



RIESGO FINANCIERO

11.2023



CONTENIDOS

- 1. REGULACION BANCARIA**
- 2. CRITERIOS BASICOS CONCESION DEL RIESGO**
- 3. DUDOSIDAD**
- 4. ANALISIS RATIOS**
- 5. RATING**
- 6. PRICING**



1. REGULACION BANCARIA

- El sector financiero es uno de los sectores más regulados de la economía, lo que conlleva una infinidad de obligaciones por parte del Regulador (BCE/BdE).
- Las Directrices sobre concesión y seguimiento del riesgo están reguladas por el Reglamento de la EBA/GL/2020/06. Objetivos:
 1. Mejorar las prácticas y mecanismos, procesos y procedimientos relacionados con la concesión de crédito .
 2. Garantizar que las entidades cuentan con enfoques sólidos y prudentes respecto a la asunción, gestión y seguimiento del riesgo de crédito, y que los nuevos préstamos que se conceden son de elevada calidad crediticia, a la vez que respetan y protegen los intereses de los consumidores.
 3. Esto conlleva tener que disponer de la siguiente información para el análisis del riesgo;



REQUISITOS DOCUMENTACION EBA PARA CONCESION PRESTAMOS A EMPRESAS

1. Información sobre la finalidad y acreditación del préstamo.
2. Estados financieros y memoria a nivel individual y consolidado (balance, cuenta de resultados, estado de flujos de efectivo)
3. Plan de negocio del prestatario.
4. Proyecciones financieras (balance, cuenta de resultados, estado de flujos de efectivo)
5. Acreditación de la situación tributaria y de los pasivos fiscales
6. Datos tomados de los registros crediticios o de agencias de información sobre créditos que incluyan, como mínimo, información sobre las obligaciones financieras y los atrasos en los pagos
7. Información sobre la calificación crediticia externa del prestatario.
8. Información sobre las cláusulas especiales existentes y el cumplimiento de estos por parte del prestatario, cuando proceda
9. Información sobre litigios relevantes en los que esté implicado el prestatario en el momento de la solicitud
10. Información sobre la garantía real, en su caso
11. Acreditación del valor de la garantía real
12. Acreditación del seguro de la garantía real
13. Información sobre las garantías, sobre otros factores de mitigación de los riesgos y sobre los garantes, en su caso
14. Información sobre la estructura de propiedad del prestatario.



2. CRITERIOS BASICOS DEL RIESGO



1. COHERENCIA

- Valoración de finalidad: Evaluar la bondad de la operación para nuestra Entidad respecto de la estrategia, política de riesgos, momento económico, plazos de la operación, destino planteado, garantías, rentabilidad, etc.

2. CAPACIDAD REEMBOLSO

2.1. Validación de la información recogida; aportada por el cliente, fuentes externas, fuentes internas. La información debe analizarse, compararse y validar



2.2. Análisis de la solvencia actual; CF actuales y medios & compromisos actuales y futuros.

- *Compromisos EEFF + No financieros (Cdti, minetur, socios, OOPP,...) + Nuevas financiaciones + reparto de dividendos + Capex Mantenimiento + Capex Crecimiento + working capital.*

2.3. Análisis de la solvencia futura:

- Estabilidad en la generación de recursos
- Capacidad de generar nuevos recursos
- Evaluación de la capacidad de endeudamiento & inversiones
- Patrimonio existente.

3. ALTERNATIVAS DE COBRO

- “Plan B”: garantías.
- No soportar la concesión del riesgo en exclusiva en las garantías aportadas.





3. DUDOSIDAD

1. RATIO DUDOSIDAD

- Una de las ratios más relevantes de las EEFF.
- Se comunica al mercado.
- Ratio que aporta confianza y solvencia ante el regulador, mercado y clientes.
- Incidencia en el rating de la Entidad.

Fórmula: $\text{Inversión crediticia dudosa} / \text{Total Inversión Crediticia}$

*Se consideran **créditos dudosos** (numerador del ratio) tanto los correspondientes a **saldos impagados o morosos** (durante más de 90 días) como aquellos saldos al corriente de pago pero con una **elevada probabilidad de impago** por distintas causas (como puede ser el caso de determinadas refinanciaciones o clientes que pertenecen a sectores especialmente vulnerables)*





2. CALIFICACION DE LOS CLIENTES u OPERACIONES

Se podrán calificar a los clientes u operaciones en 3 categorías diferentes (se califica todo el dispuesto del producto);

1. Normal (stage 1)

- Riesgos que se están atendiendo con normalidad y sin retraso.
- No existen factores ni indicios para calificar al cliente o la operación en otro estadio.

2. Normal vigilancia especial (NVE – stage 2)

➤ **Factores automáticos:**

- Riesgos con descubiertos o sobregiros >30 días y >300€ a cierre de mes.
- Según ratios automáticos fin de año (Patrimonio, Evolución Ebitda, Ebitda/deuda). Se empezaron a aplicar a cierre 2021.

➤ **Factores manuales:** Analista.

- En base al deterioro de la calidad crediticia, y/u otros factores estipulados en el anejo IX del BdE.
- Refinanciaciones/reestructuraciones.



3. Dudoso (stage 3)

DRM: Riesgo dudoso por mora.

DRDM: Riesgo dudoso por razones distintas a la mora.

➤ **Factores automáticos**

- Impagos(DRM): Riesgos con descubiertos o sobregiros >90 días y >300€ a cierre de mes.
- Según ratios automáticos fin de año (Patrimonio, Evolución ebitda y resultados). Entrada cierre 2022 (DRDM)
- Otros factores: Concurso acreedores, Sdad en disolución, Reclamación judicial, etc.

➤ **Factores manuales**

- Refinanciación/reestructuración (DRM/DRDM)
- Otros factores: Analista (DRDM)



4. ANALISIS RATIOS

TEST COHERENCIA	FORMULA	COMENTARIOS	ALERTAS
ENDEUDAMIENTO / CIRBE	Endeudamiento total/cirbe	Nos aporta grado de fidelidad del balance respecto a la cirbe.	<80 o >120
VENTAS/RIESGO COMERCIAL	Ventas/riesgo comercial	proporcion de las ventas que están descontadas. Según producto utilizado, las ventas podrían estar declaradas con riesgos financieros.	<3 rotaciones
RATIOS FINANCIEROS			
LIQUIDEZ	activo corriente/pasivo corriente	Poder atender con su activo corriente las deudas corrientes de su pasivo. Analizar las partidas que tenga en su activo corriente por si no fuesen liquidas.	<1
INDEPENDENCIA FINANCIERA	PN/AT	Fondos propios de la empresa entre total activo. Muestra la capitalización o solvencia de la empresas	<23%
CIRBE S/ VENTAS	Cirbe/ventas	% de la cirbe comercial y financiera s/ventas.	>50%
RATIOS ACTIVIDAD			
ROTACION ACTIVO	Ventas/Activo total	Mide la rotación de las ventas sobre el activo.	<0,75 si I o 1,50 si S
PLAZO STOCKS	Existencias/ventas	Elevados plazos = obsoletos?	>90
PLAZO DE COBRO	Deudores comerciales y Deudores grupo/ventas	Elevados plazos = Impagados?	>120
PLAZO PAGO A PROVEEDORES	Acreedores comerciales, grupo y otros/ Var.Exist + Aprovis. + Otros gastos e ingresos explot. + Deterioros + Otras partidas	Elevados plazos = Estres de pago a proveedores	>120
RATIOS ECONOMICOS			
RENTAB. ECONOMICA	Rdo ejercicio - Gtos finan. - IS - Operaciones interr. / Activo total	ROA: Refleja la rentabilidad del activo básicamente	<5%
RENTAB. FINANCIERA	Rdo ejercicio/PN	ROE: Rentabilidad de los fondos propios.	
VALOR AÑADIDO/VENTAS	Valor añadido /ventas	ratio Competitividad, eficiencia, defensa de margenes,...	<30% si I o <15% si S
PLAZO RECUP. DEUDA	Total exigible l/p (EB l/p + Otro l/p) - (FM - 0,5*Exist.) / CF	Plazo calculado en años para pagar la deuda. Se estima que el FM tenga que cubrir en un 50% las existencias. El importe que no cubra hasta ese 50%, incrementa el Total exigible, incrementando el plazo de recuperación y viceversa.	
DFN/EBITDA	(Deuda eeff + terceros financieros - Tesorería)/Ebitda	Ratio para anallizar la capacidad de pago presente y futura de la empresa	<2,5x



5.RATING

Rating final = Modelo financiero + Modelo cualitativo + Modelo conductual.

Variables Explicativas

- Modelo Financiero
 - Endeudamiento
 - Actividad
 - Solvencia
 - Rentabilidad
 - Liquidez
- Modelo cualitativo
 - Antigüedad Empresas
 - Sector
- Modelo conductual
 - Modelo seguimiento empresa
 - Situación de pagos.



5.RATING

- % de empresas dentro de LK según reating
- N° de empresas en mora por tramo de rating.
- % de PD según tramo de rating.

RATING	% EMPRESAS	Nº EN MORA	PD
8,6	32,20%	34	0,48%
7,5	31,90%	87	1,24%
6	21,16%	120	2,58%
4,9	5,93%	86	6,59%
3,5	2,08%	63	13,77%
2	2,27%	109	21,87%
1	1,76%	133	34,15%
0	2,70%	593	100,00%
TOTAL	100,00%	1225	5,57%



6. PRICING

- Construcción del precio en base a;

Coste Financiero + Costes operativos + costes de crédito + coste capital + margen;

- Coste financiero
 - Depende de la estructura de financiación de cada entidad y sus costes asociados
- Costes operativos:
 - En base a la estructura de cada EEFF
- Costes de crédito:
 - En base a la PD de cada rating, LGD, modalidad producto, plazo operación, garantía, etc.
- Coste Capital
 - En base al consumo de capital de la operación estipulado por BDE y el coste captación de ese capital por la EEFF
- Margen
 - En base a la política de precios de cada EEFF

Coste Anejo IX: Coste Financiero + Costes Operativos + Costes de crédito

MUCHAS GRACIAS