguir. Existen dos motivos para no autorizar la entrada de un expediente a Recuperaciones, que son:

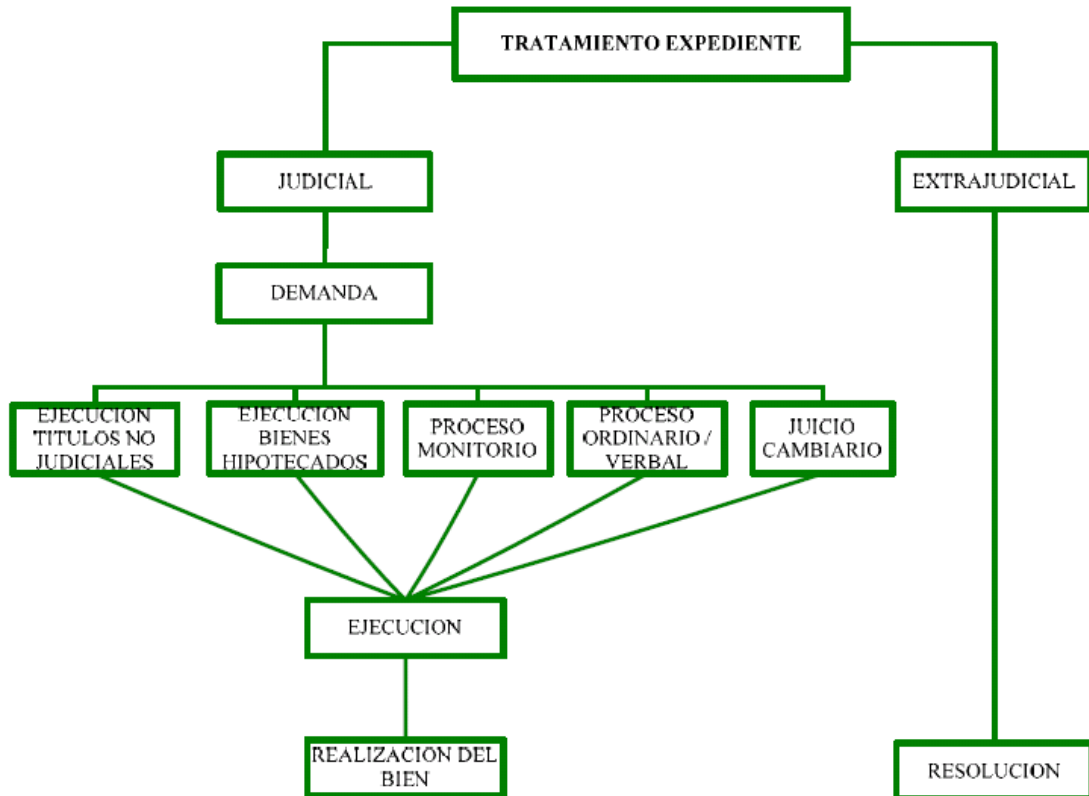
- a) Solicitud de devolución por parte de Riesgos, por reconducción de la deuda inicial, o por cualquier otro motivo.
- b) Tras una revisión inicial por parte de la Unidad de Administración, se detecta que la deuda está constituida por conceptos cuyo cargo no procede, o bien no son gestionables desde Recuperaciones.

En el caso b), para poder obtener la documentación necesaria para determinar que el expediente no debe ser tratado por Recuperaciones, se autorizará su entrada en la Dirección, para análisis, posterior finiquito y devolución del mismo.

De hecho, el esquema global tendría esta forma:

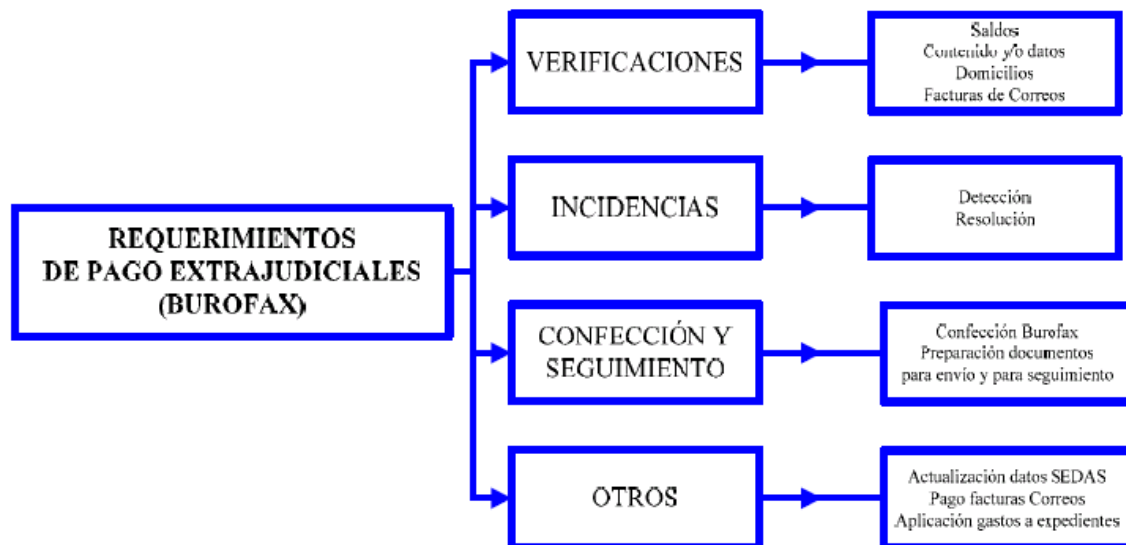


Lo importante es aclarar que siempre y en todo caso, los expedientes de morosos pueden ser tratados de forma judicial o extrajudicial, tal y como veremos a continuación:



- **REQUERIMIENTO EXTRAJUDICIAL**

En cuanto a los requerimientos de pago, una vez liquidadas las operaciones y concretado el saldo deudor a reclamar, paralelamente, en su caso, a la intervención notarial de la certificación de saldo expedida, y previa conformidad notarial a la liquidación practicada, se remiten los burofax de reclamación extrajudicial a las personas vinculadas al título / contrato en virtud del cual se acredita el importe a reclamar.



Los pasos a seguir, los que a continuación se indican:

- Verificación de los saldos deudores en cuenta, respecto de los saldos certificados. A fin de detectar posibles variaciones en los mismos, producidas por pagos a cuenta posteriores al cierre, o bien incidencias que se hayan producido y deban gestionarse.
- En caso de haber detectado alguna incidencia, a resultas de la verificación efectuada según el punto anterior, deberá procederse a la resolución de la misma.
- Verificación de domicilios que se encuentren en el expediente, correspondientes a las personas vinculadas con las deudas a reclamar. El/los domicilio/s al que remitir los burofax será:
 - El domicilio designado para ello en el título a reclamar.
 - El domicilio que consta en el aplicativo SIBIS.
- Confección del/de los burofax, a través del aplicativo SEDAS y tras efectuar las operaciones informáticas necesarias para proceder a ello.
- Verificación del contenido de los burofax: tipo de póliza, fechas de formalización del título y cierre de la cuenta, saldo, personas, domicilio, cláusulas citadas y coherencia del texto en general, respecto del a persona a quién se remite, ya que el mismo variará en función de si se remite al titular del crédito, o bien a un fiador, etc.
- Preparación de originales para su envío a correos, a través de la Dirección de Correspondencia.
- Preparación y control de copias en Recuperaciones, para control y seguimiento de los certificados que Correos nos debe entregar, así como de los acuses de recibo que igualmente debemos recibir.

- Actualización en SEDAS de la situación del expediente.

Una vez obra en nuestro poder, toda la documentación relativa al requerimiento de pago extrajudicial (burofax), se procede a la entrega del expediente físico al abogado asignado para su gestión. A su vez, y respecto de las facturas que remite Correos, por el envío de burofax, debemos proceder a su:

- Revisión para conformidad.
- Autorización al pago.
- Contabilización del abono.
- Aplicación del cargo al expediente y procedimiento al que corresponda.

Procede efectuar dicho tratamiento extrajudicial en el supuesto que deba realizarse una garantía prendaria. Una vez certificado el saldo, intervenido por notario y en su caso requerido el deudor, se procede a aplicar la pignoración. Si se cubre la totalidad del saldo deudor se archiva el expediente.

Si el saldo acreedor no cubre la totalidad de la deuda y hay bienes susceptibles de embargo se procederá a darle tratamiento judicial, interponiéndose la correspondiente demanda. Si no hay bienes susceptibles de embargo se procederá al archivo del mismo, con traspaso a GEX.

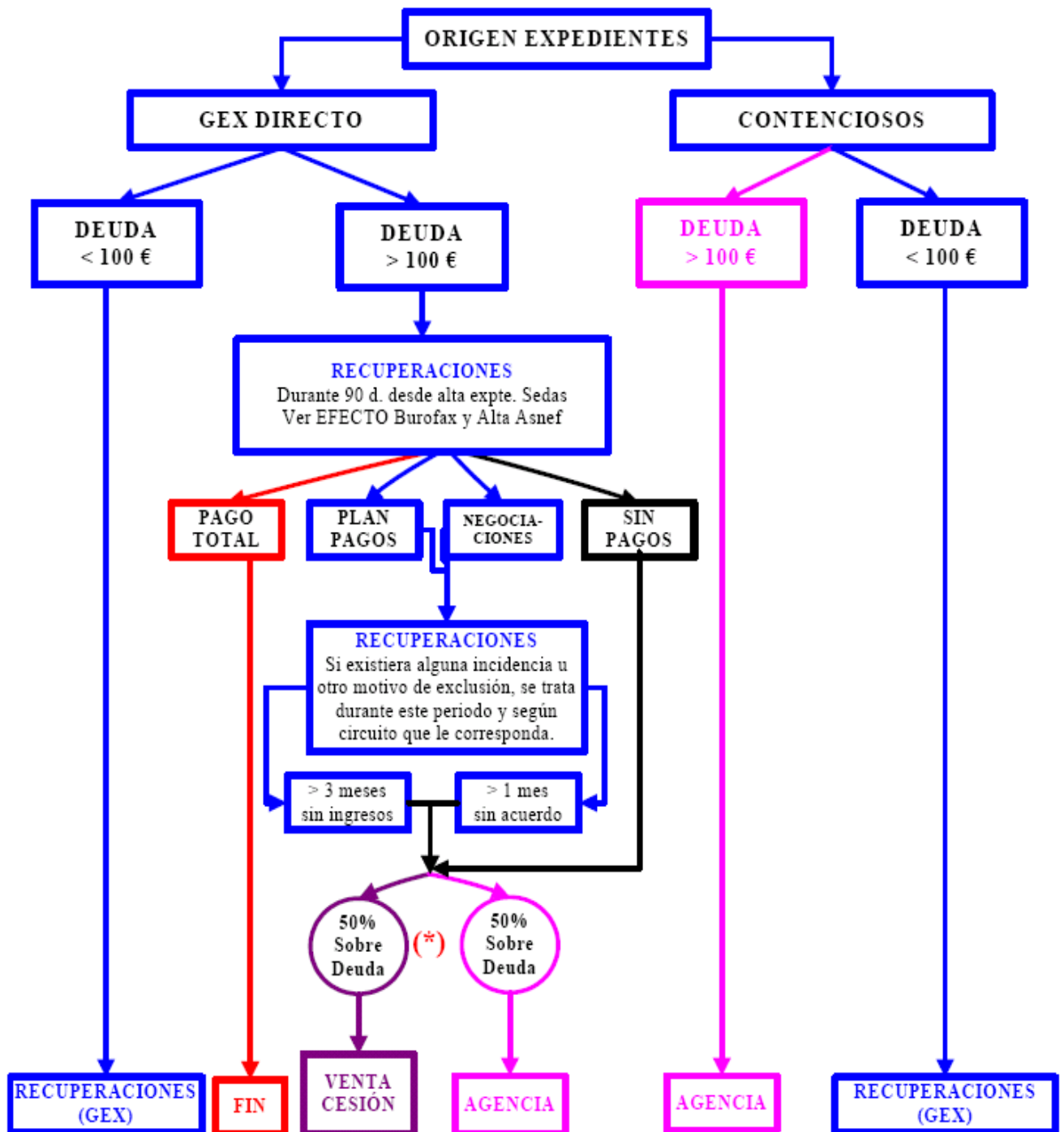
Bajo este concepto se clasifican los siguientes expedientes:

- a) Saldo deudor inicial < 100 Euros.
- b) Saldo deudor inicial > 100 Euros < 2.000 Euros.
- c) Saldo deudor inicial > 2.000 Euros < 4.000 Euros, sin título ejecutivo.
- d) Saldo deudor inicial > 4.000 Euros e < 30.000 Euros, con o sin título ejecutivo pero sin bienes.

Estos expedientes no serán gestionados judicialmente, salvo en caso de que varíe la situación patrimonial de los titulares y/o fiadores en expedientes del apartado d) y se considere viable la recuperación de la deuda mediante su ejecución judicial, normalmente en el que se procederá su traspaso a contenciosos, al igual que en el caso de que se iniciará un procedimiento concursal. En este sentido, se revisará con cierta frecuencia la posibilidad que haya cambiado la situación patrimonial de un deudor.

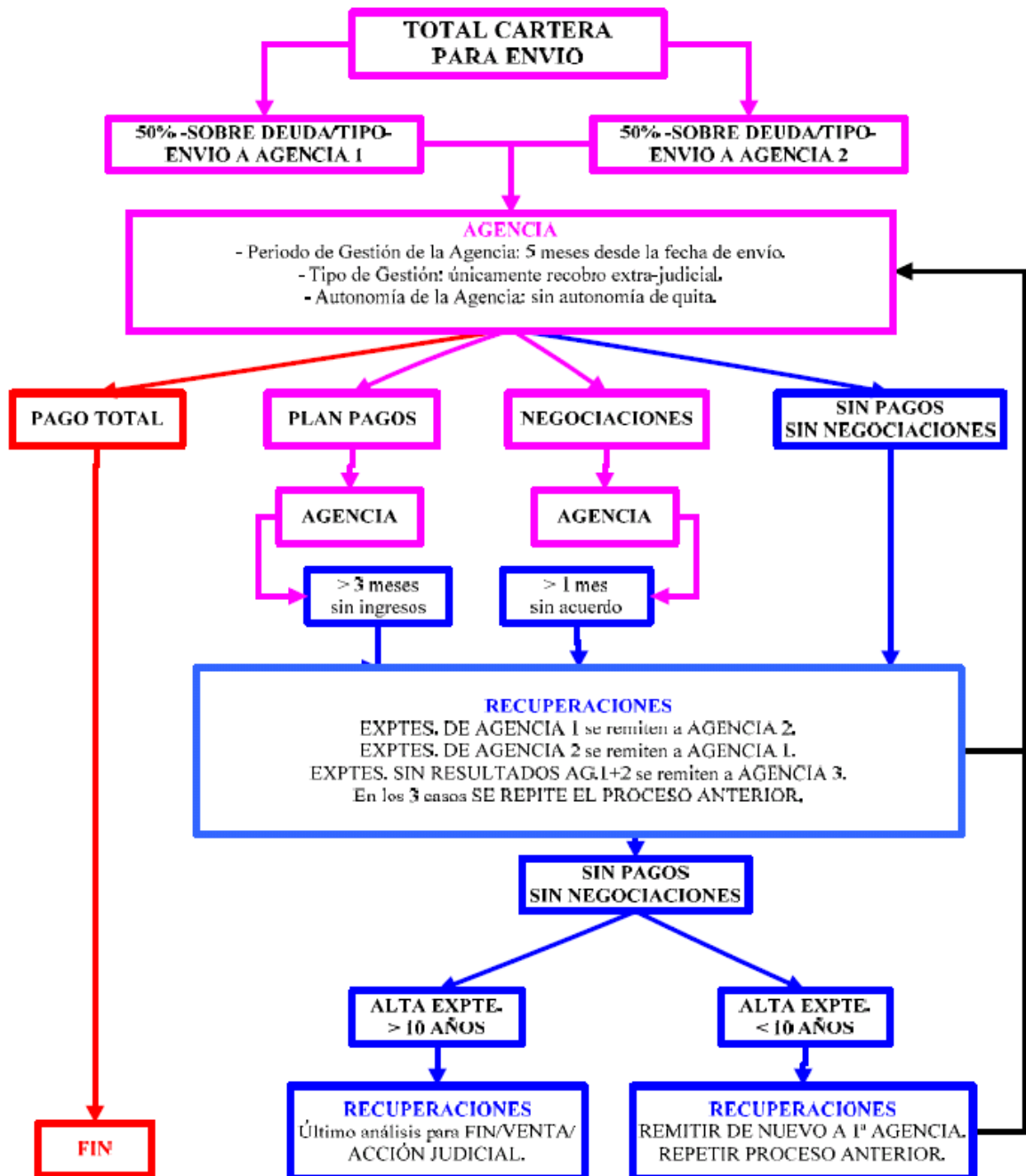
Una vez ya se ha hecho la solicitud por burofax, los expedientes son tratados directamente por la Entidad (GEX : o gestión de expedientes del año en curso) o bien por Agencias Externas:

Gestión Expedientes Entrada Año en Curso



En el caso de las Agencias Externas el esquema es el siguiente:

Gestión Expedientes para envío a Agencia Externa



- **REQUERIMIENTOS CONTENCIOSOS**

Se clasificarán bajo este concepto los siguientes expedientes:

a) Saldo deudor inicial > 2.000 Euros, con título ejecutivo y bienes contra los que actuar judicialmente.

Si una vez finalizadas las actuaciones correspondientes a su tratamiento contencioso, no hubiera sido posible la recuperación de la deuda acreditada, se procederá su traspaso a GEX. Cabe la posibilidad que se genere trámite concursal una vez iniciado el expediente contencioso.

- **REQUERIMIENTOS CONCURSALES**

Se clasificarán bajo este concepto, los expedientes que se hallen inmersos en un procedimiento concursal, con comunicación a través de los siguientes canales:

a) Información directa de la oficina.

b) Información facilitada por Riesgos.

c) Información extraída de fuentes externas: BOE, Informa...

d) A través del propio cliente.

Paralelamente a la tramitación del expediente concursal, puede existir actuación judicial (contencioso) contra los garantes. Finalizado el procedimiento concursal y el contencioso (si lo hubiere), y según el resultado de los mismos, podría interesar su traspaso a GEX. Tanto los Leasings, como los Rentings y Factorings, pueden corresponder a cualquiera de los tres grupos principales.

En todos estos casos, el **TRATAMIENTO JUDICIAL** es el siguiente:

A. Interposición de la demanda.

Recibido el expediente por Contenciosos se revisa la documentación, y en función de la misma se redacta la demanda. Se determina el partido judicial y los bienes a embargar, se elige el procurador, se solicitan las tasas judiciales, y en su caso, la comunicación al Colegio de Abogados correspondiente. Confeccionada la demanda y firmada por el abogado se envía al procurador para su presentación en el juzgado. Este nos da traslado de las resoluciones judiciales y presenta en el juzgado los escritos que le indicamos.

En el supuesto que la demanda se envíe a un abogado externo, se efectúa la hoja de encargo profesional y una vez revisada la documentación se le envía a fin de que confeccione el escrito de demanda.

B. Tipos de demanda

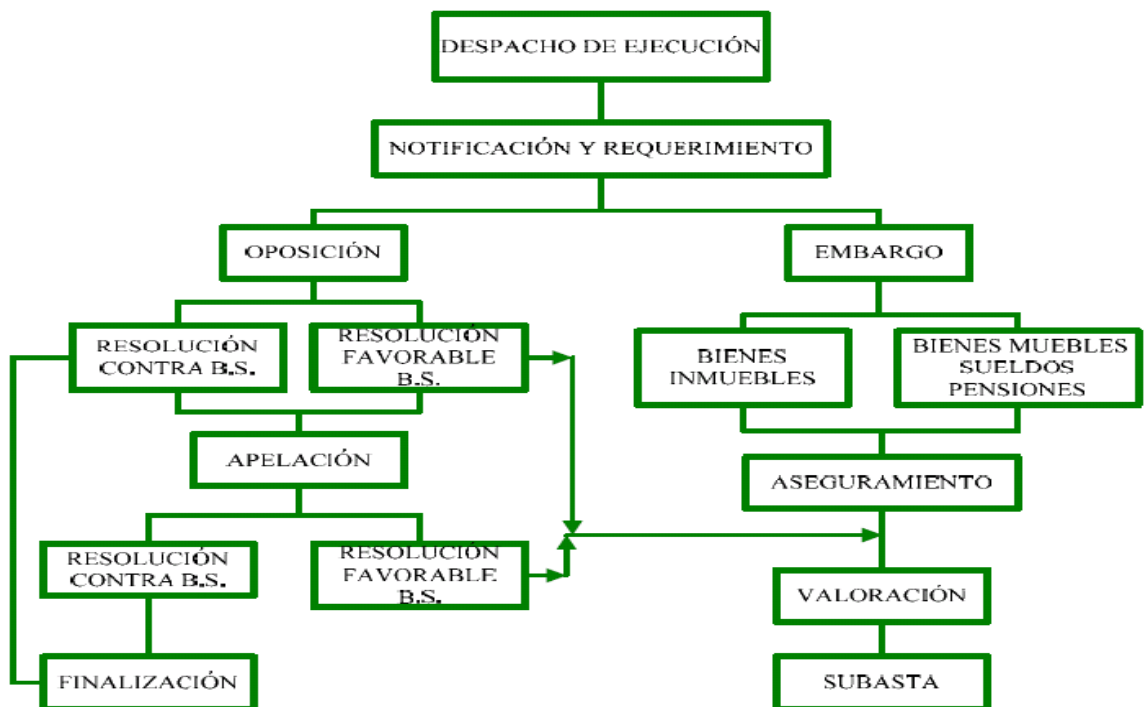
B.a) Ejecución de bienes hipotecados.



Este tipo de demandas se interponen básicamente en reclamación de préstamos hipotecarios, aunque en ocasiones podemos encontrar otro tipo de hipotecas, como las de máximo o las unilaterales.

B.b) Ejecución de títulos no judiciales.

Ejecución Forzosa



La mayoría de las demandas iniciadas en contenciosos se interponen en base a títulos intervenidos por notarios, como pólizas de crédito, pólizas de préstamo, pólizas de afianzamiento, leasing, etc.

B.c) Procesos monitorios.

Es un proceso basado en una petición inicial para reclamar una deuda dineraria vencida, exigible y determinada que no exceda de los 30.050,60 euros.

Se utiliza este proceso cuando no disponemos de título ejecutivo extrajudicial, es decir, póliza intervenida por notario, escritura pública, letra de cambio, cheque o pagaré. Una vez obtenida sentencia firme iniciamos la ejecución. En caso de oposición la L.E.C. nos remite al procedimiento ordinario correspondiente.

B.d) Procesos declarativos (ordinario / verbal).

Se acude a estos procesos para reclamar:

B.d.1) Leasing inmobiliario.

Se interpone la demanda a fin de obtener una sentencia que resuelva el contrato, condene a la entrega de la posesión, y al pago las cuotas atrasadas y la indemnización pactada. Una vez obtenida la sentencia firme, se remite expediente a Adjudicaciones y Ventas para la gestión del inmueble, y respecto a la reclamación dineraria se continúa con la tramitación contenciosa.

B.d.2) Renting.

Se interpone la demanda en el supuesto que se reclamen las cuotas pendientes e indemnización pactada y devolución del vehículo. Una vez obtenida la sentencia firme, se procede como en el leasing inmobiliario.

B.d.3) Deudas sin títulos ejecutivos y que superen los 30.050,60 euros.

B.e) Juicio cambiario.

Es el procedimiento seguido para la ejecución de letras de cambio, cheques o pagarés, siempre y cuando reúnan los requisitos establecidos por la Ley Cambiaria y del Cheque.

Se efectúa un estudio para determinar contra qué obligados cambiarios se interpone la demanda (librador, librado aceptante, avalista, firmante de pagaré o cheque y endosante) ya que en función del demandado varía el plazo de prescripción para iniciar el procedimiento.

- **EJECUCIÓN**

Una vez admitida a trámite la demanda se requiere de pago a los demandados y se notifica la misma. En algunos supuestos será necesaria la asistencia del abogado en las vistas señaladas por el Juzgado.

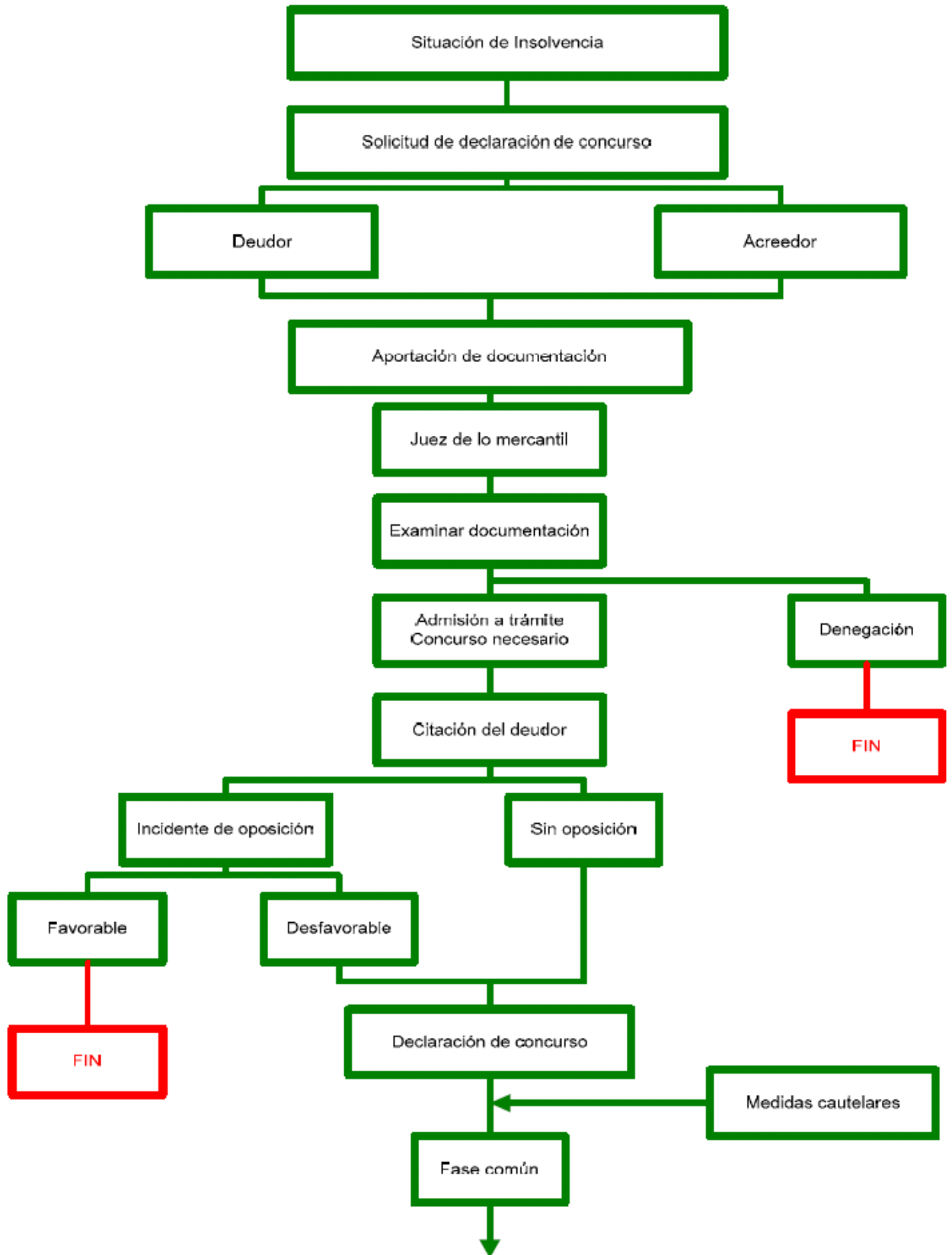
El proceso de ejecución de bienes hipotecarios es más reducido porque la carga ya está inscrita en el Registro de la Propiedad y fijado el tipo para la subasta. En el resto de ejecuciones de títulos extrajudiciales o judiciales deben embargarse bienes a la mayor brevedad. Básicamente los bienes a embargar son:

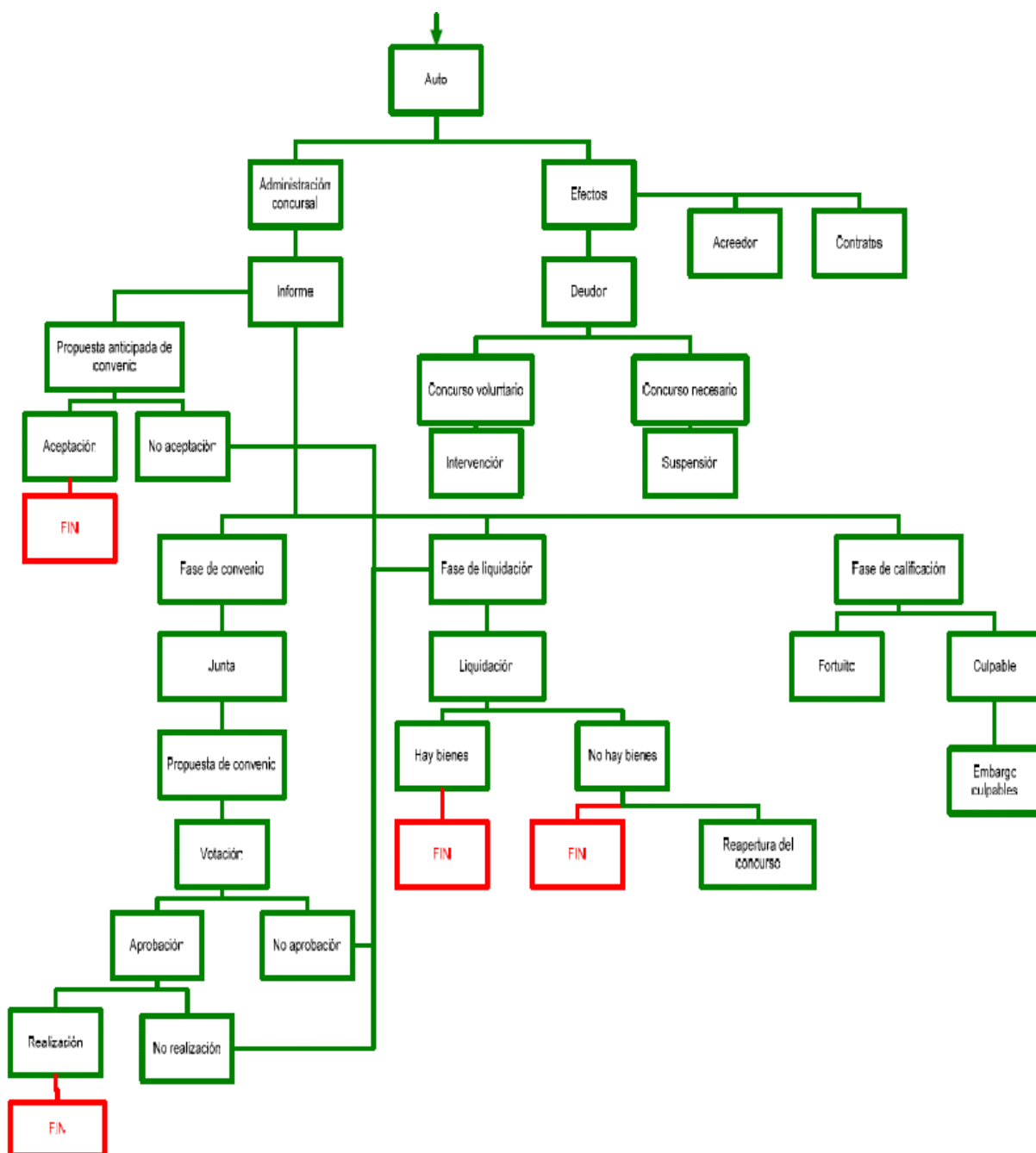
- Bienes inmuebles: se solicita prórroga del embargo en el momento que corresponda para evitar su caducidad. Previo a la subasta del bien, éste se perita judicialmente para fijar el tipo de subasta deduciendo el valor de las cargas previas.
- Sueldos, pensiones y otras prestaciones: recibimos periódicamente a través del juzgado los importes que corresponden en base al art. 607 de la LEC.

Una vez cobrado el principal se liquidan los intereses y se tasan las costas judicialmente, y en el supuesto de que no sean satisfechas por los deudores, volvería a iniciarse una nueva ejecución en reclamación de estos conceptos.

CONCURSALES

El concurso puede ser voluntario, cuando lo solicita el mismo deudor, o necesario, cuando lo insta un acreedor.





CONOCIMIENTO DE LA SITUACIÓN CONCURSAL.

Desde Administración se consulta diariamente el BOE y otras fuentes externas en busca de la publicación de situaciones concursales, debiendo confirmar directamente con el juzgado mercantil la situación concursal de nuestro cliente.

En ocasiones la primera noticia oficial que recibimos del concurso es el escrito de los administradores concursales, que nos comunican esta circunstancia y nos emplazan a que

comuniemos nuestra situación crediticia aportando una determinada documentación al Juzgado.

REACTIVACIONES

Aunque pueden reactivarse todos los créditos y préstamos de mutuo acuerdo, una vez interpuesta demanda judicial, el deudor tiene la posibilidad según dispone el artículo 693 LEC, de reactivar el préstamo hipotecario sobre la vivienda habitual, por una sola vez sin el consentimiento del ejecutante.

Es importante que quede constancia de que el deudor se acoge a ello, para evitar una nueva reactivación en el caso de que se vuelva a impagar el préstamo. Una vez contabilizados los importes correspondientes, comunicamos a Dirección de Préstamos la situación del préstamo, les devolvemos la póliza o escritura original, cancelamos bloqueos y archivamos el expediente.

CESIONES DE CRÉDITO

Mediante esta figura la Entidad Financiera puede recibir la propuesta de un tercero para la cesión del crédito de uno o varios expedientes, lo que dará lugar al estudio de la situación procesal y contable de los mismos (importes reclamados, embargos practicados, valor de los bienes, perspectivas de cobro, antigüedad). Debemos conocer también los motivos y las pretensiones del ofertante para evitar vengamos inmerso posteriormente en reclamaciones civiles o penales de los deudores. Debe prepararse un informe que trasladaremos a Dirección para su autorización, procediéndose en su caso a la formalización de la escritura. El cesionario no tiene derecho de votar en la Junta de Acreedores.

2) IMPACTO EN LAS FAMILIAS

Lo que parece más razonable en este punto es que comentemos la reacción de las familias fruto de la crisis económica que generalmente es la que puede derivar en impago generalizado. El resentimiento de las familias y la economía doméstica parece evidente y más aún considerando casos particulares de depresión, abatimiento, tristeza, pesimismo entre otros, derivados precisamente de esta sensación de crisis que lleva (aunque también los cambios personales: desempleo, separación...) a la pérdida de poder adquisitivo, la reducción de salarios y precios de inmuebles con la consecuente pérdida de garantías para las Entidades. Todo ello puede llevar y

desgraciadamente está llevando a la incapacidad de pago de las familias y a la posterior entrada en mora.

Para muchas familias, afrontar todos sus gastos y llegar a fin de mes representa un quebradero de cabeza. No sólo el coste de vida ha aumentado (los alimentos subieron un 7% en abril de 2008), sino que el fenómeno se ha visto agravado por el incremento del paro y la imparable ascensión del Euribor que ha provocado una situación límite en muchos hogares que reintegran mensualmente un préstamo hipotecario. El Banco de España ha constatado que el nivel de endeudamiento de los hogares ha crecido durante los últimos años, y que lo ha hecho considerablemente más que sus activos. Es decir, los hogares deben más de lo que ganan y gastan más de lo que se tienen. Las estadísticas reflejan un espectacular aumento del endeudamiento de los hogares, que ha pasado de 176.350 millones de euros en el año 1994 a 887.500 millones de euros a mediados del 2008. Sólo la deuda hipotecaria de las familias alcanzó los 657.189 millones de euros en el primer trimestre del año. Se trata de una cifra récord, a pesar de que su ritmo de crecimiento, del 11,2% -el menor de los últimos cinco años-, mantenga la senda de desaceleración iniciada en 2006. Según los últimos datos disponibles, correspondientes a 2007, el esfuerzo de los hogares para financiar la compra de una vivienda se sitúa en el 46,2% de su renta bruta disponible, 3,5 puntos más que al cierre de 2006, la cifra más alta de toda la serie histórica.

El excesivo endeudamiento de las familias –el 78% ha solicitado un préstamo en algún momento y el 54% tiene algún tipo de deuda viva – sumado al aumento de los costes de la vida, ha provocado en muchos hogares el “síndrome de la cuarta semana”, que consiste en que el dinero no alcanza para pasar la última semana del mes. Las familias están endeudadas hasta las cejas, más del 60% tiene dificultades para llegar a final de mes y el 25% de los ciudadanos tiene muchos problemas para pagar sus gastos cotidianos. El empeoramiento de la situación se puede verificar comparando las estadísticas de 2008 con las del año 2001, cuando el porcentaje de familias en situación precaria era sólo del 51%.

Todo ello conllevará sensaciones tales como la de fracaso personal, tristeza, depresión, ansiedad...

La tristeza es una emoción que siempre trae aparejada la idea de pesar. Ha sido perfectamente estudiada, siendo de un modo principal los primeros observadores de ella, eclesiásticos y monjes, entre los que podríamos citar a san Francisco de Asís. Ha quedado clásica la regla dada por san Francisco para llegar a la alegría. El santo decía: "no hay que confesarse de la tristeza, porque eso es malo, produce una depresión del espíritu que a su vez llega a la morosidad"

(morositas). Así como hay personas tristes por naturaleza, existen enfermos de mal humor por temperamento y situaciones que pueden conducir a ella como puede ser la de insolvencia.

Lo que está claro es que la crisis económica no afecta solo a nuestro bolsillo. La idea de crisis provoca en nosotros sensaciones de incertidumbre por la falta de información, ya que realmente no sabemos cómo y en qué nos va afectar. Del mismo modo, el individuo reacciona igual ante la idea de que una crisis es inminente como a la propia crisis en sí. Los medios de comunicación provocan primero la idea de crisis, acto seguido la recibe el individuo de forma que empieza a ahorrar, a revisar sus cuentas y a vigilar minuciosamente lo que gasta.

En estos momentos, uno debe valorar lo que gasta y cómo lo gasta. Muchas veces la idea de si seremos capaces de sobrellevar esta crisis se convierte en el eje principal de nuestras vidas, provocando un estrés desmesurado debido al terror y el miedo inducido por la gran alarma social.

Si hacemos la valoración de ingresos y gastos de nuestra familia, una de las primeras cosas que tendemos a recortar son los gastos dirigidos al ocio, ya que consideramos que estos son secundarios. Pero desde un punto de vista del bienestar y calidad de vida del individuo, carecer de tiempo de ocio provoca en nosotros un gran malestar, que junto al estrés provocado por la incertidumbre de nuestro futuro económico, afecta directamente a nuestra forma de vida y nuestro estado psicológico y emocional, llegando a veces a patologías más graves como la apatía, la ansiedad y la depresión producidas por el desbordamiento diario y la continua rutina en nuestras vidas.

Ante esta coyuntura, debemos:

1. Conservar la calma. Hay que ser previsores, no adelantar acontecimientos que nos pueden llevar a sentimientos de desesperación excesivos y falta de autocontrol.
2. No crear alarma. La alarma nos lleva al descontrol y evita que seamos capaces de buscar soluciones.
3. Organizar los gastos y los ingresos. Como ser social el individuo necesita también desarrollar actividades de ocio que le ayuden a mantener su bienestar. Por ejemplo podemos salir a cenar a un sitio más barato, ir sólo una vez al cine al mes o buscar actividades de ocio al aire libre, más baratas, y que producen sensaciones de bienestar, ya que no tenemos el lastre de un alto gasto sobre nosotros.

En toda crisis se producen cambios, pero debemos recordar que no sólo debemos vigilar nuestro bolsillo sino que también debemos estar en una predisposición psicológica y emocional adecuada para poder afrontarla correctamente.

3) IMPACTO EN LOS BANCOS CENTRALES

No existe armonización de las normas de clasificación de activos a escala internacional. La definición de activos dudosos o morosos varía entre los distintos países. En algunos de ellos, se permite a los gestores bancarios y/o auditores externos fijar el volumen de créditos morosos, en lugar de definir los activos dudosos. En otros, las autoridades reguladoras establecen una definición precisa de los activos dudosos. Sin embargo, incluso en este último grupo de países, los criterios de clasificación de activos difieren. Para clasificar un crédito como moroso, un plazo de noventa días desde el impago es práctica común, pero algunos países utilizan otros plazos, según la clase de crédito.

Algunas normas nacionales clasifican como dudosos los créditos que, aunque no vencidos, ya muestran señales de una probabilidad de reembolso muy baja. Las diferencias entre países aumentan si se consideran las normas y prácticas de dotación de provisiones para insolvencias. Existen provisiones específicas y genéricas con distintos requisitos en cada país. En algunos casos, la dotación de estas provisiones es fijada por las autoridades reguladoras y, en otros, se deja a la discrecionalidad de los gestores bancarios (y a la revisión por los auditores externos) (7). Por otro lado, hay también grandes diferencias en el tratamiento fiscal de las provisiones para insolvencias. Existe un contraste entre los considerables esfuerzos realizados para armonizar las exigencias de recursos propios a escala internacional y la falta de tal armonización en la clasificación y provisión de activos. Esta cuestión es importante, dado que algunas ratios de capital aparentemente seguras pueden desplomarse bruscamente en una crisis bancaria, si la cartera crediticia no se ha clasificado y provisionado adecuadamente. España tiene un marco normativo muy detallado, que limita la discrecionalidad de los gestores bancarios en cuanto a clasificación de activos y dotación de provisiones para insolvencias, cuyo rigor es comprobado cuidadosamente en el curso de las inspecciones in situ realizadas periódicamente por el Banco de España.

La normativa española tradicional distingue entre **provisiones específicas** y **genéricas**. Recientemente se ha creado una tercera categoría de provisiones, denominada **provisión estadística**.

- La provisión específica tiene por objeto cubrir los activos dudosos, la provisión genérica es un porcentaje fijo de la inversión crediticia y la
- Provisión estadística se constituye para cubrir las pérdidas esperadas.

Cabe destacar que las provisiones específicas y parte de las genéricas reciben el tratamiento de gasto fiscalmente deducible. En España la provisión para insolvencias muestra un fuerte comportamiento cíclico: la ratio de provisiones en relación con el crédito total desciende durante los períodos de crecimiento económico y se eleva considerablemente durante las fases recesivas.

Desde 1994, la ratio de provisiones ha disminuido de forma constante, hasta alcanzar un mínimo histórico en el año 2001, como consecuencia de la expansión económica y del acusado descenso de la morosidad. Al mismo tiempo, el crédito ha experimentado fuertes tasas de crecimiento en los dos o tres últimos años. Dada la relación positiva (aunque con un notable desfase) existente entre crecimiento del crédito y morosidad, esta evolución es preocupante. En la fase contractiva, el aumento de activos dudosos y la exigencia de elevadas provisiones para insolvencias específicas podrían poner en peligro los beneficios de las entidades más arriesgadas. Desde un punto de vista conceptual, es importante tener en cuenta que el riesgo de crédito aparece al principio de la operación, cuando el prestatario recibe el dinero. La morosidad es una realización ex post del riesgo de crédito. En la doctrina tradicional española, la definición de activos dudosos y de dotación de provisiones estaba muy centrada en el riesgo de crédito ex post.

Como resultado de las normas contables para la dotación de provisiones existentes hasta la aparición de la provisión estadística, el riesgo latente de las carteras crediticias no estaba adecuadamente reconocido en la cuenta de resultados. En períodos de expansión económica, la disminución de los créditos dudosos iba a la par con una reducción de las provisiones, lo que, a su vez, permitía a los gestores bancarios mejorar los resultados finales. Sin embargo, es

(7) Las diferencias son señaladas en Beattie et al. (1995).

adecuadamente. Cada crédito tiene intrínsecamente una pérdida esperada (o potencial). Esto debería reflejarse en la inclusión de una prima de riesgo adecuada en el tipo de interés de la operación y, consiguientemente, debería ser reconocida también como un coste mediante la oportuna provisión. De lo contrario, la imagen fiel de la rentabilidad y la solvencia del banco se distorsionaría a lo largo del tiempo. Existe un peligro aún mayor: una sobrevaloración de los beneficios podría conducir a un aumento de los dividendos (o de las dotaciones a obra social), que erosionaría la solvencia de las entidades. Por lo tanto, el reconocimiento de las pérdidas latentes es un principio de prudencia valorativa (similar a las reservas matemáticas de las

compañías de seguros), que contribuye a corregir el sesgo cíclico actualmente existente en la cuenta de resultados.

Si el coste total del crédito no se reconoce y contabiliza adecuadamente, los gestores bancarios que deseen ganar cuota de mercado pueden verse tentados a cargar un tipo de interés insuficiente a los créditos concedidos durante las fases expansivas del ciclo económico. Los gestores más conservadores se verán impulsados a adoptar esta política de precios agresiva con el fin de proteger su cuota de mercado. Este comportamiento gregario es muy peligroso para la estabilidad del sistema bancario en su conjunto.

Todos estos elementos parecen apuntar en la misma dirección: existe la necesidad de una provisión estadística que cubra las pérdidas esperadas inherentes a la cartera crediticia. Esta provisión estadística debería considerarse como un coste para el banco y debería tenerse en cuenta en la valoración de la operación.

LA PROVISIÓN ESTADÍSTICA PARA INSOLVENCIAS

La nueva normativa sobre provisiones fue aprobada a finales de 1999, pero entró en vigor el 1 de julio de 2000 (8). Poveda (2000) explica las razones que motivaron el establecimiento de dicha provisión, así como su mecanismo de funcionamiento.

Existen dos métodos para cumplir con esta provisión y que difieren en la forma de calcular la pérdida esperada. En primer lugar, los bancos pueden utilizar sus propios modelos internos, basados en la experiencia de impagos de la entidad, para determinar la provisión estadística. Estos modelos internos deberán integrarse en un adecuado sistema de medición y gestión del riesgo de crédito, usar una base histórica que abarque, al menos, un ciclo económico completo y ser verificados por las autoridades supervisoras. La cartera crediticia deberá segmentarse en categorías homogéneas. Si el banco solo tiene modelos internos para uno o algunos de estos grupos, el Banco de España verificará que la entidad no practique una estrategia de cherry picking, que consiste en escoger solo aquellos grupos que más le favorecen. El método de los modelos internos ha sido autorizado por el regulador para alentar a los bancos a medir y gestionar su riesgo de crédito más en línea con la nueva propuesta del BPI de reforma del Acuerdo de Capital. Alternativamente, para aquellas entidades que todavía no dispongan de modelos internos se podrá utilizar el método estándar basado en un conjunto de seis coeficientes establecidos por el regulador. La pérdida esperada con este método se calcula como el producto del coeficiente por la exposición al riesgo en cada una de las seis categorías de riesgo. Dichos

coeficientes van desde el 0 % para los créditos sin riesgo apreciable hasta el 1,5 % para aquellos con riesgo alto.

El fondo para la cobertura estadística de insolvencias se dotará trimestralmente, con cargo a pérdidas y ganancias, por la diferencia positiva entre una cuarta parte de la estimación de las insolvencias globales latentes en las diferentes carteras de riesgos (utilizando los modelos internos o el método estándar) y las dotaciones netas de provisiones específicas para insolvencias realizadas en el trimestre. Si dicha diferencia fuese negativa, su importe se abonaría a la cuenta de pérdidas y ganancias con cargo al fondo para la cobertura estadística de insolvencias (en la medida en que exista saldo disponible). El fondo constituido de esta manera será, como máximo, igual al triple del resultado de multiplicar los riesgos crediticios por sus correspondientes coeficientes

(8) Circulares del Banco de España 9/1999 y 4/2000.

MEDIDAS DE PREVENCIÓN DE LA MOROSIDAD

FUTURA

Uno de los factores claves de éxito de una empresa es la buena gestión de los riesgos. La prevención de la morosidad forma parte de esta gestión, por tanto de la cultura financiera y debe entenderse como un elemento implícito de la actividad crediticia.

A lo largo de esta tesina, se desarrollan -de forma teórica y práctica- una serie de conceptos, propuestas y actuaciones que pueden ayudar a reducir la morosidad.

La morosidad y sus causas reales

En lo que llevamos de 2008 el aumento de la morosidad bancaria ha encendido las luces de alarma. Es evidente que la situación económica (crisis o ralentización, no entremos ahora en debates estériles) tiene mucho que ver. No obstante, los estudios realizados muestran que la morosidad comercial, al margen de la situación económica, es un mal endémico de la economía española

Un estudio de la Unión Europea (9) señala a España como el tercer país de la Unión con peor comportamiento en cumplimiento de plazos de pago. Frente a los 26 días de plazo medio efectivo de pago en Finlandia, España (tercero por la cola) presenta un plazo medio de 94 días.

Las causas de la morosidad son sonrojantes. A nivel de toda la UE, la principal razón del incumplimiento de plazos es la propia decisión del deudor: un 35% de los morosos no paga a tiempo porque ha decidido pagar tarde. Las dificultades financieras, muy por debajo, son la causa en un 23% de los casos, seguidas de errores administrativos (17%) y litigios (7%). Es obvio que estos porcentajes se verán afectados por la coyuntura actual. Pero... ¿tanto como para distorsionar la conclusión obvia? Vamos a poner más fácil la respuesta: conforme al mismo estudio, el porcentaje de pago tardío intencional en España ha venido siendo del 62%.

A los costes financieros y administrativos derivados de esta situación se añade, especialmente en coyunturas de crisis, el riesgo de impago de la deuda. Este impago puede ser por dificultades financieras sobrevenidas (tecnicismo que suele significar que el deudor ha pagado a otros antes que a la Entidad o empresa y ya no le queda dinero) o por fraude, inicial o posterior.

Y en modalidades de fraude España sigue siendo un ejemplo de ingenio: transmisión de la actividad a sociedades sucesoras encubiertas, despatrimonialización de sociedades, cesiones en pago de deudas inexistentes, splitting de empresas...

(9) (http://ec.europa.eu/enterprise/regulation/late_payments)

Las posibles actuaciones del deudor fraudulento abarcan un amplio abanico que recibe el inestimable apoyo de una normativa excesivamente tolerante con el deudor y una demora judicial que permite a éste orquestar las medidas necesarias para evitar las consecuencias de la futura sentencia. Una de las modalidades más curiosas descubierta en los últimos años son los divorcios simulados: un deudor persona física (habitualmente como avalista o responsable subsidiario) se divorcia de sus esposa, quien -curiosamente- recibe en la partición de bienes la mayor parte del patrimonio, quedando el marido en situación de insolvencia. Sorprendente, pero real.

- Actuaciones contra el moroso fraudulento y autoprotección

La actuación contra el deudor fraudulento parte del descubrimiento y acreditación de sus actuaciones para simular la insolvencia. En España, desde hace años, los despachos de investigación privada vienen prestando servicios a empresas y firmas legales en materia de reclamación de impagados fraudulentos. Desde mediados de 2007, todos los despachos han visto como la demanda de estos servicios ha aumentado significativamente.

En ejemplo claro de ello es el caso en el que una empresa de Barcelona cerró sus puertas prácticamente de la noche a la mañana. Una de las firmas acreedoras solicitó la localización del administrador de la sociedad y la búsqueda de bienes del mismo. Como era de esperar, no se localizaron propiedades a su nombre. No obstante, la investigación acreditó la asistencia diaria de dicho administrador a las instalaciones de una sociedad "en conserva". Dicha sociedad tenía el mismo objeto que la anterior y servía a unos mismos clientes. Aunque el sujeto no aparecía en la sociedad, la investigación acreditó su condición de administrador y socio único de hecho. La demanda se dirigió contra la sociedad deudora, el administrador y la sociedad descubierta. El resultado fue el pago voluntario de la deuda y gastos derivados, previo compromiso de desistir de la demanda.

El ejemplo anterior es un caso real, al igual que lo es el del divorcio simulado: la investigación acreditó la efectiva convivencia de los ex-cónyuges y el control efectivo de las propiedades por el deudor.

Algunos de los consejos prácticos a dar para la prevención y autoprotección ante la morosidad bien sea por parte de empresas, sociedades, Entidades financieras e incluso particulares son:

- a) Informarse sobre nuevos clientes. Un informe comercial tiene un coste asequible y, en muchas ocasiones, nos permitirá saber si un posible nuevo cliente merece ser atendido por su empresa.
- b) Tener especial precaución con operaciones significativas o que entrañen un riesgo legal o tributario especial (blanqueo de capitales, impuestos especiales...) incluso con clientes

habituales. Debemos ir más allá de un informe comercial y solicitar los servicios de una empresa de investigación privada.

c) Crear un departamento con funciones específicas de seguimiento de crédito. Una llamada a tiempo suele ser el método más efectivo para cobrar una deuda vencida.

d) Calificar las deudas como morosas cuando no se ha producido el pago al primer requerimiento. Olvidarse de soluciones mágicas y falsamente "expeditivas": Asignar a un departamento específico o externalizar la gestión de recobro en una empresa especializada. Tener presente que cada día que pase será más difícil recuperar la deuda.

e) No dejar prescribir las deudas: que hoy alguien no pueda pagar no significa que no pueda hacerlo dentro de un año.

f) Formar al equipo para detectar los impagos fraudulentos lo antes posible. Este grupo de deudas (las menos, pero las más significativas) requieren de un tratamiento especial: consultar lo antes posible a nuestro abogado y a nuestra empresa de investigación privada (en su caso). Ante la duda, debemos considerar un impago como fraudulento.

g) No dar por fallida una deuda presumiblemente fraudulenta hasta haber descartado el fraude o haber agotado todos los medios legales de actuación contra el moroso. Las empresas que siguen una política de persecución estricta del fraude son menos vulnerables al mismo.

h) Establecimiento obligatorio de registros o ficheros positivos o negativos que contengan el currículum financiero del solicitante.

i) Reforzamiento de la transparencia en las condiciones de oferta y publicidad de los créditos.

j) Concertación de seguros obligatorios que prevengan a las entidades de crédito de los riesgos de insolvencia.

k) Reconocimiento a los consumidores de derechos de desistimiento o renuncia y de facilidades en el reembolso anticipado o en la subrogación de nuevos prestatarios.

l) Cumplimiento de BASILEA II (Entidades Financieras).

m) Dejar claras las condiciones de pago en el momento de formalizar la operación.

n) Documentar siempre correctamente las operaciones (informes comerciales).

o) Invertir en una tecnología adecuada y unos programas informáticos de gestión potentes.

Gracias a la aplicación de todas estas medidas de forma exhaustiva y del mismo modo la actualización de nuestros ficheros de acuerdo con las necesidades de cada uno de los clientes o las nuevas situaciones personales, nos llevarán a una buena gestión de la morosidad y, ante todo, a una prevención de la misma con el consecuente descenso de la tasa de impagos.

MEDIDAS DE CONTENCIÓN DE LA MOROSIDAD

LATENTE.

Toda estructura de control de pagos debe estar formada por los tres pilares siguientes que sostienen toda la metodología de cobros:

- 1- La prevención del riesgo del crédito (que ya hemos explicado).
- 2- La gestión del crédito en curso y el control del riesgo vivo
- 3- El cobro de las facturas vencidas y recuperación de impagados.

- La prevención del riesgo del crédito (que pasamos a repasar después de haber hecho una extensa descripción en el punto anterior)

En esta etapa partiendo de las previsiones del departamento comercial en cuanto al volumen de ventas previsto para cada comprador, hay que determinar el crédito necesario que teóricamente habría que conceder a cada cliente para poder alcanzar los objetivos comerciales. Este crédito necesario viene condicionado por el volumen de compras previsional y el plazo de pago del cliente. Como alternativa a la denegación del crédito comercial se solicitarán garantías reales o personales que condicionarán la concesión del crédito (fianzas, avales, seguros) .

- La gestión del crédito en curso y el control del riesgo vivo

Este tipo de gestión supone el seguimiento permanente de los saldos vencidos y no vencidos de cada cliente y su comparación con los límites de riesgo asignados. Mediante este procedimiento la empresa, particular o Entidad podrá controlar la evolución de los saldos, detectar situaciones anómalas y tomar decisiones para prevenir posibles impagados. En caso de que el límite de riesgo se vea excedido se pueden bloquear a tiempo los pedidos en curso y no aceptar nuevas operaciones hasta que el cliente regularice la situación. Los posibles retrasos en el pago de los saldos vencidos se pueden detectar a tiempo y gestionar el cobro, como ya venimos comentando.

- El cobro de las facturas vencidas y recuperación de impagados

El *credit manager* es también responsable del cobro de las facturas vencidas y de los créditos morosos, para ello puede contar con un equipo de gestores de recobro o la colaboración de la fuerza de ventas. La reclamación inmediata de cualquier factura vencida permite controlar la morosidad, y la negociación con los deudores permite reconducir situaciones de riesgo.

Asimismo los impagados se pueden recuperar en un alto porcentaje mediante procedimientos adecuados si se gestionan a tiempo.

El término "impagados" también tiene varias acepciones, puesto que se suele utilizar tanto para referirse a cualquier factura que no se ha podido cobrar el día de su vencimiento pero que se acabará cobrando posteriormente, como a los créditos incobrables o sea los que nunca se podrán recuperar por incumplimiento definitivo del deudor. En ciertas empresas sólo se denominan impagados –siguiendo la terminología francesa - a aquellos créditos documentados en instrumentos de cobro que han venido devueltos por el circuito bancario por falta de fondos; en cambio no se consideran impagados comerciales las facturas vencidas que los clientes deberían abonar por reposición de fondos y que permanecen durante semanas sin ser canceladas en las cuentas de los clientes.

En algunos casos también se denominan impagados a facturas que no se han cobrado a su vencimiento porque el cliente ha bloqueado el pago ya que está disconforme con el importe de la factura o con la calidad del servicio de la empresa proveedora. En este caso la denominación correcta no sería la de impagados sino la de incidencias de cobro. Por lo tanto desde el punto de vista nivel conceptual es importante distinguir si se trata de auténtico impagado producido por un problema de solvencia del deudor o bien se trata de un bloqueo del pago ordenado por el cliente que lo utiliza como una manera de presionar al proveedor para obligarle a solucionar un litigio comercial. También es importante saber si se trata de un impagado definitivo, o sea un fallido o de un impago provisional que tarde o temprano se acaba cobrando. Las repercusiones de uno u otro son distintas para la empresa acreedora, por lo que en el primer caso estamos ante un fallido definitivo y en el segundo ante un crédito moroso.

En España, por motivos culturales, persiste todavía una cierta vergüenza a la hora de reclamar el pago de una factura, puesto que no parece educado o elegante hablar de cuestiones de dinero y menos exigir el pago de una deuda. Al revés de lo que sucede por ejemplo en los países anglosajones, en los que se ha desarrollado una fuerte cultura del cobro, y donde reclamar una deuda se considera algo tan natural como ofrecer un nuevo producto a los clientes, en España no existe aún una verdadera cultura empresarial de cobros. La ausencia de una cultura de cobros es sin duda un hecho diferencial existente en España respecto al resto de Europa; los empresarios españoles no tienen ninguna prisa en cumplir con sus obligaciones de pago ya que por un lado no existe una presión social (ni tampoco legal) que les fuerce a ser puntuales en la liquidación de sus deudas mercantiles (o sea no está mal visto por la sociedad retrasar los pagos).

Y por el otro lado, los proveedores en España son demasiado tolerantes con los deudores; en efecto a la gente de las empresas les gusta más dedicarse a vender y a hacer relaciones públicas con los clientes que a hablar de las condiciones de pago y a reclamar el pago puntual de las facturas.

Además en España hay una conciencia colectiva de resignación a cobrar tarde, de modo que el sentimiento imperante en las empresas españolas es que cobrar tarde o cobrar mal, es algo habitual y no se puede hacer nada para evitarlo. Igualmente el temor a experimentar el rechazo del cliente, frena las iniciativas de reclamación de los acreedores. Los ejecutivos españoles son excelentes vendedores de sus productos, tanto en el mercado nacional como en el internacional, pero en cambio son mediocres cobradores de sus créditos comerciales, puesto que les gusta vender y hacer negocios, pero les disgusta hablar de dinero y solicitar el pago de las operaciones. Por consiguiente en España todavía da corte pedir a los deudores que paguen, debido a un sentimiento de vergüenza mezclado al de culpabilidad.

Estos condicionantes tan propicios para los morosos, incluso llevan a situaciones perversamente absurdas, en las que el deudor se hace el ofendido cuando el legítimo acreedor le solicita el pago de la factura vencida hace muchos días, y el representante del acreedor acaba pidiendo disculpas al moroso por las molestias ocasionadas y por haber dudado de su honorabilidad (por supuesto sin haber conseguido cobrar un céntimo del débito) lo que no deja de ser una circunstancia exquisitamente surrealista e inconcebible en otras latitudes.

Esta falta de cultura empresarial para reclamar los cobros es atípica en Europa, puesto que en los demás países cuando se hacen negocios lo primero que se hace es dejar bien claras las condiciones de pago y los hombres de negocios europeos son muy rigurosos con el cumplimiento de los plazos de pago. Las empresas en el norte de Europa y las de los EEUU, practican la tolerancia cero con los deudores y al día siguiente del vencimiento ya están reclamando el pago de las facturas pendientes (a las que han sumado sus correspondientes intereses de demora).

Además mucha gente piensa erróneamente que reclamar deudas es sinónimo de confrontación. Es decir la imagen de un enfrentamiento con el deudor acude instantáneamente a la mente del empleado inexperto, al que se le encomienda el cobro de una factura impagada. El miedo al rechazo y a una posible confrontación, hacen que el acreedor demore innecesariamente la acción de cobros. Por este motivo muchas empresas esperan días e incluso semanas para poder cobrar por miedo a un enfrentamiento con el deudor. Consecuentemente la gente evita reclamar impagados porque quiere ahorrarse una situación desagradable. Esto hace que los

cobros sean la función menos popular en la empresa, ya que para muchos cobrar significa tener que enfrentarse, discutir, gritar, amenazar e insultarse con los deudores. Pero los profesionales del cobro de impagados saben que la mayoría de la gente acaba pagando si se les pide adecuadamente que cumplan con sus obligaciones. Por consiguiente solicitar el pago de una deuda no tiene porque ser un acto de confrontación, sino una práctica normal en los negocios. Por lo tanto podemos afirmar que con métodos de cobro normales y un comportamiento natural se puede cobrar el 95% de las deudas.

La recuperación de impagados tampoco requiere estrategias complicadas o complejos planes de acción para hacer pagar a los deudores. En lugar de emprender actuaciones intrincadas, el mejor camino para recobrar un impagado es dirigirse directamente al deudor y pedirle que pague. La mayoría de las veces se consigue el cobro tras una negociación con el moroso y haber llegado a un compromiso de pago.

Hay que hacer notar que un punto de vital importancia en la recuperación de deudas es la actitud de las personas que van a gestionar los impagados. La actitud del negociador de cobros ha de ser la de evitar una confrontación directa con el deudor y rehuir las discusiones estériles con los morosos.

El buen negociador de cobros debe iniciar toda nueva negociación con un moroso libre de prejuicios y sentimientos negativos. En cambio debe partir con la actitud mental de que las gestiones van a resultar positivas y que va a conseguir cobrar en poco tiempo. Otro aspecto importante del cobro de impagados es que la persona que reclama el pago debe eliminar de su mente cualquier sentimiento de culpabilidad a la hora de pedir al deudor que cumpla con sus obligaciones. En ningún momento hay que sentirse culpable por solicitar al moroso el cumplimiento de un deber, ni sentirse mal por reclamar lo que por derecho le pertenece.

El profesional de la recuperación debe tener en cuenta que la negociación y comunicación son partes fundamentales de su trabajo. La recuperación de los impagados se debe basar en la negociación efectiva con el deudor y no en el enfrentamiento o hacer pasar al deudor por el aro. Las buenas maneras, la educación y la cortesía no están reñidas con las gestiones de cobranza. Para conseguir cobrar el buen profesional debe utilizar la psicología, las relaciones humanas, la comunicación persuasiva y la negociación efectiva. Gracias a estas armas será capaz de superar las estrategias evasivas del deudor, acorralar al moroso y obligarle a cumplir con un compromiso de pago. Si bien el objetivo obvio de una gestión de cobro es recuperar el importe de la deuda lo antes posible, no hay que olvidar que hay otros objetivos importantes en la gestión de impagados.

En primer lugar hay que cobrar pero intentar conservar al cliente. En segundo lugar es muy importante averiguar porque no ha pagado el cliente, es decir cual es el verdadero motivo del impago. Y en tercer lugar hay que evitar riesgos futuros con el cliente, determinando acciones preventivas que la empresa acreedora deberá adoptar para las futuras relaciones con el cliente, una vez que éste haya saldado la deuda.

Finalmente no hay que olvidar que el cobro es un proceso final de relación con el cliente, por tanto a la hora de ir a cobrar a un cliente se van a pagar los “platos rotos” de otros departamentos que han intervenido antes. Hay que tener en cuenta que los errores cometidos anteriormente en el departamento comercial, en producción, en expedición de mercancías, en facturación, o en el servicio de atención al cliente, repercutirán en forma de impagos de las facturas. Esta es la forma que tiene el cliente para manifestar su disconformidad con el producto o servicio recibidos. El cliente bloquea el pago para forzar al proveedor a solucionar un litigio comercial o una incidencia. En estos casos el cobro de estas facturas forma parte del servicio de atención al cliente y debe ser realizado con muchos miramientos para no perjudicar la relación comercial con el comprador.

Por todo ello, resumimos las medidas de contención de la morosidad de la siguiente manera:

- Adoptar una nueva actitud ante la morosidad.
- Repasar operación, calcular ratios y plazo de impago.
- Revisar la situación familiar y personal
- Negociar plazos de cobro, buscar soluciones y facilidades de pago.
- Revisar documentación original, situación del futuro moroso.
- Elaborar un Plan de acción (refinanciación en su caso, ampliación de garantías, modificación de productos...)
- Ampliar garantías (obtener garantías reales que se revaloricen).
- Si no hay salida, ejecutar garantías si las tenemos y sino pasamos a acogernos a la provisión.

MEDIDAS DE GESTIÓN DE LA MOROSIDAD

1- Casi todos los impagados se pueden recuperar.

El 99% de los impagados se pueden llegar a cobrar utilizando las técnicas adecuadas. Uno de los diversos ejemplos de alternativas de cobro es trocear la deuda en diferentes plazos, ya que todos los deudores tienen algún ingreso, y por pequeño que éste sea, se puede fraccionar el cobro de la deuda en pequeños importes, diluyendo la deuda en el tiempo llegar a su total cancelación.

La primera recomendación que debe hacerse a un deudor con dificultades de pago es que acuda a su acreedor para plantearle su situación y proponerle una **renegociación de la deuda**. Ahora bien, toda modificación de las condiciones objetivas de la deuda precisa necesariamente el consentimiento de ambas partes de la relación.

Normalmente las entidades de crédito son bastante receptivas ante las solicitudes de sus clientes en apuros en lo referido a la suspensión de alguna cuota, el fraccionamiento de algún plazo o el escalonamiento de la deuda vencida, pero estas facilidades se conceden en nombre de las buenas prácticas bancarias, careciendo el deudor de instrumentos compulsivos que le permitan exigir una renegociación del crédito.

Los prestamistas son conscientes del temor de sus clientes de, en lo porvenir y pese a sus previsiones iniciales, no hallarse en condiciones de cumplir puntualmente con las condiciones pactadas. Por ello existen algunas ofertas de préstamos que incluyen disposiciones encaminadas a conceder facilidades a los prestatarios que puedan ver reducida en un futuro su capacidad de pago. A esta finalidad, responde la facultad reconocida al prestatario en algunos contratos de suspender, previo aviso y con el recargo que en su caso se aplique, el pago de una o varias cuotas en los tiempos e intervalos dispuestos en el contrato. Otros contratos prevén tablas de amortización alternativas que permiten una cierta movilidad al prestatario durante la vigencia del contrato, facultándole a reducir o ampliar las cuotas y el plazo de devolución dentro de los márgenes pactados. Sin embargo, estas fórmulas u otras similares facilitan las condiciones de pago, pero encarecen el préstamo. Por ello, se revelan como medios útiles para remediar dificultades transitorias o leves de pago, pero, por el contrario, tienden a agravar las situaciones de sobreendeudamiento grave o definitivo, pudiendo llegar a producir efectos muy similares a los de una financiación adicional, esto es, la agravación o asunción de nuevas

deudas con el fin de remediar una situación actual de iliquidez pero aumentando el nivel total de endeudamiento.

En la legislación española vigente, la renegociación de la deuda es principalmente un recurso puesto a disposición de los prestatarios por la normativa sobre subrogación y modificación de préstamos hipotecarios

2- Reembolso anticipado

La facultad de reembolsar anticipadamente un préstamo puede en ocasiones aprovecharse como remedio a una situación de sobreendeudamiento, por dos razones: a) porque la reducción del coste que implica, por la inexigibilidad de los intereses no devengados reduce el montante de la deuda y b) porque admitiendo el reembolso anticipado se permite al prestatario que realice parte de su patrimonio y destine el precio obtenido a la amortización del crédito, adelantándose así a una previsible incapacidad de pago y a sus perjudiciales consecuencias.

Este segundo efecto puede lograrse igualmente, en el caso de los préstamos hipotecarios, mediante la enajenación a un tercero del inmueble hipotecado y su subrogación como prestatario en el crédito garantizado. En este caso, debería el legislador establecer instrumentos con el fin de que se pudiera optar la subrogación en la condición de deudor sin necesidad de contar con la aceptación del prestamista hipotecario (que hoy requiere de todo acreedor) y para conceder beneficios que hagan más ventajosa la subrogación del nuevo prestatario que no la cancelación del préstamo seguida de la contratación de otro nuevo, sobre todo en lo referido a los costes de la operación.

En los documentos europeos de debate sobre la modificación de la Directiva sobre Crédito al Consumo, se está planteando la posibilidad de excluir cualquier tipo de indemnización o comisión por reembolso anticipado, dadas las facilidades con las que cuentan las entidades de préstamo para reinvertir el capital reembolsado.

3- Los morosos siempre escogen a quien le deben dinero. Los morosos saben escoger muy bien a quien le pueden dejar a deber dinero, como buenos depredadores seleccionan a sus víctimas entre las empresas más débiles, tolerantes y desorganizadas. En cambio respetan a las empresas fuertes, bien gestionadas y que no toleran los incumplimientos de pago.

El moroso no suele ser ningún idiota y sabe perfectamente a quien puede torear y aprovecha la debilidad del acreedor para tomarle el pelo.

4- Los morosos tienen sus propias prioridades de pagos. Los morosos no tienen por que ser todos unos malos empresarios, puesto que la mayoría de ellos planifican cuidadosamente sus actuaciones y establecen un orden determinado de pagos según sus propias prioridades. En algunos casos pagan solamente las deudas más gravosas o aquellas que han garantizado por medio de avales o u otras garantías, en otros suelen pagar primero a los acreedores importantes dejando a deber a los más pequeños. Hay morosos que sólo pagan a aquellos acreedores más agresivos o más poderosos, y otros pagan en función de sus necesidades de suministro, es decir pagan las facturas atrasadas a los proveedores a los que van a cursar un nuevo pedido la próxima semana.

5- Los morosos suelen dejar de pagar a los acreedores más lejanos geográficamente. Cuanta mayor es la distancia que separa al deudor del acreedor, más probable es que exista un problema de morosidad. Los morosos saben que a mayor distancia, es más fácil eludir el pago y saben sacar partido de esta circunstancia. Un moroso profesional se guardará muy bien de deber dinero a un acreedor que se encuentra en la misma calle, pero dejará de pagar al que se halla a dos mil kilómetros.

6- Hay regiones con más morosidad y dónde la gente paga peor que en otras. En ciertas áreas geográficas existe mucha más morosidad que en otras, y en algunas regiones se concentran los malos pagadores. En cambio en otras zonas existen pocos morosos y los deudores suelen pagar ante la primera reclamación del acreedor.

7- El moroso siempre intenta ganar tiempo. El moroso pretende que vaya pasando el tiempo ya que sabe que éste es su mejor aliado. El moroso conoce el refrán de que "deuda vieja es deuda muerta", y juega a dejar transcurrir el tiempo puesto que es consciente de que los acreedores se suelen olvidar de las deudas antiguas ya que dan prioridad a la reclamación de los impagados recientes. El moroso experimentado sabe que los débitos con antigüedades superiores al año

acostumbran a ser contabilizados como créditos fallidos por el acreedor y que pasan definitivamente -lo que implica el fin de las gestiones de recobro- al archivo de incobrables.

8- Todos los morosos dicen que van a pagar pero no concretan cuando. De forma ritual todos los morosos prometen al acreedor que van a pagar la deuda -pero por supuesto no dicen cuando- y además presumen de su honorabilidad en el campo de los negocios y de su ética personal.

Una pauta para medir la moralidad del deudor es que cuanto más se vanagloria el moroso de su integridad, ésta en realidad resulta ser más irrisoria.

Por lo general el moroso siempre asegura que va a cumplir, pero sus promesas siempre son ambiguas y nunca aporta algún dato concreto respecto a la liquidación de la deuda.

9- La morosidad no afecta por igual a todas las empresas. La morosidad nunca afecta por igual a las empresas, aunque sean del mismo sector, puesto que hay ciertos factores clave como el tamaño de la empresa -cuanto más pequeña más sufre los problemas de morosidad- o el margen bruto que obtiene con la venta de sus productos que determinan el impacto de la morosidad en cada empresa. Para una empresa con márgenes reducidos, un solo impagado puede significar la pérdida del beneficio acumulado de muchas ventas.

10- Los peores morosos son los amigos. El peor moroso es aquel que había sido amigo o mantenía una relación de confianza con el acreedor, ya en estos casos es siempre más difícil conseguir recuperar la deuda. El grado de dificultad en cobrar la deuda es directamente proporcional al grado de confianza que existía con el acreedor.

11- El mejor método para cobrar de los morosos es la negociación directa y la búsqueda de una solución pragmática. La negociación es la mejor vía para conseguir el cobro de los morosos, para ello el acreedor debe anteponer sus intereses -recuperar su dinero- a sus posiciones -tiene la razón y el derecho de su parte- y a sus emociones -la lógica indignación y enfado por no haber cobrado-

Por este motivo es necesario encontrar una solución realista que el moroso pueda cumplir y llevarla a la práctica, aunque esto signifique hacer ciertas concesiones al deudor y transigir en algunos aspectos.

Adoptar un sistema pro-activo de cobro Las empresas que actúen sólo de forma reactiva, es decir las que se limitan a gestionar los impagados cuando se encuentran encima de la mesa del director financiero, tendrán un problema crónico de morosidad. La pro-actividad en la cobranza consiste en adelantarse a los problemas y actuar resolutivamente antes de que se produzcan. Consecuentemente un sistema pro-activo se basa en la identificación y solución de los problemas que puedan surgir en las relaciones con los clientes con el fin de asegurar el cobro en los plazos pactados.

12- Las mejores armas contra los morosos son la perseverancia, la constancia en la reclamación y la insistencia.

De todos los policías de ficción, el mejor gestor de morosos no sería Harry el Sucio -Clint Eastwood- utilizando sus métodos habituales es decir el acoso personal, la intimidación y la violencia. El mejor cobrador de morosos sería el Teniente Colombo -Peter Falk- que usando su insistencia, paciencia, tenacidad, astucia y perseverancia conseguiría hacer pagar al peor de los morosos.

Adoptar una nueva actitud ante la morosidad. Dejar de lado una actitud de resignación y conformismo ante los morosos y adoptar una postura beligerante ante el problema de la morosidad. Los morosos no son un mal necesario e ineludible, sino un problema empresarial que se puede si no eliminar totalmente, si minimizar gracias a una buena gestión de riesgos de crédito.

13- Invertir en una tecnología adecuada y unos programas informáticos de gestión. En los últimos años ha habido unos avances muy importantes en cuanto a la tecnología adecuada para las gestiones de cobro y prevención de impagados.

14- Implicar al departamento comercial en la lucha contra los morosos. Los vendedores también deben ser co-responsables de la gestión del riesgo de clientes, los objetivos de venta deben ser por operaciones cobradas y las comisiones sólo deben abonarse definitivamente si la venta realizada se ha cobrado íntegramente.

15- Contratar a un especialista en Credit Management. La contratación de un Credit Manager soluciona la mayoría de los problemas de morosidad, y el coste laboral que supone este nuevo puesto se suele amortizar en los tres primeros meses, gracias a la disminución de las pérdidas por fallidos y reducción de los gastos de cobro y de los costes financieros que aporta la gestión del Credit Manager. En caso de no poder contratar un Credit Manager es conveniente buscar el asesoramiento de Consultores Especializados.

16- Si tiene morosos y no los puede cobrar por falta de tiempo o de recursos **NO LOS DEJE EN PAZ**. En estos casos hay que acudir a profesionales competentes del recobro de impagados, seleccionando a la empresa de servicios competente y seria, que utilizando métodos legales pero resolutivos, será capaz de perseguir a los deudores y recuperar las deudas.

SITUACIÓN ACTUAL Y MÉTODO DE PREDICCIÓN

Una vez hemos realizado el análisis de las variables, causas, impacto, regulación de la morosidad nos preguntamos en que momento nos encontramos actualmente.

Situación internacional:

El mercado inmobiliario en Estados Unidos. Problemática de las llamadas hipotecas *subprime*, conocidas en español como hipotecas de alto riesgo o hipotecas basura, tienen como factor común lo que califican las entidades financieras como baja calidad de riesgo crediticio y en compensación condiciones bastante elevadas para el cliente.

1) No cumplen los estándares de calidad del riesgo crediticio habituales:

- Nivel y justificación de Ingresos
- Estabilidad en el empleo
- Presencia de filtros de morosidad
- No se requieren avalistas
- No se solicita al cliente la documentación de un expediente mínimo

2) Ofrecen facilidades adicionales: como sistemas de amortización creciente, tipos inicialmente bajos, plazos de amortización elevados.

3) Condiciones económicas elevadas: Bajo un tipo inicial "gancho" que puede ser muy bajo y una cuota asequible, se "esconden" unos tipos que pasado dicho periodo inicial son bastante más elevados que los de una hipoteca convencional. Posibilidad de carencia .

Las autoridades de este país han adoptado medidas no del todo ortodoxas.

Como lo son:

- Estímulo fiscal para el consumidor final.
- Frenar la entrada en mora y ejecución de garantía hipotecaria
- Compensar/suavizar el impacto de la restricción crediticia sobre las condiciones de financiación
- Asegurar la liquidez del sistema financiero, para evitar problemas de solvencia sobrevenidos

Los bancos centrales de la mayoría de las principales economías apoyaron mediante la inyección de liquidez las plazas financieras, golpeadas por el fantasma de un 'crack' bursátil provocado por la crisis estadounidense de las hipotecas *subprime*.

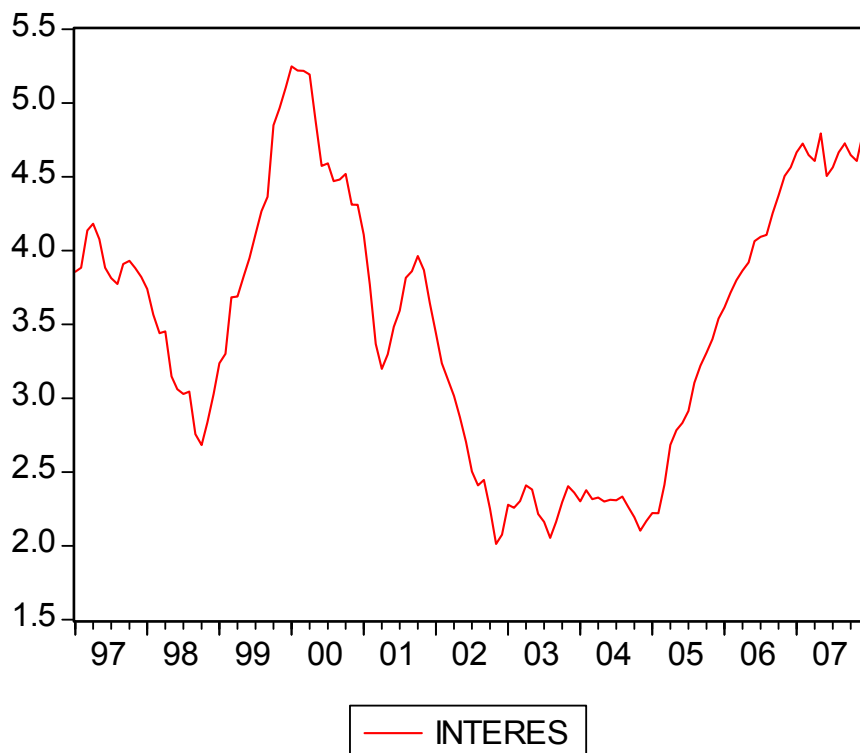
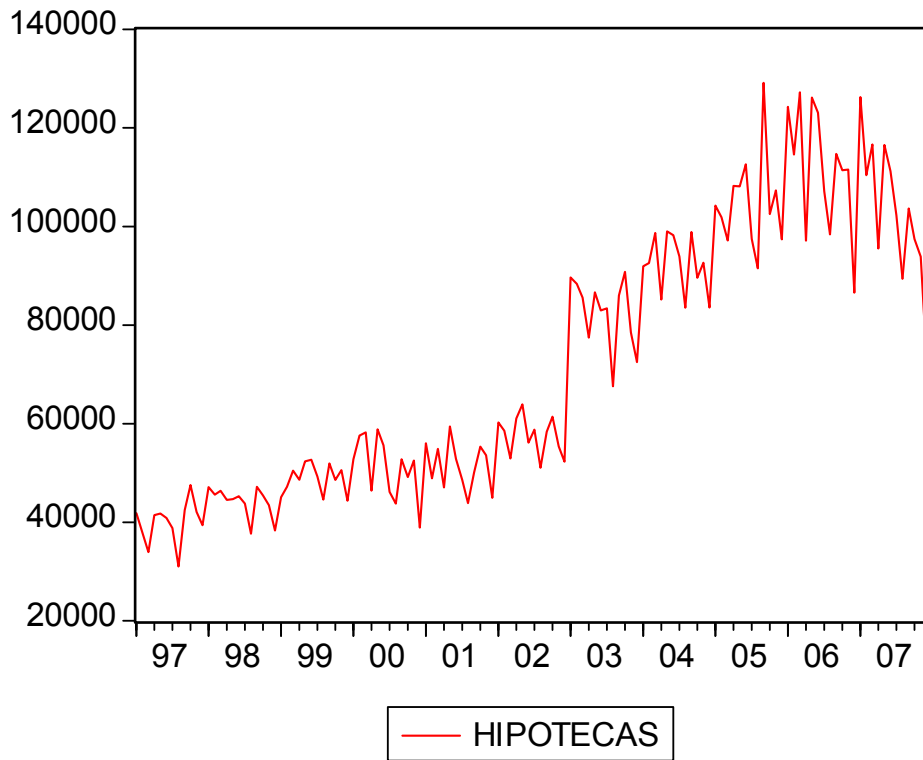
Pero, ¿porqué las hipotecas “basura” originan tal crisis que se contagia a mundial?

Por un lado, porque las personas de perfil financiero escaso titulares de las hipotecas “basura” no pueden hacer frente al pago debido a las subidas de tipos, por lo cual aumenta la morosidad, cae el precio de la vivienda en EEUU, no pudiéndose recobrar la deuda. Y por otro lado, la titulización de estos préstamos ha extendido el riesgo a los grupos financieros que compraron los bonos ligados a estas hipotecas, dispersando el riesgo entre muchos inversores, entre ellos bancos europeos, o sus fondos.

España:

Estamos frente a un momento de incertidumbre

- ✓ Profundidad de la desaceleración: no sabemos en que momento exacto estamos de la fase de recesión.
- ✓ Duración: difícil predecir la duración de la crisis. Los distintos servicios de estudios la estiman entre 18-20 meses.
- ✓ Correlación intersectorial: como afecta la crisis a los diferentes sectores y como se contagia la misma. Condicionada por el exceso de desarrollo y dependencia del sector de construcción residencial.
- ✓ Ratio de endeudamiento: en aumento. Considerando recursos ajenos con coste sobre pasivo
- ✓ Tipos de interés que reflejan aumento incontrolado.



TIPOS DE INTERÉS:

Uno pocos consideran que en la actualidad nos encontramos de facto en una "crisis de inflación" causada por la evolución del crudo y los alimentos combinado con una situación de debilitamiento general de la economía.

Con una situación económica geográficamente dispar, en parte como consecuencia de las diferentes políticas monetarias adoptadas por los distintos reguladores, los incrementos de precios están haciendo mucho más daño de lo esperado introduciéndonos en una crisis aún más grave que la de crédito.

Parece adecuado señalar al crudo y los alimentos como los principales impulsores de los precios a nivel global. Entre los motivos que respaldan estos incrementos, destaca sin duda la evolución de las economías emergentes y, en particular, de China e India.

¿Qué variables podemos usar para predecir?

Una vez, analizado el punto de partida, teniendo en cuenta, y con la ayuda de los sistemas informáticos, ratios, experiencia, recursos humanos especializados, analizamos la importancia de la elección de las variables relevantes de la problemática de la morosidad.

Destacando como principales variables y factores:

- Tendencia de las variables macroeconómicas: realizamos un filtro de las variables que consideramos más relevantes: tipos de interés, desempleo, ahorro.
- Creciente nivel de endeudamiento y decreciente rentabilidad.
- Correlación entre empresas y crecimiento de la economía: como es la relación de los distintos sectores de la economía y el crecimiento; cuales se encuentran más afectados.
- Grado de cobertura: EBITDA / GASTOS FINANCIEROS

Clasificación según el perfil de riesgo.

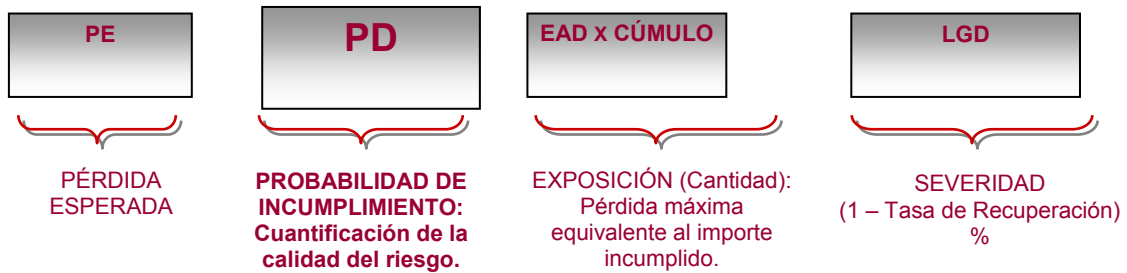
Bajo Riesgo de Morosidad				Riesgo Medio de Morosidad					Alto Riesgo de Morosidad	
AAA	AA	A	BBB	BB	B	CCC	CC	C	D	E

Se debe:

- Segmentar en función de la calidad crediticia.
- Enfocar el esfuerzo de análisis en aquellas personas con mayor riesgo, y comercialmente, en aquellos clientes con mejor calificación
- Descartar a los que poseen mayor probabilidad de impago, o en su defecto asumirla con sus costes

Cuantificación del riesgo

- Cuantificar las posibles pérdidas del riesgo de impago.
- Cuantificación de la probabilidad de impago (Probability of Default)
- Cuantificación pérdida esperada. Para ello, utilizamos el VAR



MODELO DE REGRESIÓN

Realizando un filtro, decidimos trabajar con las variables macroeconómicas que consideramos más relevante con respecto a la morosidad.

Estás son DESEMPLEO, TIPOS DE INTERÉS Y TASAS DE AHORRO.

Utilizando el programa Eviews 5.1, previa selección de datos, realizamos dos bases de datos. En estas, se distinguen dos periodos. Del 1997 al 2007, y del 2002 (Adopción de euro como moneda única) al 2007. Los datos son mensuales. El porque de la separación de datos, es porque en algunas bases de datos no se había realizado la conversión monetaria.

	interés	tasas de paro	impagados (en millones de euros)	ahorro	paro	t. de ahorro
2002M01	3,48	11,30	811,74	39441.00	2.075.022	11,4
2002M02	3,59	11,30	769,35	39441.00	2.149.908	11,4
2002M03	3,82	11,20	706,39	39441.00	2.083.103	11,4
2002M04	3,86	11,20	773,79	42468.00	2.060.070	11,4
2002M05	3,96	11,40	862,74	42468.00	2.002.924	11,4
2002M06	3,87	11,40	712,52	42468.00	1.962.963	11,4
2002M07	3,65	11,50	855,57	37449.00	1.961.852	11,4
2002M08	3,44	11,60	644,15	37449.00	1.983.982	11,4
2002M09	3,24	11,60	774,08	37449.00	2.006.786	11,4
2002M10	3,13	11,60	851,29	47456.00	2.064.512	11,4
2002M11	3,02	11,60	707,87	47456.00	2.117.144	11,4
2002M12	2,87	11,70	778,2	47456.00	2.127.018	11,4
2003M01	2,71	11,60	818,97	43262.00	2.185.156	12
2003M02	2,50	11,60	683,77	43262.00	2.180.216	12
2003M03	2,41	11,60	743,13	43262.00	2.163.498	12
2003M04	2,45	11,50	650,46	47611.00	2.104.475	12
2003M05	2,25	11,50	755,8	47611.00	2.035.601	12
2003M06	2,01	11,50	682,56	47611.00	2.020.367	12
2003M07	2,08	11,50	735,29	39870.00	1.995.964	12
2003M08	2,28	11,40	606,99	39870.00	2.016.675	12
2003M09	2,26	11,40	713,39	39870.00	2.039.630	12
2003M10	2,30	11,40	785,85	52081.00	2.096.606	12
2003M11	2,41	11,40	607,18	52081.00	2.143.206	12
2003M12	2,38	11,30	706,4	52081.00	2.181.248	12
2004M01	2,22	11,30	716,38	45301.00	2.232.560	11,3
2004M02	2,16	11,30	604,55	45301.00	2.219.300	11,3
2004M03	2,06	11,20	692,68	45301.00	2.181.546	11,3
2004M04	2,16	11,20	622,04	48269.00	2.162.405	11,3
2004M05	2,30	11,20	667,69	48269.00	2.090.702	11,3

2004M06	2,40	11,10	640,6	48269.00	2.054.113	11,3
2004M07	2,36	11,00	675,8	40260.00	2.014.218	11,3
2004M08	2,30	10,90	563,42	40260.00	2.049.639	11,3
2004M09	2,38	10,80	668,34	40260.00	2.050.514	11,3
2004M10	2,32	10,50	749,86	54495.00	2.075.811	11,3
2004M11	2,33	10,40	661,71	54495.00	2.121.089	11,3
2004M12	2,30	10,30	745,81	54495.00	2.112.715	11,3
2005M01	2,31	10,10	684,96	47556.00	2.176.599	11
2005M02	2,31	9,90	646,83	47556.00	2.165.420	11
2005M03	2,34	9,80	760,31	47556.00	2.144.835	11
2005M04	2,27	9,50	648,4	52473.00	2.095.945	11
2005M05	2,19	9,40	739,7	52473.00	2.007.393	11
2005M06	2,10	9,30	696,66	52473.00	1.974.860	11
2005M07	2,17	9,00	747,58	43465.00	1.989.417	11
2005M08	2,22	8,90	653,1	43465.00	2.019.110	11
2005M09	2,22	8,80	755,38	43465.00	2.013.286	11
2005M10	2,41	8,70	805,68	56660.00	2.052.861	11
2005M11	2,68	8,60	724,25	56660.00	2.095.580	11
2005M12	2,78	8,50	737,83	56660.00	2.102.937	11
2006M01	2,83	9,07	727,44	52325.00	2.171.503	10,5
2006M02	2,91	9,07	631,32	52325.00	2.169.277	10,5
2006M03	3,11	9,07	748,16	52325.00	2.148.530	10,5
2006M04	3,22	8,53	613,22	58077.00	2.075.676	10,5
2006M05	3,31	8,53	759,37	58077.00	2.004.528	10,5
2006M06	3,40	8,53	694,11	58077.00	1.959.754	10,5
2006M07	3,54	8,15	727,31	43616.00	1.954.984	10,5
2006M08	3,62	8,15	663,16	43616.00	1.983.677	10,5
2006M09	3,72	8,15	796,7	43616.00	1.966.166	10,5
2006M10	3,80	8,30	897,99	59668.00	1.992.836	10,5
2006M11	3,86	8,30	834,43	59668.00	2.023.164	10,5
2006M12	3,92	8,30	893,84	59668.00	2.022.873	10,5
2007M01	4,06	8,47	960,33	56361.00	2.082.508	10,3
2007M02	4,09	8,47	805,81	56361.00	2.075.275	10,3
2007M03	4,11	8,47	929,33	56361.00	2.059.451	10,3
2007M04	4,25	7,95	818,87	60950.00	2.023.124	10,3
2007M05	4,37	7,95	936,2	60950.00	1.973.231	10,3
2007M06	4,51	7,95	833,79	60950.00	1.965.869	10,3
2007M07	4,56	8,03	935,52	45876.00	1.970.338	10,3
2007M08	4,67	8,03	755,01	45876.00	2.028.296	10,3
2007M09	4,73	8,03	959,41	45876.00	2.017.363	10,3
2007M10	4,65	8,60	1.201,63	60521.00	2.048.577	10,3
2007M11	4,61	8,60	1.104,51	60521.00	2.094.473	10,3
2007M12	4,79	8,60	1.252,51	60521.00	2.129.547	10,3

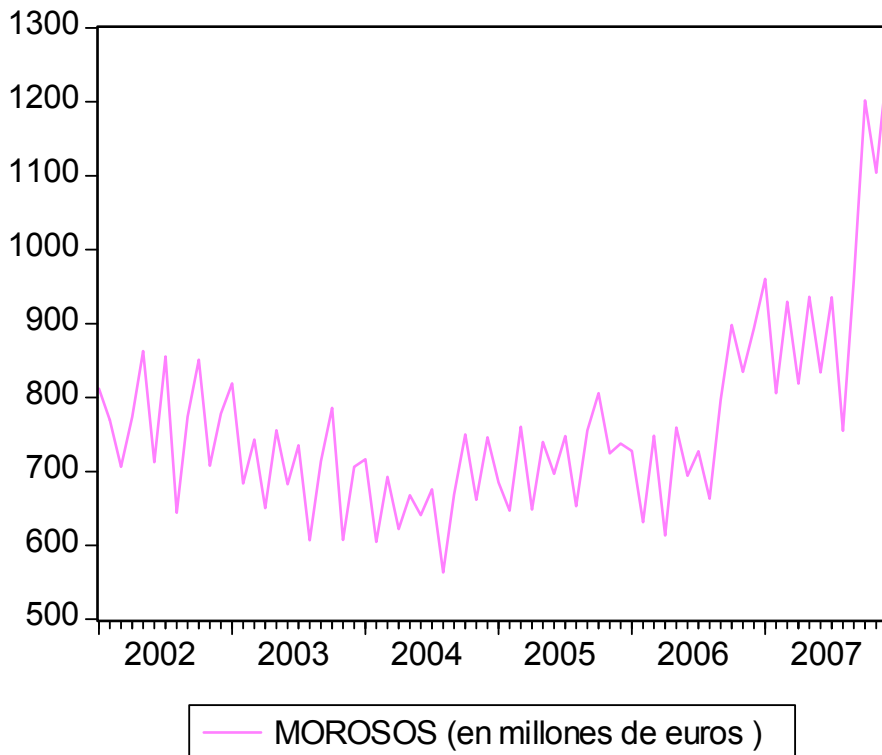
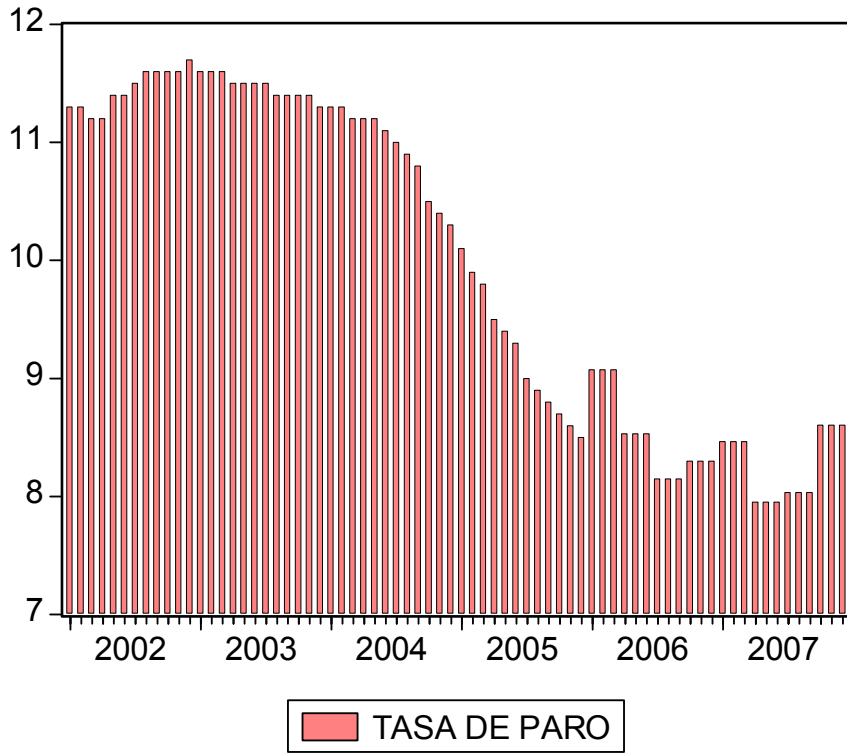
	PARADOS	EURIBOR / A 1 año	HIPOTECAS	ahorro	impagados
1997M01	2.782.276	3,858	41.856	28720.00	803.513
1997M02	2.787.662	3,885	37.943	28720.00	608.543
1997M03	2.751.554	4,137	33.941	28720.00	57.201
1997M04	2.699.192	4,182	41.444	26186.00	62.855
1997M05	2.638.519	4,077	41.758	26186.00	623.692
1997M06	2.614.285	3,885	40.882	26186.00	628.255
1997M07	2.519.688	3,814	38.788	25272.00	645.997
1997M08	2.491.577	3,775	31.035	25272.00	502.912
1997M09	2.550.636	3,91	42.496	25272.00	564.236
1997M10	2.577.052	3,931	47.554	31105.00	580.045
1997M11	2.600.732	3,882	42.107	31105.00	492.628
1997M12	2.566.904	3,822	39.433	31105.00	639.345
1998M01	2.577.189	3,74	47.151	28512.00	643.453
1998M02	2.553.346	3,567	45.593	28512.00	515.763
1998M03	2.524.004	3,441	46.370	28512.00	527.786
1998M04	2.442.803	3,453	44.509	27944.00	492.813
1998M05	2.369.889	3,149	44.722	27944.00	517.247
1998M06	2.332.016	3,062	45.307	27944.00	575.005
1998M07	2.250.015	3,03	43.781	29794.00	580.025
1998M08	2.235.296	3,046	37.702	29794.00	448.010
1998M09	2.256.328	2,756	47.181	29794.00	507.325
1998M10	2.267.925	2,683	45.473	31965.00	522.712
1998M11	2.270.240	2,836	43.438	31965.00	466.721
1998M12	2.233.259	3,03	38.338	31965.00	586.227
1999M01	2.251.728	3,237	45.075	30978.00	570.508
1999M02	2.233.082	3,301	47.186	30978.00	488.136
1999M03	2.202.337	3,684	50.480	30978.00	516.774
1999M04	2.144.375	3,689	48.642	30591.00	455.715
1999M05	2.076.942	3,826	52.346	30591.00	477.169
1999M06	2.045.950	3,949	52.678	30591.00	504.806
1999M07	1.980.957	4,111	49.298	31310.00	511.266
1999M08	1.980.966	4,267	44.575	31310.00	444.362
1999M09	2.002.552	4,365	51.944	31310.00	462.624
1999M10	2.019.968	4,849	48.589	34334.00	461.612
1999M11	2.055.809	4,965	50.596	34334.00	440.980
1999M12	2.027.982	5,105	44.373	34334.00	502.454
2000M01	2.090.035	5,248	52.769	34422.00	501.882
2000M02	2.079.752	5,219	57.623	34422.00	449.008
2000M03	2.042.332	5,218	58.255	34422.00	445.088
2000M04	1.983.994	5,193	46.401	32058.00	360.920
2000M05	1.929.028	4,881	58.813	32058.00	524.333
2000M06	1.903.053	4,574	55.583	32058.00	451.179
2000M07	1.892.683	4,591	46.165	32796.00	484.249
2000M08	1.888.386	4,471	43.793	32796.00	420.311
2000M09	1.908.120	4,481	52.784	32796.00	408.640
2000M10	1.934.130	4,52	49.202	37010.00	440.236
2000M11	1.962.794	4,312	52.535	37010.00	398.424
2000M12	1.947.242	4,311	38.929	37010.00	446.519

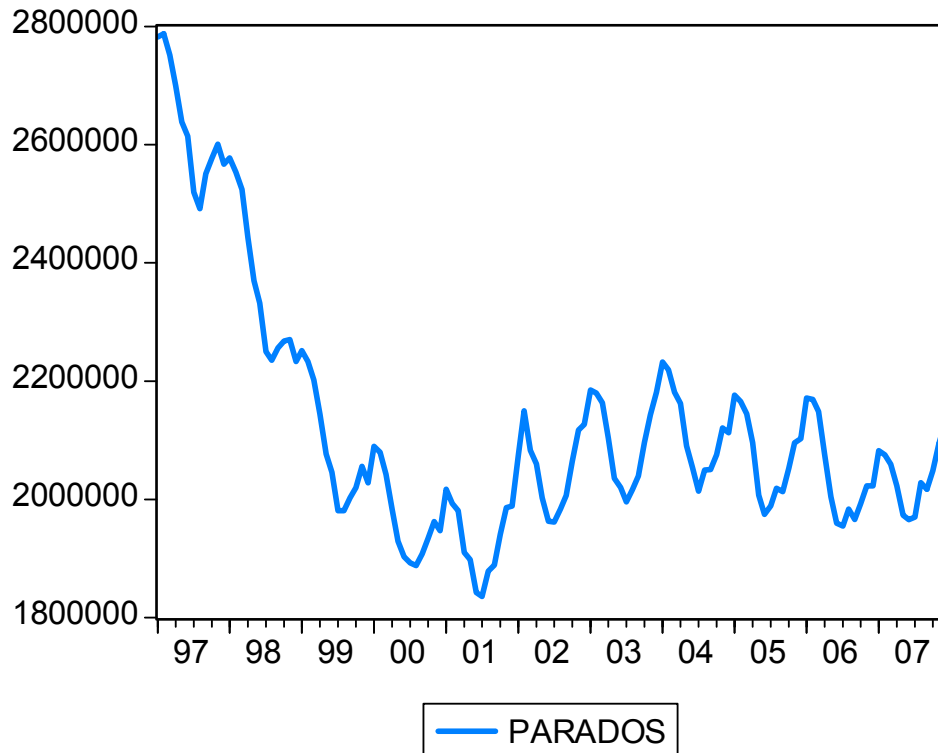
2001M01	2.017.389	4,108	56.055	35502.00	470.531
2001M02	1.993.274	3,77	48.923	35502.00	386.280
2001M03	1.981.006	3,369	54.905	35502.00	425.979
2001M04	1.910.453	3,198	47.087	34220.00	350.080
2001M05	1.898.285	3,298	59.456	34220.00	455.588
2001M06	1.842.556	3,483	52.830	34220.00	398.996
2001M07	1.835.738	3,594	48.576	36570.00	430.980
2001M08	1.878.513	3,816	43.890	36570.00	370.358
2001M09	1.889.185	3,86	50.076	36570.00	359.224
2001M10	1.940.909	3,963	55.311	40705.00	438.521
2001M11	1.985.857	3,869	53.629	40705.00	383.987
2001M12	1.988.715	3,645	44.965	40705.00	409.768
2002M01	2.075.022	3,44	60.267	39023.00	533.147
2002M02	2.149.908	3,236	58.555	39023.00	491.064
2002M03	2.083.103	3,126	52.969	39023.00	487.769
2002M04	2.060.070	3,017	61.067	36782.00	514.355
2002M05	2.002.924	2,872	63.891	36782.00	583.448
2002M06	1.962.963	2,705	56.141	36782.00	504.951
2002M07	1.961.852	2,504	58.778	39594.00	566.378
2002M08	1.983.982	2,411	51.067	39594.00	445.358
2002M09	2.006.786	2,447	58.373	39594.00	479.872
2002M10	2.064.512	2,252	61.431	43696.00	503.649
2002M11	2.117.144	2,014	55.383	43696.00	457.348
2002M12	2.127.018	2,076	52.308	43696.00	524.574
2003M01	2.185.156	2,279	89.642	40922.00	528.802
2003M02	2.180.216	2,258	88.381	40922.00	450.059
2003M03	2.163.498	2,303	85.577	40922.00	468.733
2003M04	2.104.475	2,41	77.475	39281.00	421.194
2003M05	2.035.601	2,381	86.628	39281.00	503.432
2003M06	2.020.367	2,216	82.968	39281.00	476.143
2003M07	1.995.964	2,163	83.387	40599.00	483.441
2003M08	2.016.675	2,055	67.572	40599.00	411.282
2003M09	2.039.630	2,163	86.018	40599.00	441.637
2003M10	2.096.606	2,297	90.806	47828.00	451.469
2003M11	2.143.206	2,404	78.483	47828.00	401.176
2003M12	2.181.248	2,361	72.502	47828.00	482.101
2004M01	2.232.560	2,302	91.914	43795.00	476.882
2004M02	2.219.300	2,377	92.586	43795.00	393.187
2004M03	2.181.546	2,316	98.670	43795.00	432.569
2004M04	2.162.405	2,328	85.190	40353.00	395.861
2004M05	2.090.702	2,301	98.993	40353.00	447.257
2004M06	2.054.113	2,312	98.239	40353.00	439.892
2004M07	2.014.218	2,31	93.946	42226.00	453.866
2004M08	2.049.639	2,335	83.484	42226.00	396.571
2004M09	2.050.514	2,265	98.872	42226.00	415.172
2004M10	2.075.811	2,193	89.592	51237.00	424.743
2004M11	2.121.089	2,103	92.631	51237.00	411.932
2004M12	2.112.715	2,168	83.547	51237.00	473.664
2005M01	2.176.599	2,223	104.256	47556.00	436.562
2005M02	2.165.420	2,22	101.882	47556.00	424.292
2005M03	2.144.835	2,414	97.164	47556.00	451.298
2005M04	2.095.945	2,684	108.238	52473.00	395.832

2005M05	2.007.393	2,783	108.144	52473.00	447.988
2005M06	1.974.860	2,833	112.619	52473.00	431.291
2005M07	1.989.417	2,914	97.465	43465.00	447.067
2005M08	2.019.110	3,105	91.499	43465.00	391.927
2005M09	2.013.286	3,221	129.128	43465.00	423.115
2005M10	2.052.861	3,308	102.511	56660.00	409.987
2005M11	2.095.580	3,401	107.327	56660.00	396.405
2005M12	2.102.937	3,539	97.380	56660.00	445.436
2006M01	2.171.503	3,615	124.244	52325.00	419.688
2006M02	2.169.277	3,715	114.617	52325.00	368.203
2006M03	2.148.530	3,799	127.233	52325.00	410.885
2006M04	2.075.676	3,864	97.124	58077.00	347.269
2006M05	2.004.528	3,921	126.137	58077.00	440.559
2006M06	1.959.754	4,064	123.081	58077.00	416.958
2006M07	1.954.984	4,094	107.143	43616.00	413.043
2006M08	1.983.677	4,106	98.384	43616.00	382.996
2006M09	1.966.166	4,253	114.685	43616.00	403.550
2006M10	1.992.836	4,373	111.393	59668.00	428.150
2006M11	2.023.164	4,505	111.523	59668.00	433.175
2006M12	2.022.873	4,564	86.607,00	59668.00	470.887
2007M01	2.082.508	4,666	126.266,00	56361.00	496.398
2007M02	2.075.275	4,725	110.413,00	56361.00	398.869
2007M03	2.059.451	4,647	116.636,00	56361.00	433.418
2007M04	2.023.124	4,607	95.541,00	60950.00	391.104
2007M05	1.973.231	4,793	116.550,00	60950.00	463.436
2007M06	1.965.869	4,505	111.188,00	60950.00	393.497
2007M07	1.970.338	4,564	102.267,00	45876.00	418.448
2007M08	2.028.296	4,666	89.431,00	45876.00	374.881
2007M09	2.017.363	4,725	103.671,00	45876.00	396.300
2007M10	2.048.577	4,647	97.456,00	60521.00	455.160
2007M11	2.094.473	4,607	93.885,00	60521.00	433.739
2007M12	2.129.547	4,793	71.908,00	60521.00	465.917

Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

En las tablas se han incluido más variables, como así también la medición cuantitativa y tasas, para analizar los diferentes comportamientos y evoluciones.





Fuente: ELABORACION PROPIA CON DATOS DEL INE Y BE.

Análisis de la correlación:

Calculamos los valores de correlación de las distintas variables con la morosidad, a través del Eviews, obteniendo de las diferentes matrices los siguientes valores:

- **Tipos de interés: correlación: 0,717481,**
- **Paro: correlación: 0.323121**
- **Tasa de ahorro: correlación: -0.479063**

ANÁLISIS DE REGRESION:

Una vez decididas las variables, y conociendo su comportamiento y relevancia sobre la morosidad, realizamos la regresión.

$$\text{Morosidad} = \beta_0 + \beta_1 x \text{ intereses} + \beta_2 x \text{ parados} + \mu_i$$

Dependent Variable: MOROSIDAD

Method: Least Squares

Date: 14/06/08 Time: 22:15

Sample: 1997M01 2007M12

Included observations: 132

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
INTERES	-6267.594	7835.472	-0.799900	0.4252
PARADOS	0.132667	0.034604	3.833846	0.0002
C	198821.3	80292.37	2.476217	0.0146

R-squared	0.108827	Mean dependent var	458867.5
Adjusted R-squared	0.095011	S.D. dependent var	86276.70
S.E. of regression	82075.83	Akaike info criterion	25.49114
Sum squared resid	8.69E+11	Schwarz criterion	25.55666
Log likelihood	-1679.415	F-statistic	7.876546
Durbin-Watson stat	1.236052	Prob(F-statistic)	0.000592

$$\text{Morosidad} = \beta_0 + \beta_1 x \text{ parados} + \mu_i$$

Dependent Variable: MOROSIDAD

Method: Least Squares

Date: 15/06/08 Time: 18:13

Sample: 1997M01 2007M12

Included observations: 132

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
PARADOS	0.134293	0.034496	3.892973	0.0002
C	173453.3	73661.47	2.354736	0.0200

R-squared	0.104407	Mean dependent var	458867.5
Adjusted R-squared	0.097518	S.D. dependent var	86276.70
S.E. of regression	81962.05	Akaike info criterion	25.48094
Sum squared resid	8.73E+11	Schwarz criterion	25.52461
Log likelihood	-1679.742	F-statistic	15.15524
Durbin-Watson stat	1.232433	Prob(F-statistic)	0.000157

$$\text{Morosidad} = \beta_0 + \beta_1 \times \text{tasa de ahorro} + \mu_i$$

Dependent Variable: MOROSOS

Method: Least Squares

Date: 14/06/08 Time: 14:56

Sample: 2002M01 2007M12

Included observations: 72

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
TAHORRO	-107.1659	23.46935	-4.566208	0.0000
C	1949.540	260.5232	7.483169	0.0000

R-squared	0.229501	Mean dependent var	761.4863
Adjusted R-squared	0.218494	S.D. dependent var	127.6140
S.E. of regression	112.8144	Akaike info criterion	12.31675
Sum squared resid	890895.7	Schwarz criterion	12.37999
Log likelihood	-441.4030	F-statistic	20.85026
Durbin-Watson stat	0.919265	Prob(F-statistic)	0.000021

$$\text{Morosidad} = \beta_0 + \beta_1 \times \text{interés} + \mu_i$$

Dependent Variable: MOROSOS

Method: Least Squares

Date: 14/06/08 Time: 22:12

Sample: 2002M01 2007M12

Included observations: 72

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
INTERES	107.1979	12.43933	8.617657	0.0000
C	434.1068	39.42728	11.01032	0.0000

R-squared	0.514779	Mean dependent var	761.4863
Adjusted R-squared	0.507847	S.D. dependent var	127.6140
S.E. of regression	89.52586	Akaike info criterion	11.85432
Sum squared resid	561041.5	Schwarz criterion	11.91756
Log likelihood	-424.7554	F-statistic	74.26402
Durbin-Watson stat	1.438276	Prob(F-statistic)	0.000000

Teniendo en cuenta que los datos están en diferentes unidades de medición, lo que quisimos analizar en los distintos casos es que las variables explican en alguna medida a la morosidad. Para ello miramos la R^2 : coeficiente de determinación, que indica en que proporción de la variabilidad total de la variable endógena queda explicada por la regresión.

Consideramos imprescindible hacer una regresión mediante estos modelos, para ver si realmente la elección de nuestras variables era correcta, es decir, tenían implicación sobre la morosidad.

CONCLUSIÓN

Conclusión

Así pues, del análisis conjunto de ambos informes puede deducirse que el nivel de endeudamiento de los hogares españoles en el momento de la contratación de sus préstamos hipotecarios se corresponde al calificado de normal y recomendable en toda la literatura sobre riesgos crediticios.

La evolución de los tipos de interés, del crecimiento económico y del empleo hacen que el Ratio de Endeudamiento medio de las familias españolas en estos momentos sea muy razonable y se mantenga dentro de unos niveles de seguridad muy satisfactorios. Realidad esta que corroboran los resultados de la EFF y los niveles de dudosidad. El perfil de los hogares con mayor Ratio de Endeudamiento actualmente corresponde a aquellos cuyo cabeza de familia es menor de 35 años, está situado en un percentil de renta inferior al 20% y ha contratado su préstamo hipotecario

con posterioridad al año 2002. En un mercado hipotecario con un predominio total de los préstamos a tipos variables el riesgo de impago se ve incrementado por la volatilidad de los tipos. Sin embargo, en el caso español la proyección de la evolución del coste de la deuda en distintos escenarios posibles en el corto y medio plazo acota considerablemente este riesgo que fundamentalmente afectaría a los que hayan apurado excesivamente su Ratio de Endeudamiento en préstamos contratados a tipo variable los años 2003 y 2004. El reciente anuncio por parte del Gobierno de medidas tendentes a paliar este déficit estructural del mercado puede ayudar a despejar el riesgo existente en los segmentos concernidos, si se desarrollan con agilidad y rigor técnico.

Finalmente, lo que debemos considerar en familias será la capacidad de generación de recursos, entendida como la fuerza económica familiar que permitirá asumir el pago de las deudas. Ésto en empresas adoptará en nombre de Disponibilidad en 12 meses, es decir, liquidez y circulación de flujos de caja para el próximo año, será lo que permitirá pagar los diferentes préstamos.

Además:

- El nivel de endeudamiento de las familias en los últimos años, aconseja desarrollar una política de prevención y curación del sobreendeudamiento de los consumidores, cuando menos para aquellos casos en los que la crisis financiera de la economía familiar trae origen en contingencias referidas a riesgos de la vida (fallecimiento, enfermedad, desempleo, invalidez, etc.) que colocan al consumidor ante la imposibilidad de hacer frente al conjunto de sus obligaciones de pago (sobreendeudamiento pasivo).

- Cabe decir que nuestro sistema padece una serie obsolescencia en lo que se refiere a procedimientos u organizaciones orientados a reconducir las economías familiares en crisis.
- Una forma muy clara de detectar el sobreendeudamiento es controlando los descubiertos en cuenta corriente.
- En materia de garantías y aseguramientos, uno de los medios más eficaces de prevenirse frente al sobreendeudamiento consiste en acompañar el contrato de préstamo de un seguro que ponga al deudor a resguardo de determinados riesgos de la vida (enfermedad, desempleo, etc.) que puedan afectar a su capacidad de pago. Por eso, la Comisión Europea está valorando la conveniencia de imponer obligatoriamente estos seguros, ya sea en su modalidad de seguro individual, ya sea como seguros de la cartera de contratos de crédito.
- Sería conveniente la introducción de algún mecanismo que permitiera limitar la capacidad de crédito de las personas con grave riesgo de sobreendeudamiento.
- Muy a menudo, la situación de sobreendeudamiento proviene de las consecuencias económicas de una situación de crisis matrimonial. Por eso, sería conveniente disponer en las propias normas que regulan la nulidad, separación y divorcio, instituciones que permitan asegurar la viabilidad económica de la ruptura hasta que se recompongan económicamente las nuevas economías resultantes de la descomposición del matrimonio.

BIBLIOGRAFÍA

- [www.wikipedia.es \(http://es.wikipedia.org/wiki/IPC\)](http://es.wikipedia.org/wiki/IPC)
- INE: [Calculo alternativo IPC productos básicos \(España\)](#), Instituto Nacional de Estadística de España sobre el IPC
- CORIAT, Benjamin, El Taller y el cronómetro. Ensayo sobre el taylorismo, el Fordismo y la producción en masa. México, Siglo XXI, 1982
- KEYNES, John M., Teoría General de la Ocupación, el interés y el dinero. México, FCE.
- SAMUELSON, P. Y NORDHAUS, W., Economía. 17 Edición, McGraw Hill, 2002, Madrid.
- Instituto Nacional de Empleo de España
- Diagonal Asociación Civil: ONG que busca la reinserción sociolaboral la clase media empobrecida por el desempleo.
- Portal del trabajador: Dicho portal recoge todos los tipos de desempleo que se dan en España.
- Cómo encontrar trabajo: Portal que ofrece ayuda gratuita para superar los procesos de selección de personal y encontrar trabajo
- Ratio de Endeudamiento de los hogares (Asociación Española de las Familias): Estudio del 2005
- BEATTIE, V. A., P. D. CASSON, R. S. DALE, G. W. MCKENZIE, C. M. S. SUTCLIFFE y M. J. TURNER (1995). Banks and Bad Debts: Accounting for International Losses in International Banking, John Wiley & Sons.
- BERNANKE, B. S., M. GERTLER y S. GILCHRIST (1998). The financial accelerator in a quantitative business cycle framework, NBER Working Paper 6455.
- CROCKETT, A. (1997). «The theory and practice of financial stability», Essays in international finance, 203, abril, Princeton University.
- FUDENBERG, D. y J. TIROLE. (1995). «A Theory of Income and Dividend Smoothing Based on Incumbency Rents»,

- Journal of Political Economy, vol. 103, nº 1, pp. 75-93. GORTON, G. y R. ROSEN (1995). «Corporate Control, Portfolio Choice, and the Decline of Banking», The Journal of Finance, vol. L, nº 5, diciembre, pp. 1377-1418.
- HE R R I N G, R. (1999). «Credit Risk and Financial Instability», Oxford Review of Economic Policy, vol. 15, nº 3, pp. 63-79.
- KEELEY, M. C. (1990). «Deposit insurance, risk, and market power in banking», American Economic Review, 5, pp. 1183-1200.
- KIYOTAKI, N. y J. MOORE (1997). «Credit Cycles», Journal of Political Economy, vol. 105, nº 2, pp. 211-248.
- MI N S K Y, H. (1982). «The Financial-Instability Hypothesis: Capitalist Processes and the Behaviour of the Economy», en C. Kindleberger (ed.), Financial Crises, C a m b r i d g e , Cambridge University Press.
- POVEDA, R. (2000). «La reforma del sistema de provisiones de insolvencia», Boletín económico, Banco de España, enero, pp. 79-91.
- RAJAN, R. G. (1994). «Why bank credit policies fluctuate: a theory and some evidence», Quarterly Journal of Economics, vol. CIX, nº 2, mayo, pp. 399-441.
- SALAS, V. y J. SAURINA (1999a). «Deregulation, market power and risk behavior in Spanish Banks», mimeo. — (1999b). «Credit risk in two institutional settings: Spanish commercial and savings banks», mimeo.
- www.bde.es
- Manual de Recuperaciones Banco Sabadell Atlántico
- Manual de Recuperaciones Barclays Bank S.A.
- Manual de Recuperaciones Bankinter
- Manual de Recuperaciones La Caixa

ANEXOS

INFORME ANUAL SOBRE LA MOROSIDAD

EL MOROSO EN ESPAÑA

Noviembre de 2001

Elaborado por FORO FINANCIERO EXPERTOS EN RED

Dirigido por: **Salvador Molina**, presidente de F.F. Expertos en Finanzas

Red **Pere J. Brachfeld**, director técnico de F.F. Expertos en Red y Presidente la Asociación de Gerentes de Crédito (**AGC**) y Gescobro y te de Credit Managers) la Asociación Nacional de Gestión de Cobros (**Angeco**) Con el patrocinio de: **Multigestión Iberia**.

PERFIL DEL MOROSO RECALCITRANTE

Estudio en el que participaron 74 especialistas en morosidad.

La persona que responde al perfil de moroso recalcitrante o moroso profesional, aglutina en mayor o menor medida una serie de rasgos comunes que se enumeran a continuación:

1. Empresario o mejor dicho pseudoempresario (emprendedor, profesional liberal).
2. Varón de 35 a 55 años.
3. Con varias marcas comerciales o varios negocios paralelos (sin razón social).
4. Con buena presencia.
5. Múltiples proyectos inconexos.
6. Impagador desde la primera factura.
7. Tendencia a implicar a terceras personas. No dice que no paga, sino que el problema es de otro: del banco, la factura mal hecha, alguien que no le paga.
8. Sin propiedades a su nombre.
9. Carácter afable, cae bien
10. Urbano.
11. Personalidades múltiples.(camaleónico)
12. Situación familiar irregular (ni casado, ni soltero).
13. Conocido en los ámbitos sociales de su zona, pero aprovecha los cambios en la dirección de sucursales, nuevas empresas, nuevos negocios, etc.

14. Suelen planificar su estrategia con operaciones de medio y alto importe.

HÁBITOS DE PAGO

Por Pere J. Brachfeld

Los motivos por los que el deudor no paga con puntualidad tienen orígenes diversos, pero podemos agruparlos en tres grandes categorías:

1. **Morosos intencionales.** Son los malos pagadores que retrasan voluntariamente el pago de sus facturas –aunque dispongan de recursos suficientes para hacer el abono- con el fin de obtener financiación gratuita. Estos morosos se aprovechan de que su comportamiento les sale muy rentable y les resulta impune, ya que no existen medidas coercitivas ni punitivas para obligarles a cumplir con puntualidad sus obligaciones.
2. **Morosos de buena fe.** Son aquellos deudores que no pueden hacer frente a sus pagos por problemas transitorios de liquidez –se han visto afectados por una suspensión de pagos de un cliente, una racha de impagados, morosidad de sus clientes, un problema con las entidades bancarias- o porque su estructura financiera es deficiente –descapitalización, excesivo endeudamiento a corto-, y empiezan a mostrar los primeros síntomas de una insolvencia técnica. También el motivo puede ser un cambio de gerencia en la empresa (por fallecimiento o relevo generacional), o un problema externo –siniestros, huelgas, problema de mercado, pérdida de un cliente importante- que ha bloqueado su capacidad para generar fondos.
3. **Morosos por incompetencia.** Son los deudores que, por culpa de una mala organización, no disponen de la información ni de los procedimientos adecuados para hacer los pagos correctamente. Estos morosos, a pesar de que no tienen problemas de tesorería ni tienen mal fe para retrasar los pagos, pecan de incompetencia e ineptitud por no saber llevar adecuadamente los registros de facturas a pagar ni hacer las previsiones de tesorería para pagar al vencimiento los créditos.

El conocer qué tipo de moroso tenemos delante a la hora de iniciar las gestiones de recuperación es una información muy útil, puesto que cada tipo de morosidad requiere unas

técnicas de recobro determinadas. En la mayoría de las ocasiones (entre un 35% y un 50%), la demora en los pagos de los clientes es deliberada y no por motivos de falta de liquidez.

Motivos por los que pagan mal las empresas

1. Intencionalidad: Los deudores obtienen unos recursos financieros sin coste para financiarse. Este pasivo a corto les permite operar sin recurrir a los créditos bancarios y se ahorran al final del año importantes intereses comerciales. La única forma de evitar esta situación es obligar a los morosos a abonar un interés de demora suficientemente alto para disuadirlos.

2. Ineptitud: La ineptitud para afrontar sus pagos y la incompetencia de los equipos directivos son el principal motivo por el cual las empresas tienen problemas financieros y acaban en una situación de insolvencia. Deficiencias como informalidad, impuntualidad, indisciplina e improvisación generan los problemas de organización y administración que repercuten en su capacidad de pagos.

3. Problemas sobrevenidos:

- Verse afectados por una alta morosidad de sus propios clientes.
- Una insolvencia definitiva de un cliente importante.
- Verse perjudicado por una suspensión de pagos importante.
- Sufrir retrasos en el pago por las administraciones públicas.
- La pérdida de un cliente importante o de varios clientes.
- Un siniestro grave (incendio, robo, inundación).
- Entrada en el mercado de un competidor fuerte.
- Problemas con entidades bancarias (cierre de financiación).

“La morosidad crece vertiginosamente en España “

Pere J. Brachfield Profesor de finanzas de EAE y autor de “Memorias de un Cazador de Morosos” analiza la situación actual de la morosidad en España

La incipiente crisis que está atacando a la economía española ha provocado que en los últimos meses los impagos bancarios hayan crecido como la espuma. Según los últimos datos disponibles publicados por el INE, los impagos comerciales generados en el sistema bancario en abril han batido un nuevo récord, al registrar la mayor subida de los últimos 15 años. Los efectos de comercio devueltos por falta de fondos por familias y negocios ascendieron a 1.504 millones de euros, con un incremento del 83,7% respecto a abril de 2007. Como dato comparativo, los efectos impagados en marzo sumaron 1.492 millones, sólo un 60,6% más que el mismo mes de 2007. Vale la pena señalar que el importe medio de los efectos impagados en abril ascendió a 3.093 euros, un 47,7% más que en el mismo mes del año anterior.

La morosidad de bancos y cajas se ha situado en abril en el 1,302%, la tasa más alta de los últimos ocho años después de once meses consecutivos de incrementos. De modo que en un año se ha más que duplicado el saldo agregado de créditos dudosos, alcanzando los 22.741 millones de euros.

Para muchas familias, afrontar todos sus gastos y llegar a fin de mes representa un quebradero de cabeza. No sólo el coste de vida ha aumentado (los alimentos subieron un 7% en abril), sino que el fenómeno se ha visto agravado por el incremento del paro y la imparable ascensión del Euribor que ha provocado una situación límite en muchos hogares que reintegran mensualmente un préstamo hipotecario. El Banco de España ha constatado que el nivel de endeudamiento de los hogares ha crecido durante los últimos años, y que lo ha hecho considerablemente más que sus activos. Es decir, los hogares deben más de lo que ganan y gastan más de lo que se tienen. Las estadísticas reflejan un espectacular aumento del endeudamiento de los hogares, que ha pasado de 176.350 millones de euros en el año 1994 a 887.500 millones de euros a mediados del 2008. Sólo la deuda hipotecaria de las familias alcanzó los 657.189 millones de euros en el primer trimestre del año. Se trata de una cifra récord, a pesar de que su ritmo de crecimiento, del 11,2% -el menor de los últimos cinco años-, mantenga la senda de desaceleración iniciada en 2006. Según los últimos datos disponibles, correspondientes a 2007, el esfuerzo de los hogares para financiar la compra de una vivienda se sitúa en el 46,2% de su renta bruta disponible, 3,5 puntos más que al cierre de 2006, la cifra más alta de toda la serie histórica.

El excesivo endeudamiento de las familias –el 78% ha solicitado un préstamo en algún momento y el 54% tiene algún tipo de deuda viva– sumado al aumento de los costes de la vida, ha provocado en muchos hogares el “síndrome de la cuarta semana”, que consiste en que el dinero no alcanza para pasar la última semana del mes. Las familias están endeudadas hasta las cejas, más del 60% tiene dificultades para llegar a final de mes y el 25% de los ciudadanos tiene muchos problemas para pagar sus gastos cotidianos. El empeoramiento de la situación se puede verificar comparando las estadísticas de 2008 con las del año 2001, cuando el porcentaje de familias en situación precaria era sólo del 51%.

Autor Pere J. Brachfield, todos los derechos reservados, se prohíbe su reproducción sin autorización expresa

www.perebrachfield.com

Morosidad comercial: crisis económica o mal endémico? Los mecanismos de lucha contra los impagos fraudulentos

La morosidad y sus causas reales

En lo que llevamos de 2008 el aumento de la morosidad bancaria ha encendido las luces de alarma. Es evidente que la situación económica (crisis o ralentización, no entremos ahora en debates estériles) tiene mucho que ver. No obstante, los estudios realizados muestran que la morosidad comercial, al margen de la situación económica, es un mal endémico de la economía española

Un estudio de la Unión Europea (http://ec.europa.eu/enterprise/regulation/late_payments) señala a España como el tercer país de la Unión con peor comportamiento en cumplimiento de plazos de pago. Frente a los 26 días de plazo medio efectivo de pago en Finlandia, España (tercero por la cola) presenta un plazo medio de 94 días. Y aquí no vale el "Spain is different": España es igual que otros. Pero en lugar de ser como finlandeses, alemanes o británicos; somos como italianos, portugueses y griegos. Y, por cierto, el estudio es muy anterior a la situación económica actual.

Las causas de la morosidad son sonrojantes. A nivel de toda la UE, la principal razón del incumplimiento de plazos es la propia decisión del deudor: un 35% de los morosos no paga a tiempo porque ha decidido pagar tarde. Las dificultades financieras, muy por debajo, son la causa en un 23% de los casos, seguidas de errores administrativos (17%) y litigios (7%). Es obvio que estos porcentajes se verán afectados por la coyuntura actual. Pero... ¿tanto como para distorsionar la conclusión obvia?. Vamos a poner más fácil la respuesta: conforme al mismo estudio, el porcentaje de pago tardío intencional en España ha venido siendo del 62%.

Fraude en impagos

A los costes financieros y administrativos derivados de esta situación se añade, especialmente en coyunturas de crisis, el riesgo de impago de la deuda. Este impago puede ser por dificultades financieras sobrevenidas (tecnicismo que suele significar que el deudor ha pagado a otros antes que a usted y ya no le queda dinero) o por fraude, inicial o posterior .

Y en modalidades de fraude España sigue siendo un ejemplo de ingenio: transmisión de la actividad a sociedades sucesoras encubiertas, despatrimonialización de sociedades, cesiones en pago de deudas inexistentes, splitting de empresas... Las posibles actuaciones del deudor

fraudulento abarcan un amplio abanico que recibe el inestimable apoyo de una normativa excesivamente tolerante con el deudor y una demora judicial que permite a éste orquestar las medidas necesarias para evitar las consecuencias de la futura sentencia. Una de las modalidades más curiosas descubierta en los últimos años son los divorcios simulados: un deudor persona física (habitualmente como avalista o responsable subsidiario) se divorcia de sus esposa, quien -curiosamente- recibe en la partición de bienes la mayor parte del patrimonio, quedando el marido en situación de insolvencia. Sorprendente... pero real.

Actuaciones contra el moroso fraudulento

La actuación contra el deudor fraudulento parte del descubrimiento y acreditación de sus actuaciones para simular la insolvencia. En España, desde hace años, los despachos de investigación privada vienen prestando servicios a empresas y firmas legales en materia de reclamación de impagados fraudulentos. Desde mediados de 2007, todos los despachos hemos visto como la demanda de estos servicios ha aumentado significativamente.

Una empresa de Barcelona cerró sus puertas prácticamente de la noche a la mañana. Una de las firmas acreedoras solicitó la localización del administrador de la sociedad y la búsqueda de bienes del mismo. Como era de esperar, no se localizaron propiedades a su nombre. No obstante, la investigación acreditó la asistencia diaria de dicho administrador a las instalaciones de una sociedad "en conserva". Dicha sociedad tenía el mismo objeto que la anterior y servía a unos mismos clientes. Aunque el sujeto no aparecía en la sociedad, la investigación acreditó su condición de administrador y socio único de hecho. La demanda se dirigió contra la sociedad deudora, el administrador y la sociedad descubierta. El resultado fue el pago voluntario de la deuda y gastos derivados, previo compromiso de desistir de la demanda.

El ejemplo anterior es un caso real, al igual que lo es el del divorcio simulado: la investigación acreditó la efectiva convivencia de los ex-cónyuges y el control efectivo de las propiedades por el deudor.

Autoprotección: algunos consejos

- a) Infórmese sobre nuevos clientes. Un informe comercial tiene un coste asequible y, en muchas ocasiones, le permitirá saber si un posible nuevo cliente merece ser atendido por su empresa.
- b) Tenga especial precaución con operaciones significativas o que entrañen un riesgo legal o tributario especial (blanqueo de capitales, impuestos especiales...) incluso con clientes

habituales. Vaya más allá de un informe comercial y solicite los servicios de una empresa de investigación privada.

c) Cree un departamento con funciones específicas de seguimiento de crédito. Una llamada a tiempo suele ser el método más efectivo para cobrar una deuda vencida.

d) Califique las deudas como morosas cuando no se ha producido el pago al primer requerimiento. Olvídense de soluciones mágicas y falsamente "expeditivas": Asígnelas a un departamento específico o externalice la gestión de recobro a una empresa especializada. Tenga presente que cada día que pase será más difícil recuperar la deuda.

e) No deje prescribir las deudas: que hoy alguien no pueda pagar no significa que no pueda hacerlo dentro de un año.

f) Forme a su equipo para detectar los impagos fraudulentos lo antes posible. Este grupo de deudas (las menos, pero las más significativas) requieren de un tratamiento especial: consulte lo antes posible a su abogado y a su empresa de investigación privada. Ante la duda, considere un impago como fraudulento.

g) No de por fallida una deuda presumiblemente fraudulenta hasta haber descartado el fraude o haber agotado todos los medios legales de actuación contra el moroso. Las empresas que siguen una política de persecución estricta del fraude son menos vulnerables al mismo.

HAS Agencia de Investigación Privada

Newsletter nº 3: Junio – 2008

<http://www.investigadores-privados.es>

Si desea más información: has@has.es

La morosidad imperante en España

Aquellos tiempos en los que la palabra era suficiente para garantizar el buen fin de las operaciones comerciales y en los que los malos pagadores eran señalados con el dedo y marginados de la actividad mercantil han pasado a la historia. La moralidad en el mundo de los negocios no sanciona las malas prácticas de pago y hoy en día el retrasar intencionalmente los pagos a los proveedores se considera muchas veces como equivalente a una buena gestión empresarial. En la actualidad se han extendido universalmente unos nefastos hábitos de pago – durante los últimos años se ha producido un notable deterioro de las prácticas de pago en España– que suponen un riesgo importante para las empresas proveedoras de bienes y servicios.

Hay que hacer notar que el deterioro de las prácticas de pago no sólo se debe a factores coyunturales, sino que también refleja una evolución estructural de las relaciones entre empresas. Por lo tanto el fenómeno de la morosidad no se debe imputar únicamente a la evolución de los ciclos económicos, sino que también existen causas estructurales.

Indudablemente la morosidad pueda aumentar debido a causas coyunturales, como puede ser la desaceleración de la actividad económica o el enfriamiento de la economía, puesto que en períodos difíciles, en los que se produce un encarecimiento del coste del dinero, las empresas utilizan la prolongación de los plazos de pago como un sustitutivo de los créditos bancarios. También es cierto que en épocas de crisis los índices de morosidad se suelen disparar y se producen fenómenos de siniestralidad en cadena, puesto que los problemas en el pago se contagian entre las empresas.

Pero además hay que tener en cuenta otras causas estructurales como pueden ser la actitud de algunos actores económicos (como es el caso de las grandes corporaciones empresariales, las enormes empresas industriales, la gran distribución comercial, el sector sanitario y las administraciones públicas) de prolongar deliberadamente los plazos de pago –o sea fuerzan al proveedor a conceder aplazamientos más largos– aprovechando su posición dominante en perjuicio de las empresas más pequeñas.

Y otra causa estructural es la cultura de la morosidad que se ha desarrollado en los últimos tiempos en muchos sectores, hasta el punto que pagar tarde se ha convertido en un

comportamiento económico generalizado. Muchas empresas, que en sentido estricto no pueden ser calificadas como morosas, demoran intencionalmente los pagos a proveedores para obtener beneficios atípicos gracias al float comercial obtenido con los flujos de efectivo retenidos. Estas empresas se dedican a jugar con el dinero de muchos de sus suministradores –sobre todo se ceban en las empresas más pequeñas– de modo que consiguen hacer dinero a costa de los proveedores. En apoyo a esta afirmación, los estudios realizados por la CE y publicados en la web de la Comisión Europea, en la sección de “Enterprise and Industry” revela que en España la intencionalidad del deudor es la causa del 62% de las demoras en los pagos, ¡¡27 puntos por encima de la media europea!!

Consecuentemente uno de los grandes problemas endémicos a los que se enfrentan las empresas españolas es la dificultad permanente de lograr cobrar de forma adecuada de sus clientes y conseguir un flujo de cobros que les permita funcionar sin tensiones de liquidez ni sufrir pérdidas por la morosidad o insolvencia de sus deudores.

Con cierta frecuencia ocurre que empresas que han alcanzado un notable éxito en el área de marketing y han conseguido un buen nivel de ventas presentan suspensión de pagos o han de cesar en sus actividades empresariales. La explicación a este inesperado fracaso empresarial está en que dichas empresas han descuidado la gestión del crédito otorgado a los clientes y el cobro de sus ventas. Esta circunstancia les ha provocado serios problemas de liquidez, crisis de tesorería, problemas para financiar su realizable y por último una situación de insolvencia transitoria.

No hay que olvidar que uno de los factores clave para la buena marcha de las empresas es la capacidad que tienen en generar tesorería, y esta capacidad es directamente proporcional a la eficacia de las compañías en la gestión del realizable

Indudablemente la morosidad se ve poderosamente influida por los ciclos económicos, puesto que en los ciclos de bonanza económica la morosidad disminuye notablemente. Pero esto no supone la erradicación del virus de la morosidad, que es endémico en España por lo que durante las fases de prosperidad económica el virus de la morosidad se encuentra en estado de hibernación.

A pesar de que durante los períodos de bonanza económica la morosidad alcanza unos niveles tan bajos que provoca la falsa impresión de que el problema ha desaparecido definitivamente, la evolución cíclica de la coyuntura económica, la subida de los tipos de interés así como los cambios coyunturales provocan un aumento de la morosidad que siempre supone un mayor riesgo de quebrantos económicos para las empresas.

En estas fases de elevada morosidad las empresas proveedoras de bienes y servicios sufrirán en propia carne las consecuencias de las insolvencias de sus clientes. Sin embargo en las fases de bonanza económica los suministradores de bienes y servicios también se ven afectados por el incumplimiento de los plazos de pago en las transacciones comerciales.

Además se puede afirmar que en España se han consolidado unos hábitos de pago que son de los peores de toda la UE.

Así pues en España, se calcula que el 90% de las empresas sufre problemas de retrasos en los cobros o tiene problemas financieros derivados de la morosidad de sus clientes. No obstante las consecuencias de esta lacra no son iguales para todas las empresas, puesto que afecta especialmente a las pymes, ya que son más vulnerables a las variaciones de "cash flow" al carecer de los fondos de maniobra que tienen las grandes empresas. Además las pymes suelen depender de un número limitado de clientes, que generalmente suelen ser empresas más grandes y que aprovechan su posición dominante para imponerles plazos de pago largos.