

LA MOROSIDAD; UN ACUCIANTE PROBLEMA FINANCIERO DE NUESTROS DÍAS**Julián González Pascual**

Profesor Titular de Universidad
Dpto. Contabilidad y Finanzas de la UNIZAR

Rodrigo Vaz Gomes Bastos

Profesor de la Facultad de Igarassu – Brasil
Master Oficial en Contabilidad y Finanzas de la UNIZAR

Area Temática: Contabilidad y Control de Gestión

Palabras Clave: Morosidad, Gestión de Cobros e Impagos, Concurso de Acreedores, Análisis de Riesgo.

LA MOROSIDAD; UN ACUCIANTE PROBLEMA FINANCIERO DE NUESTROS DÍAS.

Resumen

En época de crisis, gestionar y controlar la morosidad pasa a ser una de las principales preocupaciones de las empresas. Este trabajo versa, por tanto, sobre la prevención de la situación de dificultad financiera en la empresa, con un enfoque en cómo evitar la morosidad. El correcto control y seguimiento de los impagos, los métodos de análisis de riesgo, las recomendaciones de especialistas y la Ley 3/2004, que establece medidas de lucha contra la morosidad, son algunos de los instrumentos que se analizan a lo largo de este trabajo.

INDICE

1.- Introducción. 2.- Metodología. 3.- Conceptualización y relevancia del tema 4.- La morosidad en la coyuntura económica actual. 5.- Como evitar la morosidad. 5.1.- Recomendaciones de especialistas. 5.2.- Instrumento legal. 6.- El control de los impagos. 7.- Modelos para el análisis del riesgo crediticio. 7.1.- El modelo ARENAS. 7.2.- El modelo DE JAIME. 8.- Conclusiones. Bibliografía

1. INTRODUCCIÓN

Las empresas son unidades económicas que desarrollan sus actividades con el objetivo de alcanzar sus objetivos estratégicos previamente planificados. Estas actividades deben realizarse en un marco de equilibrio tanto económico como financiero. El primero de ellos tiene como punto de referencia los márgenes, el resultado y la rentabilidad. El segundo debe procurar que los flujos de tesorería generados por las operaciones sean positivos, con lo que se conseguiría una expansión autofinanciada.

Dentro de la política financiera que se asocia a cualquier negocio debemos situar aquella que tiende a la recuperación financiera de las inversiones en el ciclo corto. Esta política debe ser acertada tratando, entre otras cosas, de evitar los impagos o retrasos exagerados que pudieran poner en riesgo la continuidad financiera del negocio. Como señalan Grau y De la Chica (1995, 32) esta preocupación, que se acentúa en épocas de recesión económica convirtiéndolo en actividad prioritaria no ha de ceñirse solo a períodos de crisis sino a toda la vida de las compañías.

Este trabajo se centra en la política de control de cobros, tomándola como medida eficaz para evadir las situaciones de dificultad financiera en una empresa solvente. En este marco, el objetivo que nos hemos planteado ha sido hacer una propuesta eficaz de control de cobros. Para alcanzar este objetivo, hemos optado por descomponerlo en varios objetivos específicos que señalamos a continuación:

- 1º)** Verificar la cuestión de la morosidad en la coyuntura económica actual;
- 2º)** Analizar cuales son las perspectivas futuras de la economía como generadora de confianza y origen de condiciones que atenúan o provocan causas de morosidad
- 3º)** Conocer las diferentes recomendaciones propuestas tanto por autores como por la LEY 3/2004;
- 4º)** Observar la importancia del control y seguimiento de los impagos;
- 5º)** Analizar algunos de los métodos propuestos en la literatura especializada para el análisis del riesgo crediticio y examinar con más detalles los dos que consideramos más relevantes.

El desarrollo de este estudio, tras la exposición de la metodología utilizada, consistirá, en primer lugar (apartado 3), en conceptualizar el tema y poner de manifiesto su relevancia. En segundo lugar (apartado 4), se analizará el contexto económico actual, aunque de forma breve, para una mejor comprensión del tema y del incremento de la morosidad en España. Asimismo, en el quinto apartado, se abordará las perspectivas futuras de la economía española. El sexto se dedicará a la cuestión central del trabajo, que versa sobre cómo evitar la morosidad. Este punto es abordado desde dos perspectivas. Por un lado se expone y analiza las recomendaciones de algunos especialistas. Por otro se analiza la LEY 3/2004, así como la opinión de especialista en el tema.

El apartado siete trata de llamar la atención para un correcto control y seguimiento de los impagos, con el fin de evitar que éstos se conviertan en fallidos, pasando en el apartado 8 a exponer con más detalles dos de los métodos de análisis de riesgo propuestos en la literatura exponiendo las bondades que su uso reportarían al objetivo final.

2. METODOLOGÍA

El presente trabajo constituye una investigación del tipo descriptivo, llevado a cabo a través de un análisis bibliográfico especializado en esta materia, para conocimiento de la situación actual respecto a la morosidad sufrida por empresas españolas.

Se propone, en el fondo, identificar las principales causas de la morosidad, considerando que ésta es, indudablemente, uno de los principales motivos de las situaciones de dificultad financiera en la empresa. Para ello, se partió de una revisión y reflexión de la literatura disponible sobre el tema.

La exploración documental comprendió la búsqueda de artículos en revistas científicas y divulgativas. Los parámetros que se tuvieron en cuenta para fijar el alcance de nuestro sondeo y búsqueda bibliográfica fueron: a) Últimos 15 años para artículos científicos y b) Dos últimos años para las demás fuentes utilizadas, considerando la actualidad del tema.

Para la realización de la investigación se dividió el trabajo en dos fases. En la primera se trató de buscar los documentos y analizar la información obtenida. La segunda fase consistió en sacar las conclusiones del estudio y redactar el presente documento.

La justificación para la determinación de las fuentes bibliográficas utilizadas, residió en la notoriedad, línea editorial y difusión de las mismas.

3. CONCEPTUALIZACIÓN Y RELEVANCIA DEL TEMA

Desde un enfoque empresarial, morosidad sería el retraso en el cumplimiento del pago de obligaciones contraídas, por tanto, se trata de un incumplimiento de contrato de pago en fecha predeterminada. Los perjuicios que puede ocasionar la morosidad entre las empresas relacionadas fueron argumentos suficientes para la aprobación de una Directiva europea¹ cuyo principal objetivo fue tratar de reducirla. En España se traspuso esta Directiva mediante la aprobación de la LEY 3/2004, de 29 de diciembre, sobre medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales aunque anteriormente disponíamos de medias particulares contra la morosidad a través de la ley de ordenación del comercio minorista de 1995, donde se establecía un interés de mora de 1,5 punto por encima del tipo de interés oficial. Esta ley surge primordialmente con el objetivo de fomentar una mayor transparencia en la determinación de los plazos de pago en las transacciones comerciales, así como de su cumplimiento. Tal como se señala en la exposición de motivos de dicha ley, las medidas sustantivas contra la morosidad que esta Ley regula consisten en establecer, con carácter general, un plazo de exigibilidad de intereses de demora, determinar su devengo automático, señalar el tipo de interés de demora y otorgar al acreedor el derecho a reclamar al deudor una indemnización razonable por los costes de cobro. En ella se define la morosidad como “el incumplimiento de los plazos contractuales o legales de pago”.

De acuerdo con SALOBRAL (2008), normalmente se considera un plazo de 90 días, desde el impago de la primera cuota, para que un cliente sea calificado oficialmente como moroso por el banco. Este mismo retraso es el que se considera en la normativa concursal española para establecer que, cuando se produce en las obligaciones de pago con Hacienda, Organismos de la Seguridad Social o trabajadores, el retraso se erige en prueba objetiva de insolvencia (art. 2º. 4 de L.C.) del deudor, siendo este hecho relevante para utilizarlo como prueba de insolvencia (presupuestos objetivo) en los casos de concurso necesario o para que el deudor moroso esté obligado a solicitar concurso.

La LEY 3/2004, de 29 de diciembre, determina que el plazo de pago que debe cumplir el deudor será el que hubiera pactado entre las partes dentro del marco legal aplicable. A falta de tal pacto entre las partes, la referida ley establece un plazo de treinta días después de la fecha en que el deudor haya recibido la factura o una solicitud de pago equivalente.

¹ Directiva [200/35/CE](#) del Parlamento Europeo y del Consejo de 29 de junio de 2000 por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales.

Si la fecha de recibo de la factura o la solicitud de pago equivalente se presta a duda, la LEY 3/2004 prevé un plazo de treinta días después de la entrega de los bienes o de la prestación de los servicios.

Por último, la Ley igualmente contempla un plazo de treinta días, en el caso de que legalmente o en el contrato se haya dispuesto un procedimiento de aceptación o de comprobación mediante el cual deba verificarse la conformidad de los bienes o los servicios con lo dispuesto en el contrato. En suma, si el deudor recibe la factura o la solicitud de pago equivalente antes o en la fecha en que tiene lugar dicha aceptación o verificación, el plazo será de treinta días después de esta última fecha. Tal procedimiento es bastante común en el caso de las licitaciones públicas.

La morosidad, indudablemente, es un tema de especial relevancia para las empresas, principalmente por el hecho de que puede provocar la insolvencia de quien la padece e incluso derivar en una situación de concurso de acreedores si no se controla adecuadamente.

La morosidad, sobre todo si se generaliza, introduce un riesgo añadido en el tejido empresarial que provoca efectos perversos en cadena que pueden perjudicar gravemente la continuidad financiera de las empresas. En semejante sentido se expresan Grau y De la Chica (op.cit.) señalando que si el conjunto de las empresas prestaran más atención a sus cuentas a cobrar de cliente no sólo en períodos de recesión, éstos se producirían con menor intensidad al minorarse los efectos de las suspensiones de pagos en cadena. Cuando esto ocurre podemos encontrarnos con sectores de la economía integrados por empresas con resultados positivos que económicamente son generadoras de riqueza pero que atraviesan por problemas serios de continuidad debido a la falta de tesorería por generar cantidades insuficientes para afrontar siquiera los pagos de gastos corrientes. Es el problema que en estos momentos tienen muchas empresas, sobre todo las promotoras de inmuebles. Decimos que el problema del sector inmobiliario no es un problema económico sino financiero, de falta de liquidez más que de falta de beneficios, al menos en sus orígenes. Este panorama justifica la puesta en marcha de determinadas medidas que fueron tomadas en los últimos años con el fin de combatir la morosidad. En este sentido, desde el ámbito español citamos la ley 3 que venimos comentando y desde el ámbito de la Unión Europea se puede citar la Directiva 2000/35/CE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 29 de junio de 2000. Digamos que la primera fue el resultado de la trasposición en España de la Directiva europea mencionada.

Resulta paradójico, a la vez que constituye un hecho grave en sí mismo, el hecho de que estemos refiriéndonos a una norma cuyo objetivo es la lucha contra la morosidad y, a su vez, sea la propia administración pública la que está provocando uno de los mayores retrasos en el pago de sus obligaciones a suministradores, provocando en estos momentos tensiones y dificultades financieras importantes a las empresas que contratan con la administración. En este sentido La Comisión Europea, está intentando introducir modificaciones en su Directiva sobre morosidad, a la vez que sugiere que los poderes públicos den ejemplo y, por norma, paguen sus facturas en un plazo de treinta días. Apunta que los poderes públicos deberían pagar en un plazo de treinta días o abonar intereses, una compensación por los costes de cobro y una compensación a tanto alzado equivalente al 5% de la cantidad adeudada, aplicada desde el primer día de retraso. En los casos debidamente justificados, podrían alargarse los plazos de pago.

4. LA MOROSIDAD EN LA COYUNTURA ECONÓMICA ACTUAL

En los últimos meses, debido a la crisis internacional, la morosidad empresarial está aumentando de manera considerable en España. Una gran cantidad de artículos publicados en la prensa económica a lo largo de los últimos meses, pero fundamentalmente los datos ofrecidos por el Banco de España, evidencian el crecimiento de la morosidad al largo del pasado año y pronostican un incremento considerable para el presente.

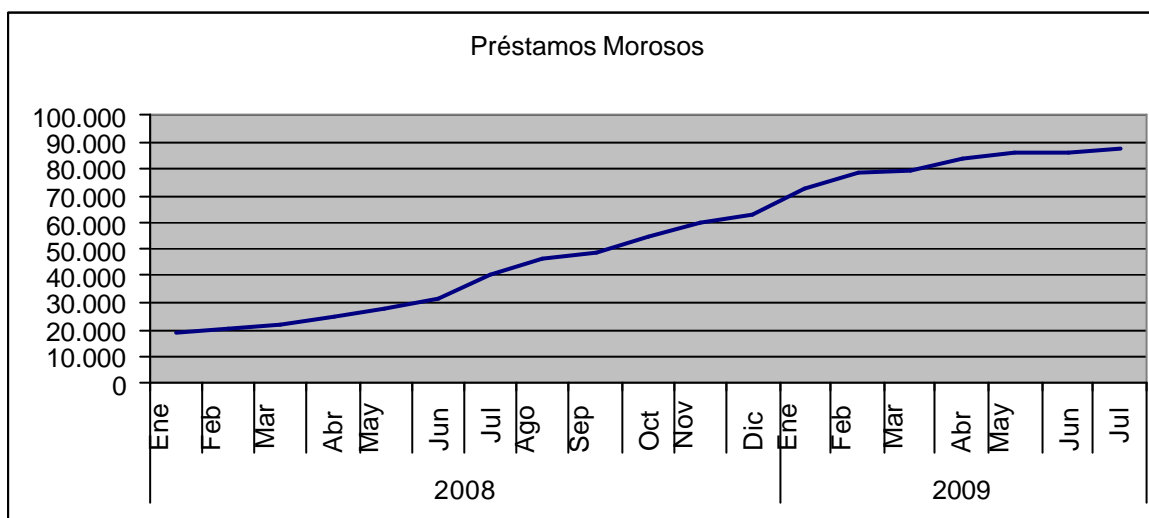
De acuerdo con el Banco de España, los préstamos morosos al 31 de enero pasado ascendían a 72.048 millones de euros frente a los 18.385 millones del mismo mes del año

anterior. En terminos porcentuales también se ha producido un crecimiento importante durante el último año pasando del 1,04% de morosos en enero del 2008 al 3,87% en enero del 2009. En el siguiente cuadro puede verse la evolución mensual del volumen de morosos que representamos gráficamente a continuación.

		2008											
		Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Morosos		18.385	20.116	21.578	24.907	28.055	31.220	41.048	46.572	48.707	54.421	59.888	63.057

		2009						
		Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul
Morosos		72.404	78.398	79.400	83.862	86.654	85.597	87.542

CUADRO 1.- Evolución de la morosidad en España.



La situación de crisis supondrá mayor porcentaje de impagos y consecuentemente un incremento de la morosidad. La desaceleración de la economía ya es un hecho. En el caso concreto de España, dos factores son los que más preocupan, por el hecho de contribuirán con el ascenso de la morosidad. Por un lado está la crisis económica mundial, ajena a la política económico y financiera que en España se pueda aplicar, y por otro los altos índices de paro. Éstos últimos, según las previsiones, seguirán subiendo a corto plazo, tal como lo prevé la propia administración del Estado. El ministro de trabajo, Celestino Corbacho, ha reconocido en varias ocasiones que el desempleo seguirá aumentando, al menos, hasta el segundo semestre de 2009.

En 2008, el entonces vicepresidente segundo del Gobierno, Pedro Solbes, afirmaba que la situación económica global empeoraría, tal como anticipaban todos los organismos internacionales. Solbes hizo hincapié en que la evolución futura del empleo dependía de si mejorase o no el contexto económico, pero subrayó que “había cierto consenso de que en 2009 sería peor que 2008” y añadió “existe el riesgo de que el paro aumente algo más”

Ante lo expuesto, parece evidente que en el año que se avecina la morosidad experimentará un indudable crecimiento. Corroboran con esta expectativa innumerables empresas españolas que de cara al futuro prevén que el actual empeoramiento de la morosidad se mantenga durante el próximo ejercicio.

5. CÓMO EVITAR LA MOROSIDAD

En este apartado se tratará, en primer lugar, de analizar una serie de “recomendaciones para combatir la morosidad” proporcionadas por algunos especialistas. Para ello, se recopiló las medidas propuestas por cuatro autores conforme queda detallado en el subapartado 5.1. En el segundo subapartado (5.2.) se hace un breve análisis de la Ley 3/2004, instrumento legal que trata de la morosidad en España, dando énfasis al objetivo de la misma, su aplicación y especialmente las medidas establecidas por la mencionada norma. Asimismo, se ha contemplado un análisis de la aplicación práctica de la Ley antimorosidad española, realizado por BRACHFIELD (2007), tres años después de la promulgación de la misma.

5.1. Recomendaciones de especialistas

Para GALA (2008), las mejores armas contra el moroso son la perseverancia, la constancia y la insistencia. Según el referido autor, para evitar llegar a situaciones críticas y conseguir cobrar a los clientes morosos se deben tener en cuenta varios factores, entre ellos, los siguientes:

- ✓ El tiempo
- ✓ Periodos de riesgo
- ✓ Factor confianza

En el primer factor, según el autor, actuar con rapidez es fundamental, pues en el primer mes se pueden recuperar la mayoría de las facturas impagadas, o sea, alrededor del 81%. En los meses posteriores tal porcentaje se reduce significativamente.

Con respecto al segundo factor, este autor no advierte sobre la existencia de periodos de riesgo. Hay épocas del año - como por ejemplo los meses de enero, julio, agosto y diciembre - en las cuales resulta más probable que se produzca un impago por parte de un cliente. Ello es debido por el hecho de que las empresas tienen que afrontar el pago de impuestos, pagas extras de los trabajadores, o el decrecimiento de la facturación, como es el caso de agosto.

En relación al tercer factor, cabe señalar, de acuerdo con el mencionado autor, que el moroso suele seleccionar a quién va a dejar de pagar o a quién va a retrasarle el pago porque tienen establecidos prioridades de pago. Normalmente, las empresas deciden por no pagar a quién esté más alejado geográficamente. Los morosos siempre intentan ganar tiempo diciendo que van a pagar. Aquí juega un papel importante el factor confianza, ya que los peores morosos son los amigos.

En definitiva, las claves contra los morosos, según GALA (2008), son las que aparecen a continuación:

- ✓ Análisis previo de los créditos (procurar ser cliente de los mismos bancos que el moroso, pedir referencia a éstos de los clientes con los que se trabaje, utilizar información del Registro Mercantil, de proveedores y de otros clientes);
- ✓ Establecer un límite de crédito (en función de los distintos tipos de clientes);
- ✓ Realizar correctamente la apertura de créditos del cliente (datos fiscales, de facturación, dirección, datos personales, etc.);
- ✓ Procurar utilizar métodos de cobro que garanticen el pago (domiciliaciones bancarias);
- ✓ Conocer los sistemas internos de pago del deudor (qué días paga, por qué medio);
- ✓ Volcarse en los sistemas de facturación, obtener la firma y aceptación del deudor en presupuestos;

- ✓ Prevenir el vencimiento en el pago, anticipando la comunicación con el deudor para asegurar el mismo; y
- ✓ Conseguir controlar el gasto derivado de las insolvencias de clientes.

Para la compañía de gestión de créditos Intrum Justitia, en artículo publicado por la agencia SERVIMEDIA (El economista 2008), hay que diferenciar las estrategias de cobro para afrontar la morosidad, dependiendo de si el cliente no quiere o no puede pagar.

Según esta entidad sueca, lo más recomendable sería buscar, de manera conjunta, una solución viable estableciendo plazos o planes de pago. De acuerdo con Luis Salvaterra, director general de Intrum Justitia, “es necesario establecer diferencias entre distintos tipos de clientes y definir escrupulosamente las estrategias a seguir con cada uno de ellos”.

Para la referida compañía, otro factor importante para la gestión de créditos sería la utilización de herramientas de “*scoring*” que sirven para predecir futuros impagos. Tales herramientas consisten, básicamente, en procesar datos para determinar las posibilidades de cobrar los pagos, y ofrecen una mejor idea de cómo saldrán las cosas en el futuro.

En el “*scoring*” se combinan diferentes datos que, procesados, permiten tomar decisiones de forma rápida y automatizada, además de posibilitar el desarrollo de diferentes estrategias de gestión de crédito, tanto en el momento de otorgar el crédito como en las gestiones llevadas a cabo posteriormente para asegurar el pago.

Algo parecido a las recomendaciones de la compañía Intrum Justitia, son las de DE JAIME (1992, 9) al decir que “habrá que distinguir entre aquellas situaciones en las que el cliente no quiere pagar puntualmente, de aquellas otras en que no pueda hacerlo, aunque lo desee”.

En este sentido, este autor recomienda que lo primero que se debe hacer ante los impagos sería clasificarlos, puesto que no todos los impagos tienen el mismo nivel, ni cualitativo ni cuantitativo, y lo más conveniente sería aclarar las causas que han motivado el impago.

Debería analizarse si los créditos realmente se corresponden a impagos o son provenientes de un fallo de la empresa acreedora. Para ello, habría que seguir los siguientes pasos: a) el registro correcto de la deuda del cliente; b) la rápida resolución de la deuda; c) investigación y análisis de las causas de la deuda.

Tras despejar las deudas y debidamente controlados todos los impagos que son imputables a los clientes y no a causas internas de la propia empresa vendedora, se deberán realizar urgentemente las correspondientes gestiones para el pronto cobro de la deuda. Si después de las gestiones oportunas sobre los impagos en disputa queda todavía un número más o menos considerable de impagos, a estos, de acuerdo con el autor, ya se puede denominarlos como *impagos reales*. El control y seguimiento de éstos es, sin lugar a dudas, uno de los puntos más importantes de toda la gestión de los recobros.

Sin embargo, ¿qué se puede hacer para evitar la morosidad?

De acuerdo con DE JAIME (1992), los factores enumerados a continuación son las claves para combatir la morosidad:

- ✓ Determinar el riesgo comercial o cliente;
- ✓ Establecer un límite de crédito de acuerdo con el tipo de cliente;
- ✓ Cuidados en la elaboración de la factura;
- ✓ Utilización de los distintos métodos de cobro y recobro;
- ✓ Evitar los floats del cobro (Float Comercial y Financiero); y
- ✓ Combatir los mitos en la gestión de cobros.

Con respecto a las dos últimas recomendaciones caben las siguientes observaciones:

Float – Significa el periodo de flotación de entre dos fechas. El *float* comercial vendrá expresado por el periodo entre las fechas de vencimiento teórico de las ventas y el día en que se produzca realmente el cobro. El *float* financiero sería el periodo comprendido entre la fecha que realmente se produzca el cobro/pago por el cliente y la fecha de

disposición en valor de los fondos. De acuerdo con el autor, independientemente del caso, la presencia de estos tipos de *float* hacen que la función del tesorero no tenga por qué ser exclusivamente pasiva con respecto a las operaciones comerciales de venta.

Mitos en la gestión de cobros – Según el autor mitos como “El cobro no forma parte de la venta”, “forzar el plazo en contraproducente”, “ser estricto en el cobro hace perder ventas”, “cobrar puntualmente es muy caro”, “siempre que se pueda, interesará trasladar la gestión del cobro a una agencia exterior”, “el único culpable de la demora es el cliente”, “cuanto más se vende, más se gana” y “hacer que se pague puntualmente es difícil y caro”.

Otras recomendaciones de combate a la morosidad, resultantes de nuestra investigación, son las que recoge López (2007), al señalar que los empresarios disponen de varios medios para protegerse de la insolvencia de sus clientes, como por ejemplo las soluciones enumeradas a continuación:

- ✓ Consultar los registros de la RAI (Registro aceptaciones impagas) o ASNEF (asociación nacional de entidades de financiación);
- ✓ Recurrir a un Factoring, si la intención es deshacerse de las deudas. Consiste en ceder a una entidad financiera todos los derechos derivados de la venta y su correspondiente cobro a cambio de darles un interés por la gestión;
- ✓ Asegurar el cobro de las deudas a través de un seguro de crédito. La empresa más representativa en España es la Crédito y Caución;
- ✓ Acudir a diversas empresas especializadas en el cobro de morosos. Como ejemplo se puede citar: *El cobrador del frac*, *El pregonero*, *Cobro-Express* y *El zorro cobrador*.

Cabe puntuar que, en relación a la última solución hay que tener bastante cautela ya que estas empresas vulneran los derechos de imagen e intimidad de los ciudadanos. Según el propio artículo, “ya existen jurisprudencias al respecto que las consideran faltas por coacción, amenaza y vejación”.

Por último, y a modo de conocimiento, parece interesante destacar el esfuerzo realizado por la compañía Equifax Ibérica² en proporcionar al mercado un servicio de análisis de riesgo y reducción de la morosidad. Equifax Ibérica presentó hace varios meses un fichero de comportamiento y servicios crediticios llamado *Equifax Plus*.

Tal servicio pone a disposición de las entidades financieras la posibilidad de anticiparse a la morosidad y conocer, a través de un sistema de información automatizado, un análisis del nivel de endeudamiento que pueden asumir las personas físicas y jurídicas que les soliciten cualquier tipo de operación crediticia.

Esa iniciativa representa una mejora en la calidad del análisis y predicción de riesgo de las operaciones de crédito realizados por las entidades financieras, en el sentido de que “pasarán de analizar una operación bajo una consulta de morosidad, a través de ASNEF, a poder realizar un análisis de tendencia en el comportamiento crediticio, ya que el servicio aporta una visión positiva y completa de la solvencia financiera del cliente”.

5.2. Instrumento legal

Conforme ha quedado expuesto en el apartado 3, la Ley 3/2004 de 29 de diciembre es el instrumento legal que establece medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales en España. El objetivo de esta ley es combatir el fenómeno de la morosidad

² **Equifax Ibérica** es una sociedad especializada en soluciones de información estratégica para la toma de decisiones de entidades financieras y empresas. Véase Estrategia Financiera (2008b, p.8),

impidiendo que los plazos de pago excesivamente dilatados sean utilizados para proporcionar al deudor una liquidez adicional a expensas del acreedor, así como disuadir los retrasos en los pagos.

Sin embargo, cabe recordar que esta norma únicamente se aplica en los pagos de operaciones comerciales entre empresas, y entre éstas y el sector público; sin embargo no es aplicable en operaciones con consumidores, pagos con cheques, letra de cambio o pagarés ni los pagos de indemnizaciones por daños, ni tampoco a deudas sometidas a procedimientos concursales contra el deudor.

Las medidas que establece la norma son:

- ✓ El plazo de exigibilidad de intereses de demora con devengo automático;
- ✓ Señalar el tipo de interés de demora;
- ✓ Otorgar al acreedor el derecho a reclamar al deudor una indemnización razonable por los costes de cobro; y
- ✓ La posibilidad de pactar cláusulas de reservas de dominio a los efectos de que el vendedor conserve la propiedad de los bienes hasta el pago total de la deuda.

En resumen, la Ley 3/2004 contra los impagados tiene dos objetivos para el cobro de impagados y recobro de morosos que están perfectamente definidos:

- 1) Por un lado combatir la morosidad en el pago de operaciones comerciales en el sentido de evitar y penalizar la tardanza en pagar tras el vencimiento del plazo de pago pactado entre las partes.
- 2) Por otro proteger del abuso por parte del comprador en perjuicio del acreedor a la hora de fijar los plazos de pago en sí mismos, o sea cuando el cliente impone al proveedor plazos de pago excesivamente largos que luego cumpla escrupulosamente, pagando el día acordado en el contrato.

Sin embargo, si por un lado la Ley 3/2004 proporciona armas de negociación a los proveedores que cuentan con un nuevo elemento de presión, por otro las evidencias son que existe una escasa aplicación de la misma en España. De acuerdo con BRACHFIELD (2007), quien comprobó de forma empírica la baja aplicación de la Ley 3/2004 tres años después de su entrada en vigor, las causas por las cuales las empresas acreedoras no hacen uso de los derechos que les otorga la Ley son los siguientes:

- 1º) Todavía existe en España un profundo desconocimiento entre las pymes del contenido de la nueva legislación;
- 2º) Las empresas españolas son reticentes a aplicar la ley por miedo a perjudicar sus estrategias comerciales de penetración en el mercado y por el imperativo del departamento comercial de aumentar las ventas año tras año;
- 3º) Los proveedores que conocen la Ley son reticentes a la hora de aplicar los derechos que ésta les otorga por miedo a enturbiar las relaciones con sus clientes o a perderlos definitivamente a favor de otros suministradores más tolerantes.

Para BRACHFIELD, especialista en el tema sobre la morosidad, “la realidad es que tres años después de la entrada en vigor de la Ley 3/2004 de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales, España sigue ocupando uno de los primeros lugares del ranking europeo de demoras en los cobros en sectores básicos como son el de la alimentación, y en el de la construcción”.

Según este autor, y en consonancia con su dilatada experiencia en la lucha contra la morosidad, los indicios son que “en el caso de un retraso en el pago, el proveedor casi nunca procede de forma inmediata a efectuar al deudor una reclamación hostil, sino que agota las actuaciones amistosas para el cobro del crédito impagado, con el objetivo de mantener al

cliente". La consecuencia de tal actitud es que el acreedor sólo empieza a reclamar intereses de demora y costes de cobro cuando se agota la negociación amistosa y queda evidente que se ha producido la ruptura de la relación comercial. Añade que "además contra el cliente moroso que se niega a pagar los intereses y gastos de cobro, sólo queda el recurso de la demanda judicial, y mi experiencia es que casi nadie quiere demandar a sus clientes".

En palabras del propio autor, la Ley 3/2004 "contribuye a mejorar el marco normativo de las relaciones comerciales y la posición del acreedor, pero no constituye una panacea contra la morosidad".

6. EL CONTROL DE LOS IMPAGOS

Este apartado pretende llamar la atención sobre la necesidad de establecer un control y seguimiento de los impagados. Grau y De la Chica (1995, 34) van más allá, sugiriendo la necesidad de crear una norma que permita establecer un sistema de evaluación y concesión de límite de crédito para cada cliente y su posterior control, la gestión de cobro y el seguimiento de morosos.

De acuerdo con los mencionados autores, la creación de unas fichas de control y seguimiento de los impagados es fundamental para permitir una correcta evaluación tanto del volumen de la deuda vencida, como la situación concreta de cada cliente. Para ello, se propone establecer dos tipos de control, uno a nivel global y otro a nivel de cada cliente, conforme se detalla a continuación:

A) A nivel global, se podría establecer una información muy resumida de marcada orientación directiva que informe sobre:

- ✓ Situación de los Periodos medios de Cobro y demoras en cobros;
- ✓ Situación de los límites del riesgo comercial.

B) A nivel de cada cliente, se podrían establecer igualmente fichas de control individualizadas que vayan informando de su historial de pago y de su situación actual en cada momento.

Es importante constatar un cierto hábito que marca un comportamiento habitual y necesario en la buena gestión de créditos comerciales. En este sentido reproducimos en el cuadro 2 los 10 puntos que constituyen el decálogo del buen gestor financiero sobre este particular.

Cuadro 2. - El decálogo de la gestión de cobros e impagados

- 1.- Pedir un informe comercial sobre cada nuevo cliente
- 2.- Establecer un límite máximo de riesgo por cliente en función de su capacidad financiera.
- 3.- Contactar con el departamento financiero del cliente para conocer sus sistemas administrativos y promover una información fluida.
- 4.- Revisar al menos mensualmente la existencia de saldos excedidos del límite de riesgo
- 5.- Leer diariamente la prensa económica.
- 6.- Revisar frecuentemente los extractos bancarios para detectar con rapidez las devoluciones.
- 7.- Informar por escrito a los responsable en la relación con el cliente de cualquier impago en el momento que se produzca.
- 8.- Conocer en cada momento el volumen de trabajo u operaciones en curso pendientes de facturar.
- 9.- Dejar constancia escrita en el expediente de cada cliente de las gestiones realizadas y de las conversaciones mantenidas.
- 10.- Actualizar los límites de crédito periódicamente tras un estudio pormenorizado.

Fuente: Grau y De la Chica (1995, 35)

A su vez debemos referirnos a otro aspecto colateral con los señalados que determinan otro decálogo (cuadro 3), en este caso de afirmaciones contundentes, a modo de tópicos, relativas a la etapa de cobros en la empresa.

Cuadro 3. - El decálogo de la gestión de cobros e impagados

1. El no pagar puntualmente resulta rentable.
2. Las demoras en el pago son contagiosas.
3. Los clientes pagan cuando están dispuestos a pagar o cuando consideran que deben pagar.
4. Los deudores intentan todo tipo de jugadas para evitar pagar
5. Las verdaderas razones del delito del mal pago son escasas.
6. Cuanto más dura la deuda mayor es el riesgo.
7. Cuanto más bajo es el margen o beneficio más importante es lograr que los clientes cumplan los plazos
8. Principio de Pareto: el 80% de las ventas se hacen al 20% esencial al que hay que vigilar.
9. El gestor de riesgos debe actuar como una especie de “médico de deudores”.
10. Nunca juzgue a una empresa por su prestigio.

Fuente: DE JAIME (1992, 70)

7. MODELOS PARA EL ANÁLISIS DEL RIESGO CREDITICIO

De la revisión de la literatura sobre modelos de análisis del riesgo crediticio y la consecuente fijación del techo tanto crediticio como de plazo, se ha encontrado una gran cantidad de metodologías, como por ejemplo los modelos basados en el **profit margin** (que se basan en comparar el margen dejado por anteriores operaciones con el riesgo que se acepta en la actualidad), los basados en el **comercial rating** (que tratan de relacionar la posible cifra de ventas y otras variables con el período medio de cobro como parámetro básico de referencia) y los basados en el **credit scoring**.

El **credit scoring** es la denominación que se da (Bonilla et al. 2003) a todo sistema de evaluación de créditos que permite valorar de forma automática el riesgo asociado a cada solicitud de crédito; riesgo que, según estos autores, estará en función de la solvencia del deudor, del tipo de crédito, de los plazos y de otras características propias del cliente y de la operación. Se trata de una técnica basada en instrumentos estadísticos y que tiene como fin la obtención de una puntuación – *scoring* – a partir de cierta información del cliente que permita calificarlo como *bueno* o *malo*. Esta técnica es oriunda de las experiencias bancarias de análisis de crédito utilizadas por bancos extranjeros e instituciones de tarjetas de crédito.

Las ventajas en aplicar los modelos basados en *credit scoring* residen en su objetividad, una vez diseñado, su racionalidad y su capacidad de seguimiento. Para DE JAIME (1992, 160), las principales características de los sistemas de *credit scoring* son:

- ✓ SISTEMÁTICO, en el procesamiento de la información disponible;
- ✓ UNIVERSAL, o independiente de la naturaleza del cliente;
- ✓ EXHAUSTIVO, en la identificación de los niveles de riesgo; y
- ✓ UNIVOCO, en la localización del cliente en un determinado nivel.

Dentro de las técnicas del *credit scoring*, hay constancia de que se vienen aplicando – tanto por entidades bancarias y crediticias internacionales, como por empresas de gran tamaño con amplios mercados y clientes finales de carácter individual, es decir, consumidores finales – diversas fórmulas de función discriminante, según el origen y objetivo del análisis del riesgo cliente. A modo de referencia, se cita los siguientes:

- ✓ Método del Credit-Men
- ✓ Método de Altman
- ✓ Método de Edmister

- ✓ Método de Collogues
- ✓ Método de C.E.S.A.
- ✓ Fórmula de Banco de Inglaterra
- ✓ Método de Kamitz
- ✓ Fórmula de Zollinger

En Bonilla et Alt (2003, 837) puede encontrarse un detalle de modelos estadísticos aplicados al *credit scoring*, y análisis comparativo de modelos paramétricos y no paramétricos, concluyendo que las redes neuronales artificiales (RNA) han resultado ser el modelo de mayor capacidad predictiva.

En este trabajo hemos decidido abordar dos técnicas para la calificación del riesgo del cliente, considerando su grado de interés y relevancia, así como por el hecho de atender suficiente y perfectamente a los objetivos de esta investigación. En primer lugar se presenta la técnica propuesta por Arenas (2008), que objetiva minimizar el riesgo de impago mediante una política de crédito o *credit manager* más estricta. En segundo lugar nos referiremos a la propuesta de DE JAIME (1992) como un modelo alternativo, es decir, otra opción de análisis del riesgo crediticio. De los métodos enumerados anteriormente, el de Altman y el Zollinger son los que más se identifican con los desarrollados en esta investigación.

Estos modelos nos van a permitir determinar:

- a) si se concede crédito comercial al cliente examinado
- b) caso afirmativo, hasta qué aplazamiento máximo deberíamos concederselo.

7.1. El modelo ARENAS

Con respecto al primer modelo, cabe observar que la decisión de conceder crédito o no a un nuevo cliente puede ser tomada a nivel interno o con el apoyo de un ente externo especializado. Para explicar el modelo se parte del supuesto que la empresa opta por la gestión interna. En este sentido lo primero que se debe hacer es recopilar toda aquella información del cliente que permita emitir un juicio sobre la conveniencia de otorgarle crédito, principalmente cuando se prevea un volumen importante de negocio con él. Grau y De la Chica apuntaban en este mismo sentido que todos los clientes deben tener establecido un límite de crédito en función de su solvencia, previo al inicio de cualquier actividad que genere un adicional riesgo.

En cuanto a las fuentes de información se puede acudir a:

- ✓ La propia empresa. Si se trata de establecer una línea de crédito permanente, no hay inconveniente en solicitar directamente al cliente informaciones sobre su actividad y su situación económica y financiera;
- ✓ Impresiones personales de los comerciales que, generalmente, son los primeros en conocer y entablar contacto con los potenciales clientes;
- ✓ Cuentas anuales depositadas en el Registro Mercantil;
- ✓ Información proporcionada por otros proveedores de confianza;
- ✓ Informes comerciales de agencias especializadas; e
- ✓ Informes de entidades de crédito con las que se trabaja habitualmente.

El modelo discriminante propuesto trata de determinar un scoring (Z) que nos identificará un nivel de confianza para cada cliente y como consecuencia el plazo máximo a conceder en cada operación comercial. El scoring se obtendrá aplicando el siguiente modelo discriminante que utiliza una serie de variables cualitativas y cuantitativas:

$$(S \times 0,3) + (L \times 0,3) + (V \times 0,2) + (C \times 0,1) + (E \times 0,1) = Z$$

El estudio de concesión de crédito se efectuará sobre la base de los datos recopilados sistemáticamente. Es aconsejable la utilización de un cuadro informativo como el que se indica a continuación en el que se anoten las principales referencias (de peor, puntuado con un 1, a mejor, puntuado con un 5). En la última columna de este cuadro aparecen los coeficientes de ponderación de cada una de las variables utilizadas en el modelo. Las variables del modelo son las siguientes:

- ✓ Ratio de solvencia (Activo total / Pasivo exigible), expresión de la capacidad de pago del cliente, siendo el dato al que se otorga un mayor valor relativo (coeficiente de ponderación 0,3). Para comprobar si el ratio es mejor o peor, se puede compararlo con el propio ratio de la empresa que concede el crédito o con la media del sector.
- ✓ Ratio de liquidez (Activo corriente / Pasivo corriente), indicador de la capacidad de pago del cliente a corto plazo, el cual también se puede comparar con otras referencias internas o externas.
- ✓ Volumen de compras esperado, que se puede conocer a partir de las estimaciones de los gestores comerciales, y que mostrará la magnitud del cliente.
- ✓ Calidad de su clientela, que marcará en gran medida la capacidad de pago del cliente.
- ✓ Experiencia. La trayectoria del cliente, la imagen que tiene dentro del sector.

El modelo cuenta con una tabla de equivalencias donde se emparejan cada índice de puntuación obtenido de aplicar el modelo mencionado con un nivel de confianza asociado y con un plazo máximo a conceder en cada operación. Este cuadro es el siguiente:

Puntuación	Nivel de confianza	Plazo máximo concedido
1 a 1,5	Nulo	Ninguno
1,5 a 2,5	Bajo	30 días
2,5 a 3,5	Aceptable	90 días
3,5 a 4,5	Alto	120 días
4,5 a 5	Excelente	150 días ó más

A modo de ejemplo ilustrativo sobre cómo aplicarlo podemos ver en el siguiente cuadro los resultados de la observación en un hipotético caso:

Datos analizados	1	2	3	4	5	Coeficiente de ponderación	RESULTADO
Solvencia				X		0,3	1,2
Liquidez			X			0,3	0,9
Volumen de compras			X			0,2	0,6
Clientela		X				0,1	0,2
Experiencia				X		0,1	0,4
SCORING							3,3

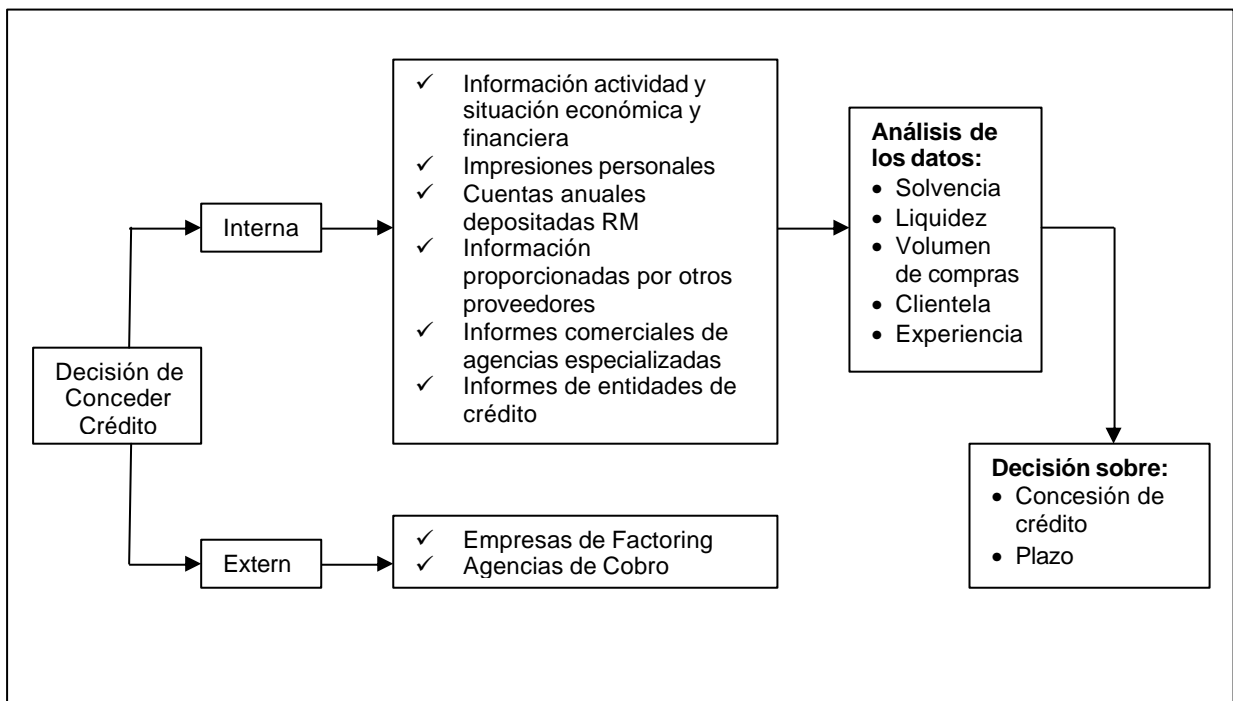
En el caso propuesto, la calificación del cliente de acuerdo con la aplicación directa del modelo sería:

$$(4 \times 0,3) + (3 \times 0,3) + (3 \times 0,2) + (2 \times 0,1) + (4 \times 0,1) = 3,3 \text{ puntos}$$

El scoring alcanzado es de 3,3 lo que aplicado al cuadro de equivalencias no arroja un nivel de confianza aceptable, lo cual significa que tendría un nivel de confianza aceptable, pudiendo ser concedido un aplazamiento en el pago de hasta 90 días. Cabe notar que los datos propuestos son sólo una muestra de entre los posibles que se puede encontrar, de forma que pueden ser éstos u otros distintos los que ayuden en el proceso de toma de decisión sobre el plazo de pago concedido y consecuentemente contribuya a un menor porcentaje de impagos.

El análisis propuesto “participa de un alto componente de subjetividad, tanto a la hora de valorar los elementos cualitativos como de ponderarlos”. Sin embargo, pensamos que con sentido común sobre todo y prudencia el modelo es bastante válido a la hora de determinar los plazos y la concesión de créditos.

Figura 2. – Resumen Modelo ARENAS



Fuente: Elaboración propia

7.2. El modelo DE JAIME

El segundo modelo tuvo aplicación práctica durante muchos años por el propio autor en una empresa industrial española y que, orientada básicamente a empresas clientes de los sectores energéticos, petroquímicos y de distribución, se puede resumir conceptualmente en los siguientes parámetros básicos:

- ✓ Toma como referencia básica la evaluación de datos financieros que componen las 4C"s": Capital, Capacidad, Comportamiento, Caución, referidas a cada cliente.
- ✓ Diferencia para la evaluación entre los clientes habituales con un historial de pago y los clientes nuevos y potenciales, sin historial de pago, detrás.

De la misma forma que el modelo anterior, se utiliza como fuentes de información tanto los informes internos, elaborados por las unidades comerciales de ventas, por los propios gestores de cobros y analistas del riesgo cliente, como los informes externos procedentes de entidades bancarias, Registro Mercantil y otros. Se trata también de un modelo discriminante que pretende obtener un scoring aplicando un modelo que utilizará variables cuantitativas y cualitativas. Este modelo tiene dos variantes aun cuando la orientación y eje de razonamiento coinciden:

A) Para clientes con historial de pago, el modelo es:

$$C1 \times 0,60 + C2 \times 0,25 + C3 \times 0,15 = 10 \text{ score máximo}$$

B) Para clientes sin historial de pago en la empresa que lo aplica, cuyo modelo es:

$$C2 \times 0,60 + C3 \times 0,40 = 10 \text{ score máximo}$$

Las variables de sendos modelos, cuya composición señalaremos posteriormente, son:

<p>C1 = COMPORTAMIENTO C2 = CAPACIDAD C3 = CONSOLIDACIÓN</p>
--

Si nos damos cuenta, el segundo modelo prescinde en su aplicación del factor **C1** puesto que al tratarse de clientes sin historia en la empresa, lógicamente, este es un factor que no existe.

A su vez, cada una de las tres variables mencionadas, se determinan por la conjunción de otras variables que tratamos de explicar a continuación. Así pues, la composición de los parámetros de estas fórmulas se desglosa como sigue:

C1 = COMPORTAMIENTO

<p>$C1 = (A \times 0,80 + B \times 0,05 + C \times 0,15)$ Siendo: A = historial de pagos al cliente en la Compañía B = volumen de operaciones con la Compañía C = antigüedad relación cliente-compañía</p>
--

A= Historial de pagos

Es la diferencia entre el plazo de pago pactado y el plazo de pago real, en un periodo de 12 meses. Se establecen puntuaciones de 0 (categoría de riesgo muy alto) a 10 s(categoría de riesgo nulo) según la cualificación de cada cliente. La tabla de equivalencias podría ser la siguiente:

TIPO DE CLIENTES	PUNTUACIÓN DIRECTA
------------------	--------------------

A	9 -10	Inclusive
B	7 - 9	Inclusive
C	5 - 7	Inclusive
1	4 - 5	Inclusive
2	3 - 4	Inclusive
3	2 - 3	Inclusive
4	1 - 2	Inclusive
5	0 - 1	Inclusive
6	Quiebra y suspensión de pagos	

A efectos de calcular la demora, se debería usar preferentemente el período medio de cobro ponderado; de modo que:

$$\text{Demora} = v.do - v.d1$$

Donde,

v = Importe de la factura

do = Número de días transcurridos desde fecha de suministro a fecha de pago, o caso de no estar pagada, al día en que se efectúa el cálculo.

d1 = Número de días transcurridos desde fecha suministro a fecha vencimiento.

B = Volumen de operaciones

Se establecerá una ponderación (del 1 al 10) tratando de evaluar la situación del cliente en la línea comercial / efectivo de ventas, tomando como referencia las ventas de los últimos 12 meses. Se distingue entre Alta, Media y Baja.

ALTA (7,1 - 10)

MEDIA (3,1 - 7)

BAJA (0,3)

C = Antigüedad de la relación

Se establecerá una ponderación (del 1 al 10) tratando de evaluar los años que se viene operando con el cliente y distinguiendo tres situaciones:

ALTA (7,1 - 10)

MEDIA (3,1 - 7)

BAJA (0,3)

Por otro lado:

C2 = CAPACIDAD

Se corresponde con el valor medio de las variables D y E, siendo,

D = ratio propiedades / recursos propios empresariales

E = índice de reputación ante terceros

D = Propiedades / Recursos propios

Se considera alternativamente ambos componentes, dependiendo de si se trata de una persona física o de una empresa, y siempre en su sentido neto, es decir, derechos menos obligaciones. Se ajusta por cada sector y se complementará cuando se disponga de adecuada información con los ratios de solvencia, liquidez y rentabilidad.

E = Reputación ante terceros

Tiene en cuenta las referencias facilitadas por entidades financieras, agencias de informes, y otros, que reflejen la capacidad de pago, seriedad en la relación, organización y otros.

Y por último

C3 = CONSOLIDACION

Se corresponde con el valor medio de las variables F y G, siendo:

F = permanencia en la actividad

G = respaldo asociativo

F = Permanencia en la actividad

Determinado por la fecha de constitución y objeto social, distinguiéndose la antigüedad como en el caso del componente C.

G = Respaldo asociativo

Evaluación a través del estudio de la titularidad del capital de la empresa cliente, con el fin de conocer si el poseedor de las acciones es un grupo de sociedades o persona de reconocida solvencia. Especialmente en el caso de las personas físicas se puede acudir a valorar vinculaciones contractuales de especial significancia.

Tras analizar cada uno de los componentes del modelo DE JAIME, se presenta a continuación una representación del modelo completo para que se pueda tener una visión global del mismo y, consecuentemente, una mejor comprensión.

Cuadro 4. –Modelo DE JAIME

		a	b	c		1
1. COMPORTAMIENTO		<input type="text"/>	+	<input type="text"/>	+	<input type="text"/> x <input type="text"/> = <input type="text"/>
A) HISTORIAL DE PAGOS	<input type="text"/> x <input type="text"/>					
B) VOLUMEN DE OPERACIONES	<input type="text"/> x <input type="text"/>					
ALTA (7,1 - 10)						
MEDIA (3,1 - 7)						
BAJA (0,3)						
C) ANTIGÜEDAD DE LA RELACIÓN	<input type="text"/> x <input type="text"/>					
ALTA (7,1 - 10)						
MEDIA (3,1 - 7)						
BAJA (0,3)						
2. CAPACIDAD FINANCIERA						2
D) PROPIEDAD / RECURSOS PROPIOS	<input type="text"/> x <input type="text"/>	<input type="text"/>	+	<input type="text"/> x <input type="text"/>	=	<input type="text"/>
ALTA (7,1 - 10)						
MEDIA (3,1 - 7)						
BAJA (0,3)						
E) REPUTACIÓN ANTE TERCEROS	<input type="text"/> x <input type="text"/>					
ALTA (7,1 - 10)						
MEDIA (3,1 - 7)						
BAJA (0,3)						
3. CONSOLIDACIÓN						3
F) PERMANENCIA EN LA ACTIVIDAD	<input type="text"/> x <input type="text"/>	<input type="text"/>	+	<input type="text"/> x <input type="text"/>	=	<input type="text"/>
ALTA (7,1 - 10)						
MEDIA (3,1 - 7)						
BAJA (0,3)						
G) RESPALDO ASOCIATIVO	<input type="text"/> x <input type="text"/>					
ALTA (7,1 - 10)						
MEDIA (3,1 - 7)						
BAJA (0,3)						
						Puntuación Total
						(1 + 2 + 3) <input type="text"/>

PUNTUACIÓN	CATEGORIA DE RIESGO	CREDITO PROPUESTO
0 - 3	MUY ALTO	No se concede crédito
3 - 5	ALTO	Venta media mensual x Plazo de pago pactado < 8 días
5 - 7	MEDIO	Venta media mensual x Plazo de pago pactado < 30 días
7 - 9	BAJO	Venta media mensual x Plazo de pago pactado
9 - 10	MINIMO	Venta media mensual x Plazo de pago pactado x 1,5

Fuente: DE JAIME (1992, pp. 184-185).

Conforme se puede constatar, tanto el primero como el segundo modelo están compuestos por elementos financieros y no financieros. En el próximo apartado se pasa a las conclusiones más importantes del estudio.

8. CONCLUSIONES

Este estudio tenía como objetivo analizar, a través de una investigación bibliográfica, la situación de la morosidad en España y las correspondientes medidas de combate y prevención. Para ello, se desagregó el objetivo global en cinco objetivos específicos que después de analizados se puede concluir que:

En relación a los dos primeros, se puede confirmar que la coyuntura económica actual, sin lugar a dudas, ha contribuido en el agravamiento de la morosidad en nuestro país. Las perspectivas son que la morosidad seguirá incrementándose durante el presente año.

Con respecto al tercer objetivo específico, se han examinado tanto las recomendaciones propuestas por los especialistas como las brindadas por la Ley 3/2004. De este análisis se puede concluir que todas las recomendaciones son de gran utilidad a la hora de combatir la morosidad, aunque a nuestro juicio las principales son:

- ✓ Establecer el riesgo comercial o cliente;
- ✓ Instituir un límite de crédito para cada cliente de acuerdo con su historial de pago y la relación con la empresa;
- ✓ Extremar los cuidados en la elaboración de la factura;
- ✓ Utilización eficientemente los distintos métodos de cobro y recobro;
- ✓ Combatir los mitos en la gestión de cobros, principalmente los siguientes: “forzar el plazo en contraproducente”, “ser estricto en el cobro hace perder ventas”, “el único culpable de la demora es el cliente”, “hacer que se pague puntualmente es difícil y caro”.

Se resalta además, que el control de los impagos, cuarto objetivo específico, es fundamental para evitar que los morosos se conviertan en fallidos.

Por último, se trató de identificar algunos métodos propuestos en la literatura para el análisis del riesgo crediticio (5º objetivo específico). Como fruto de este examen, hemos seleccionado dos modelos para un análisis más detallado, concluyendo que ambos utilizan elementos financieros y no financieros para determinar el riesgo crediticio. El primer modelo nos ha parecido más sencillo que el segundo, pero no por eso menos interesante. Los dos modelos proporcionan una visión general de las técnicas utilizadas en la práctica para el análisis del riesgo.

En definitiva, pensamos que no se puede evitar por completo la morosidad puesto que en cualquier actividad donde exista un pago aplazado siempre existe probabilidad de que se produzca impago. Lo que sí se puede hacer es tratar de prevenir y reducir al máximo su montante.

Estamos totalmente de acuerdo con la siguiente afirmación (López, 2007): *“Por desgracia la morosidad es como cualquier enfermedad, más vale prevenir”*

Por último, no hay que olvidarse que la morosidad es algo que está enraizado en la cultura comercial de cada país, conforme afirma Brachfield (2008): “la morosidad es un fenómeno endémico en España y se ha convertido en un hecho tan frecuente, tradicional y arraigado que para la gente ya parece algo normal. El país se ha convertido en un edén para una fauna de morosos recalcitrantes que campa a sus anchas y medra a costa de los incautos acreedores, que se ven impotentes para recuperar las deudas. España compitiendo con otras economías europeas de peso, gana siempre la medalla de oro en morosidad”.

BIBLIOGRAFÍA

- ARENAS, Mario Cantalapiedra (2008): "La decisión de conceder crédito comercial". *Estrategia Financiera*, nº 253, p. 79.
- BLAZQUEZ J.A. y BRUNO N. (2001): "El crédito scoring y el riesgo de crédito". *Alta Dirección*, año XXXVII, nº 217.
- BONILLA, M.; OLMEDA I y PUERTAS R. (2003): "Modelos paramétricos y no paramétricos en problemas de crédito escoring". *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. XXXII, nº 118
- BRACHFIELD, Pere J. (2007): "La aplicación de la ley contra la morosidad para el cobro de impagados en España" [en línea]. *cfo-news.com*. 08 de enero de 2008. http://www.cfo-news.com/La-aplicacion-de-la-ley-contra-la-morosidad-para-el-cobro-de-impagados-en-Espana_a4074.html [consulta: 08 de noviembre de 2008].
- BRACHFIELD, Pere J. (2008): Memorias de un cazador de morosos. *Editorial Gestión 2000*, Barcelona.
- BRADIN J.A. (1998): "Como prevenir situaciones de morosidad e impago" *Estrategia Financiera*, nº 141 pp.37-40
- DIRECTIVA 200/35/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 29 de junio de 2000 por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales.
- GALA, Antonio Perea (2008): "Consejos para evitar la morosidad". *La Gaceta de los Negocios*. 9 de junio de 2008
- GOSENS DUCH, A. (1996): "La morosidad, ¿es como los incendios que han asolado nuestro país?; ¿se propaga?" *Técnica contable* nº 569, pp.367-372
- GRAU CASTELLO, V. y DE LA CHICA CAMÚÑEZ, J. (1995): "Estrategias para combatir la morosidad" *Estrategia Financiera*, nº 12, noviembre. Madrid.
- GRACIA-DIEZ, M. y SERRANO, G. (1992): "Algunos aspectos sobre el análisis empírico de crédito scoring" *Estadística Española*, vol. 34: 261-283
- DE JAIME ESLAVA, José de (1992): *Como cobrar y no perder el cliente*. MENTAT, Madrid.
- LARRAN JORGE, M. (1999): "El análisis de la información contable para la toma de decisiones crediticias" *Boletín AECA* nº 48, pp. 39-44
- LEY 3/2004, de 29 de diciembre por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales. BOE núm. 314, de 30 de diciembre de 2004.
- LEY 22/2003, de 9 de julio, Concursal. BOE núm. 164, de 10 de julio de 2003.
- LÓPEZ, Jesús (2007): "Morosidad" [en línea]. *ApuntesGestion.com*. 12 de noviembre de 2007. <http://www.apuntesgestion.com/2007/11/12/morosidad/> [consulta: 20 de noviembre de 2008].
- NUÑEZ RAMOS J. (1999): "La morosidad: causas y efectos". *Estrategia Financiera*, nº 153 pp. 16-20
- OLMEDA, I. y BARBE-ROMERO S. (1993): "Redes neuronales artificiales: fundamentos y aplicaciones". Servicio de publicaciones de la Universidad de Alcalá de Henares, Madrid.
- PEREZ DE AYALA P. (1998): "Sistema de prevención de riesgos de cobro". *Estrategia Financiera* nº 145, pp.32-36

Real Academia Española. *Diccionario de la Lengua Española*, 22^a edición, 2001.

SÁNCHEZ GALÁN, José Ramón (2008.a): "Crecimiento vs inflación". *Estrategia Financiera*, nº 250, 78-79.

SÁNCHEZ GALÁN, José Ramón (2008.b): "El mundo reducirá su crecimiento al 3,4%". *Estrategia Financiera*, nº 254, 74-75.

SANTANDREU, E. (1993): Gestión de créditos, cobros e impagados. *Ediciones Gestión 2000* S.A. Barcelona.