

# El Credit Management a les entitats financeres no bancaries.

Javier Ruiz Pérez

[Jruizperez1@uoc.edu](mailto:Jruizperez1@uoc.edu)

Data 08/06/2015

**Treball Final de Grau**

**Àmbit d'especialització: Direcció General**

**Memòria final**

---

**Curs 2014/2015, 2n semestre**

## Índex

1.	RESUM.....	4
2.	ABSTRACT (in english).....	5
3.	INTRODUCCIÓ.....	6
3.1.	Pregunta clau del projecte.....	6
3.2.	Rellevància del tema escollit.....	6
3.3.	Objectius.....	7
3.4.	Fonts d'informació.....	7
4.	SITUACIÓ ACTUAL DEL FINANÇAMENT A LES EMPRESES.....	8
5.	ALTERNATIVES DE FINANÇAMENT NO BANCARI.....	10
6.	EL FINANÇAMENT NO BANCARI A EUROPA.....	14
7.	FUNCIONAMENT DE LES PLATAFORMES DE P2C LENDING.....	16
8.	PRINCIPALS ACTORS A ESPANYA.....	19
9.	FUNCIONS PRINCIPALS DEL CREDIT MANAGEMENT.....	20
9.1.	Una funció comercial i de relació amb els clients.....	20
9.2.	Una funció financera.....	20
9.3.	Una funció jurídica.....	21
9.4.	Una funció administrativa i comptable.....	21
9.5.	Una funció de control de gestió.....	21
9.6.	Una funció de tracte amb proveïdors de serveis.....	21
10.	EL DEPARTAMENT DE CRÈDIT: UBICACIÓ I COMPOSICIÓ.....	22
11.	FINANÇAMENT ALTERNATIU I CREDIT MANAGEMENT.....	23
12.	POSICIÓ DEL CREDIT MANAGEMENT A LA CADENA DE VALOR.....	23
13.	ORIGINACIÓ DE LES OPERACIONS.....	24
14.	AVALUACIÓ DEL RISC: SCORING, PERDUA ESPERADA I RATING.....	24
14.1	Documentació necessària per avaluar les operacions.....	24
14.2	Scoring: definició. Avantatges i desavantatges de l'scoring estadístic.....	25
14.2.1.	Avantatges del scoring estadístic.....	26
14.2.2.	Desavantatges del scoring estadístic.....	27
14.3	La pèrdua esperada (PE): càlcul i les normes de Basilea II.....	28
14.3.1.	Les normes de Basilea II: influència en l'operativa actual.....	28
14.4	Probabilitat d'incompliment (PD) i pèrdua en cas d'incompliment (LGD).....	30

14.5	Rating: definició.....	31
15.	RELACIÓ ENTRE PÈRDUA ESPERADA I EL PRICING DE L'OPERACIÓ.....	32
16.	GARANTIES.....	32
17.	LES SUBHASTES EN LES PLATAFORMES DE FINANÇAMENT ALTERNATIU.....	33
18.	FORMALITZACIÓ DE LES OPERACIONS.....	34
19.	PROCEDIMENTS DE SEGUIMENT I CONTROL.....	34
20.	PROCEDIMENTS DE RECUPERACIÓ EN CAS D'IMPAGAMENT.....	35
20.1.	La via amistosa.....	35
20.2.	La via judicial.....	35
20.2.1.	El procediment canviari:.....	36
20.2.2.	El judici ordinari:.....	37
20.2.3.	El judici monitori:.....	37
21.	CONCLUSIONS.....	39
22.	BIBLIOGRAFÍA.....	41

Javier Ruiz Pérez (jruizperez1@uoc.edu)

*Grau Administració i Direcció d'Empreses – Direcció General*

## **1. RESUM**

En el present treball es desenvolupa al voltant de la tasca dels departaments de crèdit en les entitats financeres no bancàries, també anomenades com empreses de finançament participatiu o alternatiu.

En els primers capítols es dona una visió del crèdit a Espanya en els darrers anys, on s'ha patit una greu contracció del crèdit, especialment a les petites i mitjanes empreses, per passar a explicar en que consisteix el finançament alternatiu, quins son els principals productes i actors, i quin es el funcionament de les subhastes en els diferents marketplace.

En el desenvolupament d'aquest tema es vol descriure quins deuriem ser els processos que duen a terme les Entitats financeres no bancàries per avaluar, formalitzar, assegurar, controlar, i en cas necessari, reclamar i recuperar, les operacions de préstec sol·licitades tant per persones físiques i jurídiques.

La posició en la cadena de valor de les tasques que fan els analistes i responsables de crèdit, així com una descripció dels processos i procediments que es duen a terme, es el gruix del treball i on es pot veure clarament la importància que tenen en el bon fi de les operacions de finançament, ja sigui en els bancs tradicionals o en les empreses que ofereixen solucions de finançament alternatiu.

---

## **2. ABSTRACT (in english)**

The present study is developed around the tasks done by the credit departments of non-bank financial institutions, also known as participatory or alternative financing companies.

In the early chapters is given a vision of credit in Spain in recent years, to move to explain what the alternative financing is, which are the main products and actors in Spain, and what the operation of the various auction marketplace is.

Developing this theme we want to describe what processes should be carried out to assess non-bank financial institutions, formalized secure, monitor and, if necessary, claim and recover, the lending operations requested for individuals and legal entities.

The position in the value chain of the tasks that managers and credit analysts make, as well as a description of the processes and procedures that are performed, are the bulk of the work and is where you can clearly see the importance of the success of the credit management operations in either traditional banks or companies offering alternative financing solutions.

### **3. INTRODUCCIÓ**

Alhora d'escollir un tema per desenvolupar un treball de recerca he cregut oportú adoptar en primer lloc un criteri basat en el coneixement de la matèria a tractar, d'aquesta manera, a mes de traslladar els coneixements teòrics adquirits en el passat i els que podré adquirir mitjançant l'anàlisi de la documentació que hagi pogut trobar durant l'elaboració del treball, podré també plasmar aspectes relacionats amb la meva experiència de 15 anys duent a terme diverses tasques relacionades amb el crèdit management.

Una vegada decidit el tema, he volgut limitar-ho a un àmbit que crec que pot ser d'interès, el finançament a petites i mitjanes empreses per part d'Entitats no bancàries. Degut a que el crèdit bancari ha estat molt restringit en els darrers anys, diferents emprenedors han volgut crear noves alternatives al finançament tradicional, com pot ser el crowdlending, i d'altres, que intenten canalitzar els recursos d'inversors cap a les empreses que necessiten finançament. Si be es tracta de maneres innovadores de proporcionar recursos, no es menys cert que cal establir mesures d'analitzar, mesurar, controlar i limitar el risc de les operacions, intentant minimitzar el risc per els inversors.

### **3.1. Pregunta clau del projecte**

La pregunta clau del projecte es:

#### **Quin son els processos que formen part del Credit Management a les entitats financeres no bancaries ?**

En el desenvolupament d'aquest tema es vol descriure quins deurien ser els processos que duen a terme les Entitats financeres no bancàries per avaluar, formalitzar, assegurar, controlar, i en cas necessari, reclamar i recuperar, les operacions de préstec sol·licitades tant per persones físiques i jurídiques.

### **3.2. Rellevància del tema escollit**

En tota operació de finançament, aquell que decideix posar a disposició els seus excedents de recursos per cedir-los a d'altra que els necessita per poder desenvolupar els seus projecte, vol aconseguir dos objectius prioritaris:

- Treure un rendiment econòmic de l'operació
- Assegurar el bon fi de la mateixa, minimitzant el risc que aquesta acabi en un pèrdua irrecuperable

El Credit Management actua en ambdós punts, si be es en el segon on te la seva participació mes important. Mitjançant l'anàlisi previ de les operacions, es tracta de segmentar i avaluar la capacitat del prestatari per tornar els diners rebuts en el venciment.

Mitjançant el seguiment i el control, es tracta de preveure possibles incidències durant la vida del préstec. I amb les accions de recuperació es vol corregir els errors de previsió anteriors i gestionar adequadament els possibles retards o impagats que puguin aparèixer al final de l'operació. Per tant podem afirmar que no seria possible afrontar operacions de finançament sense tenir ben establerts els procediments interns de Credit Management en tota la cadena de valor.

### **3.3. Objectius**

L'objectiu del treball es poder donar resposta a les següents preguntes:

- Quina es la situació actual del crèdit a empreses a Espanya?
- Quines son les actuals alternatives al finançament no bancari per les empreses?
- Qui procediment es el mes adient per avaluar una operació de préstec?
- Com es deuen formalitzar els contractes per poder assegurar correctament les operacions?
- Quin son els procediments de seguiment i control mes adients?
- Quines son els procediments de recuperació en cas d'impagats?

### **3.4. Fonts d'informació**

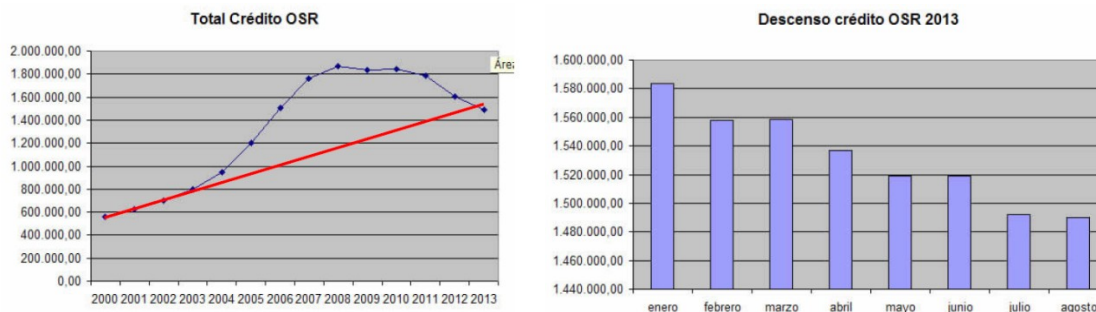
Òbviament internet, ofereix diverses fonts d'informació adients per complementar la que ja dispo, com poden ser articles en revistes econòmiques especialitzades, llibres on-line i d'altra informació procedent de planes web d'experts en la matèria, proveïdors de serveis relacionats, consultors de negoci, etc.

Per altra banda, dispo d'informació recollida en el temps que porto desenvolupant funcions de Credit Manager, com son llibres especialitzats, apunts de cursos focalitzats en aquest tema, procediments de treball, documentació sobre eines especialitzades tant en l'anàlisi com en els procediments de reclamació i recuperació d'impagaments. La legislació vigent també te importància alhora de plantejar una bona feina, per tant també les lleis adients seran una font d'informació a consultar. Per últim, la informació sobre les darreres tendències i les "best-practices" utilitzades en l'àmbit nacional e internacional, nodriran d'informació bàsica al treball de recerca proposat.

## **4. SITUACIÓ ACTUAL DEL FINANÇAMENT A LES EMPRESES.**

La situació del finançament a les empreses va patir un canvi de tendència des de l'any 2008. Si ve abans de la crisi, semblava que el diner a disposició de les empreses i les famílies no tenia aturador, i que només feia falta demanar el diner necessari, per tenir-ho en un breu termini, sense necessitat de haver d'insistir-hi gaire, aquesta situació va canviar radicalment. En la

gràfica adjunta podem comprovar que des de 2008, el crèdit a les empreses no ha fet altra cosa que caure.



Font: Seminari "El Crédito a las empresas: Posibilidades y análisis por la banca". Escuela Internacional de Finanzas

Com podem veure en el següent quadre estadístic, el volum de crèdits destinats al finançament d'activitats productives es de 674.082 milions d'euros, quan a finals de 2008 era de 1.018.882 milions d'euros, el que significa una reducció del 33,7%.

4. ENTIDADES DE CRÉDITO Y EFC  
B) Detalle del crédito y los depósitos de las entidades de crédito y EFC

4.13 (1ª parte) Total crédito y total créditos dudosos a otros sectores residentes por finalidades. Total para financiar actividades productivas (a) y detalle por funciones de gasto (b)

Miliones de euros

	Total 11+12 1=2+3+	Financiación de actividades productivas (c) 2	Otras financiaciones a hogares por funciones de gasto							ISFLSH 11	Sin clasificar (f) 12	Promemoria Con garan. hipotec. no adquis. vivienda (g) 13		
			Total 3=4+9+10	Adquisición y rehabilitación de viviendas			Bienes de consumo duradero 9	Resto (e) 10						
				Total 4=5+8	Adquisición de vivienda									Rehabilitación 8
					Total 5=6+7	Con gar. inmobiliaria (d) 6								
08	1 869 882	1 018 048	819 412	655 145	626 620	611 483	...	28 525	54 176	110 092	6 091	26 331	44 205	
09	1 837 038	999 570	813 939	654 566	624 755	611 813	12 942	29 811	49 273	110 101	5 523	18 006	48 566	
10	1 843 952	1 012 916	812 781	662 798	632 449	620 433	12 016	30 348	42 068	107 916	6 096	12 159	51 493	
11	1 782 555	970 773	793 430	656 452	626 550	612 657	13 893	29 902	37 686	99 292	7 000	11 352	48 364	
12	1 604 951	829 788	755 689	633 138	605 057	594 405	10 652	28 081	32 904	89 647	6 976	12 507	49 175	
13	1 448 244	719 180	714 984	604 395	580 784	569 692	11 092	23 611	25 910	84 679	6 299	7 781	46 730	
11 III	1 788 847	976 280	794 554	655 726	625 101	612 810	12 291	30 625	38 478	100 350	6 557	11 455	48 638	
IV	1 782 555	970 773	793 430	656 452	626 550	612 657	13 893	29 902	37 686	99 292	7 000	11 352	48 364	
12 I	1 768 488	968 348	782 441	649 716	620 182	608 763	11 419	29 534	35 835	96 890	6 643	11 055	52 202	
II	1 744 215	944 709	779 915	644 201	614 707	603 717	10 991	29 493	34 726	100 988	7 013	12 578	51 389	
III	1 701 789	916 389	767 855	639 522	610 943	597 181	13 762	28 579	31 953	96 381	6 910	10 635	51 460	
IV	1 604 961	829 788	755 689	633 138	605 057	594 405	10 652	28 081	32 904	89 647	6 976	12 507	49 175	
13 I	1 558 660	798 151	743 849	625 439	599 955	589 475	10 480	25 484	29 212	89 199	6 759	9 901	47 220	
II	1 519 123	763 059	738 107	618 663	593 929	583 263	10 666	24 734	26 762	92 683	6 754	11 203	48 831	
III	1 481 543	742 033	724 319	610 497	586 299	574 922	11 376	24 198	27 239	86 583	6 882	8 309	46 724	
IV	1 448 244	719 180	714 984	604 395	580 784	569 692	11 092	23 611	25 910	84 679	6 299	7 781	46 730	
14 I	R 1 440 349	712 509	713 733	599 144	576 464	570 209	6 255	22 680	22 671	91 918	6 221	7 887	60 229	
II	1 423 178	693 553	713 717	595 437	573 393	568 090	5 303	22 044	25 321	92 959	6 376	9 532	56 538	
III	1 386 860	671 336	697 741	586 086	564 252	558 684	5 569	21 833	24 459	87 196	6 972	10 811	59 991	
IV	P 1 380 222	674 082	690 203	579 823	558 003	552 647	5 356	21 819	29 252	81 128	5 962	9 976	58 196	

Font: Banc d'Espanya; estadístiques sobre préstecs OSR

Entre les principals motius de la reducció del crèdit a les empreses podem trobar:

- **L'augment de la morositat:** aquest augment de la morositat que ha vingut produït a causa de la crisi, ha exigít a les entitats financeres molta mes prudència alhora de concedir préstecs, analitzant molt curosament el nivell de risc de cada operació. Aquesta morositat ha fet que les entitats bancàries tinguin en els seus balanços molts crèdits de difícil cobrament y que les garantís d'aquests crèdits valguin molt menys del que reflectia la seva comptabilitat.
- **Elevació en els criteris de risc** i en el mínims de capital fixats, tant a Basilea II i III, decisió que va reduir el capital disponible en les entitats financeres per ser destinat a la concessió de crèdit.
- **Manca de liquiditat dels bancs** i la pràctica desaparició del mercat interbancari.

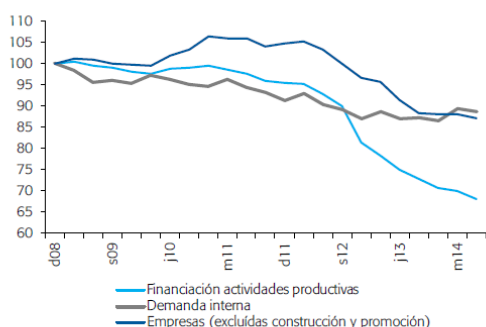


- **La fuga dels inversors internacionals** que van abandonar la compra del deute sobirà espanyol, va obligar als bancs nacionals a adoptar aquest paper, en part gracies a les mesures adoptades pel BCE, que els permetia comprar el diner al 0,75% i obtenir rendes del 5 o 6%.

Amb aquest panorama, les empreses han tingut que sobreviure sense crèdit bancari i tenint que finançar-se retardant pagaments, reduint despeses fins la mínima expressió i procedint a fer reestructuracions de plantilles molt traumàtiques, que han esdevingut dramàtiques per a moltes famílies.

### 3.a - Demanda doméstica y crédito bancario a empresas

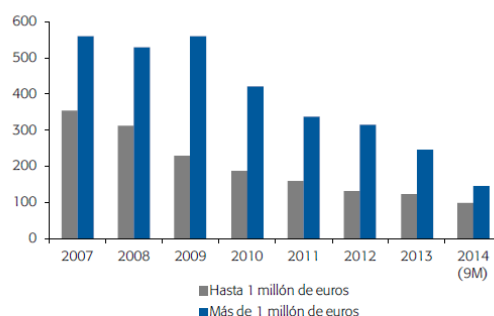
(índice base 100 = dic08)



Fuentes: Banco de España y AFI.

### 3.b - Concesión de nuevo crédito a empresas en España

(miles de millones de euros)



Fuentes: Banco de España y AFI.

### C. TASAS DE ACEPTACIÓN DE SOLICITUDES DE CRÉDITO PARA EMPRESAS NO FINANCIERAS (b)



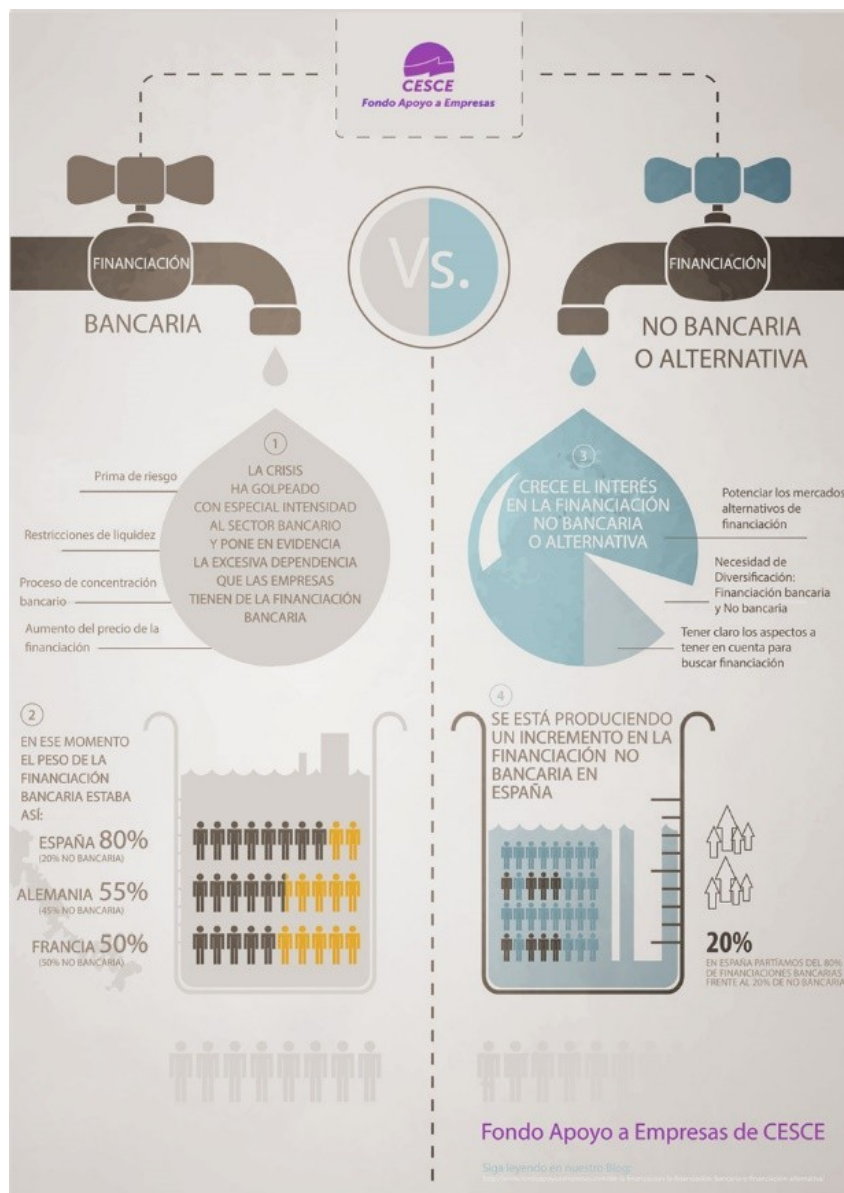
Font: Informe de estabilidad financiera 11/2014 – Banco de España

D'altra banda, i com a conseqüència de la necessitat de crèdit, han aparegut tota una sèrie d'alternatives que podem englobar dintre del concepte "Finançament NO bancari".

## 5. ALTERNATIVES DE FINANÇAMENT NO BANCARI.

Com hem desenvolupat en el punt anterior, la crisi ha colpejat amb especial intensitat al sector bancari i ha posat en evidència que les empreses, especialment les petites i mitjanes, tenen una excessiva dependència del finançament bancari, arribant al 80%, mentre que el no bancaria arriba al 20%. En altres països, el pes està mes compensat, per exemple, a Alemanya el 55% correspon a finançament bancari, mentre que el 45% es no bancari. A França el 50% és bancaria i l'altre 50% és no bancaria. A l'altra banda tenim al Regne Unit i els Estats Units on el

finançament no bancari arriba a nivells del 70-80%. Es important dir que en els Estats Units el finançament no bancari es va desenvolupar principalment durant els anys 70 per la crisi del crèdit bancari.



Font: CESCE

Entre les **principals alternatives de finançament no bancari a Espanya** podem trobar:

- **Les societats de garantia recíproca (SGR):** son societats mercantils amb l'objectiu d'atorgar garanties personals, per aval o per qualsevol altre medi, admès en dret diferent de l'assegurança de caució, a favor dels seus socis per les operacions de finançament que aquest realitzin en les empreses de les que son titulars.

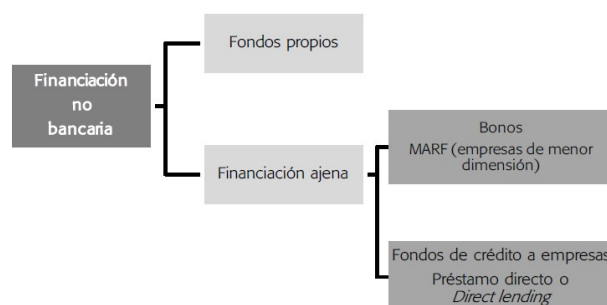
El beneficis per a les petites i mitjanes empreses son:

- Faciliten l'accés al finançament a empreses que ho tenen difícil per elles mateixes al no contar amb les garanties que normalment sol·liciten les entitats financeres.
  - Redueixen els costos de finançament de la pimes al accedir a tipus d'interès mes baixos i terminis mes llargs en les operacions de finançament.
  - S'obté assessorament dels tècnics de la SGR no només en els termes relacionats amb les possibilitats d'accés a la Financiació sinó també en la viabilitat del projecte de l'empresa en si mateixa.
- **Les societats de capital risc (SCR):** la figura del capital risc consisteix en la inversió a llarg termini realitzada per part de la Societat de Capital Risc, de forma temporal i amb participació minoritària, en petites i mitjanes empreses no financeres, que no cotitzen en borsa i que aporten grans possibilitats de creixement i rentabilitat. Cal distingir entre les Societats de Capital Risc, els Fons de Capital Risc i les Societats gestores de Entitats de Capital Risc.

Principals característiques:

- Solen invertir en empreses ja creades, en fase de creixement i de cert tamany, habitualment aposten per sectors de ràpid creixement.
- Busquen empreses que sàpiguen equilibrar en el seu creixement en vendes, beneficis i tresoreria.
- Algunes SCR estan vinculades a Bancs, Companyies d'Assegurances o Administracions Públiques, mentre que d'altres tenen un caràcter eminentment privat, de famílies amb alt nivell de capital ("Family-Offices") o grups d'inversors.
- Normalment no estan interessades en participar de la gestió del dia a dia de l'empresa, menys en aquelles situacions en que veuen en perill el seu patrimoni.
- Les SCR esperen obtenir rendiments a mig termini de les seves participacions, establint un termini per a la venda de les seves participacions, habitualment de manera progressiva i es la pròpia empresa qui li compra,

Alternativas a la financiación bancaria



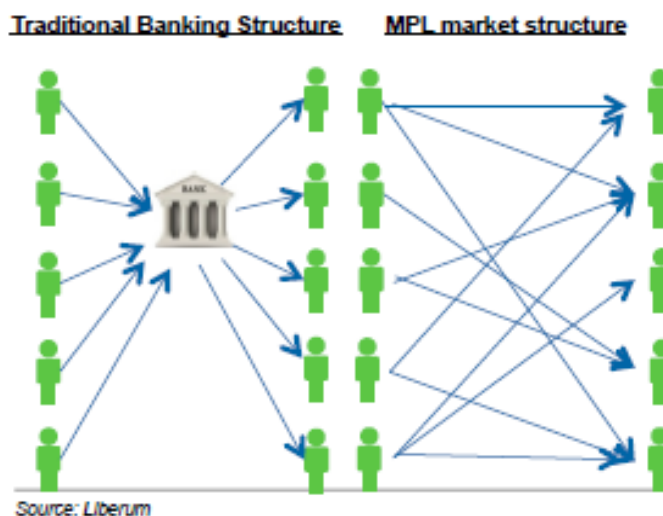
Fuente: AFI.

- **"Business-Angels":** Els "Business-Angels" son inversors individuals, amb elevats coneixements tècnics en determinats sectors i capacitat d'inversió, que aporten el seu capital, els seus coneixements tècnics, la seva capacitat de gestió i la seva xarxa de contactes per impulsar projectes empresarials amb alt potencial de creixement, a canvi d'una rendibilitat a mig termini.
  - Poden estar formats per persones físiques o grups de persones, normalment liderades per un "Business-Angel" principal.

- Solen ser professionals amb una llarga experiència i coneixement dels sectors on decideixen invertir-hi. S'involucren en les decisions de les empreses i per tant, a més d'aportar capital, aporten valor a les organitzacions.
  - El seu objectiu no es sempre obtenir rendibilitat financera, sinó que a vegades ho fan per d'altres motius mes lligats a la satisfacció personal, vincles afectius, etc.
- **P2P Lending:** De recent aparició, procedent dels Estats Units, Alemanya i els Estats Units, com a conseqüència de la capacitat de comunicació i contacte proporcionada per Internet. La filosofia dels préstecs P2P, "persona a persona", consisteix bàsicament en la possibilitat de posar en contacte les persones amb recursos financers excedents, amb altres persones que necessiten finançament, sense acudir als canals tradicionals d'inversió-finançament i per tant eliminant intermediaris financers, substituint-los per una entitat que gestiona una pàgina web en la es realitza el contacte, s'analitza el risc i la rendibilitat esperada. Tothom surt guanyant, els inversors augmenten el rendiment de les seves inversions i els prestataris eviten el cost de la intermediació financera.
  - **P2C Lending:** Com a evolució del P2P, apareixen els préstecs P2C, "Persona a Companyia". En aquest cas els estalviadors o inversors posen a disposició de la gestora les quantitats que estan disposades a invertir i aquesta crea un fons destinat a finançar els projectes d'inversió seleccionats.

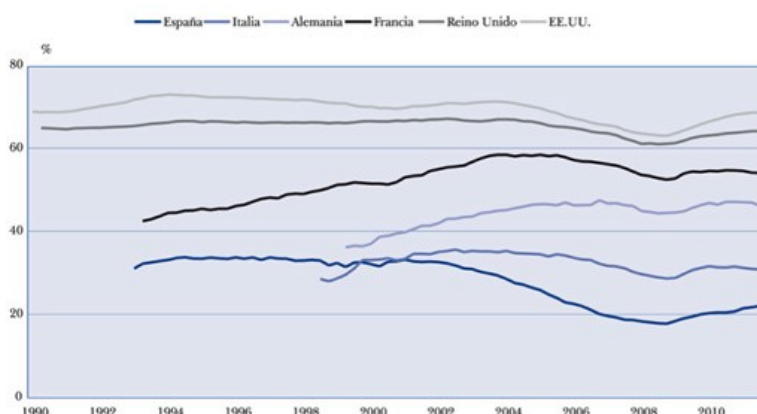
Source: McKinsey / Lending Club

#### Systemic Risk Comparison: Traditional Banking vs MPL



- **P2P Socials:** mantenint la filosofia del P2P, el destí del capital es la col·laboració en projectes d'inversió realitzats per col·lectius desfavorits.
- **Capital Llavor:** realitzats per les gestores de fons de capital risc i es tracta d'inversions en les que l'aportació de recursos es anterior a l'inici de la activitat principal de l'empresa que obté el finançament. En aquest cas es financen projectes com el disseny d'un producte, la construcció d'un prototipus, la realització d'estudis de mercat, etc.
- **"Start-Up" o posada en marxa:** finançament per a que les empreses pugui posar en marxa la seva activitat. Es tracta de la participació d'Entitats de capital risc en l'accionariat d'empreses de recent creació.

Gràfic: Finançament de mercat (finançament no bancari) de las societats no financeres entre el finançament total.



FONT: Altfi.com

Una vegada hem vist que existeixen diverses alternatives de finançament no bancari, hem de dir que de moment a Espanya estan tenint una acollida desigual i en tot cas mínima si la comparem amb la quota de mercat que mantenen els canals tradicionals. De fet, les empreses comencen a buscar alternatives al finançament tradicional quan es veuen obligades i troben tancades totes les portes de les seves entitats habituals.

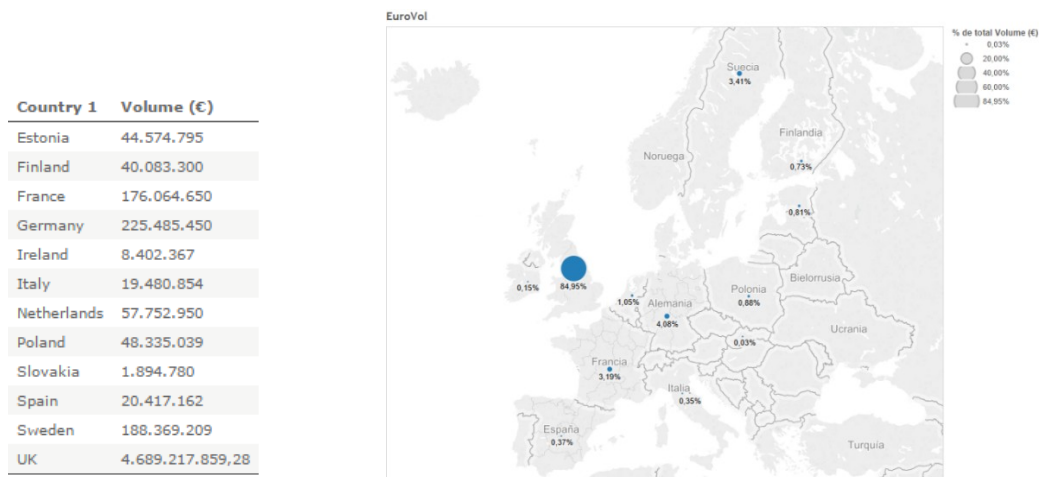
#### Canales de financiación. Junio 2014

	N.º respuestas	Porcentaje
Fondos propios (Aportaciones, Mercados regulados, Mercados Alternativos –MAB–)	438	49,1
Financiación bancaria	278	31,2
Financiación del Instituto de Crédito Oficial (ICO)	94	10,5
Otros	40	4,5
Programa de pago a proveedores	21	2,4
Préstamos de entidades no bancarias ( <i>shadow banking</i> )	10	1,1
Aval de una Sociedad de Garantía Recíproca	10	1,1
Titulizar derechos de cobro en mercados alternativos	1	0,1

Fuente: Encuesta sobre Morosidad y Financiación Empresarial.

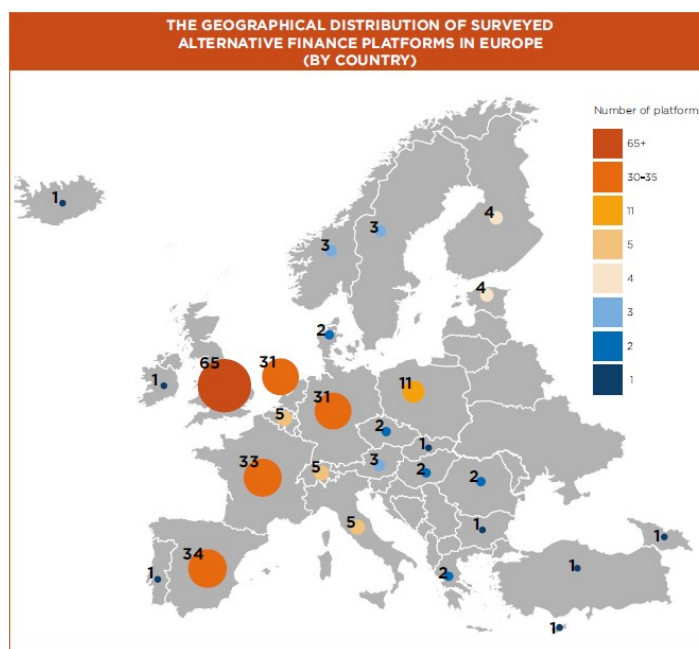
## 6. EL FINANÇAMENT NO BANCARI A EUROPA.

Sense cap dubte els Estats Units i el Regne Unit son els països on el finançament alternatiu te mes acceptació. Aquest fet ve donat per la gran tradició que tenen els anglosaxons a desenvolupar productes innovadors dintre del mon de les finances i la menor sensibilitat al risc. Els inversors d'aquests països no tenen cap problema en apostar el aquells productes d'inversió que, encara que els hi suposi un major risc, també tinguin una millor rendibilitat. A continuació podem veure una taula amb els volums de préstecs atorgats per les respectives plataformes en 2015. Hem de recordar que es tracta de dades proporcionades per les plataformes i han estat estretes de la plana Altfi.com.



Font: Altfi.com

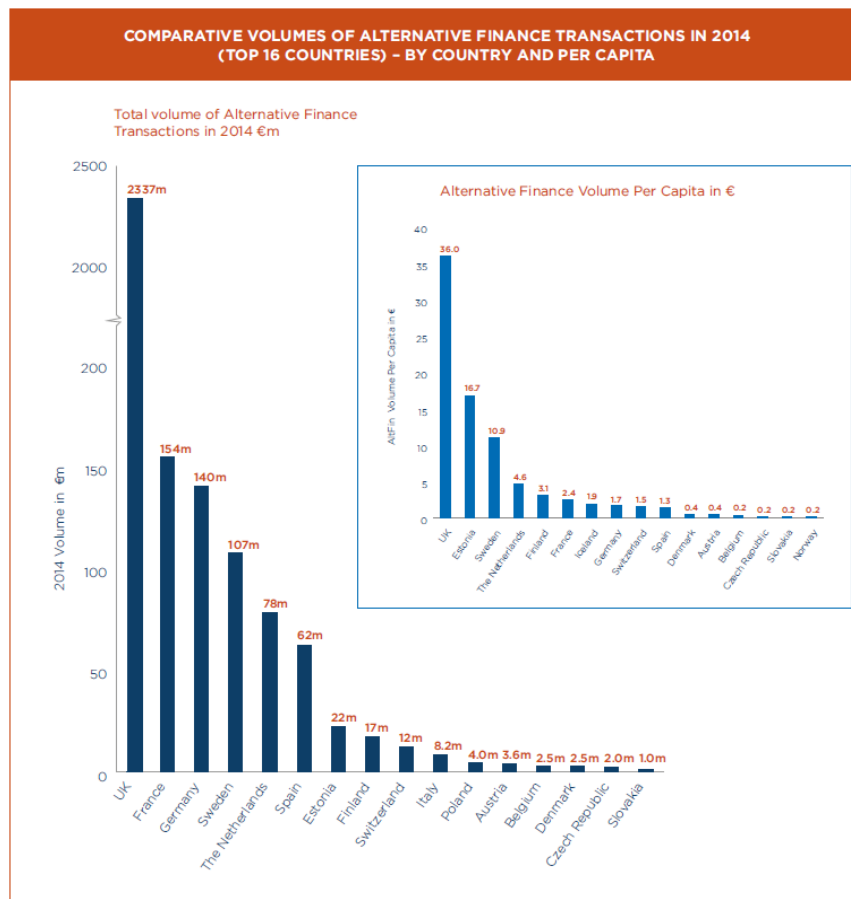
En la imatge següent podem veure el número de plataformes per país en l'àmbit europeu en el mes febrer de 2015:



(Font: The European Alternative Finance Benchmarking Report, Robert Wardrop, Bryan Zhang, Raghavendra Rau and Mia Gray, University of Cambridge)

Com il·lustra la imatge anterior el mercat finançament alternatiu està ben desenvolupat a Espanya (que compta amb 34 plataformes), França (33), Alemanya (31) i els Països Baixos (31). Addicionalment, Polònia (11) i els països nòrdics (13), així com un alt nombre d'intermediaris. El Regne Unit, en el moment del recompte tenia 65 plataformes.

En la imatge següent podem veure el volum de transaccions per país en l'àmbit europeu en 2014:



(Font: The European Alternative Finance Benchmarking Report, Robert Wardrop, Bryan Zhang, Raghavendra Rau and Mia Gray, University of Cambridge)

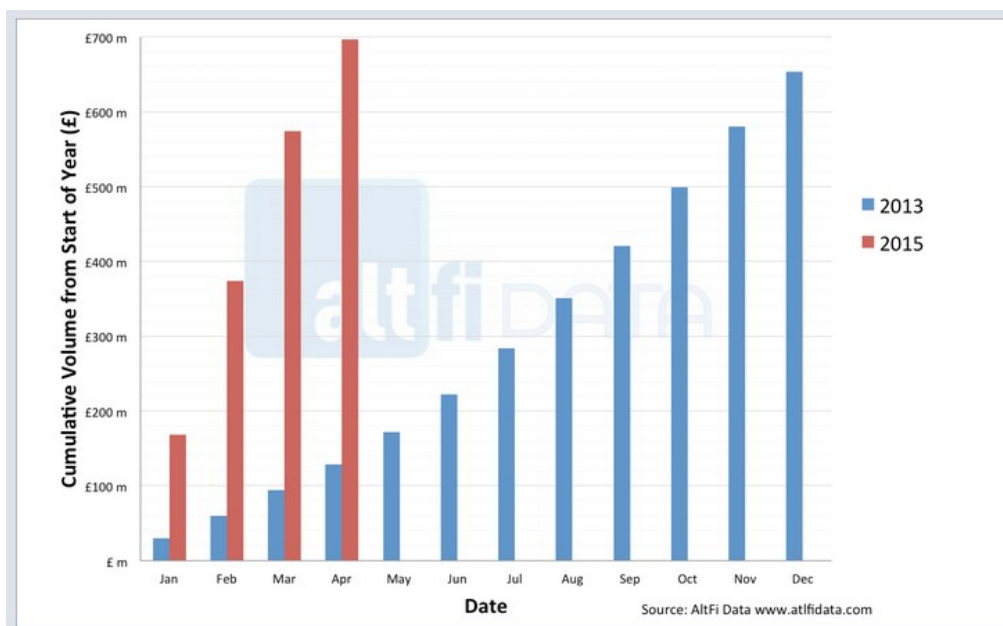
Fora del Regne Unit, el mercat del finançament alternatiu també està creixent, essent França, Alemanya, els Països Baixos, Espanya i els Països Nòrdics les zones que registren les taxes més altes de creixement.

El mercat europeu de finançament alternatiu en línia, excloent el Regne Unit, va créixer un 147% des de els 137M d'euros en 2012, als 338M d'euros en 2013. En 2014, malgrat la taxa de creixement per al mercat en general es va reduir a 83%, el mercat europeu de finançament alternatiu va créixer uns 282M d'euros per arribar als 620M. La mitjana de tres anys de la taxa de creixement per al mercat europeu és del 115%.

La indústria del finançament alternatiu al Regne Unit està creixent ràpidament, però és interessant il·lustrar-ho gràficament.

A finals del mes d'Abril de 2015, la indústria britànica va aconseguir una fita important, ja que en el que portem de 2015, va superar el volum de originació de crèdits del conjunt de 2013, amb un volum de 653M d'euros. Mentre que en l'actualitat hi ha 25 plataformes incloses dins el Liberum AltFi Índex del Regne Unit, a la fi de 2013. 6 de aquestes plataformes encara tenien que signar la seva primera operació.

La taula que adjuntem a continuació ens mostra el volum de negoci mensual acumulat en 2013 i 2015, i il·lustra perfectament el canvi de velocitat dins de la indústria del finançament alternatiu.



## 7. FUNCIONAMENT DE LES PLATAFORMES DE P2C LENDING.

Les plataformes de Peer-to-Company Lending, estan basades en un concepte molt clar:

**“ Canalitzar els fons disponibles d'estalviadors i inversors, per oferir finançament a particulars o empreses que en necessiten per portar a terme els seus projectes, a canvi d'uns rendiments superiors als productes bancaris. “**

Tant els particulars com les empreses, troben en el P2P & P2C Lending (crowdlending) una alternativa de finançament mes transparent, amb menys intermediaris i eficient, que pot complementar les fonts de finançament tradicionals.

Les empreses de crowdlending, son organitzacions tecnològicament avançades que posen en contacte als inversors i aquells que necessiten finançament mitjançant eines telemàtiques que ho faciliten.

Per entendre el funcionament de les plataformes de crowdlending, cal conèixer els seus conceptes principals :

- No acostumen a tenir oficines d'atenció al públic, si be desenvolupen una important tasca de comunicació, màrqueting i comercial per aconseguir operacions de finançament.
- Una vegada analitzades aquestes operacions, aspecte que desenvoluparem mes endavant, son penjades al MARKETPLACE de la plataforma.



DETALLES DE EMPRESA		INFORMACIÓN CLAVE DEL CRÉDITO					ACTIVIDAD MARKETPLACE		
Tipo Producto	Riesgo	Estado Incidencias	Tipo Objetivo	Plazo	Financiado	Tipo Actual	Tiempo Restante		
 Analistas Profesionales Asociados S.L. Cataluña, 50.000 €	Préstamo	A-	●	4,65%	151 d	40% Abierta	4,65%	28 días	
 Quantum Aesthetics, S.L. Cataluña, 40.000 € BEL000000133	Préstamo	B	●	8,00%	360 d	63% Abierta	8,32%	9 días	
↓ PRÉSTAMOS FINANCIADOS RECIENTEMENTE EN EL MARKETPLACE ↓									
 Mold N Pack S.A. Comunidad Valenciana, 18.890 € BEL000000140	Pagaré	A-	●	6,20%	33 d	100%	6,20%	- días	
 Papelcan SL Canarias, 13.155 € BEL000000136	Pagaré	A-	●	6,21%	50 d	100%	6,21%	- días	

Imatge del Marketplace Loanbook, plataforma espanyola de crowdlending

- El **MARKETPLACE** es el lloc on els inversors poden rebre informació de les operacions on poden invertir, detallant:
  - Dades econòmiques i financeres de cada préstec –
    - Tipus d'operació.- Préstecs, descompte de pagarés, línies de crèdit.
    - Import de l'operació, termini, amortitzacions.
    - Rating de l'operació.
    - Rendibilitat objectiva.
    - Dies per tancar la subhasta.
  - Dades del prestatari –
    - Activitat de l'empresa
    - Estats financers i la seva evolució.
    - Perfil de crèdit de l'empresa.

The screenshot displays a loan marketplace interface for 'Analistas Profesionales Asociados S.L.'. The interface is divided into two main sections: 'RESUMEN DEL CRÉDITO' (Credit Summary) and 'SUBASTA DEL CRÉDITO' (Credit Auction).

**RESUMEN DEL CRÉDITO:**

- CRÉDITO:** Subasta
- Tipo de crédito:** Préstamo
- Importe:** 50.000 €
- Colateral:** Aval
- Pagos:** Pago único
- Rating:** LoanBook A-, Informa 10/20
- Fecha inicio:** 07-06-2015
- Duración:** Plazo 151 días, Vencimiento -
- TAE Objetivo:** 4,65%
- PRESTATARIO:** Analistas Profesionales Asociados S.L., Sector: Actividades sanitarias y de servicios sociales

**SUBASTA DEL CRÉDITO:**

- TAE objetivo:** 4,65%
- TAE promedio:** 4,65%
- TAE máximo:** -
- Porcentaje cubierto del crédito:** 40%
- Estado:** Abierta
- Tiempo restante de la subasta:** 28 días
- Botón:** PUJAR

**Mis Pujas (Recent Bids):**

Inversor	Fecha	Importe (€)	Tipo de interés % Inicial	Tipo de interés % Actual	Estado
A.R.P	06-05-2015	400 €	4,65%	4,65%	✓
John Ricutti	06-05-2015	200 €	4,65%	4,65%	✓
G.A.S.L.	06-05-2015	1.000 €	4,65%	4,65%	✓

Imatges del detall d'una operació del Marketplace de Loanbook

- Els inversors, que estiguin correctament acreditats i respectant tant la legislació sobre protecció de dades com la de blanqueig de capitals, podran decidir lliurament si volen o no participar a les subhastes proposades.
- Una vegada s'arriba al final del termini de la subhasta, que poden ser a tipus fixe o competitives, es procedeix a tancar les posicions i a formalitzar l'operació mitjançant la signatura dels contractes corresponents entre l'empresa de crowdlending, com administradora dels interessos dels inversors, i els prestataris. En aquest moment, l'administradora emet una factura per la comissió de gestió de l'operació a càrrec del prestamista que haurà de pagar-la de manera immediata.
- Quan està formalitzada l'operació, es procedeix a la transferència dels fons al prestatari i en aquell moment comencen les operacions de seguiment i control per part de l'empresa de crowdlending.
- Una vegada arriba el venciment de l'operació i el prestatari ha fet el pagament corresponent, l'empresa de crowdlending procedeix a transferir els fons als inversors corresponents al principal i els interessos.

Disponible: 0 € Reservado: 0 € Invertido: 0 €

HOME MI CUENTA MIS CRÉDITOS MARKETPLACE FAQs SOBRE LOANBOOK

**Analistas Profesionales Asociados S.L., 50.000 €, Cataluña**  
 Compañía dedicada a los análisis clínicos con más de 15 años de experiencia.  
 • Otras actividades sanitarias  
 • Cataluña

A- 4,65% TAE Promedio Estado 151 días Plazo

Leer acerca de este préstamo en nuestra blog Información clave Perfil crédito y empresa Información financiera Historial de riesgos y pagos

**SOBRE LA EMPRESA**

**Quiénes somos**

Analistas Profesionales Asociados es una compañía dedicada a los análisis clínicos para entidades de seguro, equipos de Asistencia Primaria, centros médicos, mutualidades patronales, servicios de prevención de riesgos laborales, hospitales y particulares.

Con laboratorios propios en Barcelona y Tarragona, colabora con centros de toda la geografía española, donde ya son más de 200 que confían en sus servicios.

Esta sociedad fue adquirida en septiembre de 2014 por el importante grupo Cerba Internacional, líder en soluciones de analítica especial, quien avala el presente préstamo.

**Cuáles son las perspectivas de la empresa**

**SOBRE EL CRÉDITO**

**Destino del préstamo**

El préstamo forma parte de la financiación de circulante que tenemos en nuestras entidades bancarias, y se utilizará para cubrir las necesidades de tesorería derivadas del desajuste entre cobros y pagos típico del sector.

**Cómo se reembolsará el préstamo**

El reembolso se producirá con los cobros de nuestra actividad recurrente, esto es, los servicios prestados a nuestros clientes.

**INFORMACIÓN CORPORATIVA**

<b>Sede corporativa</b>	<b>Domicilio social</b>	<b>Número de CIF</b>	<b>Web de empresa</b>
Calle Aribau 212, (BCN)	Confidencial	B62196753	<a href="http://www.apalaboratoris.com">www.apalaboratoris.com</a>

Imatges del detall d'una operació del Marketplace de Loanbook

## 8. PRINCIPALS ACTORS A ESPANYA.

Les principals empreses especialitzades en el sector del Fintech (tecnologia financera), que tenen presència a Espanya son:

P2P Lending i d'altres fomes de lending:

- Comunitae: <https://www.comunitae.com/>
- Zank: <https://www.zank.com.es/>
- Arboribus: <https://www.arboribus.com/web/>
- Bondora: <https://www.bondora.es/>
- Circulantis: <https://www.circulantis.com/>
- Loanbook: <https://www.loanbook.es/>
- ECrowdInvest: <https://www.ecrowdinvest.com/>
- Growly: <https://www.grow.ly/>
- Spotcap: <https://www.spotcap.es/>

Equity crowdfunding:

- [The Crowd Angel:](https://www.thecrowdangel.com/) <https://www.thecrowdangel.com/>
- [CrowdCube:](https://www.crowdcube.es/) <https://www.crowdcube.es/>
- [FundedByMe:](https://www.fundedbyme.com/es/) <https://www.fundedbyme.com/es/>
- [Inverem:](http://www.inverem.es/) <http://www.inverem.es/>
- [Sociosinversores:](https://www.sociosinversores.es/) <https://www.sociosinversores.es/>

Factoring i descompte de factures:

- [Finanzarel:](http://www.finanzarel.com/) <http://www.finanzarel.com/>
- [Novicap:](http://novicap.com/) <http://novicap.com/>
- [Deudae:](http://www.deudae.com/) <http://www.deudae.com/>

Forex:

- [peerTransfer:](https://www.peertransfer.com/) <https://www.peertransfer.com/>
- [Kantox:](http://kantox.com/) <http://kantox.com/>
- [FXSocio:](http://www.fxocio.com/) <http://www.fxocio.com/>

## 9. FUNCIONS PRINCIPALS DEL CREDIT MANAGEMENT.

El Credit Management realitza 6 funcions ben diferenciades dins de les organitzacions financeres i comercials, i que són:

### 9.1. Una funció comercial i de relació amb els clients

El departament de crèdit intervé activament en l'augment de la facturació de l'empresa utilitzant el crèdit comercial com a eina de vendes, participa a la resolució de les incidències i disputes comercials i ha de negociar directament amb el client en cas de litigi comercial.

El departament de crèdits concedeix o denega les vendes amb pagament diferit, actua en el bloqueig o l'alliberament de les comandes. Així mateix treballa amb el departament comercial per formar l'equip de vendes en qüestions relacionades amb el crèdit a clients i contacta directament amb els clients per negociar condicions de crèdit o avaluar el risc creditici.

### 9.2 Una funció financera

El departament de crèdit participa al costat de la direcció financera a definir l'estratègia de riscos de la empresa, així com les polítiques de crèdit i cobrament. També concedeix les línies de crèdit i marca els límits de risc per a cada client, realitzant el seguiment del risc en circulació i determina les condicions de pagament. És responsable del control i gestió dels saldos de clients, supervisant els saldos vençuts i cobrant, de manera que redueix el volum de l'actiu circulant invertit en comptes de clients, millorant el balanç de l'empresa i incrementant els fluxos

financers. La reducció del realitzable en drets de cobrament suposa una disminució de les necessitats de finançament i el consegüent estalvi de costos financers.

La disminució de les necessitats operatives de fons proporciona una reducció de l'endeutament a curt amb la consegüent minoració del passiu exigible a curt termini. Això es tradueix en una millor qualitat de l'estructura financera de l'empresa.

Tanmateix el departament de crèdit és el guardià de la rendibilitat de les vendes, controlant que es compleixin les condicions de pagament i evitant els retards en el cobrament de les factures i els impagats.

### **9.3 Una funció jurídica**

El departament de crèdit col·labora en la redacció dels contractes de préstec, de venda o serveis i en les condicions generals de venda per reforçar la seguretat jurídica de l'empresa proveïdora. En els casos necessaris sol·licita garanties reals o personals als clients de l'empresa per assegurar el cobrament de les operacions i demana fiances bancàries o avals personals per a cobrir el risc. També s'encarrega de documentar les vendes de forma adequada, i d'aconseguir els instruments de pagament que puguin reforçar la posició jurídica del creditor. En cas que un deutor morós no vulgui arribar a un acord amistós, el departament de crèdit s'encarrega de preparar el dossier i d'obtenir la documentació necessària que es lliurarà als advocats per a la presentació d'una demanda judicial i farà el seguiment de els expedients litigiosos fins a la seva resolució.

### **9.4 Una funció administrativa i comptable**

En molts casos - i és recomanable que així sigui - el departament de crèdit s'encarrega de la facturació i de la comptabilització dels comptes de clients. Així mateix s'encarrega de l'aplicació dels pagaments, conciliació dels saldos de clients, control dels càrrecs enviats pels clients, confecció dels abonaments, enviament de les remeses als bancs, posada en circulació dels efectes i presentació dels instruments de cobrament. El departament de crèdit també és responsable de comptabilitzar els clients dubtosos i de fer les dotacions a les provisions per a insolvències.

### **9.5 Una funció de control de gestió**

En tenir la missió de resoldre els litigis i disputes comercials que bloquegen els pagaments, el crèdit ha de realitzar un control de la gestió dels altres serveis relacionats amb el crèdit comercial i el servei al client, com són el departament comercial, el de administració de vendes, el de logística i el de producció.

### **9.6 Una funció de tracte amb proveïdors de serveis**

El departament de crèdit s'encarrega de la relació amb els proveïdors de serveis com són les empreses d'informació comercial, les companyies d'assegurances de crèdit, les agències de recobriment de morosos, les empreses de serveis informàtics i els bufets d'advocats. Ha de controlar els serveis prestats per aquests proveïdors i negociar les condicions econòmiques dels mateixos.

## **10. EL DEPARTAMENT DE CRÈDIT: UBICACIÓ I COMPOSICIÓ.**

La gestió integral del crèdit comercial és una funció que requereix un departament especialitzat o almenys d'un equip qualificat en el qual hi hagi un crèdit manager.

Moltes empreses tenen dificultats per ubicar en l'organigrama el servei de crèdits a clients, ja que la funció sobrepassa el marc comercial però tampoc encaixa dins de l'àmbit financer. Així mateix la funció de crèdits a clients implica la participació de la resta dels departaments i serveis de l'empresa; administració, comptabilitat, logística, tresoreria i producció.

L'ideal és crear un departament dedicat exclusivament a les funcions de crèdit i risc comercial i que pugui operar de manera autònoma, sense veure mediatitzat ni per comercial ni per finances. No obstant aquesta situació òptima no sol donar-se amb excessiva freqüència, ja que en la majoria dels casos el departament de crèdits està ubicat a l'àrea de finances i amb dependència jeràrquica directa del director financer.

En qualsevol cas és necessari que les empreses disposin de personal especialitzat per a la gestió i control del crèdit de clients i que puguin exercir -encara que siguin compartides amb altres funcions- les tasques pròpies del crèdit management.

Tal com es desprèn del que s'ha exposat, el crèdit management no ha de ser contemplat com una funció estrictament financera, ni tampoc comercial, ja que ha de ser equidistant entre finances i comercial. El departament de crèdit ha de col·laborar estretament amb el departament comercial i mai s'ha de perdre de vista al client que ha de ser sempre el centre d'atenció de totes les actuacions.

***Per tant el crèdit management no pot ser considerat ni com una funció exclusivament financera ni com una activitat purament comercial, ja que la seva naturalesa és híbrida de les dues anteriors.***

El crèdit manager és un membre de l'equip de directius directament responsables de la xifra de negocis de les empreses. És el "tercer home" que es troba entre el comercial i el financer. La definició: "**el crèdit manager és el comercial més financer però a més el financer més comercial**", és la que permet conèixer millor la veritable identitat mestissa d'aquest professional.

La introducció del crèdit management en una empresa suposa una revolució cultural que implica que la direcció general delegui plenament les competències, l'autoritat i la responsabilitat de gestionar el crèdit comercial al departament i valoritzant-lo com cal dins de l'organització. La direcció financera ha d'acceptar la superació d'una dimensió tradicional estrictament comptable i de finances que limita el camp d'acció del crèdit comercial. La direcció comercial ha de considerar al departament de crèdit management com un "partner" en l'acció comercial, abandonant els vells prejudicis i considerant els avantatges que aporta la bona gestió del crèdit a les vendes.

Per tant el crèdit management és la gestió del crèdit comercial sota un prisma de col·laboració amb el departament comercial i compartint amb aquest l'objectiu de potenciar les vendes.

D'aquesta manera la concessió de crèdits a clients esdevé un instrument comercial per augmentar el volum de vendes i guanyar quota de mercat, però uns elevats terminis de cobrament i un increment de les partides de clients en l'actiu circulant provoquen un increment de els costos financers i un major risc derivat del crèdit comercial per a la companyia.

Per aquesta raó el crèdit management ha de saber mantenir l'equilibri entre les necessitats i interessos del departament comercial i els del departament financer, per la qual cosa ha de controlar constantment el risc derivat dels retards en el pagament o de la morositat dels clients,

assegurar el cobrament de les vendes, reduir els ajornaments improductius de pagament, disminuir els costos financers i incrementar els fluxos de caixa.

## 11. FINANÇAMENT ALTERNATIU I CREDIT MANAGEMENT.

Com hem vist fins ara, el finançament alternatiu té importants diferències amb el finançament tradicional, d'entre elles podem destacar, la desintermediació, ja que posa en contacte de manera directa a inversors i prestataris, amb el estalvi de costos que comporta; la major transparència, ja que tant el inversors com els prestataris disposen de molta més informació i la major rapidesa dels procediments d'avaluació i estudi de les operacions. De totes maneres això no vol dir que els procediments d'avaluació i estudi de les operacions siguin menys rigorosos o fiables que els que acostumen a fer la banca tradicional. De fet, el processos que integren el Credit Management són centrals i fonamentals per a qualsevol projecte relacionat amb el finançament de tercers, ja siguin empreses o particulars.

## 12. POSICIÓ DEL CREDIT MANAGEMENT A LA CADENA DE VALOR.

El Credit Management té un paper central dintre de la cadena de valor a les entitats financeres, ja sigui tradicionals o alternatives. La podem situar en diversos punts de la cadena, ja sigui en l'avaluació de les diferents operacions, la formalització i en el seguiment i control. Es cas necessari també té un important paper en el procediments de recuperació d'aquelles operacions impagades.



De la bona tasca de personal que forma part del departament de crèdit, dependran els resultats de l'entitat financera, o el èxit dels projectes de finançament alternatiu. No oblidem que en aquests últims anys, els fons destinats als projectes de finançament, provenen d'inversors més o menys sofisticats que decidiran on destinar els seus fons, en funció no solament dels rendiments de cada plataforma sinó també dels nivells d'impagament que tinguin. En aquest punt entren en escena la bona tasca dels analistes en avaluar les diferents operacions i donar el rating adequat, intentant maximitzar els rendiments dels inversors, minimitzant alhora la probabilitat d'impagament i de fallida definitiva.

## 13. ORIGINACIÓ DE LES OPERACIONS.

Quan parlem de la originació d'operacions, ens estem referint al procés en que una empresa o un particular mostra interès per rebre un crèdit. Normalment en aquest punt entren en joc les persones de les diferents unitats comercials. Són els comercials, els que normalment tenen el contacte directe i personal amb els futurs prestataris i que tenen la responsabilitat de, amés d'oferir els diferents productes de finançament, captar el màxim d'informació de la persona

particular o de l'empresa, que serveixi després alhora de l'avaluació sobre la viabilitat de la mateixa.

Les diferents oportunitats que van apareixen, tenen que segmentar-se correctament de manera que, per una banda, se'ls hi pugui oferir un producte adient, i que a mes en els posteriors processos "aigües avall", es puguin adaptar al màxim les avaluacions de risc.

#### **14. AVALUACIÓ DEL RISC: SCORING, PERDUA ESPERADA I RATING.**

Una operació de finançament, abans de ser acceptada i procedir a transferir-li els fons al prestatari, ha de passar per diversos punts crítics, entre els quals està l'avaluació de l'operació des del punt de vist del risc, es a dir, es tracta de fer un estudi profund de la situació dels sol·licitants de finançament per avaluar la seva capacitat futura per fer front al pagament corresponent, que posarà el bon fi a tota operació.

L'avaluació està composta de diferents events:

- Assegurar-se de disposar de tota la informació que podem necessitar per fer-nos una idea fidel de la situació econòmica i financera del prestatari.
- Determinar la validesa i fiabilitat d'aquesta informació i descartar aquella que no sigui fiable.
- Analitzar la informació i les diverses partides econòmic – financeres que en ajudaran a tenir una visió sobre la situació patrimonial del prestatari.
- Establir criteris tant quantitativus com qualitativus de comparació que ens ajudin a categoritzar les diferents operacions.
- Avaluar quantitativament les operacions amb una valoració de risc, que ens ajudi a donar una imatge de risc clara als inversors i determinar el preu, en forma de tipus d'interès.
- Definir i calcular els diferents descriptors: l'import, el termini, amortitzacions, la TIN, la TAE, la pèrdua esperada, la necessitat de garanties, etc.

##### **14.1 Documentació necessària per avaluar les operacions.**

Per poder procedir a l'avaluació de risc d'una operació de crèdit caldrà estudiar els estats financers de l'empresa sol·licitant. No cal dir que serà millor quan mes actualitzada sigui la informació, si be, a Espanya, degut a les normatives comptables haurem d'estudiar tant documentació procedent de estats comptables corresponents a exercicis tancats i dipositats al registre, com d'altra informació provisional, elaborada per l'empresa, però que no te el mateix nivell de fiabilitat que les anteriors.

Entre la documentació necessària podem anomenar:

- Balanços de situació i comptes d'explotació dels tres darrers exercicis tancats i dipositats en el registre mercantil provincial.
- Balanç de situació i compte d'explotació de l'exercici corrent encara que sigui provisional.



- Model 390, resum anual d'IVA o be els models 303 mensuals.
- Model 347, resum anual d'operacions amb tercers, o model equivalent mensual.
- CIRBE, o resum d'operacions bancàries vigents, emès pel Banc d'Espanya a sol·licitud de l'empresa. Normalment dona informació de la situació dos mesos abans.
- Resum del pool bancari actualitzat.

També es mot recomanable, disposar informació de proveïdors online d'informació financera que sovint inclouen informació analítica, ratings i càlculs sobre la probabilitat estimada d'impagament a 1 any. Els proveïdors mes importants al mercat espanyol son: Informa (CESCE-Dun &Bradstreet), Iberinform (Credito y Caución) i Axesor (com a primera agència de rating del mercat espanyol).

Les futures tendències en relació al anàlisi de les empreses, porten cap a sistemes d'informació online orientats a obtenir tota la informació disponible de les operacions bancàries fetes per les empreses, mitjançant sistemes de "data scrapping" o be d'agregadors d'informació procedent de les webs bancàries. Aquest tipus d'informació no només proporciona una imatge real dels moviments econòmics i financers de l'empresa sinó també serveix per confirmar les dades provisionals que ens ha proporcionat.

## **14.2 Scoring: definició. Avantatges i desavantatges de l'scoring estadístic**

Quan parlem de Scoring ens estem referint a l'ús que fem de les dades sobre l'acompliment i característiques de préstecs en el passat per pronosticar l'acompliment de préstecs en el futur. D'aquesta manera, quan un analista de crèdit valora el risc comparant mentalment una sol·licitud de crèdit en el present amb l'experiència que aquest mateix analista ha acumulat amb altres clients amb sol·licituds semblants, està aplicant una mena de scoring, encara que sigui un scoring implícit i subjectiu. De la mateixa manera, quan una entitat financera adopta una política de no renovar préstecs a clients que han tingut endarreriments superiors a 30 dies en el seu préstec anterior, també està aplicant un scoring, encara que sigui un scoring simple i unidimensional. Per això, encara que el nom scoring pot sonar novedós és tracta d'una pràctica antiga.

Altra tipus d'avaluació es el crèdit scoring estadístic, que és un sistema de qualificació de crèdits que intenta automatitzar la presa de decisions pel que fa a concedir o no una determinada operació de risc, normalment un crèdit. La virtut d'aquest sistema és la d'escurçar el temps d'anàlisi a més de simplificar-ho. Es pot aplicar tant a persones físiques com jurídiques, sent normal el utilitzar-lo per crèdits personals o al consum, establiment de límits a targetes de crèdit, crèdits a PIME, etc.

En els crèdit scoring actuals, tant en les entitats tradicionals com en les empreses de finançament alternatives, es busca l'automatització del procés de mesurament del risc i utilitza tècniques estadístiques d'anàlisi multivariable. El crèdit scoring consisteix a assignar una puntuació tenint en compte valors històrics. Aquest model està basat en models matemàtics que operen en funció d'un conjunt de mostres o variables que permeten tipificar el valor d'una sèrie de paràmetres, als quals se'ls aplicaran una sèrie de pesos segons la seva importància. El sistema ens oferirà una pauta de comportament segons les variables establertes i el seu pes relatiu, el que resultarà en una puntuació que ens indicarà el nivell de risc del client. Aquest model de qualificació se sol utilitzar en els riscos que es troben molt estandarditzats i / o suposen petits volums d'efectiu i / o es formalitzen a curt termini, ja que agilitza enormement la valoració del risc, però deixa fora del mateix factors qualitius que poden resultar importants per a l'evolució futura del propi risc.

### 14.2.1. Avantatges del scoring estadístic

L'scoring estadístic quantifica el risc i té avantatges potencials importants quan es compara amb l'scoring implícit o subjectiu.

- L'scoring estadístic quantifica el risc com una probabilitat. Es tracta del resultat d'un càlcul que té en compte molts factors i ponderacions. En canvi, l'scoring subjectiu dona un resultat més del tipus "sí / no" o "blanc / negre" sense ponderar les diferents respostes.
- L'scoring estadístic és consistent. El càlcul de l'scoring donarà un mateix resultat a dos sol·licitud idèntiques. En canvi, en l'anàlisi subjectiva depèn de l'analista que fa l'avaluació i del moment en que aquest es trobi.
- L'scoring estadístic és explícit. Es coneix i es pot comunicar exactament el procés exacte seguit per l'avaluació. Per altra banda es difícil replicar el mètode de scoring subjectiu que segueix cada analista.
- L'scoring estadístic considera una àmplia gamma de factors. Mentre que l'scoring estadístic pot valorar un molt gran número de factors, els analistes, en el seu mètode subjectiu, no pot valorar tants factors.
- L'scoring estadístic es pot provar abans d'usar-lo. Abans de posar en marxa un scoring estadístic es pot valorar la seva efectivitat sobre el resultat d'operacions fallides anteriors i d'aquesta manera fer els canvis adients per aproximar-se als resultats desitjats.
- L'scoring estadístic revela les relacions entre el risc i les característiques del prestatari, el préstec, i el prestador. Si bé de manera subjectiva, es pot arribar a pensar que les dones compleixen millor les seves obligacions que els homes, en el cas de l'scoring estadístic pot confirmar o no aquestes impressions i a vegades donar uns resultats totalment diferents.
- El scoring estadístic redueix el temps gastat en cobrança. Ajuda a prioritzar quines són les gestions més importants per maximitzar els resultats des del punt de vista de la cobrança.
- L'scoring estadístic supera la nota "automàtica". S'ha demostrat que les sistemes de scoring automàtic superen en molt els sistemes experts basats en els resultats previs en operacions anteriors.

### 14.2.2. Desavantatges del scoring estadístic

L'scoring estadístic té diversos desavantatges. L'entitat financera que no respecti aquests desavantatges corre el risc d'un projecte fracassat (per no utilitzar la fitxa de qualificació) o, encara pitjor, d'usar la fitxa de qualificació malament, amb la conseqüència d'un ràpid augment en els problemes de la morositat. Com scoring és una eina poderosa, el seu mal ús pot ser molt perjudicial.

- L'scoring estadístic requereix dades sobre molts préstecs. Per poder elaborar un model de scoring mínimament fiable es necessitarà una base de dades de almenys 1.000 préstecs classificats com dolents.

- L'scoring estadístic requereix moltes dades de cada préstec. Això fa que en casos com l'avaluació dels autònoms, en el que no es disposa de tantes dades com de les empreses, l'efectivitat del model de scoring baixi considerablement.
- Els scoring estadístics requereixen informació de qualitat adequada. Totes les bases de dades disposen d'informació imprecisa i aleatòria i això pot fer variar molt els resultats de les avaluacions. Per tant es fonamental disposar de dades de màxima qualitat.
- L'scoring estadístic requereix un consultor. L'elaboració d'un bon sistema d'avaluació del risc, implica tasques estadístiques complexes i l'administració i monitoratge dels resultats del projecte, que habitualment es millor que siguin realitzades per algú amb experiència.
- L'scoring estadístic sembla arreglar el que no està defectuós.
- L'scoring estadístic no pot aprovar, només denegar. La decisió d'aprovar les operacions només es presa pels analistes, en canvia la decisió de denegar-les, es confia en l'aplicació estricta de les normes fetes pels scoring estadístics.
- L'scoring estadístic suposa que una bona part del risc està vinculada amb característiques quantificades.
- L'scoring estadístic suposa que el futur serà com el passat. Aquesta situació es va veure molt clarament en els inicis de la crisi, principis del 2009. En aquests moments les operacions de préstec s'avaluaven en funció dels estats financers dels prestataris en el anys anteriors, que van ser molt millors que els posteriors. Per tant es donava una imatge de solvència que corresponia a una situació passada i no actual, ni molt menys de futur.
- L'scoring estadístic funciona amb probabilitats, no amb certeses. Els mètodes actuals donen probabilitats d'impagament, que encara que siguin calculades de manera molt acurada, no donen cap tipus de certesa sobre el comportament del prestatari.
- L'scoring estadístic és susceptible al mal ús. Les dades estretes del model de scoring poden ser utilitzades de maneres molt diferents per els analistes i responsables d'avaluar el risc.
- L'ús de certes característiques pot ser il·legal o immoral.

### 14.3 La pèrdua esperada (PE): càlcul i les normes de Basilea II

En aquest cas podem fer la definició per passiva. El risc de crèdit és la possible pèrdua que assumeix un agent econòmic com a conseqüència de l'incompliment de les obligacions contractuals que incumbeixen les contraparts amb les que es relaciona. El concepte es relaciona habitualment amb les institucions financeres i els bancs, però afecta també a empreses i organismes d'altres sectors.

En els models d'avaluació del risc actuals, la puntuació obtinguda en el procés de scoring de les operacions, es tradueix amb una pèrdua esperada com a resultat de la aplicació del pilar I de la normativa de Basilea II. Per a la gestió del risc de crèdit solen utilitzar els conceptes de pèrdues esperades i inesperades:

La pèrdua esperada (PE) en una transacció és l'esperança matemàtica de la possible pèrdua. Generalment, sol calcular com el producte de:

---

- La probabilitat d'incompliment (PD), és a dir, la probabilitat que el deutor no compleixi les seves obligacions.
- Exposició en risc (EAD), o mida del deute.
- Pèrdua en cas d'incompliment (LGD), que és una estimació de la part que realment es perd en cas d'incompliment després d'executar-les garanties, etc.

$$PE = PD \times EAD \times LGD$$

Aquesta manera de calcular la pèrdua esperada és purament operativa: sol correspondre a departaments diferents estimar les probabilitats d'incompliment, exposicions en risc i les pèrdues en cas d'incompliment.

La pèrdua esperada és additiva: la pèrdua esperada en una cartera de préstecs és la suma de les pèrdues esperades dels préstecs que la componen. Les entitats financeres estan obligades pels seus reguladors a mantenir reserves (o provisions) per cobrir-les.

Una variable aleatòria, com la de la pèrdua d'una cartera de préstecs, a part d'una mitjana (recollida per la pèrdua esperada) té també una variància que pot fer que la pèrdua real en un període de temps excedeixi substancialment a l'esperada. La pèrdua inesperada recull la variació i sol definir-se com un percentil donat de la distribució de pèrdues.

Generalment, els reguladors bancaris exigeixen que les entitats financeres tinguin capital suficient com per poder absorbir pèrdues inesperades d'una grandària donat. El marc regulador de Basilea II estableix normes per estimar la mida de l'esmentat coixí

### 14.3.1. Les normes de Basilea II: influència en l'operativa actual

El Comitè de Basilea va presentar el 2004 el nou Acord Basilea II, un nou conjunt de recomanacions, quina finalitat va ser definir una mesura més adequada del risc de crèdit, tenint en compte la qualitat del prestatari, i, en particular, mitjançant un sistema de qualificacions creditícies internes per a cada establiment (denominat «IRB» per Internal Rating Based). La nova ràtio de solvència McDonough, prové del nom del president del Comitè de Basilea en aquell moment, William J. McDonough. Les recomanacions de Basilea II es recolzen sobre tres pilars (terme utilitzat explícitament en el text dels acords):

- **Pilar I : l'exigència de capital:** L'exigència de capital perfecciona l'acord de 1988 i tracta de que els fons propis siguin compatibles amb els riscos incorreguts per les entitats financeres. Entre les noves característiques, assenyalem la inclusió del Risc Operacional (fraud i fallades del sistema) i els riscos de mercat, a més del risc de crèdit. Aquesta exigència va fer passar d'una ràtio Cooke on Fons propis de la banca > 8 % dels riscos de crèdits a la ràtio McDonough on Fons propis de la banca > 8 % dels (riscos de crèdits (85 %) + risc de mercat (5 %) + riscos operacionals (10 %))

Aquests riscos s'expressen per les probabilitats:

- PD: Probabilitat d'incompliment
- LGD: Pèrdua en cas d'incompliment
- aplicable al deute del client en un any: EAD (Exposure at Default, exposició al risc de crèdit).

Per al risc de crèdit, els bancs poden utilitzar diferents mecanismes d'avaluació :

- El mètode anomenat «estàndard» consisteix en l'ús de sistemes de classificació proporcionats per les agències externes (agències de qualificació creditícia).
- Els mètodes més sofisticats (mètodes IRB, basats en qualificacions internes) amb el mètode anomenat IRB-foundation i l'anomenat IRB-

avançat impliquen metodologies internes de qualificació pròpies de les entitats financeres, per sospesar el risc relatiu de crèdit.

Així, en el mètode estàndard, les PD i les LGD són definides pel supervisor (el Banc d'Espanya, per exemple), ja sigui directament per la LGD, ja sigui imposant un organisme de qualificació (Qualificació Banc d'Espanya, Standard & Poor's...). En el mètode IRB-foundation, la banca estima la seva PD i la LGD és definida pel supervisor. En el mètode IRB-avançat, el banc estima tots els seus components.

El capital tingut en compte està format pels fons propis comptables minorats per les insuficients provisions individuals respecte dels clients en comparació a les seves pèrdues esperades. Tanmateix, cap banc aprovisiona un «molt bon client» encara que per aquest mateix client, ja existeixi una possible pèrdua esperada. Per contra, un client en litigi, però que tingui tots els seus crèdits coberts per una garantia per valor superior als imports pendents (per exemple, un préstec de 100.000 euros garantit per una inversió de 200.000 euros) significa amb el mètode IRB-foundation una pèrdua esperada de 45.000 euros. Així, hi ha un diferencial entre la pèrdua esperada i les provisions que afecten la ràtio dels fons propis (el numerador) 1/8 %, o sigui, 12 vegades més que el saldo viu del crèdit ponderat (el denominador).

- **Pilar II : el procediment de control de la gestió del capital:** les estratègies dels bancs poden diferir en la composició dels seus actius i en l'assumpció de riscos, els bancs centrals tindran més llibertat en l'establiment de normes pels bancs, podent augmentar els requeriments de capital, quan ho considerin necessari. En aquesta part s'examinen els principis bàsics de supervisió prudencial, incloent recomanacions per a la gestió de riscos, així com la transparència i la responsabilitat de supervisió. Aquesta necessitat s'aplica de dues maneres:
  - Validació de mètodes estadístics utilitzats en el Pilar 1 (back testing): El banc haurà de demostrar a posteriori la validesa dels seus mètodes definits a priori sobre la base de les seves dades estadístiques i durant períodes de temps suficientment llargs (5 a 7 anys). També haurà de ser capaç de "rastrear" l'origen de les seves dades.
  - Prova de la validesa de capital durant les crisis econòmiques: Un banc ha de demostrar que d'acord amb els seus segments de clients, els seus fons propis són suficients per suportar una crisi econòmica que afecti a un o tots d'aquests sectors.
  
- **Pilar III : la disciplina del mercat:** Les normes de transparència es basen en la informació disponible al públic sobre els actius, els riscos i la seva gestió. La implementació de Basilea II és una màquina de gran abast que dona forma a les dades de gestió d'un banc. Les seves conseqüències són de tres tipus al Pilar III:
  - Normalització de la bona pràctica bancària: qualsevol que sigui el banc i siguin els que siguin els reglaments que regeixin (els drets nacionals) les pràctiques han de ser transparents i estandarditzats.
  - Establir les bases per a aquests càlculs són una font potent de gestió de dades, la conciliació de punts de vista del risc, comptabilitat i finances.
  - Transparència Financera : els analistes trobaran una lectura de les carteres de risc idèntica per a qualsevol banc en qualsevol país.

#### 14.4 Probabilitat d'incompliment (PD) i pèrdua en cas d'incompliment (LGD)

---



El ràting ha adquirit una importància considerable en els últims anys com a conseqüència de la globalització dels mercats a nivell mundial, la desintermediació i titolització dels crèdits i l'auge dels mercats internacionals; però també a nivell domèstic o nacional el ràting cobra importància tant per a inversors institucionals com personals, donada l'expansió i diversitat dels mercats financers i l'increment de l'especulació amb l'aparició de productes innovadors i un augment dels emissors, la qualificació de risc resulta bastant complexa.

Seguint el procés d'avaluació que estem exposant en aquest treball, el rating de cada operació de préstec, es un reflex del procés d'avaluació, scoring i càlcul de la pèrdua esperada. Una vegada hem obtingut aquest valor, podem traduir-lo en un valor de rating fàcilment entenedor per a tot tipus d'inversors.

A la següent taula es pot trobar un exemple respecte d'una descripció de cada ràting de crèdit, en funció de l'estimació dels nivells anuals de pèrdua esperada per a cada categoria de ràting:

Rating	Descripció proposta	Pèrdua esperada
A++	Empresa amb excel·lent nivell de solvència	< 0,03%
A+	Empresa amb una capacitat de pagament molt alta, inclús en el cas de canvis significatius en l'entorn econòmic	0,05% a 0,10%
A	Empresa amb una capacitat de pagament alta, inclús en el cas de canvis significatius en l'entorn econòmic	0,10% a 0,50%
A-	Empresa amb un bon nivell de solvència	0,50% a 1,00%
B++	Empresa amb una capacitat per fer front a les seves obligacions financeres mes que adequada	1,00% a 1,50%
B+	Empresa amb una capacitat per fer front a les seves obligacions financeres adequada	1,50% a 2,75%
B	Empresa que actualment pot atendre tots els seus pagament	2,75% a 4,00%
B-	La capacitat de l'empresa per fer front als pagaments no es problemàtica en l'actualitat, pot deteriorar-se en cas de canvi de circumstàncies econòmiques	4,00% a 5,50%
C+	Elevada vulnerabilitat al risc d'impagament, especialment en cas de canvis adversos en les condicions econòmiques. Actualment la marxa del negoci li permet el pagament dels compromisos financers.	5,50% a 10,00%

## 15. RELACIÓ ENTRE PÈRDUA ESPERADA I EL PRICING DE L'OPERACIÓ

Si be les entitats financeres tradicionals acostumaven a establir el preu de les operacions en funció del preu del diner en els mercats majoristes interbancaris, darrerament i seguint les recomanacions dels bancs centrals, els preus es fixen en funció de la pèrdua esperada de cada operació. Especialment en les plataformes de finançament no bancari, s'utilitza la pèrdua esperada i el rating de cada operació per establir tant el tipus nominal que haurà de pagar el prestatari com el rendiment que obtindran els inversors que hagin invertit en aquella operació.

Per tant i com es lògic pensar, el preu de les operacions de préstec seran mes alts en aquelles operacions amb una pèrdua esperada mes alta que aquelles en que el rating de l'operació sigui mes alt i la seva pèrdua esperada sigui mes baixa.

En aquest cas es pot trobar diferències en les preferències dels inversors en funció del país, ja que si be a Espanya, els inversors acostumen a preferir aquelles operacions amb ratings superiors a B+, encara que els rendiments siguin inferiors, valorant per sobre de tot la garantia de bon fi de les mateixes. En canvi, els inversors de països anglosaxons, en especial al Regne

Unit, tenen una major tendència per operacions denominades “High Yield”, amb ratings C o C+, on el risc es superior, però també els rendiments superen en molt els dels ratings mes segurs.

## **16. GARANTIES.**

Quan existeixen dubtes raonables del bon fi de les operacions, tant els crèdit managers com els analistes, demanen garanties addicionals al prestatari. Entre les garanties que es podrien demanar trobaríem:

- Dipòsits en efectiu o pignoracions de saldos de comptes bancàries.
- Garanties reals, habitualment en forma de constitució d'hipoteques.
- En cas de grups societaris, garanties recíproques entre les societats del grup, i per tant, encara que l'operació hagi estat demanada per una societat, la resta podrien ser obligades a fer front al pagament en la data de venciment, en cas de impagament per part de la societat prestatària.
- Demanar que els propietaris o socis de l'empresa actuïn com a fiadors i responguin solidàriament del bon fi de l'operació.

Per evitar sorpreses, es important que en el contracte consti un acord d'incorporació de fiadors en el que s'inclouï de forma expressa:

- a l'empresa avalada
- que la fiança és solidària
- que els fiadors renunciïn als drets d'exclusió, divisió i ordre

## **17. LES SUBHASTES EN LES PLATAFORMES DE FINANÇAMENT ALTERNATIU**

Una vegada aprovada l'operació pels òrgans adients en la companyia administradora, en el cas que ens ocupa podrien parlar del Comitè d'Inversions de la plataforma de Crowdfunding, cal preparar un document en el que el prestatari accepti que es doni d'alta l'operació en el marketplace per a que pugui començar la subhasta. Aquest document, que podríem anomenar Compromís de préstec deu fer esment, com a mínim, els següents conceptes:

- El detall de les parts que prenen part en l'operació, el prestatari, l'administradora i els fiadors en cas de ser necessari.
- Els detalls econòmics de l'operació:
  - Import a finançar
  - Termini de l'operació
  - Tipus d'interès, que pot ser fixe o un rang un haurem d'establir el màxim i mínim
  - Els honoraris corresponents a la comissió d'estudi
  - Termini màxim de la subhasta



Una vegada signat el document en el qual el prestatari accepta expressament que l'operació es pugi al marketplace, els inversors poden començar a analitzar si es adient o no invertir els seus capitals en ells.

Per poder explicar gràficament el funcionaments de les subhastes al marketplace d'una empresa de crowdlending, hem inclòs un dels gràfics presents en la web de Loanbook Capital SL, un dels principals actors al mercat espanyol.



Una vegada completada la subhasta, arriba el moment de formalitzar-la mitjançant la signatura d'un contracte, bastant diferent als contractes bancaris i amb moltes menys despeses i costos associats.

## 18. FORMALITZACIÓ DE LES OPERACIONS.

Una vegada tant el prestador com els prestataris decideixen tirar endavant l'operació, arribem al moment en que el préstec ha de formalitzar-se mitjançant la redacció i firma del contracte que especificarà tots els acords i clàusules que regiran la relació entre les parts que intervenen. En el cas de préstec mitjançant finançament alternatiu, si be cada organització pot tenir un model específic de contracte de préstec, considerem oportú anomenar quin serien els punts que mai deurien faltar:

- El detall dels intervinents en el contracte, prestatari, empresa administradora, fiadors en cas necessari i la llista dels inversors que han invertit els seus diners en aquesta operació.
- Els detalls econòmics de l'operació:
  - Import de préstec
  - Tipus d'interès Nominal

- Taxa Anual Equivalent
  - Data d'inici del préstec
  - Data de venciment
  - Amortitzacions i quadre d'amortització
  - Honoraris d'estudi i/o apertura
- Dades de contacte per notificacions a la administradora o als prestamistes
  - Dades bancaries per fer els pagaments i/o cobraments
  - Detall de les condicions generals de l'operació

## **19. PROCEDIMENTS DE SEGUIMENT I CONTROL.**

Les tasques dels responsables de crèdit no acaben en el moment en que es fa la transferència dels fons al prestatari, si no que es en aquell moment quan comencem altre tipus de tasques i procediments d'actuació per tal d'assegurar, en la mesura del possible, el bon fi de l'operació en la data del venciment o de les amortitzacions intermèdies.

Entre les tasques de seguiment que es poden portar a terme poden destacar:

- Contractar l'accés online a informació financera, on podrem verificar les alertes que afectin a la nostre cartera d'operacions.
- De la mateixa manera, cal estar molt atents a les bases de dades d'impagament, per verificar si algun dels nostres prestataris ha començat a desatendre els pagaments d'altres operacions financeres actives.
- Seria molt convenient demanar als prestataris, que actualitzin els seus estats financers durant la vida de l'operació, mitjançant l'entrega dels balanços i comptes d'explotació, encara que siguin provisionals, al menys de manera trimestral. També seria molt interessant poder rebre les declaracions fiscals que confirmen els estats financers provisionals per poder fer-nos una idea de la marxa econòmica de l'empresa prestatària i intentar esbrinar si atindrà els pagaments en la data de venciment dels mateixos.
- Demanar l'actualització del pool bancari o del document emès pel Banc d'Espanya, nomenat CIRBE, on es podrà verificar si el nivell l'endeutament ha patit canvis importants.

## **20. PROCEDIMENTS DE RECUPERACIÓ EN CAS D'IMPAGAMENT.**

Encara que disposem d'uns scoring molt sofisticats, fem una avaluació molt curosa de les operacions i verifiquem fins a l'extenuació les empreses prestatàries, sempre hi ha certes probabilitats de que les operacions acabin amb un impagament, que pot ser temporal o definitiu. En aquest apartat del treball, intentarem descriure a alt nivell els procediments de recuperació dels impagaments.

L'experiència diu que una vegada es produeixen els impagats, independentment de la naturalesa dels mateixos – comercial o financera -, cal una ràpida resposta per afavorir el bon fi

de l'operació. De fet, seguint els procediments de seguiment i del control dels que hem parlat en el punt anterior, ens podem fer una imatge de la situació del prestatari, i per tant, al donar-se una situació d'impagament, podem prendre les decisions oportunes amb coneixement de causa, d'aquesta manera decidir quina serà la via més adient per iniciar la reclamació. De totes maneres, totes les accions de reclamació les podem englobar en dos grans vies: la via amistosa i la via judicial.

### **20.1. La via amistosa**

Entenem com a via amistosa, totes aquelles gestions de reclamació que busquen arribar a un acord per liquidar l'impagament de sense tenir que iniciar cap tipus de gestió judicial. Habitualment les reclamacions per aquesta via s'utilitzen inicialment cartes, correus electrònics o de manera preferent trucades telefòniques. Aquestes comunicacions van augmentant el nivell de pressió conforme avança la gestió i s'acumula el retard en el pagament. De totes maneres, la majoria d'entitats financeres, han passat de gestionar els impagaments per part de personal corporatiu, a externalitzar la funció en empreses especialitzades, que poden dedicar recursos molt més sofisticats per incrementar la seva eficàcia.

En la via amistosa s'intenta aconseguir o el pagament immediat del deutor o com a segon objectiu, en cas de que el deutor no pugui fer front al deute, arribar a un compromís de pagament mitjançant un acord d'aplaçament del pagament. És important que en aquest acord s'aprofiti per formalitzar adequadament el deute, per evitar problemes de reclamació futurs.

### **20.2. La via judicial**

Si les gestions per la via amistosa no aconseguen cap dels dos objectius descrits en el punt anterior, caldrà plantejar-se iniciar la via judicial de reclamació. En aquest punt, i de manera molt breu podem fer esment a les diferents alternatives que tindrem per reclamar els deutes, en funció de la qualitat de la documentació, de la redacció dels contractes, l'existència de fiadors o altres garanties o dels instruments de pagament utilitzats en el moment de la formalització de les operacions.

De entre les diferents possibilitats de reclamació judicial i atès que aquest no és l'objectiu del treball, només explicaré tres d'ells: el judici canviari, l'ordinari civil i el monitori:

#### **20.2.1. El procediment canviari:**

És un procediment especial pel qual es pretén el cobrament d'una lletra de canvi (document mercantil pel qual una persona, ordena a una altra, el pagament d'una determinada quantitat de diners, en una data determinada o de venciment), un xec o un pagaré que reuneixin els requisits previstos legalment.

- Com es tramita el procediment?
  - S'inicia per demanda que ha de ser presentada davant el Jutjat de primera instància del domicili del demandat i en la qual es detallaran les dades de les parts així com els fets i fonaments jurídics en què es basa la pretensió. A la demanda s'ha d'acompanyar sempre la lletra de canvi, xec o pagaré impagat.
  - El jutjat requerirà al deutor que pagui en el termini de 10 dies i ordenarà l'embargament de béns de la seva propietat per la quantitat que figuri en la lletra de canvi, xec o pagaré més la que es consideri suficient per abonar els interessos de demora, despeses i costes, per si el deutor no fes cas al requeriment de pagament.

- El deutor podrà:
  - Acudir al jutjat i manifestar en un termini de 5 dies des de la recepció del requeriment, que la firma que consta a la lletra, xec o pagaré no és seva o va ser signada sense la seva autorització per representant.  
En aquests casos el jutjat podrà alçar els embargaments que s'haguessin acordat, el jutjat no aixecaran l'embargament si el lliurament, l'acceptació, l'aval o l'endós de la lletra de canvi, xec o pagaré han estat intervinguts per un corredor col·legiat de comerç o les firmes figuren intervingudes per un notari, quan el deutor en el protest o en el requeriment notarial de pagament ja hagués negat l'autenticitat del títol o quan el deutor i hagués reconegut la seva signatura judicialment o en un document públic.
  - Pagar
  - Oposar-se al judici el que haurà de fer en el termini de 10 dies des que se li notifiqui el requeriment de pagament. En aquest cas la oposició s'ha de fer en forma de demanda, li serà notificada al creditor i es citarà les parts a una vista. El judici es desenvoluparà pels tràmits del judici verbal. Si el deutor no compareix, dictarà sentència estimant les pretensions del demandant sense atendre a les causes d'oposició que hagués formulat, si és el creditor el qual no compareix, es considerarà que ha desistit de l'acció. La sentència posarà fi al procediment i contra esta es podrà interposar recurs d'en el termini de 5 dies.

### 20.2.2. El judici ordinari:

En les reclamacions de quantitat es desenvolupen seguint els tràmits ,quan:

- Les demandes en què s'exerciten accions relatives a condicions generals de la contractació.
- També es tramiten en el judici ordinari les demandes en les que la quantitat reclamada supera les 3.005,06 € i les que el seu interès econòmic no pugui calcular.
- Com es tramita el procediment?
  - El procediment s'inicia mitjançant demanda en què s'han d'indicar clarament les parts que intervenen, els fets i els fonaments legals en què qui inicia el procediment (demandant) basa la seva pretensió.
  - La intervenció d'advocat i procurador és obligatòria pel que en la demanda també hauran d'indicar els seus noms.
  - El jutjat emetrà una resolució (un "auto?") Per la qual declararà l'admissió de la demanda i procedirà a la notificació a l'altra part perquè la contesti.
  - Un cop contestada, el jutge citarà les parts a una compareixença, a la qual hauran d'acudir acompanyades de lletrat, i intentarà que arribin a un acord.
  - En el cas d'existir aquest acord, el jutge ho recollirà en la sentència i el seu compliment serà obligatori per a ambdues parts.
  - En el cas que aquest acord no s'assoleixi, les parts realitzaran la proposició de prova demanant que es practiquen les que consideren necessàries per a fonamentar el seu dret, i citarà les parts a la celebració del judici oral.

La sentència ha de pronunciar-se sobre les pretensions que han estat exercides per cada una de les parts i serà apel·lable, és podrà interposar recurs contra la mateixa en el termini de 5 dies des de la notificació.

### 20.2.3. El judici monitori:

És un procediment especial previst per reclamar quantitats de fins a 30.050,61 € o quan el deute consti en algun tipus de document.

Aquest document pot ser de qualsevol tipus, classe o suport físic en què es trobi si apareixen signats pel deutor o amb el seu segell, marca o amb qualsevol altre senyal, física o electrònica. També s'admeten les factures, albarans de lliurament, certificacions ... etc. que puguin acreditar una relació comercial entre el creditor i el deutor.

La intervenció d'advocat i procurador és obligatòria en el cas que el deutor formuli oposició i / o la quantia de la reclamació superi 901,52 €.

- Com es tramita el procediment?
  - S'inicia mitjançant una simple petició, per a la qual no és obligatòria la intervenció d'advocat i procurador formulada davant el jutge de primera instància del domicili del deutor, el que insti el procediment pot fer-ho, davant el Jutjat de primera instància del domicili del demandat.
  - En aquesta petició ha d'indicar les seves dades, qui és el deutor i el seu domicili, l'origen i la quantia del deute, i s'ha d'acompanyar el document amb què es pretengui justificar l'existència del deute.
  - El jutjat li notificarà al deutor la reclamació que ha interposat contra ell el creditor i li requerirà perquè el un termini de 20 dies l'aboni o si no està conforme, que presenti en un escrit d'oposició els motius que té per no pagar la quantitat que es reclama.
  
- El deutor en aquest cas pot fer:
  - No fer res, ni pagar el deute ni presentar escrit d'oposició. Davant aquesta situació, el jutge ordena l'execució per la quantitat reclamada i inicia diverses actuacions dirigides a cobrar el deute embargats els béns que tingui el creditor. Des que es dicti aquest acte del jutjat despatxant execució, el deute generarà interessos, despeses i costes que també haurà de pagar el deutor.
  - Pagar el deute.
  - Oposar-se a la reclamació del creditor: S'ha de fer per escrit, per a la redacció serà obligatòria la intervenció d'advocat i procurador. En aquests casos la reclamació es tramitarà pels tràmits del judici ordinari que correspongui segons la quantia o quantitat que es reclami .

Si una vegada realitzada l'oposició el judici a seguir és el verbal, el mateix jutjat citarà les parts a una compareixença, si el procediment a seguir per la quantia reclamada és l'ordinari (més de 3.005,06 €), el creditor ha de interposar la corresponent demanda en el termini d'un mes, si no us presenteu a s'arxivaran les actuacions.

## **21. CONCLUSIONS.**

Una vegada hem exposat els punts mes importants en relació al paper de del crèdit management dintre de la cadena de valor en les entitats financeres no bancaries, cal exposar quines son les conclusions mes importants que hem pogut extreure.

La primera que el finançament alternatiu a la banca tradicional, ha arribat a Espanya per quedar-se i convertir-se en una bona opció especialment per a les petites i mitjanes empreses. Els fets que ens confirmen aquest fet son: els importants creixements en tots els països europeus, tant en el numero de plataformes existents, com en el volum de crèdit atorgat; la consolidació en els països anglosaxons, en especial en el Regne Unit i els Estats Units, on ja fa temps que ja no son una alternativa, sinó una clara realitat; i altre fet important ha estat l'aprovació de la Llei de finançament participatiu (annex 1), que ha donat un marc on desenvolupar-se i la seguretat jurídica que molts actors esperaven por poder començar les seves operacions.

En segon lloc, a les noves plataformes de finançament alternatiu, podem trobar alguns trets característics que la diferencien de la banca tradicional. Es tracta d'empreses tecnològicament avançades que treuen partir de les noves tecnologies per ser mes propers als seus clients potencials. Son entitats que necessiten menys intermediació, a les que no els hi cal oficines a peu de carrer i que per tant, tenen una estructura de costos molt mes petita i poden competir amb la banca tradicional. Per altra banda, es tracten d'oferir unes alternatives de finançament molt mes transparents i sense la necessitat de realitzar la venta creuada d'altres productes i serveis.

En tercer lloc, proporcionen una alternativa atractiva als inversors privats i institucionals, amb un producte amb una bona relació entre risc i rendibilitat, ja que depenen de les operacions es poden treure tipus d'interès superiors al 7,5% anual, en operacions de risc assumible i a molt curt termini. L'inversor pot escollir seguir estratègies de diversificació que minimitzin el risc i a canvi treure una rendiments molt superiors als que s'estan oferint en la banca tradicional per imposicions a termini.

Com a quarta conclusió, podem afirmar que el crèdit management ocupa un lloc central i estratègic dintre de la cadena de valor tant en els bancs tradicionals com encara mes si cap en les plataformes de finançament participatiu. Si be el paper dels scoring estadístics, altament evolucionats tecnològicament guanya importància en les empreses fintech, aquests no poden substituir les avaluacions dels analistes i responsables de crèdit. En el departament de crèdit, es verifica els documents i les informacions disponibles, s'aproven o es descarten els càlculs obtinguts de manera mes o menys automàtica, es valida el rating obtingut i es confecciona

l'oferta final als futurs prestataris i es determina el rendiment que trauran els inversors en cadascuna de les operacions en que participin.

En cinquè lloc, conclourem que els procediments d'avaluació del risc han estat sotmesos a controls per part de les autoritats financeres centrals, citarem com a exemple els acords de Basilea I, II i III, per determinar una manera estàndard d'avaluar el risc de les operacions, mitjançant el càlcul de les pèrdues esperades i les inesperades. Com a conseqüència, els bancs han tingut que canviar les seves polítiques d'atorgament de crèdits i de retruc moltes empreses han sofert restriccions importants en la seva capacitat per finançar-se.

De la correcte formalització de les operacions i de la sol·licitud de les garanties addicionals en cas necessari, pot dependre el bon fi de les operacions. Per tant, podem concloure també que cal elaborar adequadament els contractes així com saber escollir quines garanties addicionals son les mes adients per a cada situació.

La sisena conclusió que podem treure, està relacionada amb els procediment de seguiment i control que cal posar en marxa, una vegada les operacions estan vives, per evitar sorpreses no desitjades en el moment del venciment de les mateixes. Els departaments de crèdit han de ser vigilants en tot moment i saber detectar les situacions que poden donar pistes sobre la degradació de la solvència dels prestataris. En aquests casos cal establir uns procediments que permetin reduir la incertesa i assegurar tant com sigui possible el bon fi de l'operació.

De totes maneres, i en el cas d'aparició de situacions d'impagament, cal actuar de manera ràpida, àgil i eficient. En un principi, intentant arribar a un acord amistós i ràpid per fer efectius els pagaments, però en cas necessari, optant per iniciar la reclamació judicial per la via mes adequada (ordinari, canviari o monitori)

## 22. BIBLIOGRAFÍA.

- **McKinsey & Company (2012)**, Spanish savings market – Retail segment (presentació powerpoint 22 pàgines)
- **José A. Herce y Pablo Hernández (2014)**, Morosidad y financiación empresarial: El papel de la financiación no bancaria en España, Cuadernos de Información Económica. Noviembre-Diciembre 2014.
- **Confederación Española de Asociaciones de Jóvenes Empresarios (2008)**, Guía empresarial de Productos Financieros y Alternativas de Financiación, AJE Confederación.
- **Allan Russell Kennard (1999)**, Credit management and benchmarking, Credit Control, Tom 20, Número 6, pàgines 15-17, United Kingdom, UK, House of Words, Ltd.
- **Coates, David (1994)**, Credit management and factoring, Credit Control, Tom 15, Número 12, pàgines 13, United Kingdom, UK, House of Words, Ltd.
- **Nar, Mehmet (2014)**, Credit Risk Management in the Financial Markets, Journal of Applied Finance and Banking, Tom 4, Número 4, pàgines 107-125, Atenes (Grecia) International Scientific Press.
- **Stevenson, Paul (2005)**, Credit management policy, Credit Management, pàgines 8-18, Stamford (UK), Institute of Credit Management Ltd.
- **Stevenson, Paul M (2005)**, Credit Management Procedures, Credit Management, pàgines 22,31, Stamford (UK), Institute of Credit Management Ltd.
- **Francisco López Berrocal (2013)**, Credit Management: propuestas clave para gestionar el riesgo de Crédito, pàgines 6-16, Barcelona (Espanya) Harvard Deusto Business Review.
- **Nicolle, Tim (2002)**, Global credit management strategies, Credit Control, Tom 23, Número 4, pàgines 11-16, United Kingdom, UK, House of Words, Ltd.
- **Smart Credit Management Tips (2012)**, PR Newswire, MINNEAPOLIS and ST. PAUL, Minn, PR Newswire Association LLC
- **Steven Finlay (2008)**, The Management of Consumer Credit Theory and Practise, Palgrave Macmillan, Houndmills, Basingstoke, Hampshire.



- **Desai, Samir (2014)**, Building a better financial world, Funding Circle (presentació powerpoint – 16 pàgines)
  
- **Pricewaterhousecoopers LLP (2015)**, How Peer-to Peer Lending platforms are transforming the consumer lending industry, (presentació en pdf) Febrer 2015 – 18 pàgines.
  
- **Patrick Jenkins/Tracy Alloway (2015)**, Goldman Sachs y Société Générale se lanzan a los préstamos P2P, Expansión.com (29/01/2015)
  
- **Assetz Capital (2014)**, Peer-to Peer Lending Industry Overview & Understanding the Marketplace, Assetz House, Newby Road, Stockport
  
- **Carlos Otto (2015)**, Victoria del 'crowdfunding': las 'startups' podrán recaudar hasta 5 millones en internet, elconfidencial.com (09/01/2015)
  
- **Mark James (2014)**, Big opportunity – Big challenges, Pricewaterhousecoopers LLP, (presentació powerpoint – 12 pàgines)
  
- **Bryan Zhang (2014)**, The Voice of the People: Insights from the latest Peer-to-Peer Lending Research, LendIt Europe Conference, University of Cambridge, (presentació powerpoint – 41 pàgines)
  
- **Banco de España (2014)**, Informe de Estabilidad Financiera, Banco de España (Noviembre 2014)
  
- **Cormac Leech (2014)**, The Market Place Lending (MPL) investment opportunity, Liberum (17/11/2014), (presentació powerpoint – 27 pàgines)
  
- **Robert Wardrop, Bryan Zhang, Raghavendra Rau and Mia Gray (2015)**, Moving Mainstream: The European Alternative Finance Benchmarking Report, University of Cambridge, (presentació powerpoint – 44 pàgines)