

# Anàlisi del risc

Tema 4

## **Introducció al risc d'empreses**

# ÍNDIX

<b>CARACTERÍSTIQUES GENERALS DE L'ANÀLISI</b> .....	<b>3</b>
<b>OBJECTIUS DE L'ANÀLISI</b> .....	<b>3</b>
<b>NECESSITATS DE FINANÇAMENT DE LES EMPRESES</b> .....	<b>6</b>
<b>RECERCA D'INFORMACIÓ</b> .....	<b>7</b>
DADES QUE APORTA EL CLIENT .....	8
Sol·licitud .....	8
Entrevista .....	11
FONTS INTERNES .....	13
FONTS EXTERNES .....	13
<b>VALORACIÓ DEL CLIENT, DIAGNÒSTIC I CONCLUSIONS</b> .....	<b>15</b>
CONCESSIÓ O DENEGACIÓ .....	15
DETERMINACIÓ DE LES CARACTERÍSTIQUES DE L'OPERACIÓ .....	17
COMUNICACIÓ DE LA DECISIÓ .....	18
<b>COMPENSACIONS PER AUGMENTAR LA RENDIBILITAT DE L'OPERACIÓ</b> .....	<b>19</b>
<b>PECULIARITATS DE L'ANÀLISI DE RISC EN FUNCIÓ DELS PRODUCTES</b>	
<b>SOL·LICITATS</b> .....	<b>20</b>
PRÉSTECES I CRÈDITS .....	20
DESCOMPTE .....	22
AVALS .....	24
LÍISING I RENTING .....	26
FACTORING I CONFIRMING .....	27
OPERACIONS D'ESTRANGER .....	29



## CARACTERÍSTIQUES GENERALS DE L'ANÀLISI

L'activitat, l'evolució i els resultats de les empreses s'expressen generalment mitjançant xifres, bona part de les quals són de caràcter comptable. Però la realitat empresarial conté aspectes que no són quantificables. Així, per exemple, es pot valorar el cost que ha suposat per a una empresa una vaga, però difícilment es pot quantificar la deterioració del clima laboral, previ o posterior al conflicte. De la mateixa manera, els antecedents, l'experiència, els dots psicològics i l'eficàcia d'un gerent són factors que difícilment es poden mesurar i assignar-los una xifra.

Encara que cal enfocar l'anàlisi del risc de manera global, cal distingir entre les dades quantificables, l'objecte de l'anàlisi quantitativa i les dades que no es poden mesurar quantitativament. L'anàlisi qualitativa serveix per mesurar aquestes dades difícils de mesurar.

No obstant això, algunes dades es poden examinar a la llum de totes dues anàlisis. De fet, la interrelació de la majoria de les dades necessàries per a l'estudi d'una operació de risc ha de portar a la coincidència i coherència entre els resultats i les conclusions de totes dues anàlisis.

L'anàlisi quantitativa (també anomenada anàlisi econòmic financer) utilitza tècniques i fórmules matemàtiques d'aplicació general en les entitats financeres. Una bona anàlisi qualitativa, atès que no té fórmules instituïdes, dependrà en bona mesura de la professionalitat, l'experiència i el sentit comú del gestor, que és qui s'encarrega d'analitzar les operacions.

## OBJECTIUS DE L'ANÀLISI

Aquest tema se centra en l'anàlisi de risc d'operacions sol·licitades per professionals, empresaris individuals i empreses. Els objectius d'aquesta anàlisi són els següents:

- Avaluar els riscos que poden sorgir en una operació de crèdit amb professionals, empresaris o empreses.
- Dictaminar quins aspectes són útils per a l'anàlisi qualitativa i per a l'anàlisi quantitativa (econòmicofinancera) d'una operació de crèdit.
- Determinar quin tipus de garantia haurà d'aportar el sol·licitant (personal, prendària, hipotecària) i si aquesta garantia pot ser suficient perquè l'operació creditícia prosperi.
- Aplicar els processos d'estudi d'operacions de risc previs al diagnòstic de l'operació.



- Determinar la rendibilitat de l'operació i del client

Avaluar el risc d'una operació significa esbrinar les possibilitats de recuperar els diners prestats i obtenir els rendiments previstos.

L'avaluació del risc no és un exercici matemàtic. Encara que per obtenir-la s'utilitzin fórmules, ràtios i altres models aritmètics, el seu objectiu no pot anar més enllà d'una predicció raonable del comportament futur del sol·licitant, sigui persona física o jurídica. La devolució dels diners prestats depèn, en última instància, de l'honradesa i de les possibilitats futures del titular: dues variables de difícil mesurament. Tot i utilitzar una estricta metodologia en l'anàlisi del risc, existeix un component subjectiu que s'ha de minimitzar.

Un altre objectiu de l'estudi de l'operació de risc és determinar la seva rendibilitat. En la majoria de les operacions existeix la possibilitat de negociar tipus d'interès, comissions i compensacions.

Generalment, el càlcul de la previsió de rendibilitat no se cenyeix estrictament a la que s'obté de l'operació, sinó que s'estén a totes les relacions del client amb l'entitat. En aquest cas, la rendibilitat es veu influïda per:

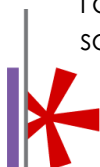
- Variables financeres (preu del diner, marge que es vol aconseguir, costos de l'operació, interessos pactats, comissions, etc.)
- Variables d'ordre comercial (compensacions, consecució de noves operacions, de nous clients, etc.)

L'anàlisi qualitativa intenta predir el comportament futur de l'acreditat a partir de dades conegudes, generalment no quantificables en diners. Tot i que hi ha procediments formalitzats, no hi ha fórmules exactes per a l'anàlisi qualitativa. L'experiència i la professionalitat del gestor són factors decisius en l'encert o el fracàs de les conclusions.

L'anàlisi quantitativa es practica bàsicament sobre les dades quantificades en diners. Pertanyen a aquest grup la majoria de les dades econòmiques i financeres del sol·licitant.

L'anàlisi qualitativa pretén conèixer i valorar els antecedents i l'estabilitat actual del sol·licitant, mentre que l'anàlisi quantitativa (o econòmicofinancera) valora la seva capacitat de devolució del crèdit o el préstec. Totes dues anàlisis són complementàries i persegueixen una mateixa finalitat.

Pel que fa als subjectes de l'operació de risc, mentre que els treballadors per compte d'altri persegueixen com a finalitats més habituals el consum i l'adquisició de l'habitatge, els professionals i els empresaris individuals solen sol·licitar, a més dels finançaments mencionats abans, d'altres que són



necessaris per a la seva activitat. Per exemple, descompte comercial o crèdits i préstecs per avançar el cobrament d'ingressos amb venciment ajornat, per a compres, o per instal·lar o millorar els seus comerços, indústries o despatxos.

Aquests clients, persones físiques amb activitat empresarial, presenten moltes diferències respecte als particulars que treballen per compte d'altri:

- Els aspectes econòmics de la seva professió o negoci formen un tot amb la seva economia privada.
- El seu risc creditici gairebé sempre va lligat als resultats de la seva activitat professional o mercantil.

La primera d'aquestes dues diferències obliga al gestor a considerar conjuntament tots dos patrimonis: el privat i el del negoci o professió. La capacitat del peticionari per fer front a les seves obligacions és la principal garantia de l'operació. El titular respon amb tot el seu patrimoni present i futur.

La segona característica (la vinculació del risc a la seva activitat professional o mercantil) situa aquestes operacions en el terreny empresarial: generalment, el bon final queda supeditat a la capacitat de l'acreditat de generar beneficis amb els quals retornar els préstecs a llarg termini.

Si el prestatari és una persona jurídica, els socis, tret que siguin avaladors de l'operació, deixen fora de perill el seu patrimoni particular. L'excepció serien els socis col·lectius de les societats col·lectives i comanditàries.

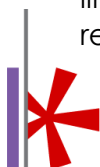
L'estudi de les operacions de risc amb professionals, empresaris i empreses requereix més profunditat i especialització que el de les operacions amb treballadors per compte d'altri.

Els professionals i empresaris individuals tenen característiques comunes amb la resta dels particulars i, al seu torn, amb les empreses (persones jurídiques).

Les operacions amb empreses o societats són les més complexes pels motius següents:

- Quantitat i grau de detall de les dades que ha d'incloure l'estudi del risc.
- Certa flexibilitat en els contractes d'aquestes operacions, que no es dona en els que se subscriuen amb altres clients. Es pot arribar a negociar l'import de l'operació, la seva durada, les compensacions, les garanties, els interessos, les comissions, etc.

Un dels motius de l'alt risc que presenta una societat (anònima o limitada) és la limitació de la seva responsabilitat al capital social. Això eximeix els representants de la societat d'implicar-se en els compromisos adquirits per



l'empresa més enllà de les seves aportacions al capital social, tret que prestin fiances. Per reduir aquest risc a límits acceptables, convé estudiar l'operació a fons i exigir, quan s'escaigui, garanties complementàries a la solvència i liquiditat de la societat peticionària (per exemple, la fiança dels propietaris o socis majoritaris de la societat).

En l'estudi de riscos amb empreses, l'entitat s'ha d'assegurar de la capacitat legal dels representants de la societat, conèixer l'executòria de l'empresa i la dels seus propietaris i directius, fer una estimació de la seva activitat mercantil, valorar la seva solvència i capacitat per retornar els diners i formular pronòstics sobre la seva evolució.

Un altre motiu de complexitat és conseqüència de la pròpia naturalesa mercantil de la societat, que obliga a competir al món dels negocis, de vegades amb èxit, d'altres sense.

Com més grans siguin les dimensions de l'empresa, més gran serà la complexitat del seu estudi: selecció i valoració d'informació abundant, fer l'estimació de la fiabilitat de les dades obtingudes, identificació de les fonts de recuperació dels diners, justificació de la finalitat, etc.

## NECESSITATS DE FINANÇAMENT DE LES EMPRESSES

Les necessitats de finançament de les empreses solen dividir-se en dues grans categories:

- Necessitats permanents de finançament
- Necessitats transitòries de finançament

Per a cadascuna d'aquestes necessitats, les entitats bancàries comercialitzen productes financers diferents.

Les necessitats permanents de finançament no experimenten canvis durant el cicle d'explotació de l'empresa, i es produeixen com a conseqüència de:

- Les inversions en actius immobilitzats (actius fixos). Per exemple, terrenys, construccions, maquinària, mobiliari, vehicles, instal·lacions, equips informàtics, patents industrials, etc.
- Les inversions estables en capital circulant. El capital circulant de l'empresa ve determinat pels nivells d'inversió regular que, per tal que pugui funcionar normalment, necessita mantenir en existències, saldos de clients i tresoreria una vegada deduïts els crèdits comercials que obté regularment dels seus proveïdors.



D'altra banda, les necessitats transitòries es produeixen com a conseqüència d'aspectes eventuals que es produeixen en tots els negocis: fluctuacions en les vendes (per volatilitat de la demanda, estacionalitats, campanyes promocionals, ofertes...), concentració de pagaments en determinades dates del calendari (liquidació d'impostos i assegurances socials, pagues extraordinàries al personal, primes d'assegurances...), indemnitzacions, despeses imprevistes i, en general, desviacions dels pressupostos de tresoreria. Aquestes necessitats transitòries poden ser cícliques i repetitives en el temps, o bé totalment extraordinàries o atípiques.

Existeixen diversos enfocaments sobre la millor manera de finançar aquestes necessitats:

- **Enfocament compensatori o dinàmic:** consisteix en finançar les necessitats a curt termini amb passius financers a curt termini i les necessitats a llarg termini amb els recursos permanents de l'empresa (fons propis i exigibles a llarg termini). És a dir, les necessitats de fons transitòries se satisfan utilitzant fons de finançament a curt termini. En canvi, les necessitats financeres permanents se satisfan utilitzant els recursos més estables de l'empresa.
- **Enfocament conservador:** consisteix en finançar totes les necessitats d'inversió (permanents i transitòries) amb recursos permanents, i utilitzar el finançament a curt termini només en cas d'emergència o d'un desemborsament inesperat de fons. Aquesta estratègia pot comportar que l'empresa pagui interessos i comissions sobre fons aplicats a reforçar el seu capital disponible més enllà del necessari, fins que no s'apliquin a la seva destinació última, per la qual cosa el cost financer d'aquest enfocament és més gran que l'anterior, encara que suposa un risc financer inferior.
- La majoria de les empreses consideren un enfocament alternatiu intermedi entre els dos anteriors. L'estratègia adoptada per cada empresa dependrà de l'actitud que prengui davant el risc. Una selecció correcta del punt idoni és vital per al desenvolupament empresarial, de manera que no es comprometin els recursos de l'empresa ni els objectius empresarials a curt i llarg termini.

## RECERCA D'INFORMACIÓ

Verificar i ampliar les dades de l'operació són activitats indispensables per realitzar l'anàlisi qualitativa i quantitativa. Les informacions interna i externa, a més de verificar certes dades, permeten aprofundir-les. La informació interna és la que procedeix de la pròpia entitat; i l'externa, la que es rep d'altres fonts.

Algunes dades que convindria conèixer del sol·licitant són:

- Antecedents personals i familiars



- Reputació comercial
- Possibles antecedents judicials o jurídics
- Antecedents com a client d'actiu o passiu de l'entitat i d'altres entitats

Aquestes i altres informacions s'han d'obtenir de fonts diferents que no siguin l'interessat, perquè comporten judicis de valor sobre ell mateix i tal vegada la seva versió ometria algunes dades.

L'examen de la sol·licitud de risc i la confrontació entre la informació interna i l'externa poden donar lloc a possibles incoherències.

El propòsit d'examinar les dades, afegir-hi informació i realitzar les verificacions oportunes és constatar que la informació és fiable.

A gestor li correspon vetllar per la qualitat de la informació. Després d'una primera comparació, cal demanar informació addicional per completar la documentació, sobretot en circumstàncies dubtoses.

Es valora positivament el fet que el sol·licitant aporti documents annexos que aclareixin, detallin o reforcin els proporcionats inicialment.

## DADES QUE APORTA EL CLIENT

El client és una de les primeres fonts d'informació que utilitzarem per recopilar dades, que haurem de complementar i verificar amb posterioritat.

## SOL·LICITUD

La sol·licitud recull les dades del client i de l'operació, i incorpora gran part de la informació següent:

- Operació plantejada i vinculació amb el sol·licitant:
  - Tipus d'operació que se sol·licita
  - Import o límit
  - Termini o durada
  - Finalitat
  - Tipus de paper comercial (en cas de descompte). Conèixer a qui seran els lliurats (persona física o jurídica que ha de pagar), segons la seva solvència i els nivells potencials de concentració en la línia

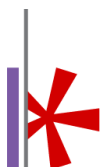




- Garanties personals o reals que s'aporten
- Compensacions:
  - o Mitjana de saldos en comptes o dipòsits
  - o Serveis
  - o Negoci d'estranger
  - o Etc.
- Dades d'identificació de l'empresa sol·licitant:
  - Raó social
  - CIF
  - Nom comercial
  - Activitat
  - Data de constitució
  - Dades registrals
  - Domicili actual (amb esment dels diferents establiments, magatzems, etc.)
  - Telèfons
  - Locals de propietat o lloguer
  - Antiguitat dels diferents establiments
- Dades de les persones autoritzades que subscriuen la sol·licitud:
  - Nom i cognoms
  - NIF
  - Càrrec
  - És soci o accionista de l'empresa?

Els serveis jurídics de l'entitat comprovaran si el signant de la sol·licitud té poders suficients per gestionar i subscriure l'operació (*validació de poders*).

- Informació financera:
  - Capital subscrit
  - Capital desemborsat



- Ampliacions o reduccions de capital previstes (indicant-hi imports, dates i altres dades)
  - Principals accionistes (expressant percentatge sobre capital)
  - Empreses participades (expressant percentatges)
  - Immobles (situació, dades registrables i valor actual)
  - Altres actius que s'hagin de detallar
  - Riscos en entitats financeres (pòlisses de crèdit, préstecs, descompte comercial i avals, amb expressió de l'entitat, l'oficina, els saldos disposats i el venciment)
  - Pòlisses d'assegurança vigents (béns i drets assegurats, valors declarats, garanties i entitat asseguradora)
- Informació econòmica:
    - Volum de vendes (exercicis: els dos últims, actual i previsions). En relació amb les vendes dels últims dos exercicis, percentatges sobre vendes totals de:
      - o Les vendes en funció del termini de cobrament: a 30, 60, 90 dies, o altres casos
      - o Característiques del paper comercial: acceptat, amb aval bancari, amb despeses, domiciliat, sobre plaça, fora de plaça, exportació, impagats, mitjana d'import per efecte.
      - o Clients principals (nom, domicili, percentatge sobre vendes)
    - Volum de compres (exercicis: els dos últims, actual i previsions). En relació amb les compres dels últims dos exercicis, percentatges sobre compres totals de:
      - o Les compres en funció del termini de pagament: a 30, 60, 90 dies, o altres casos
      - o Mitjana de l'import per efecte
      - o Proveïdors principals (nom, domicili, percentatge sobre compres)
    - Competidors principals (nom, domicili i altres dades d'interès)
  - Altres informacions:
    - Composició del Consell d'Administració (o de l'òrgan equivalent)
    - Directors i gerents



- Plantilla i la seva composició (i/o col·laboradors habituals autònoms): tècnics, administratius, especialistes, treballadors no qualificats
- Autònoms
- Subcontractació d'activitats

## ENTREVISTA

En el cas de riscos amb professionals, empresaris i empreses, encara és més important mantenir les entrevistes suficients per fer-se una idea del negoci i la seva trajectòria.

L'entrevista és un mitjà eficaç, a més de la sol·licitud de risc i la informació interna i externa, per obtenir dades del client, aprofundir-les i verificar-les.

A més de completar les dades que aporta el client, i aprofundir-les, un altre objectiu de les entrevistes és assessorar al sol·licitant de l'operació.

L'assessorament és un objectiu important per captar el client i evitar que se'n vagi a la competència, tant si es tracta d'un client nou com d'un client que hem de mantenir.

En la captació d'un nou client (i en la conservació del client antic) influeix de manera decisiva la imatge de l'entitat, les condicions de cada operació proposada i la capacitat del personal comercial. Un bon assessorament és un factor positiu que pot compensar algunes condicions més beneficioses de la competència. Fins i tot un client insuficientment assessorat pot optar per una altra entitat, encara que la nostra oferta sigui millor.

L'entitat financera ven crèdit en unes condicions determinades. Si el client interessat no l'accepta en aquestes condicions, hi ha la possibilitat de negociar. Negociar és un altre dels objectius de les entrevistes.

Si la posició de l'entitat financera i la del client no coincideixen, s'imposa una negociació dels punts conflictius. En determinades operacions serà possible una negociació (limitada) amb relació a:

- Alternatives a la modalitat sol·licitada
- Durada de l'operació
- Tarifa
- Garanties
- Compensacions



Com a conseqüència de la informació recíproca, poc o molt es donarà un acostament de posicions.

Els representants de l'empresa sol·licitant tenen l'oportunitat de dissenyar allò que necessiten i proposar-ho a l'entitat financera. En la mesura en què les condicions sol·licitades per la societat coincideixin amb la política creditícia de l'entitat, existirà una aproximació més gran entre ambdues parts. Si l'empresa no proposa condicions i es limita a examinar les que l'entitat li ofereix, pot ocórrer el mateix, és a dir, que hi hagi acord o no. La divergència exigeix negociar, per la qual cosa, si falla la negociació, fracassarà la possibilitat de continuar el tràmit de la proposta.

Abans de l'entrevista, l'entitat ha de fixar els objectius de la negociació i establir fins a quin punt pot flexibilitzar la seva postura. Per a això, és indispensable que qui porta la negociació conegui bé el catàleg de productes de l'entitat, les condicions vigents al mercat, i els punts forts i febles de l'empresa sol·licitant.

És crucial mantenir una bona comunicació amb el client durant l'entrevista. Per a això, és necessari:

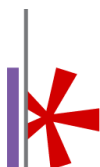
- Dedicar-li temps i atenció.
- Escoltar-lo i observar-lo atentament.
- Fer servir un llenguatge comprensible.

Durant l'entrevista, convé evitar contínues interrupcions telefòniques o d'altres companys. El client agrairà una atenció exclusiva i ininterrompuda. Si no se li dedica temps i atenció, si no l'escoltem i l'observem, fallarà la comunicació.

Però la comunicació no només és verbal; la imatge d'una persona també és significativa per al seu interlocutor: la manera de vestir, els gestos, les actituds, etc. Aquests detalls formen part del marc en què té lloc l'entrevista.

Molts clients comprenen l'argot bancari i financer, però generalment no és així. Tots agraiem la informació expressada en paraules intel·ligibles, i és indispensable utilitzar un llenguatge comprensible.

Visitar l'empresa pot servir per comprovar l'eficàcia de l'organització, a través de l'observació de les instal·lacions i del diàleg amb la seva gent. A més de ser un gest de cortesia i d'interès, la visita personal a l'empresa és una valuosa font d'informació, més enllà de l'entrevista mantinguda en les oficines de l'entitat.



## FONTS INTERNES

Després d'un període més o menys llarg de relacions mútues, l'entitat financera va adquirint informació del client, sense recórrer a altres fonts. Aquesta informació interna:

- Sol ser més fiable que l'externa.
- Pot suplir bona part de la informació externa, si el client és antic.
- S'obté amb més rapidesa i economia que la informació externa.

Aquests tres punts són certs en la mesura en què l'empresa examinada estigui canalitzant els seus negocis a través de l'entitat. Si no hi ha relacions profundes i contínues, la informació externa tindrà més importància.

La informació interna inclou tota classe de dades (antecedents) del sol·licitant en poder de l'entitat (expedients, registres, arxius...). Gràcies a les fonts internes, ja analitzades en el mòdul anterior, és possible esbrinar si el sol·licitant és titular d'altres operacions de risc en l'entitat, així com conèixer l'historial del client en relació amb les operacions on era beneficiari o garant.

## FONTS EXTERNES

Si bé en un primer moment només es disposa de les dades que el mateix interessat facilita i amb la informació interna corresponent (en cas que ja fos client), la verificació i ampliació d'aquestes dades es realitza mitjançant informació externa.

La informació externa procedeix de mitjans aliens a l'entitat, com per exemple agències d'informes comercials. L'informe d'una agència ha de ser fiable. El seu contingut ha de permetre verificar i ampliar les dades de l'operació, facilitats pel client o obtinguts d'altres fonts; de manera especial, les dades que expressen judicis de valor sobre l'honestedat del peticionari i la seva conducta mercantil.

Se seleccionen les millors agències d'informes per evitar rutines indesitjables, omissions i errors. Lamentablement, una pràctica molt estesa entre les agències consisteix en acudir al propi interessat per a la recerca de dades, que no se sotmeten a verificació. Aquest i altres procediments similars poden desvirtuar les conclusions i impedeixen una apreciació precisa del risc de l'operació activa.

El contingut de l'informe d'una agència ha de permetre verificar les dades que el client facilita a l'entitat, o les obtingudes d'altres fonts, i ampliar-les.

A banda de les agències d'informes, altres fonts habituals d'informació externa són:



- La Central d'Informació de Riscos del Banc d'Espanya (CIRBE). La CIRBE facilita a les entitats informació relativa als riscos bancaris subscrits per qualsevol persona física o jurídica, sempre que depassin un import determinat (amb caràcter general, l'import mínim de la declaració és de 9.000 EUR).
- Els proveïdors del sol·licitant. Poden oferir la següent informació:
  - Import dels subministraments per períodes
  - Volum i termini que finança el proveïdor
  - Comportament de l'empresa en els seus pagaments
  - Grau de confiança que mereix
- Els clients del sol·licitant, També hi ha possibles fonts d'informació en aspectes com:
  - Volum de les seves compres i condicions de pagament que els ofereix l'empresa
  - Imatge comercial de l'empresa (qualitat dels seus productes o serveis, rapidesa i formalitat en els lliuraments, servei postvenda i atenció al client, etc.)
  - Importància de l'empresa sol·licitant del risc com a proveïdor de béns o serveis perquè els seus clients desenvolupin les seves activitats (és a dir, la vinculació i dependència respecte d'aquest proveïdor).
- Informes dels competidors. Permeten obtenir la següent informació:
  - Quota actual de mercat i la seva probable evolució
  - Imatge de l'empresa en aquest mercat
- Bases de dades de morosos. Per exemple, la informació continguda en el Registre d'Acceptacions Impagades (RAI) facilita, en relació amb la societat sol·licitant, el detall i l'import del paper acceptat i que ha resultat impagat al seu venciment, tant l'emès al càrrec de la societat com el que ha lliurat.

La informació externa sempre s'ha de verificar, perquè, per error o mala fe, pot contenir dades incorrectes o incompletes.

Hi ha fonts d'informació que pretenen millorar la imatge del sol·licitant, per motius diversos (vinculacions, favors mutus...). Al seu torn, altres fonts podrien proporcionar dades qüestionables en el sentit contrari (informació tendenciosa de competidors comercials o de clients no complidors, o bé informació



incompleta d'entitats financeres que desitjarien traspasar a una altra entitat els seus riscos amb el client, ocultant alguns dels problemes esdevinguts, per posar alguns exemples).

Si existeixen dubtes o es tracta de dades molt importants, es pot demanar la mateixa informació a fonts diferents.

## VALORACIÓ DEL CLIENT, DIAGNÒSTIC I CONCLUSIONS

### CONCESSIÓ O DENEGACIÓ

En les operacions amb professionals, empresaris i empreses, avaluar el risc significa:

- Identificar les fonts d'ingressos que es dedicaran a retornar l'import cedit.
- Estudiar l'evolució del professional o empresa en el seu àmbit.
- En el cas d'empreses, valorar conjuntament el patrimoni de la societat i les eventuais garanties aportades.
- En el cas de professionals i empresaris individuals, valorar conjuntament el seu patrimoni personal i professional.

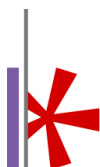
En un moment determinat, el gestor decideix si l'operació estudiada és viable o no. Aquesta decisió té un sol suport: la interpretació de les dades examinades. L'èxit de la decisió depèn, doncs, de la fiabilitat de les dades i de l'habilitat del gestor.

Si avaluar el risc és esbrinar les possibilitats que existeixen de recuperar els diners prestats, la recuperació d'un crèdit o préstec depèn de dues coses: que el client vulgui i que pugui pagar-ho.

Pronosticar la bona voluntat del client significa examinar els seus antecedents personals, familiars i econòmics. La futura capacitat de devolució del client es dedueix de la seva solvència (patrimoni) i la seva capacitat de generar beneficis, així com de l'evolució previsible de tots dos factors.

Respecte al dictamen sobre la concessió d'una operació de risc, existeixen tres possibilitats:

- La denegació, si el risc no es pot assumir.



- La renegociació, si el risc es pot assumir amb reserves.
- La concessió, si el risc es pot assumir.

Un risc es pot assumir quan:

- No existeixen raons per creure que el client no voldrà retornar el préstec de la manera prevista. L'entitat farà aquest pronòstic quan en els seus antecedents personals, familiars i econòmics no s'observin informalitats ni incompliments.
- Es pot avaluar raonablement si el client podrà retornar el préstec a partir de l'evolució previsible dels seus ingressos i del seu patrimoni.

Un risc es pot assumir amb reserves, per exemple, quan es considera que cal:

- L'aportació d'alguna garantia
- L'ampliació de les garanties aportades

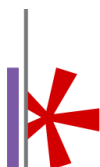
Certes operacions semblen raonables i ofereixen bones garanties, però no s'aproven per diverses causes, per exemple:

- No encaixen en la política creditícia o d'imatge de l'entitat.
- Són riscos que, per les seves característiques, només són assumits per entitats especialitzades.
- Existeix excessiva concentració de risc en un mateix client.

En conseqüència, la denegació no sempre implica un judici o una opinió desfavorable. Hi ha denegacions motivades per la política creditícia de l'entitat o per la conjuntura econòmica del moment. En ocasions, el client, sobretot si es tracta de grans empreses, pot proposar unes condicions a la seva mida, allunyant-se de les normes establertes a l'entitat.

En altres casos, cal denegar una operació de risc simplement perquè no es considera viable i no existeix contraoferta possible. Els motius per a la denegació solen ser:

- Patrimoni o solvència insuficients
- Caràcter aleatori o variable dels ingressos percebuts
- Inestabilitat personal, professional o d'un altre tipus
- Ocultació de la finalitat real de l'operació, que pot posar en perill la seva devolució
- Antecedents de negligència, mala fe o frau





- Garanties de valoració o realització problemàtica
- Presentació d'estats comptables o financers intencionadament confusos o inexactes
- Previsió d'evolució negativa
- Acumulació de riscos en persones físiques o jurídiques vinculades

Una solvència suficient és aquella que, en cas d'haver d'executar el crèdit, el valor en venda dels actius i especialment els béns afectes per les garanties, permeti cobrir el deute.

Una escassa solvència de l'empresa és motiu suficient per denegar el risc, però una elevada solvència no és motiu suficient per aprovar-lo, perquè no cal basar la recuperació normal de l'operació en la liquidació forçosa dels actius de l'empresa.

L'èxit econòmic d'una empresa (els beneficis) es basa, en gran part, en rendibilitzar l'actiu. A més, és necessària una bona gestió financera, és a dir, un equilibri ajustat entre els seus recursos propis i aliens, i una administració intel·ligent de tots dos.

És important que no existeixi una dependència molt elevada dels recursos externs, i especialment si són recursos que impliquen un cost explícit d'interessos bancaris.

La recuperació dels crèdits i préstecs concedits a empreses (sense necessitat de recórrer a mètodes excepcionals) depèn, en la majoria dels casos, de què aquestes generin suficients beneficis i tinguin una bona gestió financera.

## DETERMINACIÓ DE LES CARACTERÍSTIQUES DE L'OPERACIÓ

Amb tota la informació que facilita el client, juntament amb la recopilada per mitjans propis, l'entitat podrà decidir si concedeix o no el risc. També serà capaç de destriar si l'operació que sol·licita l'empresa és la més adequada per cobrir la seva necessitat de finançament, si el termini és l'idoni i si el ritme d'amortització podrà ser assumit pel client.

Les finalitats que es podrien atendre mitjançant els productes de finançament de circulat : compte de crèdit, descompte comercial, bestreta d'exportacions, etc, serien les relacionades amb l'actiu corrent o el passiu exigible a curt termini (necessitats transitòries de finançament):



- Compres estacionals o de campanya
- Compres extraordinàries d'existències
- Suport a vendes estacionals o especials
- Promoció puntual de nous mercats o productes (publicitat, premis o regals a clients, etc.)
- Importacions i exportacions

Per finançar les inversions en immobilitzat vinculat a la producció o a la comercialització, són més adequats els préstecs a llarg termini. El pagament dels préstecs s'ha de produir a partir de les fonts de recuperació de l'immobilitzat, com són les amortitzacions i els beneficis.

Les inversions més freqüents en immobilitzat d'aquest tipus són:

- Adquisició de drets de propietat industrial (patents, marques...)
- Compra d'immobles
- Compra de maquinària, instal·lacions, elements de transport, etc.
- Construccions i reformes

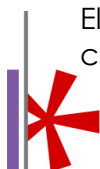
D'altra banda, el finançament del pagament de despeses (salari, Seguretat Social, impostos, interessos d'obligacions, etc.) requereix operacions, a curt termini, que el client voldrà rebre amb certa urgència. Però és possible que la necessitat de finançar aquestes despeses sigui un senyal d'alerta que insinui imprevisió de l'empresa, insuficiència dels seus recursos permanents, retards en els cobraments dels seus deutors, o bé uns resultats econòmics insatisfactoris.

## COMUNICACIÓ DE LA DECISIÓ

En cas d'aprovació, és convenient comunicar-ho per escrit al sol·licitant, encara que també és possible fer-ho verbalment i aprofitar per demanar-li que es passi per signar la documentació oportuna.

La comunicació es pot limitar a informar al client que l'operació ha merescut l'aprovació de l'entitat; però també se li pot indicar quins són els documents necessaris per a la seva formalització i fer un resum de les condicions de l'operació (import, venciment, terminis d'amortització, interès i comissions a aplicar...).

El client té dret a què se li lliuri una còpia dels documents contractuals i a conèixer el tipus d'interès efectiu de l'operació (Taxa Anual Equivalent, o TAE).



Aquests requisits permeten que el sol·licitant d'una operació de risc pugui estar més o menys orientat en relació amb l'operació que contracta, fins i tot abans de la seva formalització.

En cas de denegació, la comunicació és més delicada i sol ser preferible optar per la via verbal. El sol·licitant té dret a que se li informi de la denegació al més aviat possible, de manera que pugui iniciar altres accions sense demora.

No sempre hi ha un termini predeterminat en el qual l'entitat es compromet a pronunciar-se, ni molt menys aprovacions automàtiques per falta de pronunciament dins d'aquest possible termini. Per això és convenient no demorar la comunicació de la decisió, sobretot si és negativa.

Una comunicació denegatòria poc argumentada pot generar en el sol·licitant noves esperances infundades. Moltes persones agraeixen el to professional i objectiu d'una denegació, i conèixer sense ambigüitats la seva situació al mercat creditici.

## COMPENSACIONS PER AUGMENTAR LA RENDIBILITAT DE L'OPERACIÓ

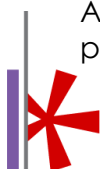
En les operacions de risc amb empreses (especialment, grans i mitjanes empreses amb bona solvència) és habitual que es produeixi un procés de negociació intens respecte a les condicions econòmiques de l'operació. La conseqüència sol ser un estrenyiment del marge financer a causa de la forta competència bancària. Per aquest motiu, i a fi d'intentar ampliar aquest marge i vincular més a l'empresa, les entitats sol·liciten als seus clients que aportin compensacions addicionals de negoci.

Durant el procés de negociació, l'entitat pot influir positivament en la gestió de la rendibilitat creditícia, en la mesura en què sigui capaç de captar compensacions addicionals per part del client.

En cap cas l'existència d'importants compensacions justifica per si mateixa la concessió de l'operació. Les compensacions afecten a la rendibilitat de l'operació, no al seu risc.

Una vegada aprovat el risc que implica l'operació, l'entitat podrà centrar-se a intentar aconseguir les màximes compensacions del client per millorar la rendibilitat. Si l'operació, malgrat tenir un risc assumible per l'entitat, no resulta rendible, serà denegada.

A continuació s'expliquen alguns exemples de possibles compensacions que es poden obtenir d'operacions de risc amb empreses:



- Obertura de comptes operatius amb l'entitat per part dels socis o administradors
- Captació de les nòmines dels treballadors
- Domiciliació d'impostos i altres pagaments periòdics
- Cessió d'assegurances socials
- Cessió de negoci per part d'altres empreses del grup
- Acords per oferir als empleats de l'empresa operacions en condicions especials
- Negoci d'estranger
- Gestió de valors
- Operacions de *lísing* i *renting*, entre d'altres, mitjançant l'anàlisi de risc corresponent
- Contractació d'operacions d'assegurances, ja sigui amb l'empresa, els directius o els treballadors

## PECULIARITATS DE L'ANÀLISI DE RISC EN FUNCIO DELS PRODUCTES SOL·LICITATS

### PRÉSTECES I CRÈDITS

Els préstecs estan indicats per resoldre les necessitats de finançament d'una empresa tant a curt com a mitjà i llarg termini:

- Curt termini:
  - Empreses que necessiten finançament específic de les seves campanyes de producció
  - Empreses amb fluxos monetaris d'entrada i sortida que no es corresponen i que presenten problemes de liquiditat, sempre que sigui una característica pròpia del sector (problemes puntuals de liquiditat, i estacionalitat en els cobraments i pagaments)
  - Empreses que estan a punt de fer inversions que s'amortitzen en un termini de temps reduït



- Empreses amb un pes de circulat considerable i habitual en el sector, dins de l'estructura de l'actiu
- Mitjà i llarg termini:
  - Societats de nova creació que necessiten un suport de capital extern
  - Empreses que estan a punt de fer una forta inversió i necessiten finançar-la en una part
  - Clients amb un pes d'immobilitzat molt important dins del conjunt de l'actiu i que necessiten reestructurar el seu passiu
  - Tota empresa que consideri més costós acudir a una ampliació de capital (pel cost de retribució a l'accionista), o tingui limitacions per a la seva ampliació
  - Empreses amb alta inversió de circulat estructural, quan aquesta característica és pròpia del sector en el qual desenvolupa l'activitat, habitualment sectors amb períodes de maduració llargs: cicle d'ingressos més retardat en comparació al de despeses (per exemple, constructores, drassanes, cellers d'elaboració de vins de reserva, etc.).

El termini estarà en funció del tipus d'operació que es tracti. Per exemple, en la hipoteca d'una nau industrial és normal un termini de 8 a 12 anys, i en una pòlissa de crèdit per cobrir desfasaments transitoris de tresoreria el venciment habitual és d'un any.

És important insistir que hi ha d'haver una coherència entre l'import, el termini i la finalitat de l'operació.

Les amortitzacions poden ser mensuals, trimestrals, semestrals o anuals. Així mateix, existeix la possibilitat d'amortitzar anticipadament el préstec.

Els *comptes de crèdit* són crèdits destinats al finançament de l'actiu corrent o circulat de societats amb necessitats transitòries de finançament de la seva tresoreria. En la pràctica, són comptes corrents amb un límit màxim de disposició que permeten al titular (acreditat o beneficiari) disposar de quantitats de diners fins a aquest límit en funció de les seves necessitats.

Els comptes de crèdit s'instrumenten en una pòlissa de crèdit o una escriptura pública. El termini d'amortització sol ser a un any. Encara que es poden cancel·lar abans del venciment, és molt freqüent que es produeixin renovacions una vegada vençuda la pòlissa. En aquest cas, sempre que existeixi acord entre client i entitat, la renovació podrà ser per un import igual, inferior o superior a



l'existent. És convenient que la renovació es produeixi prèvia cobertura del capital disposat pel deutor.

L'operativa dels comptes de crèdit és molt senzilla, perquè funcionen com un compte corrent, és a dir, permeten domiciliar rebuts i efectes comercials, efectuar ingressos, mobilitzar fons a través de xecs, pagarés, transferències, etc.

Els costos de l'operació es materialitzen en una comissió d'obertura, les despeses d'intervenció de la pòlissa per part del fedatari públic i els propis de l'operativa del crèdit: comissió per saldo no disposat i interessos. La comissió per saldo no disposat es calcula per la diferència entre la mitjana del saldo disposat i el límit del crèdit, i es cobra juntament amb les liquidacions, les quals solen ser trimestrals.

Normalment, els interessos solen ser variables i es pren com a referència l'Euribor al període que correspongui en cada cas, sobre el qual l'entitat financera aplica un marge o diferencial.

## DESCOMPTE

En el descompte comercial, l'entitat financera avança l'import dels efectes comercials que una empresa lliura contra els seus clients per les vendes amb cobrament ajornat (deduint els interessos i les despeses).

El descompte no s'ha de confondre amb l'operació denominada *bestreta sobre efectes* o *bestreta de crèdits comercials*, que no en transmet la propietat, sinó que serveixen de garantia. Això fa que la bestreta sobre efectes no estigui subjecte al pagament de timbres (Impost sobre Transmissions Patrimonials i Actes Jurídics Documentats), la qual cosa, en la pràctica, constitueix la diferència essencial respecte al descompte.

L'operació de descompte es pot documentar jurídicament mitjançant contracte per a la negociació de lletres de canvi, en la qual l'empresa es responsabilitza del bon final dels efectes descomptats.

El descompte comercial d'efectes presenta algunes particularitats que requereixen atenció especial:

- Per a l'admissió de paper se sol fixar un límit (classificació) que s'ha d'examinar periòdicament.
- La decisió de renovar o modificar la classificació es basa principalment en el comportament del client i dels seus lliurats al llarg del període transcorregut des de l'obertura de la classificació (o des de l'última renovació).
- La qualitat del paper és objecte d'un seguiment constant, que permet el descompte de certs efectes o fins i tot interrompre la classificació, en cas d'irregularitats. Per això, cal analitzar la qualitat del paper que es



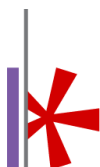
descomptarà per prevenir els impagats, i si el cedent serà capaç de respondre de les devolucions.

- Aquest límit o classificació del client està en funció del percentatge de les vendes ajornades, de l'import i els venciments dels efectes, de la formalitat dels lliurats i de les classificacions que manté en altres entitats.
- Cal, doncs, obtenir dades fiables d'aquestes vendes per mitjà de declaracions fiscals (declaracions d'IVA, declaració anual d'operacions amb tercers...) que corroborin els de la sol·licitud.
- Si les dades són certes, caldrà comprovar la correlació entre les necessitats del client i la xifra de classificació que sol·licita, així com les característiques de les classificacions que tingui vigents en altres entitats financeres.
- En poques ocasions, el client no sol·licita un límit concret, sinó que presenta efectes al descompte que no es corresponen amb l'activitat habitual (descompte ocasional), per la qual cosa és l'entitat que, motu proprio, ho classifica, sense comunicar-li necessàriament el resultat de la resolució, ni requerir del client la presentació d'una sol·licitud signada.

Quan l'entitat accepti una remesa al descompte, ha de repassar que els efectes contenen la informació necessària per a la seva negociació. Concretament, en el cas d'una lletra de canvi, ha de verificar que conté els següents requisits perquè esdevingui efectiva conforme a la legislació corresponent:

- El nom del lliurat (persona física o jurídica que ha de pagar)
- La indicació del venciment
- El lloc en què s'ha d'efectuar el pagament
- El nom de la persona a qui s'ha de fer el pagament o a l'ordre de la qual s'ha d'efectuar
- El lloc i la data en què es lliura la lletra
- La signatura del lliurador (qui emet la lletra)

La lletra ha d'estar estesa en paper timbrat (timbres) corresponent a la seva quantia (o al doble, quan entre la data d'expedició i la de venciment passin més de sis mesos).



## AVALS

De vegades, el client no sol·licita diners, sinó que l'entitat financera garanteixi formalment el compliment d'obligacions que el propi client ha contret amb terceres persones: crèdits de signatura.

Els crèdits de signatura són operacions de risc perquè:

- L'entitat atorga confiança al client
- L'entitat assumeix un compromís de pagament per compte del seu client

Tenen dues característiques:

- L'entitat financera no lliura diners al client, sinó que garanteix formalment el compliment de determinades obligacions per part d'aquest.
- Són una obligació subsidiària (contreta per l'entitat) d'una obligació principal (contreta pel client avalat)

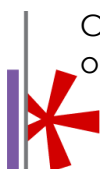
La garantia prestada per compte d'un client implica confiar que aquest complirà amb les obligacions que l'entitat garanteix. Aquest tipus d'operacions ha de respondre a una trajectòria positiva i a una activitat concreta del garantit, però s'ha d'estudiar el seu nivell de risc abans de decidir, igual que amb qualsevol altra operació activa.

L'aval bancari és un crèdit de signatura, perquè, en principi, la formalització de la garantia no suposa un desemborsament. Així i tot, si arribada la data especificada el deutor principal no compleix, l'entitat garant haurà de fer front al pagament del deute garantit.

L'obligació principal no té sempre un caràcter dinerari. Pot consistir en fer alguna cosa en un termini determinat (per exemple, construir una carretera, acabar una presa, prestar un servei de recollida d'escombraries, etc.). Si l'empresa incompleix aquesta obligació, haurà de satisfer al contractant la penalització econòmica estipulada. En aquest cas, l'entitat fidora garanteix el pagament d'aquesta penalització.

El risc de l'entitat garant es cobreix per mitjà de la contragarantia o contraaval que el client li presta. Les seves condicions es relacionen amb el risc de l'operació principal. Les contragaranties poden ser personals (pòlissa de finançament de tercers) o reals (prendàries o hipotecàries).

Cal avaluar el risc i determinar la capacitat del client per respondre de les obligacions pactades en el document de contragarantia. Sol·licitar al client que





aporti garanties és una forma de disminuir el risc de l'operació. Així es produeix una acció recíproca: l'entitat financera aferma al seu client davant tercers, i el client, en contrapartida, ofereix determinades garanties a l'entitat (contragaranties o contraavals).

A banda de la responsabilitat personal del client avalat per l'entitat, les contragaranties més habituals solen ser fiances de tercers, pignoració de saldos del propi client i afectació de valors mobiliaris.

Generalment, els avals es concedeixen a curt termini, tot i que existeixen alguns a llarg termini i uns altres de caràcter indefinit, perquè així ho exigeix la vigència de l'obligació principal.

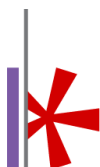
Els ingressos que les entitats financeres obtenen dels crèdits de signatura són:

- Comissions (per exemple, una comissió de formalització i comissions trimestrals mentre duri l'operació)
- Compensacions pactades (saldos en compte, cessió de negoci, etc.)

A continuació s'exposa una classificació dels avals:

- *Avals tècnics*: són operacions per les quals una entitat financera respon de l'incompliment dels compromisos que l'avalat té contrets, generalment davant els tribunals de justícia o davant un organisme públic, amb motiu de la importació de mercaderies en règim temporal, participacions en concursos i subhastes, execució d'obres o subministraments, bon funcionament de la maquinària venuda, o recursos davant l'Administració. Generalment, els beneficiaris dels avals tècnics són organismes públics.
- *Avals econòmics*: poden ser comercials o financers.
  - *Avals comercials*: es concedeixen en l'àmbit de les operacions de naturalesa comercial, garanteixen ajornaments i fraccionaments de pagaments, pagaments a compte de comandes, descomptes comercials, etc.
  - *Avals financers*: garanteixen operacions de risc concedides per altres entitats (privades o públiques) al client avalat. L'entitat garant es compromet a pagar per compte de l'avalat, si aquest no ho fa. Generalment, consisteixen en aval en pagaré, o en pòlisses de crèdit o préstec.

En ocasions, el client pot necessitar un preaval. Els preavals són documents en els quals l'entitat financera es compromet a avalar al client en cas que es donin les circumstàncies que s'hi hagin previst (adjudicació d'una contracta, realització d'una operació, concessió d'un fraccionament de pagament...).



## LÍISING I RENTING

El lloguer financer o líising és un producte d'actiu que presenta un nivell de risc similar al d'un préstec personal. Això suposa que, l'entitat financera compra un bé moble o immoble i cedeix el seu ús al client, el qual paga una sèrie de quotes periòdiques pactades a l'inici del contracte. En finalitzar el contracte, es pot optar per comprar el ben utilitzat o per no exercir l'opció de compra. El fet de que el bé sigui propietat de l'entitat de crèdit no ha de suposar una garantia addicional.

Encara que legalment l'actiu no passa a ser propietat del client fins que no paga la última quota (valor residual), aquest té obligacions respecte el bé com si fos propi, de forma que ha de tenir-lo assegurat, assumir els costos de manteniment, etc.

Existeixen dos tipus de lloguer:

- El lloguer financer (o *líising* pròpiament dit), on el valor residual del bé, coincideix amb la última quota de lloguer, suposant en la major part dels casos la firma, des de el primer moment, de l' exercici de la opció de compra por part del llogater.
- El lloguer operatiu (o *líising* operatiu), que a diferència de l'anterior, el valor residual del bé es bastant superior a una quota podent arribar, en funció del bé llogat i el termini, fins un valor pròxim al 50% del mateix. Aquest tipus d'operacions solen estar promogudes per les pròpies empreses fabricants, distribuïdores o importadores, les quals solen assumir el compromís, al venciment de l'operació, o en el curs de la mateixa, de recompra del bé disposant per això determinades condicions: manteniment, localització del bé, estat del mateix, etc.

Varies característiques fan del líising un producte atractiu per a clients en comparació amb altres formes de financiació, per exemple, el no pagar l'IVA del producte adquirit

La durada mínima, tant del líising operatiu com del financer, és de dos anys, i cap dels dos és revocable. En el cas de líising immobiliari, el termini mínim establert per Llei és de 10 anys.

Algunes particularitats del líising financer són les següents:

- Pot ser mobiliari o immobiliari.
- El tipus d'interès pot ser fix o variable.
- No és imprescindible fer un desemborsament inicial per a l'ús del bé, tret que es tracti d'elements d'alt cost, poc versàtils i amb mercats secundaris estrets.



- Tenint en compte que el termini de finançament del lísing sol ser inferior a la vida útil del bé, es permet realitzar una amortització accelerada del mateix aplicant un coeficient multiplicador als percentatges que apareixen en les taules d'amortització.
- Les quotes estan subjectes a l'IVA i són fiscalment deduïbles en l'Impost de Societats dins de la legislació vigent en cada moment.
- Les quotes poden ser constants i creixents, però no decreixents.
- La principal garantia del lísing és el bé objecte de l'operació, tot i que es pot instrumentar qualsevol altre tipus de garantia complementària.

El *renting* és un servei integral de lloguer de determinats actius fixos a mitjà i llarg termini (el més utilitzat és el *renting* de vehicles) que inclou l'assegurança del bé i els serveis necessaris per al seu bon funcionament. Al final del contracte, no existeix opció de compra formal.

Les seves característiques principals són les següents:

- Per no ser propietat del client, els béns en lloguer no formen part de l'immobilitzat de l'empresa arrendatària.
- Es paga una quota fixa mensual durant un termini determinat.
- El lloguer és una despesa fiscalment deduïble en l'Impost de Societats.
- Els béns no s'incorporen a l'immobilitzat de l'empresa ni es reflecteixen en el balanç, la qual cosa facilita l'adaptació a l'evolució tecnològica dels mercats. En alleugerir-se el balanç també s'augmenta la rendibilitat de l'actiu.
- Encara que no existeix limitació de temps, el termini sol oscil·lar entre dos i cinc anys, quan parlem de *renting* de bens d'equip. També existeix la possibilitat de realitzar *renting* sobre bens immobles, en aquest cas el termini pot ser superior.
- Les quotes estan subjectes a IVA

## FACTORING I CONFIRMING

En el *factoring* l'empresa cedeix a la companyia de *factoring* (factor) la prestació d'un conjunt de serveis administratius i financers respecte de la facturació, originada per la venda de mercaderies o prestació de serveis. És a dir, mitjançant el *factoring*, l'empresa cedeix tota o part de la facturació convertint les vendes a curt en vendes al comptat. D'aquesta manera, la companyia de *factoring* passa a ser titular del crèdit enfront del comprador,



assumeix el risc d'insolvència del deutor i s'encarrega de la comptabilització i el cobrament. És el *factoring sense recurs* o *factoring pur*.

Les operacions de *factoring* les poden dur a terme entitats de finançament o entitats de crèdit: bancs, caixes d'estalvis i cooperatives de crèdit.

Les principals característiques del *factoring sense recurs* són:

- Incrementa el flux de tresoreria.
- Redueix el saldo comptable del compte de clients, garantint la seva insolvència.
- Agilita o elimina les tasques administratives.
- Suposa un cost una superior al d'altres productes financers per la retribució dels serveis i la prima de risc assumida. El tipus d'interès és similar al del descompte comercial convencional o al de la pòlissa de crèdit, sempre tenint en compte la qualitat dels deutors.
- Les despeses en què s'incorre com a costos de l'operació són fiscalment deduïbles.
- Hi ha algunes limitacions pel que fa a les operacions que es poden sotmetre al contracte de *factoring*. Per exemple, en el cas de vendes que no siguin repetitives, o en el cas de productes peribles.

Existeix també l'anomenat *factoring amb recurs al cedent*, quan no s'ofereix el servei de cobertura per insolvència en cas d'impagament del deutor. En aquest cas, la norma comptable no permet rebaixar l'import finançat del saldo de clients, perquè no es produeix una transmissió plena.

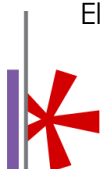
El *confirming* és un servei administratiu-financer que consisteix en gestionar els pagaments d'una empresa client als seus proveïdors, oferint a aquests la possibilitat de cobrar les seves factures amb anterioritat a la data de venciment (finançar).

Està dirigit a grans i mitjanes empreses, al comerç majorista, a organismes públics i a entitats que duguin a terme un nombre important d'operacions bancàries amb els seus proveïdors i vulguin evitar la gestió dels pagaments oferint-los al mateix temps una alternativa de finançament.

Els costos d'aquest servei són:

- Per a l'empresa client, comissió per gestió de cobraments.
- Per al proveïdor, comissió i interessos en cas de bestreta de les factures.

Els avantatges del *confirming* per a l'empresa que contracta el servei són:



- Millora la seva imatge davant els seus proveïdors.
- Simplifica les gestions administratives i en redueix el cost, perquè es tracten per mitjans informàtics.
- Unifica processos de pagament a proveïdors, sense cap cost.
- Ofereix més seguretat i control en el tractament dels seus pagaments.
- Optimitza la tresoreria facilitant el control i la gestió del circulant.
- En determinades circumstàncies podria obtenir un ingrés financer extraordinari en participar amb un percentatge dels interessos que l'entitat cobra als proveïdors que decideixen anticipar les seves factures.

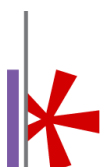
Els avantatges que el *confirming* aporta al proveïdor són:

- Redueix el risc d'impagament (una vegada conformades les factures, l'entitat financera en garanteix el pagament).
- Proporciona agilitat i rapidesa en la gestió de les seves factures emeses.
- Elimina comptes pendents de cobrament del seu balanç.
- Optimitza la tresoreria.
- No consumeix el seu propi risc a la CIRBE.

## OPERACIONS D'ESTRANGER

Determinades productes d'estranger impliquen risc financer o bé risc de signatura (o d'aval).

- Entre els productes d'estranger amb risc financer tenim:
  - Prefinançament d'exportacions
  - Postfinançament d'exportacions
  - Finançament d'importacions
  - Crèdit comprador
  - Crèdit subministrador
  - Compra de xecs lliurats sobre l'estranger



- Els productes d'estranger amb el risc de signatura són:
  - Emissió de crèdits documentaris
  - Emissió d'avalis i garanties sobre l'estranger
  - Assegurances de canvi
  - Opcions sobre divises i altres derivats

L'anàlisi del risc dels clients que operen amb productes relacionats amb l'estranger contempla tot el que s'ha l'exposat fins a aquest punt, atès que es tracta d'operacions de risc, però també mereixen consideracions especials, perquè impliquen a contractats no residents, subjectes a altres legislacions, altres idiomes, altres usos i costums comercials, i comporten una dificultat afegida per al coneixement i la determinació de la seva solvència, garantia, etc.

En general, doncs, a banda de l'anàlisi general que ja s'ha exposat, s'haurà de tenir en compte:

- Per la part econòmica de l'operació:
  - Risc de canvi de divises
  - Risc de tipus d'interès
- Per la contrapartida comercial, s'ha d'analitzar molt bé al comprador o venedor estranger, la seva credibilitat, solvència, serietat, etc.: risc client.

També és necessari analitzar especialment el contracte del nostre client amb ell: condicions exactes, clàusules de subjecció, legislació aplicable, tipus de transport, assegurances de mercaderia, punts d'embarcament o desembarcament, terminis de lliurament, etc.: risc comercial.

D'altra banda, en determinats països, cal considerar el risc país, que és un possible impagament per part del país del comprador/importador estranger, i que pot ser un determinant per desaconsellar o no l'operació.

