



Universidad
Zaragoza

Trabajo Fin de Grado

“Análisis del riesgo de crédito en el sistema
financiero español”

“Credit risk analysis in the Spanish Financial System”

Autor/es

José Luis Gracia García

Directora

Aurora Sevillano Rubio

Facultad de Economía y Empresa / Universidad de Zaragoza

2015/2016

Autor del trabajo: José Luis Gracia García

Director del trabajo: Aurora Sevillano Rubio

Título del trabajo: “Análisis del Riesgo de Crédito en el Sistema Financiero Español”

Title of the paper: “Credit risk analysis in the Spanish Financial System”

Titulación: Grado Finanzas y Contabilidad. 2015/2016 Universidad de Zaragoza

Resumen

El objetivo de este trabajo consiste en analizar el riesgo que conlleva cada operación financiera y la documentación estándar que nos van a solicitar para el estudio de ésta, con el fin de que cualquier persona pueda determinar, por sí misma, el riesgo que conlleva otorgarle lo solicitado y evitar posibles dificultades innecesarias y poder ser conscientes del peligro que cada operación conlleva...

En primer realizaremos una breve introducción del sistema financiero español y la importancia que adquirido el término “riesgo” en el día a día. En segundo lugar presentaremos los tipos de riesgo que existen, y en concreto en las operaciones de activo, para una vez conocidos, saber la documentación que nos va a solicitar la entidad financiera y la forma que tiene de estudiarla para darnos una respuesta en forma de aceptada o denegada. Por último, veremos dos ejemplos de operaciones tipo, un préstamo con garantía personal de una sociedad y un préstamo con garantía hipotecaria, para, posteriormente, realizar un análisis de éstas, conocer sus puntos fuertes y débiles y así, después, poder realizar una serie de recomendaciones o pautas a aplicar en una correcta estrategia de política de riesgos y ser conocidas y entendidas por la sociedad en general.

Abstract

The purpose of this paper is to analyze the way of dealing with banks loans and the risks of this. In this study, we will focus on describing the Spanish Financial System, which has been seriously affected by the economic crisis. As result, borrowing money from banks has become more and more difficult as the assesment of risk is more likely to be taken into account. We will also concentrate on analysing to different types of loans, giving two examples, in order to show the positive and the negative aspects of this.

So, people should be giving the necessary advice so that they can obtain more money with fewer risks.

INDICE

	Página
1. INTRODUCCIÓN.....	5
2. EL SISTEMA FINANCIERO ESPAÑOL.....	7
3. EL RIESGO EN EL SECTOR BANCARIO.....	11
3.1. Riesgos asumidos en operaciones de activo:	
el riesgo de crédito.....	11
3.1.1. Riesgo comercial.....	11
3.1.2. Riesgo financiero.....	13
3.1.3. Riesgo de firma.....	15
3.2. Análisis del riesgo de un cliente.....	16
3.2.1. Persona física.....	16
3.2.2. Persona jurídica.....	20
4. ESTUDIO DEL RIESGO EN LA CONCESIÓN DE CRÉDITO... 24	
4.1. Propuesta denegada	24
4.2. Propuesta favorable.....	31
4.3. Análisis DAFO de la operación.....	35
4.4. Recomendaciones a seguir para una estrategia en la política de riesgos.....	37
5. CONCLUSIONES.....	43
6. BIBLIOGRAFÍA Y WEBGRAFÍA.....	45
7. ANEXOS.....	48

1. INTRODUCCIÓN

¿Qué entendemos por el concepto de “riesgo”? ¿Cuáles son los riesgos que asume una entidad financiera a la hora de conceder un préstamo, crédito, leasing...? ¿Qué documentación es necesaria presentar para que nos concedan financiación? ¿Quién decide si nos conceden la financiación; la oficina, Servicios Centrales...? ¿Cómo y qué análisis realizan? ...

Estas y otras preguntas nos pueden surgir a la hora de entender cómo funciona una entidad financiera y en qué se basa para concedernos una u otra financiación en el momento en que la solicitamos, presencialmente, en oficina, o a través de otros medios, como puede ser Internet, por teléfono... Gran parte de la sociedad cree tener pleno conocimiento y certeza, cuando entra en una oficina de cualquier banco solicitando financiación, creyendo que éstos se la van a conceder de cualquier forma y con un mínimo de garantías o, incluso a veces, sin ellas. Y nada más fuera de la realidad. A pesar de las potentes campañas de publicidad en las que incurren los bancos ofertando ventajosas condiciones económicas para los clientes en determinados productos, en el fondo no son más que un gancho publicitario, como cualquier otra compañía, para atraer al individuo, generarle una necesidad, poder captarlo y sacar un beneficio de él. Esto no quiere decir que estén disponibles para todo el público ya que solo se puede acceder a ellas en el caso de que se cumplan unas determinadas condiciones ya que toda operación tiene un riesgo que se ha de soportar sacando un beneficio económico a cambio. Una analogía en este sentido sería una persona intolerable al gluten, ya que por muy apetecible que vea un alimento publicitado en televisión, si éste contiene gluten, no puede tomarlo, es decir, el individuo para acceder a ese producto y cubrir la satisfacción que le está generando necesita que cumpla una serie de condiciones, en su caso que no tenga gluten.

Volviendo al concepto introducido anteriormente, el riesgo y sus diferentes posibilidades van a ser el centro sobre el que va a girar el tema de este trabajo, es decir el riesgo que asume cualquier entidad a la hora de conceder una financiación, porque si no se analiza pormenorizadamente puede llevar al banco a una pérdida económica de gran importancia. Porque no olvidemos que un banco no es más que una comercializadora de dinero, al igual que cualquier otra comercializadora de productos tan corrientes como, por ejemplo, los cosméticos. Un banco dirige el excedente de ahorro que los diversos agentes económicos han generado hacia los agentes económicos deficitarios de ahorro que les surge una necesidad de financiación al que pueden generar, al igual que una comercializadora de productos vende los productos fabricados por una compañía hacia aquellos individuos que tienen una necesidad específica de consumir ese producto. Si al ofrecer una financiación, y por cualquier posibilidad que ocurra a futuro (hay

que ser consciente que a futuro nada tiene una certeza absoluta) el individuo no puede devolver la financiación y las garantías no son las suficientes, es el banco el que incurre en pérdidas porque no le va a ser devuelto el dinero que prestó en un primer momento. Es por ello que el análisis del riesgo de una operación y ser conocedor de cuales de éstos son significativos y pueden afectar al desarrollo de ésta es el paso más importante en el proceso tan complejo de una financiación.

Metodología

El punto de partida de este trabajo va a ser una breve introducción del sistema financiero español y la importancia que en estos últimos años, desencadenada tras la quiebra de Lehmann Brothers en 2008 y las tormentas económicas y financieras que desató y ha desatado, ha adquirido el concepto de riesgo y su análisis, ya que, aunque muy pocas, existen entidades que han sabido afrontar las dificultades surgidas por su buena coherencia y percepción de éste. Aquellas que no prestaron atención a los peligros que podía ocasionar otorgar una financiación “dura” o difícil de ser devuelta han sido las que han caído y han sido absorbidas, fusionadas compradas o quebradas durante los últimos tiempos. Una vez introducido el contexto actual en el que se encuentra el sistema financiero, pasaremos a explicar qué se entiende por riesgo y los diferentes tipos para una vez entendidos, conocer cómo pueden ser analizados y a través de qué documentos, para terminar con dos ejemplos de financiación típica y su análisis para completar de manera práctica lo explicado anteriormente.

Es preciso destacar que este trabajo ha sido totalmente elaborado de manera propia, de ahí las pocas referencias que podamos encontrar en el desarrollo de éste, ya que es un trabajo orientado a un análisis práctico de dos situaciones de financiación, apoyándose en diferentes conceptos obtenidos en diversas fuentes bibliográficas y desarrollados de manera más amplia y práctica con una clara vinculación al mundo profesional, que es al fin y al cabo el fin último que cualquier estudiante que empieza un plan de estudios se marca como objetivo.

2. EL SISTEMA FINANCIERO ESPAÑOL

Un sistema financiero es el conjunto de instituciones cuyo objetivo es canalizar el ahorro que generan los agentes económicos con exceso de fondos para distribuirlos hacia los agentes con necesidades de financiación o déficit en estos, siendo éste más eficiente cuanto mayor sea el flujo de recursos de ahorro dirigidos hacia la inversión. De este modo, en el sistema financiero encontramos, a modo general, los siguientes agentes y elementos;

- Las instituciones (también las autoridades monetarias y financieras);
 - o Un Banco Central; en este caso el Banco de España, dependiente a su vez del Banco Central Europeo, encargado de la supervisión del sistema bancario español.
 - o Entidades de crédito; bancos, ICO (Instituto de Crédito Oficial), lo que antiguamente eran cajas de ahorro...
 - o Auxiliares financieros; tales como entidades de dinero electrónico, sociedades de Garantía Recíproca y de Reafianzamiento...
 - o Instituciones de Inversión Colectiva; Fondos de inversión, Sociedades de Inversión....
 - o Empresas de Servicios de Inversión; Sociedades de valores...
 - o Otras como compañías de Seguro y Reaseguro, Planes y Fondos de Pensiones...

- Activos financieros que se generan

- Los mercados en que operan.
 - o Mercado de valores; relacionada con todo lo que tenga que ver con el mercado bursátil.
 - o Mercado primario; es el conjunto de reglas y procedimientos aplicados a la oferta de suscripción de valores negociables de nueva emisión y a la oferta de venta de valores ya existentes cuyo titular desea vender a inversores
 - o Mercados secundarios; en donde se negocian valores ya emitidos donde los titulares que lo deseen transmiten éstos a otros que los deseen, mediante un

precio regulado por la ley de la oferta y la demanda. Ejemplos son el Mercado de Deuda Pública Anotada, MARF, MAB, MEFF...

Todas estas instituciones están reguladas por tres instituciones financieras, a saber;

- El Banco de España; dependiente del Banco Central Europeo, encargado de supervisar el sistema financiero bancario español en su mayor amplitud
- La CNMV (Comisión Nacional del Mercado de Valores); encargado de la supervisión e inspección de los mercados de valores españoles y de aquellos intervinientes en el mismo.
- Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP); dependiente de la Secretaría de Estado de Economía y Apoyo a la Empresa, que vela por los proyectos normativos e intervinientes en planes de pensiones...

Dentro del sistema financiero español hay que destacar la profunda reestructuración llevada a cabo por el sector bancario, que a partir de la crisis económica y, posteriormente financiera, que se originó en 2008 con la caída de Lehmann Brothers, debido a los problemas de capitalización y financiación, en especial de las cajas de ahorro. En realidad, a grosso modo, la consecuencia más importante de este cambio en el mapa bancario viene determinada por la conversión de numerosas cajas de ahorro en bancos comerciales, bien por fusiones o integradas en grupos bancarios con una mayor fortaleza. Otros problemas derivados de esta crisis fueron, entre otros; aumento de préstamos en incidencia (cuotas impagadas en más de 30 días) y mora (cuotas impagadas en más de 90 días), saturación de oficinas, y por tanto, aumento de la ineficiencia y, sobre todo, disminución del negocio como consecuencia del frenazo que sufrió la economía a nivel global.

Entre otras medidas, el Banco de España se puso manos a la obra y, todo supervisado bajo la lupa del BCE, aplicó medidas tales como:

- Creación del Fondo para la Adquisición de Activos Financieros (FAFF), con el fin de aumentar la oferta de crédito
- Creación del FROB (Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria); con el fin de ayudar en la integración de bancos y cajas y ayudar en el proceso de las fusiones.
- Nuevas directrices, en este caso BASILEA III, (y en mente BASILEA IV), MIFID...con el fin de asegurar un capital mínimo en las entidades bancarias y

aumento de la protección de los usuarios de los diferentes instrumentos financieros, respectivamente.

- La creación de un “banco malo”, SAREB, para la agrupación de activos inmobiliarios tóxicos provenientes de los balances de las entidades bancarias.

Cabe destacar una consecuencia directa del incremento de la insolvencia y los problemas de liquidez de los diferentes agentes económicos que conforman el sistema económico como lo es el aumento de los créditos dudosos y fallidos, es decir, todo aquél que es calificado como dudoso es porque, debido a diferentes razones mediante análisis objetivos y subjetivos, se tiene una incertidumbre más que probable de que el deudor no pueda devolver a su acreedor el importe de la deuda y aquél que es calificado como fallido es toda deuda, vencida o no, para la que después de un análisis pormenorizado se considera remota su recuperación y se proceda a darlo de baja en la contabilidad de la entidad. Pero no sólo por ello hay que exigir una determinada solvencia al deudor, sino también al acreedor, en este caso las entidades financieras. Es decir, si una entidad financiera exige, para conceder un riesgo, que una empresa tenga una adecuada capitalización, con más motivo hay que exigir a éstas que tengan unos fondos propios suficientes para responder a cualquier problema que surja de la práctica de su actividad.

Por parte del acreedor, destacan los siguientes organismos;

- A nivel internacional cabe mencionar el papel del Comité de Supervisión Bancaria de Basilea, basado, a grosso modo, en la preocupación porque las entidades financieras posean unos recursos propios suficientes para responder a los riesgos inherentes a su actividad, requisito de obligado cumplimiento. Es por ello que han sido emitidos tanto los acuerdos de Basilea I, Basilea II, Basilea III y en proyecto Basilea IV
- A nivel nacional, cobra suma importancia el Banco de España como regulador y supervisor, mencionado ya anteriormente, que para ello emite diversas circulares, entre otras medidas, en relación con el riesgo de crédito, como la CIRCULAR 4/2004, CIRCULAR 4/2015, 3/2.015..., todas ellas relacionadas con el riesgo de crédito y parámetros a asumir por las entidades financieras en el estudio de las operaciones que comporten un riesgo para éstas. Además, es preciso mencionar que para ayudar en esta labor, existe un organismo público cuyo objetivo es recabar de

todas aquellas entidades que puedan prestar sus fondos a terceros (bancos, sociedades de garantía recíproca y Reafianzamiento...) datos e informaciones sobre los riesgos personales asumidos por una persona, tanto física como jurídica, para así tener un sistema centralizado de datos, facilitando la labor de éstas en el desarrollo de su actividad. Este organismo es más conocido como la “Central de Información de Riesgos”

Así pues, es de vital importancia, que cada entidad financiera tenga unos analistas especializados en el estudio del riesgo de crédito para las diversas operaciones de activo de la entidad, bien sean a personas jurídicas, físicas... Su nombre es diferente en cada entidad, al igual que la especialización de sus analistas, pero suelen denominarse Departamento de Riesgos de Crédito y de Recuperaciones y Morosidad. Los primeros para el estudio de las operaciones y los segundos para el estudio del recobro, provisiones y fallidos de la entidad. A su vez, el Banco de España recomienda también que, tanto a nivel de oficinas, como zonas, como organizaciones y como comités generales, existan los llamados “Comités de Riesgos” en los cuáles los analistas presentan las operaciones ante el resto de compañeros y discuten el riesgo de las operaciones si éstas no son claras. Dependiendo de las facultades que tenga cada comisión y de la importancia de la operación, ésta puede pasar por una o varias.

La labor de este trabajo va a ser la introducción al riesgo bancario y al análisis de las operaciones por parte de los analistas para facilitar su comprensión a la hora de autorizar o denegarlas a los clientes de una entidad financiera.

3. EL RIESGO EN EL SECTOR BANCARIO

Dentro del negocio bancario existen riesgos como en cualquier otro tipo de negocio o de actividad económica. A lo largo del tiempo, y a medida que la economía y los mercados financieros van tomando complejidad, aparecen distintas tipologías en cuanto a los riesgos en que pueden incurrir las entidades bancarias.

Los riesgos dentro del sistema bancario son: de liquidez, de crédito / solvencia, de tipo de interés, de mercado, de tipo de cambio, legal / jurídico, de negocio / estratégico, reputacional, operacional y técnico o de instrumentación (ver anexo 1). Esta es la clasificación más actual, definida por nuestra autoridad monetaria, el Banco Central Europeo, por sus siglas BCE.

A continuación, nos centraremos en los riesgos más específicos de una operación de crédito.

3.1. RIESGOS ASUMIDOS EN OPERACIONES DE ACTIVO:

EL RIESGO DE CRÉDITO

Dentro de este apartado estudiaremos los riesgos específicos de las operaciones de activo, que son aquellas de las cuáles la entidad financiera presta el ahorro canalizado por sus clientes y captado en otros mercados para la obtención de su beneficio económico.

Los más importantes son:

3.1.1. Riesgo Comercial

Consiste en la adquisición en firme por parte del banco de créditos de clientes contra terceras personas (librados), generados por el tráfico empresarial habitual y materializado en instrumentos de pago (letras, pagarés, etc.). El banco tiene la acción de regreso sobre el cedente por impago del librado, por lo que el descuento se efectúa salvo

buen fin. Por tanto, en caso de que el efecto resultase impagado, éste tiene el derecho de cargar en la cuenta del cedente el importe impagado y los gastos que resulten. El banco abona en el momento del descuento el importe nominal de los efectos menos los intereses y comisiones correspondientes. Legalmente puede exigir el pago a cualquiera de las firmas que intervienen en el documento: librador, aceptante, endosante y avalistas. Los tipos de descuento son: la línea de descuento, Cuaderno 58, Cuaderno 19 y Factoring.

La calidad del riego del papel depende de una serie de factores:

- Solvencia del Cedente
- Solvencia del Librado
- Plazo de la operación
- Papel avalado
- Existencia de relación comercial
- Ajustes a los giros y usos del sector.
- Tipo de documento a descontar.

Por tanto, las consideraciones a tener en cuenta a la hora de descontar papel son:

- No tomar papel Grupo.
- No tomar concentraciones en librados
- En ambos casos máximo autorizado 25% facultades oficina
- Cuidar las normas en el papel no a la orden
- Cuidado con el papel pelota o de colusión :
 - o Ver papel descontado en CRBE/facturación
 - o No importes “redondos”
 - o No papel Grupo
 - o Seguimiento de los pagos si hay dudas.
- Que el descuento comercial no esconda realmente un crédito puro
- Cuidar la valoración de cheques
 - o No puede haber abonos en firme sin facultades
 - o Cuidado con los cheques del exterior.
- Cuidado con la gestión de cobro, que no sea realmente descuento

3.1.2. Riesgo Financiero

Consiste en poner a disposición del cliente una cierta cantidad de dinero:

En función del destino de fondos podemos distinguir dos tipos de Riesgo Financiero:

- De Circulante: financiación por desfases de tesorería.
- De Financiación de Inversión: financiación inversión en inmovilizado.

En función del plazo:

- A Largo Plazo: operaciones de plazo superior a 12 meses.
- A Corto Plazo: operaciones de plazo igual o inferior a 12 meses.

En función de la garantía:

- Personal:
 - o La propia sociedad.
 - o Aval solidario: cada uno de los avalistas responden por el importe total de la deuda.
 - o Aval mancomunado: cada avalista responde en un % del importe de la deuda.
- Real :
 - o *Hipotecaria*: si la garantía recae sobre un inmueble. Por tanto, habrán de tenerse en cuenta una serie de consideraciones :
 - ❖ Tipo de inmueble a hipotecar.
 - ❖ Valorar en qué zona están: liquidez del inmueble.
 - ❖ Tasadoras homologadas por BK.
 - ❖ Tasaciones libres de condicionantes.
 - ❖ Plazo de la operación: dependerá del tipo de inmueble.
 - ❖ Buenas coberturas.
 - ❖ Esfuerzo financiero: no superior al 35% de la renta disponible neta.
 - o *Pignoraticia* :
 - ❖ Valoración del riesgo del activo a pignorar: riesgo de mercado y riesgo emisor.
 - ❖ Importancia de la cobertura y de su seguimiento.

- ❖ Especial cuidado con la Renta Variable.
- ❖ Cláusulas de salvaguarda.
- ❖ Bloqueo del activo.
- *Anticresis* :
 - ❖ Cesión notarial de los ingresos por alquileres.
 - ❖ Imprescindible disponer del contrato de alquiler para valorarla como garantía.
 - ❖ Valoración de las condiciones del contrato: cláusulas de rescisión anticipada.
 - ❖ Valoración del inquilino.

Los tipos de producto que implican riesgo financiero son:

- Préstamo: el banco entrega el importe total al beneficiario en el momento de la formalización de la póliza, girando los intereses sobre el límite inicial de la operación o sobre la parte del mismo pendiente de amortizar.
- Crédito: la cantidad del dinero puesta a disposición del cliente (límite del crédito) puede ser utilizada en su totalidad o en parte durante el período de vigencia (plazo) devengando unos intereses.
- Leasing: forma de financiación por la que una compañía arrendadora (Banco o empresa de leasing) cede el uso de bienes o elementos de producción, durante un plazo de tiempo, a favor de otra (arrendatario) a cambio de unas rentas periódicas (precio del arrendamiento o cuotas del leasing), de tal manera que una vez finalizado dicho período, el arrendatario puede o devolver los bienes al arrendador, o convenir un nuevo contrato de arrendamiento o adquirir el bien por su valor residual.
- G.I.P.: consiste en la administración, gestión y posible financiación de los pagos que tiene que efectuar nuestro cliente a sus proveedores.
- Financiación Importación: surge por el desfase financiero producido desde la adquisición y pago de la mercancía al exportador hasta la venta del producto.

Consideraciones a tener en cuenta en el Riesgo Financiero:

- Plazos acordes a los destinos de fondos. No financiar inversiones en inmovilizado con créditos de circulante, ni viceversa.

- En operaciones a plazo: garantías reales.
- Plazo abierto: cuidado, no son indefinidos.
- Importancia de los avalistas solidarios/mancomunados en Pymes donde la solvencia está respaldada con patrimonios personales del socio.

2.2.3. Riesgo de firma

Son aquellas operaciones de garantía (avales, créditos documentarios) en las que el banco con su nombre y solvencia asegura el buen fin de operaciones o compromisos contraídos por sus clientes o entidades que afiance ante terceros. En este tipo de operaciones no existe inversión por parte del banco en el momento inicial, pero si el riesgo de que incumplida la obligación garantizada, el banco tenga que hacer efectivo dicho compromiso, en un futuro. Es por este motivo, por lo que debe estudiarse la operación como cualquier operación crediticia.

Por tipo de aval podemos distinguir:

- Aval Técnico: avales ante Organismos Públicos con motivo de participación en concursos, subastas, ejecución de obras, buen fin de obra o prestación de servicios, etc.
- Aval Económico: ante proveedores, compradores. Obedece a operaciones de carácter comercial y responden al pago aplazado en compra-venta de cualquier clase de bienes, fraccionamientos de pagos ante proveedores o suministradores, sumas entregadas anticipadamente,.....
- Aval Financiero: responden de créditos o préstamos obtenidos en otras entidades por el cliente, ante las que el banco, como avalista, queda obligado directamente a su reembolso. Son avales por aplazamiento de pago, recursos, etc.

Créditos Documentarios: convenio en virtud del cual un banco (banco Emisor) obrando a petición y de conformidad con las instrucciones de un cliente (ordenante) se obligará a pagar a un tercero (beneficiario) el importe del crédito contra entrega por parte de éste de determinados documentos exigidos que demuestren que se han cumplido los términos y condiciones estipulados.

Consideraciones a tener en cuenta en el Riesgo de Firma:

- Concepto del aval : para valorar el riesgo que asumimos (técnico, económico ó financiero)
- Vencimiento del aval: indefinido o con plazo cierto.
- En avales por recursos ante Hacienda: cuidado al calcular los intereses
- Importancia de tener el texto.
- Los avales financieros suponen el mismo riesgo que un crédito.

3.2. ANÁLISIS DEL RIESGO EN UN CLIENTE

Primero distinguiremos entre personas físicas y jurídicas. Recordaremos que una persona física, siempre dentro del ámbito jurídico, es aquella persona humana capaz de adquirir derechos y obligaciones frente a terceros, mientras que una persona jurídica es aquella sociedad u organización que también tiene plenos poderes para adquirir derechos y obligaciones frente a terceros.

A continuación; pasaremos a analizar el diferente estudio de análisis de riesgos según sean personas físicas o jurídicas;

3.2.1. Personas Físicas

Lo que se denomina “personas físicas” mayoritariamente son las tradicionales economías domésticas, aunque nos encontramos con interesantes matices, que vamos a comentar en este apartado. Las personas físicas más sencillas serían aquellas con trabajos por cuenta ajena, que nos presentan sus declaraciones fiscales a través del Impuesto de la Renta de las Personas Físicas (IRPF) y del Impuesto del Patrimonio. A partir de ahí nos encontramos con los denominados “autónomos” o “trabajadores por cuenta propia”, que son negocios de pequeño tamaño, que operan en su sector con la Licencia Fiscal, sin haber llegado a la constitución de una sociedad. Este es el caso, por citar ejemplos, de las asesorías y consultorías, bares, restaurantes, franquicias, tintorerías, farmacias, y mil negocios más que proliferan en nuestro país sin forma jurídica societaria, siendo la decisión de optar entre formar parte del mercado como “autónomo” o “pyme” como personal, con diferentes implicaciones fiscales, que no entraremos en detalle en este trabajo.

A la hora de sancionar a personas físicas, nos encontramos con dos hechos muy importantes;

- Patrimonio y Sociedades Patrimoniales: En determinados perfiles de personas físicas, no puede separarse la persona física y la persona jurídica, ya que nos encontramos con “Sociedades Patrimoniales”, que están instrumentadas jurídicamente como SL o SA, pero no tienen actividad empresarial como la podemos entender para una empresa fabricante o comercializadora. Estas se constituyen para ser las tenedoras legales de los inmuebles propiedad de la personas física a efectos fiscales, por lo tanto su actividad es la tenencia, compraventa y alquiler de inmuebles. Es imprescindible a la hora de estudiar a una persona física con patrimonio localizar la posible existencia de éstas, solicitar sus balances y cuentas de explotación y proceder al estudio detallado de todos los bienes que componen el Inmovilizado Material como Financiero de la Patrimonial. Es preciso sancionar teniendo en cuenta tanto a la persona física en sí con sus derechos y obligaciones y su patrimonial, teniendo pleno conocimiento de su valor real de mercado y de su finalidad.
- Productos: Dependiendo del producto que haya solicitado el cliente, el análisis de riesgos por parte de la entidad deberá incidir más o menos en unos determinados aspectos u otros. Las grandes categorías de productos podrían ser, a grandes rasgos; préstamos hipotecarios para vivienda, créditos al consumo (financiación para compra de vehículos, bienes de consumo, utillaje de hogar...), préstamos con garantía real o pignoración de activos, operaciones para inversiones en Patrimoniales (leasing, hipotecas sobre inmuebles...)

Después de esta breve introducción de una persona física y sus particularidades, vamos a dar paso a cómo realizar un buen análisis económico financiero.

Los tres puntos fundamentales que hay que tener en cuenta:

- Solvencia
- Capacidad de reembolso
- Rating de la operación
- Otros

Todas operaciones solicitadas cuyo titular/es se asemejen dentro de este apartado es imprescindible contar con el documento de “Solicitud de Financiación”, en el que el cliente solicita la operación y cumplimenta determinados datos relacionados con su situación personal y profesional. Los documentos imprescindibles para tramitar una operación son:

- Tres últimas nóminas
- IRPF, al menos del último ejercicio.
- Impuesto sobre Bienes Inmuebles (solo en caso de personas con un amplio patrimonio)

A continuación detallamos la información de la que debemos disponer y qué debemos analizar en los documentos que proporcionan los clientes y que pedirán las entidades. Los cuatro puntos fundamentales que hay que tener en cuenta:

- SOLVENCIA

La solvencia del cliente viene dada por:

- o Declaración de bienes; esta información también debe ser recogida para cada uno de los titulares y de los avalistas, en el caso de que los hubiera, para así determinar la situación patrimonial. Básicamente, consiste en una declaración firmada por el cliente relacionando el conjunto de los bienes y derechos de su propiedad (Activo) así como las deudas (Pasivo), también debe contener las operaciones que avala en el resto del sistema financiero. Este documento suele sustituir al balance y a la cuenta de resultados de una sociedad. De las declaraciones de bienes que el cliente presenta se debe tomar en cuenta exclusivamente aquellas partidas que sean susceptibles de fácil localización, identificación y que tengan un valor contrastable en el mercado, procediendo a excluir aquellos elementos que no cumplan este requisito. Salvo excepciones, no se tendrán en cuenta las inversiones financieras que tengan en compañías de pequeño tamaño y en las que ejerzan una influencia significativa, aunque sí que se deberán de tener en cuenta cuando estos ejemplos concurran a elaborar una imagen negativa o poco solvente de la empresa de la cual el cliente obtiene sus recursos económicos para poder pagar la deuda que ha contraído. Es preciso recalcar que a veces la declaración de bienes puede ser sustituida por documentos que certifiquen la propiedad, derechos y

obligaciones que tiene contraídas la persona, es decir, presentando, por ejemplo, notas simples de las viviendas en propiedades, certificados de deuda y extractos de depósitos con entidades bancarias, IBIS, a través de la declaración del IRPF también se puede obtener una aproximación de la solvencia del cliente....

- CAPACIDAD DE REEMBOLSO

Mediante el análisis de los distintos conceptos incluidos en la declaración de la renta tanto de los titulares como de los avalistas, se puede observar y/o estimar la capacidad de reembolso. A continuación haremos un breve resumen de los apartados que contiene una declaración y la información que podemos extraer de cada uno de ellos:

- Rendimientos del Trabajo; bien pueden ser retribuciones dinerarias o bien retribuciones en especie
- Rendimientos del Capital Mobiliario; corresponden a los ingresos por posiciones de pasivo que el cliente tiene depositado en las distintas entidades.
- Rendimientos del Capital Inmobiliario; son aquellos relacionados con los ingresos que pueden proceder de inmuebles arrendados y subarrendados.
- Rendimientos de Actividades Económicas; corresponden a aquellos ingresos que proceden por trabajos desempeñados por cuenta propia es decir, en el caso de trabajadores autónomos y liberales y pequeños empresarios. Tomaremos como valor el aquel una vez deducidos los gastos incurridos para su obtención.

- RATING DE LA OPERACIÓN

Es normal que cada banco, a instancias del BCE, tenga una plataforma interna basada en un modelo de datos, autorizado por parte de este organismo, para el análisis y sanción de operaciones de manera automática. Esta plataforma está compuesta de los datos obtenidos a través de la introducción manual por parte del personal bancario en el sistema y es éste el cual, a través de una numeración, establece un rating o número para calificar la operación de activo, de acuerdo a su riesgo y calidad. Aunque bien es cierto que no es una sanción vinculante, sí que se toma como base para aquellas operaciones que pueden presentar ciertas dudas por parte del personal de riesgos a la hora de darle su aprobación. Pocos bancos

dentro del sistema financiero español tienen un sistema de rating perfeccionado totalmente, ya que siempre hay características cuantitativas o cualitativas que pueden escaparse o no poder ser introducidas dentro del sistema, por lo que siempre es mejor tener como base el rating ofrecido por el sistema y dejar al personal del riesgos correspondiente la sanción de la operación.

- OTROS

- o Comprobación de la existencia de anticipos de nómina, ya que nos ofrecerá una orientación acerca de la situación de liquidez del solicitante
- o Atención al régimen matrimonial, ya que en gananciales siempre es necesario recoger la firma de ambos dos en la operación y en separación de bienes, haciendo comparecer al cónyuge en la propia Escritura para que firme el consentimiento en el caso de las operaciones hipotecarias.
- o CRBE; Es imprescindible contar con la información que nos proporciona la Central de Riesgos BDE (en el documento de solicitud de financiación se incluye el consentimiento del cliente para hacer la consulta al Banco de España), ya que de esta manera podemos comprobar cuál es el endeudamiento del cliente y si la cifra de deudas es proporcionada a su patrimonio y adicionalmente si tiene capacidad para atender los pagos correspondientes a toda la deuda.

3.2.2. Personas Jurídicas

Como bien hemos introducido anteriormente, lo que se denomina como personas jurídicas son las sociedades constituidas en diferentes variedades para poder realizar actividades económicas: anónima, limitada, civil, cooperativa... Con el análisis de la documentación económico-financiera de una empresa: Balances, cuentas de PYG... se pretende conocer la dinámica que el patrimonio y la actividad que la empresa ha experimentado en el tiempo, mostrando y explicando la naturaleza del patrimonio objeto de estudio y mostrando todos los movimientos que durante el año la empresa ha efectuado para desarrollar su negocio.

La obtención de la información es muy importante, ya que dependemos de su veracidad para realizar un análisis lo más cercano posible a la realidad. Para ello, deberemos tener en cuenta:

- Tipo de información y fiabilidad: lo primero que tenemos que conocer sobre la información financiera que nos ha dado el cliente (balance de situación y cuenta de pérdidas y ganancias) es su grado de fiabilidad, ya que está directamente relacionada con la calidad de la información. De mayor a menor fiabilidad tendríamos:
 - o Balance auditado por primeras firmas
 - o Registro Mercantil
 - o Balance Fiscal: Impuesto de Sociedades
 - o Balance incluido en la Memoria de la Sociedad
 - o Balance sellado y firmado
 - o Balance sin sellar
- Balance de situación: es el estado contable que refleja la forma valorada de la situación patrimonial y financiera en un momento determinado, normalmente a la formalización de un ejercicio económico, aunque a veces también se presentan balances trimestrales, semestrales, provisionales... El balance está compuesto en varias masas patrimoniales (ver anexo 2)
- Cuenta de pérdidas y ganancias: refleja el resultado neto obtenido por la sociedad en el desarrollo de su actividad antes de la distribución de beneficios. En el caso de existir beneficios, su aplicación se destina a pago de impuestos, pago de dividendos, reservas... (ver anexo 3)
- Principales principios contables aplicados: aquellos principios en los que se ha basado la sociedad para contabilizar, por ejemplo, el criterio de valoración de existencias, porcentajes aplicados en la amortización del inmovilizado...
- Memoria e Informe de Gestión: nos debe de servir para conocer información complementaria o detallada de las partidas del Balance y PyG además de otra información sobre la sociedad. La Memoria deberá contener los criterios de valoración aplicados, el importe de las deudas de la sociedad y su desglose, las garantías comprometidas con terceros... Por su parte, el Informe de Gestión deberá contener una exposición fiel sobre la evolución de los negocios y situación de la empresa, informando sobre los acontecimientos importantes ocurridos después del cierre del ejercicio.

Es muy importante, de cara a realizar un buen análisis económico-financiero, conocer con exactitud el “contenido” real de determinadas partidas dentro de la contabilidad del cliente, y que, en su caso, deberemos pedir explicaciones al cliente para conocerlas, siendo algunas de ellas:

- Inmuebles: indicar si se encuentran inscritos, si pesan cargas sobre los mismos, si son utilizados en la explotación, estimar su valor ajustado al mercado...
- Inmovilizado financiero: estimar si el apoyo a alguna de las filiales puede comprometer la evolución futura de la empresa o a través de un análisis de dichas participaciones, discerniendo dónde, cómo y por qué se ha invertido en dichas empresas.
- Existencias: es una partida del balance muy fácil de “inflar” por parte del cliente para dar una consistencia a su masa de activo, por lo que es de especial importancia determinar si sus existencias son razonables en comparación con compañías del sector, la explicación de su alto o bajo nivel de inventario, comentar variaciones significativas, rotación de existencias, existencias obsoletas, deterioradas o de difícil venta, procedimiento seguido para su valoración (FIFO, LIFO, promedio...), prestar especial atención a la posible estacionalidad del negocio para poder interpretar correctamente la cifra de existencias...
- Realizable: es decir, aquellas partidas también denominadas “cuentas a cobrar”. Son los deudores o clientes. Por lo tanto, se deberá vigilar la adecuada adecuación de las cifras a los plazos medios de cobro, coeficiente de impagados y fallidos en la sociedad y en el sector, importe de la deuda morosa a la fecha del último balance. Además de esto, observar la política y cifras de provisiones por morosidad que vaya dotando la compañía, de nuevo la estacionalidad del negocio...
- Fondos propios: básicamente es comprobar la solvencia de la empresa, relacionando la cuantía de los recursos Ajenos con los propios, o bien, con el total del Balance. Los accionistas también juegan un papel muy importante en el análisis, ya que hay que considerar su calidad como accionistas, si son físicas o jurídicas, residentes o no residentes, la propia solvencia que hay detrás de ellos... Además, es destacable conocer la política de reparto del beneficio anual de la empresa: dividendos, reinversión de beneficios... (para paliar este apartado lo mejor es tener conocimiento de tres ejercicios económicos consecutivos)
- Deudas con bancos: partida también muy importante ya que es la relación de los préstamos y créditos bancarios con indicación de los bancos prestamistas (no es lo

mismo tener de banco líder en préstamos al Santander que a un banco de escasa presencia nacional), fechas de concesión y vencimientos y garantías concedidas. Una herramienta muy importante para determinar el endeudamiento es la CIRBE.

- Cuenta de resultados: una sociedad puede tener una situación patrimonial difícil pero si su cuenta de resultados la aguanta o le permite deducir que en los próximos años va a mejorar notablemente su situación puede servirnos de indicativo de cómo está realmente la empresa. A analizar:
 - o Evolución de las ventas
 - o Naturaleza de los ingresos de explotación: habituales so esporádicos
 - o La variación de existencias coincide con la que se muestra en el Balance de Situación.
 - o Política de amortizaciones que lleva a cabo la compañía y relacionarla con los niveles de obsolescencia de la maquinaria y necesidades de nuevas inversiones para la continuidad del negocio.
 - o Evolución de los ingresos y gastos financieros. No basta con netearlos, ya que son dos conceptos contables de naturaleza y procedencia distinta.
 - o Estudiar si se sigue una política de provisiones realista o si las dota en función del nivel de resultados relacionados con las existencias, clientes y participaciones financieras.

4. ESTUDIO DEL RIESGO EN LA CONCESIÓN DE CRÉDITO

Las dos siguientes propuestas son dos ejemplos típicos de operaciones de activo, como lo son un préstamo personal a una sociedad y un préstamo hipotecario, que suelen darse muy a menudo en el día a día de cualquier entidad financiera, centrándonos en el riesgo financiero de cada una.

4.1. PROPUESTA DENEGADA

A continuación aparece el cuadro resumen de la propuesta de activo de un préstamo personal de un importe de 1.000.000€.

Tabla 4.1; Cuadro resumen de la operación

TITULARES	Industrias García Sin, S.L.
Destino de la operación	Obtener liquidez para amortización de otras operaciones con tipos más altos
Condiciones económicas	2% plazo 3 años.
Garantías	Personales, la sociedad.
Origen de la operación	Potencial
Fecha	22/11/2015
Rentabilidad prevista	1,8%

En el siguiente párrafo vamos a detallar un poco la historia de la empresa, para conocerla más a fondo y la actividad que desarrolla, para posteriormente analizar sus datos contables y poder formar una opinión más concreta sobre su situación financiera.

ENTORNO DE LA SOCIEDAD

La sociedad fue constituida en 1983 en Zaragoza, fruto del esfuerzo familiar de los hermanos García, y cuyo origen viene desde tiempos atrás de otras sociedades en las que participaban los Hermanos García. Con el paso de los años, fueron adquiriendo empresas de la zona para apoyar su integración vertical y horizontal dentro de su

proceso productivo. En 2005 inicia su actividad con grandes superficies comerciales, de ahí su crecimiento en ventas en dichos años exponencialmente. Su actividad consiste en la elaboración de conservas y productos alimenticios de la zona de Aragón. En 2007 inicia su actividad exportadora. Sin embargo la mayor proporción de ventas se realiza en territorio nacional. Comercializa bajo sus propias marcas blancas como para otras marcas de grandes superficies. Cuenta con una plantilla de más de 200 trabajadores aproximadamente en el último año.

Su principal accionista es una sociedad matriz, llamada INVERSIONES GARCÍA SIN, S.L. con un 50%-52% del accionariado, que básicamente tiene a su nombre las instalaciones que alquila a su sociedad dependiente y de la cual a su vez son accionistas la familia García Sin, con un accionario muy diverso distribuido en abuelos, hijos, sobrinos... Además, en distintos porcentajes a título particular, poseen acciones los individuos de la familia de la sociedad Industrias García Sin. A destacar algunos de sus clientes como son DIA, EROSKI, CARREFOUR, pequeños comercios... Como proveedores tiene a los agricultores distribuidos a lo largo de toda la comunidad aragonesa y a productores de aceite. La sociedad se encuentra en el sector agroalimentario.

DATOS CONTABLES

Presentamos los datos contables de la sociedad productora, primero su P y G y después su balance (VER ANEXO 4; datos llevados al extremo a modo de ejemplo):

Tabla 4.1; Cuenta de Pérdidas y Ganancias Industrias García Sin, S.L

(MILES DE €)	2012	2013	2014
VENTAS	44265	45466	45644
Variación ex	-151	167	190
Aprovisionamientos	-27181	-28480	-27614
Otros ingresos	9	26	48
Otros gastos (sueldos y explot)	-15393	-15664	-16521
Amortización	-805	-887	-1003
Imp. Subvenciones	70	62	58
Deterioros	-4	-8	-40
Otros resultados	-226	41	-40

RDO EXPLOTACIÓN	705	722	751
Ingresos finan	214	157	133
Gastos finan	-615	-650	-600
Deterioro enaj instr finan	23	0	0
RDO FINAN	-401	-493	-467
BAI	304	229	284
Impuestos	-99	-85	-75
RDO EJERCICIO	205	144	209

En la cuenta de resultados, observamos una estabilidad en la cifra de ventas, situada en los tres años sobre los 44-45 millones €, cifra bastante importante para una empresa del sector. Si los datos restantes, vemos que tiene una cifra de aprovisionamientos y otros gastos de explotación (incluidos sueldos y salarios de la plantilla) que se comen prácticamente la cifra de ventas, dando unos resultados, eso sí, constantes pero insignificantes en % a la cifra de ventas, ya que tan apenas son el 1,65%. Además el único problema no es este, ya que el resultado de su actividad, positivo pero insignificante, es minorado por el resultado financiero, ya que tiene unos gastos financieros elevados por la deuda financiera que tiene, ocasionado así que tenga un resultado del ejercicio, después de impuestos, bastante reducido. En resumen, las cifras de ventas son muy buenas pero tiene un coste de estructura que añadido a unos costes de financiación elevados provocan que su beneficio sea poco significativo. Sus C-F son de 1,4MM (en adelante unidades de millón) € en el último año.

Tabla 4.2; Balance de Situación Industrias García Sin, S.L (Activo)

(MILES DE €)	2012	2013	2014
A) ACTIVO NO CORRIENTE	18601	16757	21434
1. Inmovilizado intangible	4755	4698	4684
- Fondo Comercio	4229	4229	4299
2. Inmovilizado material	8728	8361	8382
- Terrenos y construcciones	786	609	413
- Instalaciones	7862	7748	7965
4. Inversiones en empresas del Grupo	0	0	5085

5. Inversiones financieras a largo plazo	1106	323	869
6. Activo por imp. diferido	4011	3373	2440
B) ACTIVO CORRIENTE	15606	17946	16899
1. Existencias	2923	3182	3320
2. Clientes	9525	8912	9333
3. Inv. en emp del grupo	573	679	0
4. Inv. financieras a corto	2455	2098	1348
6. Tª	19	3043	2802
TOTAL ACTIVO	34207	34703	38333

En referencia a su activo, el activo no corriente tiene un mayor peso que el corriente. Por partidas significativas, destacaríamos dentro del no corriente que los terrenos y construcciones que posee están en su mayoría amortizados y son de poca importancia, ya que las naves donde desarrolla su actividad pertenecen a la sociedad matriz. Por lo tanto, éste está formado por un fondo de comercio, que proviene de las compras de las distintas sociedades que han ido adquiriendo, por inversiones en empresas del Grupo que son la valoración de las participaciones en distintas sociedades filiales (la sociedad no tiene obligación de presentar cuentas anuales consolidadas) y activos por impuesto diferido. Estas tres partidas habría que poner en duda su valor ya que es difícil de cuantificar su correcto valor. Dentro del activo corriente, tiene una cifra de clientes adecuada (un periodo de cobro de unos 70-75 días), una cifra de existencias adecuada en comparación al sector y un disponible de casi 4,1MM€.

Tabla 4.3; Balance de Situación Industrias García Sin, S.L (P. Neto y Pasivo)

(MILES DE €)	2012	2013	2014
A) P. NETO	7581	9259	11582
1. Fondos propios	7368	9080	11431
- Capital	4223	4223	4223
- Reservas	2939	4712	6999
- Rdo. ejercicio	205	144	209
B) PASIVO NO CORRIENTE	8367	7950	8823
1. Deudas a largo	5093	4873	6428

2. Pasivo por imp. dif	3274	3077	2395
C) PASIVO			
CORRIENTE	18258	17494	17928
1. Deudas	7398	5516	5338
2. Proveedores y acreedores	10860	11978	12589
TOTAL PN + PASIVO	34206	34703	38333

Por el lado del pasivo, la sociedad tiene unos fondos propios del 30%, encontrándose la sociedad capitalizada, es más, se observa que la sociedad ha capitalizado casi 7MM€ procedentes de la generación de sus resultados. Sin embargo, destaca la deuda con entidades de crédito, cuantificada en 11,7MM€, con un servicio a la deuda, visto en su informe de auditoría de 5,338 en 2015 y en los siguientes años de 1,7MM€, 1,7MM€, 1,2MM€... por lo que el C-F generado por la empresa no le bastaría para atender a éste. Su deuda financiera neta sigue siendo elevada, de 7,6MM€, con un ratio deuda/EBITDA de 4,47, cuando se aconseja un ratio menos elevado. Además su FONDO DE MANIOBRA es negativo, por lo que necesita financiación externa para financiar ese desajuste en el equilibrio de la economía de la sociedad.

En resumen, podríamos decir que nos encontramos ante una sociedad con una larga historia empresarial, con una generación de ventas y clientes muy importantes, pero que se encuentra bastante endeudada con riesgo de que sufra tensiones de liquidez en el corto y medio plazo, sobre todo a la hora de afrontar el servicio de la deuda.

Posteriormente, cotejamos su endeudamiento con el que aparece en CIRBE, previo consentimiento de la sociedad, y vemos que cuadra en importes con lo declarado. Nos presentan un provisional que sigue con la tendencia de los tres años fiscales anteriores analizados anteriormente, eso sí observando que avala una pequeña cantidad de la sociedad de la que cuelga.

A continuación, pasaremos a analizar su sociedad matriz, para formarnos una opinión conjunta de las dos sociedades, primero su P y G, y después su balance (VER ANEXO 5; datos llevados al extremo a modo de ejemplo):

Tabla 4.4; Cuenta de Pérdidas y Ganancias Inversiones García SL

(MILES DE €)	2012	2013	2014
VENTAS	0	0	0
Variación ex			
Aprovisionamientos			
Otros ingresos	111	74	82
Otros gastos (sueldos y explot)	-222	-148	-164
Amortización			
Imp. Subvenciones			
Deterioros			
Otros resultados			
RDO EXPLOTACIÓN	-111	-74	-82
Ingresos finan	0	13	113
Gastos finan	-25	-20	-22
Deterioro enaj instr finan	0	0	0
RDO FINAN	88	-6	-22
BAI	-23	-80	-104
Impuestos	0	0	0
RDO EJERCICIO	-23	-80	-104

Como vemos en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, muy parecida a la mayoría de las sociedades patrimoniales, sus ingresos proceden de las los alquileres de las naves que tienen en propiedad y alquiladas a su filial para la realización de su proceso productivo. Unos datos discretos para la sociedad dominante que carece de un proceso productivo.

Tabla 4.5; Balance de Situación Inversiones García SL (Activo)

(MILES DE €)	2012	2013	2014
A) ACTIVO NO			
CORRIENTE	14527	14315	14315
1. Inmovilizado intangible	0	0	0
2. Inmovilizado material	9000	9000	9000
4. Inversiones en empresas del Grupo	5527	5315	5315

B) ACTIVO CORRIENTE	58	60	1057
1. Existencias	0	0	0
2. Clientes	54	58	62
3. Inv. en emp del grupo	0	0	0
4. Inv. financieras a corto	0	0	995
6. T ^a	2	2	1
TOTAL ACTIVO	14585	14375	15372

Tabla 4.6; Balance de Situación Inversiones García SL (P. Neto y Pasivo)

(MILES DE €)	2012	2013	2014
A) P. NETO	4810	4729	4624
1. Fondos propios	4810	4729	4624
- Capital	4470	4470	4470
- Reservas	930	930	930
- Rdo. ejercicio anteriores	-566	-589	-670
- Rdo. ejercicio	-23	-80	-104
B) PASIVO NO CORRIENTE	9000	9000	10000
1. Deudas a largo	9000	9000	10000
2. Pasivo por imp. dif	0	0	0
C) PASIVO CORRIENTE	775	647	749
1. Deudas	773	645	747
2. Proveedores y acreedores	2	2	2
TOTAL PN + PASIVO	14585	14376	15373

Y en su balance y pasivo, observamos el valor contable de las naves, de 9 MM€, la valoración de las acciones de su participada y por el lado del pasivo nos encontramos con unos FFPP que representan un 30%, pero con una deuda financiera elevada. Esta deuda financiera se corresponde en su mayor parte a deuda con terceros, que vienen a ser sus socios, los cuáles hicieron un préstamo a la sociedad para financiar la compra de

las naves. La deuda con entidades financieras es insignificante, cuantificada en 250M (en adelante unidades de millar) €

En CIRBE cotejamos que la deuda es con terceros, es decir socios, pero la deuda que tiene con las entidades financieras, al estar avalada por Industrias García Sin, es como si la tuviera que pagar, además del préstamo a los socios, por lo que aunque en un primer momento la sociedad que desarrolla la actividad tuviera unos datos contables no suficientes para atender el servicio de la deuda propio, aún se le debe sumar más cara financiera de Inversiones García Sin, ya que ante un posible impago, es quien se hace cargo de la deuda. O, dándose otra casuística, tendría que incrementar la factura de los alquileres de la nave, por lo que es mayor gasto para Industrias García Sin, por lo que afectará en mayor medida a su cuenta de resultados, si ya de por sí es bastante justa.

A pesar de parecer una operación un poco forzada, sería una operación para ser rechazada, ya que el grupo se encuentra bastante endeudado y con tensiones de caja bastante importantes en los próximos años.

4.2. Propuesta favorable

A continuación aparece el cuadro resumen de la propuesta de activo de una hipoteca de 61.000€.

Tabla 4.7; Cuadro resumen de la operación

TITULARES	Miguel Marín Silva Andrea Noguerras Beltrán
Destino de la operación	Compra primera vivienda
Condiciones económicas	XXXX
Garantías	Hipoteca sobre la vivienda
Origen de la operación	Clientes de la oficina desde hace 5 años.
Fecha	17/12/2015
Rentabilidad prevista	2,2%

Miguel Marín Silva (12894578) y Andrea Nogueras Beltrán (12894578) son clientes de desde hace cinco años. Actualmente tienen con nosotros las siguientes posiciones:

- Posiciones acreedoras

Dos cuentas nómina, una cada uno, donde tienen domiciliadas sus nóminas y varios recibos, entre ellos teléfono e internet, agua, luz... remuneradas al 5%, con unos saldos medios trimestrales de 3.400€ él y ella de 5432€.

- Posiciones deudoras

- o Dos tarjetas VISA, una para cada titular, con límites de 1.000€ los dos, dispuestas aproximadamente en torno al 50%, cuyos pagos son realizados mayormente en grandes cadenas de alimentación, restaurantes y diversos lugares de ocio... y cuyos vencimientos siempre son atendidos correctamente
- o Un préstamo hipotecario sobre la segunda vivienda situada en la localidad mediterránea de Peñíscola, de 69 metros cuadrados, con 2 habitaciones, en un 2º exterior con un importe pendiente de 19.343€, sobre un capital prestado inicial de 65.000€ con un valor de tasación de la vivienda de 81.250€, habiendo ido al 80%, con una cuota mensual, al 5,5% de tipo de interés, de 298€, actualmente, dependiendo de las revisiones anuales de los tipos marcados.

Una vez descrita la posición actual de los dos titulares, piden un préstamo hipotecario de importe de 61.000€ sobre una vivienda para residencia habitual situada en Calle Miguel Servet, número 6, 50.240 Cadrete (Zaragoza) y cuyo valor de tasación, una vez solicitada por los titulares de acuerdo a una tasadora homologada por nuestra entidad, es de 73.000€.

En primer lugar analizaremos la situación económica y experiencia con los titulares de la operación para posteriormente estudiar la calidad del activo a hipotecar.

SITUACIÓN ECONÓMICA Y EXPERIENCIA

Los titulares de la operación son clientes desde hace varios años, con un correcto funcionamiento, sin ningún problema durante los años que han estado trabajando con la entidad, estando al corriente de sus pagos sin ningún retraso. A destacar, la aportación inicial de 7.000€ más gastos de compra (aproximadamente un 10-12% del importe de la compra) cifrados en 7.200€, en total 14.200€. Esta aportación ya es importante, ya que

siempre se considera un desembolso inicial por parte de los titulares, siendo en este caso elevada, por lo que la parte que financiamos iríamos bastante holgados.

Se pide la siguiente documentación;

- 3 últimas nóminas (VER ANEXO 6): Él es administrativo en ADECCO y ella encargada de una conocida marca de tienda, en gran expansión y en inmejorable situación económica, siendo de las más importantes ya no solo a nivel nacional, sino a nivel internacional; INDITEX, con una antigüedad en ella de más de 5 años.
- Última declaración del IRPF(VER ANEXO 7): la hacen individual, observando unos rendimientos de él de más de 15.000€ anuales y de ella de más de 25.000 € anuales. Además observamos que declara rendimientos de capital mobiliario, por lo que deducimos que tienen un pasivo, en otra entidad diferente a la nuestra, bastante importante y con el que van a efectuar la aportación inicial a la hora de la compra del inmueble. Bien puede ser producidos por la capacidad de ahorro propia de los titulares o bien por alguna herencia o donación, pero en ambos casos es importante a la hora de analizar la operación
- Tasación de la vivienda nueva a hipotecar (VER ANEXO 8): una vez aportada la tasación, por una tasadora homologada por nuestra entidad financiera, observamos que el valor dado a esta vivienda es de 73.000€, por lo que compran por debajo del valor de la tasación, muy común en los tiempos que corren porque el precio de la vivienda está por debajo de los valores reales. El informe de tasación nos ofrece aspectos técnicos y geográficos de la vivienda, que cotejamos dando veracidad a estos, y además fotografías del inmueble, entre ellas.
- Contrato de arras (VER ANEXO 9): para certificar que los titulares están comprometidos a realizar la operación, habiendo desembolsado una parte de su aportación inicial en el momento de la compra, cuantificada en 3.000€, habiendo sido firmado por la parte compradora y vendedora ante notario. Además, en este documento podremos verificar que los importes de compra son reales.
- Solucitud de financiación (VER ANEXO 10)

CALIDAD DEL ACTIVO A HIPOTECAR

Aunque esto se puede observar con el informe de Tasación, bien es cierto que para un completo análisis debemos estudiar por nuestra cuenta la calidad del activo. Tras una investigación por Internet, encontramos el inmueble en una conocida página de venta de

casas de segunda mano, que a su vez estaba publicitado por una agencia inmobiliaria, lo que aún nos aporta más garantías a la hora de conceder la operación. Observamos que el inmueble se encuentra en un aceptable estado, a pesar de tener que realizar la instalación de cocina, dormitorios, salón, su adecuación..., lo que nos hace pensar que los titulares llevarán idea de pedir más financiación para la reforma de ésta. La zona donde se encuentra la vivienda es una zona cercana a Zaragoza, a 12 kilómetros exactamente. Observando los precios por metro cuadrado y de más viviendas colindantes, el precio no se encuentra fuera de mercado. Este análisis es bueno realizarlo, ya que poniéndonos en la peor situación posible para nosotros, que es que tuviéramos que ejecutar la hipoteca por impago de los titulares, este inmueble tendría una buena salida en el mercado, reduciendo así las posibles pérdidas al banco. Además, con la aportación inicial de los titulares, estas se reducen considerablemente.

Para terminar el análisis de la operación, calculamos la TASA DE ESFUERZO Y LTV, recordando que:

- **Tasa de esfuerzo:** pagos mensuales de la hipoteca / ingresos netos mensuales; este porcentaje sería deseable que no superase el 30%, es decir, que los titulares no destinarán más de un 30% de sus nóminas al pago de las hipotecas.

TASA DE ESFUERZO: $\frac{298+260}{(2500+1400)/12} = 17,16\%$, la operación para nada estaría forzada.

- **LTV:** valor del préstamo/ menor del valor de tasación o compra; sería deseable que este ratio no superase el 80% para viviendas de primera residencia y para segunda residencia no sería recomendable superar un 60%-70%, dependiendo de la calidad de éste.

LTV: $\frac{61.000}{68.000} = 90\%$, si bien es cierto que la operación supera el umbral del 80%, dado el buen comportamiento en el cumplimiento de los pagos y su tasa de esfuerzo relativamente baja, podríamos forzar en ese sentido la operación.

La operación se autorizaría, aún siendo la LTV superior al 80%, por la buena situación financiera de los titulares y la experiencia con ellos.

4.3. Análisis DAFO del proceso de Sanción

En este apartado vamos a evaluar mediante la técnica del Análisis DAFO las “debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades” que surgen de la presentación de la operación y su posterior aprobación o denegación. Esta herramienta nos servirá para identificar y poder corregir las debilidades, afrontar las amenazas, mantener las fortalezas y explotar las oportunidades cuando se concede una financiación a un agente económico, para poder extraer una serie de recomendaciones que ha de seguir una buena estrategia en la política de riesgos en una entidad bancaria.

A continuación, vamos a realizar el Análisis DAFO de la primera operación propuesta:

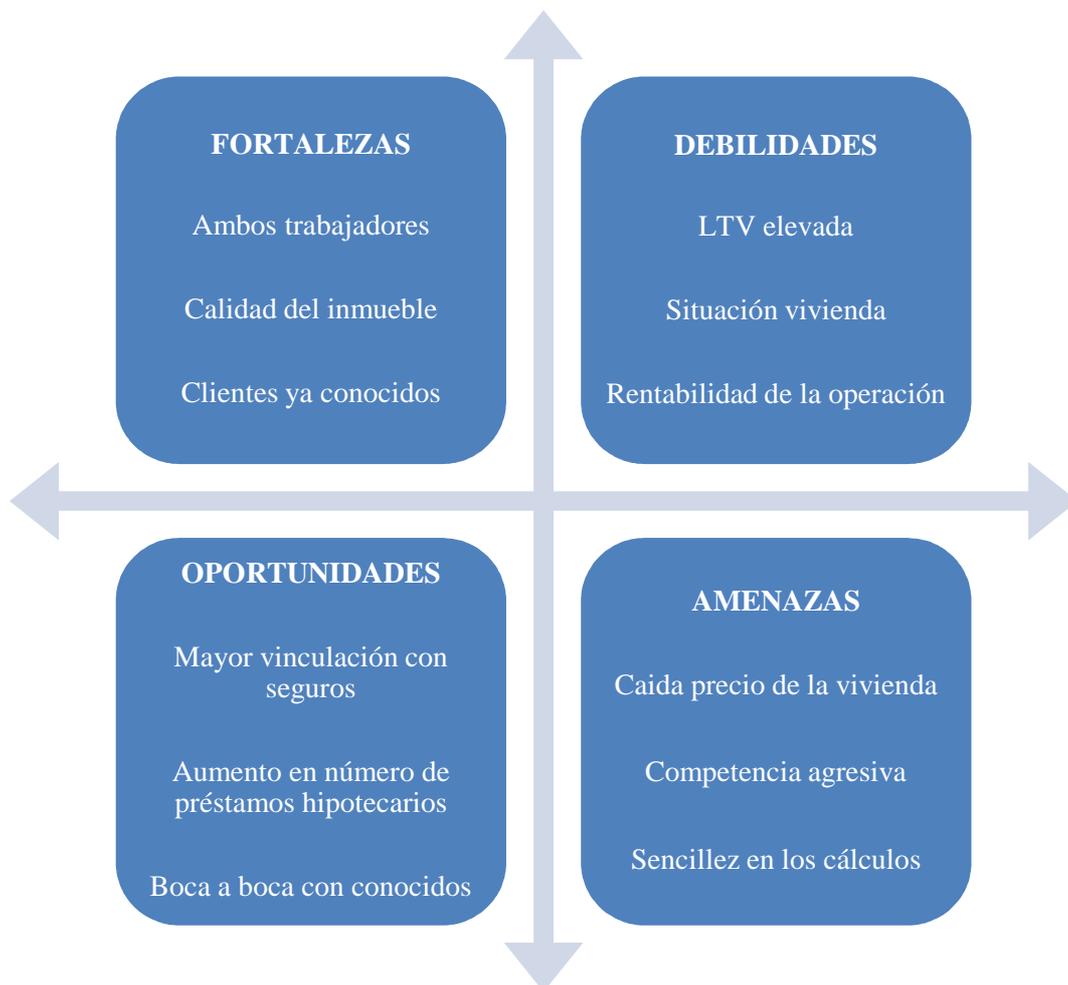


Se podrían tomar las siguientes medidas para:

- **Mantener las fortalezas;** favorecer mayor plazo de devolución, recoger carta con compromiso de pago...

- **Corregir las debilidades;** mejorar la garantía personal con avales de socios si solvencia es importante, aumentar el precio de salida o introducir alguna comisión...
- **Aprovechar las oportunidades;** poder expandir el negocio bancario en clientes y proveedores, lograr que la sociedad cuente para todo con la entidad...
- **Afrontar las amenazas;** fomentar a través de publicidad el consumo de los productos de la empresa, la entidad puede rebajar el precio a cambio de entrar en otros negocios...

A continuación, vamos a realizar el Análisis DAFO de la segunda operación propuesta:



Se podrían tomar las siguientes medidas para:

- **Mantener las fortalezas;** favorecer préstamos a sociedades donde trabajan los titulares, que los clientes sigan trabajando con la entidad financiera

- **Corregir las debilidades;** rebajar LTV mediante la exigencia por parte de la entidad de mayor aportación inicial, subida del diferencial...
- **Aprovechar las oportunidades;** el cliente puede comentar a otros conocidos las facilidades y trato ofrecidas por el banco y atraer nuevos clientes, incremento del negocio hipotecario que es de las partidas más rentables en el negocio bancario...
- **Afrontar las amenazas;** la entidad, con la competencia tan agresiva, no le queda otra que atraer a los clientes con promociones, publicidad, diferenciarse en el trato, mayores facilidades u ofertas de otros productos vinculados al préstamo hipotecario...

4.4. Recomendaciones a seguir en la estrategia de política de Riesgos

A continuación vamos a presentar una serie de recomendaciones y medidas para un correcto seguimiento y análisis del riesgo que va a asumir la entidad financiera con la operación de activo si finalmente se llega a formalizar con el cliente, además de poder lograr una mayor vinculación para incrementar, en la medida de lo posible, el beneficio/rentabilidad de la operación:

- **ACTIVIDAD INVERSORA**
 - o Involucrar al cliente en el corto plazo

Cuando por la naturaleza específica de algunos segmentos de clientela o por la comercialización de determinados productos bancarios (/préstamos vivienda, leasing... y que se requiera formalizar operaciones a medio o largo plazo) se recomienda no desatender el corto del cliente, pues trabajando con él en su día a día es donde se le toma el pulso a su liquidez y se pueden detectar tanto necesidades como tensiones.
 - o Recuperación de la inversión

El interés de la entidad financiera se centra en cobrar, a sus debidos vencimientos, las facilidades crediticias que concedimos a nuestros clientes. De ello se desprende, que en la medida de lo posible, se ha de basarse en criterios de búsqueda y exigencia de liquidez y capacidad de reembolso antes que reposar la sanción en garantías complementarias.

- Cuota de riesgo por cliente

Hay bancos que no pretenden ser el primer banco de todos sus clientes de Activo. En líneas generales, se intenta ser uno de los bancos principales por volumen de inversión crediticia de los buenos clientes, y el primero en la captación de negocio bancario. Sin embargo para algunos, ser el tercer o cuarto banco de un cliente medio-alto de, por ejemplo de una persona jurídica, supone, por lo general, la asunción de una cuota de riesgo unitario mayor que el de otros competidores. En el caso de empresas, normalmente se puede considerar una buena cuota de riesgo, salvo contadas ocasiones, del 15-20%. Cuando son por encima del 30% deben arrojarse de muy sólidos argumentos de solvencia y rentabilidad y, probablemente, de garantías adicionales suficientes. Este principio no afecta al mercado de particulares (economías domésticas), entre los que sí es común la concentración del endeudamiento en un solo banco (sobre todo para compra de vivienda).

- ESTUDIO DE LAS OPERACIONES

- Destino de los fondos

Es imprescindible conocer el verdadero destino de los fondos de cada operación crediticia que se concede y formalizar siempre según la naturaleza de la operación. Lo idóneo es que los fondos prestados se apliquen siguiendo los siguientes objetivos:

- ❖ En el caso de empresas y negocios, a la financiación de actividades productivas, estrechamente vinculadas con la raíz de su negocio
- ❖ En el caso de particulares, es preferible que la financiación tenga un destino finalista (compra de un bien o servicio) o que sirva para incrementar el patrimonio futuro de un cliente (compra de una vivienda)

- Crédito y Préstamo

Siempre que sea posible, y que la realidad del cliente y de la operación lo permita, se recomienda formalizar la póliza de préstamo preferentemente a póliza de crédito, pues en el préstamo, que habitualmente tiene incorporadas bajas periódicas, podemos detectar de inmediato, a través de los incumplimientos, cualquier problema de tensión financiera del cliente.

- Vencimiento de las operaciones

Será primordial establecer este orden de prioridad (de mayor a menor preferencia para la entidad): préstamo (con amortizaciones), crédito a vencimiento (y crédito con amortizaciones) y crédito a plazo abierto.

- CONOCIMIENTO DEL CLIENTE

- Conocer el negocio del cliente

El conocimiento directo del cliente es requisito imprescindible para la concesión de facilidades crediticias. Por consiguiente, es preceptivo no conceder crédito a quien no conozcamos. Conocer al cliente no consiste en limitarse a recoger la documentación preceptiva en cada caso, sino y especialmente en los clientes de reciente captación, es fundamental e imprescindible realizar una visita física a sus oficina o instalaciones y tratar directamente con él y los administradores de su negocio. En el caso de personas físicas supone conocer sus condicionantes de renta, patrimonio y de situación socio-económica (estabilidad del empleo, calidad de vida...) En el caso de personas jurídicas, supone conocerle analizando sus procesos de producción y comercialización, su mercado, sus expectativas, competidores, y muy importante, su estructura de gestión y dirección.

- Negocios nuevos

Se recomienda redoblar la atención en el caso de clientes nuevos, como mínimo, durante los seis primeros meses de relaciones comerciales, o más tiempo incluso, si hasta entonces no hemos acumulado experiencia suficiente de su negocio y del sector en que se mueve. Una vez se ha asumido el riesgo con la formalización de la operación, no se debe dejar al cliente hasta la renovación o revisión de sus operaciones. Hay que tener presente que la mortalidad de las empresas españolas es muy elevada, ya que el 70% de las mismas no sobrevive más de 4 años. Por lo tanto, hay que distinguir entre dos tipos de negocios nuevos: los que se hacen sobre una nueva idea empresarial y sólida base de capital y los que se asientan sobre una nueva idea empresarial sin la adecuada dotación de capital o conocimiento previos del sector.

- Identificar las “personas relacionadas”

Lo que la ley interpreta como “personas relacionadas” es muy amplio: cualquier tipo de parentesco, administradores, gestores, intermediación en la gestión y decisiones de la sociedad, socios/accionistas con porcentaje superior al 10% y

todo lo que conlleva la consideración de Grupo Económico. Hay que actuar con cautela y prudencia a la hora de plantear la operación y sancionarla.

- Conocer quién está detrás, quién toma las decisiones. Eficiencia en la gestión.

Indagar siempre quién toma las decisiones dentro de la empresa, quién la maneja... ya que pueden ser socios, accionistas, propietarios de la empresa, apoderados, administradores, directores financieros... Es por ello que no solo basta con los negocios actuales, es necesario averiguar siempre los negocios pasados y experiencias anteriores de los que manejan la sociedad, ya que podemos llevarnos sorpresas, si no investigamos a qué se dedicaban los socios con anterioridad.

- GARANTÍAS REALES

- Bienes no afectos, afectos y necesarios. Orden de prioridad.

Se ha de tratar de elegir correctamente el bien susceptible de garantía real. El orden de prioridad en la elección sería, de mejor a peor:

- ❖ Bien no afecto a la actividad: SICAV y valores
- ❖ Bien afecto, con independencia de la propiedad del bien inmueble (propiedad del socio, que es el dueño del local y lo tiene alquilado a la pyme pero no es avalista: es bien afecto). Un bien afecto es aquel que se precisa para el desarrollo de la actividad de la empresa, pero del que se puede prescindir en un momento dado.
- ❖ Bien necesario: El concepto de bien necesario es más amplio que el del bien afecto.

- Otros supuestos restrictivos relevantes

- ❖ Financiación de promociones que no pertenezcan a grupos consolidados o cuya financiación no esté totalmente cerrada
- ❖ Inmuebles turísticos de mercados muy deprimidos.
- ❖ Inmuebles sujetos a arrendamiento que pudieran limitar o entorpecer la realización del mismo, llegado el momento como garantía, siempre que el inquilino no suponga una mejora clara del reembolso de la operación.

- Priorizaciones en cuanto a inmuebles no afectos (de mejor a peor)

- ❖ Primera vivienda
- ❖ Segunda vivienda (el deudor no le tiene el mismo precio y además el precio es más oscilante, más sujeto a altibajos coyunturales)
- ❖ Locales, lofts y oficinas.

- ❖ Naves industriales no especializadas, como puede ser las de almacenamiento que se venden de forma relativamente más fácil
 - ❖ Instalaciones complejas especializadas. Mucha precaución con los obreros y la maquinaria y, además, plantearnos qué utilización podríamos darle nosotros a ciertas fábricas si no hay salida en el mercado
 - ❖ Buques grandes o pequeños
- Priorizaciones en cuanto a inmuebles no afectos (de mejor a peor)

Los denominados “avales morales” son aquellos avales que suelen recogerse para disponer de más firmas en la operación, pero que no tienen solvencia y realmente no mejoran la solvencia global de la operación. Esto no implica que se renuncie al aval o que se disminuyan las operaciones con avalistas.
 - Profundizar y afinar el estudio en los avales con solvencia

Es necesario extremar los esfuerzos encaminados a buscar y conocer la solvencia de los avalistas. Si no se conoce, es preferible no recoger la firma. Como norma general, hay que buscar la concesión crediticia en la capacidad de reembolso ordinaria del cliente y no en las garantías colaterales que pueda aportar él y sus avalistas.
 - “Empresas malas” con “avalistas buenos”

No se debe sancionar las operaciones en base a supuestas solvencias de avalistas, máxime cuando la sociedad, titular de nuestros riesgos, no disfrute de una situación económico-financiera aceptable.
 - Operaciones con aval de Bancos y Sociedades de Garantía Recíproca

Con independencia de que sean estas figuras los avalistas de determinadas operaciones, se recomienda, siguiendo una coherencia con puntos anteriores, evitar la formalización de aquellas operaciones basadas exclusivamente en el aval bancario o de una S.G.R. si el titular no nos inspira confianza en cuanto a la devolución de la facilidad crediticia.
 - Tratamiento de las refinanciaciones

A la hora de estudiar una refinanciación que plantee un cliente, se ha de proceder con prudencia y sentido común, teniendo en cuenta las siguientes pautas de actuación:

 - ❖ Analizar en profundidad los motivos por los que se solicita la citada refinanciación y valorarlos con arreglo a la situación del cliente y sus

intenciones, como al posicionamiento que tomaría la entidad de cara al futuro cobro

- ❖ Reducir importe por norma general.
- ❖ Fijar plazos cortos pero realistas con la situación financiera del deudor.
- ❖ Siempre habrá que conseguir una mejora y refuerzo en las garantías adicionales para la operación.

- Trabajar con los mejores clientes y saber decir no a los “malos clientes”

Iniciar una relación de riesgo crediticio con una empresa que tiene una dilatada experiencia en un sector, y que se ha desenvuelto en éste con éxito, o con un particular que genera niveles de renta y/o ahorro importantes, tiene mucha menos incertidumbre que hacerlo con quien no cumpla alguna de estas condiciones.

- Clientes nuevos

Redoblar la atención en ellos, como bien se ha dicho anteriormente, a través de diferentes indicadores excepcionales para seguirles en su día a día: el papel que nos cede al descuento, movimientos de cuenta corriente, cheques, transferencias... operativas de ventanilla y transacciones con el extranjero, peticiones que nos formule...

- Composición de la cartera de bancos de los clientes

Lo usual es que las mejores empresas o negocios de un país trabajen con los principales bancos del mismo. Una estructura típica de bancos de una empresa o negocio de tamaño medio puede ser; 2 ó 3 bancos grandes bancos nacionales y 1 ó 2 bancos medios y/o regionales. No es bueno que un cliente de activo no trabaje con alguno de los grandes bancos, ya que desde una perspectiva de riesgos esta situación esconde casi siempre algún tipo de disfunción. Por consiguiente, hay que prestar atención a la aparición de bancos marginales en la cartera de entidades financieros de los clientes. Este supuesto no es aplicable a personas físicas, donde suele ser habitual trabajar exclusivamente con bancos.

5. CONCLUSIONES

El objetivo del desarrollo de este trabajo ha sido a conocer el concepto “riesgo” y el análisis de éste, acercar todo el proceso que comprende el estudio de una operación y sobre qué pilares se fundamenta la sanción, en forma de autorizada o denegada, de una financiación. Se ha querido, por lo tanto, hacer una aproximación de cualquier público, con una cultura financiera básica, introducirle en el día a día de un departamento de Riesgos típico de cualquier organización territorial de una entidad bancaria nacional para que pueda llegar a entender que los bancos no sólo ganan, sino que también pueden perder, de ahí la importancia de saber la capacidad de solvencia y liquidez del agente económico que la solicita.

Nos ha resultado tremendamente difícil diferenciar todos los tipos de riesgos que pueden influir en una operación, ya que a grandes rasgos, tenemos tanto riesgos macroeconómico (situación política, geoestrategia...), riesgos jurídicos, riesgos contables, riesgos en la propia esencia de la operación... De ahí radica la importancia en que en una entidad financiera, ya no solo el analista del departamento específico sino a nivel organización, cada empleado conozca la política de riesgos del banco y poder llegar a concluir, tras un breve periodo de reflexión, si una operación va a poder llevarse a cabo o entraña una incertidumbre real en el desarrollo de ésta. Porque no nos olvidemos, los comerciales de cada oficina son los encargados de atender a los clientes, recoger la información y presentarla ante el departamento para su sanción. El “tiempo es oro”, y si desde el nivel inferior, detectamos la dificultad de una operación, se gana en eficacia y rapidez, tanto internamente como externamente. La relevancia de formación en riesgos es muy útil como hemos comprobado.

A su vez, como bien hemos nombrado anteriormente, con términos relativamente sencillos y entendibles, hemos querido que el cliente de a pie que entra en cualquier oficina sepa de antemano qué documentación le va a requerir el empelado para el estudio de su financiación y que comprenda, sea consciente y pueda determinar desde el primero momento, con sus datos propios en mano, si va a presentar garantías suficientes para la obtención de la financiación con el fin de cubrir la necesidad específica surgida en su ámbito. A consecuencia de la última afirmación, hemos pensado que la mejor

forma era presentar dos operaciones, realizar su estudio y razonar el porqué de la sanción a favor o en contra. A menudo, los empleados de la banca se encuentran con situaciones difíciles de afrontar con el cliente, como por ejemplo la no comprensión por parte de éste en obtener un préstamo, pero han de entender el proceso de análisis de su situación económica, lo que “a posteriori” evitaría situaciones complicadas de refinanciación, mora y fallidos.

No seremos los primeros y únicos en decir que desde el sector financiero se han cometido errores, siendo uno de ellos el desencadenante de la crisis económica y financiera vivida como fueron las hipotecas sub-prime, una verdad obvia por todos, pero no volvamos a repetir los mismos. Seamos capaces de acercarnos y dar a conocer un sector tan complicado y difícil como lo es el financiero para hacer entender a la gente que no todo es dinero gratis, y que solo se puede prestar, si se presenta una garantía real de que va a ser devuelto. Evitaríamos errores tanto desde el punto de vista del cliente (no endeudarse si no es capaz de la devolución del dinero prestado) como desde el punto de vista del empleado de la banca (sancionar una operación que de antemano se sabe que es difícil que sea exitosa). Invirtamos en educación y cultura financiera y nos libraremos de muchos males acaecidos en los últimos tiempos.

6. BIBLIOGRAFÍA Y WEBGRAFÍA

A continuación vamos a mostrar la bibliografía y webgrafía en los que nos hemos apoyado, de manera consultiva, a la hora de elaborar este trabajo:

Bibliografía:

- ÁLVAREZ, J.A. (2008): “La banca española ante la actual crisis financiera”. Revista de estabilidad financiera, N°15, páginas 28-34.
- BERGES LOBERA, A. (2009): “Pasado, presente y futuro de las Cajas de Ahorro”. Ed. Aranzadi, Pamplona (Navarra)
- CARBÓ, S. y RODRÍGUEZ, F.(2015) “El sector bancario español en 2015: reactivar el negocio e impulsar la rentabilidad” en Cuadernos de información económica, N° 244, p. 15-22.
- CARBÓ VALVERDE, S. Y RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, F. (2013): “Progresos recientes en la reestructuración y recapitalización bancarias en España”. Revista Fragmentación del Mercado Financiero. Fundación de Cajas de Ahorros, N° 234, páginas 13-19.
- DE BARRÓN ARNICHES, (2013), “El Hundimiento De La Banca”.
- FLORES, D. (2012). “Las claves del rescate financiero en España”.
- GARCÍA MORA, A., MARTÍN, E. (2012). “Bancos malos: experiencias internacionales y el caso español”. Revista Ahorrar en tiempos de Crisis” Fundación de Cajas de Ahorros, N°230, páginas 97-102.
- GARCÍA DELGADO, JOSÉ LUIS Y MYRO, RAFAEL (2011) Lecciones de economía española. Civitas ediciones, S.L. Madrid

- LAEVEN.L. y VALENCIA F. (2008): “Systemic banking crisis: a new database”. IMF working paper, N° 224
- MARTÍNES JIMÉNEZ P; “El ratio de eficiencia en el sistema bancario español”. Diario Banca 15
- NAVARRI, V. TORRES, J y Garzón, A. (2011): Hay alternativas: propuestas para crear empleo y bienestar social en España. Ediciones sequitur. Madrid.
- REAL DECRETO-LEY 2/2011, de 18 de febrero, para el reforzamiento del sistema financiero.
- SCÄFER, D., ZIMMERMANN, K.F. (2009). “Bad Bank(s) and Recapitalization of the Banking Sector”. Revista DIW BERLIN, N° 897, páginas 6-15
- TORRERO MAÑAS, A. (2008): “La crisis financiera internacional y económica española”. Ed. Encuentro, España
- TORRES LOPEZ, J.(2011). “¿Qué debilita a la economía española y por dónde avanzar hacia un nuevo modelo productivo?”. Economía Sostenible: el cambio del modelo productivo. Fundación Cultural Asturias, 2011.
- TRÍAS DE BES, F. (2010): “El hombre que cambió su casa por un tulipán: qué podemos aprender de la crisis y cómo evitar que vuelva a suceder. Temas de hoy” Ed. Temas de hoy, Barcelona. Págs.: 93-107.
- VEGA SERRANO, J. M. (2011). “La Crisis Bancaria Irlandesa”. Revista BICE, N°3007, páginas 29-31.

Webgrafía:

- Banco Central Europeo
www.ecb.europa.eu/ecb/html/index.es.html
- Banco de España
www.bde.es
- Bolsas y mercados españoles
www.bolsasymercados.es
- Comisión nacional del mercado de valores
www.cnmw.es
- Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones
www.dgsfp.mineco.es
- Fondo de Garantía de Depósitos de entidades de crédito
www.fgd.es
- Fondo de Garantía de Inversiones
www.fogain.es
- Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria
www.frob.es
- Informa
www.informa.es
- Registro de la propiedad
www.registradores.org/
- Registro Mercantil de Zaragoza
www.registromercantilzaragoza.es
- Sociedad de Gestión de Activos Procedentes de la Reestructuración Bancaria.
www.sareb.es

7. ANEXOS
