



Universidad de Valladolid

ESCUELA DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y DEL TRABAJO
DE SORIA

Grado en Administración y Dirección de Empresas

TRABAJO FIN DE GRADO

Gestión de Riesgos en las Entidades Financieras: El Riesgo de Crédito y Morosidad

Presentado por María del Mar Martínez Martínez

Tutelado por: Mercedes Milla de Marco

Soria, Septiembre 2013



ÍNDICE

INDICE

INTRODUCCIÓN	9
---------------------------	----------

CAPÍTULO 1

Las Entidades Financieras y el riesgo de Crédito

1.1. Las Entidades Financieras en un marco general.....	15
1.1.1. Concepto de Riesgo.....	16
1.1.2. EL Riesgo de la Banca como empresa.....	17
1.1.2.1. Tipos de Riesgos Bancarios.....	19
1.1.3 El Riesgo de Crédito	21
1.2. Cultura general del Riesgo: La Regulación del Capital y normativa aplicada a las Entidades Financieras.....	24
1.2.1 Basilea.....	24
1.2.1.1 Pilar I. Requerimientos Mínimos de Capital.....	26
1.2.1.1.1. Medición de Riesgo de Crédito por el Método Estándar.....	26
1.2.1.1.2. Medición de Riesgo de Crédito por el Método IRB o Método interno.....	27
1.2.1.2 Pilar II. Revisión Supervisora.....	28
1.2.1.3 Pilar Disciplina de Mercado.....	29
1.3. Criterios básicos para la Gestión del Riesgo de Crédito. Circulares de Banco de España.....	29
1.3.1. Principios generales de Gestión del Riesgo de crédito	30
1.3.2. Políticas generales de las Entidades para la Gestión del Riesgo de Crédito.....	31

CAPÍTULO 2

Gestión del Riesgo de Crédito I: Prevención del Riesgo de nuevas operaciones; La solicitud

2.1. El Estudio Preeliminar.....	40
2.2. El Análisis Cuantitativo.....	41

2.2.1. El Análisis Patrimonial.	42
2.2.2. El Análisis Financiero.	44
2.2.3. El Análisis Económico	47
2.3. El Análisis Cualitativo.....	49

CAPÍTULO 3
Gestión de Riesgo de Crédito II: Propuesta, formalización y seguimiento del riesgo

3.1. La Propuesta y Formalización de la Operación....	55
3.2. El proceso de Seguimiento de la Operación.....	56
3.2.1. Diferentes situaciones posibles durante el proceso de seguimiento.....	59
3.2.1.1. Modificaciones de las operaciones.....	59
3.2.1.2. Renovaciones de las operaciones.....	60
3.2.1.3. Refinanciaciones de las operaciones.....	60
3.2.1.4. El Cobro y Recuperación; Cancelaciones y Amortizaciones anticipadas de las operaciones.....	61
3.2.2. Quiénes deben realizar el proceso de Seguimiento.....	61

CAPÍTULO 4
La Morosidad

4.1. Morosidad e insolvencia Financiera. Concepto General.....	65
4.1.1. Causas de la Morosidad en España.....	66
4.1.2. Consecuencias de la Morosidad para las Entidades Financieras:	70
Dotaciones para las Provisiones y repercusión en la Cuenta de Resultados	
4.1.2.1. Clasificación por Categoría de Riesgos.....	73
4.2. Procedimiento a seguir para una reclamación.....	75
4.2.1. La Reclamación Judicial.....	76
4.2.2. El Concurso de Acreedores.....	78

**CAPÍTULO 5
El Método del Caso**

Estudio de una Operación

5.1. Estudio empírico y análisis de una operación Crediticia para una Empresa. “Mueble Provincial”.....83

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES97

BIBLIOGRAFÍA 103

ANEXOS.....

ANEXO I

Seguimiento Del Riesgo.....109

ANEXO II

Carta de Reclamación de Deuda.....111

ANEXO III

Carta de Reclamación Judicial112

ANEXOS DE TABLAS Y GRÁFICOS.....

CAPÍTULO 1

Las Entidades Financieras y el riesgo de Crédito

Gráfico 1.1. Tipos de Riesgos Bancarios.....19

Gráfico 1.2. Los tres Pilares de Basilea.....26

Tabla 1.1. Coeficientes Propuestos en Basilea II.....27

Tabla 1.2.Requerimientos de Capital en Basilea II.....27

Gráfico 1.3. La Coherencia.....32

Gráfico 1.4. Criterios de Gestión de Riesgo de Crédito..... 36

CAPÍTULO 2
**Gestión del Riesgo de Crédito I: Prevención del Riesgo de nuevas operaciones;
La solicitud**

Gráfico 2.1. Fases de la Gestión de Riesgo.....	39
Gráfico 2.2. El Fondo de Maniobra.....	45
Gráfico 2.3. El Análisis Cualitativo.....	49

CAPÍTULO 3
**Gestión de Riesgo de Crédito II: Propuesta, formalización y seguimiento del
riesgo**

Gráfico 3.1. El Seguimiento.....	56
Gráfico 3.2. Alertas de Seguimiento.....	59

CAPÍTULO 4
La Morosidad

Gráfico 4.1. Tasa de Créditos Dudosos.....	67
Gráfico 4.2. Volumen y Tasa de Créditos Dudosos.....	68
Gráfico 4.3. Volumen de Créditos Dudosos y Valoración.....	68
Gráfico 4.4. Evolución de Deuda y Déficit Público.....	69
Gráfico 4.5. Dotaciones de Provisiones Genéricas.....	71
Gráfico 4.6. Dotaciones de Provisiones Específicas.....	72
Gráfico 4.7. Empresas Concursadas por Naturaleza Jurídica.....	80
Gráfico 4.8. Empresas Concursadas por Actividad Principal.....	80

CAPÍTULO 5
El Método del Caso

Estudio de una Operación

Tabla 5.1. Cálculo de Ratios.....	85
Tabla 5.2. Cuenta de Pérdidas y Ganancias de la Empresa.....	86
Tabla 5.3 Balance de Situación de la Empresa.....	87

INTRODUCCIÓN

La profunda situación de crisis económica que atraviesan las economías desde el año 2007, el declive del ciclo económico y las tensiones inflacionistas han demostrado que la regulación con la que trabajaban los órganos corporativos de las entidades era vulnerable.

Estas son situaciones que alertan al Banco de España hacia las entidades financieras con el objetivo de reducir el Crédito y mitigar la morosidad originada por la coyuntura económica. Aún no se ha reconducido la disponibilidad crediticia normal y los mercados financieros se mantienen retraídos al riesgo, por ello la dificultad de acceso a la financiación es el principal lastre para las empresas que a su vez desencadena la disminución del crecimiento futuro de la economía.

Es indudable, que la financiación conlleva la asunción del riesgo por insolvencia de parte de las Entidades, pero junto con la captación y aceptación de depósitos representa la principal misión del negocio bancario y por lo tanto, su carta de presentación.

Ante esta realidad, a pesar del desafío que le supone a toda entidad financiera la asunción de riesgos, de lo único que podemos estar seguros y corroborar es, que es algo inevitable de la operativa diaria bancaria. De hecho la primera inquietud que se le presenta a toda entidad de crédito se expresa de la siguiente manera: ¿"Hasta que nivel de riesgo puedo asumir en cada operación"? ¿Qué recursos necesito para ello?".

A priori, la condición para que el funcionamiento de una entidad de crédito sea sólido y estable acorde con los pronósticos planteados, radica en la calidad de la cartera de inversiones, fundamentada en créditos y préstamos.

Para que la categoría de la calidad de la inversión sea la máxima pero a la vez precisa y adecuada es indispensable disponer de un equipo humano experto y comprometido con una serie de responsabilidades capaz de asumir, y adaptarse a cada ciclo económico, así como un programa organizado y estructurado de análisis, con efectos de calificar el riesgo de cada operación.

Por lo tanto es importante destacar, que el asegurar "la calidad" del riesgo se considera otra de las principales misiones de la actividad bancaria.

También es lícito estimar esta misión, como una consecuencia de la buena planificación de los riesgos de acuerdo con la información disponible, y una buena gestión y control de los mismos.

Por su parte, el nivel de dudosos o fallidos en las entidades de crédito, no ha de distar demasiado entre unidades de negocio que presentan similares características en volúmenes de facturación y actividad empresarial. Las fluctuaciones sobre los requisitos estándar del conjunto del sector en el que se desenvuelven, o del grupo de entidades homólogas suelen explicarse por una política de análisis de riesgos deficientemente organizada y estructurada, o bien por un deseo exponencial de crecimiento a cualquier precio.

La condición previa para que una Entidad financiera registre un descenso paulatino del beneficio, radica en una situación de retraso en el cobro de cualquier crédito, suspensión de cobro de intereses y comisiones, todo ello originado por una mala gestión y política de análisis de riesgos.

La Dotación de las provisiones específicas no dista de la minoración del resultado de la Entidad. No cabe duda que generar costes financieros por la remuneración de los recursos tomados a prestar, es una de las funciones inevitables de la actividad bancaria. Así mismo, la solidez y solvencia de las Entidades dependen de la calidad y porcentaje del riesgo que asumen, estando en el “punto de mira” de las autoridades económicas.

La banca a su vez, nos deja ver otra de las funciones característica de su actividad; es la remuneración a los clientes a cambio de la captación de sus excedentes dinerarios, avalados a través del Fondo de Garantía de Depósitos¹, con el fin de proteger a estos pequeños ahorradores de las posibles pérdidas por insolvencia financiera. Su regulación y control es protagonizado por el Banco de España, y se creó en 1977 siguiendo recomendaciones de algunos países de la Unión Europea y Estados Unidos.

Ante esta obviedad es interesante pararnos a reflexionar sobre la realidad de la coyuntura económica y la falta de rigor en la regulación y control interno para la concesión del crédito. Dicho de otra manera, existe una falta de adecuación en el desarrollo de Políticas de Crédito en las entidades.

Los diferentes gobiernos corporativos y consejos de administración de bancos, cajas y cooperativas de crédito han expuesto diversas medidas para intentar resolver este problema, que con independencia de los aspectos coyunturales que lo han originado, y el descenso en el ciclo económico es el momento óptimo de precisar un mayor compromiso por parte de las entidades financieras, de generar y desarrollar una adecuada política de gestión del riesgo. Es aconsejable que las funciones de esta política sean asumidas por miembros que dispongan de exquisitas habilidades y conocimientos sobre la materia.

La política de gestión de riesgo ha de ser clara y efectiva afinando los procesos de análisis, incrementando la vigilancia y control del riesgo en función de la solvencia de la entidad, y así conseguir un sistema financiero solvente, eficaz y transparente

Bajo este contexto, el objetivo de este trabajo es el estudio del procedimiento completo de la gestión del riesgo de crédito para las empresas, que una entidad de crédito provincial lleva a cabo para cualquiera de las operaciones que se le plantean en su día a día, tanto desde el momento previo a la concesión, donde se evalúa tanto la solvencia, liquidez, endeudamiento y capacidad de reembolso del solicitante, así como el seguimiento de la evolución de la operación. De esta manera se demuestra que la entidad se anticipa a posibles problemas futuros evitando que los mismos se transformen en un estado de irreversibilidad y desequilibrio, y por lo tanto en morosidad.

¹ organismo financiado por Bancos, Cooperativas de Crédito y Cajas de Ahorro.

En base a lo anterior, la metodología seguida para la elaboración de este trabajo, si bien es un estudio empírico basado en un soporte teórico- técnico de todo el procedimiento de análisis del riesgo que se desarrolla en una operación de Crédito aplicado a una empresa, fundamentado en la Política de Riesgos de la entidad provincial que hemos tomado de referencia, y del propio criterio de los analistas, cumpliendo con la Normativa de Regulación del Banco de España.

Debido al mayor grado de subjetividad que muestra un análisis del riesgo en su aspecto general, la solución que se obtiene del caso práctico analizado en este trabajo, ha de interpretarse como alternativa de solución ya que de acuerdo con la coyuntura económica que se muestre en cada momento, una misma operación puede ser valorada negativamente, mientras que en otro momento la decisión podría ser favorable.

Con la meta de conseguir nuestro propósito, la investigación es estructurada en cinco capítulos, a los que precede esta sección introductoria:

En el capítulo I se ofrece una visión general de “qué es la Entidad Financiera como empresa” realizando una síntesis de sus funciones en la situación actual, y detallando una clasificación de los riesgos a los que se expone. Dentro de esta clasificación resalta el Riesgo de Crédito, como principal riesgo por excelencia al que se enfrenta la actividad bancaria.

También se realiza un tratamiento de la cultura del Riesgo de Crédito en un contexto general, donde la medición y gestión de los riesgos se hacen eco en la normativa establecida en los Acuerdos de Basilea, y que simultáneamente se recogerán a modo de Circular para El Banco de España para posterior aplicación a las Entidades Financieras.

En base al seguimiento de la normativa mencionada, Los capítulos II y III contienen el desarrollo del proceso de la Gestión del Riesgo Crediticio, que fundamentan el análisis del caso expuesto en el capítulo V.

Así como el capítulo II se basa en un contacto a priori con el solicitante y el planteamiento de la operación, a través de la información facilitada por el mismo sobre sus Estados Financieros y la trayectoria de la empresa obteniendo una visión global de su capacidad de reembolso, solvencia y rentabilidad, el capítulo III nos habla de la aprobación de la operación, formalizada mediante acuerdo contractual e intervenida notarialmente; resaltando a su vez el proceso de Seguimiento de la evolución de las operaciones, ya que con esta práctica la Entidad Financiera se anticipa a posibles incidencias que constituyen auténticas señales de alerta, evitando que las mismas se transformen en un estado de desequilibrio y morosidad.

Por su parte, el capítulo IV ofrece una descripción de las causas de la Morosidad en España y cómo afecta a las Entidades Financieras. De la misma forma se detalla en profundidad el procedimiento a seguir para una reclamación tanto por la vía judicial como por la amistosa.

El capítulo V contiene el análisis empírico del caso de una empresa elegida al azar, de la cual fueron cedidos sus informes y estados financieros como reporte práctico a la investigación. Su denominación ficticia a lo largo del trabajo es "Mueble Provincial".

Finalmente, se dedica una exposición a las conclusiones obtenidas de toda la investigación realizada y la bibliografía utilizada para poder elaborar este trabajo que a continuación se presenta.

La presente investigación, no hubiera sido posible sin la desinteresada implicación de mi tutora Mercedes Milla de Marco involucrándose dinámicamente en el trabajo. También he de agradecer la dedicación de miembros del Departamento de Análisis y Riesgos de una Entidad provincial, que han cedido sus conocimientos y experiencia, facilitando de la misma manera el expediente de una operación empresarial elegido aleatoriamente, como aportes esenciales para el desarrollo del estudio, y elaboración del caso práctico.

Con el fin de respetar la confidencialidad de la información tratada, se han modificado tanto los nombres de la empresa analizada, como de la entidad de crédito.

CAPÍTULO 1

LAS ENTIDADES FINANCIERAS Y EL RIESGO DE CRÉDITO

1.1. LAS ENTIDADES FINANCIERAS EN UN MARCO GENERAL

Por su particular condición, la industria bancaria compone un ingrediente estratégico, fundamental y decisivo para el progreso e incremento de cualquier economía. La presencia de un sistema financiero inalterable y sólido compone la base del crecimiento de la economía de un país.

Si bien, el riesgo es inherente a toda actividad desarrollada en el ámbito empresarial. En el entorno bancario, tanto la organización y estructuración del balance de las entidades, cuya función es gestionar activos ilíquidos y de vencimientos mayores que sus pasivos, como la movilización del un gran volumen de fondos por parte de las mismas, los cuáles afectan directa e indirectamente a todos los sectores de la economía española; generan una importancia sublime a la medición y gestión del riesgo.

La repercusión que origina una situación de pérdidas continuadas o quiebra es de mayor gravedad en una entidad de crédito, que la quiebra de una empresa cuya actividad sea diferente a la bancaria. La explicación a este hecho es: por el deterioro de la confianza de los distintos agentes económicos, así como por sus efectos transversales.

La importancia extraordinaria que las entidades financieras tienen dentro de la economía productiva ha propiciado que la normativa de regulación y gestión del riesgo del negocio bancario sea algo imperativo.

Por ello, las autoridades económicas y monetarias persiguen llegar a una meta: conseguir una garantía de solvencia y continuidad de las entidades financieras, avalando asimismo el sistema de pagos y el funcionamiento mundial de la economía. De esta manera se explica el porqué, del posicionamiento inmerso de la banca dentro de un marco regulatorio riguroso.

Durante décadas las entidades financieras han sido sometidas a un fuerte intervencionismo y a restricciones operativas trascendentales, por parte de las autoridades monetarias, lo que de alguna manera, restringía su exposición al riesgo pero a su vez afectaba negativamente a sus cuentas de resultados.

A partir de los años 1980, se contempla una preocupación capital de parte de las autoridades supervisoras, por el mayor inconveniente que registran las entidades financieras: el riesgo. Todo ello ha sido como consecuencia de las grandes medidas liberalizadoras que tuvieron lugar en el sector, así como el dominio de un marco económico cada vez más incierto y general.

Las herramientas de control del riesgo bancario más notables son, entre otras, las que se mencionan a continuación:

- Control de concentración del riesgo, referido a operaciones con el mismo cliente o con el mismo grupo de clientes. Diversificar las líneas de financiación.

- Control de acceso a la entrada de nuevas entidades, condicionado a una exigencia de capital inicial mínimo, comprobación de la idoneidad de los miembros societarios y configuración de formas jurídicas específicas.
- Conservar los capitales propios mínimos, en base a los niveles de riesgos asumidos.
- Beneficiarse de los sistemas de garantía de depósitos como soporte de solvencia y liquidez.
- Custodiar y en su caso, incrementar, un nivel adecuado de liquidez.
- Verificación del cumplimiento de las normas por parte de la autoridad.
- Generación de información impuesta o imperativa

1.1.1. Concepto de Riesgo

El riesgo alcanza la máxima importancia en la actividad habitual y diaria de las Entidades Bancarias, debido concretamente a la particularidad como intermediarias que éstas poseen: actuar a la vez como tomadores y cedentes de dinero desencadena riesgos.

La palabra “Riesgo” proviene del Italiano *risico* o *rischio*; que a su vez proviene del árabe *rizq* “lo que depara la providencia”.

Este concepto se compone de diferentes significados y connotaciones dependiendo del autor o autores que lo traten, y el contexto en el que se mueva.

Según el diccionario de la Real Academia Española de la Lengua lo define como: “Contingencia o proximidad de un daño.”[...] posibilidad de incurrir en pérdidas por quebrantos que puedan producirse en el desarrollo de la actividad bancaria [...]”. “[...] posibilidad de que se sufra un perjuicio de carácter económico, ocasionado por la incertidumbre en el comportamiento de variables económicas a futuro y se extiende a la medición, evaluación, cuantificación, predicción y control de actividades y factores que afecten el entorno en el cual opera un ente económico”.

En términos muy simples, todas las situaciones de la vida llevan implícitos diferentes riesgos puesto que existe la incertidumbre de lo que ocurrirá en un futuro, y la dificultad de poder predecir lo que ocurrirá.

En términos probabilísticos, según Ignacio López Domínguez “el riesgo se define como, una variable que se comporta de manera distinta a como inicialmente se había planeado, y esto implica que ocurra una desviación de los rendimientos futuros esperados [...]”

En el lenguaje financiero; el riesgo tiene una connotación especial ya que destaca por excelencia en la actividad bancaria, y se genera por la posibilidad de la no devolución de la financiación otorgada al prestatario en las condiciones pactadas con el mismo, como consecuencia del deterioro de su capacidad de pago.

Por ello es muy importante conocer el riesgo en el ámbito financiero, en base a que las decisiones financieras de máxima importancia tienen como objetivo predecir el futuro, para adelantarse a posibles contingencias y asumir el menor riesgo posible. A veces aceptar más riesgo, es lograr mayor Rentabilidad.

Por lo tanto Riesgo es: “la incertidumbre, probabilidad o posibilidad de que ocurra una amenaza, hecho peligroso, daño o contingencia cuyas consecuencias afecten negativamente a un tercero”.

1.1.2. El Riesgo de la Banca como Empresa

El riesgo constituye un elemento innato de toda actividad empresarial y, por extensión, de cualquier proyecto de inversión en la medida que los resultados vendrán condicionados por la ocurrencia de unas situaciones u otras, que pueden haber sido pronosticadas o no por los inversores.

El sistema contable de Bancos, Cajas y Cooperativas de Crédito impuesto por el Banco de España definen a las entidades de crédito, como grupo de agentes económicos o intermediarios financieros, que captan fondos del público a cambio de una remuneración, para a su vez invertirlos en operaciones de crédito o inversión facilitando y fomentando, la continuidad de los negocios. Con todo ello, las entidades de crédito se comprometen a afrontar el riesgo de insolvencia y de liquidez de los prestatarios.

El propósito del negocio bancario, como el de cualquier empresa, es la consecución de la máxima rentabilidad posible llevando implícito, el riesgo. Es precisamente la asunción de este rasgo innato, la que origina el beneficio de la banca y sobre todo la existencia de la actividad de la misma.

La banca como empresa ofrece un conjunto de características peculiares que la hacen única y diferente del resto. Según Joaquín del Águila Quesada (2002), en un artículo referente al riesgo de la industria bancaria para la entidad financiera Cajamar destaca como características importantes las siguientes:

“-La intangibilidad de los productos bancarios, por otra parte, no patentable y fácilmente imitable.

-El elevado nivel de competencia del sector.

-Los reducidos márgenes de intermediación

- Se trata de un sector fuertemente intervenido en aras de dotar de garantía y de transparencia su función de intermediación.

- La banca, a diferencia del resto de las empresas mercantiles, utilizan insumos de producción que tienen que ser devueltos. De ahí que los directivos de la empresa bancaria tengan que ser muy diligentes en el tratamiento de los flujos de caja, en la gestión de la tesorería, en el proceso de transformación (de activos) y en el control del riesgo.

- Las entidades financieras tienen poco margen de maniobra ya que captan fondos a plazo que sus clientes desean y colocan fondos a plazos que otros clientes precisan.

- La estructura del balance bancario presenta altas concentraciones de riesgo de mercado (plazos, tipos de interés, etc.), así como importantes partidas de posiciones deudoras vencidas como son las cuentas a la vista o cuentas con saldo vencido.

- La gestión de la tesorería es fundamental en la empresa bancaria por su actividad de transformación de vencimiento.

- La comercialización masiva de los fondos de inversión y el desarrollo de la inversión colectiva en general en las últimas décadas, han propiciado de forma manifiesta la dilución del riesgo bancario a todo el sistema/mercado.

- La empresa bancaria es más sensible al ciclo económico que las empresas convencionales. Una fase recesiva del ciclo genera un aumento inmediato de la morosidad, afectando a la estructura de costes de las entidades. Por su parte, una fase alcista del ciclo económico provoca una expansión del crédito y, así como la reducción de la tasa de morosidad y de los fondos provisionales”.

Como complemento a las características anteriores mencionadas, es de notable consideración, la profesionalidad y el tesón de los gestores bancarios puesto que centran sus funciones en proporcionar consejo, y estrechar sus relaciones con el público objetivo, en base a unas habilidades cordiales, pulidas y correctas.

Podemos añadir también como característica de actualidad o incluso, función desempeñada por las entidades: La Banca Seguros. Esta función ha supuesto, otra variedad de servicio a ofrecer por las entidades fomentando positivamente su imagen como: de elevada y mejorada calidad técnica y funcional.

La contratación de seguros es un atractivo vehículo que se llevará a cabo en el plan de amortización de un préstamo o crédito bancario, como alternativa y soporte de prevención de morosidad.

Por su parte, la utilización de tecnología punta ha llevado a muchas de las entidades bancarias, a la necesidad de pulir su imagen como marca comercial diferenciando sus productos, y a tratar con clientes de perfil diferenciado y estratégico.

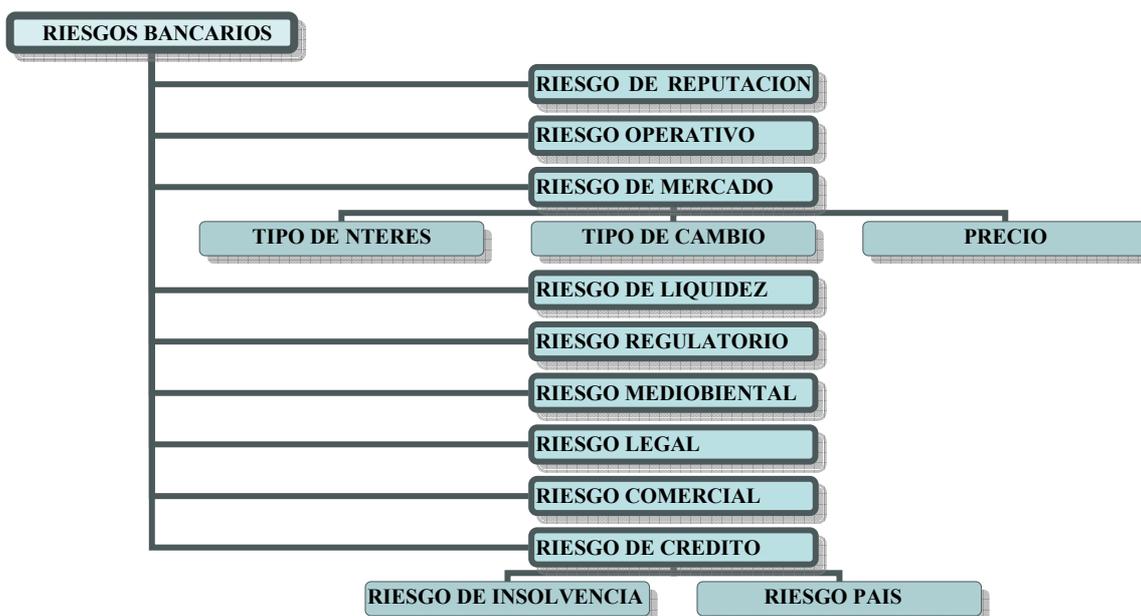
Según un estudio liderado por la European Financial Management and Marketing Association (EFMA), titulado *Enfoque centralizado en el cliente a nivel de toda la empresa*, se concluyó a cerca de los diversos desafíos que han de afrontar las entidades sobre la disminución de sus costos operativos, diversificación en diferentes nichos de mercado y la proliferación de canales enfatizando así la importancia de personal bien seleccionado y con la actitud apropiada.

1.1.2.1. Tipos de riesgos bancarios

Dentro de la gestión bancaria hemos de hablar de diversos riesgos bancarios, en la medida que hacen referencia a distintas facetas y condicionantes de la actividad.

Sin intenciones de ser exhaustivos, podemos enumerar los principales tipos de riesgos en los que incurren las entidades de crédito en el desarrollo de su actividad, de acuerdo con la enumeración que realizan en su obra (Pérez y Calvo, 2007). (Gráfico 1.1):

Gráfico 1.1: Tipos de Riesgos Bancarios



Fuente: Elaboración Propia

-Riesgo de reputación: es el daño que puede suponer para una entidad financiera una publicidad negativa en relación con sus prácticas de negocio, su estructura jerárquica, y su ámbito de actuación, pudiendo afectar negativamente con pérdidas a su cartera de clientes.

-Riesgo operativo u operacional: Según el Comité de supervisión bancaria de Basilea² “El riesgo operativo se define como el riesgo de pérdida resultante de una falta de adecuación o fallo de los procesos, el personal y los sistemas internos o bien acontecimientos externos [...]”.

El origen del Riesgo operativo u operacional parte de la necesidad de manejar grandes volúmenes de transacciones en pequeños espacios de tiempo concienciándose de los posteriores peligros de pérdida de datos, incidencias, o fraude.

² Hablaremos de ello en el siguiente epígrafe

Debido a la utilización de prácticas profesionales inadecuadas, carencia de destreza comercial y personal, e incluso por la no disposición de información actualizada, errores etc., se originan a su vez los riesgos de gestión.

El incremento sobrevenido y no previsto de los riesgos mencionados anteriormente es consecuencia de los riesgos operativos y de gestión; lo que les concede una naturaleza independiente.

El riesgo operacional puede ser considerado como el segundo riesgo mayor. Realmente muestra la probabilidad de que la entidad incurra en pérdidas no esperadas ocasionadas por sistemas informáticos inadecuados, vulnerabilidades en sus procesos operacionales, o incidentes no previstos.

-Riesgo de mercado; se origina por las variaciones en los precios de los activos y pasivos financieros (*Riesgo de Precio*), y es medido a través de las fluctuaciones en el valor de tipo de interés, tipo de cambio y precio, las cuáles dependen de la evolución de los mercados financieros.

Si con estas fluctuaciones se presentan cambios en la relación entre dos monedas diferentes, entre diferentes tipos de interés, y oscilaciones de valor de mercado de acciones, sobre una cartera de inversión, contrarias a las marcadas, pueden ocasionar pérdidas para la entidad.

El riesgo de mercado a su vez se desglosa en otros dos tipos de riesgo:

**Riesgo de tipo de cambio: puede definirse como la probabilidad de que, las fluctuaciones de los tipos de cambio de la moneda local o extranjera, pudieran incurrir en pérdidas.

**Riesgo por tipo de interés: es la pérdida en la que una entidad financiera podría incurrir, debido a cualquier variación en el tipo de interés tanto de Activos como de Pasivos.

-Riesgo de liquidez o estructural: Supone la falta de liquidez que una institución financiera presenta, para afrontar los compromisos vencidos debido a la falta de capacidad de liquidación de activos u obtención de financiación.

La falta de pago así como una excesiva concentración de inversión y recursos, ocasionado por la dificultad de enajenación de esos activos financieros a un precio justo, ya sea por falta de liquidez de los mercados, o por falta de financiación a un coste aceptable, incurre en una falta de liquidez y por lo tanto en pérdidas.

Su determinación se basa en los análisis del flujo de caja particularmente a corto plazo, a fin de identificar los requerimientos de fondos.

-Riesgo regulatorio: Pérdida potencial que puede sufrir una entidad financiera debido del incumplimiento de las normas emitidas por las distintas autoridades y organismos que regulan en sistema Financiero (Banco de España, CNMV, Basilea, BCE...)

-Riesgo medioambiental: Contingencias y pérdidas económicas, que harán reducir las garantías y capacidad de reembolso de la entidad financiera, consecuencia de las posibles multas o sanciones por incumplimiento normativo medioambiental, impuestas por las administraciones reguladoras.

-Riesgo legal: Este riesgo se materializa en pérdidas para una entidad financiera, al inicio de operaciones financieras acordadas entre deudor y entidad documentadas en un contrato, mostrando implícita una irregularidad o defecto de forma, incorrecta estructuración del mismo, e imposibilidad de cumplimiento.

Las entidades víctimas de estos riesgos, desenvuelven su modus operandi en mercados financieros no organizados en los que no existen contratos estandarizados.

-Riesgo comercial: Posibilidad de pérdida económica por la realización de inversiones, cuyo objetivo es la creación y lanzamiento de un producto, resultando fallida la recuperación del valor económico empleado en dichas inversiones.

-Riesgo de crédito: Es la posibilidad de incurrir en pérdidas o impagos por parte del cliente deudor o prestatario, debido al incumplimiento de las obligaciones crediticias contraídas con una institución financiera, mediante una operación de intermediación crediticia. El riesgo de crédito se complementa con el riesgo de insolvencia.

El riesgo de crédito es el riesgo financiero más habitual, por excelencia, asociado a las operaciones de crédito, préstamo, y otras. Por ello será el que trataremos con más profundidad a lo largo del trabajo de investigación.

1.1.3. El Riesgo de Crédito

La palabra crédito viene del latín “*creditus*” que significa “confiar en” término que utilizaron los principales economistas como: Adam Smith, David Ricardo, Karl Marx y Maynard Keynes entre otros.

Para dar sentido al término “confiar en”, es imprescindible la existencia de un prestamista o acreedor cedente de un bien económico, con una esperanzada recuperación futura. *Se crea así un derecho de cobro o Activo.*

Por el contrario, la existencia de un prestatario o deudor beneficiario de ese bien, será al que se le genere una obligación implícita de devolución futura. *Nace así una obligación de pago o Pasivo.*

Según Karl Marx en el Tomo 3 del cap. XXV de su obra “*Crédito y Capital Ficticio*”: “El crédito, en su acepción más simple, es la confianza bien o mal fundada que mueve a alguien a confiar a otro una cierta suma de capital,[...] suma pagadera siempre al cabo de determinado tiempo [...]. En la mayoría de los casos, se entregan a cambio de estos créditos, obligaciones escritas de pago con una fecha de vencimiento fija [...]”.

Andrés Santiago Suárez Suárez (1995) definió crédito como “[...] una cesión temporal de un bien económico con la esperanza de recuperarlo en un momento futuro [...]”.

Por lo tanto crédito es una operación financiera cuyas principales variables son personas físicas o jurídicas, denominadas prestamistas cedentes de una determinada suma de dinero materializada en préstamos, créditos, arrendamientos financieros, anticipos, descuento...a un prestatario o deudor, comprometido a su devolución incrementados los intereses devengados, y otros costes asociados, en un plazo estipulado según las condiciones acordadas entre ambas partes.

Mostrando así el prestamista, la confianza depositada sobre el prestatario previa investigación y estudio de su solvencia, capacidad, posibilidad y voluntad de cumplir con las obligaciones de intermediación crediticia. De ahí surge el “**Riesgo Crediticio**”.

El Riesgo de Crédito es el principal riesgo por excelencia al que está expuesta la actividad bancaria.

El concepto de riesgo de crédito puede presentarse mediante una gran variedad de definiciones dependiendo del enfoque y los matices adoptados en cada caso. Pero a pesar de los matices atribuidos a cada definición, existe una unificación de criterios que afirman que constituye el **riesgo por excelencia de las entidades financieras**.

Según Bessis (2002) Riesgo de Crédito es “La posibilidad de incurrir en pérdidas por quebrantos que puedan producirse en el desarrollo de la actividad bancaria”.

Utilizando terminología probabilística, según Ignacio López Domínguez, Riesgo de Crédito es “posibilidad de que se sufra un perjuicio de carácter económico, ocasionado por la incertidumbre en el comportamiento de variables económicas a futuro y se extiende a la medición, evaluación, cuantificación, predicción y control de actividades y factores que afecten el entorno en el cual opera un ente económico”.

Por lo tanto, el Riesgo de Crédito es definido como: probabilidad de sufrir pérdidas o default como consecuencia del incumplimiento por parte del prestatario de sus obligaciones en las operaciones de naturaleza crediticia. En resumidas palabras, el incumplimiento se traduce en impago.

Aunque las causas de sus orígenes sean diferentes, las consecuencias económicas son semejantes e interrelacionadas, por ello que estudiando El riesgo de crédito se divide en:

- El riesgo de insolvencia o muy dudoso cobro surge como consecuencia de la incapacidad de pago del deudor para atender sus

obligaciones, debido a su situación económica financiera. De este concepto, deriva el aspecto: *Morosidad*.³

También muestra, que los recursos financieros de una entidad no son los suficientes, para solventar pérdidas relacionadas con el resto de riesgos a los que queda expuesta la entidad financiera.

Éste riesgo de insolvencia, interrelaciona todos los riesgos financieros bancarios, puesto que su ocurrencia desencadenaría pérdidas para la entidad acaparando un mayor consumo de medios y capitales.

-*El riesgo-país*, es aquél que concurre globalmente en las deudas de un país propiamente dicho, consideradas diferentes del riesgo comercial habitual. Es por tanto, aquél riesgo de impago asumido por los Entes económicos⁴, por operaciones comerciales derivadas del sector público o privado de otro país, a causa de barreras legales, normativas y tipo de cambio

Reflexiona Sánchez, (2006), que «... el riesgo puede estar asociado al del deudor (soberano o no soberano), al tipo de riesgo (político, financiero o económico) o a la posibilidad de repago (libertad de transferencia de divisas, voluntad de cumplimiento y ejecución del pago).»

En los últimos años se han producido una serie de sucesos y hechos que han conseguido reforzar de manera exponencial, el interés hacia el riesgo de crédito fundamentado por la crisis económica actual. Los hechos más destacables son los siguientes:

-La acentuación de las operaciones fuera de balance, que son aquellas que no se reflejan en la situación patrimonial de la entidad, pero implican mayores niveles de riesgo: Especulación en valores⁵

-El aumento de competitividad en el sector financiero, que se ha traducido en un incremento de “la guerra de pasivo y tipos de interés” y un gradual estrechamiento de los márgenes en resultados, que ha deteriorado la capacidad de generación de ingresos de las entidades. De esta forma, han sentido la necesidad de investigar orígenes alternativos de ingresos para asumir unos mayores niveles de riesgo.

-En el proceso de intermediación financiera, las entidades han suscitado un mayor rigor y control en cuanto a su política de concesión de préstamos y créditos.

El riesgo de crédito se presenta más complejo que antes del comienzo de la crisis, siendo cada vez más indispensables medios que permitan una precisa cuantificación de su tamaño y tratamiento a nivel global de la entidad.

Siguiendo la creencia tradicional fundamentada en no asumir riesgos o minimizarlos, y denegar aquellas operaciones que no eran avaladas por plenas

³ Capítulo 4.

⁴ Entidades Financieras, Empresas o el Estado

⁵ Las Entidades ofrecen contrataciones de Valores o Bolsa, bien en mercado primario o secundario.

garantías, la gestión actual y sistemática del riesgo de crédito establece como finalidad controlar el riesgo para conseguir una rentabilidad acorde con el nivel de riesgo asumido, custodiando al mismo tiempo un capital adaptado y cumpliendo con las políticas de riesgo.

Esto es; una operación crediticia con mayor posibilidad de impago o pérdida, no es necesariamente mal negocio, siempre y cuando se consiga una rentabilidad compensatoria para dicho riesgo.

Tan arraigada es la importancia de una apropiada medición y gestión del riesgo de crédito, que el Banco Internacional de Pagos⁶ muestra su convencimiento sobre que el riesgo de crédito constituye un ingrediente decisivo y esencial para que las organizaciones bancarias recojan éxitos desde una perspectiva a futuro, para asegurar su supervivencia.

1.2. CULTURA GENERAL DEL RIESGO: LA REGULACIÓN DEL CAPITAL Y NORMATIVA APLICADA EN LAS ENTIDADES FINANCIERAS.

El sector financiero español muestra una tortuosa gran preocupación por una correcta gestión y regulación del riesgo⁷. Esta gran inquietud se manifiesta de igual manera a nivel internacional. Se pretende conseguir una regulación que alcance un nivel óptimo de recursos propios para poder llegar a un buen funcionamiento de todo el sistema y mitigar los efectos de una crisis económica y financiera.

Una crisis de este tipo lastra la actividad de los bancos de captar y prestar dinero, y provoca importantes pérdidas de recursos y capital, así como ocasionar problemas de insolvencia.

Por ello se pretenden instaurar unas normas de regulación con las que las entidades financieras puedan disponer de fondos propios o capital suficiente y de buena calidad, como colchón de cobertura para las pérdidas esperadas e inesperadas.

1.2.1. Basilea

En 1988 los Gobernadores de los Bancos Centrales del G-10⁸ de los países mas industrializados del mundo junto con sus supervisores reguladores constituyeron un Comité de Supervisión Bancaria⁹ "Convergencia internacional de medidas y estándares de capital", que consistía en una lista de recomendaciones y adecuaciones de capital mínimo aconsejable para una entidad bancaria en función de los riesgos a los que se exponía.

⁶ (*Bank for International Settlements*, BIS)

⁷ Es el proceso de planificación, organización, dirección y control de los recursos y actividades de una organización para lograr los objetivos propuestos con el menor costo posible.

⁸ Estados Unidos, Reino Unido, Bélgica, Canadá, Alemania, Francia, Japón, Italia, Luxemburgo, Holanda, Suecia y Suiza.

⁹ Cuyo nombre es Basilea puesto que se fundó en esta ciudad de Suiza.

Como consecuencia de una presunta competencia desleal entre entidades internacionales, y una inquietud en crescendo por una posible enfermedad financiera que podría desencadenarse, en el año 1992 El Acuerdo tomó forma sólida y se hizo efectivo.

Se estableció así, la verdadera regulación de exigencias de un capital mínimo del 8 %, mediante un conjunto de normas y medidas de fijación de requerimientos mínimos de capital¹⁰, a las que debían obedecer los principales grupos financieros con un nivel de adecuación propenso a cumplir acorde a su exposición a riesgos, desglosado a su vez en "tiers" siendo estos los que asumirían la responsabilidad de asunción de pérdidas, protección ante quiebra y enfrentamiento ante riesgos de crédito, mercado y tipo de cambio.

Se contribuiría de esta manera a una mayor preocupación por el Riesgo de Crédito y a la estabilidad de sistema bancario internacional.

En 1996 se introdujo una variación a la regulación anterior; la introducción de un capital¹¹ que amortiguara los riesgos derivados de los precios de mercado sería la primera práctica y más importante de gestionar los riesgos.

En 2004 el Comité se volvió a reunir para proponer un Nuevo Acuerdo, **(Basilea II)** que presentaba un nuevo conjunto de recomendaciones de revisión y ampliación del capital regulatorio y reestructuración, pues bajo el criterio del Comité, el primer Acuerdo 1988 era débil e incompleto ya que presentaba una falta de sensibilidad al riesgo.

Esta falta de sensibilidad al riesgo manifestaba como los bancos optaban por reestructurar sus carteras minimizando los márgenes de capital y, buscar la tolerancia a operaciones de riesgo de mayor rango. Criticada era también, la falta de visión amplia y comparativa entre el capital regulatorio y el capital económico.¹²

Sin embargo este nuevo Acuerdo era más dinámico y complejo. Se fundamentaba en que los requerimientos de capital fueran más sensibles al Riesgo de Crédito y sobre todo, en diseñar para cada banco modelos internos de medición de riesgo de Crédito o Rating¹³, dependiendo de las operaciones o segmento de clientes a tratar.

El Nuevo Comité estaba convencido de que el sistema bancario sería más seguro y eficaz cuanto mas próximo estuviera el capital al riesgo asumido:

¹⁰ "capital regulatorio" el se estipulaba un 8% del valor de sus activos. El capital está compuesto por dos categorías o tiers; en Tier 1, recursos propios de los accionistas los cuáles deben ser al menos el 50% de su capital total; Tier 2 son los recursos adicionales disponibles.

¹¹ Tier 3

¹² El primero, hace referencia al exigido por la regulación. El segundo muestra el capital del que disponen las entidades para afrontar los riesgos expuestos.

¹³ De acuerdo con el diccionario, podemos traducir **Rating** como clasificación, para calificar empresas, mientras que **Scoring** lo traduciremos como puntuación, suele utilizarse para particulares. Entendemos por rating la calificación crediticia que se realiza de una persona o empresa en cuanto a su solvencia como deudora. En base a ese rating la entidad crediticia nos prestará o no, la financiación solicitada y a uno u otro coste

“A mayor capital, mayor tolerancia al riesgo”, por ello se pretendía interrelacionar el capital regulatorio con el económico, ya que el objeto del primero era reducir el riesgo de insolvencia financiero, y el objeto del segundo mostrar las características del tipo de operación o riesgo a la que se exponía.

Todos estos principios por los que destacaba Basilea II se desarrollaron mediante tres pilares (Gráfico 1.2):

Gráfico 1.2: Los Tres Pilares de Basilea



Fuente: www.es.atosconsulting.com/es.es/basilea/

1.2.1.1 Pilar I: Requerimientos mínimos de capital

Quizá fuera el Pilar más importante. **Requería un ratio de solvencia o capital mínimo del 8%.**

La fórmula demuestra la relación existente entre el valor de una operación de Riesgo o Activo y el riesgo de crédito. Así mismo entraron ya en el tratamiento, el riesgo operativo y el riesgo de mercado, puesto que ya cobraron mayor importancia. De esta forma, se establecieron los requerimientos mínimos de capital.

Activo en Riesgos
Riesgo de Crédito (85%)+Riesgo de mercado (5%) +Riesgo operativo (10%)

Por otro lado se instauraron métodos de medición de Riesgo de Crédito: Método Estándar y Método interno o IRB.

1.2.1.1.1 Medición de Riesgo de Crédito por el Método Estándar

El Comité de Supervisión Bancaria de Basilea hacía alusión a que, un modelo de riesgo de crédito abarcaba todas las políticas, procedimientos y prácticas usados por una entidad financiera para estimar la función de

distribución de una cartera de activos financieros expuestos al riesgo de crédito.

Este método era el más sensible al riesgo y las ponderaciones dependían de los prestatarios de estos activos¹⁴, así como del estudio de los ratings asignados a los activos de los bancos, mediante las agencias externas de calificación crediticia

Tabla 1.1: Coeficientes propuestos en Basilea II

BASILEA II	AAA a AA-	AA+ a A-	BBB+ a BBB-	BB+ a BB-	B+ a B-	Por debajo de B-	No clasificados
Soberano	0%	20%	50%	100%	100%	150%	100%
Gobiernos Regionales y Locales	Igual que la entidades de crédito						
Empresas públicas	Igual que la entidades de crédito						
Entidades de crédito							
Opción 1	20%	50%	50%	100%	100%	150%	50%
Opción 2	20%	50%	100%	100%	100%	150%	100%
Empresas	20%	50%	100%	100%	150%	150%	100%
Opción 1: Ponderación basada en la calificación de un organismo externo de la evaluación.							
Opción 2: Ponderación basada en la calificación asignada al país en la que esta establecida la entidad más un escalón.							

Fuente: Banco de España

La (tabla 1.1) muestra los cinco grupos de prestatarios mas comunes y las diferentes calificaciones de nivel de riesgo expresado en porcentaje, asignado a cada uno de ellos empezando por la categoría mas favorable y menos arriesgada (AAA a AA-) y terminando por la menos favorable y mas arriesgada (Por debajo de B-) y (No clasificadas).

Tabla 1.2: Requerimientos de Capital en Basilea II

Rating de crédito externo	AAA a AA-	A+ a A-	BBB+ a BB-	Inferior a BB-	No calificada
Ponderación de riesgo según Basilea II	20%	50%	100%	150%	100%
Requerimientos de capital según Basilea II	1,6%	4%	8%	12%	8%

Fuente: Banco de España

(La Tabla 1.2.) Muestra las necesidades de capital mínimo requerido por las entidades, dependiendo de la calificación del nivel de riesgo de las operaciones¹⁵, expresados en valores relativos.

1.2.1.1.2 Medición de riesgo de Crédito por el Método IRB o Método interno

De la misma manera que Basilea tenía su propia estructura de determinación, para los requerimientos de solvencia o capital mínimo, los

¹⁴ Riesgo soberano, bancos y empresas. Ordenados de menor a mayor riesgo crediticio.

¹⁵ En este caso, las operaciones de riesgo de Crédito para las empresas, puesto que es en lo que se centra el presente trabajo.

Bancos disponían de una metodología¹⁶ propia de estimación de Calidad crediticia y nivel de exposición al riesgo, en función de cada prestatario y la cantidad de pérdidas futuras potenciales.

Al sistema se le atribuía la denominación de **Ratings internos o (IRB)** con el que el banco disponía de un soporte estable para promover una mejor clasificación de los créditos según sus categorías de riesgo.

Con los modelos Básico y Avanzado, de los que se componía el sistema IRB, era destacada la precisión para la estimación de calidad crediticia. Ambos modelos compartían un componente esencial la pérdida esperada.

La pérdida esperada era el **coste del riesgo anual** asociado a la exposición crediticia de un banco, dependiendo a su vez de cada categoría de rating. A peor calificación crediticia la pérdida esperada o default era mayor.

Para el modelo Básico y Avanzado, las fórmulas son las siguientes respectivamente:¹⁷

$$EL = PD \times LGD$$

$$EL = PD \times LGD \times EAD$$

1.2.1.2 Pilar II: Revisión supervisora

La capacitación de los organismos supervisores para extremar la prudencia frente al riesgo y frente a una crisis económica impulsaba métodos estadísticos, para el cálculo de los niveles adecuados de fondos propios.

Se proponían métodos como las pruebas de "stress testing" o prueba de resistencia bancaria, que representaban técnicas de simulación cuyo objetivo era determinar la capacidad de estabilidad o solvencia de las entidades. Para ello, se sometían tanto las carteras de activos como de pasivos de las entidades financieras, a diferentes situaciones para conocer sus posibles reacciones.

Para asegurarse de una correcta evaluación interna, así como de los requerimientos mínimos de capital, los supervisores realizaban la revisión del proceso. En el caso de no cumplimiento con los requisitos establecidos, los supervisores exigían incremento de ese capital, hasta niveles acorde al perfil de riesgos de cada entidad.

¹⁶ Evaluación financiera que tiene en cuenta especialmente la solvencia. Calificación'. En términos financieros es el índice representativo del nivel de riesgo por el que se califican las emisiones de deuda de las empresas.

¹⁷ **EL= (exposure loss)** pérdida esperada por incumplimiento de la obligación crediticia por parte del prestatario.

PD= (probability of default). Estimación de probabilidad de incumplimiento del prestatario, en un horizonte temporal de un año.

EAD= (Exposure at default) Exposición al incumplimiento en horizonte temporal de un año. Riesgo potencial del montante prestado. No se corresponde realmente con la parte pendiente de pago, si no a la totalidad del riesgo.

LGD= (loss given default) Severidad de incumplimiento. Permite medir la pérdida definitiva que tiene la Entidad tras el impago en cuanto a intereses y deuda total se refiere.

1.2.1.3 Pilar III: Disciplina de mercado

El acuerdo establecía exigencias a las entidades financieras, sobre cumplimiento de normas de transparencia y publicación periódica y generalizada, de la estructura de capital de cada una de ellas, del nivel de exposición a cada tipo de riesgo y de las buenas prácticas bancarias llevadas a cabo para su gestión

Con esa publicidad explícita anual y constante, los participantes de los mercados adquirirían un mayor conocimiento de los riesgos que soportaba cada entidad financiera, los sistemas implantados y utilizados para gestionarlos, así como la composición del capital, los requerimientos del mismo, y su adecuación a los diferentes riesgos de crédito, de mercado y operativo.

En el año 2010, se volvió a convocar el comité por tercera vez (**Basilea III**) estimando una nueva propuesta de modificaciones hacia la anterior normativa en aquello que no se logró conseguir. La nueva propuesta hablaba de **Mas capital de mayor calidad (core capital)**¹⁸ o menor deuda, consistencia y transparencia de los recursos para evitar la descapitalización de los bancos. Se consideraban así mismo, medidas con ratios para el refuerzo de la liquidez y solvencia, y reducción de la volatilidad.

También exponía, que el acuerdo anterior carecía de transparencia en algunos mercados, y que las agencias de calificación crediticia o Ratings no valoraban adecuadamente los riesgos de las entidades.¹⁹

Por ello, se planteó que los bancos debían generar reservas²⁰ en ciclos de expansión como colchón anticíclico para no frenar su actividad, y poder seguir prestando en épocas de recesión. Dentro de esta tesitura llegarían a ser bancos sólidos, por eso se pretendió crear un sistema mas seguro, capitalizado aunque mas difícil de acceder al crédito.

Esta implantación se mantendrá desde enero 2013 hasta el 2019, momento en el que han de estar cumplidos todos los requisitos establecidos, y que la estabilidad financiera va más allá del capital y la liquidez. Según el RD-Ley 24/2012 de 30 de agosto la exigencia de capital mínimo será el 9 %.

1.3. CRITERIOS BÁSICOS PARA LA GESTIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO. CIRCULARES DEL BANCO DE ESPAÑA.

Las normas internacionales de información financiera que adoptó la Unión Europea, entre ellas Basilea, fueron incorporadas por la *Circular 4/2004, de 22 de diciembre, del Banco de España*, a la regulación básica aplicada a las entidades de crédito españolas. Así mismo, *el Anejo IX de dicha Circular* ofrece

¹⁸ Parte de los beneficios que las entidades no reparten entre sus inversores y aprovechan para fortalecer sus recursos propios, supone la suma del capital más las reservas del banco. Desde Basilea III al core capital también se le conoce como "common equity Tier 1".

¹⁹ Informe *.Basilea III y los retos de la banca*. Informe elaborado por el Centro del Sector Financiero de Pricewaterhouse Coopers e IE Business School.

²⁰ Provisiones genéricas. Capítulo 4

una guía de buenas prácticas en materia de cobertura de riesgo, ante toda posible pérdida relacionada con préstamos dudosos.

El Consejo de Gobierno del Banco de España y la Comisión Ejecutiva posteriormente aprobaron la Circular 3/2010 en la cual se engloba tanto la Circular 4/2004, de 22 de diciembre, como las pertinentes modificaciones que posteriormente se realizaron, en el anejo IX de la misma. Tanto esta circular como sus modificaciones establecen las normas de información financiera, y los modelos de estados financieros aplicables a las entidades de crédito.

Tomando como base estas Circulares se exige a las entidades, que establezcan una organización interna mediante políticas, métodos, sistemas de medición y procedimientos reguladores. Estas políticas se tomarán de referencia para el estudio y la concesión de los instrumentos de deuda asumiendo a su vez, la gestión y control de sus riesgos.

También determinarán los recursos propios mínimos necesarios como solvencia, para la cobertura del riesgo de crédito acorde con las normas de Basilea.

Según la *Circular 3/2010 Banco de España* sobre el coeficiente de solvencia aplicado a las entidades financieras “Los requerimientos de recursos propios por el riesgo de crédito y el riesgo de dilución a que se refiere la letra a) del apartado 1 de la Norma cuarta serán del 8% del total de las exposiciones de la entidad²¹ no deducidas de recursos propios, ponderadas por riesgo [...]”.

Con todo ello se consigue que las Entidades diseñen su propia legislación con una estructura y un contenido “estándar” de políticas en materia de riesgo de crédito, adaptadas a cada una de ellas. Esta adaptación, así como el cumplimiento de los requisitos regulatorios existentes al respecto y la efectiva aplicación de las políticas definidas son responsabilidad única y exclusiva de cada entidad.

1.3.1. Principios generales de Gestión de Riesgo de Crédito

Cada Entidad ha de trasladar y adaptar unos principios generales originados por las Circulares del Banco de España mencionadas en el epígrafe anterior, a la política interna de las Entidades en cuanto a la gestión de riesgos se refiere:

- Asignación de capital adecuado según el nivel de riesgo asumido y el entorno económico en el que opera la Entidad.
- La Entidad ha de adaptarse a un perfil de riesgo, que se adecue a mantener un elevado nivel de solvencia.
- La responsabilidad de la asunción de las funciones de gestión y control de riesgos, corresponde a las áreas asignadas de forma independiente.

²¹ Se refiere a la totalidad del montante prestado en las operaciones crediticias.

- Se ha de mantener la calidad de riesgo, conforme al perfil de la Entidad.

- La Entidad debe utilizar procedimientos adaptados de identificación, medición, control y seguimiento de los riesgos.

- Políticas de reducción de riesgos a través de técnicas de mitigación.

- No podrán ser financiables Operaciones de Empresas con pérdidas continuadas, Situación de Quiebra Técnica (Fondos Propios negativos)...

Pero el Principio mas importante es el **Principio de “Prudencia”** “A mayor riesgo, mayor precio”; cuya mayor importancia se apoya en mitigar el riesgo vía-precio, y compensar así el impacto negativo de la morosidad en la cuenta de pérdidas y ganancias.

1.3.2. Políticas generales de las Entidades para la Gestión de Riesgo de Crédito

Las Entidades Financieras son regidas por Políticas en materia de identificación, estudio, medición, concesión, seguimiento y control de operaciones de riesgo siendo éstas, de obligado conocimiento y cumplimiento por parte de todas las personas relacionadas con la gestión del riesgo.

La aplicación práctica de estas Políticas de Riesgo se sustenta en la organización de la función de gestión de riesgo de crédito, según una estructura marcada de órganos facultativos y responsables.

De la misma manera, Las Políticas han de revisarse o actualizarse de acuerdo con las circunstancias del mercado y de las distintas fases del ciclo económico, así la Entidad mantendrá la calidad de sus exposiciones al riesgo.

En el (Gráfico 1.4). Se puede observar un esquema de los Criterios más importantes a considerar dentro de la Política de la Gestión del Riesgo de Crédito. Pero a continuación se detallan en profundidad:

-Mercado, productos y clientela:

- Las Entidades Españolas operan fundamentalmente en el mercado español adecuándose a las condiciones establecidas en sus políticas de riesgos para la concesión de cualquier clase de operación crediticia.

- Los productos generalmente ofertados en la actividad de la Banca se encuentran descritos en la normativa interna de las Entidades, destacando como más importantes:

Préstamos, Créditos, Cartera comercial, Cartera financiera, Factoring, Confirming, Financiación de comercio exterior, Arrendamientos financieros, Créditos documentarios, Avaluos y otras cauciones prestadas, Compra-venta de divisas a plazo, y Derivados sobre tipos de interés y otros subyacentes.

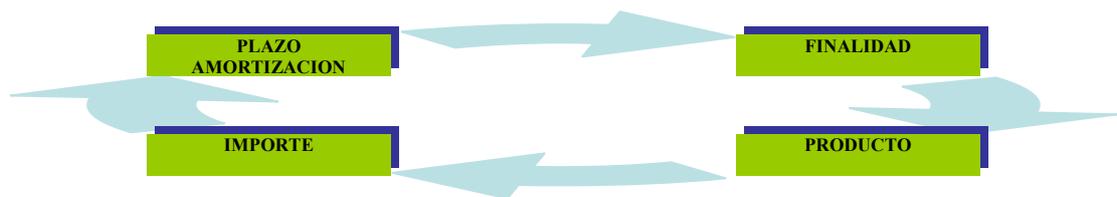
-Los clientes del Banco, han de reunir características como, capacidad de generación de recursos y solvencia económica.

- **La Segmentación:** Los procesos de estudio, análisis y concesión de operaciones de riesgo serán determinados en función de los requisitos correspondientes a cada tipo de operación. Por ello se estudian dos aspectos concluyentes:

-La contraparte; concepto con el que se estudia el tipo de persona y Actividad. En el caso de personas jurídicas, que son en las que se centra este trabajo de investigación, se desarrolla un proceso de análisis de la personalidad del cliente mediante escrituras de constitución y apoderamiento, documentos de identidad de los apoderados, situación económica y fuentes de generación de ingresos.

-La Operación, cuyo eje importante es la coherencia (Gráfico 1.3)(se compone de cuatro variables interrelacionadas como son: finalidad, importe, producto a financiar y plazo de amortización). En el caso de no existir coherencia se debe reorientar la operación.

Gráfico 1.3: La Coherencia



Fuente: elaboración propia

-**Requisitos generales para la admisión de operaciones:** La tramitación, estudio, análisis y concesión de operaciones de riesgo crediticio para personas jurídicas requieren el cumplimiento de los siguientes requisitos básicos:

- Calidad del solicitante siendo tan sencillo como; “Quién lo solicita” y “todos los aspectos que puedan influir en el normal funcionamiento de la empresa”.

De esa forma se tiene en cuenta la Propiedad de la empresa siendo de vital importancia especialmente en empresas familiares, la posibilidad de sucesión. Se consideran de la misma manera, los aspectos cualitativos como son; Órgano de administración, trayectoria de la empresa, equipo humano, medios técnicos, Productos y mercado.

- Finalidad de inversión o financiación y capacidad de devolución: Estas características están directamente relacionadas con *el Producto* y la *Calidad del Solicitante*. Las cuestiones a exponer serían “Para qué quiere la financiación” y “Cómo se prevé devolver la financiación”.

Se exige que se acredite satisfactoriamente el motivo que justifique la solicitud, siempre y cuando no sea refinanciación de deudas, cuya restricción en la concesión de operaciones es de gran importancia

La Circular 3/2010, como aspecto fundamental establece que “Se concederán operaciones de riesgo en general que sean habituales para el ejercicio de la Actividad de la Empresa”.

También apunta: “La concesión de Operaciones, se encuentra supeditada inexcusablemente a la capacidad de Generación recurrente, actual y futura, de recursos por parte de los solicitantes, así como a su solvencia económica.”

Realmente se conceden operaciones de financiación, para la adquisición de servicios y bienes, ya sean activos fijos o de carácter circulante habituales en el ejercicio de su actividad, con el fin de fomentar la misma. Si el rendimiento obtenido por los bienes y servicios es mayor al coste medio de la deuda generará un margen de Beneficio para la empresa. En el caso contrario, la operación no sería viable

Básicamente se debe tener en cuenta el tipo de Activo, si es fijo o circulante, y diferenciar que la capacidad de devolución implica el propósito de anticipo de ingresos ciertos y la financiación de ventas con cobro aplazado

“[...]La fuente principal para el reembolso de la deuda, debe ser la generación de flujos netos de efectivo estimados a partir de los Estados Financieros del Negocio, que la Entidad pueda contrastar debida y periódicamente...Las operaciones se estructurarán mediante el establecimiento de vencimientos periódicos, evitando el aplazamiento y la concentración temporal de las obligaciones de reembolso[...]”.

- El importe y la estructura del límite de Riesgo²² están relacionados: La Entidad dispone de una estructura y metodología propias de asignación apropiada de importe y límite de riesgo.

Se calcula el Límite de Riesgo, para empresas que desarrollan operaciones comerciales recurrentes financiadas mediante líneas de descuento o anticipos. Los vehículos que materializan esas operaciones comerciales son los cheques y pagarés.

Para estudiar y fijar el Límite de Riesgo de una empresa en su actividad comercial se deben de tener en cuenta los siguientes aspectos:

- ♦ El volumen de cesiones o negocio medio anual que va a dedicar, en términos monetarios.
- ♦ El plazo medio estimado que utilizará para esas cesiones, en cobros y pagos.

²² Ilustrado en el caso práctico. Capítulo 5

- ♦ Conocer todos los meses si existe regularidad tanto en los plazos de cobro y pago, como en la actividad de los proveedores y clientes.

Se deben cumplir los límites a la concentración de riesgos, establecido por el *capítulo noveno de la Circular 3/2008 del Banco de España*, en la que dictamina que se puede alcanzar un riesgo del 25% de los recursos propios de la Entidad.

- Los plazos: Según la Circular 3/2010 “[...] El plan de pagos establecido para la financiación concedida, debe ser realista. Los planes de amortización deben observar una relación máxima entre el servicio de sus deudas...Y la renta disponible del prestatario [...]”.

Sobre los plazos de las Operaciones establece:

- ♦ Los anticipos de subvenciones, o algún otro derecho de cobro deben ajustar su vencimiento al del instrumento de cobro que haya sido anticipado.
- ♦ Las operaciones de financiación de Activo Fijo deben considerar el plazo de amortización de la misma, inferior al periodo de vida útil del Activo.
- ♦ Los préstamos y créditos para financiación de campañas de producción, han de ajustar sus vencimientos al periodo de comercialización habitual de los productos.
- ♦ Los derechos de cobro anticipados o descontados a través de líneas de descuento, financiaciones de exportaciones,...no podrán exceder de 180días, permitiéndose excepcionalmente el plazo de un año.
- ♦ Los avales económicos y financieros, ajustarán sus plazos al de la deuda o compromiso garantizado.

- Las garantías: Se traducen como Solvencia de la empresa solicitante y debe ser proporcionada por la Sociedad y por el Aval de los socios. Por lo tanto, La Entidad puede mitigar el riesgo de crédito mediante la disposición de Activos que han de ser lo suficientemente estables, para ofrecer una seguridad sobre la cobertura del riesgo recalando su mayor importancia para operaciones a largo plazo o bien para empresas nuevas.

En una operación de crédito, se basa la mayor importancia en el cumplimiento de las obligaciones, siempre y cuando el nivel de solvencia sea ajustado al riesgo; y en el caso de que este nivel llegue al punto de insuficiencia entonces será necesario el uso de las garantías.

Entre los diferentes tipos de garantías destacan:

- ♦ Las garantías reales sobre activos financieros representados por títulos valores, que han de cotizar en un mercado de valores principal y encontrarse depositados en la Entidad.

- ♦ Las garantías reales sobre inmuebles o hipotecarias, en las que la prenda es el bien inmueble.
- ♦ *“Qué ocurre si las previsiones no se cumplen”*. Tomaremos las garantías complementarias las cuales se detallan como seguros patrimoniales, seguros de caución, etc. para asegurar el buen fin de las operaciones, y a su vez otra vía de cobro. Dependiendo del solicitante, la finalidad, capacidad de devolución e importancia del riesgo, se debe estudiar la necesidad o no, de requerir garantías complementarias para la aprobación de la operación. *“A mayor riesgo, mayor importancia pueden llegar a adquirir las garantías adicionales”*

- Sistemas de medición = Para el mejor cumplimiento de las políticas de gestión de riesgo de crédito definidas por la Entidad, se dispone de metodologías y herramientas que permiten el tratamiento del riesgo de crédito en función del tipo de clientes y las características de las operaciones.

Como herramientas destacan los modelos de rating y scoring que apoyan los procesos de admisión y seguimiento del riesgo de crédito, y proporcionan una calificación y una probabilidad de incumplimiento o pérdida en la que se apoya la toma de decisiones objetivas, y clasificación de la calidad crediticia de las operaciones. Van en línea con los requerimientos regulatorios existentes en Basilea.

Según la Norma 105^a.2 de la Circular 3/2008 de Banco de España tras su modificación por la 9/2010, se determina, que:

“En la gestión de riesgos, la Entidad procede a identificar y mitigar los riesgos a los que se encuentra sujeta, realizando un proceso de *auto-evaluación del capital* que estima los recursos propios computables de los que dispone y los requerimientos de capital conforme a los riesgos, y así evaluar la capacidad de hacer frente a situaciones adversas. Este proceso asegura su nivel de capitalización, tanto en recursos propios básicos o tier 1 y recursos propios de segunda categoría o tier 2”.

-Política de precios: La Entidad establece el detalle de las tarifas a aplicar a las diferentes operaciones de riesgo y transacciones comerciales que realiza con sus clientes, conforme a la normativa vigente, y dentro de los márgenes aprobados por el Banco de España. Las tarifas están fijadas en función del perfil de cada cliente y operación según la medición de la rentabilidad y la estructura de costes de financiación.

La estimación de un valor²³ para un crédito o cartera de créditos se obtiene mediante el sistema RAROC²⁴ para medir el nivel de riesgo que puede asumir una entidad y el capital máximo que se puede conceder a un cliente, y de esa forma sacarle el máximo rendimiento a la relación Rentabilidad- Riesgo.

Una operación que lleva inmersa una mayor posibilidad de impago se clasifica como beneficiosa, si es alta la rentabilidad que compensa ese riesgo.

²³ Ese valor es lo que denominamos “rentabilidad ajustada al riesgo”.

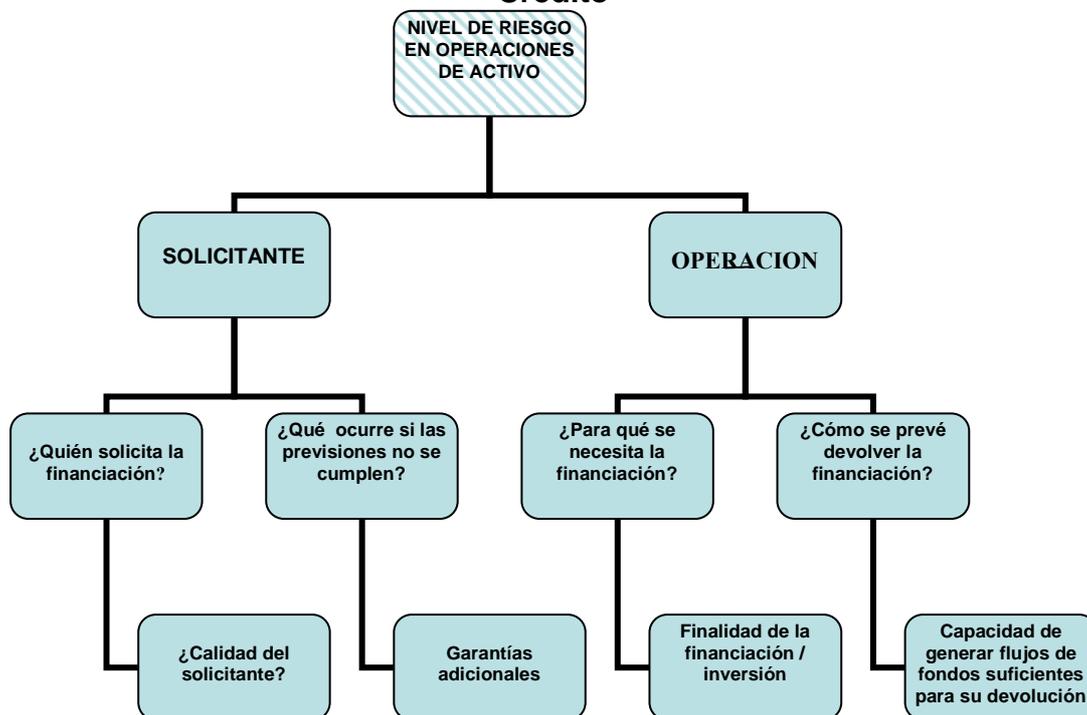
²⁴ (Risk Adjusted Return on Capital)

Pero a su vez existe una contrariedad, las carteras con mayor rentabilidad han supuesto mayor consumo de capital. Así como, en operaciones arriesgadas se ha considerado un nivel de precios en función de la solvencia del prestatario.

El cálculo del RAROC parte del “capital ajustado al riesgo”²⁵ con el que veremos que de cada 100 € prestados y 1 € irrecuperable, la pérdida se considera como el 1% del capital prestado.

$$\text{RAROC} = (\text{Ingresos-Costes de gestión} - \text{pérdida esperada}) / \text{Consumo de capital}$$

Gráfico 1.4: Criterios de Gestión del Riesgo de Crédito



Fuente: *Elaboración Propia*

²⁵ Fondos propios o dinero necesarios para poder absorber las posibles pérdidas obtenidas de los tres riesgos económicos: el de crédito, el operacional y el de mercado. Marca la relación entre Ingresos, comisiones y gastos a cuenta del prestatario, generados por la concesión de una operación crediticias, descontados los costes operativos, transaccionales y de funcionamiento soportados por la entidad financiera, y todo ello ajustado por la pérdida esperada según la “pérdida media” que soportan los créditos de la misma naturaleza, entre el consumo de capital necesario que debe considerar la entidad financiera, para hacer frente a una posible pérdida.

CAPÍTULO 2

GESTIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO I: PREVENCIÓN DEL RIESGO DE NUEVAS OPERACIONES; LA SOLICITUD

Como se ha explicado en el capítulo anterior, Las Políticas y Principios de Riesgo de Crédito instauradas por las Entidades Financieras y basadas en la normativa Internacional y en el Banco de España, son el núcleo primordial en torno al cual gira todo el proceso de Gestión de Riesgo de Las operaciones de Crédito. Gráficamente las fases del proceso son(Gráfico 2.1):

Gráfico 2.1: Fases de la Gestión de Riesgo

Estudio Preeliminar → Solicitud (Análisis Cuantitativo y Análisis Cualitativo) → Propuesta→Formalización→ Seguimiento→ Extinción del Riesgo

Fuente: Elaboración propia

Este proceso comienza con el desarrollo del **Estudio Preeliminar y Preparación de la Solicitud.**

Se parte de un marco explicativo e indentificativo, dentro del cual las operaciones se presentan detallando sus características así como la identificación del solicitante. De esa forma, el primer paso a realizar por el gestor comercial que la dirige es elaborar un primer informe en el que se refleja el planteamiento de la operación. El informe ha de ir acompañado de documentación acreditativa y actualizada recabada de los clientes, de forma que se permita agilizar el estudio y el procedimiento paulatino a seguir para el correcto desarrollo de la Gestión del Riesgo.

Dependiendo de la contraparte y las características de la operación, la información a recabar y el análisis a realizar variarán pudiendo diferenciar los siguientes elementos:

- Información identificativa del cliente.
- Motivo de la solicitud.
- Información de fuentes internas disponibles en la Entidad.
- Información económico-financiera.
- Información de Registros Públicos.

En el caso de nuevos clientes, se ha de prestar especial atención a los siguientes aspectos:

- La liquidez o capacidad de reembolso valorada adecuadamente que pudiera soportar el solicitante, para amortización del principal, intereses y gastos de comisiones generadas.

- La seguridad o solvencia que garantiza la deuda, ya sea con garantía real, personal y/o pignoraticia o con el aval de los socios.

- La rentabilidad o beneficio suficiente que genere la operación para la Entidad, de forma que no origine una repercusión negativa o default en la cuenta de resultados de la misma.

2.1. EL ESTUDIO PREELIMINAR

Todo crédito ha de pasar por una etapa previa de evaluación por sencilla que sea. Realmente no existen reglas estrictas pero si es importante el dinamismo, creatividad y complementación con un buen criterio, de forma que permita la atenuación y reducción de incógnitas e incertidumbres, para poder llegar a decidir correctamente sobre la operación.

En este estudio previo se tienen en cuenta los objetivos con carácter evolutivo y abierto, que en este caso lideran y destacan un carácter dinámico en la operación de Crédito:

- ♦ Conocimiento arraigado del planteamiento de la operación, a tenor en la finalidad de la financiación cuya pregunta inicial a plantear es: *¿para qué se utilizarán esos fondos?*
- ♦ Valorar su viabilidad, tanto por la coherencia²⁶ como por la solvencia, tomándolas como modelo de incentivación. A partir de esta base estudiar un esquema de necesidad de aportación o no de garantías²⁷ motivando así de forma positiva o negativa la continuación del estudio.
- ♦ Desestimación de operaciones inviables e inadecuadas evitando una pérdida innecesaria de tiempo, que sería desencadenada por la tramitación del expediente, previo conocimiento de una deficiente prosperidad de la solicitud.
- ♦ Se requiere la obtención de información de Empresa y negocio como aporte de flexibilidad y respuesta a diversos enigmas que se plantean inicialmente para este estudio. Las variables disponibles y metodologías mas avanzadas para poder obtener la información son:
 - Consulta del Registro Mercantil, permitiendo la obtención de la información sobre las cuentas anuales, memorias y datos societarios de la empresa.
 - Informes comerciales, facilitando una visión general de la empresa datada sobre su actividad, ventas, resultados, patrimonio, empleados etc....

²⁶ Recordemos que es el importe, el plazo de amortización, el producto y la finalidad.

²⁷ Personales, hipotecarias o pignoraticias.

- Consulta ASNEF, EXPERIAN y RAI²⁸ clarificando información sobre efectos aceptados de operaciones financieras de personas jurídicas, impagados a su vencimiento.
- Informe sectorial; fotografiando el sector con su análisis DAFO²⁹
- Consulta de incidencias judiciales mediante bases de datos, facilitado por Asesoría Jurídica.
- Consulta de CIRBE³⁰ Es muy aconsejable estudiar el porcentaje de financiación que presentaría la empresa con la Entidad, frente al total de financiación bancaria que presenta en otras Entidades. Si la proporción se sitúa entre el 20 y 30 % las posibilidades de financiación se incrementan. Es favorable.

2.2. EL ANÁLISIS CUANTITATIVO

Una vez superada la prueba previa de estudio conveniente a realizar, la trayectoria a seguir en el análisis de la operación Crediticia se desencadena, en la evaluación de la capacidad futura de la empresa para generar recursos y capitalizarse, obtener beneficios y atender los compromisos de endeudamiento pactados.

Este estudio se realiza a través del Análisis Cuantitativo que consiste en la evaluación de los Estados Financieros, balances, cuentas pérdidas y ganancias, flujo de caja etc....partiendo de la información empresarial reportada a la Entidad Financiera.

La dinámica de un esquema de trabajo a seguir es la mayor variable determinante para realizar un buen análisis. Se debe trabajar con información fiable, perspectiva a largo plazo (comparar dos o tres ejercicios) y establecer puntos de similitudes o diferencias con el sector en el que se desenvuelve, incluso con otras empresas de similares características.

A partir del resultado de las Empresas estudiadas, se induce a la armonización de decisiones de no financiación para aquellas que generan pérdidas continuadas ya que esta situación conduciría a la denominada "quiebra técnica" (Fondos Propios negativos) resultando a largo plazo problemas de solvencia para la empresa.

Dentro del Análisis Cuantitativo se muestran los diferentes ciclos de análisis que deben seguirse siendo los más destacados, el Análisis Patrimonial, el Análisis Financiero y el Análisis Económico. A su vez cobra una gran

²⁸ ASNEF; ASociación Nacional de Establecimientos Financieros de Créditos. RAI; Registro de Aceptaciones Impagadas. RAI y ASNEF son las dos listas o registros de morosos más usadas en España por las empresas y las entidades de crédito para comprobar la solvencia de sus clientes o potenciales clientes.

²⁹ Es una herramienta que permite trabajar con información de un negocio útil para detectar Amenazas, Oportunidades, Debilidades y Fortalezas

³⁰ Central del Riesgos del Banco de España

importancia el cálculo los Ratios,³¹ ya que son herramientas muy simples pero fiables al diagnosticar la situación de los Estados Financieros.

Existen docenas de ratios distintos pero sólo algunos son útiles en el análisis de una situación determinada, ya que en cada empresa y en cada sector adoptarán valores diferentes. Por ello es labor del analista la correcta interpretación y valoración, así como el estudio de la evolución temporal de los mismos.

2.2.1. El Análisis Patrimonial

Con el Análisis Patrimonial se estudia la estructura de las masas patrimoniales que integran el Balance de la empresa, así como su evolución año a año comparando Activo y Patrimonio Neto+Pasivo.

El Análisis patrimonial se desglosa de la siguiente manera:

- El Estudio de la estructura del Activo: Según El Plan General Contable, el Activo representa los bienes y derechos de la empresa.

Con la información que se dispone de la empresa, se facilita el Análisis Patrimonial resaltando la relación entre el activo corriente y no corriente, con el tipo de actividad que viene desarrollando así como de la aptitud de transformar los Activos en dinero. *Inversiones*.

Una empresa comercial debe tener un activo corriente superior al no corriente siendo al contrario en caso de una empresa industrial. Sus mediciones se realizan mediante indicadores que proporcionan el tanto por ciento que representa el activo realizable o existencias sobre el total activo, así

$(\text{Existencias} / \text{Activo total}) * 100 = \% \text{ de recursos invertidos en existencias}$

$(\text{Inmovilizado} / \text{Activo total}) * 100 = \% \text{ de recursos invertidos en inmovilizado}$

como el tanto por ciento de activo inmovilizado sobre el total activo, respectivamente.

- El estudio del Pasivo del Balance, que según la Normativa Contable muestra las obligaciones de la Empresa, el grado de exigibilidad y vencimiento. *Financiaciones*.

Los Ratios o medidores que se utilizan en el Análisis Patrimonial son:

- El Ratio de endeudamiento: indica el nivel de endeudamiento de la empresa y mide la relación existente entre las deudas o financiación ajena que mantiene con Entidades de Crédito y otros Acreedores a largo y corto plazo, con el importe de los Recursos o Fondos Propios de dicha empresa.

$\text{Ratio de endeudamiento} = (\text{Pasivo no corriente} + \text{Pasivo corriente} / \text{Fondos Propios}) * 100$

³¹ Relaciones por cocientes que sirven para determinar la liquidez, solvencia, estabilidad, solidez y rentabilidad, periodos de rotaciones de cobros y pagos, y otros factores con los que se analiza la situación económica y financiera de la empresa comparándola en distintos momentos del tiempo.

Existe este otro tratamiento para este ratio, con el que medimos el grado de dependencia financiera de la empresa sobre terceros; es decir, la aportación ajena en el total de recursos financieros de la empresa.

No es necesariamente un aspecto negativo ya que en muchas ocasiones, la existencia de endeudamiento es debido a factores positivos como fuerte incremento de inversiones y de actividad, y por lo tanto una alta rentabilidad de los recursos propios: Se generan recursos rentables.

De acuerdo con las fórmulas anteriores, a mayor valor del ratio más inestable es la estructura financiera de la empresa. Un valor > 60% indica un volumen de deudas excesivo y pierde autonomía financiera, por lo tanto se produce descapitalización de la misma. Así mismo, un ratio superior a 200% significa que la deuda externa es dos veces mayor a los Fondos Propios y por lo tanto está en una situación incómoda.

Es necesario considerar que este ratio indica el apalancamiento de la empresa entre la financiación ajena a largo y a corto plazo. Por eso es conveniente desglosar el Ratio de Endeudamiento entre Pasivo no corriente y Pasivo corriente.

$$\text{Ratio de endeudamiento} = (\text{Pasivo no corriente} + \text{Pasivo corriente} / \text{Pasivo Total}) * 100$$

Un ratio de endeudamiento a Corto Plazo elevado, implica falta de liquidez a corto plazo que puede provocar problemas en cadena en la Empresa y se recomienda Aval de los socios como garantía adicional.

Lo aconsejable es que el pasivo corriente se encuentre en un **50%** del valor del Patrimonio Neto. Menos del 50% significaría **exceso de capitales ociosos** con la consiguiente pérdida de rentabilidad de sus recursos. Así como, es aconsejable también que el grueso de la financiación se sitúe a largo plazo.

$$\text{Ratio de endeudamiento Bancario} = (\text{Deudas con entidades de crédito L/P+C/P} / \text{Pasivo Total}) * 100$$

-Ratio de Solvencia de la empresa; este indicador mide la capacidad de la empresa de hacer frente al pago de sus deudas en el periodo del medio y largo plazo.

A mayor valor este ratio, mayor es la solvencia de la empresa, y por tanto mas preparada está para poder atravesar situaciones de dificultad sin comprometer su viabilidad. Un ratio > **30%** significa que la empresa tiene estabilidad financiera suficiente.

$$\text{Ratio de Solvencia} = (\text{Fondos Propios} / \text{Pasivo Total}) * 100$$

2.2.2. El Análisis Financiero

El análisis financiero estudia la capacidad de la empresa para atender sus obligaciones a corto y largo plazo, y a su vez pretende equilibrar las masas patrimoniales entre Activo y Pasivo. Los Ratios o medidores que se utilizan en el Análisis Financieros son:

-Ratio de liquidez: determina la capacidad sostenible por la empresa para hacer frente a sus futuros compromisos financieros en el corto plazo, según el grado de liquidez del activo corriente.

Con la liquidez, se contribuye a la capacidad de convertir los bienes en líquidos para afrontar vencimientos a corto plazo, y con ello en el mejor de los casos se goza de la buena salud de la empresa y su supervivencia.

Su valor ha de ser mayor que 1. Ser inferior indica amenaza de suspensión de pagos y deberá afrontar las deudas a corto plazo tomando parte del Activo Fijo.

Pero un índice muy superior puede significar capitales inaplicados y activos circulantes ociosos influyendo negativamente en la rentabilidad y pérdida de la misma. Lo ideal es entre **1,5 y 2** para considerarse aceptable.

La iliquidez obliga a la empresa a recurrir a un alto endeudamiento a coste elevado.

$$\text{Ratio de liquidez} = \text{Activo corriente} / \text{pasivo corriente}$$

-El Fondo de maniobra: El Fondo de Maniobra (FM) es un indicador que muestra el Activo Corriente financiado por los Fondos Propios junto con el Pasivo no Corriente³².

$$\text{FM} = (\text{FFPP} + \text{PNC}) - \text{ANC}$$

Muestra el excedente de Activo Corriente de la empresa, después de hacer frente a sus pagos u obligaciones corrientes.

Habitualmente se dispone de una parte de Activo Corriente como stock de seguridad que a causa de su carácter duradero a lo largo de la vida de la empresa podría considerarse inversión a largo plazo dentro de los Activos no Corrientes.

Por tanto, sería necesaria su financiación con capitales o recursos permanentes y aconsejable la existencia de exceso de recursos permanentes sobre el inmovilizado.

³² (FFPP + PNC) → recursos permanentes.

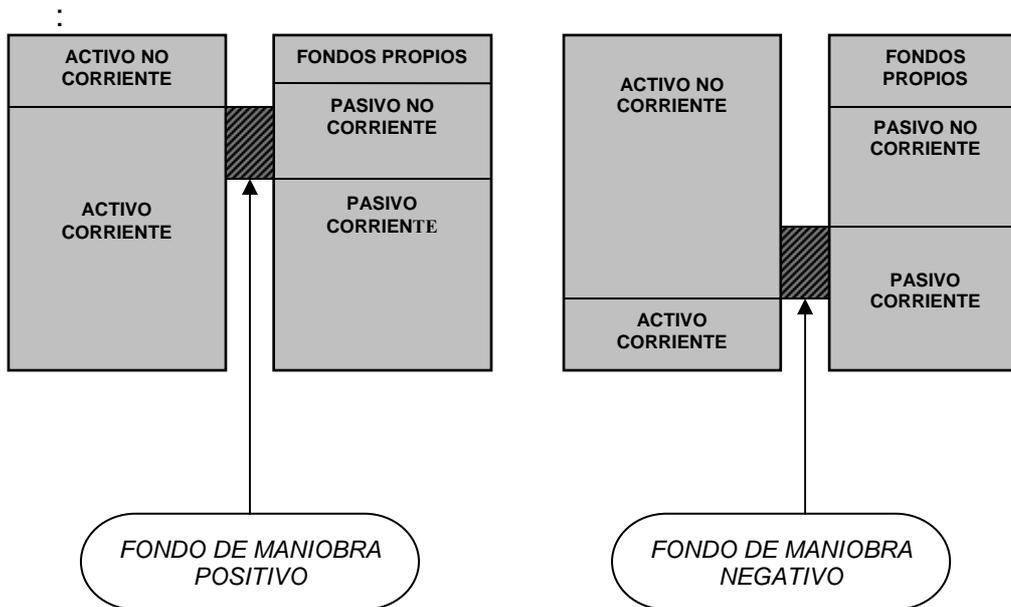
Otra forma de cálculo sería obtener la parte de pasivo corriente que financia al activo corriente.

$$FM = AC - PC$$

En ambos casos, es aconsejable obtener un valor > 0

La relación con el principio de coherencia es muy importante en la operación (explicado en el capítulo anterior) entre el tipo de inversión y la fuente de financiación.

Gráfico 2.2: El Fondo de Maniobra



Fuente: Elaboración Propia

Como se puede ver en el Gráfico 2.2:

Si el FM es positivo, en el análisis financiero es muy importante determinar la proporción de Recursos Permanentes utilizada para financiar AC ya que cuanto mayor sea el FM más sólida será la situación de la empresa.

Si el FM es negativo, significaría que las inversiones en no corriente o fijo, están financiadas en parte con deudas a corto plazo ó (PC) generando peligro para la empresa si se diera la imposibilidad en la capacidad de transformación del Activo Corriente en Disponible.

Pero sobre todo muestra que esas **deudas a corto plazo** son mayores que los recursos de los que disponemos para hacerlas frente (AC), lo cual es peligroso y se deben valorar otras variables por si la empresa atravesara una situación financiera delicada como desequilibrio financiero.

Esto se puede conseguir vendiendo parte del activo no corriente (ANC) para transformarlo en (AC), endeudarse a largo plazo o realizar una ampliación de capital.

También puede ser debido a una situación de cobro al contado de sus clientes y pago en períodos aplazados a sus proveedores.

Para superar las etapas de crisis, algunas empresas utilizan la medida de circulante cero, para suministrar a tiempo la demanda de clientes sin necesidad de disponer de un número de existencias elevadas. Se prioriza así el cobro a corto plazo sobre el cobro a largo.

Finalmente, si nuestro Activo Corriente es igual al Pasivo Corriente, podemos decir que los activos líquidos están financiados con recursos a corto plazo. Desequilibrio financiero.

Un aspecto clave en el momento del análisis cuantitativo, es la fiabilidad de los datos con que estamos trabajando.

Este aspecto tiene mucha importancia en el estudio del FM y sobre todo en el estudio del AC (existencias, deudores y tesorería), por eso es importante estudiar:

-Ratios de Actividad: Este ratio analiza el ciclo de rotación del elemento económico seleccionado expresado en días. De la misma forma se mide la efectividad con que la empresa emplea los recursos de que dispone.

Entre los más utilizados por la entidad estudiada se encuentran los de rotación de existencias, así como el plazo promedio de cobro y de pago.

****La rotación de existencias** indica el número de días que la mercancía permanece en el almacén. Cuanto mas alta sea en número de días que la media del sector, la empresa tiene una gestión más eficaz de las mismas. Más ventas con menos inversión.

$$\text{Rotación existencias} = (\text{Existencias netas} / \text{consumos de explotación}) * 365 \text{ días}$$

Si por el contrario permanecen existencias con escasa rotación, conlleva a una menor capacidad de generación de recursos ya que posiblemente existan menos salidas. Se deben comparar al menos dos ejercicios económicos en este análisis.

****El Plazo promedio de pago** muestra un promedio de días en que la empresa se demora en el pago de sus deudas.

$$\text{Periodo medio de pago} = (\text{saldo medio de proveedores} / \text{compras}) \times 365 \text{ ó consumos de explotación}$$

****El Plazo promedio de cobro** muestra un promedio de días en que los clientes demoran el pago de sus deudas a la empresa.

Es decir, si pasamos de cobrar en un ejercicio, de 92 días a 182, es por la mala gestión de cobro o bien por cliente en mora.

$$\text{Periodo medio de cobro} = \frac{\text{saldo medio de clientes}}{\text{ventas} \text{ ó ingresos de explotación}} \times 365$$

Pero también con esto podemos aportar un parámetro al FM; éste será negativo si el pago es previo al cobro; eso significará la necesidad de liquidez.

Siendo al contrario, significa que los proveedores financian a la Empresa analizada durante más tiempo.

$\text{Plazo de pago} < \text{plazo cobro} = \text{FM negativo}$	$\text{Plazo de pago} > \text{plazo cobro} = \text{FM positivo}$
--	--

-Ratio de tesorería: Mide la capacidad de los activos disponibles a corto plazo de una empresa, para afrontar sus deudas a corto plazo. Es decir, el Activo Corriente menos existencias, dividido entre el pasivo corriente.

Su análisis es similar al de liquidez, pero si el de tesorería es bajo y el de liquidez tiene un valor > 1 disponemos de exceso de existencias, carente de realizable y disponible. De esta forma amenaza suspensión de pagos, por eso se aconseja que el ratio de tesorería sea lo mayor posible. Este ratio debe ser como mínimo 1 para mostrar una situación saneada de la empresa y considerarse solvente.

$$\text{Ratio de tesorería ordinaria o Test Ácido} = \frac{\text{Realizable} + \text{Disponible}}{\text{pasivo corriente}}$$

2.2.3. Análisis económico

El Análisis económico es el estudio de la rentabilidad que genera el negocio de la empresa desde distintas perspectivas, pero a su vez la estructura y evolución de los resultados de la empresa. La rentabilidad compara beneficio con inversión.

Se considera importante en el momento de realizar un Análisis Económico el estudio de la cuenta de resultados y los siguientes elementos:

- ♦ Evolución de la cifra de ventas
- ♦ Margen bruto sobre ventas
- ♦ Resultado antes de impuestos e intereses (BAII)
- ♦ Resultado del ejercicio
- ♦ Rentabilidad Económica Activos (REA)
- ♦ Autonomía Financiera

- ♦ Apalancamiento financiero³³
- ♦ Cash-flow

-La evolución de la cifra de ventas se mide a través de la Rotación de Activo. Si éste proporciona cada vez un resultado mayor, quiere decir que se genera más número de unidades vendidas con ese Activo (comparando con ejercicios anteriores) es decir, por cada una invertida. Esto es, el número de veces que el negocio recupera la inversión.

Ratio de rotación de activo = Ventas / Activo no corriente

-Margen bruto sobre ventas: la importancia de analizar este margen, es debido a la determinación del Beneficio por unidad vendida en términos de

Margen Bruto sobre ventas= cifra neta de ventas – consumos (E.Iniciales + Compras – E.Finales)

ventas y el nivel de competitividad de la empresa.

-Variaciones o resultados del margen bruto o BAI³⁴. Éstas dependen de los precios de venta, de compra o de ambos a la vez; por ello que la evolución de las ventas y del margen bruto son un reflejo de la posición competitiva de la empresa dentro de su sector.

Por tanto, un BAI negativo o una reducción de los resultados, puede venir originado por excesivos gastos de explotación³⁵, por lo tanto supone un mayor control de los mismos.

-Rentabilidad económica de Activos o inversión; (REA)³⁶ nos indica la capacidad de generar recursos con sus activos totales independientemente de su financiación, sea propia o ajena.

Es el porcentaje de beneficios antes de intereses e impuestos obtenidos con cada 100€ de Activos Totales invertidos. Vemos así la medida de potenciación de la gestión comercial de la Empresa.³⁷

REA = BAI / Activos totales

-Autonomía financiera. Refleja la relación de recursos propios de la empresa para afrontar sus deudas y financiar su activo. Recomendable un valor de 0,5.

³³ Cuando el crédito hace “palanca” permitiendo que la Empresa realice determinadas Inversiones que con los recursos propios no podía.

³⁴ Es el resultado que obtiene la empresa por cada unidad vendida descontando los gastos de explotación

³⁵ Gastos de personal, alquileres, informática, luz, seguridad, comunicaciones, etc que no están imputados directamente al producto.

³⁶ REA=30% por cada € invertido en Activos totales(cada 100€ invertidos) se obtiene un BAI de 30€

³⁷ Es una combinación entre el margen bruto por cada unidad monetaria vendida y la rotación de ventas

Autonomía financiera = Fondos Propios/ Total Pasivo

Cuanto mayor sea, mayores garantías de financiación mostrará con sus recursos propios, en detrimento de la financiación ajena.

-Apalancamiento financiero es “la rentabilidad que obtiene la empresa como consecuencia de la utilización de endeudamiento externo para financiar una inversión en activos”. Es aconsejable que no exceda el valor de 2,5.

Apalancamiento financiero = Activo total/ Fondos Propios

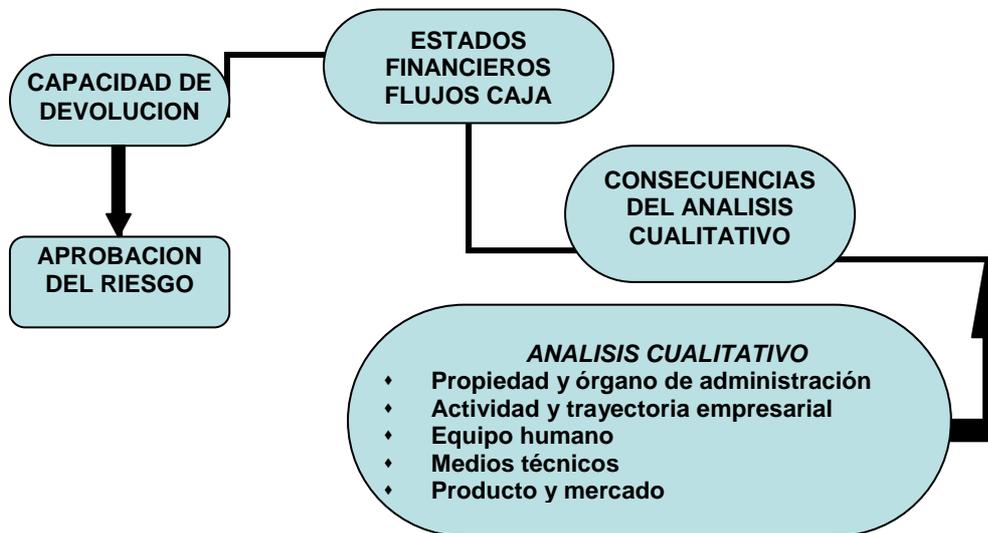
-Cash- flow: Es el cálculo de la diferencia entre ingresos y gastos a lo largo del ejercicio, y obtener la relación de los Beneficios o recursos generados.

Cash flow = B⁰ + (amortizaciones – provisiones – subvenciones)

2.3. EL ANÁLISIS CUALITATIVO

Son importantes los aspectos cuantitativos, pero no suficientes, por ello el análisis de la información cualitativa es uno de los factores mas importantes y a su vez, mas subjetivos y difíciles de valorar para el correcto estudio de la operación.

Gráfico 2.3: El Análisis Cualitativo



Fuente: elaboración propia

Son aspectos que pueden influir en el normal funcionamiento de la empresa, y por consiguiente, la obtención de beneficios o flujos de caja, para disponer de la capacidad de devolución o amortización de la financiación.

Una vez realizado ese estudio y asegurarnos de que el riesgo es mínimo, llegaremos a la aprobación de la operación. (Gráfico 2.3).

En cuanto a las diversas variables que componen este análisis se desglosa:

- Información identificativa de la empresa: Propiedad y órgano de Administración:
 - ♦ Composición societaria con escrituras de Constitución: documentación sobre los administradores, socios, composición y estructura del grupo mercantil a la que pertenece la empresa.
 - ♦ Empresas familiares; Es importante la planificación de una sucesión en la actividad empresarial para garantizar la continuidad del negocio.
 - ♦ La política de funcionamiento de la empresa ha de mantenerse, arriesgándose a un posible cambio motivado por la siguiente generación, y a consecuencia de ello, la implicación de un incremento de la incertidumbre y el riesgo.
 - ♦ Participación en grupos empresariales: condiciones con las que se puede presuponer si una empresa está inmersa en acciones de otra del mismo grupo.

- Actividad y trayectoria empresarial, con la que debemos preguntarnos si existe:
 - ♦ Evolución de Beneficios y los Resultados año tras año.
 - ♦ Cambios recientes en la dirección de la propiedad.
 - ♦ Contingencias judiciales etc...
 - ♦ Antigüedad del negocio: un factor muy importante.

A mayor duración en el historial de la empresa, mayor capacidad de sobreponerse ante situaciones adversas. Todo en base a la experiencia.

Ejemplo, de una empresa antigua con reservas escasas, significa que la empresa no capitaliza lo suficiente los resultados.

Por eso es importante en esta investigación la generación de reservas y el tiempo que lleva la Empresa constituida, así podremos ver cómo se capitalizan los resultados.

Si existe una empresa con pocos fondos propios, tendrá unos índices de endeudamiento elevado y por lo tanto no es buen síntoma desde el punto de vista de calidad crediticia.

- Equipo humano y medios técnicos:
 - ♦ Según el número de empleados, varía el consumo de recursos.
 - ♦ Necesidades de formación e implicación y fidelidad.

– Producto y mercado:

- ♦ Debemos pensar que la cifra de ventas depende del número de unidades vendidas. De ello, la importancia del ciclo de vida del producto.
- ♦ Grado de madurez del mercado: posibilidad de la empresa de seguir o no creciendo y de generar recursos.
- ♦ Estudiar la competencia y el posicionamiento del que dispone la empresa frente a la misma, y adecuar los precios a la situación de mercado. Análisis DAFO³⁸.

³⁸ herramienta analítica que permite trabajar con toda la información que se disponga del negocio. conoceremos las Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades,

CAPÍTULO 3

GESTIÓN DE RIESGO DE CRÉDITO II: PROPUESTA, FORMALIZACIÓN, y SEGUIMIENTO DEL RIESGO

3.1. LA PROPUESTA Y FORMALIZACIÓN DE LA OPERACIÓN

Una vez estudiada y analizada la solicitud de la operación, el Comité de Riesgos toma la decisión de conceder “sanción positiva”³⁹ o “negativa”. Esta decisión es la clave imprescindible para continuar con las siguientes fases fundamentadas en la Propuesta y Formalización de la operación de Crédito.

En realidad, la Propuesta es una forma de dar un soporte consolidado y formal a la operación entre el cliente y la entidad financiera, mediante un **acuerdo contractual o póliza**. Con este acuerdo contractual se regula el marco de cada operación.

Por norma, los contratos o pólizas ponen a disposición del solicitante, una cantidad de dinero destinado a fines empresariales y en su formato deben contener los siguientes elementos:

- Identificación nominal de los firmantes, sean titulares o avalistas y así como su firma.
- Definición de la operación, capital a conceder, plazos de pago o amortización, y fecha de cancelación.
- Condiciones económicas y forma de liquidación de las mismas con su TAE⁴⁰.
- Finalidad de la operación y destino de fondos.
- Legislación y jurisdicción aplicable.
- Identificación y firma del responsable de la Entidad Financiera, como consentidor y testigo directo de la concesión.
- Refuerzo de garantías en el caso de quebranto de solvencia.
- Determinar el Límite de Riesgo.

Una vez “materializada” la Propuesta de la operación en un contrato o póliza, la Entidad estudiada exige la intervención notarial o firma de la operación ante notario. Este acto recibe el nombre de “Formalización de la operación”.

En contadas ocasiones existen excepciones puntuales, en las que la Entidad autoriza de forma tácita, la no intervención notarial (Tarjetas).

El acto de La Formalización de la operación junto con el juicio del notario, fomenta la importancia, seguridad, garantía, efectividad y control del

³⁹ Terminología de la que disponen algunas entidades financieras, para nombrar la aprobación de la operación crediticia.

⁴⁰ **Tasa Anual Equivalente** es una referencia orientativa del rendimiento efectivo de un producto financiero; en este caso del crédito. Incluye el tipo de interés nominal, gastos y comisiones bancarias y plazo de la operación. En definitiva, la compensación completa que reciben las Entidades de Crédito por prestar dinero.

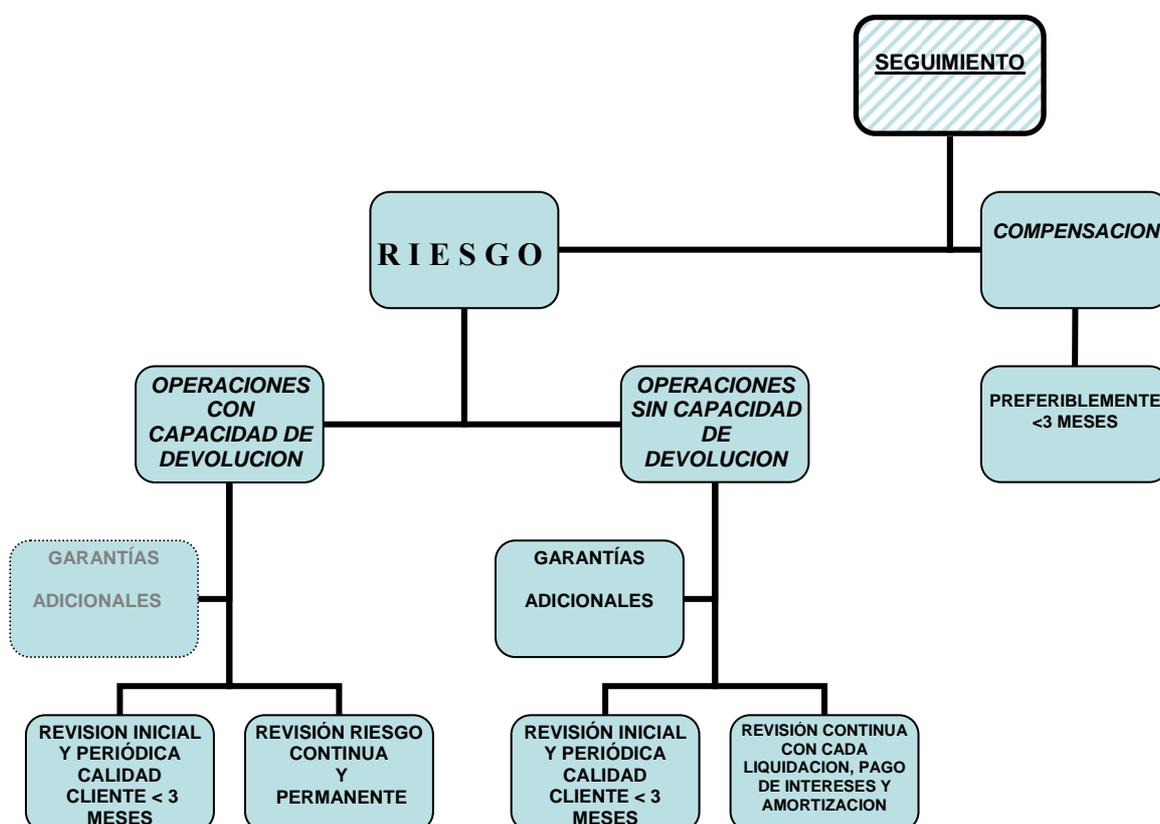
cliente irregular en cuanto a compromiso, certeza y fijación de condiciones de la operación, si se diera un posible reclamo de deuda impagada por la vía judicial.

3.2. EL PROCESO DE SEGUIMIENTO DE LA OPERACIÓN

Se ha mostrado en epígrafes anteriores, la importancia del estudio, análisis de las operaciones, y la correcta formalización de las mismas. Pues es también de notable importancia el **Seguimiento**. (Gráfico 3.1).

Según la circular 4/2004 y 2/2006 de Banco de España. "Un seguimiento cuidadoso de las operaciones es la mejor forma de prevenir la morosidad, por tanto es obligatorio realizar un seguimiento y actualización de la información económica de ciertos acreditados".

Gráfico 3.1: El Seguimiento



Fuente: elaboración propia

El planteamiento del Seguimiento se realiza sobre procedimientos de actuación diseñados para cada entidad en función de las políticas de Riesgo Crediticio⁴¹ adquiridas por cada una, tomando como referencia la siguiente estructura:

⁴¹ Parte normativa de una Entidad que tiene relación directa desde identificación del sujeto hasta la concesión del crédito y seguimiento del mismo. Es una guía que rige la eficiente gestión del crédito y se

- ♦ Planteamiento de Objetivos
- ♦ Mantenimiento y actualización de la documentación necesaria
- ♦ Realización de controles y seguimiento
- ♦ Detección de señales de alerta
- ♦ Evaluación y diagnóstico
- ♦ Toma de decisión

Este esquema se complementará con la realización de informes y estudios de los resultados obtenidos (ANEXO I).

La importancia del Seguimiento de los riesgos en la actividad financiera se fundamenta, en que a través de diferentes acontecimientos los cuáles constituyen auténticas señales de alerta, se pueden prever las incidencias o riesgo de incumplimiento.

Por este motivo, mediante el seguimiento de la evolución de las operaciones concedidas, las entidades se anticipan a posibles problemas futuros evitando que los mismos se transformen en un estado de irreversibilidad y desequilibrio. Se conseguirá mediante este procedimiento mantener los niveles de morosidad en sentido descendente, de forma que la rentabilidad y liquidez de la cartera de Activos de la Entidad se vean saneadas y lo menos afectadas posible.

A sí mismo, cualquier contingencia tendrá un respaldo sólido compuesto por las garantías, solvencia y capacidad de reembolso para el cobro puntual, y evitar el consumo excesivo de recursos propios de capital de la Entidad para que el impacto en la cuenta de Resultados de la Entidad será lo mas inapreciable posible.

Hay que tener en cuenta que determinadas actividades que lleva a cabo la entidad en su labor del Seguimiento, son; la recepción automática de información del cliente interna (CIRBE, RAI, etc.) o externa (balances, etc.) implicando que, ante cambios importantes de los datos, se le vuelva a realizar una nueva clasificación o scoring.

Cada situación de riesgo es independiente y diferente dependiendo a su vez de la modalidad de las garantías, del tipo de cliente y su evolución, la puntualidad de sus pagos y del sector en el que se desenvuelve la empresa financiada.

Un buen seguimiento no sólo se lleva a cabo para controlar el buen fin de las operaciones concedidas, sino que también permite mantener la máxima calidad de la inversión. Por ello, es preciso que el sistema de información proporcione los resultados de las operaciones realizadas con el cliente, al objeto de poder tomar medidas correctoras sobre las condiciones de nuevas operaciones e, incluso, de las políticas de rentabilidad/riesgo.

establecen a través de los resultados y experiencia de los años anteriores. Las políticas de crédito no son estáticas, deben ser dinámicas y cambiantes con la finalidad de mantener la cartera lo mas sana posible.

En cuanto a la frecuencia del seguimiento ha de ser riguroso, dinámico, permanente y periódico llevándose a cabo, en función de si el deterioro del riesgo es muy acusado, o por el contrario se consigue solventar de manera rápida y sencilla. Por ello clasificamos el seguimiento en normal y especial. (Gráfico 3.1):

-El Seguimiento normal: Este seguimiento debe efectuarse con periodicidad semestral o anual, en situaciones en las que los riesgos se desarrollan sin incidencias.

-El seguimiento especial: Este seguimiento es aquél que debe realizarse sobre aquellos riesgos que desencadenen incidencias negativas y dificultades que pueden poner en peligro el puntual cobro de la operación, manifestado periódica y constantemente mediante **señales de alerta**⁴² graves o leves.

Las señales de alerta son generadas por el sistema informático de la entidad, en función de la evolución que muestra la operación a lo largo de su período. Las causas que generan alertas son:

- Un alto índice de impagados frecuentes de las cuotas del crédito, descubiertos habituales, y devoluciones de efectos y domiciliaciones
- Disposición máxima del importe concedido en líneas de crédito.
- Refinanciación de operaciones dudosas de la empresa financiada, que se muestran reflejadas en el histórico de la Entidad.
- Fallidos en operaciones en que actúa como avalista.
- Cambio frecuente de domicilio y expedientes mal documentados.
- Número de efectos e importe en RAI.

Por tanto, debemos ser capaces de identificar a través de alertas, problemas para gestionarlos de modo que evitemos situaciones como irregular, subestándar, dudoso, muy dudoso o fallido, precontencioso y contencioso.⁴³

La periodicidad de este seguimiento ha de ser diario, semanal, mensual en función del nivel de gravedad que presente con el objeto de corregir las desviaciones importantes detectadas producidas por causas ajenas a la entidad. (Gráfico 3.2).

- Leve:** requiere seguimiento mensual, trimestral y semestral.
- Grave:** requiere avalistas o garantías a aportar, así como un seguimiento periódico, y amortización anticipada y acelerada.

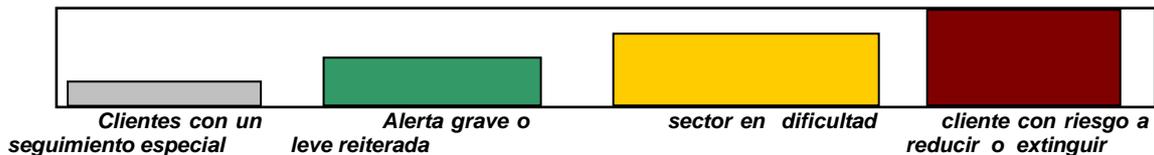
⁴²Métodos informáticos o de otra naturaleza, los cuales disponen las entidades para detectar automáticamente las situaciones de irregularidad, y a partir de ahí simultáneamente realizar la labor del seguimiento antes de se irreversibilidad.

⁴³ Explicados en profundidad en el capítulo 4 Morosidad.

-*Muy grave*: Se exige cancelación anticipada de los riesgos con seguimiento periódico a corto plazo.

Este seguimiento se desarrolla en mayor parte, para empresas financiadas que desarrollen su actividad en sectores volátiles. En estas situaciones se procede a decidir sobre la reducción, extinción o cancelación de la operación antes de su vencimiento acordado.

Gráfico 3.2: Alertas de Seguimiento



Fuente: Elaboración propia

Ante cualquier situación peligrosa de riesgo, que conlleve a exigir al solicitante la cancelación anticipada de una operación de crédito, se deberá realizar la gestión pertinente y urgente encaminada a dicho fin, y aminorar el posible quebranto para la entidad.

En el caso de llegar al vencimiento de la operación pueden existir diversos escenarios:

- ♦ La amortización o devolución del capital concedido. De esa forma se habrá extinguido el riesgo.
- ♦ La situación de impago y no regularización por parte del prestatario. Se llevará a cabo un procedimiento de gestión de recuperación de deuda o refinanciación. El riesgo habrá incrementado.

3.2.1. Diferentes situaciones posibles durante el proceso de seguimiento

A lo largo de la vida de la operación, se producen variaciones y situaciones que afectan a las condiciones iniciales pactadas en el momento de la concesión de la misma. En estos casos, el proceso de seguimiento permite tomar las decisiones oportunas basadas en la Política de Riesgo de la Entidad.

Las variaciones las clasificamos en: Modificaciones de las Operaciones, Renovaciones, Refinanciaciones y, Cobro y Recuperación.

3.2.1.1. Modificaciones de las operaciones

En diversas ocasiones se realizan modificaciones en las condiciones de la operación por distintos motivos (cuotas, vencimientos, tipo de interés, etc.). Son propuestas por quien gestionó la operación a petición del cliente o prestatario en la mayoría de los casos, y se envían al órgano autorizador o en su caso al Departamento de Riesgos para que proceda a su aceptación.

Una vez aceptadas esas modificaciones, se suscriben nuevos anexos o contratos modificativos correspondientes exponiendo sobre todo, las reducciones de importe, de tiempo o de tipo de interés.

3.2.1.2. Renovaciones de las operaciones

En términos financieros las renovaciones son las operaciones formalizadas ya por una entidad, cuya misión es sustituirla por otra de la misma entidad, sin que el prestatario tenga o se prevea que vaya a tener dificultades financieras.

Las Renovaciones son la base del sustento de continuidad de negocio del cliente financiado con la Entidad, así como generación continua de beneficios y recursos para las entidades de crédito, puesto que generan recurrencia y dependencia del cliente solicitante.

El gestor de la operación dispone de sistemas informáticos de aviso, de la existencia de una próxima renovación automática dentro del periodo siguiente. El objetivo de este sistema es una revisión de los nuevos datos e informes actualizados que previamente han sido proporcionados por el cliente, para comprobar que se siguen cumpliendo los requisitos necesarios para la renovación.

Se renuevan las cuentas de crédito, las líneas de descuento, los anticipos; factoring, confirming, préstamos a corto plazo para circulante, avales...

3.2.1.3. Refinanciaciones de las operaciones

Por último vamos a analizar las Refinanciaciones, que son una renovación forzada (salvo que estuviera previamente prevista) de operaciones que no pueden ser atendidas en tiempo (amortizaciones) y forma (reembolso) a su vencimiento.

Las refinanciaciones se suelen realizar, para cancelar operaciones en vigor de cualquier empresa, motivado siempre por dificultades financieras del prestatario, actuales o futuras previsibles. Con esta práctica se condiciona a mejorar la calidad del riesgo y permitir la obtención de un mayor margen comercial y rentabilidad.

De no ser así es mejor proceder a la cancelación forzada de la operación ejecutando las garantías actuales; primero se estudia la aportación de Garantía Real, y si no existe esta posibilidad, se presentará la operación con avalistas solventes.

Generalmente las Entidades evitan este tipo de situaciones, por ello antes de llegar a esto se pone mas especial atención a las alertas y al seguimiento.

3.2.1.4. El Cobro y Recuperación; Cancelaciones y Amortizaciones anticipadas de las operaciones

Si la operación de Riesgo ha sido fructífera a lo largo de todo el período, y el deudor ha amortizado puntualmente sus cuotas en tiempo y forma establecidos, La Entidad ha cobrado, por lo tanto se produce **la Extinción del Riesgo**.

Existe otra variante de amortización y recibe el nombre de **Amortización Anticipada**. En este caso el cliente se anticipa al vencimiento del crédito amortizándolo parcial o totalmente debido a su disponibilidad de liquidez

Pero se puede dar otra casuística como las **Cancelaciones Anticipadas** de las operaciones. Este tipo de cancelaciones pueden indicar insatisfacción del cliente por distintos motivos y por consiguiente, éstos hayan acudido a otra entidad financiera.

Por su parte, el Departamento de Riesgos realizará el control de las amortizaciones anticipadas y cancelaciones de operaciones superiores a 12.000€ para intentar detectar anomalías y problemas en la entidad y por tanto proceder a tomar medidas.

3.2.2 Quiénes deben realizar el proceso de seguimiento.

El seguimiento sistemático y permanente debe de llevarse a cabo por un equipo de profesionales de la Entidad, o incluso ajenos, preparados para desarrollar la función del seguimiento. Los responsables se desglosan por Áreas de trabajo:

-Los responsables del Área Comercial o de Negocio; son los gestores iniciales de la operación puesto que son los mejores conocedores del día a día del cliente. En este proceso el Área Comercial analiza el grado de consecución del Margen de beneficio y rentabilidad global obtenidos, en función del nivel de implicación y cumplimiento de las compensaciones prometidas por cada cliente al inicio de la operación.

-Los responsables del Área de Riesgos (que a su vez se coordina con el anterior) analizará y decidirá en Comité Central de Riesgos⁴⁴ las acciones que en cada caso proceda para el seguimiento.

El Área Comercial debe proporcionar y facilitar Al Área de Riesgos, los informes de Estados financieros e información de rating⁴⁵ de la Empresa analizada.

El departamento de Riesgos realiza consultas al expediente del cliente y repasa los datos principales de la operación, garantías y compromisos. Revisa estos informes y actualiza el expediente cada vez que se tiene cualquier tipo de información (cualitativa o cuantitativa) relevante y actual. A partir de este

⁴⁴ Reunión y protocolo que se lleva a cabo para este tipo de operaciones.

⁴⁵ Éste no solo ha de efectuarse para el estudio de las operaciones de riesgos, sino también, durante su seguimiento.

proceso y en función de la evolución del cliente en cada período, se emiten los resultados de la nueva calificación asignada a la operación.

Ante un cambio de calificación o rating, el departamento de Riesgos vuelve a evaluar la calidad actual de sus activos, y toma las decisiones oportunas enfocadas para futuros planteamientos de nuevas operaciones. En ese caso se decide si el seguimiento se mantendrá en la misma línea anterior, o por el contrario cambiará.⁴⁶

A su vez, también toma de referencia la cartera de operaciones aprobadas en la entidad, con sus importes, garantías, finalidad, y replanteará las operaciones denegadas analizando los motivos de su denegación.

Por otro lado, el Departamento de Riesgos, también revisa los impagados de la Entidad, así como de las operaciones que deberían haber quedado regularizadas en la fecha, según el plazo acordado. Contacta con el Departamento de Negocio o en su caso la oficina gestora del préstamo, a fin de llegar a una conclusión de las causas de esa falta de pago fijando a su vez una fecha para la regularización de la situación.

-Auditoría: Es el órgano encargado de la realización de controles de adecuación sobre los requisitos iniciales establecidos, una vez realizada la concesión de la operación.

Supervisa las operaciones aprobadas y concedidas por el Departamento de Riesgos mediante la realización de un muestreo periódico comprobando el cumplimiento de las condiciones (interés, principal pendiente, compensaciones adicionales, etc.) según lo indicado en el acuerdo contractual o póliza.

También se comprueba que el análisis de la operación realizado es correcto y por consiguiente, también lo es el procedimiento de concesión. Se comprueba a su vez, que la documentación aportada es correcta, completa y actualizada.

Una vez realizado el control, el departamento de Auditoría emite informes a la Dirección de la sucursal prestadora, y a al departamento de Riesgos detallando las anomalías detectadas, como responsables de la toma de acciones correctoras y preventivas para subsanar problemas. Ante un volumen importante de incidencias, se deberá realizar un estudio más pormenorizado y exhaustivo de evaluación del proceso de análisis, decisión y aprobación de las operaciones solicitadas.

Otra de las funciones del Departamento de Auditoría es el control y vigilancia de las causas y motivos que han provocado las modificaciones de las condiciones de la operación. Comprueban a su vez, la adecuación a lo pactado con el cliente en base a las normas de la entidad, así como la existencia de nuevos contratos modificativos.

⁴⁶ Si el seguimiento era normal cambiará a especial, o al contrario dependiendo de los resultados del rating.

CAPÍTULO 4

MOROSIDAD

4.1. MOROSIDAD E INSOLVENCIA FINANCIERA. CONCEPTO GENERAL

En primer lugar se ha de definir lo que es “demora”, “mora” e “insolvencia”.

Según el diccionario de la Real Academia Española, el concepto **demora**” se define como “falta de actividad o puntualidad”, “lentitud”.

En términos financieros podríamos decir que de la palabra “*demora*”, deriva *mora* y *morosidad*, ya que es la situación final a la que llega una persona física o jurídica que incumple con sus pagos obligatorios y acordados en tiempo y forma.

A esa persona física o jurídica se le denomina “moroso” y no necesariamente el incumplimiento es total y definitivo con sus obligaciones de pago, si no que existen multitud de casos en los que únicamente está en una situación de cumplimiento lento o tardío.

Por lo tanto un **crédito moroso** no significa una pérdida monetaria directa para la entidad acreedora pero si obliga a clasificar a ese crédito de “moroso” en su totalidad desde el primer momento del impago, según la directiva del Parlamento Europeo 2000/35/CE.

La consecuencia que desencadena esta situación es el devengo de intereses “moratorios”⁴⁷, como penalización a los daños y perjuicios generados al acreedor o proveedor por el retraso de los pagos.

Estos intereses se calculan según un porcentaje estipulado por la Entidad bancaria, sobre el total del impago y según los días demorados. El montante final se adjuntará al principal de la deuda o crédito.

Un concepto que está directamente ligado con el de morosidad es el de **solventia**⁴⁸ e **insolventia**.

Según el diccionario e-conomic “La **insolventia** es una situación jurídica en la que se encuentra aquella persona física o jurídica cuando no pueda hacer frente al pago de sus deudas”.

En esta situación, la empresa está abocada a una crisis y por tanto al cese de sus actividades (quiebra) puesto de los pasivos superan a los activos.

La insolventia en la empresa puede darse justo antes de solicitar el crédito y de la misma forma puede ser sobrevenida, por causas fortuitas y ajenas a la propia intención del solicitante, posteriormente a la concesión del crédito.

⁴⁷ Nombre asignado a los intereses por penalización que genera el impago.

⁴⁸ cociente entre los fondos propios y pasivo total de la entidad.

4.1.1. Causas de la morosidad en España

Principalmente las causas de la morosidad en España provienen de la coyuntura económica como principal factor pero no único, puesto que actúa como sinergia junto con otros factores llamados estructurales y que sirven de perjuicio para las empresas y entidades financieras.

La coyuntura general muestra una relación inversa entre morosidad y bonanza económica, ya que en épocas de expansión económica la morosidad decrece paulatinamente y en épocas de recesión la morosidad se incrementa.

En 1998 se inició “la burbuja inmobiliaria especulativa” hasta agosto del 2007, como consecuencia de la tendencia alcista desfasada de los precios de los inmuebles por encima del IPC, consecuencia del incremento de la especulación, así como de un exceso de oferta de las empresas inmobiliarias cuya proporción supuso una cuarta parte del total del PIB.

Pero el primer síntoma de la crisis surgió en diciembre del año 2007 con el llamado “pinchazo de la burbuja inmobiliaria”, denominación que se le atribuyó a una desenfundada caída de la demanda de inmuebles y a la bajada de los precios a corto plazo, debido a la necesidad de minimizar ese exceso de oferta por la incapacidad de absorción del mercado.

Destacando en mayor medida las empresas del sector inmobiliario, la falta de existencia de mecanismos de flexibilidad para minimizar costes y la disminución de sus ingresos conllevó a la reducción de plantilla de trabajadores, devaluación en la construcción, tramitación de contratos temporales y un incremento de paro acarreado consigo un gran impacto para la morosidad y endeudamiento excesivo.

Se pasó de una tasa del 8,60% de paro en 2007 cuya tasa de morosidad bancaria era del 0,80 %, hasta casi un 23% de paro en 2011 el cual se prevé cerrar en 2013 con un repunte del 27,30% y una tasa de morosidad bancaria del 10,43 % según Funcas⁴⁹.

Por su parte, otra de las causas de morosidad es la masiva concesión de créditos a bajos tipos de interés por parte de las entidades financieras, cuando la situación del país se encontraba en bonanza económica.

El gran impulso de la concesión del crédito en nuestro país, se manifestó desde el año 1996 registrándose datos de 300.000 € hasta un crecimiento totalmente acelerado de casi 2 billones de € en 2007 debido a la gran oferta que el sector inmobiliario y de la construcción ofrecía.

Desde el año 2004 a 2007 se consideraba que el país gozaba de plena solidez y estabilidad, la cual dependía del PIB⁵⁰ y de que los impagos no eran alarmantes, ya que se mantuvieron aproximadamente en una tasa media de 11 millones de euros durante esos tres años manteniendo una morosidad

⁴⁹ Fundación de Cajas de Ahorros.

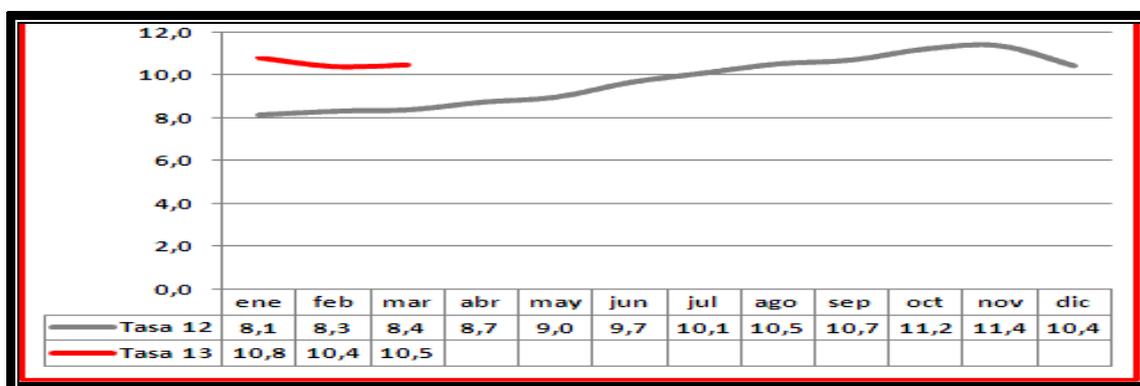
⁵⁰ A mayor PIB el crecimiento de la morosidad es inversamente proporcional y viceversa.

constante de un 0,80%. La morosidad no crecía paralela al crédito, sino a la inversa, incrementando el potencial crediticio.

Pero esa evolución masiva de concesión de créditos, conllevó al estallido de falta de liquidez del sistema, contracción del crédito y recesión de la situación económica.

A partir de 2008 se registró una gran subida de la morosidad consecuencia de esa aceleración del crédito, con una tasa del 3,40 % en términos relativos traducidos en 63 millones de euros. Esta tasa no se muestra muy alarmante al compararla con noviembre de 2012 que registró hasta una tasa histórica del 11,38%.

Gráfico 4.1: Tasa de Créditos Dudosos



Fuente: Banco de España / Crédito y Caución

Según *Informes de Estabilidad Financiera de Banco de España*, las salidas al “banco malo” de “activos tóxicos” a finales del diciembre de 2012, han mostrado una tasa de morosidad del 10,4% curiosamente igual que en febrero 2013. (Gráfico 4.1).

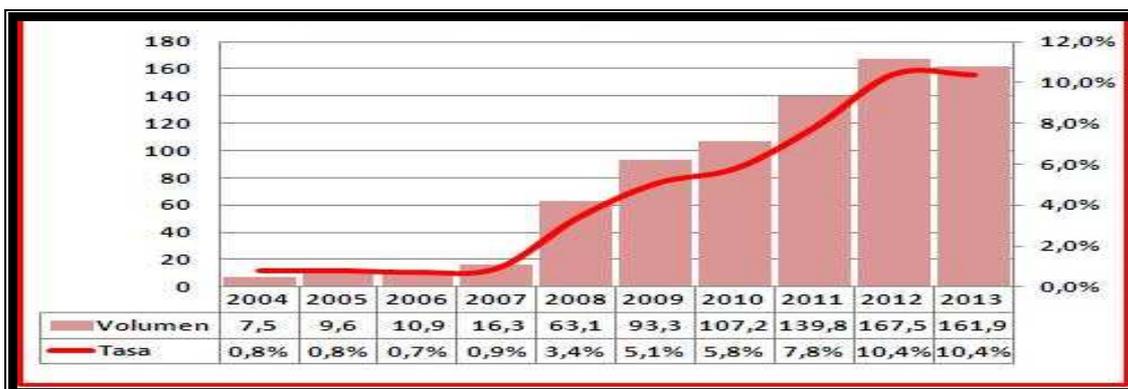
Según el último informe de la empresa Crédito y Caución, y datos del Banco de España que muestra el (Gráfico 4.2), la relación entre datos de 2012, con datos hasta febrero del 2013, refleja un total de casi 5,6 millones de euros mas de volumen de dudosidad en 2012.

En marzo la situación ha conllevado a 1,56 billones de euros en créditos globales, marcando un descenso en 25.313 millones frente a enero de 2013.

Así mismo también se ha desplomado en 205.400 millones de euros como variación interanual, mostrando en términos relativos un 11,6%.

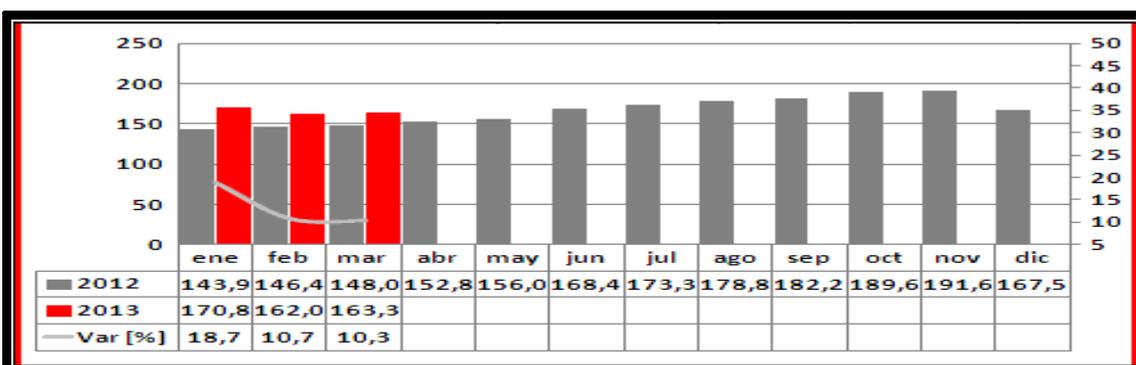
En créditos dudosos marzo muestra, una variación interanual de 15,3 millones de euros más que en marzo del 2012 en términos absolutos, siendo una variación interanual del 10,3 % en términos relativos. Gráfico 4.3.

Gráfico 4.2: Volumen y tasa de Créditos Dudosos



Fuente: Banco de España/ Crédito y Caución

Gráfico 4.3: Volumen de Créditos Dudosos y Variación Interanual



Fuente: Banco de España / Crédito y caución

Según Luis María Linde⁵¹, el Banco de España, y la agencia de calificación **Moody's** afirman que “la tasa de morosidad en España **seguirá mostrando una tendencia alcista** teniendo en cuenta la situación actual, cuyas consecuencias provienen de un nivel de **endeudamiento excesivo**, aunque la proporción de activos dudosos será inferior a 2012 y la solvencia del Sistema Financiero no quedará en entredicho [...]”.

En fase de recesión con una alta morosidad y falta liquidez en el sistema, se ralentizó la actividad económica. Las entidades endurecieron su política de concesión de operaciones de crédito así como sus precios, puesto que aumentaron los tipos de interés hasta un 7% en 2013 en líneas de crédito y descuento comercial para empresas, a diferencia de un 2,30% que se registró en 2004.

Según el presidente de Cepyme, Jesús Terciado destacó “[...] La destrucción de las PYMES tiene que ver con la morosidad pero también con la **falta de financiación**”, y siguió diciendo “[...] una encuesta reveló que el 50%

⁵¹ Gobernador del Banco de España desde junio 2012.

de las empresas que solicitaron financiación en el año 2010 no la obtuvieron o ésta se pactó en peores condiciones”.

Por otro lado, Las Administraciones públicas son otra de las causas de morosidad ya que provocan impagos continuados a sus proveedores, lo que genera una cadena de retraso de pagos considerando a España uno de los países peor pagadores por parte de la Administración.

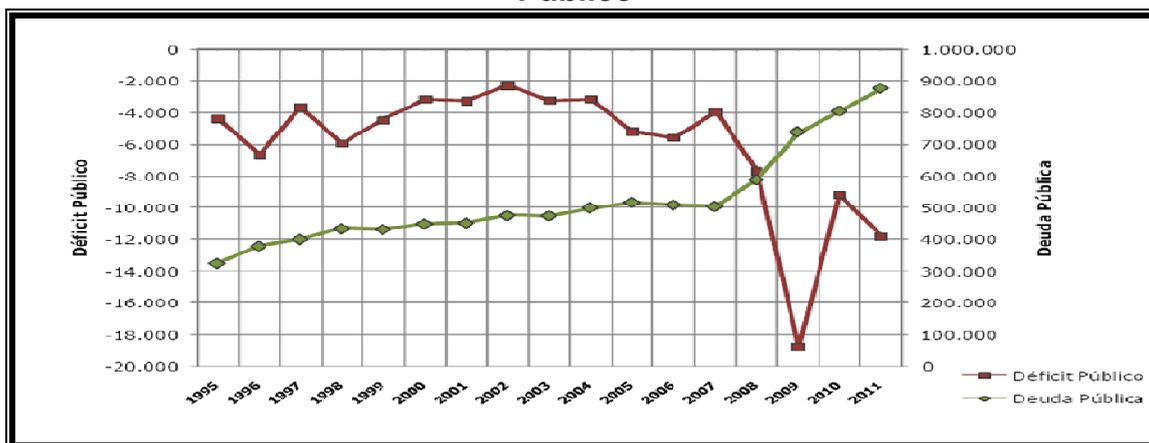
Las Entidades financieras diseñan productos de crédito específicos, con atractivos tipos de interés, plazos de amortización y comisiones, con el fin de concederles más facilidades de financiación.

Según Calleja, “la UE está planeando una **normativa** que se pondrá en marcha en 2013, que **obligará a los poderes públicos a pagar sus deudas en 30 días**, ampliando a 60 días el pago de deudas entre empresas”.

Según el diario Expansión del 03/04/2013 “Hace un año, cuando el Gobierno puso en marcha el primer plan de pago a proveedores, las administraciones públicas adeudaban a la compañía 370 millones vencidos y exigibles. De esta cifra, 260 millones de euros, correspondían a los ayuntamientos”.

La explicación que aporta el Banco de España a esta situación hace referencia al endeudamiento o deuda pública⁵² y al déficit público⁵³ cuando éste último tuvo su mayor caída en el 2009 respecto a la década anterior. Se pasó de 790.000 millones de euros a 80.000 millones, sin embargo la deuda pública, pasó de 500.000 desde el inicio de la crisis en 2007 a 890.000 millones de euros aproximadamente a finales de 2011. (Gráfico 4.4).

Gráfico 4.4: Evolución de la Deuda y el Déficit Público



Fuente. Banco de España

⁵² Dinero que un país debe a una entidad de crédito, a una empresa, particulares u otra Nación las cuáles debe saldar en un plazo acordado. Crédito propiamente dicho.

⁵³ Pasivo mayor que activos. Exceso de gasto público frente a ingreso público encarnado en impuestos. Por ejemplo, déficit del 3,20 %. Es que se ha gastado un 3,20% más de dinero que el que se ha ingresado.

Siguiendo con las causas de morosidad, las empresas en España no conocen una cultura ni política generalizada de cumplimiento de sus obligaciones de pago a sus acreedores, sino que la actitud que muestran es la de moroso permanente siguiendo criterios de pago selectivos a acreedores según su conveniencia y consideración⁵⁴. Para las Entidades financieras, suponen grandes pérdidas esas prácticas de cobro laxas, que muchas veces adoptan las empresas, con esa actitud arraigada de impago.

Según la revista Banca Cooperativa, nº 50, 2011/2012, en España alrededor de un 99,9% del tejido empresarial son PYMES con una cartera mínima de recursos financieros.

El soporte financiero de estas empresas es en la mayoría de los casos bastante débil y se apoyan en la “financiación de proveedores” a través de cheques, pagarés, efectos timbrados o letras, con vencimientos desde 30 a 180 días. Esta financiación a corto plazo supone en muchas ocasiones, tensiones de liquidez y falta de recursos en tesorería, lo que acaba en impagos a los acreedores.

Toda esta situación de impagos, se regula con la Nueva Ley Concursal (22/2003, de 9 de julio).⁵⁵

4.1.2. Consecuencias de la Morosidad para las Entidades Financieras: Dotaciones para las provisiones y repercusión en la cuenta de Resultados.

Según el diccionario de economía e-conomic, “una provisión⁵⁶ es una cantidad de recursos que conserva la empresa debido a haber contraído una obligación, con el objetivo de guardar esos recursos hasta el momento en el que deba satisfacer la factura”.

Por lo tanto, una provisión es una cantidad de recursos que las Entidades o Empresas han de reservar, para estar preparadas en caso de que se produjese la necesidad de su utilización.

Esos créditos no cobrados o morosos no suponen una pérdida monetaria definitiva, si no que muestran la posibilidad de recuperación con dotaciones de provisiones en el Balance.

En el caso de que el “crédito moroso” fuera amortizado en todos sus atrasos, éste saldría por la totalidad de su importe de la morosidad y las dotaciones realizadas revertirían de nuevo como provisiones genéricas⁵⁷ o recursos propios, según los casos.

⁵⁴ Solventan deudas con proveedores considerados mas importantes, incluso antes que con Organismos públicos como Agencia Tributaria, la Tesorería general de la Seguridad Social o incluso las entidades financieras prestadoras de dinero

⁵⁵ Explicado en el epígrafe 4.2.2

⁵⁶ Se basa en el principio contable de Prudencia; Principio que establece las pautas para registrar los ingresos en el momento del devengo y los gastos en el momento de su conocimiento.

⁵⁷ Explicadas a continuación

Cuando la crisis de los noventa sacudió nuestro país, el Banco de España por medio de su circular 4/1991⁵⁸, estipuló que se debían realizar dotaciones de Provisiones Específicas⁵⁹ en una cuantía sobre el total del crecimiento de su cartera de créditos para cubrir las pérdidas generadas por los impagos o cuotas morosas.

Pero no era el mejor momento para las Entidades puesto que se estaba en un momento de recesión y existía un alto volumen de impagos. No se disponía de Beneficios ni facilidades para guardar reservas y las Entidades financieras podían perder viabilidad.

Esta circular se modificó con la Ley 9/1999 de 17 de diciembre, donde se acordó la creación las nuevas Provisiones Estadísticas que serían aquellas que se dotarían en momentos de Bonanza económica. Se calculaban en función de un historial estadístico de años previos y anteriores.

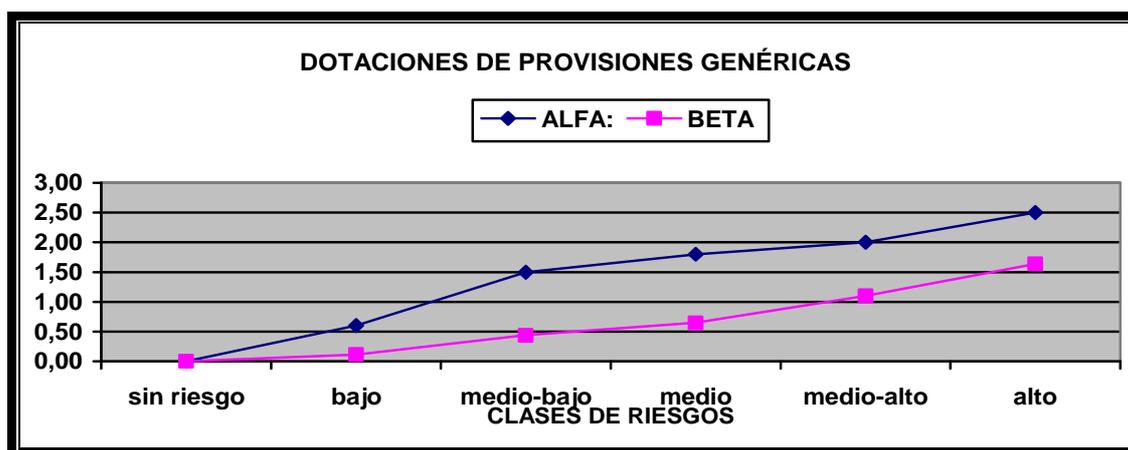
Las Entidades aportaban una porción de sus beneficios a un fondo de dotaciones, con la finalidad de atender los posibles impagos en los momentos de recesión económica.

Después se creó la Circular 4/2004 donde el anexo noveno modificado parcialmente por la Circular 3/2010, regulaba la contabilidad y estados financieros de las entidades financieras. Exponía:

“Las dotaciones son cantidades que se detraen de los beneficios para atender una posible pérdida que puede o no acontecer directamente en la Cuenta de Resultados de las Entidades”.

Se atribuyó un nuevo tratamiento. Se sustituyeron las dotaciones Estadísticas por las Genéricas.

Gráfico 4.5: Dotaciones de Provisiones Genéricas



Fuente: Elaboración propia partiendo de datos del Banco de España

Estas dotaciones suponen la formación de una “bolsa” común para todas las operaciones de financiación concedida por la Entidad por el importe total. Se aprovisionan en el momento de formalización de una operación de crédito

⁵⁸ La cual regulaba la contabilidad de las Entidades Financieras

⁵⁹ Explicadas a continuación

por el total de la cantidad concedida, en función de la experiencia histórica de la cartera de activos de la entidad y de las clases de riesgos. (Gráfico 4.5).

Según el *Informe de Estabilidad Financiera* del Banco de España, la partida de provisiones genéricas era de unos 25.000 millones de euros en segundo semestre de 2007 a la par del “estallido de la burbuja inmobiliaria”. A finales de 2008, según este informe, la cantidad se reducía a 18.000 millones de euros.

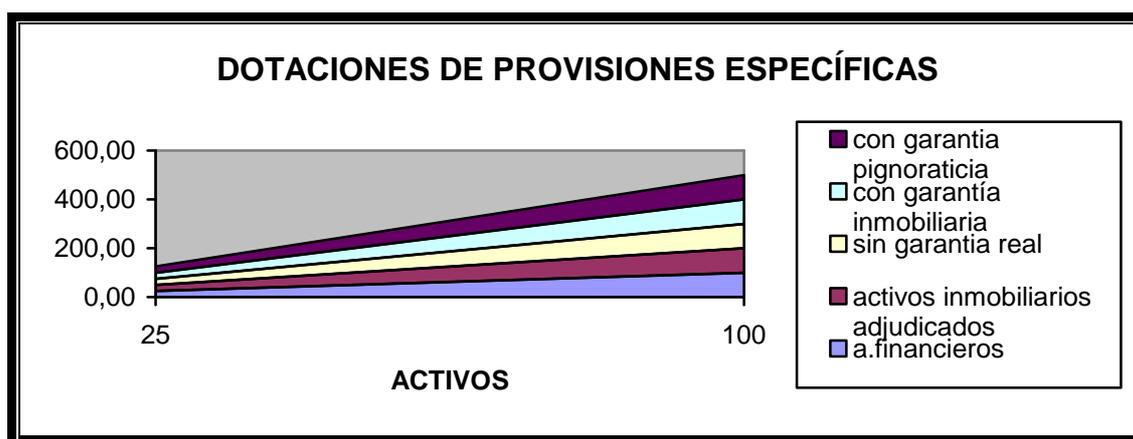
En el presente año, el Banco de España no publica esa cuantía, pero sin duda la contracción y el paulatino decrecimiento del crédito muestra un continuo descenso de dotaciones genéricas. No obstante expone que estas provisiones serán notablemente inferiores a las realizadas en 2012, para sanear los balances bancarios de los activos de empresas del sector del “ladrillo”.

Constata que "El margen de maniobra con el que cuentan las entidades para afrontar los retos que plantea su cuenta de resultados en 2013 es bastante limitado".

Según la Circular 3/2010 del Banco de España, Las Dotaciones Genéricas se transformarán automáticamente en Específicas, para cubrir las posibles pérdidas de la cantidad fallida, en el momento que un crédito registra un impago mayor de 90 días y entra en mora. Así mismo no entra solo el saldo impagado en mora sino la totalidad del importe concedido.

Por ejemplo si se concedió un préstamo con garantía personal⁶⁰ de 100.000 € se dota el 25% cada trimestre, hasta que se llega al 100 % en el año en el caso de no haber regularizado con anterioridad.

Gráfico 4.6: Dotaciones de Provisiones Específicas



Fuente: Elaboración propia partiendo de datos del Banco de España

Por ello que aquellas que presentan Garantías adicionales y la intención es reestructurar o refinanciar expedientes en Morosidad, deberá hacerse con

⁶⁰ Una **garantía personal** es un instrumento económico con el que se pretende dotar de una mayor seguridad al cumplimiento de una obligación o pago de una deuda, en el caso de que el deudor principal no cumpliera con esa obligación

mayores Garantías estudiando primero la aportación de Garantía personal, y si no existe esta posibilidad, se presentará la operación con avalistas solventes.

A diferencia de las operaciones con Garantía Personal, en las de Garantía real o de Bienes en Primera Hipotecaria, así como en las operaciones con Garantía Financiera o sobre Activos Dinerarios⁶¹. (Gráfico 4.6). La dotación no llega en la mayoría de los casos necesariamente hasta el 100% del total concedido, sino que existen reducciones importantes sobre la base de la dotación.

Si en las operaciones se concede 80% del valor de la tasación en el caso de primera vivienda, se dota el 20%. Si la concesión es del 70% del valor de la tasación en el caso de locales, naves, oficinas, se dota el 30%; pero si la concesión es del 60% del valor de la tasación en segunda vivienda se dotaría por tanto el 40 %. Concluimos con el 50% del valor de la tasación en solares, parcelas etc. dotando así el 50%.

Según el Banco de España "A menor % financiado sobre la garantía aportada, menor dotación a realizar en caso de entrada en Morosidad por lo tanto menor Gasto" por ello los porcentajes marcados por el Banco de España, son distintos para cada operación.

Según el *Informe de Estabilidad Financiera* del Banco de España, a mediados de 2007 las entidades de crédito disponían en balances de 8.000 millones de "provisiones específicas" siendo en diciembre de 2008, un crecimiento interanual de 12.000 € y en 2009 casi 60.000 €. También recalca que las entidades financieras cerraron sus cuentas de resultados en 2012 con las primeras pérdidas conjuntas de su historia.

El informe mantiene que a lo largo del 2013, se prevén mayores necesidades de provisiones Específicas en las entidades de crédito, porque la situación que se vive todavía es difícil y la evolución de la economía apunta hacia una actividad crediticia en sentido descendente, al contrario que los activos dudosos. Estas necesidades producirán un deterioro adicional de los márgenes y de los resultados en 2013, los cuáles seguirán su situación difícil erosionando los recursos propios del Sistema Financiero, pero se plantea a su vez, una política de contención de costes.

4.1.2.1. Clasificación por categoría de riesgo

Con la finalidad de saber la cantidad y el momento de dotar provisiones genéricas o específicas, la circular del Banco de España **4/2004 del 21 de diciembre modificado** después por la **3/2010 del 29 de junio**, clasifica el riesgo de crédito o insolvencia de clientes en función del riesgo de pérdida.

⁶¹ **Garantía real:** es una prenda El deudor garantiza con un bien el pago de una deuda. En el caso de incumplir, el acreedor o entidad financiera podrá vender el bien y saldar la deuda con el dinero obtenido, devolviendo al deudor el excedente (si lo hubiese). **Garantía financiera es un tipo de garantía real sobre un instrumento financiero o efectivo en cuenta.**

Las diferentes categorías de riesgo son:

-Normal o irregular: son los impagados entre 1 y 90 días desde la fecha de vencimiento de la deuda. Su riesgo es inapreciable con evidencia objetiva, altamente verificable y probable de su recuperación completa.

En algunos casos, podría estudiarse la posibilidad de una refinanciación⁶² siempre y cuando existan cláusulas que verifiquen la capacidad real de pago en el corto plazo, incorporación de nuevas garantías y fiadores, y coherencia entre el plan de amortización de las cuotas.

-Subestándar: son los instrumentos de deuda que sin clasificarlos en dudosos o fallidos presentan debilidades que pueden suponer riesgo de pérdida, aunque su posibilidad de recuperación es considerable.

El tipo de dotación mas adaptada a este tipo de cliente, es la provisión específica donde se empleará entre el 10 y 25 % de la base de dotación.

-Dudoso por razón de la morosidad del cliente; Son aquellos que muestran impagados entre 90 días y 4 años, y operaciones vencidas por principal, intereses o gastos pactados contractualmente con más de tres meses de antigüedad.

Los saldos dudosos deben superar el 25 % de los importes pendientes de cobro o saldo vivo, y a su vez estos saldos dudosos deben ser respaldados por las garantías eficaces como son:

- ♦ Pignoraticias: depósitos dinerarios, instrumentos de capital cotizados y valores de deuda emitidos por emisores solventes.
- ♦ Hipotecaria o real: viviendas, oficinas, terrenos, locales.
- ♦ Personales: avales, fianzas... con una solvencia contrastada suficiente para asegurar el reembolso de la operación.

Se aplicarán provisiones específicas entre el 25% y el 100% de la base de dotación.

-Dudoso por razones distintas a la morosidad: aquellos que vencidos o no, presentan deterioro de la solvencia del deudor y dudas razonables sobre su reembolso del principal e intereses y comisiones, en los términos contractuales pactados.

Se suelen tener dudas sobre el futuro de la operación y el tipo de dotación mas adaptada a este tipo de cliente, es la provisión específica donde se empleará entre el 10 y 25 % de la base de dotación.

-Muy Dudoso o Fallido; son aquellos que después de un análisis individualizado, se dan totalmente por perdidos y se dan de baja del Balance de Activos de la Entidad; Se consideran así las operaciones dudosas mayores de 4 años.

⁶² Explicado en capítulo anterior

4.2. PROCEDIMIENTO A SEGUIR PARA UNA RECLAMACIÓN

Para una Entidad Financiera el peor enemigo es el tiempo y la demora del cobro siendo por el contrario, el mejor aliado del deudor.

El paso previo a seguir, es la utilización de un sistema informático que muestra diariamente las operaciones de Crédito Concedidas y el Seguimiento⁶³ que van adoptando.

1.-En el momento que se manifiesta el primer recibo de impago no atendido, todos los partícipes de una operación de crédito en situación Irregular son Morosos. Al cabo de 7 días desde el impago, el caso pasará a control del gestor asignado que será el que inicie las labores de gestión de cobro por vía extrajudicial y amistosa. El nombre que adopta es ***Etapas Precontenciosas***

El gestor dispone de informes comerciales de la empresa de los estados financieros recopilados de los Registros Públicos, de esta forma ya se puede iniciar el procedimiento de forma sistemática, formal y discreta mediante llamadas telefónicas, tanto al deudor titular de la operación como a los Avalistas o fiadores, con tono cordial y cercano sin ser amenazante ni agresivo.

Se negocia mediante acuerdo entre acreedor y deudor, la opción de pagos flexibles y condonación de parte de la deuda, pero a su vez se expone la gravedad de la situación y los inconvenientes que acarrearán en caso de falta de colaboración. El deudor podrá ser demandado por falta de pago.

Este primer requerimiento será probatorio en un posible pleito.

2.- En el caso de que la primera etapa no haya sido atendida por el moroso, se procede a enviar la Carta de reclamación de deuda, (ANEXO II) entre los 60 y los 90 días posteriores al impago. Con esta carta se pretende reforzar la gestión y se incluye el importe impagado junto con los intereses de demora.

Según la ley 3/2004, en su Art.7 expone:” Si el deudor no paga el día del vencimiento, éste deberá pagar el interés fijado en el contrato o en su defecto el fijado en la ley (7 puntos + tipo BCE)”.

Es conveniente enviar tantas cartas como Intervinientes existan en la Operación Impagada, tanto a titulares como avalistas o fiadores.

3.- En el caso de la falta del abono nuevamente, de la cantidad impagada por parte del irregular una vez transcurridos 15 días desde el envío de la última carta, se realiza el bloqueo automático de sus cuentas y se vuelve a enviar a través de un abogado una nueva notificación con acuse de recibo, por medio de Burofax⁶⁴, como medio de reclamación formal. Se otorga así un mayor valor probatorio y Certificación de deuda, con aviso de acciones legales.

⁶³ Capítulo 3

⁶⁴Burofax. Es una comunicación fehaciente con validez legal y certificación de contenido que se emplea cuando son precisos su valor probatorio, o su remisión urgente.

A partir de este envío, agotando y fracasando con todos los medios posibles de manera amistosa con el deudor, se inician las labores para la Reclamación Judicial.

El Gestor Financiero que dirige la operación, cumplimenta la Ficha de Reclamación Judicial (ANEXO III) a partir de los 90 días de Impago cuyo contenido ha de ser:

-Todos los documentos susceptibles de cobro, cheques, pagarés, cuotas de préstamos etc, así como todos sus Ingresos recurrentes (nómina, pensión,...) cantidad percibida y origen de la misma siendo inembargables según el art. 607 de la Ley de Enjuiciamiento Civil. el salario, pensión, retribución o similar equivalente al **110% del salario mínimo interprofesional** o SMI⁶⁵.

-Deben estar registrados los domicilios actuales de todos los Intervinientes estando obligados a residir en España, ya que sin este dato no se puede notificar desde el Juzgado y por tanto no admitirían la Demanda

- Se debe indicar también, el número de Finca Registral, así como el estado en el que se encuentra (hipotecada libre, embargada, con porcentaje de propiedad,...) y desglosarlos por Intervinientes.

Esta ficha de Reclamación será custodiada por el Departamento de Riesgos de la Entidad, se valorará el Inicio de la Reclamación dependiendo de la prioridad de recuperación requerida en función de si son operaciones con Garantía Hipotecaria o Pignoraticia, o Garantías Personales.

4.2.1. La Reclamación Judicial

-La situación contenciosa o reclamación judicial es el último recurso llevado a cabo, en el momento desde que se envió el Burofax y no se obtuvo respuesta los 7 días siguientes. Este proceso debe evitarse a priori siempre y cuando hubiera posibilidad de resolverlo por la vía amistosa o extrajudicial, teniendo en cuenta que puede suponerle a la entidad grandes pérdidas a su vez.

Dentro de los procedimientos judiciales distinguimos:

-Los procedimientos verbal y ordinario, según la Ley de Enjuiciamiento Civil son procesos sencillos de reclamación legal de deuda, con mayor celeridad y concentración de acciones legales.

En el procedimiento verbal se reclaman cantidades inferiores a 6.000€ y. La duración suele ser entre 2 y 6 meses dictando finalmente sentencia y las acciones legales.

En el caso del juicio ordinario, la reclamación de deuda suele ser para cantidades mayores a 6.000€ y la duración es de hasta un año.

⁶⁵ **no será posible embargar los primeros 705 euros** de cualquier nómina” (actualmente en 641,40 euros/mes).

Estos dos procedimientos, se suelen llevar a cabo para supuestos que no requieran necesariamente la celebración de procedimiento monitorio, o bien porque el deudor se niega a su celebración. En ambos se emite una carta de citación ante el Juez

Así, **el procedimiento Monitorio** según la Ley Enjuiciamiento Civil, "es un procedimiento destinado a otorgar protección rápida y eficaz al crédito dinerario líquido".

Por lo tanto, el procedimiento Monitorio es una opción legal de instar una reclamación de deuda monetaria, de forma que el acreedor pueda cobrar de forma ágil y rápida la deuda, generalmente cuantías no muy elevadas, para las que sería absurdo tramitar mediante procedimiento ordinario y tradicional, ya que suelen resultar costosos y lentos.

Es un procedimiento que carece de requisitos formales y de esta forma se puede ejecutar de manera más sencilla, ágil y eficaz, y es más recomendable para el pago de deudas inferiores a 30.000€. Estas deudas deben haber cumplido su vencimiento, exigibilidad y liquidez, y disponer de una documentación que lo acredite, donde exista alguna reseña, firma, sello etc....de deudor que reconozca su titularidad.

Cuando se lleva a cabo la aceptación de la solicitud del procedimiento, el Juez otorga 20 días de plazo al deudor para el abono de la deuda y de esa forma concluye el proceso, o bien para justificar lo contrario en el caso de continuar con el impago:

-Si el deudor no amortiza la deuda, ni lo expone de forma escrita con su debida justificación, el Juez le obliga a pagar, o de lo contrario recurrirá a embargar sus bienes. Práctica muy poco habitual.

-Si el deudor alega el pago de la deuda, con las debidas justificaciones por escrito, el juez fija un juicio verbal en el caso de deudas inferiores a 3.000 €. Concediendo un mes para presentar una demanda de reclamación junto con un abogado en el caso de deudas mayores a 3.000€.

En caso de que la deuda supere los 30.000 €, **hay que recurrir a un procedimiento judicial por vía civil.**

Existe también el **juicio cambiario** que está regulado en los artículos 819 a 827 de la Ley de Enjuiciamiento Civil.

Es un tipo de procedimiento judicial para los casos en los que existe deuda por impago y que se encuentre documentada en un documento cambiario o "papel" como letra de cambio, cheque o pagaré.

En este tipo de procedimiento, se presenta ese "papel" de forma que el juez comprueba la autenticidad del documento respecto a los requisitos legales marcados por la Ley Cambiaria y del Cheque, y reunidos todos esos requisitos, ejecuta.

El juez así, dicta sentencia firme, rápida y ágil, y se insta al deudor al abono de la cuantía debida, intereses de demora, y costas procesales en el plazo de 10 días.

Si el deudor se opone al pago de la deuda y en esos 10 días no se abona, el Tribunal despachará el embargo preventivo de sus bienes el cual tiene carácter temporal, inmovilizando los bienes del deudor para poder cubrir la cantidad reclamada siempre.

Si aún se mantiene la oposición a abonar la deuda, definitivamente se despacha la ejecución embargando en firme esos bienes.

4.2.2. El Concurso de Acreedores

Otra de las opciones judiciales de reclamación de deuda se regula mediante La Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal.

La Ley 22/2003, de 9 de julio entró en vigor en septiembre de 2004, dictaminando y regulando en un único procedimiento, la unificación de los procedimientos de quiebra y suspensión de pagos, cuyo reglamento era regido por el Código de Comercio de 1829 y 1885, la Ley de Enjuiciamiento Civil de 1881 y la Ley de Suspensión de pagos de 1922.

Este procedimiento recibe el nombre de **Procedimiento Concursal o Concurso de Acreedores**, concebido con el objetivo de gestionar el Patrimonio y Finanzas de una Empresa que se encuentre en situación de insolvencia o incapacidad de cumplir sus obligaciones de pago, y de reconducir las deudas.

De esta forma se conseguirá una liquidación ordenada de impagos de forma equitativa entre los deudores, socios y acreedores y enfatizar su satisfacción, así como preservar el tejido empresarial haciendo posible la continuidad del negocio.

En el primero de los casos se le atribuye la denominación de Concurso Voluntario, que es una obligación y no facultad, solicitar el concurso cuando se muestra un estado de insolvencia inminente⁶⁶, disponiendo de tres meses para negociar con sus acreedores. De lo contrario se penalizará a quienes incumplan la Obligación de solicitar el Concurso. **Fase Preconcurso.**

En defecto de la declaración del deudor, se encargan los acreedores y el procedimiento recibe el nombre de Concurso Necesario y se fundamenta en la insolvencia actual y no inminente exponiendo la imposibilidad del deudor de atender regularmente sus obligaciones exigibles, así como el incumplimiento de sus obligaciones con la seguridad social y tributaria.

Por otra parte, una vez presentado en Concurso el Juez tiene la facultad de declarar el concurso por auto. Se analiza, acepta y ordena la publicación en el BOE sin interrumpir su actividad empresarial.

⁶⁶ La sociedad es solvente todavía y no concurrirá en ella la insuficiencia de masa activa que constituye el presupuesto de embargo

Designará también gestores sujetos a responsabilizarse de ordenación de pagos, elaboración de un plan de liquidación, elaboración de inventario y de lista de acreedores, cumplimiento de plazos legales, pago de acreedores y control de las facultades patrimoniales de la empresa, entre otras.

Esto recibe el nombre de Administración Concursal y suele estar compuesto por un abogado, auditor de cuentas, economista, y un acreedor.
Fase de solicitud.

Después en la *Fase Común* el Administrador elabora un informe de evaluación de la situación patrimonial de la empresa, donde detalla la masa activa del concurso siendo todos los bienes y derechos del concursado excepto los inembargables, así como la masa pasiva donde se detallan las obligaciones de pago.

Existe la **Fase de Resolución** en la que se determina convenio de Acreedores o Liquidación, que muestra la consecución de una mejoría económica por parte del deudor y por consiguiente la satisfacción de los acreedores.

La otra opción, puede darse o bien por falta de acuerdo entre acreedores y deudores, o por la conveniencia del deudor, resultando la enajenación de todos los bienes y activos del deudor y reparto entre los acreedores.

Por último la **Fase de Calificación** en la que tras la liquidación, se inicia un Juicio Mercantil para examinar la responsabilidad de esa insolvencia.

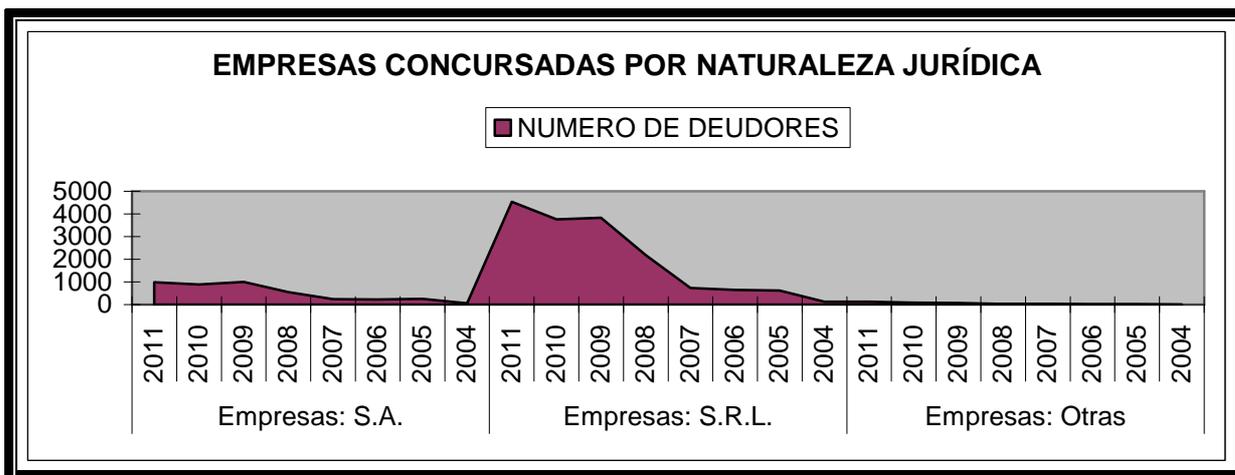
Termina en **Sentencia Fortuita**, siendo aquella en la que no se aprecia responsabilidad, o bien en **Sentencia Culpable** en la que se podría llegar a condenar a los administradores a la inhabilitación de sus funciones entre dos y quince años e incluso al pago de todas las deudas.

La Ley Concursal contempla al deudor en su derecho a presentar alegaciones en el plazo de oposición concedido por el juez, en cuyo caso podría fijarse otra celebración judicial en el que ambas partes aportarían las pruebas pertinentes y volvieran a exponer el auto.

Según datos del INE se refleja que la mayor proporción de empresas deudoras concursadas son las Sociedades de Responsabilidad Limitada. En el 2004 mostraban una tasa de 122 empresas deudoras duplicando la cifra sobre las Sociedades Anónimas. El mayor repunte destaca en 2011 con un 458% sobre las S.A y 3.441% sobre el resto (Gráfico 4.7).

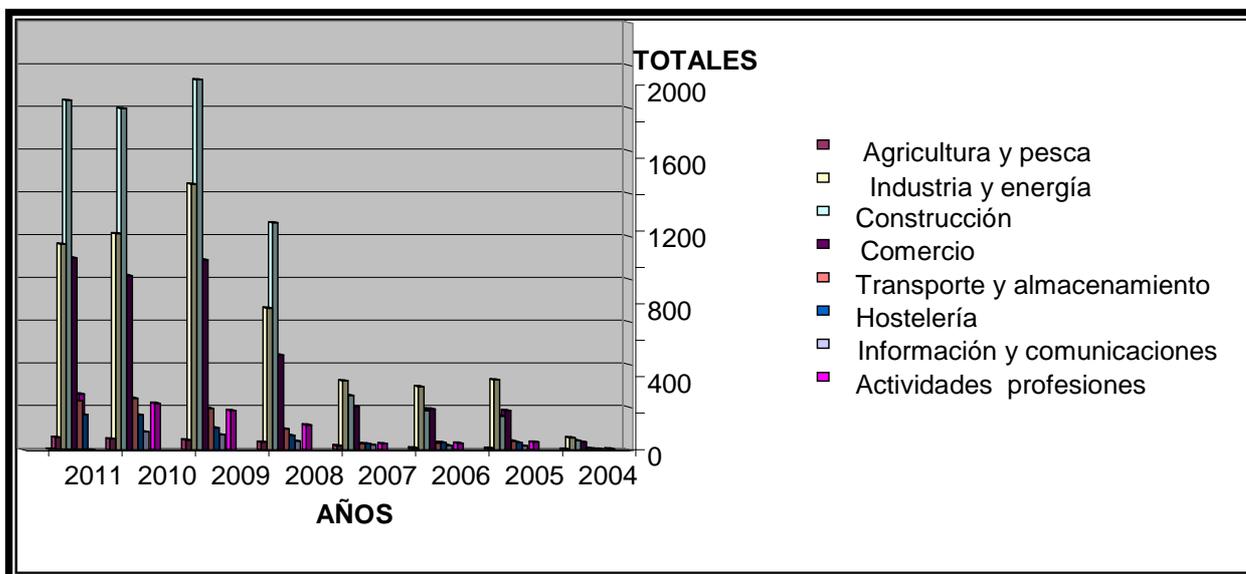
Según estadísticas del INE reflejadas en el (Gráfico 4.8), las empresas que han entrado en mayor proporción en concurso de acreedores y por sector de actividad son las relacionadas con la construcción, debido a la crisis inmobiliaria. Muestran un repunte en 2011 con un total de 1868 empresas concursadas más que en 2004 en términos absolutos. El siguiente sector después de la construcción es Industria y energía, seguido del comercio.

Gráfico 4.7: Empresas Concursadas por Naturaleza Jurídica



Fuente: Elaboración propia partiendo de datos del INE

Gráfico 4.8: Empresas Concursadas por Actividad Económica principal



Fuente: Elaboración propia partiendo de datos del INE

Esta nueva Ley, congela durante un año las garantías reales, personales o pignoratias para la entidad, hasta que se resuelve el concurso de acreedores de donde estos cobrarán sobre un 25% del crédito del moroso según el artículo 91 de la Ley 22/2003.

Después se modificó con la Ley 15/2010 con la que se pretende conseguir agilizar los procesos y favorecer el cobro, recortando trámites judiciales en tiempo y coste. Dice: “el pago se efectuará sesenta días después de la fecha de recepción de las mercancías o prestación de servicios. De lo contrario se considerará moroso y se le imputarán los intereses de demora”⁶⁷.

⁶⁷ Recargo determinada por Banco Central Europeo sobre el tipo de interés pactado y aplicado sobre la cuota impagada y a razón del tiempo que un crédito está en situación de impago o mora, incrementándolo en un 7%.

CAPÍTULO 5

EL MÉTODO DEL CASO: ESTUDIO DE UNA OPERACIÓN

5.1. ESTUDIO EMPÍRICO Y ANÁLISIS DE UNA OPERACIÓN CREDITICIA PARA UNA EMPRESA. “MUEBLE PROVINCIAL”

La sociedad “MUEBLE PROVINCIAL” es empresa fundada en 1983 en una localidad de Castilla y León cuya actividad principal es la fabricación y distribución de muebles.

Los principales clientes, son grandes empresas inmobiliarias de venta de pisos. Estas empresas componen el grueso de su negocio, puesto que componen sobre las 2/3 partes de la compra de sus productos. El resto suelen ser pequeños compradores individuales y pequeños negocios como Casas Rurales.

La última feria realizada en Lisboa les ha dado un empujón y calcula cuota de mercado cercana al 25 % respecto a la media de sus productos.

La sociedad tiene buena posición en el mercado gracias a la calidad y diseño de sus productos, y sobre todo las ventas crecen de forma exponencial en la época estival debido al incremento de contrataciones de Casas Rurales. En los últimos años ha mantenido una cuota de mercado aceptable, y su idea es lanzar productos de nuevo diseño rústico y envejecido.

Dispone de nave industrial, propiedad de la empresa por la cual no tendría gastos por arrendamiento, y podría considerarse un bien predatario que incluso nos serviría como garantía hipotecaria o real.

La empresa se fundó por señor Aguirre y sus dos hijos, los cuales tienen el 20 % y, el 40 % y 40 % respectivamente cada uno. Ellos mismos llevan toda la gestión del negocio y su dirección en los departamentos de compras, comercial, finanzas, marketing etc....Disponen de antigüedad y amplia experiencia.

Todo esto nos lo comentó el propio dueño del negocio en una entrevista en la que nos expuso la caída de los beneficios económicos, debido a la crisis inmobiliaria.

La cifra de ventas para el último ejercicio fue de 1.170.474 €. La previsión para el año en curso es de un 25 % más de ventas ascendiendo la cifra en 1.463.092 €.

Cobra el 1 % al contado o por transferencia bancaria y el resto a 90 días.

OPERACIÓN

Empresa nueva para la Entidad, solicitante de unos 100.000 € para papel aceptado y pagarés a 90 días. Por lo tanto nos plantearíamos cuenta de crédito o línea descuento. Así mismo debemos tener en cuenta, que es una empresa nueva y es más aconsejable financiar con descuento comercial que con cuenta de crédito, ya que sabremos a ciencia cierta que se están

financiando ventas a pago aplazado. En caso de impago, nuestra empresa podría recurrir contra el librado del efecto.

La cuenta de crédito se utilizaría en el caso de tener un mayor conocimiento sólido de la empresa.

Por otra parte los plazos de financiación con el Descuento, son más cortos y nos permite así acabar antes con el Riesgo, así como la existencia de diferentes librados con los que diversificamos mejor el mismo.

Estudiamos el límite de riesgo donde tenemos las ventas previstas descontado el cobro al contado, multiplicado por la rotación de circulante en días:

$$1.463.092 \text{ €} - (1\% 1.463.092) * 90/365 = 357.154,80\text{€}$$

ENTIDAD	DISPONIBLE	DISPUESTO	%
CAJA A	100.000€	100.000€	100%
CAJA B	100.000€	69.083€	69,08%
NUESTRA	100.000€	0€	0%
TOTAL	300.000€	169.083€	169,08%

Vemos que con la CIRBE facilitada por el Banco de España referente al primer trimestre del año en curso⁶⁸ y con la financiación que nos solicita, se entra dentro de los límites de riesgo que podemos soportar, puesto que éste sería de 357.154,80 €.

Con este primer paso no habría problema para plantearnos la concesión de la línea de descuento, aunque un aspecto que nos llama la atención, es la total o casi total disposición de la financiación de otras entidades. Esto nos podría llevar a pensar, en la existencia de tensiones de liquidez y falta de la misma.

Otra opción a tener en cuenta es, que la solicitud es debido a que las otras dos entidades no están dispuestas a llevar a cabo la siguiente renovación.

⁶⁸ La CIRBE que facilita el Banco de España, se refiere al trimestre anterior al que transcurre en el momento del análisis.

Tabla 5.1: Cálculo de Ratios

RATIOS	31-12-10 <i>n-3</i>	31-12-11 <i>n-2</i>	31-12-12 <i>n-1</i>	31-03-13 <i>n</i>
INDICE DE ENDEUDAMIENTO (pasivo no corriente+pasivo corriente)/fondos propios*100	45%	56%	87%	109%
INDICE DE ENDEUDAMIENTO BANCARIO (Deudas con entidades crédito total/ pasivo total)*100	14,63%	17,08%	19,40%	14,40%
ENDEUDAMIENTO BANCARIO A CORTO PLAZO	9,63%	14,82%	19,40%	14,40%
ENDEUDAMIENTO BANCARIO A LARGO PLAZO	5,00%	2,26%		
CALIDAD DE LA DEUDA. DEUDAS A CORTO pasivo corriente/(pasivo no corriente+pasivo corriente)*100	84%	93%	99%	99%
FONDO MANIOBRA (Activo corriente-Pasivo corriente)	706.696	524.763	359.051	322.012
RATIO DE SOLVENCIA (Fondos Propios/Pasivo Total)*100	68,94%	64,13%	53,35%	47,76%
RATIO DE LIQUIDEZ (Activo corriente/Pasivo corriente)	3	2,33	1,68	1,53
TESORERIA (Realizable+Disponible)/pasivo corriente	1,73	1,24	0,92	0,88
ROTACIONES DE STOCKS (días) (existencias netas/consumos de explotación)*365	234	230	226	207
ROTACIONES DE CLIENTES (días) (saldo medio de clientes /ingresos de explotación)*365	126	117	130	137
ROTACIONES DE PROVEEDORES(días) (saldo medio de proveedores/gastos de explotación)*365	91	95	122	94
ROTACION ACTIVO (Ventas/activo fijo)	4,67	4,80	4,68	5,13
RENTABILIDAD ECONÓMICA DE ACTIVOS % (BAII/Activo)*100	-1,14%	-9,11%	-9,32%	-0,54%
AUTONOMÍA FINANCIERA (Fondos Propios/ Total Pasivo)	69%	64%	53%	48%
APALANCAMIENTO (Activo Total/ Fondos Propios)	1,45	1,56	1,87	2,09
RENTABILIDAD FONDOS PROPIOS (Bº/Fondos Propios)*100	-4,33%	-19,38%	-24,58%	-8,14%
CASH-FLOW ACT.ORDINARIA(IV+6) (resultado)+amortizaciones+provisiones-subvenciones	2.289	-104.420	-126.532	-27.402
VARIACIÓN DE CASH-FLOW NETO		-108.832	-17.859	115.423

Fuente: Elaboración Propia partiendo de datos de Balance y Cuenta de P y G cedidos por "Mueble Provincial"

Tabla 5.2: Cuenta de Pérdidas y Ganancias de la Empresa

PARTIDAS	n-3 31/12/2010	n-2 31/12/2011	n-1 31/12/2012	N 31/03/2013
1,Ingresos netos por cifra de negocios	1.350.142	1.263.547	1.170.474	1.244.507
2,Otros ingresos de explotación	10.689	15.424	16.391	26.246
I. TOTAL INGRESOS DE EXPLOTACIÓN(1+2) (ventas netas)	1.360.831	1.278.971	1.186.865	1.270.753
3,Compras	702.935	683.437	661.496	706.719
4,Variación de existencias			12.343	7.203
TOTAL CONSUMOS DE EXPLOTACIÓN	702.935	683.437	649.153	699.516
II MARGEN BRUTO (I-CONSUMO)(MB sobre ventas)	657.896	595.534	537.712	571.237
5,Gastos de personal	441.852	512.958	446.726	440.083
6,Amortizaciones	42.518	42.360	22.281	18.275
7,Variación de provisiones	41.549	18.775	59.001	19.798
8,Otros gastos de explotación	147.779	138.786	117.814	99.336
9,Trabajos para su inmovilizado(-)	-447	-2.141	-198	
TOTAL GASTOS DE EXPLOTACION	673.251	710.738	645.624	577.492
III. RESULTADOS DE EXPLOTACION (II-GTOS EXPL) (BAII)	-15.355	-115.204	-107.912	-6.255
10,Gastos financieros	36.192	42.843	48.636	47.118
11,Ingresos financieros	11.318	11.267	7.735	7.696
IV.RESULTADOS DE ACTIVIDAD ORDINARIA(III-10+11)	-40.229	-146.780	-148.813	-45.677
12,Gastos extraordinarios	6.235	11.975	5.988	714
13,Ingresos extraordinarios	1.625	5.242	3.508	16.093
V. RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS (BAI)	-44.839	-153.513	-151.293	-30.298
14,impuestos sobre sociedades				1.566
VI. RESULTADOS DEL EJERCICIO(V-14)	-44.839	-153.513	-151.293	-31.864
VII. RESULTADOS NETO DE DIVIDENDOS(VI-15)	-44.839	-153.513	-151.293	-31.864

Fuente: Elaboración Propia a partir de datos cedidos por "Mueble Provincial"

Tabla 5.3: Balance de Situación de la Empresa

AÑOS BALANCE DE SITUACION	n-3 31/12/2010	n-2 31/12/2011	n-1 31/12/2012	N 31/03/2013
ACTIVO	1.347.046	1.181.254	1.134.680	1.174.274
A)ACTIVOS NO CORRIENTES	288.755	263.167	250.054	242.554
II. Inmovilizado intangible	27.946	2.250	1.009	1.350
III. Inmovilizado material	240.000	70.558	58.789	45.918
1, Terrenos y construcciones	135.842			
2, Instalaciones técnicas/maquinaria	74.096	37.044	37.044	36.252
3, Otro inmovilizado	215.083	166.015	175.363	180.467
4, Amortización Acumulada inmovilizado material	-184.931	-132.501	-153.618	-170.801
V. Inversiones financieras a largo plazo	18.783	190.256	190.256	190.256
1, Créditos a largo plazo	37.411	214.759	214.759	214.759
2. Deterioro de valor de valores representativos de deuda a largo plazo.	-18.628	-24.503	-24.503	-24.503
VII. Gastos a distribuir en varios ejercicios	1.936	103		5.030
B)ACTIVO CORRIENTE	1.058.291	918.087	884.626	931.720
II. Existencias	450.130	429.959	401.102	397.656
III. Clientes	472.540	412.969	428.384	477.991
V. Inversiones Financieras a corto plazo	110.182	60.308	50.612	51.692
VI. Ajustes por periodificación	8.086	384	137	4.381
VII. Efectivos y otros activos líquidos equivalentes(Tesorería)	17.353	14.467	4.391	
PASIVO	1.347.046	1.181.254	1.134.680	1.174.274
A)FONDOS PROPIOS	928.628	757.513	605.355	560.816
I. Capital	637.822	626.800	549.256	536.659
III. Reservas	335.645	284.226	207.392	56.021
VI. Resultado del ejercicio	-44.839	-153.513	-151.293	-31.864
B)PASIVO NO CORRIENTE	66.823	30.417	3.750	3.750
II. Deudas a largo plazo	66.823	30.417	3.750	3.750
2, Deudas con entidades de crédito	66.823	26.667		
5. Otros pasivos financieros		3.750	3.750	3.750
C)PASIVO CORRIENTE	351.595	393.324	525.575	609.708
III. Deudas a corto	130.302	175.050	220.156	169.083
2, Deudas con entidades de crédito	130.302	175.050	220.156	169.083
IV. Deudas con empresas del grupo	6.655	6.103	14.764	20.905
V. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	214.638	212.171	290.655	419.408
1. proveedores	175.470	178.236	218.204	180.013
3. Otras deudas con administraciones públicas	26.968	21.615	59.968	200.451
6. Acreedores varios	12.200	12.320	12.483	38.944
VI. Ajustes por periodificación				312

Fuente: Elaboración Propia a partir de datos cedidos por "Mueble Provincial"

ESTUDIO PREELIMINAR

Como premisa básica, se tiene en cuenta lo detallado en el planteamiento de la entrevista con el propietario. A parte de ello, se obtiene la siguiente información solicitada:

- ♦ Cuentas anuales de los 3 últimos ejercicios, así como del que está en curso, para tomar de referencia la situación actual, y las previsiones estimadas.
- ♦ Declaración del Impuesto sobre Sociedades (mod. 200) de los 3 ejercicios anteriores al último (puesto que aún no se ha cerrado) así como del provisional, todo ello reflejado en las Cuentas de Pérdidas y Ganancias.
- ♦ Pudimos revisar el comprobante de la Liquidación de la Seguridad Social de los 3 últimos meses del ejercicio en curso, con el fin de verificar que está al corriente de pago.
- ♦ De la misma manera lo hicimos con los Comprobantes de Hacienda, aunque en este concepto hemos detectado problemas de impago, y por lo tanto incremento de la deuda por demora en el apartado del Balance “otras deudas con administraciones públicas”.
- ♦ Liquidación de IVA de los 3 últimos años⁶⁹ cuyos datos importantes a tener en cuenta son las cifras de negocio o ventas netas de esos tres ejercicios. También se considera lo que llevamos del año en curso con declaraciones mensuales⁷⁰. La finalidad es el estudio de una previsión de ventas de dicho año, así como las ventas netas.
- ♦ Relación de operaciones de mas de 300.000 € (mod. 347) donde hemos comprobado el grueso de proveedores y clientes.
- ♦ Ingresos y retenciones. IRPF y resumen anual de los propietarios de la empresa.
- ♦ Hemos comprobado también que tanto la empresa como sus socios, no están dados de alta en el RAI ni en EXPERIAN. No figuran en la lista de morosos puesto que en ese caso, se desestimaría la operación desde el primer momento y detendríamos el proceso.
- ♦ Ficha de alta como nuevo cliente; detallando una completa declaración de bienes (inmovilizado, vehículos, maquinaria etc.) tanto de la Sociedad como personas físicas y de una relación de las cuentas de los mismos, y sus posiciones.

Disponiendo de la anterior información, la empresa también nos facilitó su anterior historial crediticio donde pudimos ver:

⁶⁹ (mod.390)

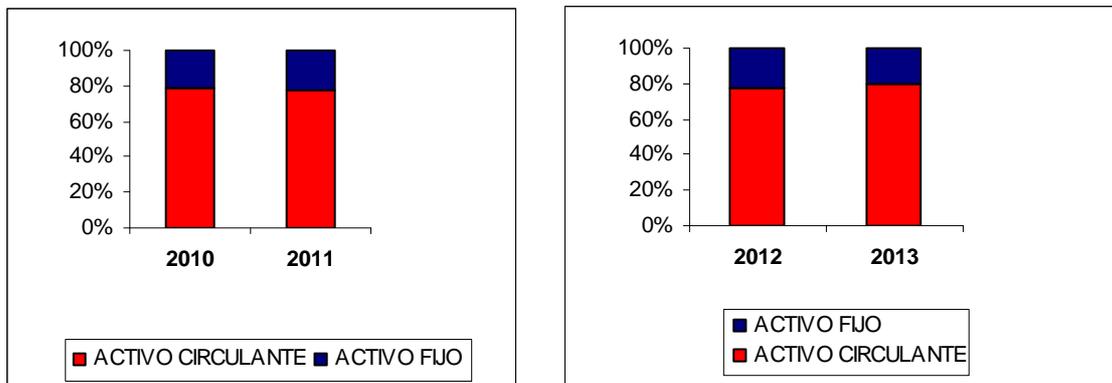
⁷⁰ (mod.300 ó 303)

- ♦ Listado de seguimiento de la cartera. Las últimas remesas abonadas y el saldo medio utilizado coincidiendo con el total de la CIRBE de otras entidades.
- ♦ Listado de incidencias en remesas: rechazados dos librados por ser nuevos y la actividad ser distinta a la de nuestro cliente, y por tanto ser sospechosa. Esto puede ser debido a que nuestro cliente necesitaba tesorería y acordó alguna operación inexistente.
- ♦ Una relación de concentración de riesgos de más del 20% del total de la línea en un solo librado. Por lo tanto riesgo mayor y aconsejable atenuarlo, abriendo una línea de descuento exclusivamente para ese librado.
- ♦ Acortado el plazo de descuento posiblemente por problemas de tesorería por ello se ve que tiene la totalidad o casi la totalidad de las otras líneas, dispuestas.
- ♦ El papel descontado pasó de ser “a la orden” a “no a la orden”⁷¹.

ANÁLISIS CUANTITATIVO

El análisis cuantitativo se realiza a partir de los datos obtenidos de los estados financieros auditados⁷² correspondientes a los tres últimos ejercicios y lo que va del año en curso. Se suele realizar una comparativa de dos ejercicios pero al ser nueva, se prefiere disponer de la mayor información posible.

Comparativa del Activo del Balance de cuatro ejercicios

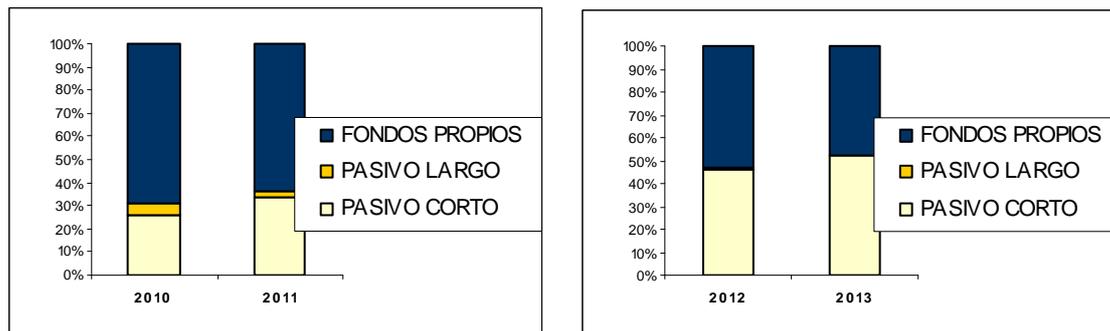


Fuente: *Elaboración Propia partiendo de datos facilitados por la Empresa*

⁷¹ “a la orden” se puede endosar, paga timbres, tiene carácter ejecutivo, en caso de impago permite ir contra el cedente y en vía de regreso contra el librado

⁷² Balance de situación, cuenta de pérdidas y ganancias, márgenes y flujos de efectivo.

Comparativa del Pasivo del Balance de cuatro ejercicios



Fuente: Elaboración Propia partiendo de datos facilitados por la Empresa

Consideramos un ratio de endeudamiento general creciente, partiendo en el primer año del 45%, y acabando en 109%.

Lo aconsejable es que este sea entre el 40% y 60% pero la tendencia se ve al alza. No es buen síntoma ya que la empresa sufre descapitalización. Deuda excesiva. Esto puede ser debido a incremento de inversiones o actividad de la empresa.

Por su parte el endeudamiento bancario se mantiene lineal desde el primer año, al actual ya que sigue en un 14%.

Pero desglosándolo en corto y largo plazo, vemos que a largo plazo terminan desapareciendo, pero a corto se incrementa de un 9,67% a un 14,40%. Según los analistas, si las deudas a corto plazo son mayores que las deudas a Largo, se les atribuye el nombre de “deudas de baja calidad”. La empresa está descapitalizada siendo posiblemente originado por la situación de pérdidas continuadas.

La composición de la deuda total a corto, o lo que es lo mismo, el Pasivo corriente es del 99% durante los dos últimos años. Realmente interesan más las deudas a largo plazo con proveedores puesto que “teóricamente” no tienen coste.

El ratio del solvencia según los analistas, lo aconsejable es > 30% pues significa suficiente estabilidad financiera, seguridad, solidez y capacidad de pago de sus deudas para un medio y largo plazo.

Pero desde el año $n-3$ hasta el año n , la solvencia aunque está por encima del 30% la tendencia es a la baja. Eso significa consumo de recursos propios (van decreciendo) ya que se incrementan las deudas a corto plazo en mayor medida.

El histórico de la solvencia, como podemos ver en los estados financieros, pasan de 68,94% en el primero al 47,76% en el último año.

Ratio de liquidez, para que éste sea aceptable debe ser > 1 aunque lo óptimo es entre el 1,5 y 2. En este caso analizamos de nuevo desde el año $n-4$ con 3, acabando con el dato actual del año n con 1,52.

Todos los años muestran situación de liquidez muy buena, pero al igual que en otros aspectos que se muestran positivos, van cada vez mas a la baja puesto que cada vez la proporción de Pasivo corriente va aumentando por encima del Activo Corriente, lo que puede llevar a la empresa a Suspensión de pagos.

El Fondo de Maniobra como sabemos se basa en el principio de “coherencia” que debe de existir entre el tipo de inversión y la fuente de financiación.

Vemos que la finalidad y productos es circulante (muebles), el importe son 100.000 € y el plazo sería el mas adaptado al diente. De esa forma nos indica la capacidad que tiene la Empresa de contribuir a financiar su Activo corriente con sus Fondos Propios.

Realmente si una empresa posee más de 30 % del total del Pasivo en Fondos Propios, se considera que tiene bastante buena solvencia y estaría muy lejos de la quiebra técnica (Fondos Propios negativos).

Nuestra empresa solicitante posee en el año n el 48 % y estaría en buena situación si se mantuviera, ya que no haría falta ningún tipo de financiación. Pero al financiarse notablemente en el corto plazo puede suponer a la larga, tensión de tesorería.

En definitiva, es evidente que la tendencia de los Fondos Propios es a la baja, demostrándolo así en términos relativos un 21 % menos desde el primer año. La proporción de bajada es mayor que la del Activo Circulante ya que éste se mantiene en el mismo porcentaje que el año $n-4$. El Fondo de Maniobra por tanto, muestra una disminución casi del 54% en términos relativos y en absolutos de 384.684 € desde el año $n-4$ al actual. Eso viene condicionado a la acumulación de resultados negativos.

Por otro lado podríamos considerar que no necesariamente la disminución del Fondo de Maniobra pudiera suponer una situación preocupante, si el resto de factores y ratios del análisis fuera aceptable; el problema es que las rotaciones de existencias siguen permaneciendo varios días en almacén; no se les da apenas salidas, no se vende y por lo tanto se considera alta obsolescencia. Se mantienen en un 35 % de Activo. Generan pocos recursos

Siguiendo con la rotación de clientes y proveedores. Los clientes aumentan en un 3,50% como aspecto positivo, en detrimento de las ventas en un casi 7,82 % desde el año $n-4$ hasta el momento actual. Pero no es suficiente puesto que los clientes incrementan en 11 días la demora en el pago. Significa la posible existencia de clientes de dudoso cobro o morosos, o bien porque el cliente nos imponga las condiciones de comprarnos en mayor cantidad, con plazos de cobro superiores.

Con los proveedores pasamos a una situación de mejora de plazo de pago. De 91 días iniciales a 94 días finalmente pero esto no compensa con lo anterior puesto que el periodo de permanencia de existencias en el almacén, como hemos comentado anteriormente, a penas se reduce en 27 días.

La tesorería se reduce progresivamente sin tener síntomas de recuperación mostrando valores del 1,73 al 0,88, sabiendo que lo ideal en este ratio es el 1. Ésta supondría un buen nivel de financiación al no poder cubrirla el Fondo de Maniobra, pero viendo su nivel de decrecimiento tampoco sería viable.

En cuanto a la evolución de la cifra de ventas y Margen Bruto sobre ventas se produce un incremento de la primera desde el año $n-4$ con 4,67 a 5,13 en el último año; siendo la ganancia de 0,46 € mas de cada unidad vendida por cada una invertida, respecto al primer año.

Mientras que el Margen Bruto sobre ventas al ser Beneficio obtenido por unidad vendida, muestra aquí una disminución del mismo puesto que la bajada de las ventas es en mayor proporción que los consumos; lo que conlleva una vigilancia minuciosa de la operación solicitada.

Vemos también un aumento de los gastos de explotación sobre todo por incremento de gastos de personal en años $n-2$ y $n-1$.

También puede ser por las diferencias de precios en éstos mercados inestables, puesto que éstos fluctúan mucho y todo en base a la materia prima.

Se observa también el incremento de pagos con las Administraciones Públicas debido a los aplazamientos.

Continuando con el análisis, tanto el ⁷³BAII como BAI.⁷⁴ Siguen siendo negativos. Aumentan los gastos de explotación. Salvaría un poco la previsión de aumento de ventas del 25 % para el final del año en curso junto con el control de esos gastos de explotación, y un ajuste en el circuito de cobros y pagos. De esta forma la empresa se podría estabilizar y recuperar.

Para analizar la Rentabilidad Económica de los Activos (REA) obtenemos en términos relativos un -0,54% por cada € invertido en Activos totales (de cada 100€ invertidos) se obtiene un BAII de -0,54€. Tenemos pérdidas, que respecto al año $n-4$ son algo menores puesto que era de -1,14 €.

La empresa presenta una evolución decreciente en Autonomía financiera registrando valores desde 69% al 48% en el último año, y con tendencia a la baja⁷⁵. Esto es, cuanto menor sea el coeficiente, menores serán las garantías frente a terceros y menor facilidad de la empresa para obtener nuevas líneas de financiación. El inmovilizado ha de ser financiado con Recursos permanentes a largo plazo y en este caso el mayor peso de financiación equivale a deudas a corto (descapitalización de la empresa).

⁷³ Unidad vendida una vez descontados los gastos de explotación

⁷⁴ Resultado antes de impuestos

⁷⁵ Recordemos que lo aconsejable era el 50%

El Apalancamiento Financiero, muestra un aspecto negativo pasando de un coeficiente 1,45 hasta 2,09⁷⁶ con tendencia creciente indicando que la financiación de activos no corrientes se basa en endeudamiento externo. En esta ocasión volvemos a hacer referencia a la alta financiación a corto plazo.

Por otra parte y analizando la importancia notable de los Fondos Propios relacionados con el Resultado del ejercicio, diremos que la Rentabilidad es negativa puesto que muestra un -8,14%.

Los Fondos Propios de la empresa, no son suficientes para equilibrar los Resultados negativos. De hecho el cash-flow o flujo de caja, también es negativo respecto al primer año analizado demostrándonos así, la incapacidad de generar recursos propios.

Con todo esto, vemos que MUEBLE PROVINCIAL tiene una situación económico-financiera-patrimonial delicada.

ESTUDIO CUALITATIVO

La empresa no forma parte de ningún grupo empresarial, solo que tiene participación estratégica en una sociedad que le garantiza aprovisionamientos.

Es una empresa familiar con visión de seguimiento futuro por parte de los hijos del señor Aguirre, los cuales tienen conocimientos demostrados de la gestión de la empresa aunque dicha labor sea muy costosa, debido a la situación de crisis que se vive actualmente.

Otro factor a considerar es que a pesar de la antigüedad, dispone de reservas escasas. La empresa no capitaliza lo suficiente los resultados, tiene índices de endeudamiento elevados y por lo tanto no es buen síntoma desde el punto de vista de calidad crediticia.

En cuanto número de empleados, se ha incrementado en los últimos la contratación y eso ha supuesto aumento de gastos de explotación y consumo de recursos, lo que se muestra como inversamente proporcional a las ventas. Por lo tanto pérdidas.

También existe una competencia entre las empresas del sector motivado por un elevado número de las mismas.

Pero la mayor ralentización en el crecimiento del mercado del mueble, ha sido la crisis inmobiliaria pero también la entrada de productos importados de países con mano de obra barata, de peor calidad aunque de original diseño.

La demanda está muy atomizada y de esta forma se tiene poco poder de negociación, puesto que según la situación actual, se estudia la relación diseño-precio. Por lo tanto la empresa está perdiendo cuota de mercado.

⁷⁶ Recordemos que la peor situación es 2,5 puntos.

La garantía personal es positiva y debería ser suficiente, puesto que además los librados con los que empezó a operar, son de primera línea (grandes empresas de ventas de muebles y casas rurales).

DECISIÓN

A la vista de los datos analizados, el cliente nos pide financiar un nuevo lanzamiento de producto acerca de cuyo éxito no tenemos seguridad:

Tanto la finalidad de la operación, como la evolución de los estados financieros, la descapitalización permanente que está sufriendo con un ratio de endeudamiento elevado sobre todo a Corto Plazo, la falta de liquidez, la inversión desmesurada respecto a las cifras de facturación y ventas, así como las posibles dificultades que puede tener la empresa a la hora de atender la liquidación del principal e intereses, (fuera tanto para la línea de descuento como de cuenta de crédito) nos aconsejan desestimar la operación.

Este caso, se podría volver a plantear y estudiar si los socios se comprometieran a un mayor aporte de garantía real⁷⁷ y personal, e incluso pignoratícia con sus posiciones de pasivo⁷⁸

⁷⁷ También considerada hipotecaria. Bien material como naves, terrenos, edificios

⁷⁸ Se denominan así a los saldos acreedores y depósitos de los clientes de una entidad financiera. Que en el caso de no responder con la deuda, estos saldos serían ejecutados para solventarla.

CONCLUSIONES **Y**
RECOMENDACIONES

Se tiene en cuenta, que la casuística del análisis de una operación real de Activo o Crédito es muy amplia y variada, por ello se ha llegado a las siguientes conclusiones:

Las Entidades Financieras desde la perspectiva de Institución y Empresa, son consideradas como uno de los principales agentes del desarrollo de la economía, manifestado tanto, a través de la inversión crediticia con la concesión de operaciones de crédito y financiación, como en su función de tomadora de dinero.

Estas acciones desencadenan una serie de riesgos bancarios destacando por excelencia el Riesgo de Crédito. Es precisamente la asunción de este riesgo, la que adquiere la traducción literal de; oportunidad y paso previo a la creación de actividad, negocio bancario y beneficio del mismo viéndose reflejado así, en el desarrollo estratégico y crecimiento de los agentes económicos como son, las Empresas.

Al igual que en todo tipo de negocio, se debe partir de una base de medición, admisión y gestión teniendo en cuenta la “prudencia”. También un seguimiento ágil y eficiente acorde con sus características, y sistemas de fijación de precios en función de cada grupo de riesgo según su clasificación, es otro punto a tener en cuenta para mitigar el riesgo.

Es evidente, que con la fijación de precios se permite garantizar solvencia, estabilidad y solidez a la entidad financiera, y así rentabilizar la operación.

Se asume al mismo tiempo, un capital adecuado para afrontar posibles pérdidas y regirse por la normativa de obligado cumplimiento, establecida por los reguladores y siendo el de mayor importancia el Acuerdo de Basilea, cuya extensión de dejó notar a lo largo de 100 países. Ofrece así mismo a cada entidad financiera, la posibilidad de instaurar sus propias políticas de crédito y sistemas de medición.

Es de notable importancia recordar, que el éxito y la eficiencia de una Política de Crédito clara y desarrollada dependen de su grado de implementación y correcta ejecución en función de cada caso. Con todo esto, una efectiva administración de los riesgos y un buen análisis junto con habilidad y buenos criterios es evidente que puede vigilar y controlar el desarrollo de las operaciones, la buena evolución del cliente y su entorno, mantener la información del mismo actualizada y gestionar con anticipación cualquier “deterioro” o “default” que pueda surgir.

Por otro lado, en las diversas fases del análisis, la existencia de multitud de ratios y combinaciones de los mismos da cabida a diversas interpretaciones en función del escenario en que se desenvuelva la operación. Pero como básicos e importantes para la Entidad que hemos estudiado, es el ratio de endeudamiento, liquidez y solvencia siendo adicionales, el Fondo de Maniobra, Rotaciones y algunos Márgenes.

La probabilidad de aceptación de todos y cada uno de los ratios es muy alta, pero pueden existir diversos matices dependiendo de la naturaleza del crédito y a criterio del analista que trata la operación. La existencia de un ratio dominante para una operación, llega a ser el determinante para su concesión, en detrimento de otras.

También podremos afianzar la operación con garantías y reducir la posición del riesgo hasta niveles más viables. Con una buena gestión de recobro o recuperación, exigir la cancelación anticipada de las operaciones a tiempo si fuera necesario repercutirá positivamente en la reducción de los activos improductivos del Balance y por tanto en la cuenta de resultados.

La cuantía total de créditos de una entidad supone dotaciones de provisiones, por tanto si la morosidad es muy acusada, ésta afecta negativamente a la cuenta de Resultados reduciendo sus recursos propios, y por lo tanto al beneficio del ejercicio.

Para las Entidades que presentan carteras con elevado índice de morosidad es muy importante analizar el coste que supone, para el margen del activo, y las posibles pérdidas en que podrían incurrir. Deben priorizar su regularización con provisiones, de forma que sean suficientes para absorber esas pérdidas.

La morosidad y consiguientemente el riesgo suelen correr parejos con la situación económica del país. Así a una época de bonanza económica se corresponde un bajo índice de fallidos y morosos por operaciones de préstamo y crédito. Por el contrario cuando la crisis económica arrecia se suceden las suspensiones de pagos y quiebras de empresas con lo que los fallidos en la banca son más cuantiosos.

Por tanto, en estos casos, para minimizar el impacto de la morosidad y amortiguar este efecto, se debe llevar a cabo una tramitación eficaz en el Análisis y Concesión de Operaciones de Activo, y mayor control y gestión sobre irregulares y dudosos en el seguimiento.

Otro aspecto importante a considerar es la intervención notarial de todas las pólizas crediticias, bajo la perspectiva de seguridad y garantía frente cualquier reclamación judicial.

La quiebra de una entidad financiera tiene unas repercusiones mucho más agravantes que en una sociedad empresarial, por sus efectos transversales, así como por su incidencia en la confianza de los diferentes agentes económicos.

Cuando la situación es insostenible y el instaurar la figura del pre-contencioso o vía amistosa no muestra resultados, se sigue con la depuración del proceso por medio de los Procesos judiciales de reclamación y recuperación de deuda destacando el Proceso Monitorio como medio más ágil, rápido y eficaz de recuperación de deuda.

Al contrario ocurre con el Concurso de acreedores se recupera muy poco del crédito, por la gran fragmentación de los fondos entre la variedad de acreedores requirentes. En España, el índice de empresas Concursadas se da en mayor número, que el resto de procesos judiciales.

RECOMENDACIONES

Para mejorar la calidad de la inversión crediticia, relacionada con la gestión y seguimiento del riesgo crediticio, se han pretendido recoger a modo de resumen las siguientes recomendaciones:

-Darse a conocer los puntos fuertes y débiles de las políticas de crédito de una entidad, entre los propios trabajadores del Área Comercial y del Área de Riesgos, para que su cumplimiento sea correcto. Demostrado quedará, si es minuciosa su dedicación a los análisis cualitativo y cuantitativo, y en los procesos de seguimiento y cancelación.

-Corroborar el destino de los fondos de la operación y elaborar una estimación de los posibles perjuicios económicos que pueden ocasionar tanto a las entidades prestadoras, como a los prestatarios y reducir sus efectos negativos. Sabemos que el riesgo comienza cuando se formalizan las operaciones, por ello se ha de analizar bien la capacidad de reembolso y las garantías del prestatario.

-Conocer y analizar bien a cada cliente, aplicarle criterios de concesión más estrictos y asignarle un límite de riesgo acorde con su generación de recursos; de esta forma se evitarán las refinanciaciones y reestructuraciones.

-Las operaciones han de ir correctamente documentadas y firmadas: los riesgos legal y operativo son muy importantes en una reclamación judicial...

-Revisar y gestionar diariamente los descubiertos. Son operaciones de alto riesgo pero a la vez muy rentables, y se deben cubrir con posiciones, depósitos, fondos de inversión...

BIBLIOGRAFÍA

AGUILA QUESADA, J. y otros (2002): *El riesgo en la industria bancaria. Una aproximación a Basilea II.* CAJAMAR. Almería.

AMAT, O. (2002): *Análisis de Estados Financieros.* Gestión 2000, S.A., Barcelona.

AMAT Y OTROS (AÑO 2000): *Cómo analizan las entidades financieras a sus clientes.* Gestión 2000, S.A., Barcelona.

BLANCH Y OTROS. (2002): *Gestión de Tesorería. Cash Management* .Gestión 2000, S.A., Barcelona.

BULNES, J.M. (1989): *Análisis de Riesgo de Crédito.* Ediar-Conosur, Santiago de Chile.

FERNANDEZ, P. (2001): *Valoración de empresas.* Gestión 2000, S.A., Barcelona.

FONT, J. Y ELVIRA, O. (2001): *Confección de Análisis de Balances.* Gestión 2000, S.A., Barcelona.

LÓPEZ PASCUAL, J Y SEBASTIÁN GONZÁLEZ, A (2007): *Gestión Bancaria: Factores Claves en un entorno competitivo.* Ed. McGraw – Hill, Madrid.

MALO, J.L. Y MARTÍN, P. (2011): *Un siglo de historia del Sistema Financiero Español.* Alianza Editorial, Madrid.

PÉREZ RAMÍREZ, J. Y CALVO GONZÁLEZ-VALLINAS. (2006): *Instrumentos financieros: Análisis y valoración con una perspectiva bancaria y de información financiera internacional.* Pirámide, S.A, Madrid.

RIVERO, P. (1999): *Análisis de balances y estados complementarios.* Pirámide, S.A., Madrid.

SHILLER, R. (2009): *El Estallido de la burbuja: Cómo se llegó a la crisis y cómo salir de ella.* Gestión 2000, S.A., Barcelona.

SHILLER, R. (2012): *Las Finanzas en una sociedad justa.* Deusto, S.A., Barcelona.

SOLEY SANS, J. (2000) : *El sistema financiero y su encuentro con la empresa.* Deusto, S.A., Bilbao.

BIBLIOGRAFÍA VIRTUAL:

<http://www.ine.es/>

<http://www.bce.es/webbde/es/>

<http://www.eumed.net/2009/>. “Minimizar los riesgos crediticios” una necesidad en el financiamiento de las inversiones en contribuciones a la economía, diciembre 2009

<http://www.contabilidad-empresa.com/2012/05/estudio-de-la-liquidez-y-la-solvencia>

<http://www.riesgoymorosidad.com/> analisis de balances. El fondo de maniobra

<http://www.areadepymes.com/>

http://www.especialdirectivos.wke.es/noticias_base/proceso-de-recuperacion-de-deuda-consulta-reistro-de-impagados/

<http://www.definicion.de/riesgo/>

<http://www.zonaeconomica.com/riesgos-empresariales/>

<http://www.economia48.com/spa/d/riesgo-de-firma/riesgo-de-firma.htm/>

<http://www.economia48.com/spa/d/riesgo-pais/riesgo-pais.htm/>

<http://www.es.atosconsulting.com/basilea/capitalregulatorio/>

<http://www.fitchratings.com> Informe .Basilea III y los retos de la banca. Informe elaborado por el Centro del Sector Financiero de Pricewaterhouse Coopers e IE Business School/

<http://www.informacionalpoder.com/escuela-financiera-el-ratio-de-endeudamiento/>

<http://aulavirtual.afige.es/webafige/informacion-sobre-ratios-analisis-economico-financiero/>

<http://www.riesgoymorosidad.com/> analisis de balances el fondo de maniobra/

[http://www. Contabilidad-empresa.com/mercaleblog/](http://www.Contabilidad-empresa.com/mercaleblog/)

<http://www.elmundo.es/elmundo/2011/07/21/economia/1311250406.html/>

<http://morosidadbancaria.blogspot.com.es/2011/05/el-sistema-de-dotaciones-bancario.html/>

<http://www.aulafacil.com/CursoContabilidad/>

<http://www.idealista.com/news/archivo/2011/06/28/0333872.Sueldo>
embargable

BIBLIOGRAFÍA. OTRAS FUENTES

Circular 3/2010 de Banco de España, Boletín Oficial del Estado, España 13 de julio de 2010.

Circular 4/2004 de Banco de España, Boletín Oficial del Estado, España 22 de diciembre de 2004.

Ley Concursal 22/2003, Boletín Oficial del Estado, España 9 de julio de 2003.

Ley 15/2010 medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales, Boletín Oficial del Estado, España 5 de julio de 2010.

Manual Interno de Política de Gestión de Riesgos de la Entidad Financiera estudiada. *"Adaptación, manual genérico de Políticas de Riesgos de Crédito, a la Circular 9/2010 de Banco de España"*.

Revista-Especial directivos management nº 1400, de junio 2008, *"Evaluación de los procesos concursales"*. Wolters kluwer, España.

Revista-Especial directivos management nº1408 de 2 de Julio 2008. *"Mas sobre la redefinición de la función financiera"*. Wolters kluwer, España.

Revista especial directivos Management nº 1.455 semana del 8 al 14 de julio 2009. *"Coyuntura empresarial"*. Wolters kluwer, España.

Revista-Especial directivos Management nº1470 de 11 de noviembre 2009. *"Todo lo que un banco quiere saber antes de financiar una empresa"*. Wolters kluwer España.

Revista-Especial directivos Management nº1517 semana del 17 a 23 de nov2010. *"Basilea II"*. Wolters kluwer, España.

Revista-Unión Nacional de Cooperativas de Crédito nº49, otoño 2011" *Gobierno Corporativo, El desafío*. (UNACC), España.

Revista-Unión Nacional de Cooperativas de Crédito nº50, invierno 2011/12" *Financiación, ¿Qué pasa con 23 millones de PYMES?* (UNACC), España.

Revista-Unión Nacional de Cooperativas de Crédito nº53, otoño 2012" *Pida el pasaporte para sus productos"*. (UNACC), España.

ANEXOS

ANEXO I: SEGUIMIENTO DEL RIESGO

Cliente	Riesgo	Seguimiento	Política sancionada	Observaciones a la sanción usuario supervisor	Usuario gestor	Usuario supervisor
Nº1	4.989.766,78	Normal	Situación normal	Situación normal en La Entidad. Conforme con sanción de la oficina.	DIRECTOR OFICINA	DPTO.DE RIESGOS
Nº2	5.099.539,59	Normal	Situación normal	Situación normal en La Entidad. Conforme con sanción de la oficina.	DIRECTOR OFICINA	DPTO.DE RIESGOS
Nº3	508.592,56	Normal	Situación normal	Situación normal en la Entidad. Conforme con sanción de la oficina.	DIRECTOR OFICINA	DPTO.DE RIESGOS
Nº4	507.159,21	Normal	Situación normal	Situación normal.	DIRECTOR OFICINA	DPTO.DE RIESGOS
Nº5	506.416,67	Normal	Situación normal	Situación normal	DIRECTOR OFICINA	DPTO.DE RIESGOS
Nº6	104.933,92	Especial	Supervisión especial	Vigilar regularización comprometida antes del 17 de julio, si no, reclamación judicial.	DIRECTOR OFICINA	DPTO.DE RIESGOS
Nº7	104.896,74	Especial	Vigilar	Situación normal, pero vigilar.	DIRECTOR OFICINA	DPTO.DE RIESGOS
Nº8	104.849,81	Especial	Vigilar	Situación normal	DIRECTOR OFICINA	DPTO.DE RIESGOS
Nº9	104.807,59	Especial	Vigilar	Seguimiento evolución deuda desde oficina.	DIRECTOR OFICINA	DPTO.DE RIESGOS
Nº10	104.760,51	Especial	Vigilar	Seguimiento evolución deuda desde oficina.	DIRECTOR OFICINA	DPTO.DE RIESGOS
Nº11	104.718,12	Especial	Vigilar	Seguimiento evolución deuda desde oficina.	DIRECTOR OFICINA	DPTO.DE RIESGOS
Nº12	104.709,71	Especial	Supervisión especial	Reclamar, primero el personal y después el Préstamo .Hipotecario	DIRECTOR OFICINA	DPTO.DE RIESGOS
Nº13	104.670,91	Especial	Vigilar	Seguimiento evolución deuda desde oficina.	DIRECTOR OFICINA	DPTO.DE RIESGOS
Nº14	104.489,90	Especial	Supervisión especial	Avisado, si no regulariza en breve, reclamar hipoteca.	DIRECTOR OFICINA	DPTO.DE RIESGOS
Nº15	104.265,34	Especial	Supervisión especial	Vigilar ingreso hasta regularizar	DIRECTOR OFICINA	DPTO.DE RIESGOS
Nº16	104.054,70	Especial	Vigilar	Situación normal, pero vigilar.	DIRECTOR OFICINA	DPTO.DE RIESGOS
Nº17	25.412,59	Especial	Supervisión especial	Reclamar	DIRECTOR OFICINA	DPTO.DE RIESGOS
Nº18	25.350,71	Especial	Vigilar	Situación normal	DIRECTOR OFICINA	DPTO.DE RIESGOS
Nº19	25.001,00	Normal	Situación normal	Situación normal	DIRECTOR OFICINA	DPTO.DE RIESGOS
Nº20	25.001,00	Normal	Situación normal	Situación normal	DIRECTOR OFICINA	DPTO.DE RIESGOS
Nº21	25.001,00	Normal	Situación normal	Situación normal	DIRECTOR OFICINA	DPTO.DE RIESGOS
Nº22	8.924,43	Normal	Reducir riesgo	Situación normal actualmente.	DIRECTOR OFICINA	DPTO.DE RIESGOS
Nº23	8.859,39	Especial	Vigilar	Seguimiento evolución deuda desde oficina.	DIRECTOR OFICINA	DPTO.DE RIESGOS
Nº24	600,00	Normal	Situación normal	CONFORME CON OFICINA	DIRECTOR OFICINA	DPTO.DE RIESGOS
Nº25	600,00	Normal	Situación normal	Situación normal	DIRECTOR OFICINA	DPTO.DE RIESGOS
Nº26	600,00	Normal	Situación normal	Situación normal	DIRECTOR OFICINA	DPTO.DE RIESGOS

Observaciones a la política propuesta
NO EXISTE NINGÚN PROBLEMA CON ESTE CLIENTE. DISPONE DE VARIOS NEGOCIOS, QUE GESTIONA EN NUESTRA ENTIDAD
CLIENTE ALTAMENTE VINCULADO JUNTO CON SU FAMILIA. LA SITUACIÓN ES NORMAL, AUNQUE SE DETECTA QUE EN EL ÚLTIMO MES, LA DISPOSICIÓN DE LA CUENTA DE CRÉDITO ES CASI COMPLETA Y DESCUENTA ÚLTIMAMENTE MAS QUE LOS MESES ANTERIORES. COMENZAR VIGILAR.
CLIENTE SIN PROBLEMA PARA LA ENTIDAD NUESTRO CLIENTE POR LO GENERAL TIENE UNA SITUACION NORMAL EN SU NEGOCIO DE COBROS Y PAGOS, AUNQUE SE HA OBSERVADO QUE ÚLTIMAMENTE EMITE VARIOS PAGARÉS AL DESCUENTO Y DISPONE DE CASI TODA LA LÍNEA , CASI A LA VEZ QUE DE LA CUENTA DE CRÉDITO
MOROSIDAD. VIGILAR MINUCIOSAMENTE
EL CLIENTE, A PESAR DE ESTAR DADO DE ALTA VARIAS VECES EN EXPERIAN Y TENER PROBLEMAS DE SOLVENCIA Y LIQUIDEZ, CUMPLE PUNTUALMENTE CON LOS PAGOS
EL CIENTE SUELE TENER PROBLEMAS DE SOLVENCIA EN GENERAL, PERO CON LA ENTIDAD HA ESTADO CUMPLIENDO PUNTUALMENTE CON LOS PAGOS
EL CLIENTE, REALMENTE ESTÁ REFLEJADO EN EL EXPERIAN, PERO HASTA DIA DE HOY, ESTÁ ATENDIENDO PUNTUALMENTE LOS PAGOS
EL CLIENTE MUESTRA PROBLEMAS DE SOLVENCIA. REGISTRADO VARIAS VECES EN EXPERIAN.
EL CLIENTE SIGUE CON LA SISTEMÁTICA DE DUDOSO. REALMENTE ESTA DADO DE ALTA EN EXPERIAN Y ES MOROSO, PERO CON LA ENTIDAD REGULARIZA SUS PAGOS Y CUOTAS EL CLIENTE TIENE UN HISTORIAL DE IMPAGOS EN OTRAS ENTIDADES. A PRIMEROS DE AÑO HABÍA CUMPLIDO CON TODOS SUS PAGOS EN LA ENTIDAD, PERO EN ESTE MOMENTO DISPONE DE 5 CUOTAS SIN PAGAR CUYO IMPORTE TOTAL ASCIENDE A 2500 APROXIMADAMENTE
CLIENTE, QUE POR LO GENERAL TIENE PROBLEMAS DE SOLVENCIA Y LIQUIDEZ. CON LA ENTIDAD ATIENDE PUNTUALMENTE EL PAGO DE LAS CUOTAS Y RECIBOS EL CLIENTE HA ESTADO EN SITUACION DE IRREGULARIDAD PERO CON LA ENTIDAD HA CUMPLIDO SIEMPRE. PERO DESDE EL MES DE ENERO, YA NO HA REGULARIZADO LAS CUOTAS DE PRÉSTAMO QUE DISPONE.
HASTA EL MOMENTO, EL CLIENTE HABÍA CUMPLIDO MAS O MENOS PUNTUALMENTE CON LOS PAGOS DE LAS CUOTAS DE PRÉSTAMO, Y SEGUROS CORRESPONDIENTES. PERO LAS ÚLTIMAS CUOTAS, SON IMPAGADAS. PREVÉ REGULARIZAR A LO LARGO DE ESTE MES
SEGUIMOS EN LA MISMA SITUACIÓN CON ESTE CLIENTE
MOROSIDAD. HASTA EL MOMENTO DEBEN CUOTAS IMPAGADAS
CLIENTE DADO DE ALTA EN EXPERIAN, Y EN SITUACIÓN DE INCORRIENTE EN VARIAS OCASIONES. REALMENTE CON LA ENTIDAD CUMPLE PUNTUALMENTE CON LOS PAGOS
SOCIO LA EMPRESA DE PIENSOS. TODO NORMAL
EL CLIENTE ES SOCIO DIRECTO DE PIENSOS SA (EMPRESA IMPORTANCIA EN ACTIVO CONSIDERABLE PARA LA OFICINA)
EL CLIENTE POR EL MOMENTO NO MUESTRA NINGUNA IRREGULARIDAD
DEUDA EXTINGUIDA
EL CLIENTE TIENE PROBLEMAS DE SOLVENCIA, PERO SIEMPRE TERMINA REGULARIZANDO ANTES DE ENTRAR EN MOROSIDAD A MAS DE 180 DIAS
RIESGO ÚNICO QUE TIENE ESTE CLIENTE, ES LA TARJETA DE CRÉDITO, LA CUAL UTILITZA CON NORMALIDAD Y NO SE HA REGISTRADO NINGUNA INCIDENCIA ESTE CLIENTE NO DEMUESTRA NINGÚN TIPO DE RIESGO PROBLEMÁTICO. DISPONE DE UNA TARJETA DE CRÉDITO QUE UTILIZA REGULAR Y NORMALMENTE, Y EN EL RESTO DE SU ACTIVIDAD ACTÚA CON LA ENTIDAS SIN PROBLEMA
CLIENTE EN SITUACION NORMAL

Fuente: Entidad Financiera estudiada

ANEXO II. CARTA DE RECLAMACION DE DEUDA

D. *****

C/*****

*****, ***** De ***** de 2.01****

ASUNTO/REFERENCIA: Regularización posición morosa
Préstamo/descubierto cuenta/.....

Muy Sr/a. /es. Nuestro/a/s:

Tras múltiples y reiteradas comunicaciones en las que se le insta a la regularización de la operación de ***** que mantiene con nuestra Entidad, comprobamos como la misma sigue en situación de morosidad, incumpliendo de esta manera los compromisos y obligaciones asumidas con nuestra Caja.

Por ello y al objeto de evitar los innecesarios perjuicios que esta situación puede acarrear le emplazamos al objeto de que regularice de inmediato esta situación o se persone en la oficina con el fin de ofrecer una solución satisfactoria.

En el supuesto de no atender la presente reclamación y persistir la situación de impago procederemos, con arreglo al procedimiento establecido, a dar traslado de su expediente a los Departamentos de Morosidad y Asesoría Jurídica quienes iniciarán sin más dilación los trámites necesarios para la reclamación judicial de su deuda, con los perjuicios y trastornos que ello puede comportar.

Atentamente,

Director de la Oficina

Fuente: Entidad Financiera Estudiada

ANEXO III: FICHA DE RECLAMACIÓN JUDICIAL

NOMBRE DE LA ENTIDAD FINANCIERA						
	INFORME SOLICITUD EJECUCIÓN JUDICIAL DE OPERACIONES					
Oficina						
Empleado						
CLIENTES						
AVALISTAS						
POSICIONES DEL CLIENTE						
Operación	inicial	saldo actual	impagado	garantía	tasación	fecha tasación
Total	0,00	0,00	0,00		0,00	
BREVE RESUMEN DE LAS CONCESIONES DE LOS RIESGOS						
GESTIONES REALIZADAS A LA FECHA						
DESCRIPCIÓN DEL CLIENTE Y AVALISTAS						
Nóminas						
Bienes Inmuebles y cargas						
OBSERVACIONES						

Fuente: Entidad Financiera estudiada

