

Ratios de provisión

Una aproximación práctica al cálculo de la ECL en IFRS 9

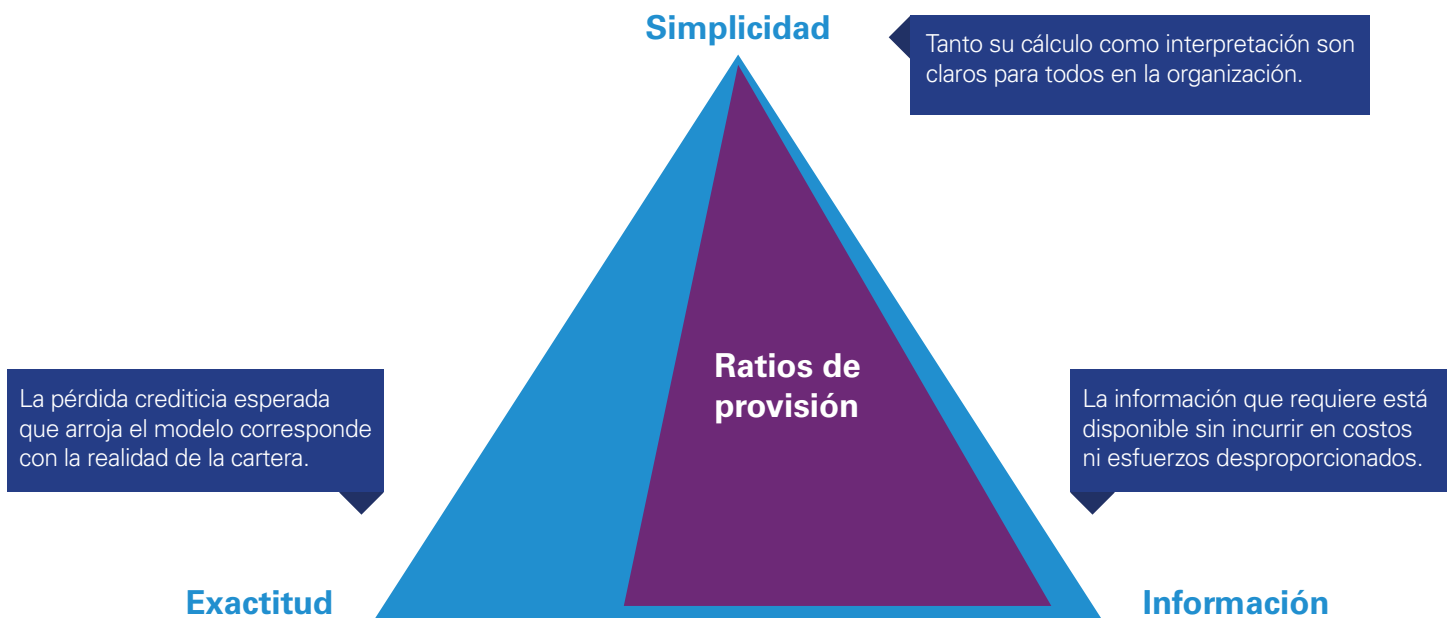
Noviembre 2019

Con la llegada de la IFRS 9, el principal reto para las entidades ha sido diseñar un modelo de pérdida esperada que cumpla los requerimientos normativos ajustable a la complejidad de los instrumentos y con un buen poder predictivo en lo que a la pérdida esperada se refiere.

Sin embargo, la IFRS 9 no expone modelos permitiendo a las entidades implementar modelos propios. En este contexto, los factores de provisión se han consolidado como una alternativa práctica, cumpliendo lo requerido por la norma y con una capacidad de predicción aceptable.

Un factor de provisión es un porcentaje que indica qué proporción se espera perder de un activo financiero sujeto a deterioro y, en consecuencia, este porcentaje determina cuánto se debe provisionar por deterioro. Como se puede observar en la imagen 1, las principales características de estos modelos son la simplicidad, su bajo requerimiento de información y su exactitud. Existen múltiples modelos de factores de provisión; dichos modelos siempre buscan conjugar de la mejor manera los tres tipos antes mencionados.

Imagen 1. Trinidad de los modelos de ECL



En el presente artículo se presentan los ratios de pérdida, una de las metodologías más usadas actualmente en el mercado debido a su requerimiento de información básico y su simplicidad en el cálculo. Esta metodología tiene la particularidad de requerir información con la que cuenta cualquier entidad, igualmente su aplicación e interpretación son muy intuitivas. Sin embargo, los resultados que arroja muchas veces no corresponden a la realidad de la cartera.

Ratios de pérdida

Este modelo parte del supuesto que al cabo de un tiempo (normalmente un año) los activos se encuentran deteriorados totalmente. En consecuencia, el objetivo de los ratios de pérdida es determinar el porcentaje por tramo de mora que no se ha recuperado al cabo de dicho periodo. Para ello, se segmenta la cartera por tramos de mora en un momento 0, luego se observa la cartera un año después, determinando cuales facturas aún permanecen en cartera y se determina qué porcentaje con respecto a la inicial se ha perdido.

Imagen 2. Ejemplo ratios

Rango 0-30 a 1 de enero de 2018

Cartera a 1 de enero de 2019

Identificador de factura	Saldo de la factura	Identificador de factura	Saldo de la factura
A	500	A	50
B	300	B	0
C	200	C	50
TOTAL	1.000	TOTAL	100

Fuente: Elaborado por KPMG

De acuerdo a la imagen anterior, se observa cómo de los \$1.000 que se encontraban en el tramo de 0 - 30, luego de un año hay \$100, nótese que no importa en qué clasificación estén para el año siguiente, dado que el ratio de provisión se calcula con base a la información del tramo inicial y se aplicará para este. Para encontrar el ratio se procede a aplicar la siguiente ecuación:

$$\text{Factor de provisión}_i = \frac{\text{Saldo pendiente de cobro (enero 2019)}_i}{\text{Saldo pendiente de cobro (enero 2018)}_i}$$

Dónde *i* es el tramo de mora.

En consecuencia, el factor de provisión para las cuentas por cobrar ubicadas en 0 – 30 debe ser igual al 10%, esta operación se debe realizar para cada uno de los tramos de mora por los cuales se haya decidido segmentar la cartera. Por definición, el factor de provisión para las cuentas por cobrar mayor a un año se recomienda que sea igual al 100% dado que si es diferente se debe justificar el por qué se esperan recuperaciones posteriores a esta fecha y en consecuencia, se debe estimar una tasa de descuento implícita para determinar la recuperación y por ende, la pérdida esperada.

A continuación, se presenta a modo de ejemplo:

Tramos de mora	Factor de Provisión
0 - 30	0,03%
31 - 90	15,86%
91 - 360	73,86%
Más de 361	96,48%



Es importante tener en cuenta que aun realizando la estimación del deterioro por medio de esta metodología, es necesario realizar el análisis de Forward Looking que incluya las variables macroeconómicas que permitan anticipar cambios en el riesgo crediticio ante cambios en el panorama.

Aspecto	Ventajas	Desventajas
Información	El requerimiento de información de esta metodología es su principal ventaja, dado que únicamente requiere el estado de cartera por factura en dos momentos del tiempo.	
Simplicidad	El cálculo e interpretación de este modelo resulta intuitivo a cualquier nivel de la entidad.	Es posible que en algunos casos se obtengan resultados en los cuales no resulte coherente el por qué un rango con mayor vencimiento cuente con un factor de provisión menor que uno con menos días de mora.
Exactitud		Dada la poca información histórica que incorpora, sus estimaciones se basan en dos fotos de la cartera e ignora todo el proceso que ocurre desde ese punto hasta el siguiente año de medición. Por lo cual sus estimaciones pueden ser desacertadas y estar fuertemente influenciadas por casos específicos.

Es importante señalar que como regla general el deterioro debe ser creciente ante el riesgo evidenciado, es decir que, si una factura cuenta con una mayor altura de mora que otra del mismo segmento, esta debe contar con una pérdida crediticia esperada mayor, esto se conoce con el nombre de monotonía creciente ante el riesgo y significa que a mayor riesgo mayor deterioro.

Recomendaciones

Como se observó, los ratios de provisión no cumplen siempre con el supuesto de ser monótonos y crecientes ante el riesgo. Una alternativa metodológicamente correcta para el ajuste de esto consiste en el cálculo en varios momentos del tiempo para luego promediar los factores. Es decir, en vez de estimar los ratios con información enero 18 versus enero 19, se recomienda estimarlos: enero 18 vs enero 19, febrero 18 vs febrero 19, marzo 18 vs marzo 19 y así sucesivamente por lo menos para 6 meses, de esta forma la estimación resultante del promedio de dichos ratios será una aproximación más fiable a la pérdida crediticia esperada para dicha cartera.



Brayan Rojas
Director
brrojas@kpmg.com

Fredy Castro
Asistente
fredycaastro@kpmg.com

colombia@kpmg.com.co
home.kpmg/co
T:+57 1 618 8000

La información aquí contenida es de naturaleza general y no tiene la intención de abordar las circunstancias de ningún individuo o entidad en particular. Aunque nos esforzamos por proporcionar información precisa y oportuna, no puede haber ninguna garantía de que dicha información es exacta a partir de la fecha en que se reciba o que continuará siendo correcta en el futuro. Nadie debe actuar sobre dicha información sin la debida asesoría profesional después de un examen detallado de la situación en particular.

© 2019 KPMG S.A.S. y KPMG Advisory, Tax & legal S.A.S., sociedades colombianas y firmas miembro de la red de firmas miembro independientes de KPMG afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), una entidad suiza. Derechos reservados.

Derechos reservados. Tanto KPMG como el logotipo de KPMG son marcas comerciales registradas de KPMG International Cooperative ("KPMG International"), una entidad suiza



KPMG en Colombia



KPMG en Colombia



KPMG_CO



KPMG en Colombia



@KPMGenColombia