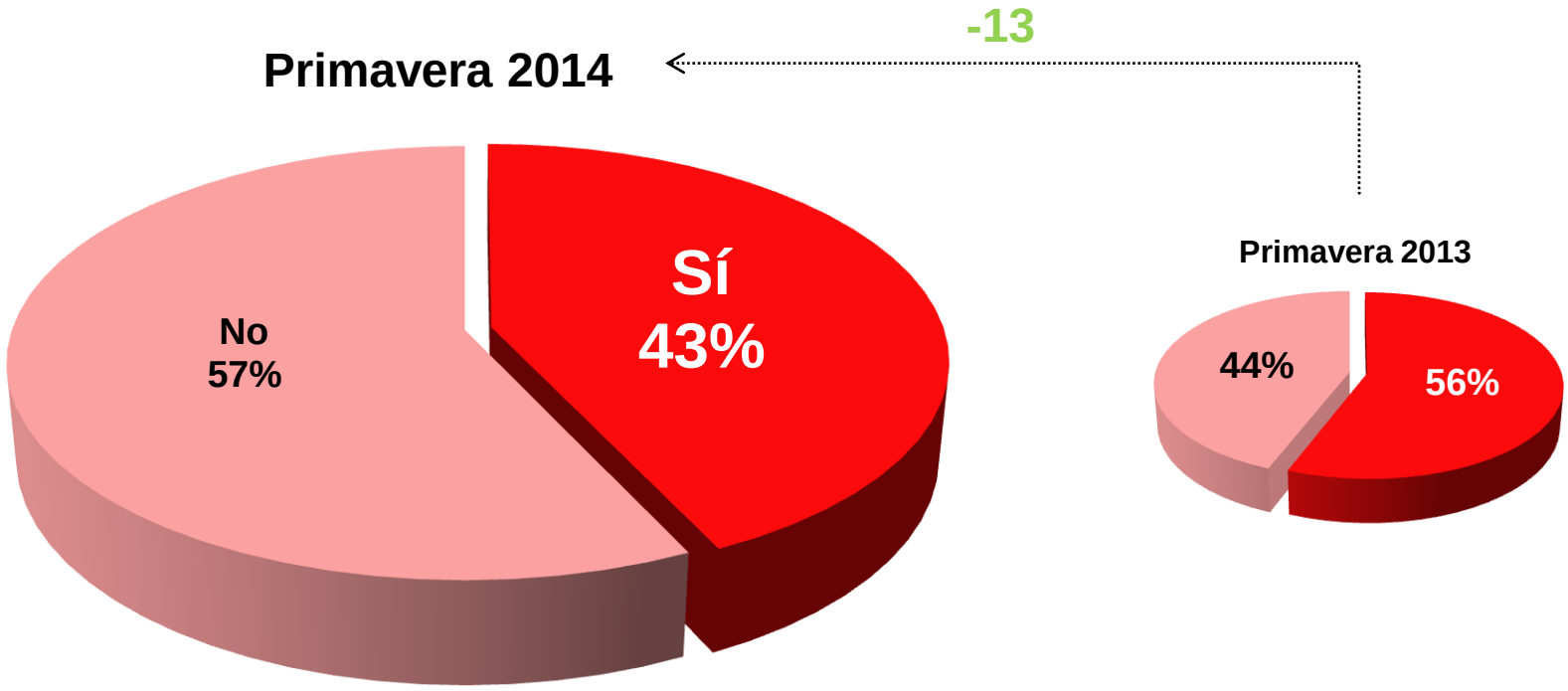
# VII Estudio de la Gestión del Riesgo de Crédito.

IE Business School, Iberinform y Crédito y Caución.
Mayo 2014

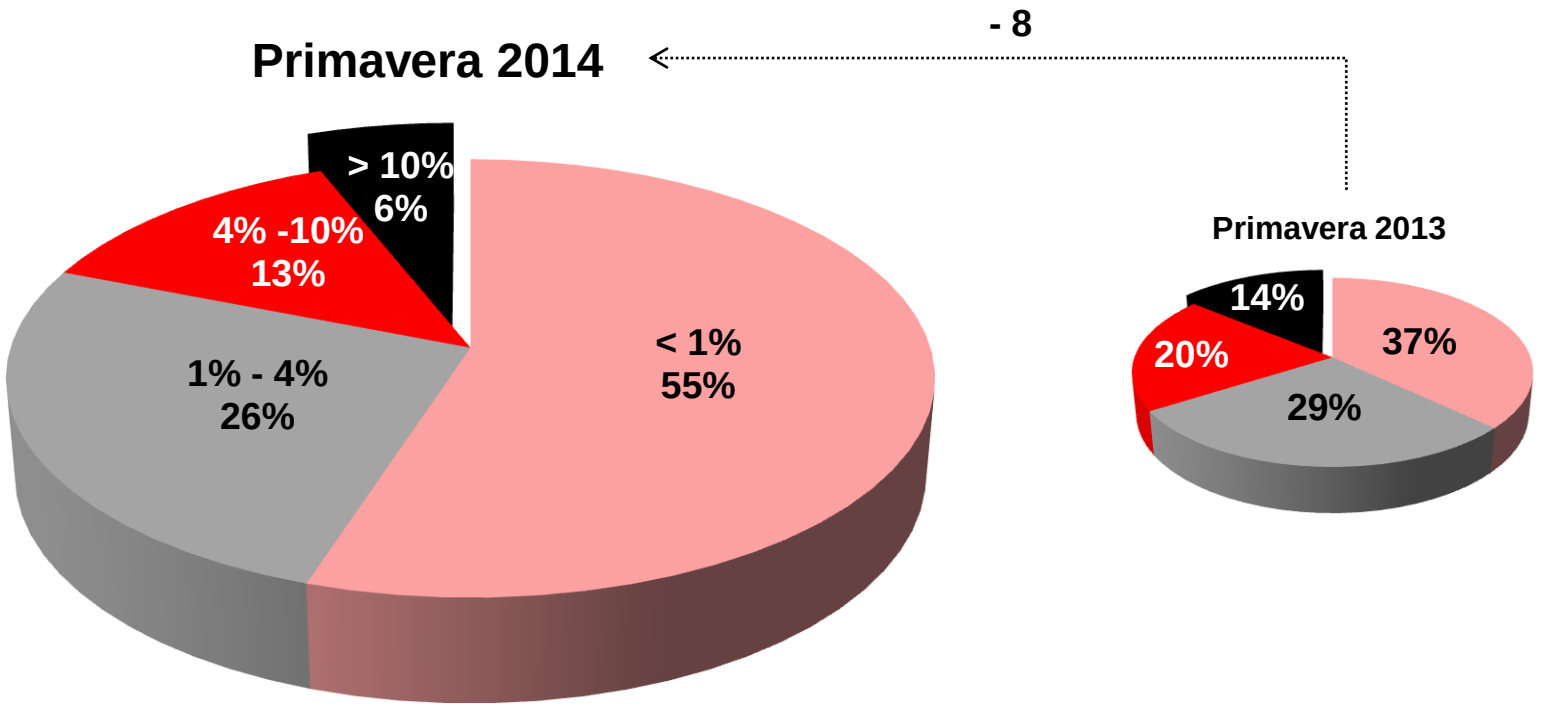
**Congreso ECOFIN**

Ignacio Jiménez
Director Comercial y Marketing
Junio 2014

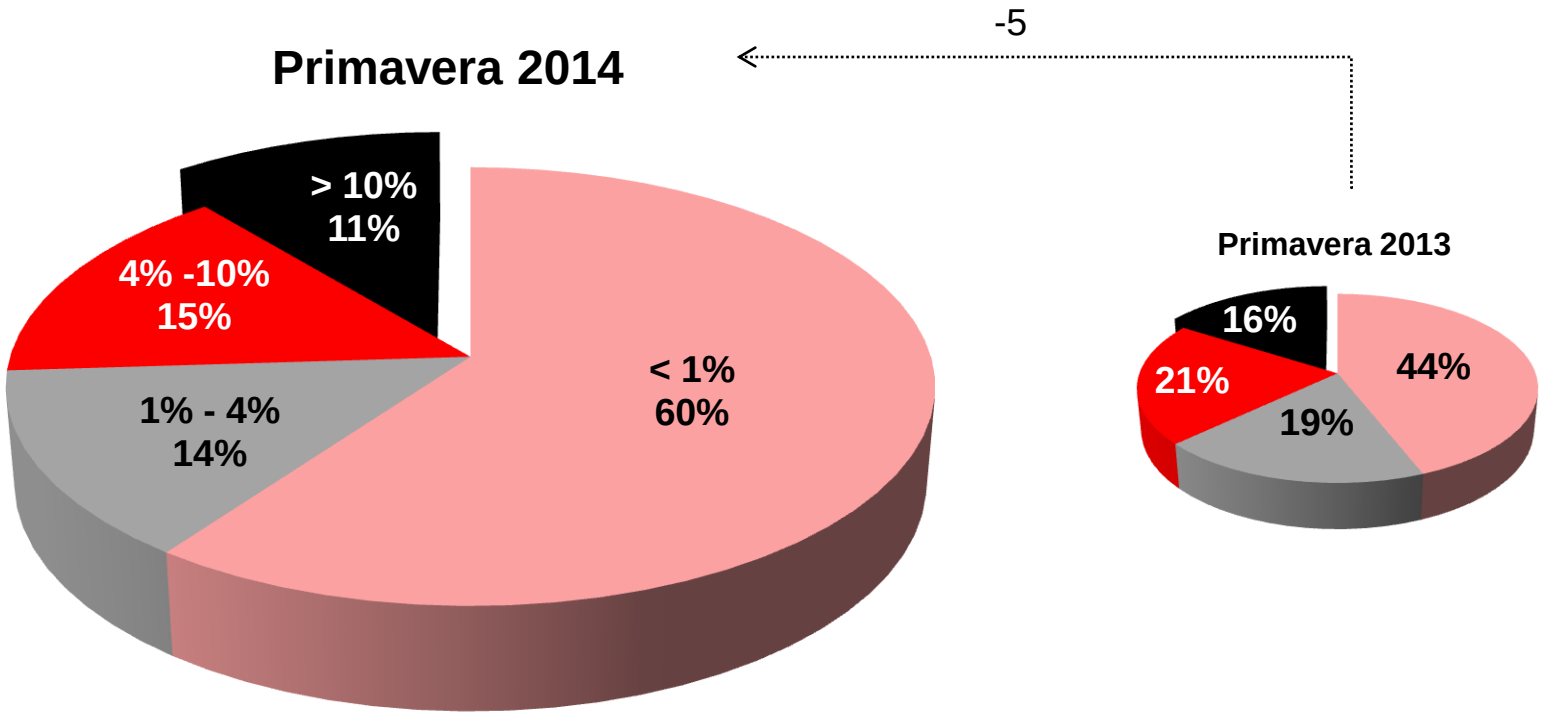
# ¿Ha sufrido algún **impago significativo** en 12 meses?



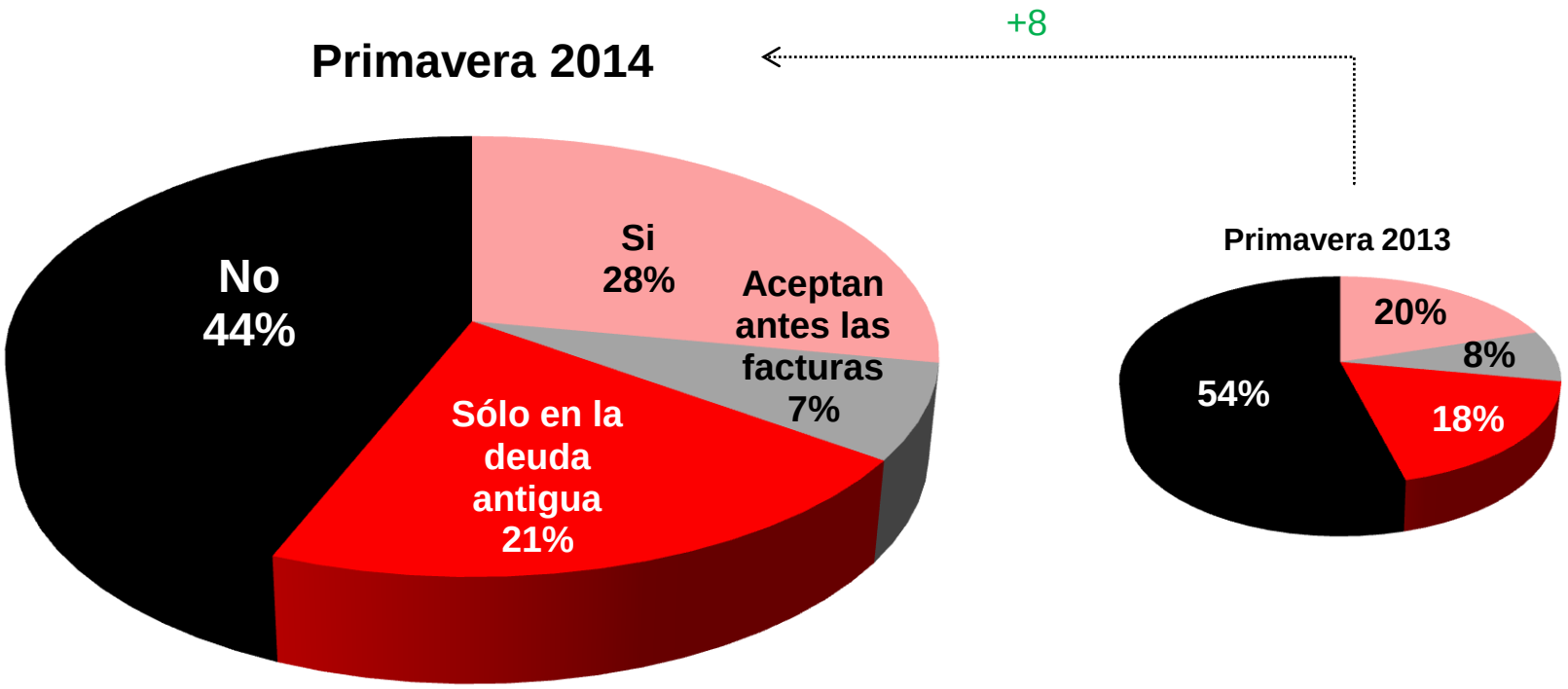
# ¿Qué tasa de **impago** soporta en sus relaciones **B2B**?



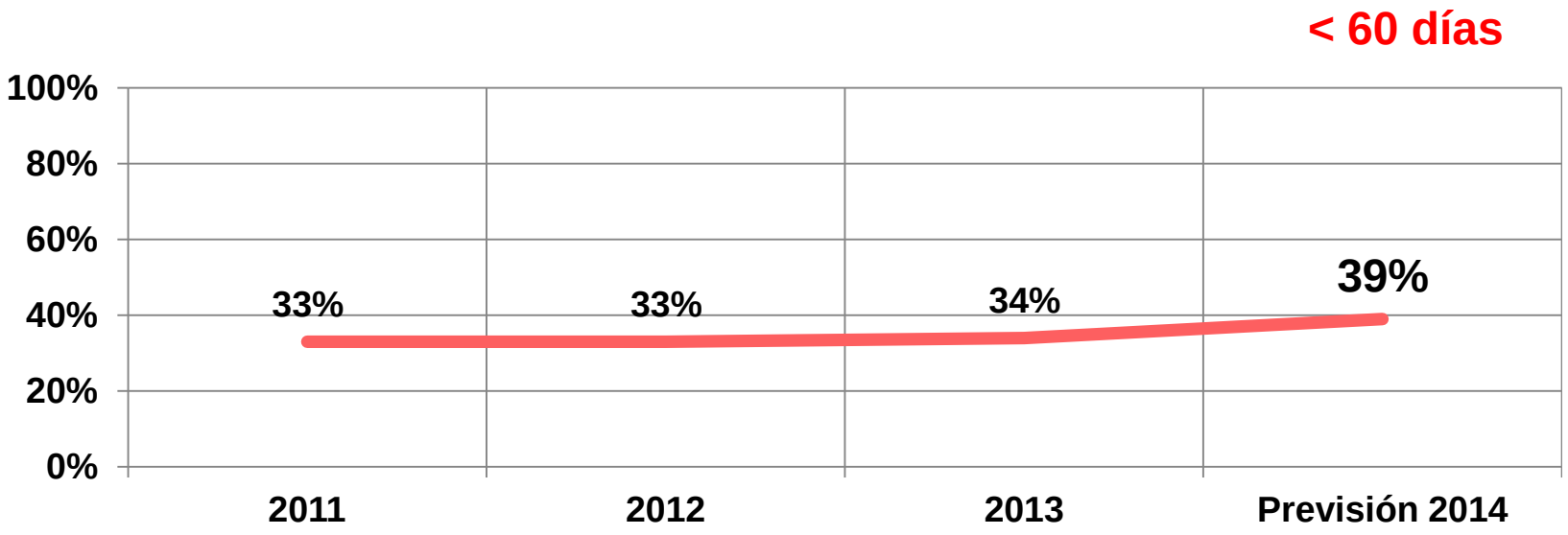
# ¿Qué tasa de impago soporta en sus **relaciones AA PP**?



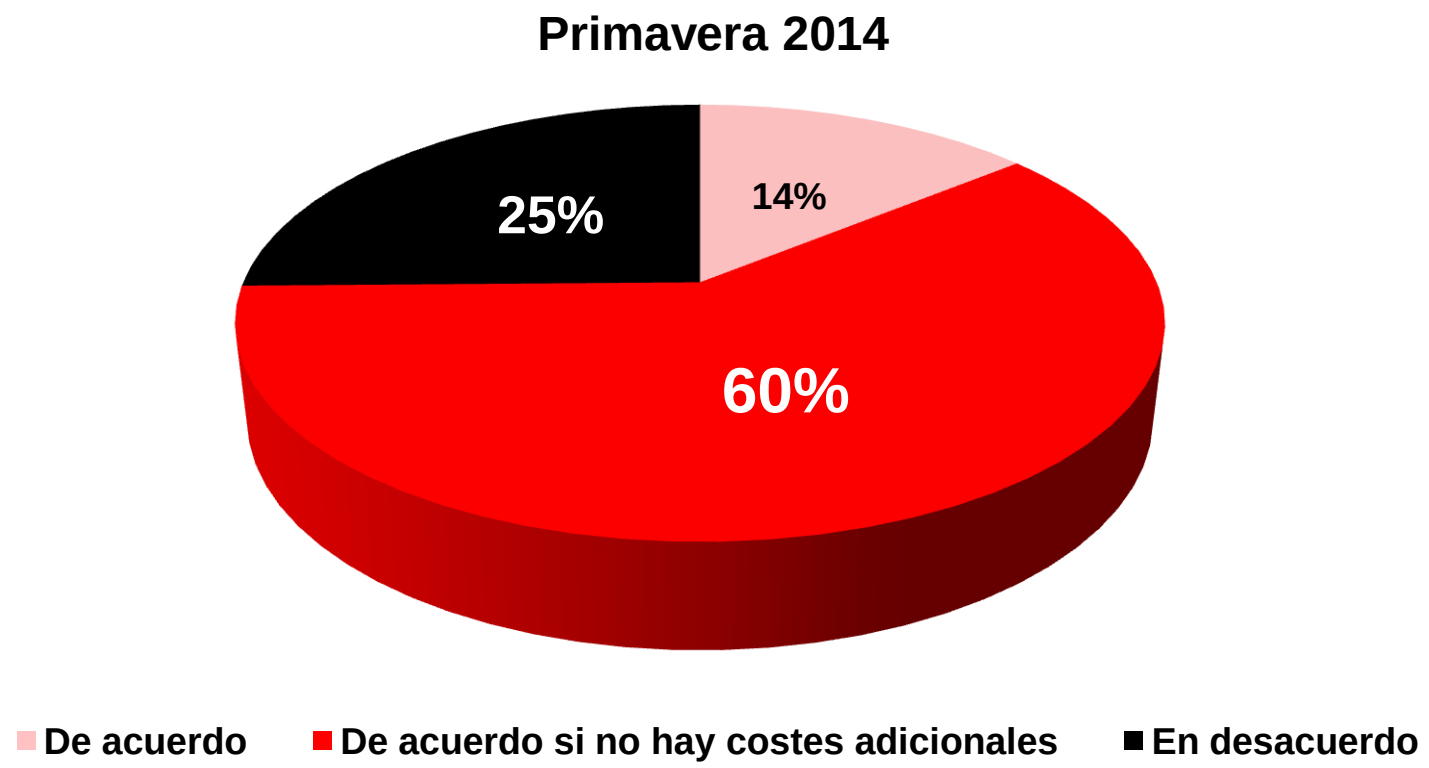
# ¿Ha notado **cambios** en los plazos de pago de las **AA PP**?



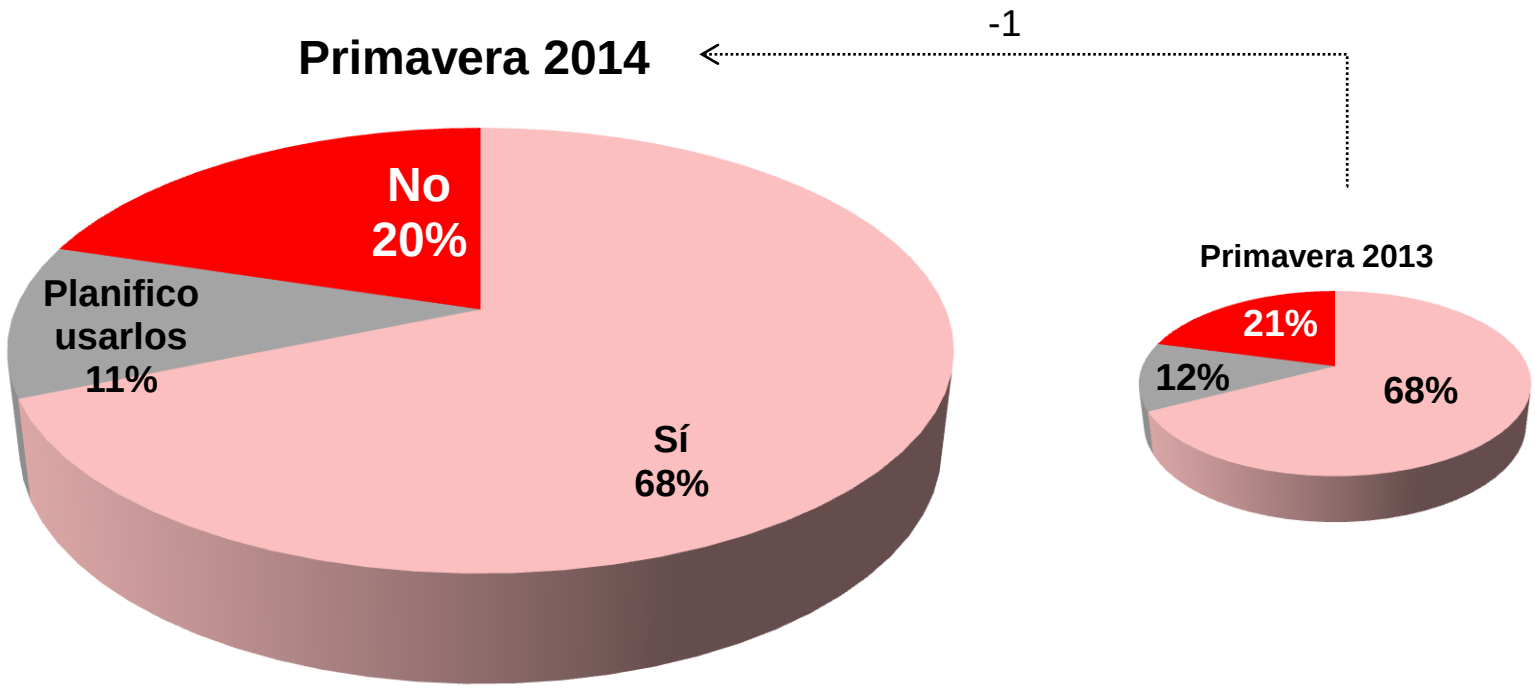
# Plazos de **pago B2B**



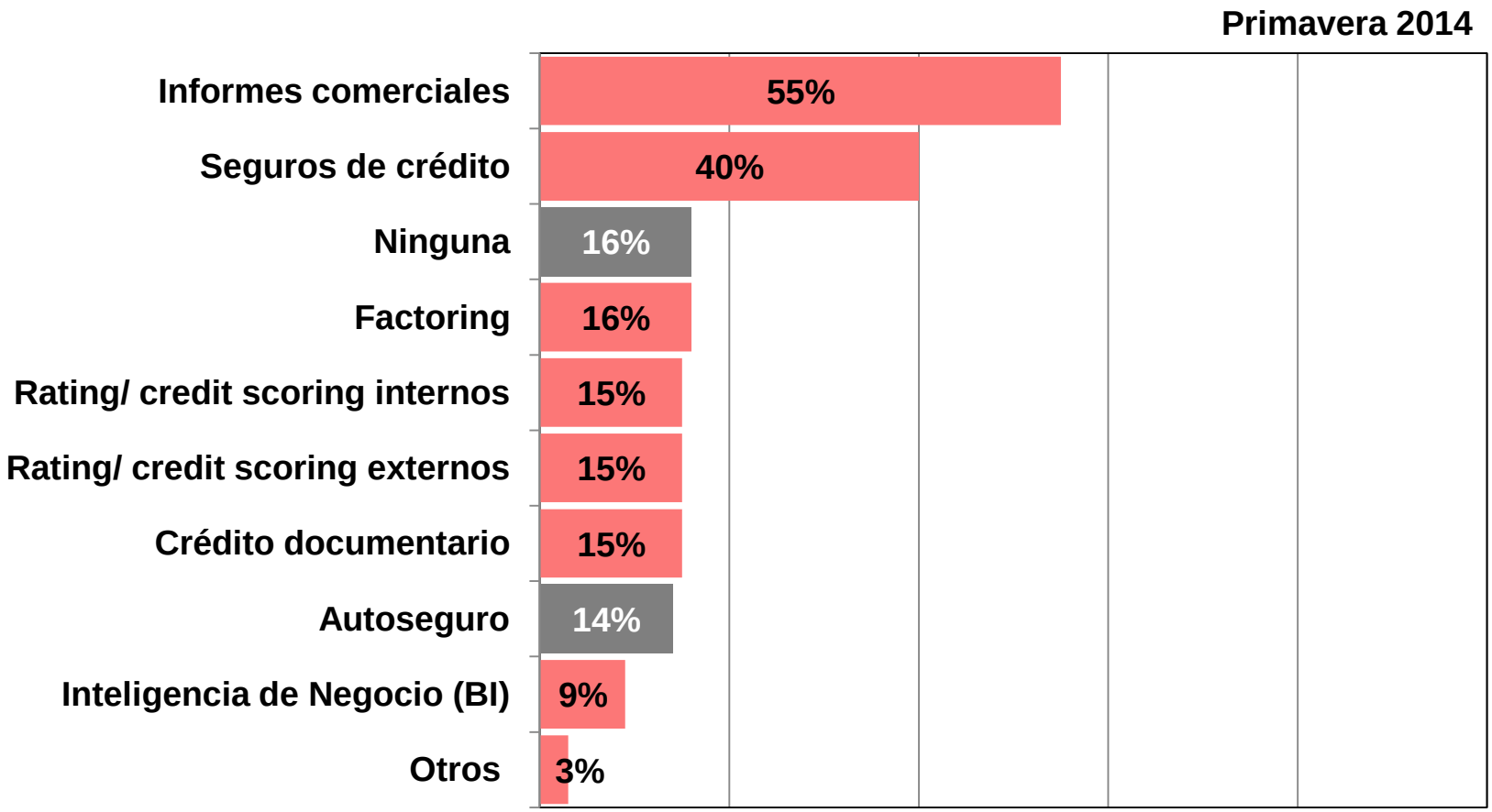
# **Ampliación** del **plazo** de pago si se cede la deuda a 3º



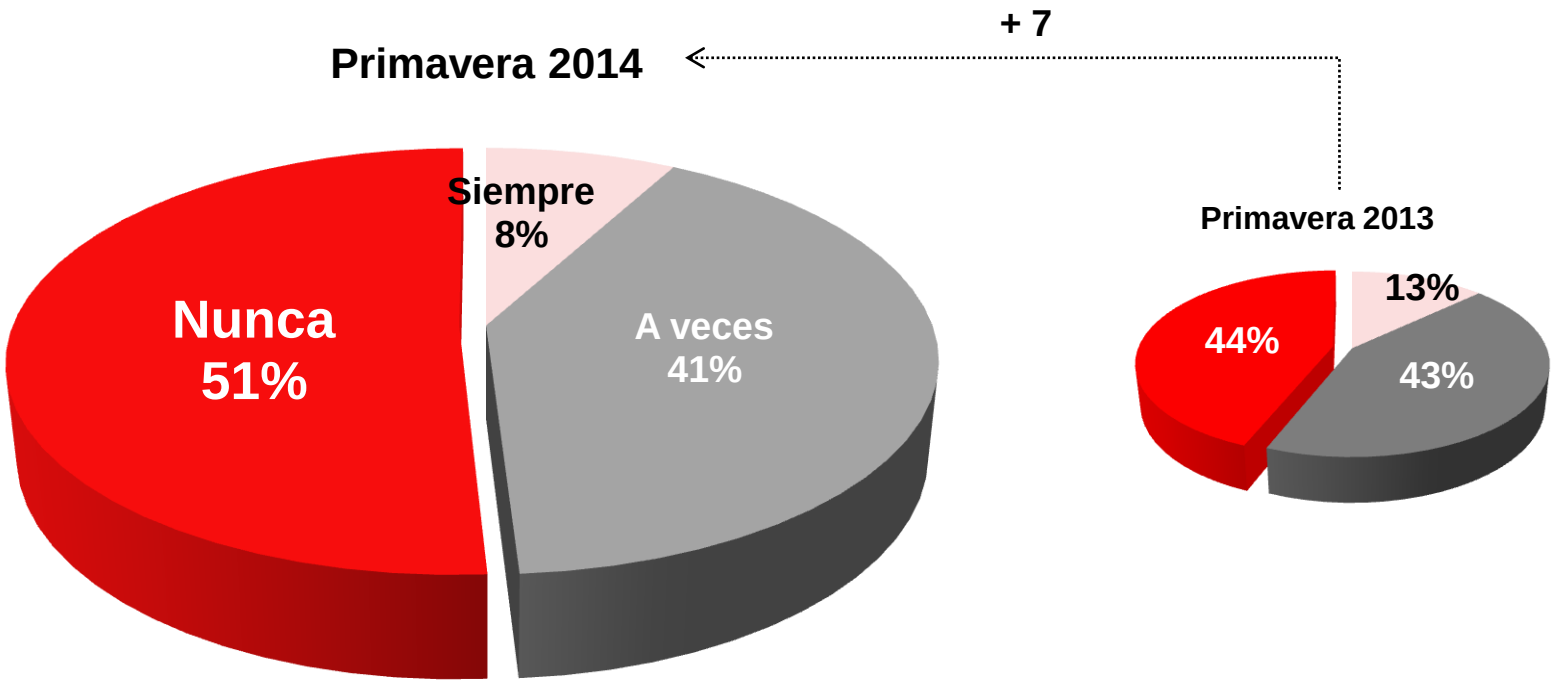
# ¿Utiliza **criterios de solvencia** en la selección de clientes?



# ¿Qué **herramientas** de **gestión de riesgos** utiliza?



# ¿Aplica **intereses de demora**?



# Conclusiones

- Acortamiento de los plazos de pago
- Disminución del impacto de los impagados
- Prioridad al mantenimiento de la relación comercial vs cobro de intereses de demora
- No sabemos si podemos hablar de **recuperación**, pero los datos nos señalan el **reequilibrio de la economía española**

# Muchas gracias

**Ignacio Jiménez**
**Dir. Comercial y Marketing**
**Iberinform**
www.linkedin.com/in/ignaciojimenez

**Más información en iberinform.es**

Inteligencia de negocio

Informes comerciales

Servicios de marketing

Recuperación de deudas