

TESIS
3760

M. J. L

**Universidad del Salvador
Facultad de Ciencias Económicas**

Proceso Crediticio de Empresas



USAL
UNIVERSIDAD
DEL SALVADOR

Alumno: Marcelo Larregina. Nro. Contable 967464

Tutor: Arnaldo L. Gomez Yiché.

Fecha de entrega: 14 de Noviembre de 2000.

INDICE

<u>TITULO</u>	<u>PAGINA</u>
1- INTRODUCCION -----	2
2- PROCESO CREDITICIO	
2.1 Ciclo de Créditos -----	4
2.2 Etapas del Proceso Crediticio -----	5
- Originación	
- Evaluación del Riesgo	
- Aprobación de Calificaciones	
- Liquidación de Operaciones	
- Seguimiento	
- Cobranza	
3- DESARROLLO DE LAS PRINCIPALES ETAPAS DEL PROCESO CREDITICIO	
3.1 Originación -----	7
3.2 Evaluación del Riesgo -----	21
3.3 Elaboración y Aprobación de la Calificación del cliente ----	30
4- RELACIONES TECNICAS B.C.R.A.	
4.1 Fraccionamiento del Riesgo Crediticio -----	56
4.2 Graduación Crediticia -----	59
5- CLASIFICACION DE DEUDORES Y PREVISIONES-----	65
6- GARANTIAS -----	73
7- CONCLUSION -----	105
8- BIBLIOGRAFIA -----	107

INTRODUCCION

Las Entidades Financieras comprendidas en la Ley 21.526 están sometidas a las normas y regulaciones del “Banco Central de la República Argentina”. En materia de créditos, dicho organismo ha establecido la política general dentro de la cual se debe enmarcar la política de cada entidad en particular.

Como norma general, el crédito otorgado por las entidades financieras debe estar orientado a financiar la inversión, la producción, comercialización y consumo de los bienes y servicios requeridos tanto por la demanda interna como por la exportación, contribuyendo así a lograr y mantener altos niveles de producción y de ocupación.

Las entidades financieras se hallan facultadas para instrumentar la gestión crediticia que conduzca a la obtención de los fines mencionados.

La existencia de mercados financieros libres significa la determinación, de acuerdo con la oferta y demanda de crédito, de una estructura de tasas de interés que refleje la diversidad de riesgo, liquidez y costo que caracteriza a las distintas operaciones financieras.

Las entidades financieras cuidarán de mantener una distribución adecuada de sus préstamos de modo que no produzcan desequilibrios en la asignación del crédito a los distintos sectores de la actividad económica. El BCRA seguirá la evolución del crédito a fin de determinar si muestra desvíos que signifiquen el favorecimiento de algunos sectores en perjuicio de otros.

La financiación a personas físicas y jurídicas vinculadas con las entidades financieras debe efectuarse en un nivel de igualdad con el resto de la clientela. Sin perjuicio de ello, las limitaciones cuantitativas globales establecidas en la Circular OPRAC -1- procuran impedir que el financiamiento se dirija prioritariamente a este sector de usuarios, con el consecuente riesgo de concentraciones de cartera que pueden afectar la solidez y estabilidad de las instituciones financieras.

A fin de evitar la aparición de formas y modalidades de financiamiento contrarias al objetivo de generalidad y equidad que consagran las previsiones de la Ley de Entidades Financieras, las entidades deben prestar máxima atención al análisis de los riesgos derivados de las operaciones con empresas o personas vinculadas.

Deben tenerse en cuenta los preceptos básicos para la administración de las operaciones financieras, tanto en lo que concierne al indicado sector de usuarios, como al de la clientela en general.

Para ello las instituciones deben decidir con prudencia las sumas a comprometer en operaciones financieras, en concordancia con el patrimonio o ingreso de los demandantes y la rentabilidad de los proyectos. En cada caso, la resolución de las solicitudes debe ser precedida por un análisis ponderado de la situación económica y financiera del cliente, con especial énfasis en la determinación de la capacidad de reintegro de los fondos prestados frente a la evolución esperada de la actividad que desarrolla.

Además de la política general sobre créditos, el BCRA ha establecido disposiciones en materia de graduación y fraccionamiento crediticio. Por medio de ellas se establecen los límites máximos de asistencia crediticia que deben respetarse respecto de cada cliente y/o grupo económico, medidos con relación a la “Responsabilidad Patrimonial Computable” del cliente en un caso (Graduación) y medido con relación a la “Responsabilidad Patrimonial Computable” de la Entidad Financiera en el otro (Fraccionamiento). Estos temas serán desarrollados en el punto 4 del presente trabajo.

Previamente, comenzaremos a introducirnos en el “Proceso Crediticio de Empresas”, abarcando el contacto inicial con un potencial cliente, la evaluación del riesgo y la aprobación de la calificación para operar a crédito.

ETAPAS DEL PROCESO CREDITICIO

ETAPAS	FUNCIONES BASICAS	DECISIÓN	EJECUCION
ORIGINACION	- Contacto Inicial con cliente potencial	GERENCIA COMERCIAL	OFICIAL DE NEGOCIOS
	- Obtención de informes comerciales		
	- Visita al cliente		
	- Elaboración de Informes Comerciales		
	- Apertura del legajo de créditos		
	- Envío de legajo a Riesgos para su análisis		
EVALUACION RIESGOS	- Control de la integridad del legajo	GERENCIA DE RIESGOS	ANALISTA DE RIESGO
	- Verif. de información externa y antecedentes en el banco del cliente		
	- Vuelco de balances e información complementaria	B.C.R.A.	
	- Control Relaciones Técnicas BCRA		
	- Análisis integral del cliente	GERENCIA DE RIESGOS	
	- Confección de Informe de Riesgo		
APROBACION CALIFICACION	- Presentación de la propuesta al Comité de Créditos	GERENCIA COMERCIAL	GERENTE COMERCIAL
	- Aprobación del Comité	COMITÉ	DIRECTORES Y GERENTE GENERAL
	- Confección de Actas del Comité	GERENCIA DE RIESGOS	ANALISTA DE CONTROL DE RIESGOS
	- Control de facultades de aprobación del Comité		
	- Ingreso al Sistema de la calificación aprobada		

ETAPAS	FUNCIONES BASICAS	DECISIÓN	EJECUCION
LIQUIDACION DE OPERACIONES	- Requerimiento de utilización de la calificación aprobada	GERENCIA COMERCIAL	OFICIAL DE NEGOCIOS
	- Acuerdo de condiciones de la operación (plazo, forma de pago, tasa, etc.)		
	- Instrumentación de la operación y de las garantías	ASUNTOS LEGALES	OFICIAL DE NEGOCIOS
	- Verificación de firmas y facultades	GERENCIA DE OPERACIONES	SUCURSAL
	- Control límite vigente y disponible	GERENCIA DE OPERACIONES	JEFE OPERATIVO
	- Control instrumentación préstamo y garantías		
	- Alta del préstamo y garantías al sistema		
	- Control altas de préstamos y garantías		
	- Envío de instrumentos y garantías al Tesoro General	GERENCIA DE OPERACIONES	TESORERO
- Archivo de instrumentos y garantías en el Tesoro			
SEGUIMIENTO	- Cláusulas de compromiso por deudas a largo plazo	COMITÉ	ANALISTA DE RIESGOS
	- Evolución de la situación económica - financiera	GERENCIA DE RIESGOS	ANALISTA DE RIESGOS
	- Información Int. o Ext. (del cliente y relacionadas con su sector/activ. econ	GERENCIA COMERCIAL	OFICIAL DE NEGOCIOS
COBRANZA	- Cliente en situación normal. Seguimiento y gestión de cobranza	GERENCIA COMERCIAL	OFICIAL DE NEGOCIOS
	- Propuesta de pase a Negocios Especiales		
	- Aprobación traspaso del cliente a Negocios Especiales	COMITÉ	DIRECTORES Y GERENTE GENERAL
	- Negocios Especiales. Gestión de cobro y restructuración de deuda		GERENTE NEGOCIOS ESPECIALES
	- Propuesta de pase a Riesgos Especiales	NEGOCIOS ESPECIALES	OFICIALES DE RECUPERO
	- Aprobación traspaso del cliente a Riesgos Especiales	COMITÉ	DIRECTORES Y GERENTE GENERAL
	- Riesgos Especiales. Gestión de cobro (refinan., concurso, instancia jud.)		GERENTE RIESGOS Y RECUPEROS

DESARROLLO DE LAS ETAPAS DEL PROCESO CREDITICIO

ORIGINACION

La vinculación de un nuevo cliente es un de los objetivos más importantes dentro de cualquier compañía. En una Entidad Financiera, esta tarea involucra tanto a los Oficiales de Negocios como a los máximos niveles de dirección de la misma.

Una vez que se establece el primer contacto con el potencial cliente, el Oficial de Negocios comienza a programar una “Visita al cliente” con el objetivo de obtener información de la empresa y de sus propietarios; y para ofrecer los productos y servicios del Banco.

Previamente a concretar la “Visita” con el potencial cliente, es recomendable que el Oficial de Negocios obtenga información sobre la compañía a través de alguna Agencia de Servicios de Información (Ej. Veritas, Dil International, etc.). Estas empresas son proveedoras de información legal, cualitativa y cuantitativa.

Un aspecto importante a tener en cuenta en el proceso de vinculación de un cliente es el “Target Market” definido por la dirección del Banco. Se establecen pautas a cumplir por todo cliente de Banca Empresas que pretenda vincularse al Banco crediticiamente.

El mercado objetivo al que se apunta permite una selección primaria de los clientes crediticios, evitando el dispendio de actividad comercial y de Riesgos que finalmente no arroja resultado positivo.

Como resultado de ello, se optimiza el rendimiento de los recursos afectados al proceso crediticio, permitiendo concentrar el esfuerzo en el desarrollo de una cartera sana y rentable. A continuación se expone un ejemplo del mismo:

CONDICIONES	CUMPLE	NO CUMPLE
✓ La empresa se encuentra clasificada en situación normal en la última Central de Riesgos del BCRA.		
✓ Ni la empresa ni los accionistas registran pedidos de quiebra o presentaciones en concurso de acreedores en los últimos cinco años.		
✓ La empresa no pertenece a ninguno de los siguientes sectores de la actividad económica: Vinculados a la actividad política. Fábricas de armamentos o negocios vinculados. Entidades sin fines de lucro.		
✓ No registra una relación Deudas Bancarias/Ventas superior a 3 meses (salvo que esté justificada por motivos estacionales y/o de actividad).		
✓ No registra una relación Deudas Bancarias / Patrimonio Neto superior a: - 1,5 en empresas industriales. - 3 en empresas comerciales.		
✓ No registra pérdidas recurrentes en los últimos dos ejercicios.		
✓ No registra una reducción patrimonial mayor al 25 % en los últimos dos ejercicios.		
✓ No registra resultados basados en más del 60 % en Regímenes de Promoción Industrial y/o ingresos extraordinarios.		
✓ No registra un período de repago de deudas financieras a corto plazo superior a 2 años de generación promedio.		
✓ No evidencia cambios cualitativos desfavorables en su cartera de bancos, clientes y/o proveedores.		

Como se puede apreciar algunos de los aspectos señalados en el “Target Market” se pueden obtener de informes externos, pero en la mayoría se necesita información de la empresa directamente.

Con todos estos objetivos en vista, el Oficial de Negocios está en condiciones de concretar la “Visita al Cliente”.

Visita al cliente

La visita al cliente es un aspecto esencial dentro del proceso de créditos, ya que permite al Oficial de Negocios observar por sí mismo el funcionamiento de la planta, las características del proceso productivo, el estado de las maquinarias e instalaciones, la organización administrativa, etc.

No existe un modelo estandarizado de informe de visita. El mismo debe adaptarse a las situaciones particulares de cada empresa y/o sector de actividad económica. A título de ejemplo, se expone a continuación un modelo de informe:

INFORME DE VISITA A PLANTA PRODUCTIVA

Empresa..... Fecha.....

Sucursal.....Oficial.....

Planta productiva dedicada a.....

Nombre y cargo de quien guió la visita.....

Ubicación geográfica de la planta.....

Objetivo de la visita

.....

.....

1-Descripción general de la ubicación de la planta

Está la planta ubicada en zona industrial o en zona poblada?

.....

Representa la planta productiva la principal fuente de trabajo de la zona?

.....

De existir varias plantas productivas en la zona, cuál es la importancia de la empresa?

.....

Cuál fue la razón que motivó la radicación de la planta productiva en el lugar donde se halla ubicada?

.....

.....

Cuenta la zona con algún beneficio especial (desgravación impositiva, exenciones)?

.....

Padece normalmente la zona las consecuencias de fenómenos naturales adversos?

.....

Cuáles son las características físicas de la zona en donde se encuentra ubicada la planta?

.....

Es fácil el acceso a la planta productiva?

.....

Cuáles son las vías de acceso a la planta productiva y en qué estado se encuentran?

.....

.....

Cuál es la orientación de la planta productiva: en función de los recursos o en función de los centros de consumo?

.....

Cuáles son los medios de transporte utilizados? Existe dependencia absoluta de alguno de ellos?

.....

.....

Existe para cada uno de ellos adecuados y suficientes depósitos para carga y descarga de productos?

.....

.....

Cuenta la empresa con medios de transporte propios?

.....

Qué repercusión genera la actividad productiva sobre las condiciones ecológicas de la zona?

.....

.....

Cuál es la relación con las autoridades de la zona?

.....

.....

2- Características generales de la planta productiva

Es la planta de propiedad de la empresa?

.....

Fue construida con apoyo del Estado?

.....

Cuál es la antigüedad?

.....

Cuál es la superficie de la planta?

Total.....Cubierta.....

Existe espacio físico para ampliar la planta en caso de ser necesario?

.....