

Manual de finances per a cooperatives
XARXA DE FINANCOOP

Número 3
Anàlisi d'operacions de crèdit
Oriol Amat

2012

Aquest text d'Oriol Amat, reproduceix la publicació feta a la revista ACCID el número 9 de juliol 2012 (www.accid.org), de l'Associació Catalana de Comptabilitat i Direcció.


Oriol Amat i Salas

Vice-president de l'ACCID

Conseller de la Comissió Nacional del Mercat de Valors.

Catedràtic d'Economia Financera i Comptabilitat de la Universitat Pompeu Fabra.

Anàlisi de les operacions de crèdit¹

Moltes empreses es queixen, quasi sempre amb raó, que la falta de crèdit els està ofegant i molts pensen que les entitats financeres són les culpables. No obstant, en molts casos quan no s'aconsegueix un crèdit és perquè no es compleixen una sèrie de condicions. En aquest article es tracta el concepte de risc de crèdit i els principals requisits que s'han de complir per a obtenir un préstec.

1. El risc de crèdit

El risc de crèdit és un dels molts riscos que afecten les entitats de crèdit. Els principals riscos són financers i no financers, tal com s'esquematitza en la figura 1.

La intermediació financera, principal activitat de les entitats de crèdit, duu com a risc associat la possibilitat que un demandant de diners no assumeixi els seus compromisos de devolució. Seguint els criteris del CESB (Comitè de Supervisors Bancaris Europeus; en anglès, *Committee of European Banking Supervisors*), s'entén per risc de crèdit, el risc de pèrdua que es pot produir si no es recuperen els diners prestats. L'incompliment s'entén com un concepte global i inclou totes les seves possibles variants:

- No lliurar les quantitats pactades en el venciment acordat.
- Lliurar parcialment les quantitats pactades en el venciment acordat.
- Incomplir altres pactes (covenants) inclosos en el contracte.

Dintre del risc de crèdit s'inclou el risc de concentració que és el risc motivat per exposicions significatives que estiguin subjectes a uns factors de risc comuns a totes elles, per tractar-se del mateix sector, per exemple. Un altre component del risc de crèdit és el risc país. El risc país és el risc d'una inversió degut només a factors específics i comuns a un cert país. El risc país està relacionat amb l'eventualitat que un país (l'Estat o les empreses del país) no pugui complir amb les seves obligacions amb prestataris estrangers, per raons fora dels riscos usuals que sorgeixen de qualsevol relació creditícia. La part d'aquest risc que està relacionada amb el possible impagament de l'Estat es denomina risc sobirà.

En relació al risc de crèdit, les entitats financeres han d'evitar no poder assumir les seves obligacions amb els ofertants de diners i, per a això, és necessària una correcta gestió de les posicions amb els seus demandants de diners. En definitiva, s'han de fixar els riscos que es volen assumir i definint unes polítiques i normes ►

Figura 1. Principals riscos que enfronten les entitats de crèdit

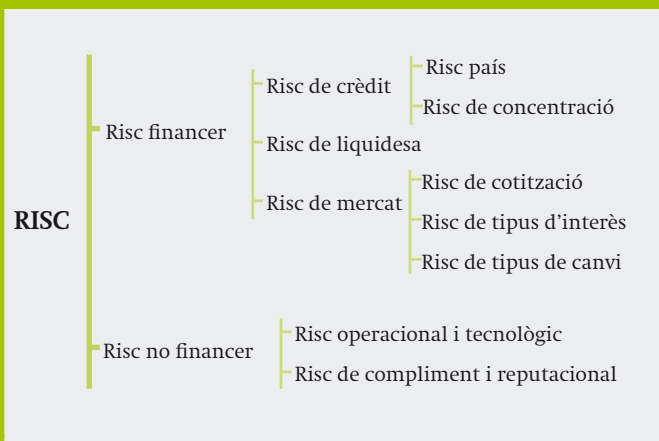


Figura 2. Compte de pèrdues i guanys d'una entitat de crèdit

Interessos rebuts
⊖ Interessos pagats
Marge d'interessos (o marge d'intermediació)
+ Comissions
Marge financer
⊖ Resta de despeses d'explotació i amortitzacions
Resultat d'explotació
⊖ Dotació provisions per morositat i per altres conceptes
⊖ Impostos
⊖ Benefici net

1. Article dedicat a Pere Pujadas, gran professional, excel·lent persona; i coautor del llibre *Análisis de operaciones de crédito*, tot desitjant-li una ràpida recuperació.

- d'actuació dintre d'un marc de control i seguiment adequat. D'altra banda, les entitats necessiten assumir riscos per a obtenir una rendibilitat. La diferència entre la remuneració als estalviadors i el cobrament als inversors constitueix el marge d'interessos (o marge d'intermediació) de l'entitat financera. El marge d'interessos és un component important del compte de pèrdues i guanys de l'entitat, que, simplificant, té el format de la figura 2. El marge d'interessos més les comissions, juntament amb altres ingressos, ha de ser suficient per a poder cobrir les despeses d'explotació de l'entitat financera, les provisions per morositat i altres conceptes similars, i els impostos; i així poder generar un nivell adequat de beneficis.

2. Risc, rendibilitat i liquiditat

Qualsevol operació de crèdit comporta un risc. És per això que en el procés d'anàlisi del risc sorgeix la determinació de la remuneració a aplicar per a compensar el nivell de risc que s'està assumint. A més, les operacions s'han de dissenyar per a aconseguir que l'entitat sempre disposi de la liquiditat necessària per al seu normal funcionament. Per això, les operacions de crèdit han de contribuir al manteniment d'un adequat equilibri entre risc assumit i rendibilitat obtinguda considerant la liquiditat compromesa. Cadascun d'aquests aspectes depèn de diverses variables, tal com es mostra en la figura 3.

Figura 3. Risc, rendibilitat i liquidesa

RISC ASUMIT	<ul style="list-style-type: none"> • Serietat i comportament del client • Capacitat de devolució del client • Garanties de l'operació
RENDIBILITAT OBTINGUDA	<ul style="list-style-type: none"> • Ajustada al risc • Global del client, tenint en compte els diferents productes i serveis que utilitza
LIQUIDESA COMPROMESA	<ul style="list-style-type: none"> • Gestió coordinada dels terminis d'actius i passius per a prevenir el risc de liquiditat

3. Gestió del risc de crèdit

La gestió del risc de crèdit descansa sobre diversos pilars:

Aspectes externs (marc regulatori). Les entitats financeres han de complir diverses normatives en relació amb el risc de crèdit. Els dos aspectes més importants són:

- La necessitat d'uns recursos propis mínims (capital regulatori) en funció dels riscos assumits que determina el nivell de capitalització i grau de palanquejament de l'entitat.
- La dotació de provisions per a cobrir les situacions d'impagament.

Aspectes interns. Aquests aspectes són decidits per la pròpia entitat:

- Polítiques i normativa interna. Cada entitat fixa unes polítiques i una normativa pròpia per a gestionar el risc, que poden tenir un àmbit general (polítiques d'actuació, límits globals de risc...) o específic (per sectors, per productes, per línies de negoci, per clients...). Un dels principals objectius d'aquestes polítiques és la diversificació del risc.
- Metodologia i procediments. L'anàlisi i seguiment del risc de

crèdit és un procés que utilitza diferents eines i mètodes. La pèrdua mitjana per risc de crèdit d'una operació està determinada per la probabilitat d'incompliment (possibilitat que el client incompleixi), l'exposició al risc en el cas de l'incompliment (import en risc que té l'entitat en el moment de l'incompliment) i la severitat de la pèrdua (percentatge de pèrdua real sobre l'exposició).

Es pot reduir la pèrdua esperada mitjançant la reducció de cadascun dels seus components. A continuació, s'enumeren alguns aspectes que n'afavoreixen la reducció dels mateixos (figura 4). És important ressaltar que cadascun d'aquests conceptes es pot associar, respectivament, a client, operació i garanties, que són els punts de partida de qualsevol anàlisi del risc de crèdit.

Figura 4. Aspectes que redueixen la pèrdua esperada

COMPONENT	MESURES PER A REDUIR LA PÈRDUA ESPERADA
Probabilitat d'incompliment	<ul style="list-style-type: none"> • Millorar la qualitat creditícia dels clients. • Treballar amb clients que tinguin un alt grau de possibilitats de devolució del crèdit concedit. • Efectuar una correcta anàlisi del risc per a saber determinar quins són aquests clients.
Exposició	<ul style="list-style-type: none"> • Concedir les operacions de crèdit adequades a les necessitats de finançament evitant exposicions innecessàries. • Realitzar un seguiment adequat de les operacions de crèdit per a ser capaços d'actuar amb celeritat i reduir els límits del risc quan s'estimi que els clients poden tenir dificultats per a complir els seus compromisos.
Severitat o % de pèrdua en cas d'incompliment	<ul style="list-style-type: none"> • Disposar de garanties addicionals en les operacions de crèdit que cobreixin l'import en risc (aval, hipoteca...). • Establir uns processos de recuperació òptims (sense costos excessius, que no es demorin en el temps...) per a recuperar el crèdit.

4. Condicions per a obtenir un crèdit

Com s'apunta al principi de l'article, quan no s'aconsegueix un crèdit es perquè segurament no es compleixen una sèrie de requisits. Segur que hi haurà molts casos en que això no sigui cert del tot, i més avui dia, però per a aconseguir un préstec s'han de donar tres condicions:

En primer lloc, s'ha de tenir **CAPACITAT**. És a dir, un bon projecte que permeti tenir capacitat de devolució del préstec. Moltes empreses no estan aconseguint adaptar-se al que els clients estan demandant. Per això, són fonamentals temes com la capacitat d'innovació, la flexibilitat, el control de costos, la recerca de l'excel·lència i la internacionalització.

En segon lloc, l'empresa ha de tenir **CAPITAL**. És a dir tenir un balanç sanejat. Això exigeix, en la majoria de sectors, disposar d'uns deutes que no sobrepassin el cinquanta o el seixanta per cent del balanç. La resta del finançament ha de provenir dels accionistes i dels beneficis no distribuïts. Quan l'empresa està capitalitzada, és més independent dels bancs i es perd menys temps en la recerca de finançament. Quan una empresa depèn massa del finançament

Figura 5. Número de clients dels quals s'ha de cobrar per a recuperar un client morós en una empresa comercial i en un banc.

EMPRESA COMERCIAL			BANC		
			Fa un préstec de 100, i el diner el compra al 3,5% i el ven al 4,5%		
Vendes	100	Import de la venda a un client	Interessos cobrats cada any	4,5	Interessos a cobrar d'un préstec de 100 euros a un client
Cost material	-66,66		Interessos pagats cada any	3,5	Interessos que ha de pagar el banc tenir 100 euros i prestar-los
Marge Brut	33,34	Per a recuperar el cost material d'una venda no cobrada de 100 euros ha de vendre i cobrar 100 euros a dos clients. Així recuperarà 66,68.	Marge financer	1	Per a recuperar els 100 euros que ha prestat i que no li tornen, ha de prestar i recuperar 100 euros a cent clients. Així recuperarà els 100 euros que ha prestat al client morós.

bancari és que té una debilitat, com ho és dependre massa d'un únic client o d'un proveïdor. Si hi ha dependències s'han de corregir. Això permet concentrar-se més a millorar els productes i a satisfer millor les necessitats de clients i empleats. Aquí es requereix un canvi en la cultura financera, que hauria de ser més prudent en moltes empreses. En els anys de creixement cal distribuir pocs dividendes i cal ser moderat en les inversions i finançar-les de forma conservadora. En aquest punt, i pensant sobretot en els emprenedors que comencen convindria desenvolupar més a fons instruments com el capital risc o els *business angels*, per exemple. En les fases inicials d'un projecte empresarial, aquestes fonts de finançament són més adequades, pel nivell de risc que poden assumir, que el finançament bancari.

En tercer lloc, estan els COL·LATERALS. És a dir, cal aportar garanties quan es demana un préstec. Això implica l'aval dels socis o la garantia d'immobles. Si els socis no creuen en la seva empresa, i no l'avalen, serà més difícil convèncer l'entitat financera perquè s'arrisqui. A moltes persones els costa entendre que els bancs demanin tantes garanties ara però convé recordar que, de mitjana, les entitats financeres han de donar uns cent préstecs per a recuperar la pèrdua que provoca un préstec fallit i en què no existeixin altres garanties (veure figura 5). En una empresa comercial que treballi amb un marge del 33%, amb dues vendes ja es recupera un client fallit.

És veritat que les entitats de crèdit es van oblidar d'això en els anys de la bombolla. Per tant, les claus per a aconseguir un préstec són el projecte, la capitalització i les garanties. A més, ajuda la bona relació amb l'entitat i això es forja al llarg dels anys. Moltes persones, i la majoria d'entitats de crèdit, mantenen un tipus de relació banca-empresa excessivament curt terminista que es concentra només en els beneficis immediats, en lloc d'apostar pels majors beneficis que proporciona una relació lleial i duradora. Això exigeix més transparència i construir una relació jo guanyo-tu guanyes. Aquest tipus de relació exigeix un canvi de mentalitat sobretot en la banca. Cadascuna de les dues parts ha de ser més empàtica i entendre els objectius i estratègies de l'altra part.

A les tres C esmentades (capacitat, capital i col·lateral) se'n poden afegir dues més:

CARÀCTER: Perfil del client quant a integritat, reputació i historial de pagaments.

CONDICIONS: Conjuntura econòmica i situació del client.

D'aquesta forma, tenim les cinc C.

De vegades, hi ha empreses i particulars que compleixen aquestes condicions i no aconseguen el finançament desitjat però el problema és que ho estan demanant a una entitat que en aquest moment té altres prioritats.

5. Conclusions

Si no s'obté el préstec que es necessita la solució passa per millorar el projecte, la capitalització, les garanties... i una cultura financera diferent. Es requereix més innovació en les empreses i més compromís dels accionistes, una estratègia financera més prudent i la construcció de relacions banca-empresa a llarg termini. Han de canviar molt les actituds en la banca i en les empreses. En aquest sentit, en les universitats i escoles de negocis hem de revisar els valors que transmetem. I en la banca han de canviar els sistemes d'incentius per a deixar de primar el volum a curt. Els incentius haurien de calcular-se sobre els resultats a llarg termini i tenint molt en compte la riquesa que aporten als seus clients. I també es pot contribuir molt des del Govern millorant els instruments financers que incentivin la capitalització de les empreses, les garanties i avals. D'aquesta forma, podem augmentar el nombre d'empreses que seran mereixedores de préstecs, la qual cosa, ajudarà a millorar l'economia. A més, aquest canvi de cultura financera pot ser un bon medicament per a les pròximes bombolles. ■



ANÁLISIS DE OPERACIONES DE CRÉDITO. INTRODUCCIÓN A LAS TÉCNICAS DE ANÁLISIS, CONFECCIÓN DE INFORMES Y SEGUIMIENTO DE LAS OPERACIONES

Oriol Amat, Pere Pujadas i Pilar Lloret

Aquest llibre tracta els principals aspectes relacionats amb el risc de crèdit:

Anàlisi externa (conjuntura econòmica i anàlisi sectorial); fonts d'informació internes i externes; anàlisi qualitativa; anàlisi dels estats financers; *scoring* i *rating*; anàlisi del client, l'operació i les garanties; informe d'anàlisi; seguiment.

Número de pàgines: 368

Preu soci: 14,00 €

Preu no soci: 19,95 €