



¿Cómo influye la cultura en el incumplimiento del crédito comercial?

La crisis de la COVID-19 está derivando a su vez en una crisis de pagos, ya que las empresas tienden a proteger su capital retrasando el abono de sus facturas a los proveedores. En este escenario parece avecinarse un aumento de las insolvencias. No obstante, se aprecian diferencias entre regiones. ¿Qué factores entonces son determinantes en los impagos de crédito comercial? ¿Puede la cultura de un país aumentar el riesgo de impagos?

El seguro de crédito protege a las empresas contra el riesgo de impago de sus clientes. Desde principios de la década de 1990, la importancia cada vez mayor del seguro de crédito ha impulsado a analizar la relación existente entre el seguro de crédito comercial, el volumen de intercambios comerciales y el desempeño de las exportaciones (estudios de Felbermayr & Yalcin en 2013, de Auboin & Engemann en 2014 y de Van der Veer en 2015).

Sin embargo, si bien existe un consenso sobre el impacto positivo del seguro de crédito en la evolución del comercio, se sabe poco sobre los factores que determinan los impagos del crédito comercial tanto a nivel nacional como internacional.

La cultura, en el punto de mira de los impagos

Euler Hermes, uno de nuestros accionistas, explora en un nuevo informe el posible vínculo entre las cuatro dimensiones de la cultura nacional propuestas por el psicólogo

social Geert Hofstede (distancia de poder, masculinidad, individualismo y elusión de la incertidumbre) y los incumplimientos de pago entre empresas en 40 países. Para ello, utiliza un amplio número de datos e información propia de más de 7 millones de empresas.

Los resultados muestran cómo la cultura nacional marca las diferencias entre países en cuanto a comportamiento de pago. Como avance, las empresas ubicadas en países en los que la sociedad acepta y espera que el poder se distribuya de manera desigual, tienden a tener una mayor tasa de incumplimiento. En otras palabras, la fortaleza de la jerarquía social es importante para los impagos de crédito comercial asegurado.

Por sectores y países

Los datos de “Incumplimientos de pago de flujos comerciales” (disponibles en la web de Euler Hermes para los años 2016, 2017 y 2018), proporcionan una instantánea de los flujos comerciales y los incumplimientos

Matriz de correlación entre cultura nacional y ratio de siniestralidad

	Ratio pérdida	Distancia de poder	Masculinidad	Individualismo	Elusión de la incertidumbre
Ratio pérdida	1	0,514	0,114	-0,257	0,141
Distancia de poder	0,514	1	0,138	-0,615	0,216
Masculinidad	0,114	0,138	1	0,085	-0,056
Individualismo	-0,257	-0,615	0,085	1	-0,226
Elusión de la incertidumbre	0,141	0,216	-0,056	-0,226	1

FUENTE: EULER HERMES, ALLIANZ RESEARCH

de pago entre los países importadores y exportadores. Así se constatan 2.835.119 observaciones para 2016, 2.901.867 para 2017 y 2.504.716 para 2018. El país con el mayor número de observaciones y con los flujos comerciales más altos es Francia, seguido de Alemania y Estados Unidos.

A nivel sectorial, los índices de pérdidas más altos corresponden a los siguientes sectores: informática, telecomunicaciones, electrónica y textil. Y son los más bajos en los siguientes casos: proveedores para la automoción, equipamiento de transporte y productos farmacéuticos.

Después de controlar las diferencias de composición sectorial, se confirma que los importadores ubicados en países donde la sociedad acepta y espera que el poder se distribuya de manera desigual (alta distancia de poder) tienen una mayor tasa de incumplimiento. Por el contrario, el individualismo, la evasión de la incertidumbre y la masculinidad, no parece que tengan impacto en el volumen de impagos.

Otros descubrimientos significativos

Esos hallazgos son sólidos para la inclusión de variables de control adicionales, como la distancia geográfica (en kilómetros), la distancia cultural medida por diferencias en los idiomas, el indicador “Resolver insolvencia” del Banco Mundial y la inclusión de variables macroeconómicas.

Así, teniendo en consideración los dos indicadores de distancia (distancia geográfica y distancia del idioma), los flujos comerciales entre países distantes son, en igualdad de condiciones, menos propensos a provocar un incumplimiento que los flujos comerciales entre mercados cercanos.

Aunque sería necesario un análisis más detallado para comprender mejor este resultado, una posible explicación es que lo exportadores se vuelven más cautelosos y buscan más información sobre la capacidad del importador para cumplir su deuda, cuando este está situado a mayor distancia geográfica; y también puede tener que ver con el tamaño de las empresas.



“La fortaleza de la jerarquía social es importante para los impagos de crédito comercial asegurado”

Países en la lista de vigilancia...

Comprender la estructura de poder en el país de tus clientes puede convertirse en una brújula útil durante la crisis de la COVID-19. Usando el poder como palanca para los impagos B2B, los 10 países en la lista de vigilancia de las empresas deberían ser:

Malasia
Eslovaquia
Guatemala
Panamá
Filipinas
Rusia
Rumania
Serbia
México
China

...Y fuera de ella

Otros países exhiben una distribución más equitativa del poder y un riesgo de incumplimiento reducido. Entre ellos:

Austria
Israel
Dinamarca
Nueva Zelanda
Irlanda
Noruega
Suecia
Finlandia
Suiza
Alemania