



Análisis del riesgo

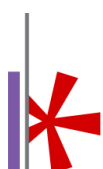
Tema 5

Riesgo de empresas: Análisis cualitativo

2019

ÍNDICE

ASPECTOS CUALITATIVOS	3
IDENTIFICACIÓN LEGAL	3
TITULARES DEL NEGOCIO	4
HISTORIAL Y TRAYECTORIA RECIENTE	6
EQUIPO DIRECTIVO	8
SECTOR Y PRODUCTO	9
INMUEBLES E INSTALACIONES	12
ANÁLISIS DAFO	12



ASPECTOS CUALITATIVOS

Una vez correctamente identificada la empresa y realizadas las correspondientes validaciones, el esquema de trabajo con el que debemos dar respuesta al análisis cualitativo, es el siguiente:

1. Propiedad y órgano de Administración.
 - a. Composición societaria
 - b. Empresas familiares: Continuidad
 - c. Participación en grupos empresariales

2. Actividad y trayectoria empresarial
 - a. Evolución beneficios vs dividendos
 - b. Dividendos ocultos
 - c. Antigüedad de la actividad
 - d. Cambios recientes en Dirección, Propiedad, etc
 - e. Concurso de acreedores
 - f. ERE
 - g. Contingencias judiciales, fiscales o laborables.

3. Equipo humano
 - a. Número de empleados: Tipos de contratos laborables
 - b. Externalización de servicios
 - c. Valor añadido por empleado (Margen bruto / Empleado)
 - d. Inversión por empleado (Activo / Plantilla)

4. Medios técnicos
 - a. Localización de instalaciones,
 - b. Cobertura riesgos físicos
 - c. Nivel de amortización de los equipos de producción

IDENTIFICACIÓN LEGAL

Datos relativos a la identificación legal de la empresa y que hay que obtener en toda operación de crédito:

- Nombre o razón social
- Domicilio
- Código de identificación fiscal
- Inscripción en el Registro Mercantil
- Escritura de constitución, incluidos los estatutos



- Escrituras de modificaciones de capital social, objeto social, estatutos, etcétera

El modo de probar que la empresa solicitante existe legalmente como sociedad mercantil es presentar la escritura notarial de constitución de la sociedad en la que conste su inscripción en el Registro Mercantil.

La escritura de constitución de una sociedad mercantil, junto con los estatutos que incorpora, así como las escrituras que posteriormente se otorguen por ampliaciones o reducciones de capital, modificación de objeto social, etcétera, permiten conocer, entre otros detalles:

- La fecha de fundación de la empresa
- Si la actividad actual corresponde al propósito fundacional
- La evolución del capital social y si el que se declara en el balance coincide con el último escriturado
- Si el capital social está totalmente desembolsado
- En las sociedades con acciones nominativas, si los socios identificados en la escritura son los mismos detallados en la solicitud de la operación

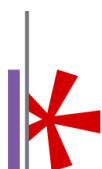
Para que las escrituras tengan plena validez legal, deben estar inscritas en el Registro Mercantil. El hecho de que el Registro Mercantil diligencie la inscripción de una empresa implica que ésta ya tiene asignado su Código de Identificación Fiscal (CIF). La consulta al Registro Mercantil es de acceso público.

TITULARES DEL NEGOCIO

Después de identificar legalmente a la sociedad como persona jurídica, hay que identificar a las personas físicas que solicitan la operación de riesgo en calidad de representantes (apoderados) de la sociedad, y comprobar su capacidad para firmar la operación.

Los documentos apropiados para realizar estas comprobaciones son el DNI (NIF, tarjeta de residente o pasaporte) y las escrituras de apoderamiento.

Observar las circunstancias personales de los propietarios de la sociedad que ejercen influencia sobre su política o gestión es otro aspecto del análisis cualitativo. También es importante conocer su situación patrimonial y financiera y si están vinculados



financieramente a otras empresas.

Conociendo a quienes influyen en las decisiones de la empresa, se entiende mejor su política, y es más fácil establecer previsiones.

De todas formas, hay que distinguir entre las sociedades de tamaño pequeño y medio y las grandes sociedades. En las operaciones de riesgo solicitadas por pequeñas y medianas empresas constituidas en forma legal de sociedad mercantil, el análisis cualitativo debe tener en cuenta los antecedentes personales y las características de los propietarios y directivos de las firmas, de modo similar a como se consideran al estudiar las operaciones solicitadas por empresarios individuales.

Las grandes empresas son casi siempre sociedades anónimas; en cambio, las pequeñas y medianas empresas —que también se constituyen en esta forma o en la de sociedad limitada (en ambos supuestos con responsabilidad limitada de los socios)— adoptan, más a menudo que las primeras, otras formas sociales, algunas de las cuales conllevan responsabilidad ilimitada frente a terceros (sociedades colectivas, sociedades civiles...).

En las sociedades con muchos socios, la mayoría de éstos apenas suelen tener influencia en la marcha del negocio. La dirección de las grandes sociedades se decide básicamente en los consejos de administración, ocupados por los socios con mayor participación. El cumplimiento de la política decidida en estos consejos se encarga a directivos profesionales.

En las operaciones de riesgo con grandes empresas, es necesario conocer qué personas componen su consejo de administración con el fin de indagar en sus antecedentes financieros, así como sus posibles vinculaciones con otras empresas del sector o de otros sectores distintos.

Desde la perspectiva del estudio de una operación, también es muy importante determinar si existe vinculación de la sociedad peticionaria con otras sociedades. Esto se puede conocer por declaración de la propia firma, o por fuentes internas o externas.

A la entidad financiera le conviene considerar que, en general, un conjunto de sociedades vinculadas (básicamente, por participaciones en el capital social) constituye una unidad de riesgo. Esto significa que, al evaluar la operación, hay que tener en cuenta los siguientes aspectos sobre las empresas vinculadas:

- El montante o límite de riesgo que la entidad tiene adjudicado (o podría adjudicar) al conjunto de todas ellas.
- Los posibles riesgos afianzados por las sociedades vinculadas (concedidos a ellas mismas o a otras sociedades).
- El endeudamiento total del conjunto de las empresas vinculadas frente a terceros.



Para conocer el endeudamiento total de cada empresa del conjunto frente a entidades financieras es conveniente consultar a la Central de Información de Riesgos del Banco de España. Cuando se trate concretamente de un grupo de empresas, la sociedad dominante estará generalmente obligada a consolidar sus cuentas anuales incluyendo las de las sociedades filiales o dominadas. Será necesario, pues, solicitarlas y analizarlas.

Para realizar una estimación de la influencia de unas empresas en otras (de un grupo o asociación), hay que averiguar cuál es la capacidad real de decisión, así como desentrañar factores como las relaciones o interdependencias en cuanto a la producción o comercialización, o los antecedentes de las empresas del grupo o asociación.

Al efectuar el análisis cualitativo de una empresa integrante de un grupo, al riesgo que presenta la empresa solicitante hay que unir el que suponen las empresas vinculadas.

HISTORIAL Y TRAYECTORIA RECIENTE

Conocer el historial y, especialmente, la trayectoria reciente de una empresa puede ayudar a entender sus decisiones financieras y prever su evolución a corto y medio plazo. Cualquier acontecimiento destacado que se haya producido en la empresa puede ofrecer pistas sobre los verdaderos motivos de su solicitud de financiación, su política de gestión, los objetivos empresariales para los próximos años y la forma de conseguirlos.

Los aspectos principales de la evolución de la empresa sobre los que hay que fijar la atención son:

- Ampliaciones o reducciones de capital
- Cambio de objeto social
- Apertura de nuevas líneas de negocio o cierre de otras
- Incorporación de nuevos socios o cambios en los miembros del consejo de administración
- Relevo de la cúpula directiva
- Presentación o levantamiento de expedientes de concurso de acreedores
- Integración en grupos empresariales



- Evolución en la cuota de mercado, número de clientes y volumen de ventas
- Evolución en el número de empleados y su cualificación

Es posible encontrar buena parte de esta información en las escrituras de la sociedad y en las memorias anuales de los últimos ejercicios.

Al evaluar la solicitud de una nueva operación de riesgo por parte de un cliente, la entidad financiera tiene en cuenta sus antecedentes porque:

- Reflejan un comportamiento del solicitante que ayuda a predecir el futuro.
- Contienen datos históricos sobre las características, evolución e imagen del peticionario.
- Pueden actualizarse y complementarse con información externa para prever el comportamiento futuro de la empresa.

En este aspecto, la entidad estudia todas aquellas reclamaciones que una empresa haya podido tener por incumplimientos contractuales, tanto los que se hayan resuelto o tramitado sin intervención de tribunales (reclamaciones extrajudiciales) como los que hayan desembocado en la intervención judicial.

Muchas empresas prefieren solucionar sus contenciosos mediante acuerdos privados, evitando litigios. Este tipo de antecedentes también serán de interés a la hora de realizar el análisis cualitativo de una solicitud de riesgo, pero habitualmente es difícil tener conocimiento de ello en el momento de analizar la operación.

Los contenciosos constituyen una señal de alerta, aunque deben examinarse siempre en relación con el resto de la información obtenida. Las alertas no han de conllevar, necesariamente, una denegación automática.

Cada señal de alerta debe valorarse con relación al cliente al que afecta, estudiando su incidencia de acuerdo con la solvencia, historial, etcétera.

También es importante conocer los antecedentes de las empresas del mismo grupo o de otras empresas asociadas. Cualquier intento de ocultación voluntaria de datos debe generar nuestra desconfianza en la empresa solicitante y sus representantes.

Las relaciones entre la empresa solicitante de la operación de riesgo y la entidad financiera receptora de la solicitud son una valiosa información histórica que, en muchos casos, influye en la decisión. Adicionalmente a esta información, que la entidad puede recabar por sus propios medios, es necesario conocer las operaciones que la empresa mantiene con otras entidades financieras.



Con la información de la posición global del cliente solicitante respecto a todas las entidades financieras, la entidad receptora estará en situación de:

- Evaluar el riesgo global que mantiene la empresa. La entidad contrastará la totalidad de crédito bancario con la información obtenida de la CIRBE. Procederá de igual forma con las empresas del grupo.
- Evaluar la dependencia de la sociedad respecto al crédito bancario en su actividad empresarial.
- Negociar compensaciones, teniendo en cuenta la operativa real de la empresa con el conjunto de entidades financieras con las que trabaja.

Conocer la trayectoria de la empresa y sus antecedentes pueden ayudar a entender el comportamiento futuro de la misma

EQUIPO DIRECTIVO

La preparación y la competencia de los directivos de una empresa también influyen decisivamente en su trayectoria futura. Un director prestigiado por su honradez y responsabilidad, al frente de una empresa con dificultades, encontrará seguramente más facilidades crediticias que otro tildado de irresponsable, aunque la empresa que dirige ofrezca mayores garantías.

En pequeñas o medianas empresas, el director o gerente suele ser su fundador (o un descendiente). Su perfil más común es el de una persona con ciertos conocimientos técnicos y habilidad comercial, que, con trabajo y tesón, ha conseguido ocupar un hueco en el mercado. A veces, sus empleados y colaboradores son familiares y amigos.

Estos gerentes cada vez están mejor preparados profesionalmente. Conocen bien su empresa, a la que suelen estar fuertemente ligados y a la que dedican buena parte de su tiempo, talento y esfuerzo.

No obstante, algunas direcciones personalistas pueden conllevar circunstancias con valor negativo:

- Resistencia a delegar funciones, aunque ello vaya en detrimento del desarrollo de la empresa.
- Dedicación de esfuerzo excesivo al campo de actuación que más dominan (comercial, producción, financiación), dejando huérfanos otros campos.
- Dependencia de la gerencia global de una sola persona, cuya desaparición podría provocar la zozobra de la empresa.



- Falta del empuje necesario para dirigir la empresa por parte de algunos gerentes de edad avanzada, lo que frena el desarrollo de la organización o impide la puesta en práctica de nuevas ideas.
- Falta de experiencia en jóvenes catapultados a puestos directivos por circunstancias excepcionales.
- Incertidumbre ante un relevo generacional en la dirección (en empresas familiares), si los sucesores desean implantar reformas profundas con gran rapidez.
- Conflictos de los directivos con la familia propietaria.

Una buena dirección es un factor positivo para la empresa, y disminuye el riesgo crediticio. Pero hay que ponderar esta circunstancia y valorarla en su contexto, porque ni el más excelente de los gerentes es infalible.

En caso de manifiesta irresponsabilidad, negligencia, incompetencia o mala fe de los directivos de una sociedad, de sus administradores o de los socios más importantes, se está ante una señal de alerta que, por sí sola, puede justificar la denegación de una operación.

SECTOR Y PRODUCTO

El sector económico al que pertenece una empresa y su objeto social son también aspectos importantes a considerar en el análisis cualitativo del riesgo.

Un sector está formado por determinadas actividades industriales, mercantiles o de servicios (textil, alimentación, informática, construcción, etcétera). La realidad de un sector suele trascender el ámbito regional o nacional. Hay sectores con tendencias regresivas, mientras que otros ofrecen interesantes realidades o buenas expectativas de crecimiento.

El responsable de riesgos tiene que estar bien informado de la tendencia de cada sector económico y ámbito de mercado, especialmente en la zona geográfica en que trabaja. Debe evaluar en detalle los diversos factores y elementos propios de cada sector o actividad que tienen incidencia sobre los resultados de la empresa.

Por ejemplo, para ponderar debidamente el riesgo en una zona de predominio agropecuario, hay que estar al corriente de las circunstancias que influyen en la marcha de los negocios rurales (dinámica de los mercados, subvenciones, regulaciones oficiales, nuevas técnicas y equipos, canales de distribución, etcétera).



Hay que estar al día en los distintos ámbitos industriales, comerciales o de servicios. La prensa y las publicaciones especializadas locales, nacionales e internacionales constituyen una valiosa ayuda en este sentido.

Al analizar las tendencias del sector, hay que tener en cuenta que cuanto más estable sea la rentabilidad de una empresa ante cambios en su entorno, más predecibles serán sus resultados y, por consiguiente, menor el riesgo asociado.

Resulta conveniente formarse una imagen de la empresa dentro de su sector de actividad, ya que el riesgo de una empresa está muy influido por sus fortalezas y debilidades internas, las cuales condicionan su capacidad para alcanzar y mantener una posición competitiva. En este sentido, su posición competitiva depende en buena medida de las ventajas y desventajas que posea, en comparación con su competencia en el mercado.

Las áreas que se consideran clave para evaluar las fortalezas y debilidades de una empresa son:

- Comercialización
- Producción
- Finanzas
- Recursos humanos
- Logística (en algunas empresas)

Para determinar el grado de riesgo de un sector o mercado, se consideran los siguientes factores:

- Barreras de entrada (grado de dificultad para entrar en el sector o mercado)
- Barreras de salida (grado de dificultad para salir del sector o mercado)
- Rivalidad entre competidores
- Poder de negociación con clientes y con proveedores
- Sensibilidad al entorno

No obstante, la entidad debe tener presente que concede las operaciones de riesgo a una empresa determinada y no a un sector o actividad. No hay duda de que un sector flojo o una región deprimida pueden albergar algunas empresas seguras, al igual que determinadas empresas con problemas financieros pueden estar ubicadas en regiones o sectores prósperos.



Después de un primer análisis del sector, conviene conocer los productos o servicios que la empresa ofrece; para ello habrá que tener presentes los medios productivos que posee y el grado de utilización que realiza de los mismos.

Desde una perspectiva económica y mercantil, una empresa es una unidad de producción compleja en la que se coordinan diversos medios productivos (trabajo humano y elementos materiales e inmateriales) bajo la dirección del empresario con el fin inmediato de elaborar productos o prestar servicios, para satisfacer, directa o indirectamente, una necesidad humana. Previsiblemente, todo ello conducirá a la obtención de alguna clase de utilidad o beneficio para sus titulares.

En consecuencia, los medios productivos son fundamentales para el desarrollo de la actividad empresarial. Es importante conocer los medios de que dispone la empresa, tanto técnicos como personales, para tener una idea de su capacidad máxima de producción y también de la capacidad realmente utilizada. En este sentido, la entidad puede solicitar a la empresa alguna información sobre sus equipos de producción, con indicación de su antigüedad, precio de compra, precio de reposición y amortización acumulada.

La estrategia de producción puede ser fuente de ventajas frente a los competidores. En este sentido, a la hora de validar el riesgo, para la entidad cobra importancia la tecnología que utiliza la empresa y el diseño de la planta (si es una actividad de producción industrial). Por ello resulta necesario recabar información sobre las fases del proceso productivo de la empresa y las innovaciones técnicas que utiliza para incrementar tanto la calidad como la cantidad producida.

Otro aspecto a considerar es la capacidad productiva de la empresa comparándola con la capacidad realmente utilizada. Una infrautilización relevante de la capacidad productiva puede ser un reflejo de un exceso de recursos ociosos por falta de demanda. Por el contrario, una utilización de la capacidad productiva cercana al límite puede indicar la necesidad de realizar las inversiones necesarias para incrementarla. En cualquier caso, deberemos asegurarnos si se trata de una situación coyuntural o permanente.

La entidad debe conocer la dependencia del proceso productivo respecto a las materias primas, así como conocer el número de proveedores potenciales y la capacidad negociadora de la empresa con ellos.

Cuantos menos proveedores tenga, menor será el poder negociador de la empresa y peores las condiciones del crédito comercial que obtenga del proveedor. Los créditos comerciales a corto plazo que los proveedores conceden a las empresas tienen mucha importancia, ya que se trata de una forma de financiación espontánea y que agiliza el desarrollo del ciclo de explotación.

En cuanto a los productos o servicios, la entidad debe evaluar la cartera de negocio (el conjunto de líneas de negocio y productos) que lleva la empresa; para ello puede clasificarlos según sus posibilidades de crecimiento en el mercado a corto y medio plazo. Conviene identificar los productos en fase de declive y su importancia en la cifra de ventas de la empresa, así como los proyectos de sustitución que



puedan haberse previsto.

INMUEBLES E INSTALACIONES

Es recomendable que alguna de las entrevistas se desarrolle en las instalaciones de la empresa o establecimiento del cliente, para formarse una opinión sobre el aspecto general del negocio (estado físico de los activos inmovilizados, organización de los almacenes, estado físico de las existencias, nivel de actividad, ubicación, afluencia de clientes, etcétera).

En el conocimiento de los inmuebles e instalaciones, conviene prestar especial atención a los siguientes aspectos:

- Localización y estado físico
- Medios productivos
- Proceso de fabricación
- Materias primas

Una política de amortizaciones aceleradas y la predisposición a reponer los equipos antes de que concluya su vida útil son aspectos que se valoran de manera positiva en la gestión de la empresa.

Hoy en día es fundamental la aplicación de los avances tecnológicos, tanto en los medios de producción como en la prestación de servicios, con lo cual conviene conocer tres aspectos básicos:

- El tipo de tecnología que utiliza la empresa
- Cuando ha dado el último salto tecnológico
- Cuáles son sus previsiones de actualización

ANÁLISIS DAFO

Un resumen de todo lo expuesto en el tema se refleja en el análisis DAFO cuyas siglas se corresponden a: Debilidades – Amenazas – Fortalezas – Oportunidades. Este análisis trata de valorar de forma objetiva los principales factores que inciden en una empresa:

- Debilidades y Fortalezas: se refieren a los aspectos domésticos de la empresa, identificando aquellos aspectos internos en los que podemos incidir.



- Amenazas y Oportunidades: pertenecen al entorno de la empresa e identifican todas aquellas circunstancias que son o pudieran aparecer en un futuro, bien en forma de amenaza o bien en forma de oportunidad

