



EL RIESGO EN EL  
**OTORGAMIENTO**  
DE CRÉDITO

# ¿QUÉ ES EL RIESGO?

El principio del crédito reside en la confianza que existe en que la promesa será cumplida de manera oportuna, lo que implica una de las características más importantes de la venta a crédito, es decir la confianza y por tanto:



Otorgar crédito siempre implica un riesgo. Esta es una premisa básica de la que nunca debemos olvidarnos pues si bien es cierto que este elemento no puede eliminarse, también es cierto que puede controlarse y administrarse adecuadamente.

Una manera eficiente de garantizar la rentabilidad se basa en el conocimiento de las probabilidades de pérdida en cada negocio. Por ello es importante formular las políticas y los procedimientos para establecer condiciones, requerimientos o criterios para disminuirlo ante un proceso inminente y necesario como es el crédito.

## Dichas Políticas deben ayudarnos a:

1. **Establecer...** con claridad el grado o medida de riesgo otorgable por la empresa dependiendo de su situación.
2. **Determinar...** la comprobación a que deberá sujetarse cada solicitante de crédito.
3. **Analizar...** la información obtenida en la investigación, con objeto de establecer la validez del crédito del solicitante.
4. **Decidir...** la forma en que se le venderá a l cliente.

En general es importante conocer al riesgo en el ámbito crediticio, ya que la mayoría de las decisiones financieras de importancia son en base a predecir el futuro y no siempre se dan en base a lo que se había previsto.

Ahora bien no siempre el riesgo es malo y se puede convivir con el a través de un incentivo. Es decir aceptaremos más Riesgo en la medida que haya recompensa. Es por ello que existe una relación muy estrecha entre **riesgo y rentabilidad**.

Por lo anterior, es necesario empezar por discernir entre distintos tipos de riesgo que pueden afectar la rentabilidad de un crédito que se otorga a un cliente.

**Riesgo de Pérdida** – El principal riesgo a cubrir al conceder un crédito es el riesgo que representa el no recuperar la inversión, es decir el impacto de las cuentas incobrables en las utilidades de la empresa.

<b>Pérdida en dólares</b>	<b>Utilidad</b>	<b>5%</b>	<b>4%</b>	<b>3%</b>	<b>2%</b>	<b>1%</b>
	\$25,000	\$500,000	\$625,000	\$832,500	\$1,250,000	\$2,500,000
	\$10,000	\$200,000	\$250,000	\$333,300	\$500,000	\$1,000,000
	\$4000	\$80,000	\$100,000	\$133,200	\$200,000	\$400,000
	\$2000	\$40,000	\$50,000	\$66,666	\$100,000	\$200,000
	\$1000	\$20,000	\$25,000	\$33,300	\$50,000	\$100,000

# LAS DEUDAS INCOBRABLES SON MALAS NOTICIAS

Como se puede apreciar en la gráfica anterior, es necesario un esfuerzo muy grande en términos de ventas para compensar las pérdidas por cuentas incobrables por lo que su afectación es total pues aun y cuando se tomen las medidas necesarias para amortizar el impacto fiscal de las mismas, esta recuperación solo es parcial y para efectos impositivos, la manera usual de proteger este tipo de riesgo es a través de garantías o herramientas de cobertura de riesgo.

**Riesgo de Retraso** - Este tipo de riesgo implica una afectación derivada de la ausencia o restricción de liquidez por lo que dicho efecto se da siempre y cuando la empresa no tenga medidas para compensar el costo del dinero derivado del paso del tiempo o capital propio para financiar el tiempo de retorno de las cuentas por cobrar, algunas implicaciones de este efecto por el retraso en el pago son:

**a) Pérdida Inflacionaria:** Es la pérdida del poder adquisitivo del dinero por el simple paso del tiempo, se monitorea y mide en función de los niveles de inflación, así

una cuenta con valor de 100 Unidades Monetarias que no ha sido cobrada en un año a una tasa de inflación anual del 10% representa una afectación de 10 unidades monetarias en el periodo de un año lo que es equivalente a haber cobrado a tiempo pero haciendo un descuento de 10 %.

**b) Costo del Dinero:** Es el costo que le representa a la empresa obtener el capital con el que financia su operación, cuando este proviene de una fuente que representa un costo constante como puede ser un Banco, a fin de sustituir el flujo derivado de las cuentas por cobrar. En este caso el costo es la tasa de interés que se está pagando para cubrir las necesidades de liquidez de la empresa, por otro lado, cuando una empresa dispone de capital propio el costo de financiamiento es mínimo.

**c) Costo de Oportunidad:** Es el costo derivado de la no inversión en una opción que genere valor seguro contar una opción que genera un valor menor a la alternativa, por ejemplo si usted tiene cuentas por cobrar que fueron recuperadas con un atraso de 30 días por un monto de 100 U.M. El costo de oportunidad se debe calcular comparando el rendimiento que se hubiera obtenido de haber recuperado en tiempo ese monto y haberlo invertido hace 30 días en la opción elegida, que bien podría ser una cuenta de inversión con tasa del 6 % anual, lo que daría como resultado un Costo de Oportunidad (Es decir, se perdió la oportunidad de ganar) de 5 U.M.

**d) Costos Fiscales:** En ocasiones y de acuerdo a la legislación fiscal en determinados países, el retraso puede implicar que al momento de llevar a cabo la declaración para el cálculo de contribuciones fiscales se tomen montos de venta sobre facturación y no sobre ingresos efectivos al banco, lo que implica necesariamente el pago de impuestos calculados sobre cuentas que aun no han sido recuperadas, cuando esta afectación se da particularmente en el Impuesto al Valor Agregado, sus efectos pueden tener un impacto en la liquidez importante.

**Para determinar el costo real derivado del retraso en pago, se puede aplicar la razón denominada Costo de Financiamiento:**

El Costo de Financiamiento nos permite analizar desde el punto de vista financiero el deterioro en el valor de la cartera a partir del costo inflacionario y el costo de oportunidad.

Costo Inflacionario; Es el efecto de depreciación que genera la inflación aplicada al atraso de una cuenta determinada, para calcularlo aplicaremos la siguiente fórmula:

$$1 - \text{Costo Inflacionario} = \text{Cartera Vencida} * ( (\text{Inflación anual}/360) * \text{Días de Atraso} )$$
$$2 - \text{Valor de la Cartera} = (\text{Cartera Vencida} - \text{Costo Inflacionario})$$

En el caso del Costo del Dinero, cuando no existe un financiamiento externo, la tasa de referencia puede igualmente ser la comparación contra el margen de las ventas de contado a fin de determinar el costo de oportunidad, su cálculo se hace con base en la siguiente fórmula:

$$1 - \text{Costo del Dinero} = \text{Cartera Vencida} * ( (\text{Tasa de Referencia}/360) * \text{Días de Atraso} )$$
$$2 - \text{Valor de la Cartera:} (\text{Cartera Vencida} - \text{Costo Financiero})$$

Es importante aclarar que las afectaciones en términos de utilidad son directas cuando no existe un interés compensatorio como el interés moratorio o bien la aplicación del interés ya establecido en el precio y que actúan como descuento por pronto pago.

**Riesgo de No – Venta:** Este riesgo está presente en cada operación, al menos de forma latente cuando no se analizan los efectos de decir no al cliente, en el crédito comercial cada venta es circunstancial y tiene características muy específicas que se asocian con su rentabilidad, ninguna venta es igual a otra aun y cuando el cliente sea el mismo, solicitando la misma cantidad de mercancía que solicita cada mes.

La complejidad que implica el usar el crédito como herramienta para desplazar productos o servicios en lugar de usar el crédito como un producto financiero (como hacen los bancos) estriba precisamente en llevar a cabo un análisis de cada ampliación de crédito y de cada venta de manera independiente.

Analizar el Riesgo de No Venta implica analizar de manera específica cual es el valor del negocio en el momento de la venta, para lo cual como mínimo debemos conocer por cada producto y en cada escenario lo siguiente:

MARGEN DE UTILIDAD	DEMANDA	CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN
En todos los casos hay dos posibilidades “Alto o Bajo”		

Al analizar riesgos en el otorgamiento de crédito un problema frecuente es el de analizar todos los riesgos desde la perspectiva de No Retorno, es decir, buscando cubrir únicamente el riesgo de no pago lo que implica que todo el análisis se hace en función de parámetros que dejan de lado el análisis de impacto financiero real y el más importante que es el de rentabilidad.

**Veamos a continuación más detalles importantes al evaluar riesgos**

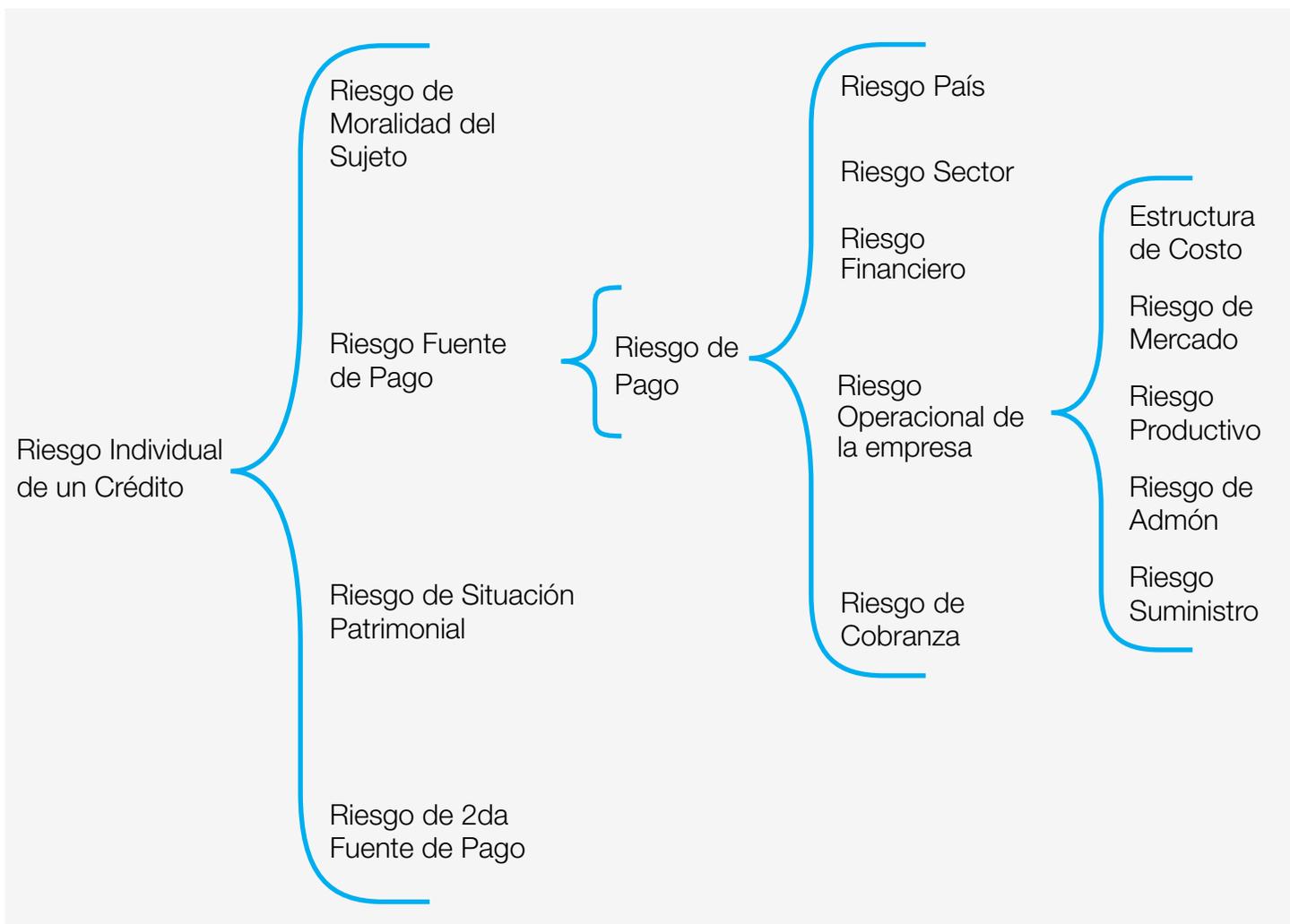
# PRINCIPALES FACTORES QUE DETERMINAN EL RIESGO

Los riesgos en crédito por su origen se pueden clasificar también de la siguiente forma:

**Factores internos:** Son aquellos que dependen directamente de la administración propia y o capacidad de los ejecutivos de cada empresa.

**Factores externos:** Son los que no dependen de la administración, tales como inflación, depreciaciones no previstas de la moneda local, desastres climáticos, etc. En esto cobra un papel importante el entorno económico alrededor del solicitante, partiendo del riesgo país (Macroeconomía, Política, etc.) hasta el riesgo específico del sector o región donde se desempeña la empresa.

Por otro lado, cada cliente implica en sí mismo una serie de características que lo hacen único y diferente en su perfil crediticio, por eso es necesario que al establecer el perfil se considere el Riesgo Individual De Un Crédito que está determinado por una serie de factores como podemos ver en la siguiente tabla





[www.icmcredit.com](http://www.icmcredit.com)