# Riesgo de crédito en empresas no financieras

Los directivos conocen los riesgos inherentes a su negocio como pueden ser el ciclo del producto, el riesgo de aprovisionamiento, las necesidades de financiación, etc. Sin embargo, los acontecimientos de los últimos años han puesto de manifiesto la importancia de los riesgos financieros y, en particular, del riesgo de crédito. Es por esto que las empresas han tomado la iniciativa de establecer políticas y desarrollar herramientas que les permitan establecer pautas y alertas para la gestión de riesgos.

#### Carlos Díez

Un crédito se produce cuando a una prestación económica presente corresponde el compromiso de una contraprestación futura, es decir, la concesión de un crédito es el intercambio entre un bien disponible y una promesa de pago. Los créditos son concedidos por bancos, cajas de ahorro, cooperativas de crédito o cualquier tipo de establecimiento financiero de crédito, pero también los conceden las empresas cuando aplazan el pago a sus clientes.

El riesgo de crédito es, por tanto, un concepto que históricamente viene, por definición, de la mano del negocio propiamente bancario pero que tras la crisis económico-financiera de 2008 ha tomado una mayor relevancia, no solo en este sector sino también en empresas no financieras.

Esta crisis financiera marcó un antes y un después y dejó en entredicho las políticas de gestión de riesgos tradicionales, lo que motivó la especialización en el ámbito de la medición y cuantificación de dichos riesgos, especialmente en el ámbito del riesgo de crédito, tanto desde el punto de vista teórico como práctico.

Antes de la entrada en vigor de la normativa NIIF 13 el 1 de enero de 2013, no había guías explí-



citas para la medición del riesgo de crédito aunque con anterioridad a esta fecha, se hacían estimaciones de ajuste por riesgo de crédito como parte del valor razonable de activos y pasivos.

Para su exigibilidad contable, su transposición fue aprobada por el Reglamento UE 1255/2012 de 11 de diciembre aplicándose, por tanto, a los ejercicios posteriores al 1 de enero de 2013. Esta norma, que pone de manifiesto la necesidad de cuantificar el riesgo de crédito, no sólo afecta a instrumentos financieros sino a todas aquellas partidas que deban estar reconocidas a valor razonable: activos, pasivos e instrumentos de capital.



Las compañías empezaron entonces a observar cómo en sus balances y cuentas de resultados empezaban a verse afectadas no solo por el riesgo de sus contrapartidas sino también por el suyo propio. El riesgo de crédito de la propia empresa empezó a tomarse como parte del valor razonable de sus activos y pasivos y aparecieron los términos, ahora más extendidos y generalmente aceptados, de CVA o riesgo de contrapartida (Credit Default Swap) y DVA o riesgo propio (Debt Default Swap), que son las pérdidas medias o esperadas a las que están expuestas cada una de las partes.

Los parámetros de riesgo de crédito fundamentales son:

- PD (probabilidad de default): es la probabilidad de que una operación o cliente entre es una situación de impago.
- EAD (exposición al default): importe que debería el cliente en el momento de entrar en mora o default.
- LGD (loss given default severidad de la pérdida): parte que no se recuperaría sobre el total de la exposición una vez ejecutadas las garantías.

A partir de ellos se calcula la Pérdida Esperada (PE), lo que esperamos perder de media en una cartera de créditos durante un periodo establecido.

Tradicionalmente las empresas financieras y no financieras provisionaban en función de las perdidas efectivamente incurridas en el mismo año pero ahora la normativa, en este caso la NIIF 9 que entrará en vigor el 1 de enero de 2018, establece que las compañías deben provisionar en función de la pérdida esperada ya que, en un ciclo económico completo, la pérdida esperada debería coincidir con las provisiones.

### LA PD y los modelos internos de rating en entidades no financieras

Entre los componentes del riesgo de crédito que se mencionaban antes uno de los más relevantes es la probabilidad de default, que suele calcularse a través de modelos de rating que proporcionan una calificación crediticia que, en última instancia, indica la probabilidad de incumplimiento de un evento concreto.

El modelo de rating, en general, está compuesto de diferentes módulos, con pesos atribuidos a cada factor y a cada módulo. A partir del resultado de cada factor asociado a su peso, se obtiene un rating para el cliente u operación.

Típicamente, un modelo de rating incluye 3 tipos de factores: cuantitativos (ratios financieros), cualitativos (valoración de la competitividad de la empresa) y de comportamiento. Estos factores se combinan para obtener una puntuación final que, en función del plazo al que está referenciada una operación, nos dará una probabilidad de default.

Las empresas no financieras están desarrollando, cada vez más, modelos internos de rating que les permitan calificar no sólo a los clientes a los que están financiando a través de aplazamientos en los pagos sino también para calificar su car-

MATRIZ DE TRANSICIÓN (%)									
	AAA	AA	Α	BAA	ВА	В	CAA	CA-C	DEFAULT
Aaa	8,44	92,27	99,31	100,00	99,98	100,00	100,00	100,00	100,00
Aa	99,14	8,57	92,67	99,71	99,94	99,98	100,00	100,00	99,99
Α	99,94	97,36	8,52	94,86	99,47	99,90	99,98	100,00	99,98
Baa	99,95	99,78	94,84	11,30	95,40	99,16	99,77	99,97	99,81
Ва	99,99	99,93	99,48	93,83	16,90	91,75	99,42	99,95	98,74
В	99,99	99,95	99,81	99,59	93,73	18,35	94,83	99,25	94,50
Caa	100,00	99,96	99,96	99,75	99,21	89,51	34,53	95,56	81,53
Ca-C	100,00	100,00	100,00	100,00	99,54	97,22	88,93	52,17	62,14

Fuente: Afi.

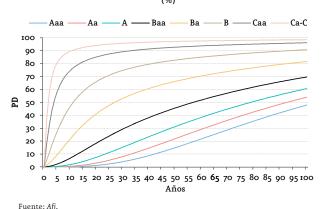


tera de proveedores y de éste modo no contratar servicios a compañías que puedan desaparecer o liquidarse por no ser lo suficientemente solventes. Esto permite a las compañías tener una visión de futuro donde no se trata el riesgo como un enemigo sino como una oportunidad de gestionar mejor su negocio o incluso de generar beneficios, es decir, entender el riesgo, ser capaces de medirlo y determinar sus consecuencias puede transformar su visión de futuro.

Una vez la empresa ha sido calificada mediante un rating, la PD se podrá asignar a través de matrices de transición propias. Las matrices de transición entre ratings recogen información histórica de la frecuencia con la que, en periodos específicos, se producen cambios de rating. Entre esos cambios se recogen también la frecuencia con la que se cae en default en periodos concretos de tiempo, partiendo de un rating dado. De la frecuencia con la que se hace default podemos determinar la frecuencia con la que se ha permanecido solvente. Así que si conocemos el rating de un emisor podemos asignarle la curva de probabilidades de solvencia que nos da la frecuencia con la que emisores de ese rating han hecho default.

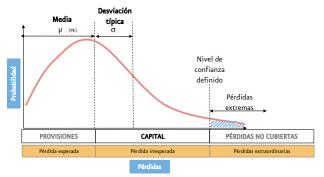
A partir de estas matrices de transición a 1 año se pueden obtener las PD a diferentes hori-

# Evolución de la probabilidad de default por rating



ruente. Aji

## Función de distribución de pérdidas por riesgo de crédito



Fuente: Afi.

zontes temporales. Se supone que el rating recoge toda la información de calidad crediticia y que los cambios de transición en años sucesivos solo dependen del rating al comienzo de ese año. La multiplicación de la matriz de 1 año «n» veces nos da la matriz de transición a n años; de ahí obtenemos las probabilidades de default a «n» años y su curva de probabilidad de incumplimiento.

Una vez se tiene el rating de tu cartera de clientes se puede calcular la pérdida esperada y por tanto la provisión que tienen que reconocer en balance en función de la exposición y las garantías totales.

Otra de las operativas comunes de las empresas donde también asumen riesgo de crédito son las operaciones de préstamo intra-grupo. Las compañías invierten en las filiales a través de capital y, en algunos casos, a través de préstamos y las filiales invierten, a su vez, sus excesos de tesorería en depósitos en sus compañías matriz. Estas operaciones de préstamo y depósito deben realizarse en condiciones de mercado, para cumplir con la normativa fiscal y contable que regula las operaciones vinculadas. Esto implica que, al igual que las entidades de crédito, las compañías deben prestar dinero en función del riesgo de crédito de la contrapartida, aunque se trate de una filial que dependa directamente o indirectamente de ésta.



Dentro de los distintos métodos que la normativa recoge para valorar operaciones vinculadas, uno de los más utilizados es el «método del precio libre comparable (CUP)». Tal y como se define en el artículo 16 del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (TRLIS), en base a este método «se compara el precio del bien o servicio en una operación entre personas o entidades vinculadas con el precio de un bien o servicio idéntico o de características similares en una operación entre personas o entidades independientes en circunstancias equiparables, efectuando, si fuera preciso, las correcciones necesarias para obtener la equivalencia y considerar las particularidades de la operación».

En operaciones de préstamos intra-grupo, la aplicación del método CUP exige identificar el coste de financiación que una entidad financiera aplicaría a la sociedad prestataria siguiendo las técnicas de análisis de riesgo de crédito del prestatario aplicadas habitualmente por las entidades. En operaciones de depósitos intra-grupo, la aplicación del método CUP exige identificar la remuneración que la sociedad depositante obtendría en depósitos realizados en la misma moneda en cualquier entidad depositaria no vinculada al Grupo::

