



Universidad
Zaragoza

Trabajo Fin de Grado

Estudio del Ciclo Crediticio

Autor/es

Ester Torres Abizanda

Director/es

Aurora Sevillano Rubio

Facultad de Economía y Empresa
Titulación de Finanzas y Contabilidad

2014

En economías fuertemente bancarizadas como la nuestra, la evolución del crédito concedido por las entidades a las empresas y familias desempeña un papel importante en el desarrollo económico del país. Los criterios de aprobación de nuevas operaciones han tendido a endurecerse desde el inicio de la crisis, al mismo tiempo que las condiciones se han vuelto más onerosas.

El negocio crediticio se lleva a cabo invirtiendo en operaciones activas los fondos captados por depositantes mediante operaciones pasivas, de este modo las entidades cumplen con su función de intermediación financiera. Reciben dinero porque ofrecen seguridad y conceden créditos y préstamos a quienes merecen dicha confianza. Pero confianza no es seguridad. Cuando se concede un crédito se incurre siempre en un riesgo: perder el dinero prestado y los intereses esperados.

La gestión de la cartera de riesgos de una entidad consiste en aceptar o denegar nuevas solicitudes y controlar los riesgos vigentes; y abarca todas las etapas del ciclo crediticio desde la solicitud hasta la cancelación; y debe atender a los criterios de seguridad, rentabilidad y liquidez.

El trabajo profundiza y analiza todo el proceso de concesión del crédito y cómo la acción personal de los responsables de cada oficina influye decisivamente en la brillantez, mediocridad o fracaso de la gestión crediticia.

In countries with very strong banking environment as ours, the evolution of the credit granted by the entities to the companies and families plays an important role in the economic development of the country. The criteria of approval of new operations have tended to harden from the beginning of the crisis, at the same time as the conditions have become more onerous. The credit business is carried out investing in loan functions the funds caught by depositors by means of passive operations, thus the entities comply with his function of financial intermediation. They receive money because they offer safety and grant credits and lendings to those who deserve the above mentioned confidence. But confidence is not a safety. When a credit is granted one incurs always a risk: to lose given money and the awaited interests. The management of the portfolio of risks of an entity consists of accepting or refusing new requests and controlling the in force risks; and it includes all the stages of the credit cycle from the request up to the cancellation; and it must attend to the safety criteria, profitability and liquidity. The work deepens and analyzes the whole process of concession of the credit and how the personal action of the persons in charge of every office influences decisively the brilliancy, mediocrity or failure of the credit management.

INDICE

PARTE I: UBICACIÓN DEL CICLO CREDITICIO EN EL SISTEMA FINANCIERO. INTRODUCCION.

- 1. SISTEMA BANCARIO ESPAÑOL.....Pág.5**
- 2. LA CONCESION DE CREDITO EN EL SISTEMA BANCARIO.....Pág.9**

PARTE II: EL CICLO CREDITICIO: SEGUIMIENTO DE UN CREDITO

- 1. SOLICITUD.....Pág.12**
 - 1.1. Particulares**
 - 1.2. Empresas**
- 2. ESTUDIO.....Pág.15**
 - 2.1. Proceso del Estudio**
 - 2.2. Distribución del Análisis**
 - 2.2.1. Cualitativo*
 - 2.2.2. Económico Financiero*
 - 2.3. Análisis de Garantías & Rentabilidad**
- 3. PROPUESTA & DECISION.....Pág.30**
 - 3.1. Facultades de Decisión**
 - 3.2. Clases de Decisión**
 - 3.2.1. Aprobación*
 - 3.2.2. Contraoferta*
 - 3.2.3 .Denegación*

4. FORMALIZACION.....	Pág.41
4.1. Documentos de Formalización. Propósito y Firmantes	
4.2. Contratos Crediticios. Tipos.	
4.3. La ejecución procesal en contrataos de operaciones de riesgo.	
5. ADMINISTRACION Y SEGUIMIENTO.....	Pág.49
5.1. Finalidades	
5.2. Acciones	
5.3. Documentos	
6. CANCELACION.....	Pág.53
6.1. Clases	
<i>6.1.1.Anticipada</i>	
<i>6.1.2.Fuera de Plazo</i>	
<i>6.1.3.Prórrogas y Renovaciones</i>	
6.2. Operaciones en Situación Irregular	
<i>6.2.1.Origen</i>	
<i>6.2.2.Tratamiento</i>	
<i>6.2.3.Análisis</i>	
<i>6.2.4.Acciones a emprender</i>	
CONCLUSIONES.....	Pág.58
BIBLIOGRAFIA.....	Pág.61

PARTE I: UBICACIÓN DEL CICLO CREDITICIO EN EL SISTEMA FINANCIERO

1. EL SISTEMA FINANCIERO ESPAÑOL

Desde 1874, el Banco de España ha sido el único banco emisor, cumpliendo todas las funciones de un banco central, es decir, banco de bancos, banco emisor, banco del Estado y controlador del sistema bancario



Con la reforma de 1989 se dotó al Banco de España de total autonomía con respecto al gobierno: se encarga del diseño y aplicación de la política monetaria, controla el crecimiento de la inflación, ya sea mediante el control de los tipos de interés o mediante el control de la cantidad de dinero en circulación (billetes, monedas y dinero bancario).

Por otra parte, el sistema bancario español también ha sufrido un fuerte proceso de concentración a lo largo de la década de 1980, con las fusiones del Banco de Bilbao y el Banco de Vizcaya (BBV) y la del Banco Central y el Banco Hispanoamericano (BCH). Con la intervención en 1993 de Banesto, la concentración del sector aumentó aún más al ser adquirido este último por el Banco de Santander.



Por otro lado, y hablando ahora de las cajas, la autorización para operar en todo el territorio nacional a las cajas de ahorros, en 1989, y la ampliación del tamaño del mercado potencial, impulsó un proceso de consolidación de este subsector. Pero el sistema de propiedad de las cajas dificultó las fusiones entre cajas de distintas Comunidades Autónomas, por lo que éste fue el ámbito donde se produjo.

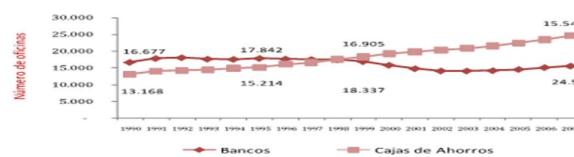
Paralelamente tuvo lugar lo que se denominó *desterritorialización de las cajas de ahorros*, esto fue, la apuesta de estas entidades por expandirse y crecer fuera de sus territorios tradicionales

Gráfico 1: Evolución del número de entidades de depósito en España (1990-2007)



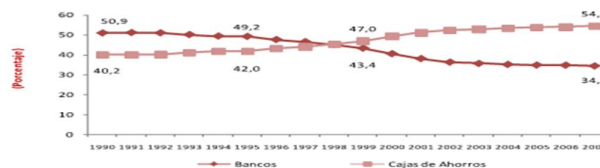
Fuente: Banco de España y elaboración propia.

Gráfico 2: Evolución del número de oficinas bancarias en España (1990-2007)



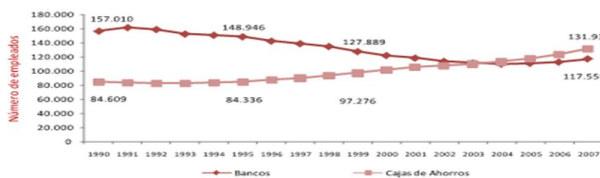
Fuente: Banco de España y elaboración propia.

Gráfico 3: Evolución de la cuota de presencia en España (1990-2007)



Fuente: Banco de España y elaboración propia.

Gráfico 4: Evolución del número de empleados bancarios en España (1990-2007)



Fuente: Banco de España y elaboración propia.

La progresiva reducción de sucursales de la Banca desde 1995, tras el inicio de un intenso proceso de contención de costes, contrasta con la ampliación de la red de las Cajas de Ahorros, debido a su importante desembarco fuera de sus CC.AA. de origen.

Esquema 1: Transición entre modelos de sistema bancario



Fuente: Domínguez (2010a).

Para poder mantenerse en el mercado, las entidades bancarias tienen que olvidar definitivamente el paisaje atípico vivido en los últimos años y recuperar las pautas dictadas tradicionalmente por la ortodoxia en la gestión financiera: adecuar la actividad en función de los ingresos recurrentes, controlar los costes, financieros y de explotación, y vigilar permanente y activamente la calidad de los activos. Los intermediarios financieros están llamados a viajar al pasado para así poder retornar con garantías al futuro.¹

En este escenario, la mejora de los niveles de eficiencia ha pasado, de objetivo necesario para fortalecer la competitividad de las entidades, a convertirse en un requisito para asegurar la propia supervivencia.

El Sistema Bancario Español se encuentra claramente sobredimensionado, merced esencialmente a la gran ampliación de las redes de las Cajas de Ahorros. Este sector se encuentra sometido a un importante proceso de reconversión. Canalizados fundamentalmente a través del FROB (Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria) se llevaron a cabo desde 2007 12 procesos de integración, pasando de 45 a 18 entidades.²

- ¹ DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2009): «Sistema financiero: regreso al pasado para volver al futuro». La Opinión de Málaga. pág. 27. 25 de noviembre.
- ² MARTIN ACEÑA, PABLO (2011): *Un siglo de historia del sistema financiero español*. Alianza Editorial.

Fechas importantes en la Reestructuración del Sector Bancario



La UE ha contribuido a preparar la legislación bancaria y financiera de estos países a través del proceso de armonización de las legislaciones nacionales con las directivas de la UE.

El calendario incluye todas las fechas claves, si bien cabe destacar:

- 09/06/2012: El EUROGRUPO acuerda conceder hasta 100.000 millones de Euros de ayuda para el sistema financiero español.
- 21/06/2012: Análisis Top-Down por parte de Roland Berger y Oliver Wyman, donde se establecen unas necesidades de recapitalización de entre 51.000 y 62.000 millones de Euros en un escenario económico muy estresado
- 20/07/2012: Aprobación del MOU (Memorando de Entendimiento) formado por autoridades europeas y españolas, que fija el requerimiento de un análisis del detalle de las necesidades de financiación de cada entidad de manera individualizada. Fija 4 grupos:
 - Grupo 0.- No necesitan ayudas públicas
 - Grupo 1.- Intervenidas
 - Grupo 2.- Entidades que requieren Capital y no lo conseguirán
 - Grupo 3.- Entidades que requieren Capital o más o menos del 2% pero que pueden conseguirlo

La autoexigencia de las autoridades monetarias nacionales de mayores requerimientos de transparencia, lejos de despejar dudas y recelos, ha creado una demanda para que, sucesivamente, las cotas de las pruebas y exámenes exigidas a nuestras entidades hayan de situarse por encima de los estándares internacionales.

2. LA CONCESION DE CREDITO

En nuestro sistema económico, los bancos, las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito son las principales entidades financieras. La intermediación financiera consiste, básicamente, en:

- Captar dinero en forma de depósitos.
- Conceder crédito.

La correcta gestión de esta intermediación exige armonizar los volúmenes de depósitos y de operaciones de riesgo, de modo que el total del dinero prestado sea una porción adecuada del dinero depositado, que asegure rendimientos suficientes para retribuir a los depositantes, cubrir gastos, a su vez, proporcione beneficios (o excedentes) a la entidad.

Las entidades persiguen la obtención de rendimientos: cubren gastos y obtienen beneficios porque retribuyen los depósitos a tipos de interés inferiores a los que cobran en las operaciones activas. Conceder o dar crédito, es básicamente, entregar dinero o bienes a otra persona, en la confianza de su recuperación.³

Crédito es sinónimo de confianza. Sin confianza no hay crédito. Estudiado un préstamo o un crédito, su aprobación depende fundamentalmente de la entidad que confíe en su recuperación. Esta confianza ha de basarse en ciertas premisas mínimas.

El objeto principal de la concesión de un crédito o préstamo es el beneficio previsible, incluyendo compensaciones como aumento del negocio y venta de servicios productivos para la entidad.

Cuando un cliente solicita un crédito, no pide un favor, sino que propone un negocio.



-
- ³ HALER, ROGER H. (1997): *Como analizar la concesión de créditos*. Ediciones Deusto SA

El negocio crediticio, tiene pues, intención lucrativa (aunque las cajas de ahorro y las cooperativas de crédito no hablen de beneficio sino de excedente, la intención es idéntica, otra cosa es el destino que se le da). Como en otras actividades económicas, el beneficio o excedente se obtiene como diferencia entre ingresos y gastos.

En general, el negocio crediticio se lleva a cabo invirtiendo en operaciones activas los fondos captados por los depositantes mediante operaciones pasivas. De este modo, las entidades cumplen su función de intermediación financiera.

Las entidades financieras reciben dinero de sus depositantes porque ofrecen seguridad. A su vez conceden créditos y préstamos a los clientes que les merecen confianza, una vez estudiados convenientemente. Pero confianza no es seguridad. Cuando se concede un crédito se incurre siempre en un riesgo: perder el dinero prestado y los intereses esperados.

Los costes de la intermediación son los intereses pagados a los depositantes o coste del dinero, a los que se añaden los gastos generales de la entidad.

La cartera de riesgos (o de créditos) es el conjunto de operaciones activas vigentes en una entidad. La gestión del cartera consiste en aceptar o denegar nuevas solicitudes y controlar los riesgos vigentes.

La gestión abarca pues, todas las etapas del ciclo crediticio, desde la solicitud hasta la cancelación. La gestión eficaz de la cartera de riesgos de una oficina debe atender a los criterios de seguridad, rentabilidad y liquidez.

*Seguridad: vigilar el nivel de riesgo de cada operación y evitar cualquier concentración peligrosa de riesgos. Evitar fallidos.

*Rentabilidad: velar por los rendimientos que produce cada operación, procurando que cubran los costes, ofrezcan margen suficiente de beneficio.

*Liquidez: ⁵Planificar debidamente las amortizaciones parciales y las cancelaciones de las operaciones activas y cuidar que los acreditados atiendan sus pagos puntualmente. La cartera ofrece liquidez cuando sus riesgos pueden transformarse en dinero en un plazo razonable, suficiente para atender los reintegros de los depositantes.

La forma en la que debe gestionarse la cartera de riesgos depende de la política crediticia de la entidad, que concreta tanto los objetivos generales como los de las oficinas,

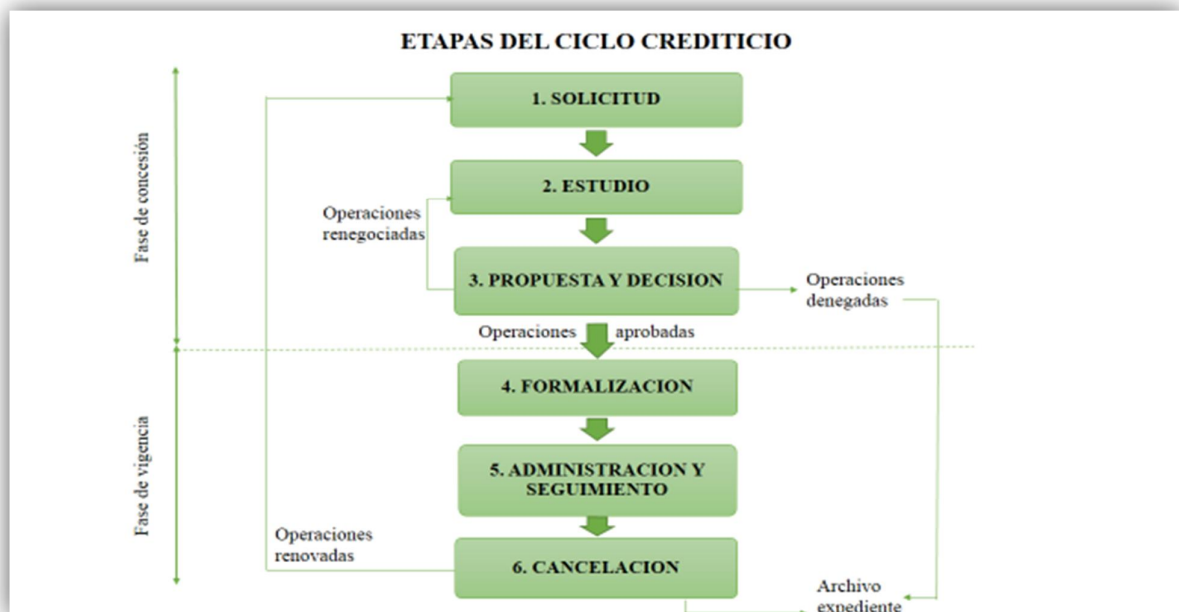
establece estrategias y proporciona los medios para alcanzarlos. La acción personal de los responsables de cada oficina influye decisivamente en la brillantez o mediocridad o, tal vez, fracaso de la gestión crediticia y repercute en el resto de relaciones con el cliente. Por ejemplo, excesivas precauciones a la hora de aprobar un riesgo pueden conllevar la pérdida de este cliente.

La recuperación del dinero prestado es condición indispensable pero no suficiente para conseguir los beneficios previstos. Puede producirse que se recupere la totalidad del dinero prestado y que sin embargo no se produzcan beneficios. Las causas pueden ser que los ingresos sean menores de lo esperado o que los costes superen las previsiones.

La entidad debe:

- Estudiar concienzudamente cada operación
- Decidir teniendo en cuenta las consecuencias positivas y negativas que puede conllevar cada operación.
- Disponer de información suficiente y veraz.

A continuación estudiaremos las etapas o fases que comportan el Ciclo Crediticio y que podrían simplificarse en este esquema:



PARTE II: EL CICLO CREDITICIO: SEGUIMIENTO DE UN CREDITO

1. SOLICITUD

La solicitud es la primera etapa del ciclo crediticio. Una operación de activo hay que concretarla en cuanto a su:

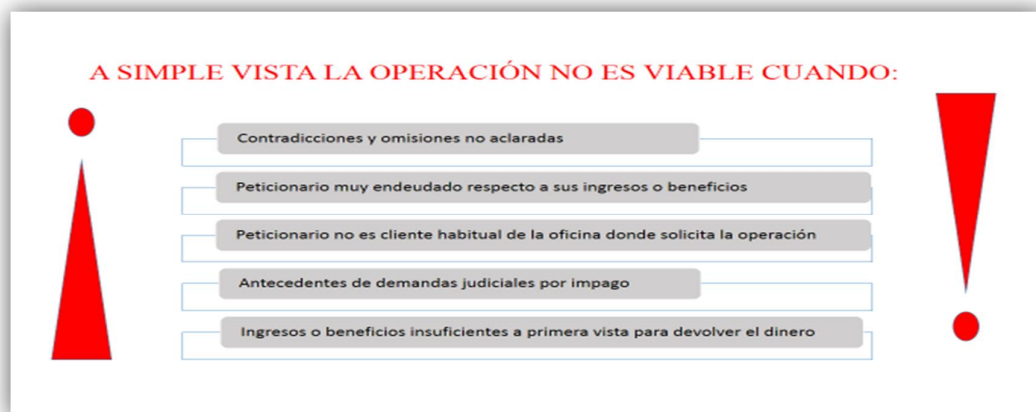
*Importe o límite *Vencimiento *Devolución *Finalidad

Para obtener crédito en nombre propio o en representación de una sociedad, lo más frecuente es que se pida información verbalmente a la entidad acerca de cuáles son las alternativas de financiación con que puede contar. En operaciones de poca envergadura, el peticionario se limita a indicar el importe y el plazo, mientras que, en las solicitudes presentadas por grandes empresas, son éstas las que suelen ofrecer la operación a las entidades, exigiendo determinadas condiciones.

La solicitud sirve para que:

- El solicitante concrete por escrito los términos de la petición.
- La entidad financiera obtenga información sobre el solicitante

Si los términos de la petición están en línea con la política crediticia, o política de riesgos de la entidad y el solicitante posee capacidad de devolución y ofrece garantías suficientes, la operación propuesta podrá calificarse de aceptable y pasar a la etapa de estudio. Las solicitudes que, ya en un primer momento, se revelan como inaceptables, deben desestimarse lo antes posible para eliminar costes innecesarios: tiempo y trabajo.



Las solicitudes de sociedades son más complejas que las de particulares, profesionales y empresarios individuales por:

-La cantidad y grado de detalle de los datos a incluir en el formulario y en documentos anexos (escrituras, memorias, estados económico-financieros y previsiones).

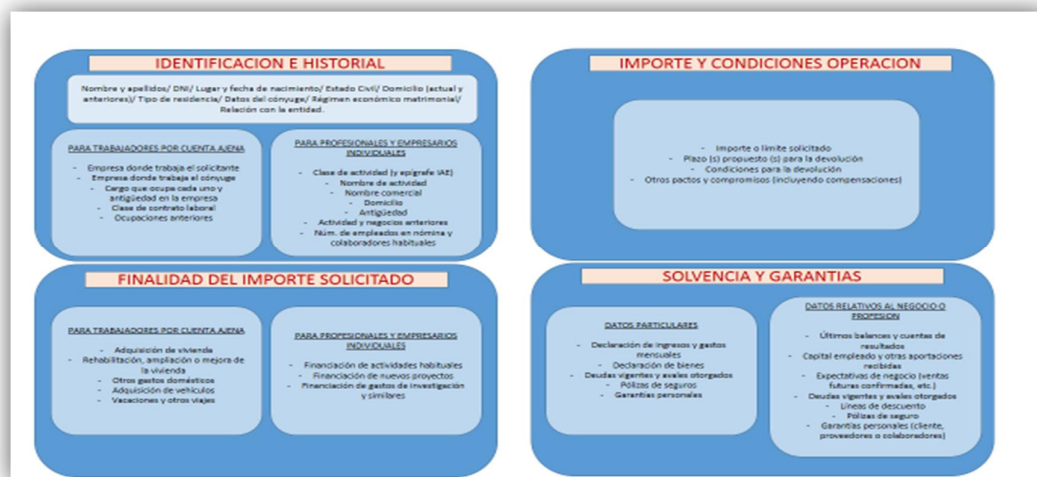
-Cierta flexibilidad que las entidades confieren a estas operaciones

Es corriente que la empresa, solicite la misma financiación simultáneamente a varias entidades y la contrate con quien más le convenga. En muchos casos, no es el cliente quien solicita la operación. Sino que la entidad la ofrece, por razones comerciales.

El riesgo de una operación activa nace con su formalización, pero sus factores o causas están latentes desde el momento en que se acepta la solicitud. Tener presente la calidad de la relación cliente-entidad, en la primera etapa del ciclo crediticio, constituye un buen filtro y un excelente punto de partida para la siguiente etapa.

1.1 Solicitudes de Particulares

Son solicitudes de trabajadores por cuenta ajena, profesionales y empresarios individuales. Su capacidad para contratar estas operaciones es consecuencia de su mayoría de edad debidamente acreditada. La información debe incluir:

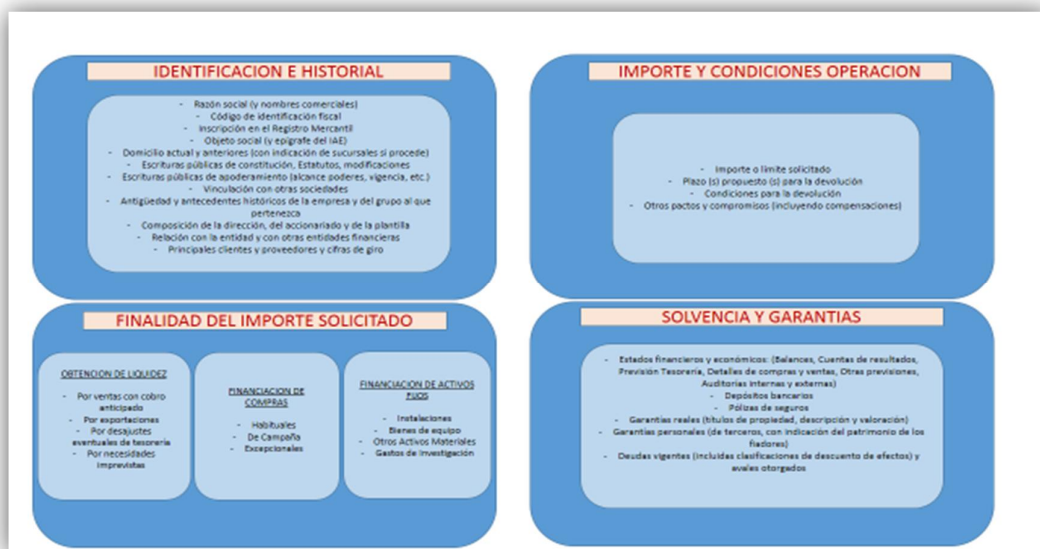


Cuando el solicitante es un profesional o empresario individual, y la operación de riesgo se vincula con su actividad económica, esa operación debe respaldarla básicamente la buena marcha del negocio, generando fondos suficientes para la devolución del dinero. Sin embargo, el titular de la operación de riesgo, como persona física que es, también

responde ante la entidad, con los ingresos que obtenga y los bienes que posea no relacionados con el negocio.

1.2 Solicitudes de personas jurídicas

Las personas jurídicas contratan con la mediación de sus representantes legales. Los servicios jurídicos de la entidad comprobarán si el solicitante tiene poderes bastantes para gestionar la petición y formalizar la operación (de ahí que tal comprobación se denomine bastanteo de poderes). La información más habitual puede clasificarse de la siguiente manera:



Tanto las personas físicas como jurídicas responden con sus bienes de los actos que realizan; sin embargo, las personas físicas tienen responsabilidad ilimitada, mientras que las jurídicas, más allá de su patrimonio, pueden contar o no con la garantía de sus socios, según la forma que adoptan. En las Sociedades Anónimas o limitadas, por ejemplo, los socios tienen limitada su responsabilidad al capital aportado a la sociedad. Por eso, las entidades financieras pueden requerir, en las operaciones para estas sociedades mercantiles, que los administradores, o incluso los socios añadan su garantía personal.

Toda la información positiva, también será objeto de comprobación antes de tomar una decisión. Si la solicitud es viable, da comienzo la segunda etapa del ciclo: el estudio del riesgo.

2. ESTUDIO

En el período que media entre la presentación de la solicitud y la formalización de la operación (fase de concesión), es habitual que el responsable de riesgos de la entidad y el peticionario celebren una o más entrevistas.

El estudio y la decisión de los riesgos con particulares suelen estar bastante normalizados. En cambio el estudio de operaciones con empresas suele ser más complejo; en muchos casos, admiten una negociación más amplia entre la entidad y el peticionario.

Los objetivos básicos de la entrevista con el cliente son:

*Asesorarle (o conocerle), dando respuesta a sus preguntas y anticipándose a ellas, dando una opinión profesional y objetiva sobre el proyecto a financiar. Esto mejora la relación calidad-precio de la operación.

*Completar los datos que nos aporta y profundizar en ellos

*Negociar algunas condiciones de la operación. Si falla la negociación fracasará la operación.

Para negociar correctamente desde el momento en que se recibe la documentación es necesario:

-Estar al corriente de las condiciones en la competencia

-Determinar los beneficios que se pueden obtener si se formaliza la operación.

-Saber hasta dónde se puede ceder para conseguirla

El estudio se hace con dos propósitos:

1. Evaluar el riesgo
2. Determinar la rentabilidad

Recuperar el dinero prestado en el caso de las empresas, depende en la mayoría de los casos, de que éstas generen suficientes beneficios y tengan una buena gestión financiera.

2.1 El Proceso de Estudio



Una solicitud en estudio es ya un proyecto de operación activa que tiene posibilidades de ser concedida. Pero hay que tener cuidado, ya que algunas solicitudes aceptables pueden ocultar riesgos inaceptables.

Antes de decidir la entidad debe asegurarse de que cuenta con datos fiables y suficientes, analizándolos con detalle. También determinará los beneficios a obtener en la operación.

La **profundidad en el estudio** de una operación debe guardar proporción, en lo posible, con:

- *El nivel de riesgo previsto
- *La rentabilidad esperada
- *El coste del estudio

El responsable de riesgos de la entidad realizará una estimación del coste del estudio de la operación valorando:

- Su dedicación personal y la de su equipo de trabajo
- El uso de recursos de la entidad y de recursos externos

El coste del estudio puede compararse con los rendimientos; la relación coste/rendimiento debe situarse dentro de los límites establecidos por la entidad.

Un ahorro de tiempo y dinero consiste en filtrar las solicitudes, eliminando las inaceptables desde el primer contacto con el cliente, pero debe tenerse en cuenta que todos

los datos no pueden ni deben estudiarse; un estudio correctamente limitado en su profundidad; únicamente será más caro.

Otra fase del proceso es la de **examinar y verificar los datos, y ampliar la información facilitada por el cliente.**

Debemos ser cautos con los datos pendientes de verificar; siempre necesitamos información adicional que acredite su veracidad. En algunos casos esto consiste en juicios de valor, por eso, esta información se llama crítica y es decisiva en el estudio del riesgo. En otros casos, basta con que el peticionario aporte nuevos documentos.

El propósito de examinar los datos, es tener la certeza de que la información que manejamos es fiable. Al responsable de riesgos corresponde velar por la calidad de esa información, detectando errores y posibles intenciones dolosas.

La llamada información externa se obtiene fundamentalmente de:

- El entorno social, profesional, comercial y financiero del solicitante.
- Agencias de informes.
- Otras entidades financieras.
- Registros públicos.

2.2 Distribución del Análisis

El análisis del riesgo y sus garantías se realiza teniendo en cuenta una doble perspectiva: cualitativa (datos no cuantificables en dinero) y económico-financiera (con datos cuantificables).

2.2.1 El análisis cualitativo

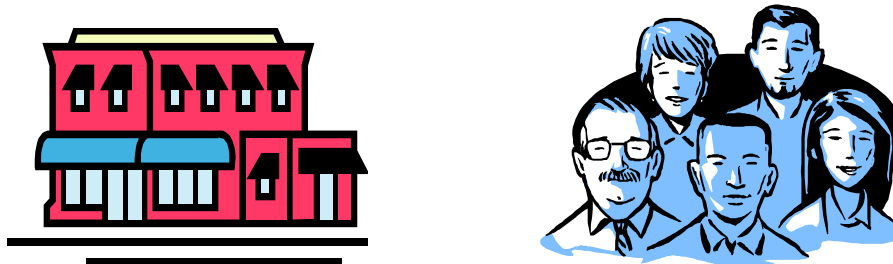
Desde el punto de vista económico, este análisis tiene por objeto datos históricos (antecedentes) del solicitante (y en su caso, de su cónyuge) y los que dan noticia de su estabilidad actual; se realiza sobre datos no cuantificables en dinero.

También interesa al análisis cualitativo la faceta profesional y la personal del solicitante y de las personas que aportan ingresos a la unidad familiar, o bien que dependen de ella.

En el caso de empresas, sirve para examinar y valorar por ejemplo, las características y evolución de la firma y, en su caso, de las sociedades del grupo, o los antecedentes de sus

propietarios y directivos, etc. El responsable de riesgos tiene que estar bien informado de las tendencias de cada sector o actividad.

La antigüedad de una empresa, su experiencia y solidez, no siempre van juntas. La antigüedad puede ser augurio de continuidad en el negocio. Sin embargo, por sí sola, sirve para poco si no va acompañada de organización eficaz, equipo humano dinámico y responsable y equipo de producción puesto al día.



Aparte de los resultados, la eficacia de la organización se conoce visitando la firma, observando las instalaciones y dialogando con su gente. La visita es un gesto de cortesía e interés, pero además, una valiosa fuente de información. Se pueden observar: el clima laboral de la empresa, circunstancias personales de los propietarios (preparación y competencia), volumen de existencias (verificar lo puesto en balances), etc.

En operaciones con grandes sociedades, es necesario conocer qué personas componen el consejo de administración de la sociedad peticionaria para saber sus antecedentes mercantiles y financieros, así como sus posibles vinculaciones.

Que carezcamos de información interna significa que la firma peticionaria opera poco con nuestra entidad o que acude a ella por primera vez. Esto puede ser una señal de alerta que debe ser atendida. Tal vez otras entidades le han cerrado sus puertas o la empresa está descontenta con el trato recibido.

La información externa se obtiene a través de una agencia especializada y/o por consulta directa de la sucursal con diversas fuentes externas. Las más habituales son:

*Otras entidades de crédito: Volumen y clase de financiación concedida, Comportamiento y grado de fiabilidad, Expectativas

*La Central de Riesgos del Banco de España (CIRBE): -Importe total de las operaciones de riesgo y fianzas concedidos por Entidades financieras, siempre que se rebase cierto importe (6.000EUR)

*Los proveedores: Importe de los suministros por períodos, Volumen y plazo financiado por el proveedor, Comportamiento de la empresa en los pagos, Grado de confianza que merece.

*Los clientes: Volumen de sus compras y condiciones de pago que reciben, Imagen comercial, fidelidad de la clientela.

*Los competidores: Cuota anual de mercado y su probable evolución, Posición e imagen de la empresa en dicho mercado

*El Registro de Aceptaciones Impagadas (RAI): -Detalle e importe del papel aceptado y que ha resultado impagado a vencimiento tanto a su cargo, como el librado por él.

EJEMPLO DE LA CIRBE DE UN CLIENTE (RIESGOS SUPERIORES A 6M EUR)

Oficina : 0075-0097 (B.P.E.)ZARAGOZA, URB. 1 Fecha : 14-03-2014
Hora : 14:38:34

N.I.F./GRUPO: [REDACTED] NOMBRE: [REDACTED]

HISTÓRICO CIR/CRC DEL CLIENTE (MILES. DE EUROS)

FECHA	COMERCIAL		CREDITOS		LEAS.	AVALES	DIRECTOS		CUOTA	GARANT.	RIESGO	
	LÍMITE	RIESGO	LÍMITE	RIESGO	RIESGO	RIESGO	LÍMITE	RIESGO	INDIC	EN RGOS	INDICE	
-- SISTEMA --												
12-2010			37.085	24.364	1.270	2.216	40.571	27.850	100,0		3.623	0
04-2011			36.601	26.274	1.968	1.910	40.479	30.152	108,2		4.521	0
12-2011			34.109	22.635	1.850	2.132	38.091	26.617	95,5		2.907	0
12-2012	739	739	43.175	28.791	1.929	2.732	48.575	34.191	122,7		180	99
03-2013	1.103	1.103	42.180	29.757	1.555	2.467	47.305	34.882	125,2		21	269
06-2013	1.036	1.036	38.981	33.748	1.443	2.354	43.814	38.581	138,5			0
09-2013	1.412	1.412	39.433	36.000	1.306	3.129	45.280	41.847	150,2		65	0
12-2013	1.242	1.242	38.409	34.253	884	2.430	42.965	38.809	139,3			360
01-2014	592	592	39.278	26.615	857	2.229	42.956	30.293	108,7			0
-- BANCO --												
12-2011			800	316		61	861	377	1,4			
12-2012			1.749	1.644			1.749	1.644	4,8			
03-2013			1.929	1.910			1.929	1.910	5,4			
06-2013			1.557	1.356		15	1.572	1.371	3,5			
09-2013			2.259	1.727		307	2.566	2.034	4,8			
12-2013			2.114	2.082		156	2.270	2.238	5,7			0
01-2014			2.114	2.090		102	2.216	2.192	7,2			0
02-2014			2.064	1.930	150	77	2.291	2.157				0
-- GRUPO --												
12-2010			536	536	574		1.110	1.110	3,9			
04-2011			385	385	527		912	912	3,0			
12-2011			1.376	892	431	61	1.868	1.384	5,1			
12-2012			2.307	2.202	284		2.591	2.486	7,2			
03-2013			2.644	2.625			2.644	2.625	7,5			
06-2013			2.357	2.156		15	2.372	2.171	5,6			0
09-2013			2.441	1.909		307	2.748	2.216	5,2			0
12-2013			2.114	2.082		156	2.270	2.238	5,7			0
01-2014			2.114	2.090		102	2.216	2.192	7,2			0
02-2014			2.064	1.930	150	77	2.291	2.157				0

Annotations in the image:

- Green box: "IMPORTANTE FLEXIBILIDAD FIFINANCIERA" pointing to the 12-2013 row.
- Red box: "RIESGOS GARANTIZADOS" pointing to the 12-2013 row.
- Red box: "NUESTRA PARTICIPACION EN SU CIRBE" pointing to the 09-2013 row.
- Blue circles highlight values: 42.965, 38.809, 139,3 in the 12-2013 row; 2.748, 2.216, 5,2 in the 09-2013 row.
- Purple circle highlights values: 3.623, 4.521, 2.907, 180, 21, 360 in the RIESGO INDICE column.

RIESGO CIRBE DETALLADO POR BLOQUES

ENDEUDAMIENTO CON LAS ENTIDADES DE CRÉDITO AL 01-2014 DEL CLIENTE (MILES DE EUROS)

Clase riesgo	Mon.	Límite	Directo		Indirecto		Situación	Solid.	CMPGS
			Riesgo	Plazo	Riesgo	Garantías			
COMERCIAL	EURO	323	323	A		RESTO SITUA.	00	ASAV1	
EL RIESGO COMERCIAL DE LA EMPRESA SUPONE UN 1,38% DEL RIESGO TOTAL	EURO	269	269	B		RESTO SITUA.	00	ASBV1	
			592						
FINANCIERO	EURO	3.069	1.893	A		RESTO SITUA.	00	BSAV1	
	USD	30	30	B		RESTO SITUA.	00	BBBV1	
	EURO	11.802	10.477	B		RESTO SITUA.	00	BSBV1	
	EURO	6.864	4.248	C		RESTO SITUA.	00	BSCV1	
	EURO	11.389	5.755	D		RESTO SITUA.	00	BSDV1	
EL RIESGO FINANCIERO DE LA EMPRESA SUPONE UN 84,92% DEL RIESGO TOTAL	EURO	3.324	3.284	E		RESTO SITUA.	00	BSEV1	
			36.478						
			25.687						
RESTO AVALES	EURO	393	393	B		RESTO SITUA.	00	ESBV1	
	USD	27	27	C		RESTO SITUA.	00	EBCV1	
	EURO	329	329	C		RESTO SITUA.	00	ESCV1	
	OTRAS	35	35	C		RESTO SITUA.	00	ETCV1	
	EURO	156	156	D		RESTO SITUA.	00	ESDV1	
	EURO	152	152	E		RESTO SITUA.	00	ESEV1	
EL RIESGO EN AVALES DE LA EMPRESA SUPONE UN 4,41% DEL RIESGO TOTAL	EURO	801	801	M		RESTO SITUA.	00	ESMV1	
			1.893						
			1.893						
CTO. DOC. IRREV.	USD	283	283	A		RESTO SITUA.	00	FBAV1	
LOS CTOS DOCUMENTARIOS DE LA EMPRESA SUPONE UN 0,78% DEL RIESGO TOTAL	USD	53	53	B		RESTO SITUA.	00	FBBV1	
			336						
			336						
LEASING (ARR. FIN)	EURO	857	857	C		RESTO SITUA.	00	KSCV1	
LOS LEASINGS DE LA EMPRESA SUPONEN UN 1,99% DEL TOTAL			857						
			857						
FACTORING	EURO	411	411	A		RESTO SITUA.	00	LSAV1	
	EURO	176	176	B		RESTO SITUA.	00	LSBV1	
EL FACTORING DE LA EMPRESA SUPONE UN 2,16% DEL RIESGO TOTAL	EURO	341	341	D		RESTO SITUA.	00	LSDV1	
			928						
			928						
PÓLIZAS RGO. COMERCIAL	EURO	709		C		RESTO SITUA.	00	XSCV1	
	EURO	966		D		RESTO SITUA.	00	XSDV1	
EL RIESGO EN POLIZAS DE COBERTURA SUPONE UN 4,36% DEL RIESGO TOTAL	EURO	197		M		RESTO SITUA.	00	XSMV1	
			1.872						
			1.872						
Total Sistema			42.956						
Total Grupo BPE			2.216						
Participación			5.159						
			30.293						
			2.192						
			7.236						

UTILIZACION DEL RIESGO FINANCIERO CONCEDIDO EN UN 70,52%

UTILIZACION DEL RIESGO CONCEDIDO POR NUESTRA ENTIDAD EN UN 98,92%. LO QUE HACE QUE NUESTRA PARTICIPACION EFECTIVA EN SU CIRBE AUMENTE.

También hay que analizar los antecedentes de dificultades o contenciosos que haya podido tener una empresa por incumplimientos contractuales como: suspensiones de pagos, demandas falladas contra el cliente, embargos ejecutivos o preventivos, apoderados o directivos en situaciones conflictivas, etc.

Por muchos recursos que tenga una empresa, si no quiere, no paga, y en este punto, comienzan los problemas de la entidad. No siempre es una cuestión de mala fe. Las empresas, al fin y al cabo están dirigidas por personas, que pueden adoptar actitudes excesivamente optimistas, o tal vez, irresponsables.

Si este análisis no arroja datos desfavorables, la viabilidad de la operación dependerá del análisis económico-financiero.

2.2.2 El análisis económico-financiero

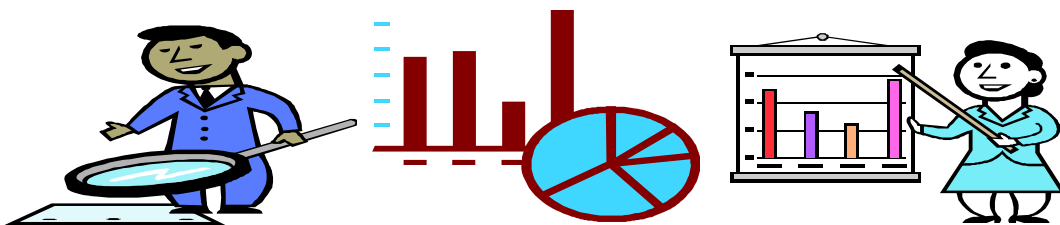
Este análisis toma en consideración los datos cuantificables en dinero:

- Ingresos y gastos del peticionario (o de la unidad familiar, en su caso)
- Patrimonio del solicitante y de su cónyuge (depósitos bancarios e inmuebles)
- Deudas y obligaciones crediticias de ambos
- Valoración de las garantías aportadas.

El régimen económico matrimonial de los solicitantes casados (bienes gananciales, separación de bienes...) y la existencia de bienes particulares no aportados al matrimonio por alguno de los cónyuges (bienes parafernales) debe tenerse en cuenta al realizar este análisis. De lo contrario las garantías aparentes podrían ser distintas de las que existen en realidad.

El dato esencial que se manejará, será el margen de ahorro (diferencia entre ingresos y gastos referida a un período de tiempo), que deberá ser suficientemente amplio como para hacer frente a la devolución del dinero prestado y sus intereses y comisiones. En el caso de las sociedades, el análisis económico-financiero se apoya, principalmente, en los estados que reflejan la situación económico-financiera pasada, presente y futura de las mismas.

Para este análisis, son indispensables balances y cuentas de resultados, sea cual sea el crédito solicitado. Pero, hay otros estados financieros necesarios: previsiones de tesorería, cuadros de financiación (pool bancario) y en general, todos los que justifican y confieren viabilidad a la inversión.



BALANCES DEL CLIENTE DE LOS ULTIMOS EJERCICIOS EN MILES DE EUROS

IMPRESIÓN DE MODELO Nuevo Plan General Contable 2007

Página 1

EMPRESA		ACCIONISTAS	
- Grupo Económico: [REDACTED]		[REDACTED] 33,01 %	
- Actividad: [REDACTED]		[REDACTED]	

	31-01-2010 INDIVIDUAL OFICIAL	31-01-2011 INDIVIDUAL AJUSTADO	31-01-2012 INDIVIDUAL AJUSTADO	31-01-2013 INDIVIDUAL AJUSTADO
Balanco-Activo				
A) ACTIVO NO CORRIENTE	25.477.628	24.700.969	27.559.050	31.360.911
I. Inmovilizado intangible	2.130.333	1.766.952	1.911.302	1.904.389
II. Inmovilizado material	13.735.647	13.109.248	12.358.599	11.689.990
III. Inversiones inmobiliarias	-	-	-	-
IV. Inversiones en empresas del grupo y asociada	7.525.353	7.703.134	9.394.958	12.052.608
V. Inversiones financieras a largo plazo	1.380.848	1.453.273	1.362.815	1.431.145
VI. Activos por impuesto diferido	705.447	668.362	2.531.376	3.682.759
VII. Deudas comerciales no corrientes	-	-	-	-
B) ACTIVO CORRIENTE	29.770.016	33.843.994	31.172.251	39.366.362
I. Activos no corrientes mantenidos para la venta	-	-	-	-
II. Existencias	9.518.367	13.740.531	12.835.529	15.428.800
III. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	14.619.477	15.101.617	13.219.954	19.218.116
IV. Inversiones en empresas del grupo y asociada	1.024.986	1.159.572	760.566	240.999
V. Inversiones financieras a corto plazo	28.396	37.530	40.676	18.786
VI. Periodificaciones a corto plazo	1.538.865	1.826.746	1.790.345	2.136.167
VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	3.039.925	1.977.998	2.525.181	2.323.494
TOTAL ACTIVO (A + B)	55.247.644	58.544.963	58.731.301	70.727.273
Balanco-Pasivo				
A) INCREMENTO NETO	25.089.978	25.404.964	25.864.735	24.874.760
A-1) Fondos propios	25.374.095	25.439.241	25.836.262	24.986.210
III. Reservas	5.173.372	5.129.206	4.843.396	5.781.926
V. Resultados de ejercicios anteriores	-	-	-	-
A-2) Ajustes por cambios de valor	-284.119	-34.277	28.473	-111.470
A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos	-	-	-	-
B) PASIVO NO CORRIENTE	12.484.588	7.029.151	3.102.953	14.238.631
I. Provisiones a largo plazo	-	-	239.550	239.550
II. Deudas a largo plazo	12.232.722	6.760.080	2.111.949	12.500.688
III. Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo	-	-	-	-
IV. Pasivos por impuesto diferido	251.866	269.071	751.454	1.498.393
V. Periodificaciones a largo plazo	-	-	-	-
VI. Acreedores comerciales no corrientes	-	-	-	-
VII. Deuda con características especiales a largo plazo	-	-	-	-
C) PASIVO CORRIENTE	17.673.080	26.110.848	29.763.613	31.613.902
I. Pasivos vinculados con activos no corrientes	-	-	-	-
II. Provisiones a corto plazo	-	-	-	-
III. Deudas a corto plazo	5.291.683	11.166.099	15.273.003	12.724.296
IV. Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo	-	-	-	-
V. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	12.381.397	14.944.749	14.490.610	18.889.607
VI. Periodificaciones a corto plazo	-	-	-	-
VII. Deuda con características especiales a corto plazo	-	-	-	-
TOTAL INCREMENTO NETO Y PASIVO (A + B + C)	55.247.644	58.544.963	58.731.301	70.727.273

EVOLUCION DEL ACTIVO DE LA SOCIEDAD

CALCULO DEL FONDO DE MANIOBRA DE LA SOCIEDAD:
ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE

EVOLUCION DEL PATRIMONIO NETO DE LA FIRMA

Según la finalidad y la importancia de la operación, también son convenientes documentos relativos a las ventas, otros créditos, inversiones realizadas o proyectadas, auditorías, etc.

CUENTA DE RESULTADOS/RATIOS DE LOS ULTIMOS AÑOS MILES DE EUROS

EMPRESA		ACCIONISTAS		33,01 %	
- Grupo Económico		[REDACTED]		[REDACTED]	
- Actividad		[REDACTED]		[REDACTED]	
		31-01-2010	31-01-2011	31-01-2012	31-01-2013
		INDIVIDUAL	INDIVIDUAL	INDIVIDUAL	INDIVIDUAL
		OFICINA	REUNION	REUNION	REUNION
Resultados					
A) OPERACIONES CONTINGENTES					
1. Importe neto de la cifra de negocios	79.902.946 100,00	76.403.473 100,00	80.796.069 100,00	82.306.885 100,00	
a) Ventas	67.398.013 95,06	72.377.591 94,73	75.911.159 93,96	76.749.389 93,25	
b) Prestaciones de servicios	3.504.533 4,94	4.025.882 5,27	4.883.900 6,04	5.557.496 6,75	
2. Variación de existencias de productos terminados	-	-	-	-	
3. Trabajos realizados por la empresa para su act.	-	-	-	-	
4. Aprovisionamientos	-29.368.634 -41,42	-33.998.426 -44,42	-36.395.333 -45,05	-39.300.726 -47,77	
5. Otros ingresos de explotación	199.533 0,28	195.309 0,26	166.633 0,21	96.138 0,12	
6. Gastos de personal	-12.666.011 -17,86	-12.048.934 -15,77	-12.349.076 -15,31	-12.829.796 -15,59	
7. Otros gastos de explotación	-20.115.569 -28,37	-23.123.005 -30,26	-24.563.410 -30,40	-25.963.886 -31,55	
8. Amortización del inmovilizado	-3.290.134 -4,64	-3.798.069 -4,97	-3.479.874 -4,31	-3.389.688 -4,12	
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no	-	-	-	-	
10. Bases de provisiones	-	-	-	-	
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del i	-73.842 -0,10	-224.446 -0,29	-438.401 -0,54	-245.093 -0,30	
12. Diferencia negativa de combinaciones de nego	-	-	-	-	
13. Diferencia negativa de combinaciones de nego	-484.727 -0,68	-324.584 -0,42	-468.923 -0,58	-464.177 -0,56	
A.1) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (1+2+3+4+5+6+7+8+9)	5.103.142 7,20	3.141.058 4,13	3.246.475 4,02	189.608 0,23	
14. Ingresos financieros	204.105 0,32	181.389 0,24	93.712 0,11	233.454 0,28	
15. Gastos financieros	-1.162.857 -1,64	-1.222.549 -1,60	-1.373.103 -1,70	-1.527.048 -1,86	
16. Variación de valor razonable en instrumentos	-	-	-	-	
17. Diferencias de cambio	-307.882 -0,43	-224.377 -0,29	-341.528 -0,42	-262.149 -0,32	
18. Deterioro y resultado por enajenaciones de in	-3.238.275 -4,57	-1.586.306 -2,08	-1.104.837 -1,37	-83.834 -0,10	
A.2) RESULTADO FINANCIERO (14+15+16+17+18)	-4.484.849 -6,33	-2.853.843 -3,73	-2.727.756 -3,38	-1.639.576 -1,99	
A.3) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A.1+A.2)	618.313 0,87	289.215 0,38	518.919 0,64	-1.449.958 -1,76	
19. Impuestos sobre beneficios	20.373 0,03	30.525 0,04	244.237 0,30	434.170 0,53	
A.4) RESULTADO DEL EJERCICIO PROCEDE DE OPERAC	438.686 0,59	319.740 0,42	763.156 0,94	-1.015.748 -1,23	
B) OPERACIONES INESPERADAS					
20. result. Oper. interrupción net. impuestos	-	-	-	-	
A.5) RESULTADO DEL EJERCICIO (A.4 + 20)	438.686 0,59	319.740 0,42	763.156 0,94	-1.015.748 -1,23	
		31-01-2010	31-01-2011	31-01-2012	31-01-2013
		INDIVIDUAL	INDIVIDUAL	INDIVIDUAL	INDIVIDUAL
		OFICINA	REUNION	REUNION	REUNION
RATIOS					
Fondo de maniobra	12.096.936 -	7.733.146 -	1.408.438 -	7.792.465 -	
Líquidos (Unidades)	1,68 -	1,29 -	1,04 -	1,24 -	
Trasversía (Unidades)	1,05 -	0,69 -	0,55 -	0,68 -	
Endeudamiento (Unidades)	1,20 -	1,30 -	1,27 -	1,27 -	
Ratio de solvencia (Porcentaje)	54,58 -	56,60 -	56,96 -	64,83 -	
EBITDA	8.467.138 -	7.163.871 -	7.164.969 -	3.824.533 -	
Cobertura de intereses (Unidades)	7,28 -	5,85 -	5,21 -	2,50 -	
Deuda financiera neta / EBITDA (Unidades)	1,70 -	2,22 -	2,06 -	5,98 -	
Rentabilidad financiera (Porcentaje)	2,00 -	1,00 -	2,00 -	-4,60 -	
ROI = ROE (Porcentaje)	12,46 -	9,69 -	14,43 -	2,23 -	
Retornos / capitalización (Porcentaje)	11,97 -	7,24 -	7,50 -	0,37 -	
Capacidad de endeudamiento	22.367.491 -	11.646.393 -	11.738.417 -	-20.748.694 -	
Capacidad de endeudamiento	0,41 -	0,33 -	0,33 -	0,10 -	
Capacidad de endeudamiento	1,28 -	1,30 -	1,37 -	1,16 -	
Ratio de actividad (Unidades)	76,68 -	-	68,07 -	77,12 -	
Rotación de los créditos activos (Días)	140,44 -	-	147,59 -	154,92 -	
Periodo medio de pago a proveedores (Días)	135,85 -	-	133,26 -	131,18 -	
Rotación de inventarios (Días)	1.198,376 -	7.990.999 -	11.946.580 -	10.141.016 -	
ROI. Pasivos a corto negociados	6,43 -	6,81 -	7,89 -	6,05 -	
Cobertura financiera (Porcentaje)	6,43 -	6,81 -	7,89 -	6,05 -	

EVOLUCION DE LA FACTURACION EN LOS DISTINTOS EJERCICIOS ECONOMICOS

RESULTADO DE LA EXPLOTACION A LOS LARGO DEL TIEMPO

RESULTADO DEL EJERCICIO EN DISTINTOS AÑOS

Las posibles discrepancias entre el cliente y la entidad pueden provenir de:

-Diferencias en los criterios de valoración.

-Intenciones deformadoras de la realidad (si hay mala fe debemos denegar la operación)

Es muy importante conocer cuál es la finalidad real a la que se va a destinar la operación de riesgo. Conociéndola, la entidad puede decidir la modalidad más conveniente, juzgar

si el importe y plazo solicitados son adecuados, enfocar mejor el estudio y determinar qué fondos destinará la empresa para devolver el dinero.

En general, todo solicitante conoce la finalidad para la que precisa el dinero. Pero la información proporcionada a la entidad puede no ser exacta por:

*Desconocimiento real de los motivos originarios (información incompleta)

*Inclusión de datos que sólo pretendan mejorar la imagen de la empresa (información distorsionada)

*Omisión, ocultación o tergiversación de hechos o circunstancias que puedan desprestigiar a la empresa (información no veraz)

Cuando una empresa solicita una operación de riesgo para cubrir necesidades especiales, extraordinarias, estamos ante un motivo justificado. Sin embargo, si la finalidad es atender necesidades habituales, perfectamente previsibles, tal vez la falta de dinero es síntoma de una situación mucho más grave.

La utilización de un crédito para atender vencimientos de créditos de otras entidades, por ejemplo, se da con frecuencia en el negocio bancario. Si el cliente no oculta esa finalidad, la operación no puede calificarse de desechable, pero hay que estudiarla con precauciones.

Lo normal es que los dos análisis, cualitativo y el económico-financiero ofrezcan conclusiones coherentes entre sí.

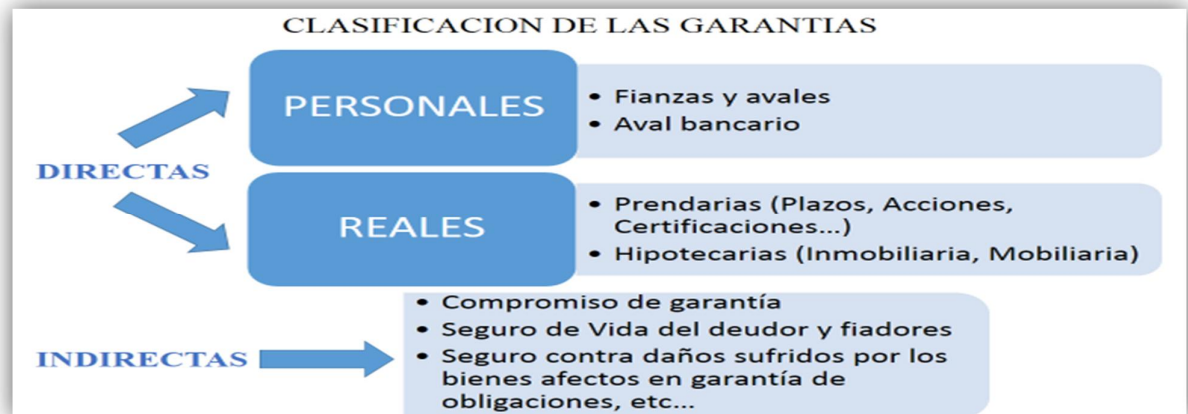
2.3 Análisis de Garantías & Rentabilidad

Una operación de riesgo siempre está garantizada por los bienes presentes y futuros de su titular, pero, en ocasiones, cuando el valor de esos bienes se considera insuficiente, resultan necesarias garantías aportadas por terceras personas (avales), o bien garantías reales (bienes concretos del acreditado o de otra persona que se afectan a la operación) y actúan como fuentes alternativas de recuperación del dinero, y se formalizan para prevenir la evolución desfavorable del prestatario. Si las fuentes principales se estiman insuficientes, las garantías no deberían justificar por sí mismas la aprobación.

Una garantía será tanto más adecuada cuanto:

1. Mejor asegure la recuperación del dinero
2. Más sencillo y rápido sea el procedimiento de recuperación

Las garantías pueden clasificarse de la siguiente manera:



Requisitos de las garantías personales

Los fiadores de una operación de riesgo, personas distintas del acreditado, además de capacidad para contratar, han de ofrecer:

- Solvencia individual o conjunta (si son varios), adecuada al importe garantizado
- Correctos antecedentes
- Libre prestación de fianza

Con empresas, es aconsejable obtener las garantías de las personas que se hallan implicadas en la gestión de la firma. Cuando dos o más personas garantizan colectivamente una misma operación, se suele instrumentar la fianza solidaria, que obliga por igual a todos los fiadores.

Los contratos de operaciones de riesgo suelen indicar que los fiadores deben renunciar a los beneficios tales como los de división, excusión u orden.

Requisitos de las garantías reales

Las garantías reales puede prestarlas el propio acreditado, además de terceras personas.

En una garantía real, el bien afectado ha de ser:

- *De valor estable
- *Realizable a corto plazo
- *Controlable

Cada entidad tiene sus normas para determinar el porcentaje de margen entre el valor de la garantía real aportada y el importe de la operación. En general:



No es suficiente que la enajenación del bien afectado permita recuperar totalmente el dinero de la operación; tiene que producirlo, además, cuanto antes. Hay que controlar que las garantías reales existan verdaderamente y que conserven su valor y su liquidez. Por este motivo es habitual solicitar información al Registro de las Notas Simples de las fincas; y a las Tasadoras Homologadas por el Banco de España valoraciones actualizadas de los inmuebles (en el caso de las hipotecas, por ejemplo).

La decisión de exigir o no garantías depende únicamente del nivel de riesgo de la operación. Hay que tener muy claro que:

- Una operación bien garantizada NO es necesariamente una buena operación.
- En condiciones normales, no hay que conceder ninguna operación, sabiendo que para recuperar el dinero habrá que recurrir a las garantías.
- Ejecutar las garantías suele ser un proceso caro y lento que, en el mejor de los casos, puede perjudicar la imagen de la entidad, y que no siempre termina con la totalidad de la deuda recuperada.

Rentabilidad

La rentabilidad es el porcentaje anual de beneficio que proporciona una inversión.

La rentabilidad de una cartera de riesgos se obtiene deduciendo de sus ingresos (intereses y comisiones) el coste del dinero y otros gastos; expresando dicho resultado como un porcentaje del importe total de la cartera.



La incidencia de la imputación de gastos generales y sobre todo los fallidos en la rentabilidad de la cartera de riesgos es muy notable también. Incluso un número reducido de fallidos puede anular el beneficio de operaciones recuperadas con normalidad.

INFORME INTERNO DEL CLIENTE (AGLUTINA TODA LA INFORMACIÓN PARA EL ESTUDIO DE FORMA ABREVIADA)

INFORMACIÓN ABREVIADA DEL CLIENTE AL 14-03-2014 (Miles de Euros)

OFICINA: 0097-03 ZARAGOZA, URB. 7 HORA: 14:39:13

PD: 0,67% Exces. Meses: 12/06

FIRMA: [REDACTED]		COLECTIVO: [REDACTED]	
GRUPO: [REDACTED]		F. CONST: 05-10-1995	
CLIENTE DESDE: 13-05-1999	ACTIVIDAD/OCCUPACIÓN: [REDACTED]		

AVALISTAS, ACCIONISTAS Y MÁXIMO RESPONSABLE

Nº	Lit. avalado	NIF/CIF	NOMBRE O RAZÓN SOCIAL	ACTIVIDAD/OCCUPACIÓN	% PART
01	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	Ociza intermediación monetaria	33,01

CALIFICACIÓN B ÚLTIMA FECHA: 07-2013

POLÍTICA X ÚLTIMA FECHA: 07-2013

SIT. ESP. GRUPO X ÚLTIMA FECHA: 02-2013

SIT. ESP. SISTEMA X ÚLTIMA FECHA: [REDACTED]

GARANTÍAS GRUPO B.P.E.

Reservas	De terceros	Doc. Cob. (B.P.E.)
1.100	800	

RENTABILIDAD GRUPO B.P.E.

	%	M-Bruto	A3M
12 Úl. Mes	5,9	100,8	1.816,5
3 Úl. Mes	10,5	53,9	2.043,1

Promo riesgo: 0,47% a/ 2.192 Expos.(01-14)

RIESGOS GRUPO B.P.E.

CONCEPTOS	B.P.E.		RESTO GRUPO		TOTAL GRUPO	
	Límite	Riesgo	Límite	Riesgo	Límite	Riesgo
Comercial	2.429	2.116			2.429	2.116
Cto/Ptmo	647	647	24		672	647
Leas/Fac	22	22			22	22
De Firma						
TOTAL	3.099	2.785	24		3.123	2.785

CAPTACIÓN (Coste depósitos (3 ó.m.) %):

CONCEPTOS	SUCURSAL		RESTO GRUPO		TOTAL GRUPO	
	Medio	Actual	Medio	Actual	Medio	Actual
Vista	1	0				
Plazo						
Intermed.						
TOTAL	1	0				

APLICACIONES

CONCEPTOS	AÑO 2013		TOTAL	AÑO 2014	
	B.P.E.	R.GRUPO		B.P.E.	R.GRUPO
Descontado					
Vencido					
% Impagados					
Riesgo medio					
Rendto Neto					
Import. medio					
Vto. medio					
Interanexo	2.913	0	2.913	511	0,0
Intermediación					
Aplic. Negocio	3.913	0	3.913	826	0,0

NOTAS:

- VIGILAR RIESGOS (pointing to B)
- SIN POLÍTICA RESTRICTIVA (pointing to X)
- NO TENEMOS GARANTÍAS REALES, SI PERSONALES POR VALOR DE 1,1MM EUR (pointing to Reservas)
- RENTABILIDAD POSITIVA, DEL 5,9% (ULT 12 MESES) SOBRE SUS ATM (pointing to 12 Úl. Mes)
- (HA MEJORADO NOTABLEMENTE EN EL ULT TRIMESTRE) (pointing to 3 Úl. Mes)

EVOLUCIÓN DATOS C.I.R.

Fecha Sistema	COMERCIAL		CRÉDITOS		LEASING	AVALES	TOTAL RGO. DIRECTO		GARANTIAS	RIESGO INDIREC.
	Límite	Riesgo	Límite	Riesgo	Riesgo	Riesgo	Límite	Riesgo		
Sistema										
12-2011	0	0	34.109	22.635	1.850	2.132	38.091	26.617	3.173	0
12-2012	739	739	43.175	28.791	1.929	2.732	48.575	34.191	266	99
03-2013	1.103	1.103	42.180	29.757	1.555	2.467	47.305	34.882	86	269
06-2013	1.036	1.036	38.981	33.748	1.443	2.354	43.814	38.581	65	0
09-2013	1.412	1.412	39.433	36.000	1.306	3.123	45.280	41.947	65	0
12-2013	1.242	1.242	38.409	34.253	884	2.430	42.965	38.809	0	360
01-2014	592	592	39.278	26.615	857	2.229	42.956	30.293	0	0
02-2014	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Grupo										
12-2011	0	0	1.376	892	431	61	1.868	1.384	0	0
12-2012	0	0	2.307	2.202	284	0	2.591	2.486	0	0
03-2013	0	0	2.644	2.625	0	0	2.644	2.625	0	0
06-2013	0	0	2.357	2.156	0	15	2.372	2.171	0	0
09-2013	0	0	2.441	1.909	0	307	2.748	2.216	0	0
12-2013	0	0	2.114	2.082	0	156	2.270	2.238	0	0
01-2014	0	0	2.114	2.090	0	102	2.216	2.192	0	0
02-2014	0	0	2.064	1.930	150	77	2.291	2.157	0	0

% PARTICIPACIÓN

Fecha Sistema	COMERCIAL		CRÉDITOS		LEASING	AVALES	TOTAL	
	Sin Límite	Sin Riesgo	Sin límite	Sin riesgo	Sin límite	Sin riesgo	Sin límite	Sin riesgo
12-2011	0,00	0,00	4,00	3,00	23,00	2,00	4,00	5,00
12-2012	0,00	0,00	5,00	7,00	14,00	0,00	5,00	7,00
03-2013	0,00	0,00	6,00	8,00	0,00	0,00	5,00	7,00
06-2013	0,00	0,00	6,00	6,00	0,00	0,00	5,00	5,00
09-2013	0,00	0,00	6,00	5,00	0,00	9,00	6,00	5,00
12-2013	0,00	0,00	5,00	6,00	0,00	6,00	5,00	5,00
01-2014	0,00	0,00	5,00	7,00	0,00	4,00	5,00	7,00
02-2014	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

INFORMACIÓN PATRIMONIAL

PERSONA FÍSICA	GRUPO/PERSONA JURÍDICA	1 01/13 AJ	1 01/12 AJ	1 01/11 AJ
D.N.I	NºREG/C.I.F.			
Tipo y Fecha	Tipo, Fecha, Clase	1 01/13 AJ	1 01/12 AJ	1 01/11 AJ
Rdad/S.C./R.Rm.	Fecha Constitución	1996-10-08	1996-10-05	1996-10-05
En negocios	Activo no corriente	11360	27959	28000
En fincas	Inmov. material	11689	12058	13109
P.Prev/Vehic./Otr.	Activo corriente	39366	31172	33843
Dep./Valores/P.I.	Existencias	15428	12835	13740
Total Bienes	Activo = Pasivo	70727	58731	58544
Patrimonio neto	Patrimonio neto	24874	25864	25404
Deud.hipotec.	Pasivo no corriente	14238	3102	7029
Otras deudas	Pasivo corriente	31613	29763	26110
.....	Fondo maniobra	7.732,4	1.408,6	7.733,1
.....	Ratio endeuden.	1,8	1,2	1,3
Ing.anual bruto	Imp.neto cifra red.	82306	80795	76403
Gastos mens. fijos	ERDTA	3824	7164	7163
Años antigüed.	Result. Explotación	189	3246	3141
Cuos. anteriores	Result. Financiero	-1639	-2727	-2851
Nº hijos/edad	Rdo.Oper. Continuadas	-1015	763	319
.....	Result. Ejercicio	-1015	763	319
Crédito/leasing balance		0	0	0
Crédito/leasing CIR		0	0	0
Descuento comercial balance		0	0	0
Descuento comercial CIR		0	0	0
Riesgo indirecto grupo BPE		0	0	0
Riesgo indirecto en CIR		0	0	0
Límite avalado a la titular (actual)		0	0	0
Número empleados		0	0	0

DATOS CONTABLES DE LOS ÚLTIMOS EJERCICIO DE LA EMPRESA OBJETO DE ESTUDIO

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

SUCURSALES CON LAS QUE TRABAJA		
SUCURSAL	RIESGOS	CAPTACIÓN
0075 0097 ZARAGOZA, URJ. 1	2.292,50	0,17
0075 1116 MADRID, URJ. 86	492,76	0,00
8903 9916 POPULAR DE FACTORING - MADRID	0,00	0,00

OFICINA:
GRUPO/FIRMA:

LA TITULAR TIENE
EN ESTUDIO UNA
OPERACIÓN DE
RENTING POR
IMPORTE DE
160,10M EUR

PROPUESTAS PENDIENTES										
F.PROP.	BANCO	SUCU.	NÚMERO	PRODUCTO/MODALIDAD	PLAZO OPER.	IMPOR.	MON.	T.UQ.	SIT.	INV.
13-03-2014	0075	0097	0066706	NVA. RENTING VARIOS	36 MESES	160,10	EUR	N.D.	APR.	N.D.

RIESGOS COTITULARIZADOS								
BANCO	SUCU.	NÚMERO	PRODUCTO/MOD.	LÍMITE	RIESGO	F. INICIO	F. VTO.	COTITULARES
(NO EXISTEN COTITULARES)								

RIESGOS INDIRECTOS									
BANCO	SUCU.	CONTRATO	PRODUCTO/MOD.	LÍMITE	RIESGO	F. INICIO	F. VTO.	Nº AV.	TITULAR CONTRATO
(NO EXISTEN RIESGOS INDIRECTOS)									

GARANTÍAS RECIBIDAS										
BANCO	SUCU.	CONTRATO	PRODUCTO/MOD.	LÍMITE	RIESGO	F. INICIO	F. VTO.	GARANTÍA	CB.	AVALISTAS/GARANTES
0075	0097	0157-00276	ACL ESCOBA	500		15-07-2011	15-07-2014	Doc. Cober ESP.		
0075	0097	0560-01016	P GTIA	300	300	16-09-2009		Aval. Fiado GEN.		
0075	0097	0560-01015	G/CARTIVAL	300	300	16-09-2009		Doc. Cober GEN.		
0075	0097	0560-01017	P GTIA	300	300	14-07-2010		Aval. Fiado GEN.		
0075	0097	0560-01018	P GTIA	500	500	06-07-2011		Aval. Fiado GEN.		

CONTRATOS EN SITUACIÓN IRREGULAR										
DATOS DEL CONTRATO (Miles)							DATOS DE LA SITUACIÓN (Miles)			
BANCO	SUCU.	CONTRATO	PRODUCTO	LÍMITE	RIESGO	F. INICIO	F. VTO.	TIPO DE SITUACIÓN	IMPORTE	INICIADO EL
0075	0097	0500-00146	FIMP/EXP M	500	557	15-07-2011	18-07-2014	EXCESO	58	
8903	9916	0545-54079	FACTORING	24		27-06-2013	25-12-2013	OPERACION VENCIDA	0	

CONCLUSIONES
<p>INFORME DE 18-06-13 EMITIDO POR:0075-0097(ZARAGOZA, URB. 1) MOTIVO: INCREMENTO DE RIESGOS</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 EMPRESA SIN INCIDENCIAS EN EL SISTEMA CON LA QUE MANTENEMOS CORRECTA EXPERIENCIA 2 LOS RIESGOS MANTIENEN UNA CORRECTA EVOLUCIÓN, CON APLICACIONES EN CONSONANCIA A CIR 3 NO SE ANOTAN INCIDENCIAS ATENDIENDO PUNTUALMENTE LOS PAGOS 4 PARTICIPACIÓN DEL 4,3% EN CIR QUE TRATAMOS DE INCREMENTAR 5 CONTINUAMOS CON LA GARANTÍA PERSONAL DE LA EMPRESA COMO LOS DEMÁS BANCOS 6 EMPRESA CON ADECUADA CAPITALIZACIÓN Y GESTIÓN FINANCIERA AJETAMENTE PROFESIONALIZADA <p>INFORME DE 01-06-12 EMITIDO POR:0075-0097(ZARAGOZA, URB. 1) MOTIVO: INCREMENTO DE RIESGOS</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 EMPRESA SIN INCIDENCIAS EN EL SISTEMA CON LA QUE MANTENEMOS CORRECTA EXPERIENCIA 2 LOS RIESGOS MANTIENEN UNA CORRECTA EVOLUCIÓN, CON APLICACIONES EN CONSONANCIA A CIR 3 NO SE ANOTAN INCIDENCIAS ATENDIENDO PUNTUALMENTE LOS PAGOS 4 PARTICIPACIÓN DEL 2% EN CIR QUE TRATAMOS DE INCREMENTAR 5 CONTINUAMOS CON LA GARANTÍA PERSONAL DE LA EMPRESA COMO LOS DEMÁS BANCOS 6 EMPRESA CON CORRECTA EVOLUCIÓN CONTABLE Y ADECUADA CAPITALIZACIÓN

3.PROPOSTA Y DECISION

Propuesta

Terminado el estudio, el responsable de riesgos, según sus facultades o atribuciones profesionales tendrá que actuar como:

- Persona que toma la decisión por sí misma, o
- Ponente que dirige la propuesta a nivel superior

La propuesta es el resumen ordenado y razonado del estudio del riesgo. Contiene los datos más significativos de la operación y sirve para facilitar (y simplificar) la toma de decisiones. Estos datos son, básicamente, los que contribuyen de modo directo y decisivo a conocer:

- En relación con el solicitante:
 - Quién es (incluyendo la vinculación con la entidad, actividad, experiencia en riesgos anteriores, etc.)
 - Con que cuenta para pagar (salida de la operación)
 - Qué garantías puede aportar (patrimonio, etc.)
- En relación con la operación:
 - Qué solicita y cómo lo quiere
 - Para qué lo solicita
 - Qué rentabilidad ofrece a la entidad

La propuesta concluye con el respectivo informe del responsable de riesgos (ponente).

Cuando la decisión sobre la operación sobrepasa las atribuciones del responsable de riesgos que redacta y suscribe la propuesta, ésta se eleva, en el seno de la entidad, hasta el responsable o responsables con atribuciones suficientes para la aprobación o denegación de la operación.

En cuanto a la denegación, lo más acertado es que se produzca, cuando es evidente, al inicio del proceso, en la propia oficina receptora de la solicitud. Supone un coste adicional al estudio del riesgo someter a decisiones superiores las propuestas de operaciones inviables.



EJEMPLO REAL DE PROPUESTA DE OPERACIÓN DE PRESTAMO

INFORME DE PROPUESTA FINALIZADA

FECHA DE LA OPERACION: 11-12-2013
 PRODUCTO: 330 - PRESTAMO PERSONAL
 MODALIDAD: GENÉRICO

REVISION DE LA PROPUESTA

DESCRIPCION DE LA PROPUESTA

OPERACION NUM. 65409 INICIADA: 20-11-2013

DATOS DE LA OPERACION (SITUACION ACTUAL)

CONCEPTO	CARACTER NEGOCIA.
INTERVINIENTES	
TITULAR NUM. 1	
) AVALISTA NUM. 1	
AVALISTA NUM. 2	
PRODUCTO: 330 PRESTAMO PERSONAL PTMOS GTIA PSNAL 1A EUR	
CLIENTE:	
TIPO PROPUESTA: OPERACION NUEVA	
IMPORTE DE LA OPERACION:	150 000,00 EUR
FECHA PETICION: 20-11-2013	
PLAZO OPERACION:	5 AÑOS
MODALIDAD DE AMORTIZACION: CUOTA FIJA NORMAL	
PERIODICIDAD AMORTIZACION: MENSUAL	
DESTINO: 53 COMPRA BIEN PARA INMOVILIZADO	
ACUERDO: 1776 BEI - PYMES	
GESTOR DEL CONTRATO:	
OBSERVACIONES PROPUESTA: PROPUESTA GENERADA DE FORMA AUTOMATICA	
CONDICIONES DE LIQUIDACION	
INTERES NUESTRO FAVOR POR OPERACIONES CRED PACTADA	
Diferencial	3.900 Tanto por ciento
Redondeo:	redondeo al alza de 1/4 de punto
Base de indexación:	EUR REFER. INTERBANCARIA A 1 AÑO (EURIBOR) POR B.E.
Acotación mínima.....	4.500 Tanto por ciento
Periodicidad de revisión:	ANUAL
Primera revisión.....	21-11-2014
Cod. refer.:	TPC VIGENTE EL SEGUNDO DÍA HÁBIL ANTERIOR
Modalidad liquidación:	LIQUIDACION VENCIDA
Periodicidad liquidación:	MENSUAL
Base de aplicación:	TOTAL NUMEROS COMERCIALES (D)

INTERES DE DEMORA DE CUENTA PACTADA
 Tipo nominal..... 29.000 Tanto por ciento
 Base de aplicación:
 DIFERENCIA ENTRE SALDO REAL Y SALDO TEORICO

COMISION DE APERTURA OBLIGATO PACTADA
 Tipo nominal..... 0.600 Tanto por ciento
 (Importe resultante..... 900.00 EUR.)
 Base de aplicación:
 LIMITE CONCEDIDO O NOMINAL DEL CONTRATO

GASTOS DE ESTUDIO NO NEG. PACTADA
 Tarifa exenta
 Base de aplicación: PRINCIPAL RIESGO

CORREOS NO NEG. PACTADA
 Importe único..... 0.37 EUR.
 Base de aplicación: CADA COMUNICACION POSTAL

GASTOS DE INTERVENCION DE FEDATARIO NO NEG. PACTADA
 Importe mínimo..... 0.01 EUR.
 Importe máximo..... 0.01 EUR.
 Base de aplicación:
 LIMITE CONCEDIDO O NOMINAL DEL CONTRATO

REEMBOLSO ANTICIPADO NO NEG. PACTADA
 Tipo nominal..... 0.000 Tanto por ciento
 Base de aplicación:
 LIMITE CONCEDIDO O NOMINAL DEL CONTRATO

RECLAMACION DE DEUDA VENCIDA OPCIONAL PACTADA
 Importe único..... 34.00 EUR.
 Base de aplicación:
 POR REGULARIZACION DE DEUDA VENCIDA

TAE OPERACION 4.850%

CONTINUAN
 CONDICIONES DE
 LIQUIDACION

GARANTIAS ADICIONALES

EXISTEN GARANTIAS ADICIONALES? NO

BANCO SUCU. GARANTIA TITULAR
 CLASE DE GARANTIA

TIPO SITUA. VALOR-LIMITE MON.

PROYECTO DE INVERSION

DESCRIPCION DE LA INVERSION : FINANCIAR UNIDAD PRODUCTIVA DE LA CONCESION AUDI
 CODIGO POSTAL INVERSION..... 5013
 NUM EMPLEADOS ANTES INVERS... 10
 NUM EMPLEADOS DESPU INVERS... 10
 OTRAS AYUDAS NO
 PARTICIPADA POR NO PYMES NO

MAS DATOS
 FECHA FINAL INVERSION 31-12-2013
 DIVISA DE LA INVERSION EUR
 AVAL SI

GRUPOS CONTABLES
 OTRAS INSTALACIONES 150.000.00 EUR
 IMPORTE OTRA INV.MATERIAL 150.000.00 EUR
 TPC OTRA INVERSIONMATERIAL 100.00 %

IMPORTE TOTAL INVERSION..... 150.000.00 EUR
% FONDOS EXTERNOS s/P.I..... 100.00 %

INCIDENCIAS DETECTADAS

Los titulares juridicos deben tener censado el numero de empleados en Actividad
Los titulares juridicos deben tener censado el numero de establecimientos en Actividad
Los titulares juridicos deben tener censada la Facturacion anual en Actividad
Los titulares juridicos deben tener censado el domicilio de Actividad / trabajo
Debe obtener uno de los siguientes documentos y censarlos en TP:
"Impuesto Sociedades", "Declaracion IVA", "Memoria de actividades", "Cuentas del ejercicio anterior", "Presupuestos para el ejercicio", "Cualquier documento que acredite la actividad"
No hay coherencia en los datos relativos a socios con el 25% de participación o más. Revise los datos censados en las transacciones de Persona Jurídica y Relaciones Personales

INCIDENCIAS DE LOS INTERVINIENTES

[REDACTED] TITULAR 01. DEBE ESTAR REPRESENTADO POR "UN APODERADO DE FIRMA"
[REDACTED] AVALISTA 01. DEBE ESTAR REPRESENTADO POR "UN APODERADO DE FIRMA"
[REDACTED] AVALISTA 02. DEBE ESTAR REPRESENTADO POR "UN APODERADO DE FIRMA"

ANALISIS DE LA OPERACION

CARENCIAS/INCONSISTENCIAS:
EN INTERVINIENTES. NO
EN OTROS DATOS.... NO
ALERTAS..... NO
RATING..... NIVEL: 7 SE RECOMIENDA ANALIZAR MAS DETENIDAMENTE LA OPERACIÓN
ATRIBUCIONES..... NO. DEBE RESOLVER RIESGOS MINORISTAS

CONTINUAR LA TRAMITACION DE LA OPERACION
ANALISIS VALIDO HASTA: 29-12-2013

DETALLE DEL ANALISIS

AVISO SOBRE INCUMPLIMIENTOS RAI

La información sobre RAI ha de consultarse a través de Expediente (pantalla general o carpeta Informes). Los datos que aparecen en el apartado Alertas son obtenidos de la Base de Datos de Incumplimientos internos.

RESULTADO DEL MODELO PROBABILIDAD DE IMPAGO

De acuerdo al rating o calificación de la empresa, el riesgo crediticio sitúa en niveles de RIESGO MEDIO su probabilidad de impago

BUREAU DE CREDITOS

TITULAR 1: 0B99385940 - [REDACTED]
NO CONSTA EN EXPERIAN(29-11-2013).
BUREAU DE CREDITOS. NO HA SIDO POSIBLE CONECTAR CON ASNEF/EQUIFAX

BUREAU DE CREDITOS

AVALISTA 1

NO CONSTA EN EXPERIAN(29-11-2013).
BUREAU DE CREDITOS NO HA SIDO POSIBLE CONECTAR CON ASNEF/EQUIFAX
BUREAU DE CREDITOS.

AVALISTA 2

NO CONSTA EN EXPERIAN(29-11-2013).
BUREAU DE CREDITOS NO HA SIDO POSIBLE CONECTAR CON ASNEF/EQUIFAX
CONTROL DE ATRIBUCIONES

La Oficina proponente NO tiene atribuciones para resolver la operación.
Dispone de atribuciones la oficina 00075 - 2763 (RIESGOS MINORISTAS).
La oficina 0075-2763 (RIESGOS MINORISTAS) debe realizar la evaluación subjetiva.

Parámetros fuera de las atribuciones de la sucursal:
El Total de Riesgos vivos ponderados (300.000,00 Euros).
Oficina sin atribuciones para esta propuesta
El resultado del modelo de probabilidad de impago (modelo 156-601).

CONTROL DE CONVENIOS

La operación NO cumple las condiciones del Convenio 001776 BEI - PYMES

Conceptos de toma fuera de convenio	Valor convenio
Diferencial	3.900
Indice de referencia	3.950 - en adelante

BASILEA-II

* Valoración Total Riesgos

No existen riesgos vigentes acumulables al riesgo de la operación.

Riesgo Vigente	-	0
Riesgo Operación	-	150.000
Riesgo de la firma	-	150.000
Riesgo Basilea II	-	300.000 - [(Riesgo de la firma = 150.000)*(C.C. = 2.00)]

C.C. = Coeficiente Corrector.

* Valoración Riesgo de Crédito.

Persona jurídica [REDACTED]
Segmento al que pertenece: Pequeña empresa Modelo que aplica: Pequeña empresa
Modelo Rating : 156-601 MODELO ASIGNACION PD PEQUEÑAS EMPRESA

Evaluación Subjetiva: No existe evaluación subjetiva de empresas vigente.
PD: 3.943% Nivel de gestión 7, Nivel Escala Maestra 18 B
(utilizada para el cálculo del CC y atribuciones)

Probabilidad

Importe Operación	Impago(PD) Regulatoria	Severidad (LGD)	Prima Riesgo(PR)	Pérdida Esperada	Coefficiente Capital Regulatorio
150.000	3.943%	47.110%	1.857%	2.786.04	5.440%

Valoración Rentabilidad Operación.

"El precio de la operación debe cubrir el coste del dinero, la prima de riesgo y el margen de beneficio que se quiera obtener"

OPERACION DENEGADA

POR: ZARAGOZA, URB. 1 FECHA DENEGACION: 11-12-2013
A INICIATIVA DE: SUCURSAL
MOTIVO: Operativos. Se somete nueva propuesta con producto más adecuado para el client
OBSERVACIONES:
Por la resolución "devolver" tomada por la Dirección Regional/Territorial.... es ta propuesta queda como "denegada y vista".
EMPLEADO: [REDACTED]

HISTORIA DE LA OPERACION

RESOLUCION DE LA OFICINA PROPONENTE DEL 22-11-2013 A LAS 13:56

DECISION ADOPTADA: SOMETER

FUNDAMENTO:

[1] - DESTINO DE LA OPERACION.

FINANCIACION QUE NOS SOLICITA EMPRESA DE RECIENTE CONSTITUCION PARA FINANCIAR LA ADQUISICION DE LA UNIDAD PRODUCTIVA DE LA CONCESION DE [REDACTED] ADQUIRIDA A [REDACTED]

[2] - ANTIGUEDAD Y TIPO DE NEGOCIO.

SOCIEDAD RECIENTEMENTE CONSTITUIDA (08/2013) QUE TIENE POR OBJETO LA VENTA Y REPARACION DE VEHICULOS DE LA MARCA [REDACTED] SE TRATA DE LA UNICA CONCESION DE LA CIUDAD.

LA SOCIEDAD CABECERA DEL GRUPO ES [REDACTED] PARTICIPADA POR LAS [REDACTED] ESA SOCIEDAD POSEE EL 100% DE [REDACTED] Y EL 100% DE [REDACTED]

[3] - CONFIANZA EN LA GERENCIA.

PERSONAS CONOCIDAS DEL SECTOR. LOS ADQUIRENTES EXPLOTABAN HASTA AHORA LA CONCESION DE [REDACTED] EN ZARAGOZA POR MEDIACION DE LA SOCIAL [REDACTED], FIRMA AVALISTA DE LA OPERACION, FRUTO DE LA FUSION DE [REDACTED] QUE EXPLOTAN LOS DOS UNICOS [REDACTED] DE LA CIUDAD DE ZARAGOZA.

[4] - INCIDENCIA EN RIESGOS Y PAGOS.

SIN NINGUNA QUE CONOZCAMOS. CUMPLEN CON SUS COMPROMISOS DE PAGO CON NORMALIDAD.

[5] - GARANTIAS.

CON EL AVAL DE LAS SOCIALES [REDACTED]

[6] - PATRIMONIO NETO, ENDEUDAMIENTO Y CIR.

DETALLE DE ENDEUDAMIENTO:

- * [REDACTED]
- PRESTAMO CON BANKINTER PARA FINANCIAR LA COMPRA DE LA CONCESION DE [REDACTED] IMPORTE INICIAL 350M EUROS, PENDIENTE 344M EUROS, VTO. 15/09/2018.
- PRESTAMO CON BANKINTER COMO TESORERIA, IMPORTE INICIAL 125M EUROS, VTO. 15/09/2014.
- AVAL INDEFINIDO PARA PAGO DE RECAMBIOS CON BANKINTER, IMPORTE 300M EUROS.
- PRESTAMO CON BANCO SABADELL PARA FINANCIACION DE LA COMPRA DE LA CONCESION DE [REDACTED] IMPORTE INICIAL 600M EUROS, VTO. 491M EUROS, VTO. 30/09/2018.
- PRESTAMO CON VW BANK PARA FINANCIACION DE [REDACTED] IMPORTE INICIAL 3MM DE EUROS, DISPUESTO 1,9MM DE EUROS, SIN VTO.
- PRESTAMO CON VW BANK PARA LA FINANCIACION DE [REDACTED] EN STOCK, IMPORTE INICIAL 400M EUROS, DISPUESTO 226M EUROS, SIN VTO.
- PRESTAMO PARA TESORERIA CON [REDACTED] IMPORTE INICIAL 150M EUROS, DISPUESTO 16M EUROS, SIN VTO.
- TOTAL LIMITES 4,825MM DE EUROS, DISPUESTO A 31/10/2013 3,1MM DE EUROS.
- * [REDACTED]
- PRESTAMO HIPOTECARIO CAJA 3 PARA COMPRA DE TERRENO EN PLAZA, IMPORTE INICIAL 1,135MM DE EUROS, PENDIENTE 490M EUROS, VTO. 27/12/2017.
- PRESTAMO HIPOTECARIO CON CAJA 3 PARA LA CONSTRUCCION DE NAVE INDUSTRIAL EN PLAZA, IMPORTE INICIAL 3,8MM DE EUROS, PENDIENTE DE 3,014MM DE EUROS, VTO. 22/05/2022.
- AVAL PARA PAGO DE RECAMBIOS CON BANESTO, IMPORTE 288M DE EUROS.
- AVAL PARA PAGO DE RECAMBIOS CON SANTANDER, IMPORTE 271M EUROS.
- LEASING CON SANTANDER PARA LA COMPRA DE EQUIPOS INFORMATICOS, IMPORTE INICIAL 40M EUROS, PENDIENTE 26,4M DE EUROS, VTO. 29/03/2015.
- PRESTAMO CON IBERCAJA PARA INSTALACION DE OTRO C [REDACTED]
- [REDACTED] IMPORTE INICIAL 148M EUROS, PENDIENTE 36,2M DE EUROS, VTO. 15/04/2015.
- PRESTAMO DE CIRCULANTE CON IBERCAJA, IMPORTE INICIAL 350M EUROS, PENDIENTE 60M EUROS, VTO. 31/03/2014.
- POLIZA DE DOCUMENTACIONES CON IBERCAJA, LIMITE INICIAL 350M EUROS, VTO 31/03/2014.
- POLIZA PARA FINANCIACION DE C [REDACTED] IMPORTE 185M EUROS, VTO 2014.
- POLIZA DE DOCUMENTACIONES CON [REDACTED] PARA FINANCIACION DE STOCK [REDACTED] IMPORTE INICIAL 3,5MM DE EUROS, SIN VTO.
- POLIZA DE TESORERIA CONCEIDA POR [REDACTED], IMPORTE 150M EUROS, SIN VTO.
- LIMITES TOTALES 9,847MM DE EUROS, DISPUESTO A 31/10/2013 7,406MM DE EUROS.
- * [REDACTED]
- PRESTAMO HIPOTECARIO FORMALIZADO CON BANESTO PARA LA ADQUISICION DE LAS INSTALACIONES EN [REDACTED] (GOZA), IMPORTE INICIAL 3,5MM DE EUROS, PENDIENTE 2,5MM DE EUROS, VTO. 01/04/2023.
- LESASING INMOBILIARIO FORMALIZADO CON BANCO SABADELL PARA LA FINANCIACION DE LAS INSTALACIONES DEL OTRO ESTABLECIMIENTO DE ZARAGOZA ([REDACTED] N), IMPORTE INICIAL 10,236MM DE EUROS, PENDIENTE 5MM DE EUROS, VTO. 03/04/2022.
- TOTAL LIMITES 13,73MM DE EUROS, RIESGOS 7,539MM DE EUROS.

POOL BANCARIO

EVOLUCION NEGOCIO (VENTAS, GENERACION DEFONDOS Y PROYECCION)

SOCIETAD RECIENTEMENTE CONSITUIDA, DESDE 08/2013 HA FACTURADO 2.5MM DE EUROS CON UN RESULTADO POSITIVO ACUMULADO DE 228M EUROS. (HEMOS TRATADO DE CENSAR LOS DATOS CONTABLES Y TOMA DE BALANCES NO LO PUEDE TOMAR. LOS DISPONEMOS EN LA SUCURSAL POR SI ES DE SU INTERES).

EL INCREMENTO DE LA FACTURACION DURANTE EL EJERCICIO 2012 ES CONSECUENCIA DEL PROCESO DE FUSION DE [REDACTED] (DOS [REDACTED] E ZARAGOZA). IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIOS QUE ALCANZA LOS 32.7MM DE EUROS CON RESULTADO DEL EJERCICIO POSITIVO DE 326M EUROS. FONDO DE MANIOBRA DE 1.77MM DE EUROS Y EBITDA DE 972M EUROS. RATIO DE ENDEUDAMIENTO DEL 1.78% Y PATRIMONIO NETO DE 6.37MM DE EUROS.

EN EL AVANCE DE DATOS CONTABLES QUE FACILITA LA FIRMA A 31/10/2013 QUE NO PUEDE TOMAR TOMA DE BALANCES. SE REFLEJA FACTURACION DE 24.928MM DE EUROS Y RESULTADO DEL EJERCICIO DE 1.050MM DE EUROS.

[8] - CAPACIDAD DE PAGO O SALIDA DE LA OPERACION.
OPERACION PERFECTAMENTE AMPARADA POR LOS CASH FLOWS QUE GENERA EL NEGOCIO.

[9] - RENTABILIDAD CONTRATO DEL CLIENTE Y FINNO O GRUPO (SOCIOS DIRECTIVOS, NOMINA OPERACION ACOGIDA A CONVENIO BEI. ESTAMOS NEGOCIANDO CON EL [REDACTED] A CONTRATACION DE UNA PARTIDA DE PASIVO, SI BIEN HA QUEDADO VIUDO RECIENTEMENTE Y ESTA A LA ESPERA DE LA RESOLUCION DE LA TESTAMENTARIA.

FIRMAS ELECTRONICAS:

		REPAROS	AUSENCIA
[REDACTED]	DIRECCION		MATERNIDAD
	DIRECCION	NO	NO
	DIRECCION	NO	NO

RESOLUCION DE RIESGOS MINORISTAS DEL 26-11-2013 A LAS 09:42

DECISION ADOPTADA: DEVOLVER
FUNDAMENTO:
DEVOLVEMOS.

TENIENDO EN CUENTA ENDEUDAMIENTO QUE MANTIENEN LAS FIRMAS AVALISTAS EN EL SISTEMA Y FIRMA TITULAR SIN OBSERVAR EVOLUCION SIENDO RECIENTEMENTE CONSTITUIDA. NO CONSIDERAMOS ASUMIBLE LA OPERACION QUE NOS SOLICITAN DE NO SER INCLUYENDO MAYORES GARANTIAS QUE REFUERZEN SU SALIDA. FIRMA CABECERA DEL GRUPO [REDACTED] CON RESULTADOS NEGATIVOS.

FORMEN GRUPO ECONOMICO.

FIRMAS ELECTRONICAS:

		REPAROS	AUSENCIA
65837 ELISA MUÑOZ FIGUEROA	APODERADO	NO	NO

RESOLUCION DE ZARAGOZA, URB. 1 DEL 27-11-2013 A LAS 17:44

DECISION ADOPTADA: SOMETER
FUNDAMENTO:
OPERACION QUE PLANTEAMOS DE NUEVO PIGNORANDO 50M EUROS DE LOS 200M EUROS QUE LES CONCEDEMOS. CON LO QUE EL RIESGO QUE ESTARIAMOS ASUMIENDO SERIA DE 150M EUROS. LA PIGNORACION DURARIA HASTA EL VENCIMIENTO DE LA OPERACION CON LO QUE DENTRO DE UN AÑO EL CAPITAL PENDIENTE DEL PRESTAMO SERIA DE UNOS 163M EUROS Y SEGUIRIAMOS TENIENDO PIGNORADOS 50M EUROS (RIESGO REAL 113M EUROS).

*
CON LA INTENCION DE COMENZAR A TRABAJAR CON EL GRUPO ECONOMICO CON SOLVENCIA PATRIMONIAL EN BIENES INMUEBLES.

*
UNO DE LOS SOCIOS, [REDACTED] COMPROMETE A DESTINARNOS PARTIDAS DE PASIVO EN CUANTO RESULEVA LA ADJUDICACION DE HERENCIA QUE TIENE EN CURSO (RECIENTEMENTE

FALLECIO SU MUJER).

*
COMO DECIAMOS UNICOS CONCESIONARIOS DE LAS [REDACTED]

*
EN CUANTO A LOS DATOS CONTABLES DE LA SOCIEDAD CABECERA DEL GRUPO. LOS RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS SON POSITIVOS EN 74M EUROS CON IMPORTANTES AMORTIZACIONES DE INMOVILIZADO Y FACTURACION DE 32.7MM DE EUROS QUE REDUCEN RESPECTO AL AÑO ANTERIOR (35.360MM DE EUROS). LAS DEUDAS A L/P CON ENTIDADES DE CREDITO LAS HAN REBAJADO DE 12.269MM DE EUROS A 12.168MM DE EUROS Y LAS DE C/P DE 7.041MM DE EUROS A 5.370MM DE EUROS. TOTAL REDUCCION DE DEUDA 1.772MM DE EUROS.

*
POR TODO ELLO. AUTORIZARIAMOS.

FIRMAS ELECTRONICAS:

		REPAROS	AUSENCIA
[REDACTED]	DIRECCION		[REDACTED]
	DIRECCION		
	DIRECCION		
	APODERADO		
	DIRECCION		

RESOLUCION DE RIESGOS MINORISTAS DEL 29-11-2013 A LAS 11:45

DECISION ADOPTADA: DEVOLVER

FUNDAMENTO:
DEBERAN ELIMINAR ACUERDO Y AJUSTAR CONDICIONES SEGUN PRICING. YA QUE SEGUN CIRCULAR VA DESTINADA A "BENEFICIARIOS: PYMES, AUTÓNOMOS Y EMPRESAS DE MEDIANA CAPITALIZACIÓN (MIDCAP'S), CON UN RATING MÁXIMO DE 16". EN ESTE CASO NO SE CUMPLE CONDICIONADO.

POR IMPORTE MÁXIMO A FINANCIAR DE 150.000.00 EUROS CONDICIONADO A PIGNORAR IPF EN NUESTRA ENTIDAD Y HASTA SU CANCELACION POR IMPORTE DE 50.000.00 EUROS. EN BASE A LAS NULAS INCIDENCIAS EN EL SISTEMA. CAPTACION DE LAS FIRMA EN NUESTRA ENTIDAD Y CONSIDERANDO SUFICIENTEMENTE ATENDIDAS EN RIESGOS CON NUESTRA ENTIDAD HASTA OBSERAVR EVOLUCION.

FIRMAS ELECTRONICAS:

		REPAROS	AUSENCIA
[REDACTED]	APODERADO	NO	NO

A 11 DE DICIEMBRE DE 2013
EL APODERADO EL APODERADO

Decisión

3.1 Facultades de Decisión

En el ámbito de las operaciones de riesgo la sucursal tiene conocimiento de las atribuciones que tiene concedidas para la concesión de éstas. La comisión de riesgos de cada sucursal, tendrá que dar el visto bueno a la operación, como paso previo al sometimiento a nivel superior de la propuesta de la misma.

Las atribuciones acotan, no sólo el importe que la sucursal puede conceder por sí misma, si no las condiciones según el tipo de operación para las que no necesita supervisión de nivel superior. De hecho hay operaciones para las que, bien debido al sector en el que opera la solicitante (si tiene mayor riesgo); bien porque vinculan a empleados o sus familiares; bien por otros motivos de peso; la sucursal directamente no tendrá atribuciones para resolverlas, independientemente del importe o condiciones que se incluyan.

Las entidades suelen tener cuatro ó cinco niveles básicos que pueden intervenir en la toma de decisiones:

- Dirección General
- Departamento de Riesgos Central o secciones del mismo según tipo de operación
- Direcciones Territoriales
- Direcciones Regionales
- Sucursal

3.2. Clases de Decisión

La decisión es la culminación del proceso de estudio y valoración del riesgo, iniciado al recibirse la solicitud. Es la respuesta de la entidad a la petición crediticia. Hay tres tipos de decisión:

- Aprobación
- Contraoferta (o negociación)
- Denegación

En el momento de decidir (o proponer) hay que tener presente cuáles son los objetivos crediticios: recuperar el capital invertido y obtener beneficios. Si como consecuencia de

una resolución superior, hay que renegociar una operación, en la nueva propuesta se destacará la solución dada a los puntos dudosos o conflictivos que previamente se habían detectado.

3.2.1 Aprobación

La aprobación de una operación tiene lugar cuando es viable en las condiciones propuestas. Para que el responsable de riesgos la apruebe o proponga es preciso que:

- Esté de acuerdo con la política crediticia de la entidad
- Él mismo se sienta seguro de su decisión positiva (tomada tras el análisis del riesgo efectuado)

Una seguridad razonable se basa en los datos estudiados y en la propia experiencia del responsable de riesgos.



El olfato o intuición no son productos de la casualidad, sino el resultado de acumular conocimientos y experiencias, que generan, a su vez, la capacidad para detectar riesgos ocultos.

El responsable debe actuar de modo objetivo, no obstante, puede ser objeto de presiones

Algunas pueden ser de orden interno:

- Exigencia de productividad que puede ser una causa de fallidos crediticios
- Esta exigencia de productividad conlleva habitualmente un exceso de trabajo.

Otras presiones pueden venir del exterior:

- Clientes destacados en la entidad o significadas socialmente
- Consejeros, directores o jefes de la propia entidad o familiares y amigos
- Peticionarios insistentes

Un profesional consciente sabe que ceder ante cualquier presión crediticia suele tener malas consecuencias: si surgen problemas los recomendantes “desaparecen”. A menudo, las presiones se ejercen en favor de operaciones dudosas, ya que las correctas no necesitan de ningún valedor.

3.2.2. Contraoferta

Cuando la operación no puede ser aprobada en las condiciones propuestas por el peticionario, surge la contraoferta de la entidad, porque es preciso:

- Adecuar la operación a las líneas o modelos crediticios de la entidad
- Disminuir el riesgo
- Obtener mejores compensaciones o garantías.

La contraoferta puede referirse a: Importe, Intereses y comisiones, Vencimientos, Garantías, Forma de entrega (fraccionada o total), Forma de reembolso, Renovaciones previstas, Clase y condiciones del papel (en el caso del descuento).

Contraoferta no siempre significa viabilidad. En la negociación pueden aparecer exigencias peligrosas o inaceptables para el cliente o la entidad. La contraoferta se convertirá en operación viable cuando la firma peticionaria pueda aceptar sin grave perjuicio las condiciones negociadas.

3.2.3. Denegación

Cuando una operación no es viable y no existe contraoferta posible, se impone la denegación. Son motivos de denegación:

- Condiciones solicitadas que no encajan en la política crediticia de la entidad
- Riesgo excesivo
- Baja rentabilidad

Algunas circunstancias corrientes relacionadas con el riesgo de la operación, que pueden motivar la denegación son:

- Garantías insuficientes, o los socios no quieren afianzar la operación, siendo necesario
- Ocultación de la finalidad real de la operación (O finalidad poco razonable)
- Inexistencia de fuentes de fondos destinadas al reembolso, o éstas son inseguras.
- Escasez de estados financieros o datos económicos (O intencionalmente confusos)
- Representantes o gestores de la sociedad que son incapaces, irresponsables o inexpertos
- Malos antecedentes de la firma o insolvencia (o excesivo riesgo) de la empresa
- Opinión negativa sobre la futura evolución de la empresa o del sector o pérdidas irreversibles
- Papel de colusión

Generalmente, la persona encargada de informar al cliente de la inviabilidad de la operación de riesgo lo hace verbalmente. Hay que cuidar la comunicación de modo especial. Veracidad y cortesía no son incompatibles.

Es mejor comunicar la denegación verbalmente que por escrito porque:

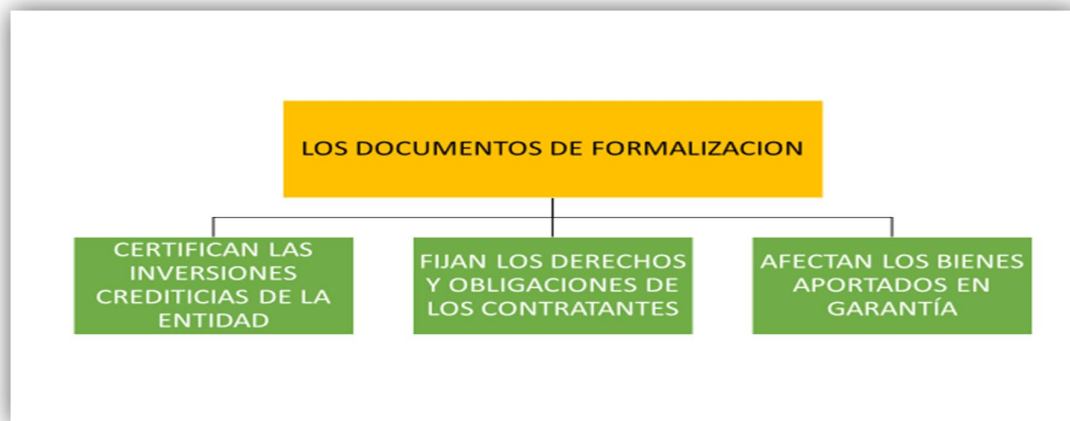
- Los argumentos negativos, por escrito, suenan peor que una explicación matizada y adaptada a la idiosincrasia y a las reacciones del peticionario
- Al recibir la denegación, el cliente desea exponer sus puntos de vista, sus alternativas o su disconformidad, cosa que no puede hacer ante un papel
- Salvo casos especiales, no conviene que el cliente tenga constancia escrita de los motivos de la denegación

4. FORMALIZACION

4.1. Documentación, Propósito y Firmantes

La formalización de la operación de riesgo tiene lugar cuando:

1. Se rellenan y suscriben los documentos pertinentes, y
2. La entidad entrega o pone a disposición de su cliente el importe acordado (o le presta la garantía solicitada, si se trata de un crédito de firma)



El contenido de la de la mayoría de los contratos crediticios suele estar parcialmente impreso y recoge las condiciones habituales, comunes para cada clase de operación.

Errores y omisiones al rellenar la parte variable de estos documentos podrían causar perjuicios importantes a la entidad. Los documentos de formalización representan dinero real. Una documentación legalmente precisa y rellenada correctamente reduce las consecuencias de cualquier cambio adverso durante la vida de la operación de riesgo.

Las personas que intervienen en la formalización de los documentos son los apoderados de la entidad financiera, el beneficiario de la operación o sus apoderados, los garantes (o sus apoderados) si los hay y, en su caso, el fedatario público.

Al formalizar una operación de riesgo a favor de una persona física, y antes de que ésta suscriba la póliza hay que:

- Comprobar que el firmante es el beneficiario de la misma
- Verificar su capacidad legal para contratarla

El primer garante personal de una operación de riesgo es su beneficiario. Éste, al suscribir la documentación, responde con su patrimonio presente y futuro del cumplimiento de sus obligaciones. Si se aportan garantías personales – fianzas- de terceros o bien garantías reales y los patrominios o bienes concretos ofrecidos quedan sujetos al buen fin de la operación en virtud de los pactos suscritos, hay que comprobar que los documentos o títulos que representan bienes ofrecidos en garantía sean verdaderos y que su afección se instrumente correctamente.

Hay que asegurarse de que los bienes ofrecidos en garantía:

- Existen realmente y pertenecen a quien los ofrece
- Están bien valorados y no están sujetos a cargas que perjudiquen la garantía

La intervención de fedatario público (debidamente acreditado) en la contratación crediticia tiene por objeto:

- Autenticar las firmas de los contratantes y las fechas de los contratos
- Verificar su capacidad para obligarse
- Dotar los documentos de fuerza ejecutiva.

Un contrato crediticio no intervenido por fedatario público también obliga a las partes, pero la reclamación por incumplimiento es mucho más lenta y problemática porque, en general, deberá hacerse por el procedimiento declarativo.

El contenido de los diferentes documentos que se utilizan para formalizar operaciones de riesgo puede agruparse así:

CONTRATO	DATOS DE IDENTIFICACION Fundamentalmente nombre, domicilio, NIF o CIF de los intervinientes: entidad financiera (incluyendo apoderados), acreditado/s, fiador/es, fedatario público, etc. También datos de los inmuebles afectos en caso de hipoteca
	PACTOS Los más habituales se refieren a: Reconocimiento de la deuda y compromiso de pago; Importe de la operación de riesgo; Vencimiento. Condiciones de devolución. Anticipos y demoras; Tipos de interés y comisiones; Responsabilidad de los fiadores y afección de las garantías reales
	FIRMAS Estampada en los documentos, constituye la aceptación de los pactos. La intervención y firma del fedatario público da fe del contrato y garantiza la personalidad de los firmantes, su capacidad legal y la autenticidad de sus firmas, posibilitando el acceso a la vía ejecutiva.

En cuando a la materialización de las operaciones de riesgo, debe de tenerse en cuenta que:

- Generalmente, la entidad financiera pone a disposición del beneficiario el importe de la operación abonándose en cuenta
- En determinados casos, la formalización y materialización difieren en el tiempo (tarjetas de crédito, descuento comercial, créditos en cuenta corriente)
- Los llamados créditos de firma no suponen, en principio, un desembolso por parte de la entidad financiera, ya que fundamentalmente garantizan los compromisos de los peticionarios frente a terceros. El desembolso sólo se producirá si el cliente no hace frente a los pagos garantizados, en cuyo caso la entidad, en virtud de la garantía ofrecida, asumirá las obligaciones económicas del cliente.

4.2. Contratos Crediticios. Tipos

El contrato crediticio es el soporte jurídico que regula las relaciones derivadas de la operación de riesgo concedida.

El contrato de una operación de riesgo precisa, como todos los contratos, de:

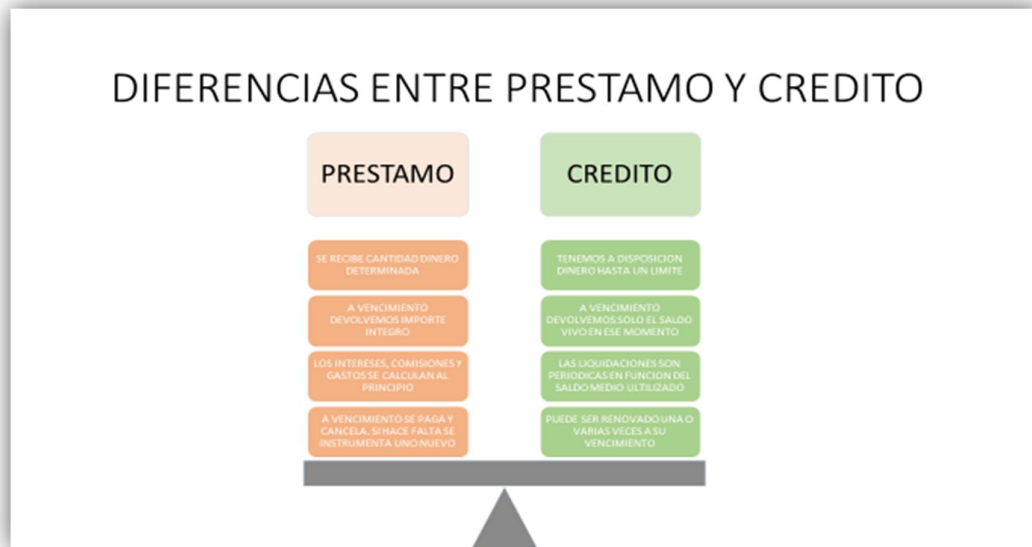
1. Objeto (materia del contrato)
2. Consentimiento (acuerdo entre las partes)

El objeto del contrato por parte de la entidad financiera consiste en entregar el dinero, abrir un crédito, descontar efectos o afianzar al cliente. Por parte del acreditado, su compromiso de cumplir las obligaciones derivadas del contrato. Las obligaciones de cada parte implican derechos para la otra parte.

Desde el punto de vista del consentimiento, el contrato de la operación de riesgo, puede considerarse un contrato de adhesión porque la entidad financiera impone sus condiciones al otro contratante. Estas condiciones vienen limitadas por la legalidad vigente en materia de intervención y control de las entidades financieras por el Banco de España y otras disposiciones destinadas a proteger al consumidor.

Según su naturaleza podemos encontrarnos con los siguientes tipos (los más comunes):

- **PÓLIZA DE CREDITO Y DE PRESTAMO:** el banco se obliga, dentro de un límite pactado y mediante la percepción de una comisión y unos intereses; a poner a disposición del cliente las sumas de dinero que el solicite.
- **PÓLIZA DE PRÉSTAMO:** el banco entrega una cantidad determinada de dinero, mediante abono en una cuenta bancaria; obligándose el prestatario a restituirlo en el plazo convenido, con los intereses y comisiones pactados.



- **ESCRITURA DE HIPOTECA:** contrato mediante el cuál se sujeta directa e inmediatamente los bienes sobre los que se impone, cualquiera que sea su poseedor, al cumplimiento de la obligación para cuya seguridad fue constituida.
- **PÓLIZA DE AFIANZAMIENTO:** contrato por el que se garantiza un importe crediticio en una entidad financiera, sin entrar en una distribución concreta. Suelen tener un límite máximo afianzado y una relación de garantías prestadas por los intervinientes. (Afianzamiento global por ejemplo de los socios a la empresa)
- **CONTRATO DE AVAL:** obligación irrevocable que una entidad financiera asume por la que se compromete a pagar cierto importe a una determinada persona (el beneficiario), en el caso de que un tercero (el avalado) incumpla sus obligaciones respecto a un acuerdo comercial alcanzado entre ambos.
- **POLIZA DE COBERTURA DE RIESGOS:** contrato mediante el cuál se garantiza el cumplimiento de los riesgos comerciales (descuento de papel; anticipos de crédito, de facturas, de certificaciones, etc.)

Se establece normalmente por un límite máximo del volumen que puede tener financiado el cliente en sus diferentes líneas comerciales simultáneamente.


- **LEASING:** contrato mediante el cual una empresa alquila a otra un determinado bien a cambio de la percepción de una cuota periódica, e incluye la posibilidad de que a vencimiento el que paga pueda ejercitar la opción de compra del bien alquilado. Los bienes han de estar vinculados al desarrollo de una actividad económica.
- **RENTING:** consiste en el alquiler de determinados activos fijos. Contrato de alquiler a largo plazo, que incluye todos servicios necesarios para su mantenimiento. No incluye opción de compra.

LEASING	RENTING
Fórmula para financiar la adquisición de equipos	Fórmula para disfrutar de los equipos sin involucrarse en un proceso de compra
Requiere adicionalmente contratar los servicios de mantenimiento, seguros, etc...con una tercera compañía	El producto incluye todo lo necesario para el buen funcionamiento del bien
La cuota mensual representa un servicio financiero exclusivamente	La renta mensual incluye otro tipo de servicios
Complejidad en su reflejo contable	Sencillez en su contabilización
El compromiso contractual figura como deuda en el pasivo de la sociedad	No figura deuda alguna en el balance
Normalmente no se aplica el concepto de "garantía", si bien, si se hace, se aplica al valor residual	Existe una "garantía o fianza" que compromete a la devolución del bien en estado satisfactorio de acuerdo al uso
El contrato siempre tiene una opción de compra para el cliente	No existe opción de compra

- **FACTORING:** contrato mediante el cual un comerciante o fabricante cede facturas u otro documento de crédito a una empresa de factoring a cambio de un anticipo financiero total o parcial del importe de las mismas. La empresa de factoring deduce del importe del crédito comprado la comisión, el interés y los gastos. La entidad financiera se encarga de las gestiones para realizar el cobro.
- **CONFIRMING:** contrato mediante el que el banco gestiona los pagos de una empresa a sus proveedores, y que incluye para el acreedor la posibilidad de cobrar las facturas con anterioridad a su fecha de vencimiento.
- **CREDITO DOCUMENTARIO:** medio de pago por el que un Banco (emisor), siguiendo instrucciones de su cliente importador (ordenante), pone a disposición del exportador (beneficiario) una determinada cantidad de dinero, utilizando los servicios de otro banco (avisador), normalmente situado en el país del beneficiario; siendo dicho importe disponible contra la presentación de ciertos


documentos requeridos por el ordenante (que acreditan el envío de la mercancía) y siempre que todos los plazos y condiciones estipulados en el condicionado hayan sido íntegramente cumplidos.

EJEMPLO REAL DE POLIZA DE CUENTA DE CREDITO



SUCURSAL: [REDACTED]

PÓLIZA DE CONTRATO DE CUENTA DE CRÉDITO



PÁGINA 1

NÚMERO DE CUENTA	VENCIMIENTO	MONEDA	C.C.C.
[REDACTED]	16-12-2014	EURO	[REDACTED]
		IBAN: [REDACTED]	BIC: POPUESMM
LÍMITE DEL CRÉDITO: *****		*30.000,00 (TREINTA MIL EUROS)	

LUGAR Y FECHA DEL CONTRATO: **ZARAGOZA 16-12-2013** PLAZA DE SOMETIMIENTO: **ZARAGOZA**

COMPARECEN, por una parte el BANCO POPULAR ESPAÑOL, S.A., (en lo sucesivo el Banco) representado por:

REPRESENTANTES DEL BANCO

[REDACTED]

y de otra:

INTERVINIENTES

INTERVENCIÓN (1)	DOC. IDENTIFICACIÓN (2)	NOMBRE Y APELLIDOS O DENOMINACIÓN SOCIAL	RESPONSAB. AVALISTAS %	LÍMITE
				O EN REPRESENTACIÓN DE
TIT 001 C	[REDACTED]		100,00	
AVA 001 D	[REDACTED]			
APD 001 D	[REDACTED]		TIT 001 DOCM. 300	

DOCUMENTOS JUSTIFICATIVOS DE REPRESENTACIÓN	PLAZA EMISIÓN	FECHA	NÚMERO
REPRES (1) TIPO			
[REDACTED]	EMISOR / NOTARIO	ZARAGOZA	22-01-2004 300

Banco Popular Español, S.A. Domicilio social: Velázquez, 34 esquina a Goya, 35, MADRID. Reg. Mer. de Madrid, 1.174, 1.44, 1.5458, inscrip. 1ª. NIF: A-28000727
www.bancopopular.es / www.grupobancopopular.es

DOMICILIOS DE NOTIFICACIONES		
INTERVENCIÓN (1)	NOMBRE Y APELLIDOS O DENOMINACIÓN SOCIAL	DOMICILIO
TIT ZARAC AVA		

ENVÍO DE CORRESPONDENCIA

	Periodicidad del extracto: MENSUAL
--	------------------------------------

(1) Significado de las claves: TIT = TITULAR ACREDITADO; AVA = FIADOR; APO = APODERADO; (2) D = NIF, NIE, o DNI; C = Cédula de identificación fiscal; P = Pasaporte.
 (3) FECHA DE NACIMIENTO en el caso de menores de edad. (4) ESCRITURA PÚBLICA.

han convenido el otorgamiento del presente contrato con intervención de D/D^a Notario expresamente requerido para la formalización de este contrato de cuenta de crédito.

CONDICIONES DE LIQUIDACIÓN

INTERESES:		
-Saldo deudores:		-Saldo excedidos:
-Liquidación	7,000 %	-Tipo Liq.: +22,000 %
-Sobre saldos acreedores:		
Los saldos acreedores se liquidarán al tipos de interés que corresponda conforme a la siguiente escala de tramos:		
Saldo medio neto	Interés TAE	Interés Nominal anual
-Desde 0,01 euros en adelante:	0,000 %	0,000 %
.....
.....
-Periodicidad de liquidación; Mensual	Nota: TAE (Tasa anual equivalente) a efectos meramente informativos.	
COMISIONES:		
-De apertura	1,250 %	(Importe resultante: 375,00 euros)
-De renovación	1,000 %	(Importe resultante: 300,00 euros)
-De disponibilidad:	0,250 %	
-De exceso:	4,500 %	Periodicidad: Mensual. Mínimo 12,- Euros. Este mínimo no se aplicará en excesos inferiores a 60,- Euros.
-De administración:	0,00 euros	por apunte
-De renegociación deuda vencida	3,500 %	
GASTOS:		
-De estudio:	0,00 euros	
-De correo:	En cada momento se aplicarán los fijados por la tarifa oficial vigente.	
-De reclamación de posiciones excedidas:	Hasta 34,00 euros	
		TAE : 8,912 %

MODALIDAD DE LIQUIDACIÓN Y REDUCCIÓN DE LÍMITE

-Operación a tipo fijo.
La liquidación de intereses se efectuará con carácter vencido, efectuándose la primera de ellas por los días que medien entre la fecha de formalización de este contrato y el día 16-01-2014. Las restantes liquidaciones se realizarán con periodicidad Mensual a partir de esta fecha.
El límite máximo de crédito concedido se reducirá totalmente en la fecha vencimiento de la operación, de forma que en dicha fecha quede totalmente cancelado el crédito por principal, intereses, comisiones y gastos.

4.3. La Ejecución Procesal en los Contratos de Operaciones de Riesgo

Uno de los principales objetivos del responsable de riesgos debe ser formalizar la operación según lo pactado y asegurar a la entidad los recursos jurídicos que la Ley le confiere.

La entidad financiera puede reclamar las obligaciones crediticias incumplidas (vencido el plazo acordado) por la vía civil. Dentro de ésta, son posibles dos clases de juicios:

- Declarativos: El demandante pide al Juez que se pronuncie sobre la existencia de un derecho que pretende tener sobre el demandado.
- Ejecutivos: El demandante pide al Juez que actúe para satisfacer un derecho cuya existencia demuestra mediante un determinado documento o título que cumple todos los requisitos legales.

La vía del juicio ejecutivo es más rápida y segura porque el derecho alegado se acredita al presentar el título o documento. Las entidades financieras, para evitar la vía declarativa previa, siempre procuran formalizar las operaciones de riesgo mediante documentos de carácter ejecutivo.

Cuando en un juicio ejecutivo procede a atender la demanda, el Juez dicta despacho de ejecución contra el demandado. Si éste no paga o no consigna el importe reclamado en el Juzgado, es objeto de embargo ejecutivo de sus bienes por la cantidad reclamada más las costas. El embargo ejecutivo se realiza mediante la anotación en el Registro de la Propiedad o depósito judicial.

Los dos requisitos que permiten a una entidad iniciar un procedimiento ejecutivo son:

- Que el documento tenga acceso a este tipo de procedimiento
- Que su importe supere la cantidad mínima prevista legalmente.

5. ADMISTRACION Y SEGUIMIENTO

5.1. Finalidades

Al formalizar una operación de riesgo dejamos la fase de concesión para pasar a la de vigencia. Para cumplimentar las exigencias administrativas y contables de la cartera de riesgos y verificar que el acreditado se atiene a los pactos crediticios, hay que desarrollar dos actividades complementarias y relacionadas entre sí:

- Administración
- Seguimiento

La Administración es el conjunto de operaciones tras mostrador que tiene por objeto:

- Custodiar los expedientes: contiene toda la documentación, desde el momento de la solicitud, y representa dinero y aporta información.
- Realizar las contabilizaciones: mantener actualizados los datos administrativos y contables de las operaciones de riesgo de la cartera
- Recuperar el dinero prestado (la totalidad de la deuda).

La gestión de cobro supone, básicamente, confeccionar y enviar avisos a clientes, emitir comprobantes y cargar las cuotas a su vencimiento, y reclamar a los clientes morosos. Hay que distinguir dos tipos de cobro:

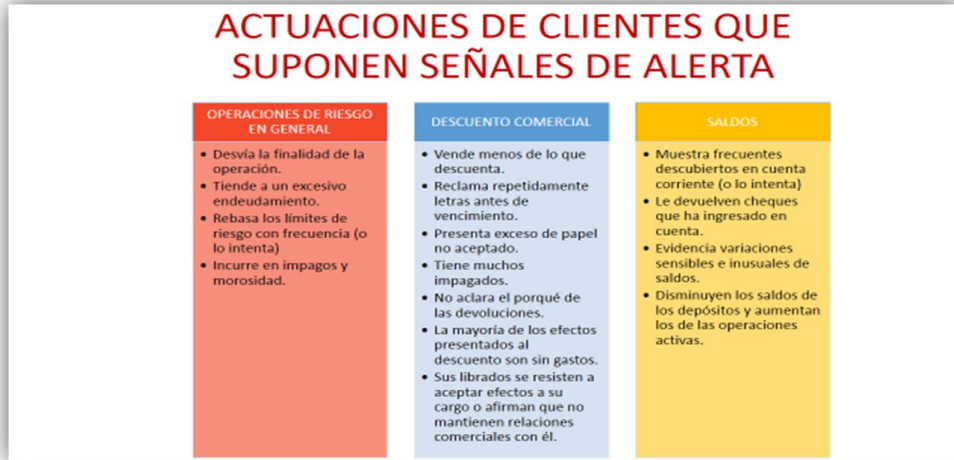
- La cobranza normal: facturación y cargo periódico de las cuotas vencidas.
- El conjunto de gestiones a realizar para la cobranza de impagados (recobro)

La eficacia de la gestión de cobro se demuestra evitando la transición de moroso a contencioso. El seguimiento de riesgos tiene por finalidad asegurar el cumplimiento de los pactos crediticios, su objeto es comprobar que:

- El cliente conserva capacidad de devolución en relación con la operación crediticia (liquidez)
- Las garantías aportadas siguen siendo suficientes (solventía)
- El cliente sigue siendo rentable para la entidad financiera (rentabilidad)

El seguimiento contempla al cliente como un elemento dinámico, implicado en un entorno laboral, profesional o mercantil, cuyos cambios pueden alterar el resultado de la operación; y tiene su coste, no se puede aplicar a todas las operaciones y a todos los

clientes de un modo indiscriminado y con la misma intensidad.



Si las señales de alerta se detectan con antelación suficiente para que la entidad pueda reaccionar, podemos afirmar que el seguimiento está bien planificado, y que dispone de información fiable, actualizada y accesible.



Cuando aparecen señales de alerta, hay que comprobar si las señales responden a un empeoramiento real de la situación. Si es así, hay que tomar las medidas necesarias.

5.2. Acciones del Seguimiento

Cada entidad debe determinar sus propias normas de seguimiento. Para ello, tiene que concretar qué aspectos comunes de las operaciones de riesgo o de los clientes deben ser objeto de seguimiento y cuáles de estos aspectos hay que vigilar para cada clase de operaciones o clientes. Y con qué frecuencia. En definitiva, debe crear su propio plan de

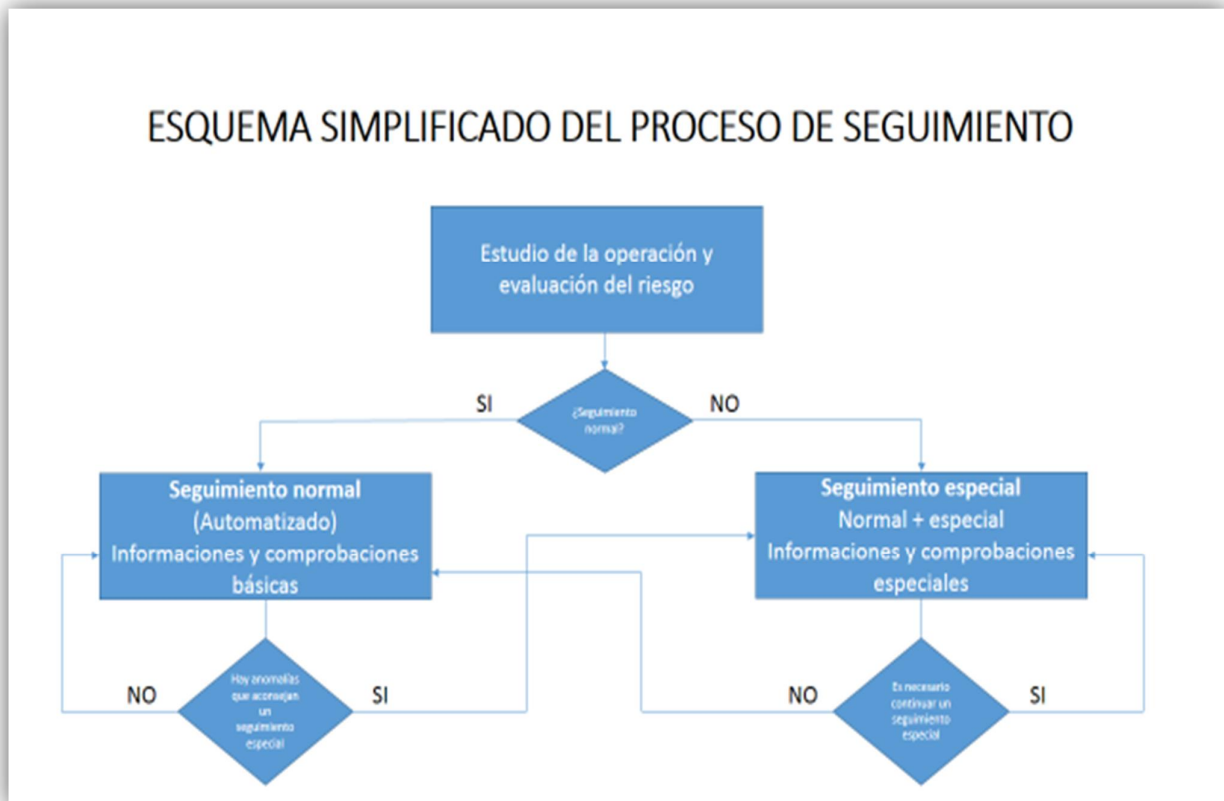
actuación. También debe disponer de una sistema de información de fácil acceso, que proporcione datos actualizados sobre los aspectos a seguir.

El seguimiento exhaustivo, constante y profundo de todos los clientes resultaría más oneroso que los propios quebrantos que se intentan evitar. El sistema de información empleado por la mayoría de las entidades consiste en una base unificada de datos de los clientes, accesible por medio de periféricos (pantallas, terminales, etc.)

Por lo común, las entidades prestan especial atención al seguimiento de clientes que:

1. Ofrecen riesgo elevado (importes altos, escasa capacidad de endeudamiento, garantías muy justas...)
2. Solicitan renovar operaciones o ampliar límites de riesgo (clasificaciones)
3. Presentan dificultades (de diversa índole)

Las anomalías más corrientes se detectarán por el seguimiento normal en la medida en que esté automatizado y requerirán emprender ciertas acciones de remedio. Algunas son sencillas (como un descubierto que avisamos por teléfono); y otras más complejas y requieren cierta negociación (como conseguir nuevas garantías).



El seguimiento de las operaciones a largo plazo implica revisar periódicamente los niveles de riesgo y el valor de las garantías que hicieron posible su aprobación. Estas revisiones requerirán una atención similar a la del estudio inicial.

Las operaciones de riesgo de cierta importancia concedidas a empresas, sobre todo cuando son a largo plazo, justifican dedicar tiempo y esfuerzos al seguimiento. Aparte de controlar las garantías, habrá que observar la marcha del negocio. Habrá que solicitar balances y cuentas de resultados actualizados para comprobar, para determinar la capacidad presente y futura de la firma para hacer frente a sus obligaciones.

El seguimiento de riesgos con particulares es más intenso si los acreditados son profesionales o empresarios individuales, y son operaciones vinculadas con su actividad.

5.3. Documentos del Seguimiento

Mientras no se llegue a un elevado nivel de automatismo en la detección de anomalías, la informática servirá, para presentar, conjuntos de datos relativos a los clientes, sus operaciones, aptos para ser analizados por los responsables de riesgos.

Los datos como ya hemos comentado anteriormente, proceden de fuentes internas, donde se examinan, por ejemplo:

- Cuentas corrientes y cuentas de crédito
- Cargos de vencimientos de préstamos y créditos (incumplimientos)
- Listado de descubiertos en cuenta con límite autorizado excedido
- Ficha de efectos comerciales impagados, Listado de impagados, etc.;

Y de fuentes externas, donde se examinan, por ejemplo:

- Datos de estados financieros y declaraciones de bienes
- Memorias y proyectos del cliente
- Informes de Agencias
- Informes de la (CIRBE), RAI, etc.

Merece la pena hacer especial mención al descuento comercial, que precisa de un seguimiento más afinado y cercano, porque es difícil determinar la calidad y prever el buen fin de los efectos, y porque las decisiones (aprobar, ampliar, y renovar clasificaciones, aceptar remesas, etc.) han de ser ágiles.

6.CANCELACION

La cancelación es la última etapa del ciclo crediticio. Es el acto que extingue el riesgo.

En relación con el periodo de vigencia puede ser anticipada, normal o fuera de plazo según se realice al finalizar antes, a tiempo o después del período de vigencia previsto, respectivamente.

Así, por ejemplo, la cancelación normal de un préstamo (póliza) tiene lugar cuando, en la fecha de vencimiento, el titular liquida todo el capital adeudado más los intereses y comisiones devengados, y la de un crédito, cuando, al vencimiento de la operación, la entidad financiera da por concluida la disponibilidad a favor del acreditado.

Las obligaciones y derechos derivados del contrato de la operación de riesgo se extinguen al final de su período de vigencia real, que no siempre coincide con el período de vigencia previsto.⁶

6.1. Clases

6.1.1. Cancelación anticipada

Los motivos más corrientes de un cliente para cancelar anticipadamente su préstamo o crédito son:

- Ya no precisa la financiación que había obtenido (Ahorrarse el coste de la financiación)
- Desea unificar varias operaciones en una sola
- Desea obtener mejores condiciones en la propia entidad o en otra distinta

Los motivos por los que la entidad puede obligar al cliente a cancelar anticipadamente su operación de riesgo son de dos clases:

1. Incumplimiento de las obligaciones por parte del cliente
2. Incremento del nivel de riesgo de la operación.

6.1.2. Cancelación fuera de plazo

-
- ⁶ PUYALTO FRANCO, MA. JOSE (2006): *Las cláusulas de vencimiento anticipado en préstamos bancarios al consumo*. Editorial Dykinson.

Es la que se produce con fecha posterior a la vigencia prevista de la operación. Cuando tiene lugar en fechas inmediatas a la cancelación prevista, por descuido o dificultades momentáneas del cliente, no es más que un incidente. Pero si para obtener la cancelación la entidad tiene que requerir, demandar, o ejecutar bienes, estamos ante una situación grave: la cancelación contenciosa.

Las acciones más corrientes de una entidad, cuando el cliente o sus garantes no cancelan la operación en la fecha prevista, son:

- Requerimientos de la administración y de los servicios jurídicos de la entidad
- Reclamación de la deuda por vía judicial
- Como consecuencia del punto anterior, si es necesario, el embargo y ejecución del patrimonio del cliente o las garantías.

Si no se consigue recuperar el dinero por vía contenciosa, se produce el fallido y hay que proceder a la cancelación administrativa a cargo de la entidad financiera. Es un caso particular de la cancelación fuera de plazo. Las cancelaciones contenciosas, terminen o no en fallido, son un problema crediticio para la entidad.

6.1.3. Prorrogas y Renovaciones

Hay renovación cuando al cancelar una o varias operaciones la entidad aprueba otra a favor del mismo titular y con idéntica finalidad que las canceladas.

La decisión de renovar tiene que apoyarse de modo principal en la evaluación actualizada del riesgo del cliente y el proceso es idéntico al usado en la petición inicial. La renovación es consecuencia de la necesidad del cliente de:

- Mantener la financiación externa
- Convertir operaciones a corto plazo en otras a plazo más largo
- Sustituir operaciones caras por otras menos gravosas
- Evitar un problema de tesorería

Renovar y prorrogar son actividades usuales en las relaciones de la entidad con sus clientes empresariales; aparte de su estricta intención financiera, ello permite establecer vínculos perdurables con la clientela.

6.2. Operaciones de Riesgo en Situación Irregular

Aprobar una operación a una empresa significa prever que el cliente seguirá generando suficientes beneficios para mantener con éxito sus actividades, devolver sus créditos y préstamos y soportar los costes de los mismos.⁷

Pero algunos clientes que en su día superaron los filtros selectivos del análisis crediticio, en un momento dado, presentan problemas de tesorería, dan muestras inesperadas de informalidad o riesgo añadido y pasan a formar parte del grupo de las operaciones en situación irregular. Es preciso diagnosticar el mal cuanto antes, admitirlo y tratarlo. Son operaciones en situación irregular las que:

- No se pagan puntualmente - Amenazan pérdidas para la entidad

Para incluir una operación en situación irregular, no es preciso-ni conveniente- esperar a que se produzcan los hechos consumados. Hay que detectar los incrementos significativos del riesgo, antes de producirse impagos.

OPERACIONES EN SITUACION IRREGULAR: CONSECUENCIAS NEGATIVAS PARA LA ENTIDAD

- Bloqueo de fondos, que impide otras financiaciones
- Costes adicionales motivados por la asesoría y los procedimientos jurídicos y judiciales
- Mayor dedicación de los responsables de riesgos y personal especializado
- Desgaste de la imagen de la entidad, obligada a adoptar medidas coercitivas
- Pérdidas por fallidos
- En definitiva, menor rentabilidad (de la cartera y de la entidad)

6.2.1. Origen

Las operaciones de riesgo en situación irregular provienen de causas imputables:

1. A la entidad, por concesión, seguimiento o renovación inadecuados (por ejemplo reacción nula o insuficiente ante un problema)
2. Al cliente y su entorno

• ⁷ ROBLES ELEZ-VILLARROEL, JUAN FERNANDO ANCIANO PARDO, CARMEN (2010): *Gestión bancaria de cobros y pagos*. Editorial tirant lo blanch

Los errores al determinar el motivo real de la falta de dinero se suelen pagar caros. Tarde o temprano, pueden surgir problemas. Renovar en condiciones dudosas es comprometer la seguridad de la operación; pero a veces, no renovar puede significar la pérdida del cliente.⁸

Hay que detectar las señales de alerta lo antes posible, y reaccionar para solucionar los problemas sin caer en “patadas hacia delante”, en los que el responsable de riesgos, atrapado en determinada situación puede acabar otorgando nuevas concesiones o admitiendo riesgos indebidos. Estudiar correctamente las operaciones y practicar un seguimiento correcto no son condiciones suficientes para garantizar la total ausencia de problemas crediticios.

Buenos clientes pueden devenir, eventualmente, en conflictivos. La evolución de una empresa depende básicamente de la:

- Calidad de la dirección y de su organización interna
- Calidad y competitividad de sus productos
- Evolución de su entorno

El entorno de la empresa es complejo, y sus variaciones tienen una gran influencia. Su evolución incide en los proyectos de financiación y en los costes.

6.2.2. Tratamiento

La contención de estas operaciones de riesgo problemáticas exige, desde el comienzo, una actitud preventiva. Reduciremos las operaciones en situación irregular si se:

- Estudian a fondo antes de concederlas
- Realiza un seguimiento adecuado
- Presta atención continuada a las señales de alerta

El seguimiento es el método más idóneo para detectar posibles señales de alerta, aunque éstas pueden llegar por otros conductos.

Una señal de alerta sólo es eficaz si:

-
- ⁸ VALLS PINOS, JOSE RAMON (1999): *La gestión de cobros: Claves para la gestión profesional del crédito a clientes*. Fund. Confemetal.

- Llega con suficiente antelación para solventar un problema
- Se le presta la atención que merece

Hay que considerar dos objetivos que, a menudo, son compatibles: recuperar el importe y, en su caso, conservar al cliente. Las reclamaciones son un desgaste para la entidad. Si la conducta del cliente es peligrosa para los intereses de la entidad, o surge el conflicto, por lo menos hay que intentar recuperar el dinero.

6.2.3. Análisis

Antes de pasar a la acción, tenemos que estudiar la situación. Respecto al cliente hay que preguntarse:

- ¿Es capaz de hacer frente al problema y resolverlo?
- ¿Desea, realmente, colaborar con la entidad para hacerlo?
- ¿Es merecedor de la confianza de la entidad?

Otro aspecto a considerar son las garantías, a menudo el punto débil del expediente. Puede suceder que su valoración no corresponda a la realidad, de modo que, al realizarlas, resulten insuficientes para recuperar el importe que pretendían cubrir. Si es así el riesgo en situación irregular se convierte, sencillamente, en un fallido.

6.2.4. Acciones a emprender

Según la gravedad de la situación y sus expectativas de futuro, existen dos opciones:

- Exigir la cancelación
- Negociar la continuidad

Exigiremos la cancelación cuando el cliente no tenga posibilidades de recuperación o mejora y todo haga suponer que la situación cada vez será peor; o no se muestre colaborador o evidencie mala fe. Si no se dan estas circunstancias negativas, lo más aconsejable puede ser negociar la continuidad del cliente. Optar por la continuidad del cliente significa:

- Formalizar y acordar un plan con él (renovaciones a más plazo, más financiación)
- Hacer un seguimiento especial
- Comprobar los resultados

Para valorar correctamente los resultados del plan acordado, hay que dar prioridad a los intereses de la entidad antes que a los del cliente.

CONCLUSIONES

Si analizamos la situación de crédito en España, hay que destacar que en economías fuertemente bancarizadas como la nuestra, la evolución del crédito concedido por las entidades a las empresas y a las familias desempeña un papel importante en el desarrollo económico del país.

En la última fase expansiva la financiación concedida por las entidades de crédito nacionales a las empresas y familias aumentó intensamente y se alcanzaron tasas que triplicaron el crecimiento nominal de la economía. Con la llegada de la crisis el saldo vivo del sector bancario comenzó a disminuir.

A la hora de analizar los factores explicativos de esta fuerte contracción del crédito en España, hay que separar, entre elementos de demanda y de oferta.

Entre los primeros, es imprescindible tener en cuenta el intenso aumento de las deudas de los hogares y de las sociedades no financieras españolas durante la última fase cíclica expansiva, que superó con creces los avances de sus rentas y se tradujo en ratios de endeudamiento excesivamente elevados.

La necesidad de reequilibrar los recursos propios y ajenos en la financiación de planes de gasto presentes y futuros, impone un freno en la demanda de crédito.

En el caso de las empresas, es importante señalar que una parte importante del aumento de la deuda durante esta etapa expansiva, estuvo ligada a sectores vinculados al mercado inmobiliario.

Un segundo factor de demanda es el relacionado con la adversa evolución de rentas corrientes y esperadas de los prestatarios, que limita los niveles de gasto presentes y proyectados y en consecuencia la necesidad de préstamos con que financiarlos.

De igual manera sucede con la creciente incertidumbre existente con respecto a dichas rentas futuras.

Por el lado de la oferta, los principales factores que inciden sobre la evolución del crédito, incluyen fundamentalmente, los relacionados con la situación de las entidades financieras españolas, también ligados a la calidad crediticia de los prestatarios.

Dentro de los factores relacionados con la situación de las entidades se encuentra su posición patrimonial, que ha mejorado gracias al proceso de saneamiento y de recapitalización del sector.

Otro factor que incide sobre la oferta de crédito es la situación de liquidez de las entidades. Las tensiones en los mercados se han relajado sustancialmente y algunas instituciones españolas han podido volver a emitir valores en los mercados.

Otro factor relevante es el coste de financiación de las entidades. Dicho coste ha disminuido desde el verano de 2012 aunque aún es más elevado que en los países del núcleo de la UEM.

La existencia de entidades en reestructuración es otro elemento que incide sobre la evolución del crédito, ya que este grupo de bancos ha de cumplir unos planes que contemplan la reducción del saldo en préstamos de sus balances en los próximos años.

Adicionalmente a estos factores, la crisis ha producido un deterioro de la calidad crediticia de los prestatarios, especialmente en el sector pymes, que presentan menor calidad crediticia y mayor dificultad para presentar información necesaria para que las entidades puedan discriminar entre empresas más solventes y más arriesgadas.

Esto resulta singularmente perjudicial en el caso de las compañías de nueva creación o que tratan de establecer relaciones con un nuevo prestamista. Así mismo el descenso en el valor de activos que se usan habitualmente como garantía, reduce también la disponibilidad de financiación.

Los criterios de aprobación de nuevas operaciones han tendido a endurecerse desde el inicio de la crisis, al mismo tiempo que las condiciones se han hecho más onerosas.

Entre los factores explicativos hay que destacar el deterioro de la percepción del riesgo crediticio y las dificultades de acceso a la financiación en los mercados.

La necesidad de las empresas y familias de reducir su todavía elevado nivel de endeudamiento desempeña un papel preponderante en la evolución del crédito, aunque esto debe ser compatible con una redistribución eficiente de los recursos a favor de los agentes más productivos y menos endeudados, para los que el crédito debería crecer.

Las iniciativas que se han desarrollado tanto en España como en otros países para impulsar el crecimiento del crédito a las pymes son entre otras:

- Facilitar el acceso de las entidades a los recursos que luego puedan ser prestados a las pymes (fondos en condiciones más ventajosas ICO, BEI...)
- Minorar el coste, mediante un factor de descuento, en requerimiento de capital que la operación de préstamo tiene para la entidad en operaciones minoristas con pymes. (Acuerdos BASILEA III entran en vigor en 2014)
- Reducir el coste de préstamos a pymes mediante la titularización de dichos créditos. Aumenta el grado de liquidez y reduce el consumo de recursos propios. (Se financian mediante BONOS NEGOCIABLES)
- Concesión de garantías públicas para cubrir los riesgos de préstamos a pymes (CESCE)
- Asunción directa de los riesgos por el Estado, dirigido a grandes proyectos de inversión productiva
- Diversificación de riesgos entre las propias pymes mediante agrupaciones de empresas.



REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- KINDLEBERGER, CHARLES P. (2011) *Historia financiera de europa*. Editorial Crítica.
- GALBRAITH, JOHN KENNETH (2014): *El dinero: de donde vino y adonde fue*. Ariel.
- LOPEZ MORALES, JOSE MARIA (2008): *Sistema Monetario Europeo*. Civitas Ediciones SL
- ORRIOLS SALLES, MARIA DE LOS ANGELES (2005): *El Banco Central Europeo y el Sistema Europeo de Bancos Centrales. Régimen jurídico de la autoridad monetaria de la comunidad europea*. Comares.
- VV.AA. (1999): *Los mercados financieros españoles y la UEM*. Civitas Ediciones SL
- HUERTA DE SOTO, JESUS (2011): *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos*. Unión Editorial.
- WIHLBORG, CLAS (2005): *El éxito de las cajas de ahorros: historia reciente, estrategia competitiva y gobierno*. Ariel.
- GONZALEZ GARAGORRI, IÑIGO (2012): *Sistema Financiero*. Centro Estudios Financieros.
- VV.AA. (2012) *Reforma del Sistema Financiero*. Civitas Ediciones SL
- CALVO BERNARDINO, ANTONIO (2010): *Manual del Sistema Financiero Español*. Ariel.
- MARTIN ACEÑA, PABLO (2011): *Un siglo de historia del sistema financiero español*. Alianza Editorial.
- RODRIGUEZ, JULIO (2014): *Crisis económica y cambios en el sistema financiero*. La catarata.
- MONTSERRAT, PAU (2013): *La banca culpable*. La esfera de los libros.
- ALVAREZ PORTILLO, JOSE (2011): *Grandes mentiras de la banca: Ere, Deuda, Frob, Fmi, Hipoteca, Clausulas suelo, Swaps*. Absalon
- TORRES, JUAN y NAVARRO, VINCENÇ (2012): *Los amos del mundo*. Espasa Libros.
- PARTAL UREÑA, ANTONIO GOMEZ FDEZ-AGUADO, PILAR (2011): *Gestión de riesgos financieros en la banca internacional*. Ediciones Pirámide.
- HALER, ROGER H. (1997): *Como analizar la concesión de créditos*. Ediciones Deusto SA
- ROBLES ELEZ-VILLARROEL, JUAN FERNANDO ANCIANO PARDO, CARMEN (2010): *Gestión bancaria de cobros y pagos*. Editorial tirant lo blanch
- VALLS PINOS, JOSE RAMON (1999): *La gestión de cobros: Claves para la gestión profesional del crédito a clientes*. Fund. Confemetal.
- RUZA Y PAZ-CURBERA, CRISTINA (2010): *El riesgo de crédito en Perspectiva*. Uned. Universidad Nacional de Educación a Distancia

- CABALLO TREBOL, ALVARO (2013): *Medición de riesgo de crédito*. Universidad Pontificia de Comillas.
- ORDAS ALONSO, MARTA (2014): *El nuevo marco normativo para la contratación de préstamos y créditos*. Bosch. S.A.
- FERNANDEZ RIVERA, ANTONIO (2011): *Manual de morosidad bancaria*. Civitas Ediciones SL
- BRACHFIELD, PERE J. (2007): *Recobrar impagados y negociar con morosos*. Ediciones Gestión
- ZURITA MARTIN, IRENE (2014): *Préstamo hipotecario, ejecución y dación en pago*. La Ley.
- FERNANDEZ ROZADO, MANUEL PANISELLO MARTINEZ JUAN SANCHEZ MARTIN, CARLOS SOSPEDRA NAVAS, FCO JOSE (2012): *La ejecución hipotecaria-análisis, procedimiento, ejecución y formularios*. Editorial Aranzadi.
- GONZALEZ MILAN, ESTEBAN (2012): *La recaudación ejecutiva en la administración local*. Aranzadi.
- PUYALTO FRANCO, MA. JOSE (2006): *Las cláusulas de vencimiento anticipado en préstamos bancarios al consumo*. Editorial Dykinson.
- Hoja de Ruta para la recapitalización y reestructuración bancaria- Comunicado del Ministerio de Economía y Competitividad
- www.expansion.com
- Boletín económico del Banco de España
- A history of money: from ancient times to the present day University of Wales Press, 2002 - Retrieved 2012-05-17. ↑ G Davies, J H Bank
- HUERTA DE SOTO, J (1998) *Money, Bank Credit, and Economic Cycles*. Ludwig von Mises Institute. ISBN 1610161890.
- <http://www.eu4journalists.eu/index.php/dossiers/spanish/C23/23/>
- DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2009): «*Sistema financiero: regreso al pasado para volver al futuro*». La Opinión de Málaga. pág. 27. 25 de noviembre.
- LUNAS DIAZ, MARIA JOSE (2007): *El usuario frente a la banca*. Editorial Arguval.
- MARTINEZ ALVAREZ, JOSE ANTONIO CALVO GONZALEZ, JOSE LUIS (2012): *Banca y mercados financieros*. Editorial Tirant lo Blanch