



Cómo evitar los riesgos de impago de clientes

Pere Brachfield, abogado y profesor de la Universidad Carlemany



El estudio completo de los clientes
para analizar su solvencia y
capacidad de pagos.

El estudio completo de los clientes para analizar su solvencia y capacidad de pagos

- El proveedor que concede un crédito a un cliente debe tener en cuenta dos aspectos básicos de su cliente:
 - Que el negocio obtenga unos beneficios suficientes para alcanzar una rentabilidad adecuada
 - Que la empresa haya alcanzado una seguridad y estabilidad de permanencia en el tiempo

El estudio completo de los clientes para analizar su solvencia y capacidad de pagos

- Un aspecto fundamental que hay que analizar es la capacidad que tiene la empresa para hacer frente a sus compromisos de pago a corto, medio y largo plazo.

El estudio completo de los clientes para analizar su solvencia y capacidad de pagos

- Este punto se consigue analizando tres perspectivas distintas de la capacidad de pagos de una empresa, pero que en muchas ocasiones se confunden terminológicamente:
 - La solvencia
 - La liquidez

El estudio completo de los clientes para analizar su solvencia y capacidad de pagos

- **La solvencia** se entiende como la capacidad de una empresa para hacer frente a sus compromisos de pago contraídos con terceros a medio y largo plazo
- **La liquidez** es la capacidad para hacer frente a sus obligaciones de pago a corto plazo

Los 8 puntos clave para conocer la capacidad de pago de un cliente

Estudio del cliente de la capacidad de pago de un cliente

- Los 8 puntos clave para conocer la capacidad de pago de un cliente
- Solvencia
- Liquidez
- Endeudamiento
- Arraigo
- Hábitos pago
- Reputación
- Tipo de empresa, mercado, sector
- Perfil socios, propietarios, administrador

Solvencia



Solvencia

- **La solvencia** se entiende como la capacidad de una empresa para hacer frente a sus compromisos de pago contraídos con terceros a largo plazo
- Otra aproximación al concepto de solvencia es que se considera que una empresa es solvente si tiene bienes suficientes para responder del pasivo exigible.

Solvencia

- Pero este concepto es válido sobre todo para averiguar la solvencia final de una compañía, es decir en caso de proceder a la liquidación definitiva de la misma y la enajenación de todos sus bienes con el fin de atender las reclamaciones de pago de todos sus acreedores

Solvencia

- Desde el punto de vista de credit management esta condición es necesaria pero no es suficiente, ya que al proveedor no le interesa tener que esperar a la liquidación de la empresa cliente para poder cobrar las facturas, sino que quiere poder hacerlo dentro del marco normal de las relaciones comerciales

Liquidez



Liquidez

- El concepto de solvencia se complementa con el de **liquidez**. **La liquidez** se puede definir de la siguiente manera:
- La liquidez es la capacidad de una empresa para hacer frente a sus obligaciones de pago a corto y medio plazo

Liquidez

- La liquidez de un negocio se define como la capacidad para cumplir constantemente con las obligaciones de pago, es decir que la empresa tenga en todo momento recursos líquidos suficientes para ir pagando sus deudas a medida que venzan.

Liquidez

- La liquidez de un negocio se define como la capacidad para cumplir constantemente con las obligaciones de pago, es decir que la empresa tenga en todo momento recursos líquidos suficientes para ir pagando sus deudas a medida que venzan.

Liquidez

- El análisis de la liquidez de una empresa pasa por dos puntos:
- En primer lugar, evaluar el conjunto de activos de la empresa que son relativamente líquidos y compararlos con el monto de los compromisos de pago con vencimiento a corto plazo.
- Y en segundo lugar hay que verificar la velocidad con la que los activos en teoría líquidos de la empresa se pueden convertir en dinero efectivo.

Liquidez

- El disponible de una compañía es el total de activos líquidos que dispone una empresa para hacer frente a sus pagos, es decir del dinero que hay en la caja y de los fondos depositados en cuentas en entidades bancarias a lo que también se le pueden añadir las cuentas de crédito y líneas de descuento

Liquidez

- Una cuestión que hay que tener en cuenta que muchas empresas tienen una liquidez ficticia si se incluyen las pólizas de crédito que disponen, puesto que en una fase de contracción –o por cualquier otra razón– el banco puede no renovar las pólizas o recortarlas.

Endeudamiento



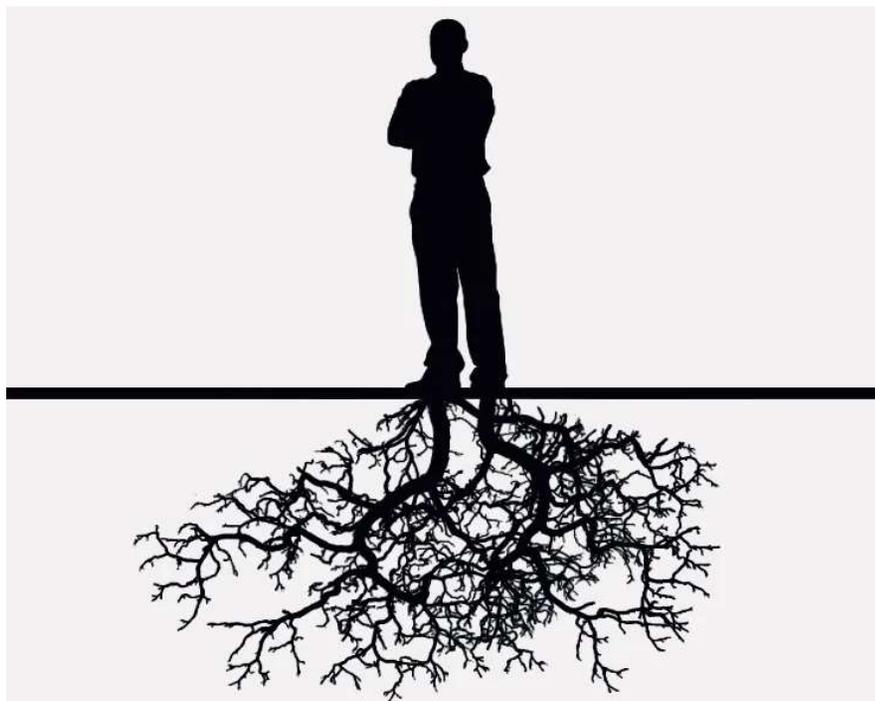
Endeudamiento

- Muchas empresas ya nacen con una insuficiente aportación de capital y deben endeudarse excesivamente –en muchas ocasiones a corto– para compensar la falta de recursos propios.
- Lo óptimo es que las deudas de una empresa con terceros no deben superar el 60% del activo total.

Endeudamiento

- Asimismo es conveniente distinguir entre endeudamiento a largo y al corto plazo. El endeudamiento financiero a corto es signo de mala calidad de deuda lo que obligará a la empresa a un esfuerzo para el pago de intereses bancarios que le restaran liquidez y beneficios.

Arraigo



Arraigo

- El arraigo es el grado de solidez y antigüedad en el mercado de una compañía y es un dato que permite suponer mayores garantías acerca de la continuidad de la empresa.

Arraigo

- El arraigo es un valor que muchas veces es difícil de cuantificar, por lo que muchas veces se toma el año de fundación de la empresa como dato objetivo para evaluar el arraigo de un futuro cliente.

Arraigo

- Las estadísticas revelan que las empresas con más de 10 años dan mayores garantías de continuidad, y presentan un elevado nivel de arraigo

El 65% de las empresas desaparece antes cumplir los 5 años de vida



Arraigo

- Por el contrario, las empresas con **menos de 5 años** de antigüedad son las que más fácilmente desaparecen.
- Las estadísticas demuestran que de las nuevas empresas que se crean, **el 65% desaparece** antes cumplir los **5 años de vida**.

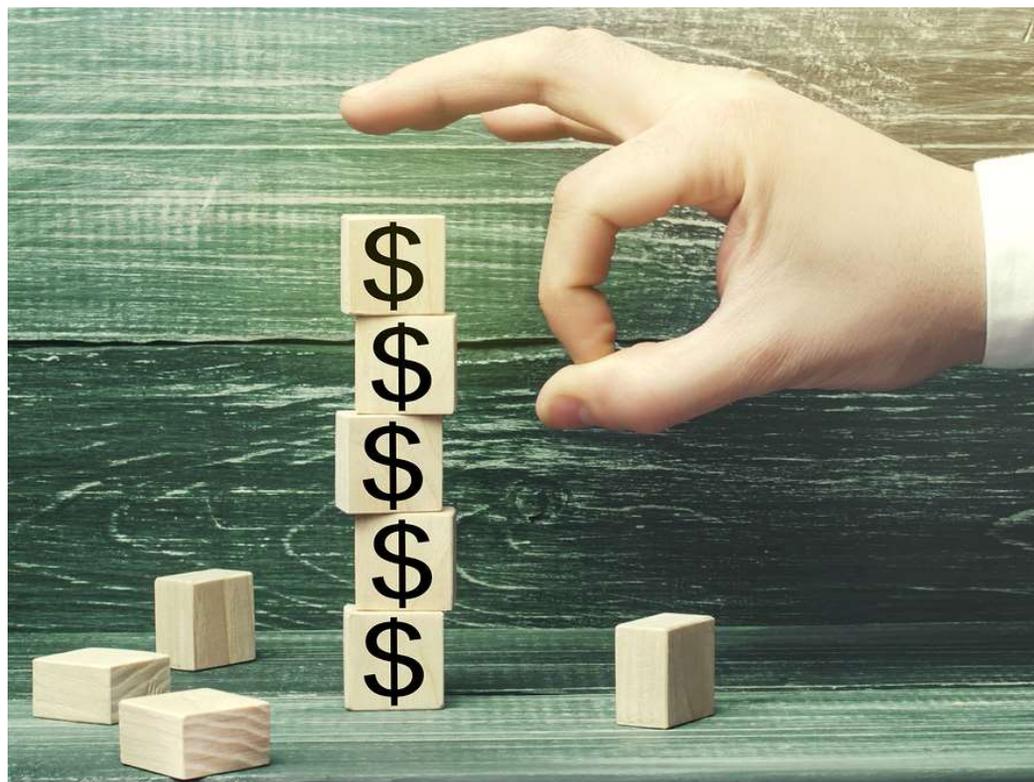
Arraigo

- Sin embargo, la **mayor siniestralidad** empresarial se produce entre las empresas **con menos de 2 años** de vida, que son las que más fácilmente pueden desaparecer.

Hábitos pago

- La mejor pista sobre el comportamiento futuro de pago de sus facturas de un cliente es conocer su comportamiento pasado

Hábitos pago



Hábitos pago

- El conocer el perfil pagador de un posible cliente es muy importante, puesto que una empresa puede ser muy solvente y disponer de una tesorería saneada, pero ser mala pagadora

Tipo de empresa, mercado, sector

Tipos de empresas



Tipo de empresa, mercado, sector

- La tipología de la empresa es por sí misma un elemento que puede implicar una categoría de riesgos de crédito, puesto que no todos los tipos de negocio presentan el mismo riesgo de insolvencia o desaparición.

Tipo de empresa, mercado, sector

- El sector económico en el que se encuentra la actividad es otro punto importante a tener en cuenta cuando se analiza una empresa ya que muchas veces el éxito o fracaso empresarial vienen determinados por el sector.
- Por lo tanto, hay que comprobar si la empresa está en un sector dinámico de la economía y si tiene un crecimiento real correcto.

Tipo de empresa, mercado, sector

- El mercado en que se desarrolla una actividad mercantil y su posición dentro del él es en muchas ocasiones la clave del éxito de una empresa, puesto que con frecuencia las empresas se ven supeditadas a la evolución y cambios de su mercado.

Tipo de empresa, mercado, sector

- La comparación sectorial es otra parte importante del estudio de un posible cliente.
- Al hacer el análisis es conveniente comparar los datos de la empresa con los de su sector de actividad.

Tipo de empresa, mercado, sector

- También hay que averiguar que no exista alguna amenaza para la empresa a corto plazo por culpa del entorno como pueden ser cambios de legislación, nuevos competidores, problemas medioambientales.

Perfil socios, propietarios, administrador



Perfil socios, propietarios, administrador

- En el caso de las pymes, detrás de cada empresa hay un emprendedor, una familia o varios socios.

Perfil socios, propietarios, administrador

- Por consiguiente, una empresa, y aún más en el caso de las empresas familiares, es el reflejo de la personalidad de sus propietarios.

Perfil socios, propietarios, administrador

- Por lo tanto, es conveniente conocer las personas físicas que se encuentran detrás de la forma societaria, y averiguar sus antecedentes empresariales y su honorabilidad mercantil.

**GRACIAS por su atención y
participación**