

“Ciclo microeconómico del crédito y el control del riesgo”¹

Mariano Humberto Bernardi²

¹ Este artículo no brinda asesoramiento ni constituye una opinión legal.

² Abogado (UBA); Especialización en Derecho Empresario (UBA); Maestría en Derecho y Economía (UTDT); Especialización en Derecho del Petróleo y Gas (UBA); Estudio Bernardi & Asociados Abogados; www.bernardi-asociados.com

Resumen:

El presente trabajo analiza el ciclo microeconómico del crédito y el control del riesgo por parte de la entidad prestataria.

Una primera aproximación genérica al concepto de riesgo en el otorgamiento de créditos, podría mencionarse como aquel riesgo que se ocasiona cuando un banco concede un préstamo. Así la entidad prestataria podría sufrir pérdidas económicas como consecuencia de la falta de pago del mismo, no sólo con relación al capital concedido, sino también al interés pactado.

Palabras claves: crédito, ciclo microeconómico, análisis crediticio, riesgo, variables, medición, valuación, créditos hipotecarios, política crediticia.

Índice:

Introducción.....	pág. 1
I. El crédito.....	pág. 2
A) Ciclo microeconómico del crédito.....	pág. 2
1. Operatoria del crédito.....	pág. 3
2. Análisis crediticio.....	pág. 4
a) Variables de análisis cuantitativo.....	pág. 4
b) Variables de análisis cualitativo.....	pág. 6
c) El riesgo.....	pág. 6
II. Política crediticia.....	pág. 9
Conclusiones.....	pág. 12
Bibliografía.....	pág. 14

Introducción:

El presente trabajo analiza el ciclo microeconómico del crédito y el control del riesgo por parte de la entidad prestataria.

Una primera aproximación genérica al concepto de riesgo en el otorgamiento de créditos, podría mencionarse como aquel riesgo que se ocasiona cuando un banco concede un préstamo. Así la entidad prestataria podría sufrir pérdidas económicas como consecuencia de la falta de pago del mismo, no sólo con relación al capital concedido, sino también al interés pactado.

El riesgo crediticio puede clasificarse en dos grupos: a) microeconómicos, los cuales dependen directamente del gerenciamiento de la entidad prestataria y podrían causar diferencias en los perfiles de riesgo y b) macroeconómicos, los que no dependen del gerenciamiento mencionado, teniendo gran incidencia en la capacidad de pago de los prestatarios.

Por su parte, se menciona a la política crediticia cuyo objetivo consiste en minimizar el riesgo a asumir a través de la aplicación de normas, principios y técnicas, las cuales deberán aplicarse con máxima rigurosidad, es decir como un estándar para su calificación por parte de la entidad bancaria.

Con respecto al riesgo de incobrabilidad, el mismo siempre se encuentra presente, ya que durante la existencia del crédito la situación de los prestatarios pueden variar y dependiendo de la dirección de los cambios, el mismo podría tornarse incobrable.

Finalmente, el recupero de las colocaciones de créditos es una de las variables menos controlables y podría ocasionar graves problemas, como iliquidez o aumento excesivo de los costos de financiación.

I. El crédito:

El gerenciamiento del crédito, en las entidades de préstamo, se desarrolla a través de un área administrativa específica, comúnmente denominada “área de créditos y cobranzas”, la cual cuenta con su propia estructura organizativa.

Su función específica es acordar créditos en condiciones y montos de mínimo riesgo y gerenciar su recupero, evitando otorgar créditos a clientes que no podrían cumplir con su cancelación total.

Así las cosas, las actividades necesarias son:³ incrementar las ventas sin descuidar el riesgo financiero, desarrollar y aplicar modelos de operación adecuados, proveer análisis financieros más allá de la antigüedad de saldos, elaborar presupuestos de caja, lograr un incremento de la cartera de créditos, conocer las tendencias de la industria y la economía, perfeccionar procesos y procedimientos de crédito y cobranzas, administrar los asuntos legales de cobro y manejar la tecnología aplicable a los procesos de cobranza.

A) Ciclo microeconómico del crédito y control del riesgo:

El inicio del ciclo crediticio comienza con el diseño del servicio financiero, su desempeño, requisitos de adquisición y costos, la definición del segmento de mercado y la estrategia de comercialización.

Luego de iniciado el proceso comercial en el mercado, se activa la demanda y cada entidad prestataria comienza a recibir las solicitudes de crédito, las cuales son evaluadas a la luz de la política crediticia generada con anterioridad a tales fines.

El proceso de análisis crediticio genera un volumen de solicitudes aprobadas de acuerdo a los puntos de corte establecidos por las políticas crediticias, las cuales son regularmente controladas en cuanto a su desempeño de pago.

³“¿Desaparecerá el Gerente de Créditos?”; *Credi - Reporte Cimex; año 1 N° 2 Sección Opinión*; noviembre 2000.

Por su parte, las políticas crediticias generan ciertos estándares de calificación crediticia mínimos que deben cumplir las operaciones comerciales - las cuales son de carácter preventivo -, lo que implica que un determinado porcentaje de esos créditos caerán en situación de mora e inclusive se tornarán potencialmente incobrables.

Para atender a estas situaciones existen áreas específicas en donde se gerencia el ciclo de vida de la cobranza de los créditos, las cuales están destinadas a un doble propósito: a) sirven para regularizar los créditos que quedan en situación de mora y estabilizar la cartera y b) en base a la información generada en este punto del circuito, el objetivo consistirá en generar acciones correctivas sobre la cartera: aumentos o disminuciones de tasas de interés y también a nivel de la oferta de servicios, como la reformulación de plazos para nuevas operaciones, suspensión de la oferta a determinados segmentos de clientes considerados riesgosos, aumento de la documentación crediticia a presentar y condiciones más restrictivas de acceso al crédito.

También ante señales de peligro de carácter ambiental o de entorno⁴, como cambios en la tendencia de la demanda y en los patrones de consumo, pueden aplicarse restricciones de acceso al crédito.

Finalmente, se activan las posibles acciones a implementar en el caso de que los poseedores de crédito fallasen en el cumplimiento de sus obligaciones. En esta fase se impulsa el recupero de créditos, cuyos procedimientos previstos son: el refuerzo de garantías, la administración por intervención judicial o sindicatura, la ejecución hipotecaria o de garantías hipotecarias y de derechos reales y procedimientos ante insolvencia y quiebra.

1. Operatoria del crédito:

Un esquema genérico de operatoria crediticia incluye las etapas mencionadas a continuación, las cuales se desarrollan en forma secuencial:

⁴ El ambiente o entorno puede clasificarse en directo - compañía, consumidores y competidores - y externo - entorno de riesgo político, legal, económico, tecnológico, cultural y social -.

1 - Recepción de la solicitud, con la propuesta comercial que eleva el cliente a la entidad prestataria (plazo, tipo de amortizaciones, tasa de interés, seguros, monto a otorgar, destino de fondos, forma de pago, etc.).

2 - Análisis Crediticio (cuantitativo y cualitativo).

- Obtención de la información de crédito
- Análisis de la información de crédito
- Determinación del grado del riesgo

3 - Resolución sobre el crédito (aprobación o rechazo).

4 - Confección del contrato correspondiente donde se establecen los derechos y obligaciones de las partes e información técnica sobre el crédito.

El análisis crediticio consiste en el examen de información brindada por el cliente para evaluar si podrá enfrentar las obligaciones surgidas a partir del otorgamiento del mismo, en función a determinados parámetros como son: a) la relación monto del crédito/ingresos (carga de la deuda - “*debt burden*” -) y el porcentaje a financiar de la garantía en el caso de los créditos hipotecarios (relación préstamo/garantía -“*loan to value*” -).

La información a analizar es variable según la actividad del solicitante, pero al menos se analizan los siguientes puntos: destino de los fondos del crédito, monto de crédito solicitado, fuentes de pago principales y alternativas, naturaleza del negocio del cliente, trayectoria del mismo, información financiera, relación banca-negocio (endeudamiento), documentación económica, financiera y legal del cliente.

2. Análisis crediticio:

a) *Variables de análisis cuantitativo:*

Los aspectos a considerar en el análisis de crédito a empresas, los cuales suelen ser los más complejos, incluyen estas dimensiones⁵:

i) Variables macroeconómicas:

- Políticas de incentivo a importaciones o exportaciones
- Políticas tributarias
- Costo del dinero
- Movimiento de oferta de capital
- Política monetaria
- Precios internacionales
- Conflictos internacionales
- Inflación
- Crecimiento económico
- Situación socioeconómica
- Desarrollo social
- Huelgas sindicales o problemas sociales

ii) Variables del sector de la empresa:

- Vulnerabilidad del sector
- Desarrollo del sector
- Matriz F.O.D.A. (Matriz Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas, utilizada por la dirección estratégica de la empresa, destinada a establecer la posición competitiva de una empresa y desarrollar las posibles estrategias a implementar)
- Dependencia de otros sectores
- Estancamiento de la economía
- Grado de incentivo del gobierno
- Grado de interés por parte de inversionista
- Grado de inversión inicial

b) Variables de análisis cualitativo:

⁵ “Riesgo Crediticio”; *Credi-Reporte CIMEX Año 1 N° 11*; agosto de 2001; pág. 11.

- Análisis del negocio
- Historia de la empresa
- Dueños
- Administración
- Calidad empresarial
- Organización
- Organigrama
- Sistemas gerenciales (técnicas de administración)
- Sistemas de información
- Canales de comunicación (verticales /horizontales)
- Objetivos y metas
- Políticas y procedimientos para cumplir las metas
- Recursos humanos
- Abastecimiento
- Producción
- Análisis sectorial
- Proyecciones

c) El riesgo:

El análisis crediticio no es un mero paso administrativo de relevamiento de documentación. La información solicitada debe ser la prevista por la política crediticia y será relevante para discernir, en cada caso, si la operación a aprobar presenta niveles de riesgo aceptables.

Por lo tanto, la identificación de las diferentes categorías de riesgos constituye una tarea fundamental. No obstante ello, cabe mencionar que ⁶“si bien el riesgo no puede ser completamente eliminado, si puede ser debidamente identificado, previsto y asumido”.

⁶ Gerscovich Carlos, Tavarone Marcelo; *Financiación de Proyectos – Project Finance* -; Ediciones Depalma; Buenos Aires; 2000; pág. 113.

En general, los riesgos⁷ que puede presentar el crédito provienen de distintos ambientes y se pueden clasificar de la siguiente manera:

i) Macroeconómicos y sectoriales:

- Riesgo país o del marco institucional
- Riesgo como viabilidad de retorno del crédito
- Riesgo de sector de actividad del cliente
- Riesgo como probabilidad de pérdida
- Riesgo financiero
- Riesgo de mantenimiento de valor de la moneda vs. precios
- Riesgos cambiarios
- Riesgo de fluctuaciones de las tasas de interés

ii) Microeconómicos (de los clientes)

- Riesgo operacional
- Riesgo de mercado
- Riesgo tecnológico
- Riesgo de eficiencia (costos)
- Atrasos continuos en pago de capital e intereses
- Riesgos de abastecimiento
- Incumplimiento de contratos
- Riesgo de cobranza
- Riesgo de morosidad
- Riesgo de incobrabilidad
- Riesgo de dirección o capacidad del *management*
- Riesgo operacional

⁷ “Proceso Administrativo del Crédito”; *Credi-Reporte CIMEX Año 2 N° 14; Sección Opinión*; octubre de 2001; pág. 5.

iii) El riesgo en los créditos hipotecarios:

Los créditos hipotecarios se caracterizan por el largo plazo, razón por la cual atravesarán los cambios de los ciclos de la economía. La aplicación de políticas de crédito adecuadas se vuelve indispensable para el correcto otorgamiento de este tipo de créditos.

Por lo tanto, los principales riesgos a tener en cuenta son:

- Capacidad de pago del cliente
- Falsificación de la documentación solicitada
- Veracidad de los ingresos declarados por el solicitante
- Destino del crédito - adquisición de vivienda -
- Plazo del crédito
- Valuación del Inmueble
- Deterioro del inmueble
- Cobertura contra la inflación
- Seguro de crédito a la vivienda

iv) Medición y evaluación del riesgo:

Están circunscriptas a cada solicitante en particular. Se presentan tres modelos genéricos, los cuales suelen aplicarse en forma combinada⁸:

- Modelo Crédito de Puntuación - “*scoring*”-: modelo matemático que intenta automatizar las decisiones respecto a la solicitud de un crédito.

⁸ Redard, Cristián; “Curso Casos de Crédito PYME”; *Instituto Estudios Bancarios de Chile Guillermo Subercaseaux*; pág. 33.
https://www.u-cursos.cl/ieb/2008/2/0412/246801/material_docente/objeto/14059

- Modelo Relacional: información histórica que mantiene la institución con el solicitante y que depende de la disponibilidad de información histórica de cada solicitante. Los defensores del modelo relacional estiman que el modelo crédito “*scoring*” es muy estructurado limitado para la reducción del riesgo.

- Modelo económico financiero: utilización de ratios o índices financieros, especialmente los de endeudamiento, los de gestión de cobros y pagos y los de liquidez.

Como ya se había mencionado, probablemente el uso de una mezcla de todos los anteriores reduzca con mayor probabilidad el riesgo.

Paralelamente a la minimización del riesgo, es necesario tener en cuenta que por razones de competitividad en el mercado, deben generarse niveles de montos de crédito acordes con las necesidades de la demanda. Este aspecto se encuentra en determinados niveles de equilibrio en la política crediticia.

II. Política crediticia:

La política crediticia, entendida como el conjunto de lineamientos generales a aplicar en forma habitual y obligatoria en materia de análisis, concesión y denegación de créditos, constituye el mecanismo de regulación del otorgamiento de créditos.

Su objetivo consiste en minimizar el riesgo a asumir a través de la aplicación y seguimiento de normas, principios y técnicas que se deberán observar con el máximo grado de rigurosidad, teniendo en cuenta el quebranto que su inobservancia podría ocasionar directamente en los resultados de la empresa⁹.

La política crediticia también debe promover: la aceptación y retención de operaciones comerciales interesantes, una adecuada protección de las cuentas a cobrar, la máxima rotación de esas cuentas a cobrar y su conversión en tesorería, el máximo volumen de ventas y la minimización de créditos incobrables.

⁹ Santandreu, Eliseu; *Manual del Credit Manager*; Editorial Gestión 2000; España; 2002, pág. 103.

Estas metas demandan un delicado equilibrio logrando el doble objetivo de la política de créditos: su orientación comercial y de protección de la inversión de la entidad puesta en cuentas a cobrar¹⁰.

Coexisten con distintos grados de presencia las visiones comercial y financiera del riesgo. En el primer caso predominará la misión de alcanzar los objetivos comerciales (arriesgándose a no cobrar) versus la persistencia de la misión de prevenir impagados y evitar costos financieros asociados (arriesgándose a no vender) en el segundo caso. De todas maneras debe primar la visión global de la empresa difundida a través de una cultura de adopción de políticas comunes.

La finalidad de la política crediticia es fijar límites de riesgo. También de ella se deriva la generación de estándares de crédito, la generación de los procedimientos para su aplicación y el establecimiento de los métodos de análisis crediticio.

Cabe destacar que dicha política no es independiente y está articulada con la política comercial de la entidad y de penetración en el mercado, de tal manera que no conforma sólo una serie de lineamientos estrictamente técnicos orientados a minimizar los riesgos, lo cual impactará con distinto alcance en el futuro nivel de morosidad e incobrabilidad. En ese sentido, las políticas crediticias serán en distinto grado liberales o restrictivas¹¹.

Se pueden considerar algunos efectos de estos tipos de política crediticia. Con respecto a la participación de mercado deseada, si la entidad tiene una actitud agresiva de penetración deberá relajar sus estándares de calificación crediticia, con el objetivo de aumentar la colocación de créditos, circunstancia que paralelamente generará un mayor riesgo en la cartera de créditos.

¹⁰ Mavrovitis, Basil; *Flujos de Fondos, Créditos y Cobros*; Ediciones S; año 1993; pág. 222.

¹¹ Las políticas crediticias “liberales” son aquellas que relajan los estándares de calificación: cuánto menor es el nivel de exigencia en la concesión del crédito, mayor será el valor resultante en las ventas (mayor riesgo en la cartera de créditos).

Las políticas crediticias “restrictivas” ajustan los estándares de calificación: cuánto mayor es el nivel de exigencia en la concesión del crédito, menor será el valor resultante en las ventas (menor riesgo en la cartera de créditos).

En este último escenario se propicia la generación de una cartera más riesgosa y con mayores probabilidades de morosidad e incobrabilidad.

La finalidad de la política crediticia es reducir el riesgo, que obedecerá básicamente a dos grupos de factores: a) factores internos que dependen directamente del gerenciamiento de la entidad prestataria: el volumen de crédito (a mayor volumen de créditos, mayores serán las pérdidas por los mismos), las políticas de créditos (cuanto más agresiva es la política crediticia, mayor es el riesgo), la mezcla de créditos (cuanto más concentración crediticia existe por empresas o sectores, mayor es el riesgo que se está asumiendo), concentración geográfica, económica, por número de deudores, por grupos económicos - por ello no cabe duda que cualquier tipo de concentración de cartera aumenta el riesgo de una institución - y b) factores externos que no dependen del gerenciamiento: inflación, depreciaciones no previstas de la moneda local, desastres climáticos, etc. Los equilibrios básicos macroeconómicos tienen gran incidencia en la capacidad de pago de los prestatarios.

Conclusiones:

Si bien la operatoria de crédito resulte inobjetable por parte de las instituciones crediticias – recepción de solicitudes de crédito debidamente cumplimentadas, análisis crediticio rigurosamente aplicado y resoluciones crediticias acorde con los criterios definidos en las políticas crediticias para minimizar el riesgo en las operaciones de crédito -; la exposición al riesgo de incobrabilidad está siempre presente.

La primera consideración es fijar el punto en el cual un crédito se torna incobrable. En la mayoría de los casos, existe un criterio temporal, por ejemplo, cuando una cuenta cumple ciento ochenta días y pasa a ser contabilizada como pérdida.

Pero con anterioridad a ese período, pueden existir hechos ciertos o señales de alerta, que pueden precipitar la clasificación de incobrabilidad “automática”. Los hechos ciertos pueden ser la declaración de quiebra del cliente o la comprobación de cese de actividades, la manifestación del cliente de que no honrará los montos en mora, entre otros y las señales de alerta, la desaparición del cliente, la imposibilidad de localizarlo, tácticas evasivas, etc.

Es importante evaluar detalladamente la conveniencia económica de asignar los créditos a tratamiento judicial. Como primer paso, hay que evaluar la capacidad patrimonial actual del deudor sin presuponer que su situación es equivalente a la que se encontraba al momento de contratar el crédito.

Una vez establecida la probabilidad cancelatoria, se debe comparar el resultado neto probable de la acción legal, con los costos devenidos del mismo como gastos y costos del proceso legal y honorarios profesionales. En general estos gastos son deducidos del resultado de recupero legal en el caso que exista un resultado favorable.

Finalmente, cabe mencionar que el crédito comporta un activo líquido que incluye la reposición del capital original, los intereses compensatorios, que han sido rigurosamente calculados para la generación de la rentabilidad del negocio y asegurar la continuidad del “*cash flow*” de la entidad prestataria.

La existencia de garantías, incluidas las de tipo real, aseguran en última instancia la recuperación del crédito otorgado y todos sus conceptos. En algunos casos, como los que incluyen garantía real, sobrepasan holgadamente el valor del crédito otorgado, pero son activos fijos, cuya realización económica demanda tiempos prolongados (con sus correspondientes cálculos financieros) y costos legales per se altos.

También es importante señalar, que si bien un crédito fallido es recuperable, esta circunstancia se encuentra fuera del ámbito del giro natural del negocio. Además, si el recuperado no cumple con los tiempos del negocio, se torna financieramente dañino. Es decir, que el cumplimiento del “calendario” del *cash flow* ordinario¹² sustenta la calidad del ciclo de liquidez y asegura los niveles de rentabilidad planificados.

De otra manera, la entidad prestataria tendría que recurrir a formas alternativas de financiación y las cuentas en mora pasarán a engrosar los costos fijos y variables de recuperado, todo lo cual depreciará el nivel de rentabilidad, causando graves problemas de iliquidez o aumento excesivo de los costos de financiación.

¹² “flujos únicos y positivos de tesorería o entradas de caja” en Mavrovitis, Basil; *Cash Flow, Créditos y Cobros*; Glosario, Ediciones S; 1993; pág. 326.

Bibliografía:

- “¿Desaparecerá el Gerente de Créditos?”; *Credi - Reporte Cimex año 1 N° 2; Sección Opinión*; noviembre 2000.

- Gerscovich, Carlos, Tavarone Marcelo; *Financiación de Proyectos - Project Finance -* ; Ediciones Depalma; Buenos Aires; 2000.

- Mavrovitis, Basil; *Flujos de Fondos, Créditos y Cobros*; Ediciones S; año 1993.

- “Proceso Administrativo del Crédito”; *Credi-Reporte CIMEX Año 2 N° 14; Sección Opinión*; octubre de 2001.

- Redard, Cristián; “Curso Casos de Crédito PYME”; *Instituto Estudios Bancarios de Chile Guillermo Subercaseaux*;
https://www.u-cursos.cl/ieb/2008/2/0412/246801/material_docente/objeto/14059

- “Riesgo Crediticio (continuación)”; *Credi-Reporte CIMEX; Año 1 N° 11*; agosto de 2001.

- Santandreu, Eliseu; *Manual del Credit Manager*; Editorial Gestión 2000; España; 2002.