

La reducción de activos dudosos y su valoración



José Vázquez Seijo
Presidente Ejecutivo de Euroval

Es innegable el vínculo que se ha ido estableciendo entre el tratamiento normativo de los activos bancarios y el papel de las sociedades de tasación. Quizás la cuestión de mayor importancia, en este momento, para las entidades de crédito es la exigencia, por parte de las autoridades europeas, de que se reduzcan urgentemente los activos improductivos en el balance. Siguiendo el plan de acción acordado por el Consejo Europeo el pasado año, y las continuas recomendaciones del Banco Central Europeo, la Autoridad Bancaria Europea (ABE) acaba de lanzar un documento de consulta sobre la gestión de préstamos dudosos¹ y refinanciaciones, que tal como está redactado ofrece pocas dudas


sobre la preocupación que en el ámbito europeo despierta esta cuestión. La ABE propone que las entidades de crédito con más de un 5% de préstamos dudosos sobre el total, deberán disponer de una estrategia formal de reducción de los mismos, pues se considera que afecta al buen funcionamiento financiero, no ya de las propias entidades, sino del sistema en su conjunto.

Las entidades españolas han realizado en los últimos años un enorme esfuerzo de reducción de préstamos dudosos –y de manera más general, en lo que se considera como exposiciones dudosas–, al tiempo que aumentaban su capital. Pero aun así, según el Comité sobre el Sistema Financiero Global de Basilea, los bancos españoles estarían soportando un coste de préstamos dudosos sobre activos medios de un 0,8%, frente al 0,3% de media del área del euro. Sin embargo, hay que tener en cuenta que los datos de los bancos españoles mejoran muchísimo cuando se consolida el negocio que tienen fuera de España, donde el crédito crece y la morosidad es baja. En cualquier caso, la reducción de préstamos dudosos y otros activos no productivos se ha convertido en una exigencia ineludible, y es en esta tesitura donde la valoración de los activos cobra relieve en el plan estratégico que deben presentar los bancos.

El capítulo 9 de esta guía de la ABE, se dedica a la valoración de colaterales, principalmente inmobiliarios, y se concretan y desarrollan ideas que, aunque nos son familiares –y se relacionan con otras normas como las IFRS9–, ahora se presentan en el marco de una nueva iniciativa. Los activos que se consideran son principalmente inmobiliarios, pero también otros como barcos y vehículos. Algunas ideas clave son las siguientes.

Primero, como viene siendo habitual en la nueva orientación de la gobernanza, el órgano de gestión de la entidad es responsable de diseñar un sistema y unos procesos para que las valoraciones y revisiones respondan a la estructura de apetito del riesgo del banco.

1. Los préstamos dudosos -se denominan así los que acumulan tres meses de impagos- suponen un 4,4% de la financiación viva con clientes en Europa. En España la tasa es el 4,7% conforme a los cálculos europeos (el Banco de España, con otros criterios lo eleva al 7,7%); frente al 12,1% de Italia. La tasa supera igualmente el 10% en Portugal, Croacia, Irlanda o Bulgaria, siendo Suiza el más saneado con apenas un 1,2%.



La reducción de activos no productivos, sobre todo los inmobiliarios, de la forma relativamente drástica y con plazos como se plantea, va a requerir sin duda reforzar aún más la colaboración entre entidades bancarias y sociedades de tasación, buscando la eficacia que se ha puesto de manifiesto en estos años difíciles

Segundo, hay unos criterios generales que tratan de asegurar la calidad del proceso de valoración, y se realza el papel de las tasaciones frente a sistemas de índices de precios, o procesos automatizados, aunque estos se admiten. Se establece el valor de 300.000 euros como máximo para poder aplicar un proceso automático o de índices, pero esta cantidad está sujeta a consulta.

Una tercera idea es que se insiste en la independencia y cualificación de las sociedades de tasación, y en disponer de un panel amplio de tasadores, en lo que es ya un principio establecido en las relaciones entre las mismas y las entidades de crédito.

En cuarto lugar, la frecuencia de las valoraciones sigue el principio de qué activo –residencial o no– se trata, y la clasificación del préstamo. Y como un quinto aspecto, la metodología de valoración se basa en el valor de mercado, o el valor del préstamo hipotecario; y para las propiedades que generan rentas, se admite un enfoque de descuento de “cash-flow”.

Hay casos en que la valoración del activo por la sociedad de tasación es muy significativa; por ejemplo, si al ejercer el banco su derecho sobre el colateral, el deudor pierde capacidad futura de pago –cuestión a determinar por el banco–, por el hecho mismo de perder el activo, hay que ajustar muy bien el valor de mercado del inmueble, que tiene que ser superior a la expectativa razonable de cobro. Por otra parte, la existencia de un mercado para el activo en cuestión, y la facilidad de venta del mismo es una variable en la que se insiste, tanto a comprobar con el histórico del banco sobre

transacciones pasadas, como con el criterio del tasador. Este es también un campo de trabajo para bancos y tasadoras, determinando si la mayor o menor facilidad de venta percibida por el banco, es coherente con los resultados de los modelos de valoración de las tasadoras, que puedan incluir esta variable, junto con otras como la antigüedad, condiciones de localización del activo, precio total, superficie, que pueden señalar sesgos en las valoraciones que hacen las entidades. En todo caso, el “timing” de la venta se destaca, como no podría ser de otra manera, para establecer un precio de mercado razonable.

Un apartado, breve pero sustancial, se refiere a las bases de datos y tecnología de la información, cuyos atributos se especifica que deben ser: profundidad y amplitud, para conseguir buenas valoraciones; exactitud en los datos y confianza en las fuentes de donde proceden; consistencia de las definiciones y conceptos; y capacidad de seguir e identificar el dato en su fuente. En estos requisitos, precisamente, las sociedades de tasación hemos volcado nuestros esfuerzos en los últimos años, tratando de responder de manera rigurosa a las demandas de los supervisores y de nuestros clientes. Ha requerido una inversión en desarrollo e implementación de tecnología, que ahora está disponible para responder a las nuevas exigencias que se plantean. La reducción de activos no productivos, sobre todo los inmobiliarios, de la forma relativamente drástica y con plazos como se plantea, va a requerir sin duda reforzar aún más la colaboración entre entidades bancarias y sociedades de tasación, buscando la eficacia que se ha puesto de manifiesto en estos años difíciles. [(O)]