

OPERACIONES ACTIVAS

Son aquellas mediante las cuales las entidades financieras colocan en el mercado el dinero obtenido mediante las operaciones pasivas, a través de ellas se convierten en Acreedores.

Esta colocación de dinero se realiza a un plazo determinado, recibiendo como contraprestación intereses y comisiones que variarán, según sean los plazos y el tipo de operación.

El Crédito

"Es toda operación que implique una prestación presente contra una prestación futura,"

Si la definición precedente la llevamos al terreno financiero podemos decir que **Crédito es toda operación por la cual una entidad financiera se compromete a entregar al prestatario una suma de dinero u otro elemento representativo del mismo, recibiendo a cambio después de un plazo, esa suma más un interés también en dinero.**

Hay tres tipos de créditos a saber:

- a) **Préstamo** Cuando el beneficiario recibe el dinero luego de la firma del contrato que sirve para su perfeccionamiento.
- b) **Derecho de crédito** Aquí la entidad financiera pone a disposición una cantidad de dinero para ser utilizado cuando el cliente lo requiera. Por Ej: autorización para girar en descubierto en cuenta corriente.
- c) **Crédito eventual u obligación eventual:** En este caso la entidad financiera actúa como garante de su cliente ante un tercero cuando éste no cumple con su obligación

Elementos del crédito

Los elementos del crédito son:

- a) El capital o suma prestada.
- b) El plazo de devolución y forma de amortización.
- c) El precio de la operación: interés, comisiones e impuestos.
- d) La garantía ofrecida.

Importancia microeconómica y macroeconómica del crédito

Este tema lo podemos analizar desde diversos puntos de vista a saber:

- a) Orientación del crédito para el desarrollo de la actividad económica.
- b) Creación de dinero bancario.
- c) Restricciones al crédito como herramienta de control económico.

Orientación del crédito para el desarrollo de la actividad económica

Durante la etapa en la cual los depósitos estaban nacionalizados, el gobierno a través del B.C.R.A. determinaba las distintas líneas de créditos, de esta manera se podía manejar a que actividad económica se la quería favorecer

Con la sanción de la actual Ley de Entidades Financieras (ley 21526) se buscó la especialización en determinadas operatorias a través de los distintos tipos de entidades financieras. En la actualidad existe una orientación del crédito a través de los efectivos mínimos, ya que una entidad financiera puede afectar cierta parte del efectivo mínimo para créditos a las PYMES y la entidad financiera determina si le es conveniente esta afectación (como se ve aquí la orientación del crédito se basa en un sistema indirecto).

Creación de dinero bancario

¿Pueden los bancos crear realmente dinero? La respuesta es sí, cabe aclarar que sólo en la situación en que el efectivo mínimo que deban inmovilizar no sea del 100%. Ahora bien ningún banco lo puede hacer por sí sólo, sino que "El sistema bancario, en su conjunto, puede hacer lo que resulta imposible para cada banco aislado: puede realizar un volumen de préstamos y de inversión muy superior al metálico que recibe, a pesar de que cada pequeño banco solo presta una parte de sus depósitos

Restricciones al crédito como herramienta de control económico

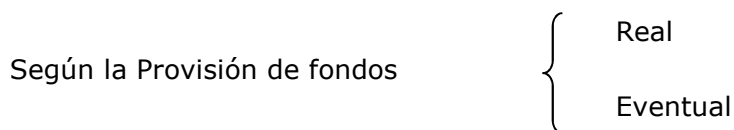
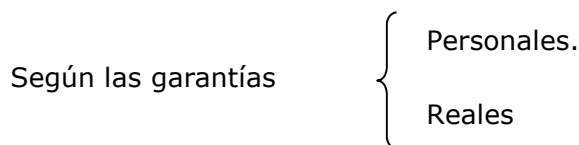
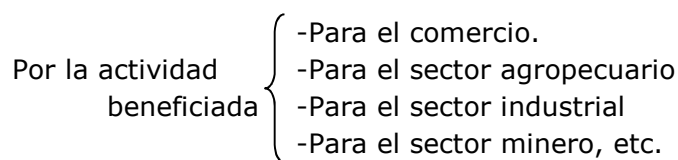
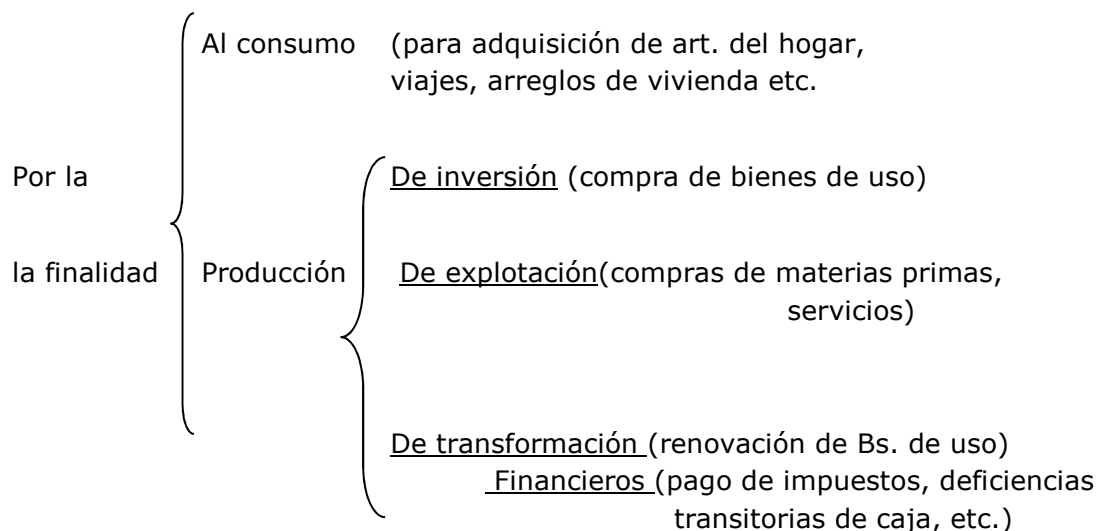
La restricción del crédito está dada por un efectivo mínimo muy elevado que quita capacidad prestable al sistema financiero, esto es lo que en la jerga se denomina secar la plaza; la iliquidez en la plaza trae como consecuencia que al no haber pesos suficientes para las operaciones comerciales, éstos sean muy necesitados (ley de oferta y demanda) y estén demasiado caros, no hay que olvidarse que el precio del dinero es la tasa de interés. El faltante de pesos trae como consecuencia una baja en las tasas de inflación y una revaluación en la moneda.

EN RESUMEN. Se percibe que el crédito opera en la economía como elemento reactivador u orientador de ciertas actividades económicas

Clasificaciones del crédito

Las clasificaciones en las cuales se pueden ordenar los créditos son las siguientes:

Por el plazo	{	Corto Mediano Largo
--------------	---	---------------------------



Las anteriores clasificaciones no son compartimentos estancos, sino que están interrelacionándose entre sí.

TRAMITE DE OPERACIONES DE CRÉDITO

Se pueden distinguir 5 etapas en una operación de crédito:

Presentación del Pedido

El cliente en esta etapa presenta su solicitud, aunque realmente habría, que hablar de una etapa previa, en la cual el cliente se llega a una entidad financiera a consultar sobre la modalidad del crédito (sus costos, plazos, amortización, etc.)

Análisis del pedido

La mayor o menor profundidad del análisis se efectuará según el monto y los plazos. Tampoco se puede establecer una mecánica, ya que ésta varía según la entidad financiera. También hay que tener en cuenta si es una línea otorgada por el

Estado (ej. Préstamos del Banco Mundial) entonces se realiza un análisis en la entidad financiera en la cual se realizó la solicitud pero se efectúa otro análisis en el organismo estatal que destina los fondos. Otro aspecto a tener en cuenta es que una solicitud deba rechazarse no a factores intrínsecos del cliente sino por otros factores como falta de disponibilidad para el otorgamiento o por alguna resolución del BCRA para ese tipo de crédito.

Resolución y concertación del crédito

Luego de la etapa anterior, de recopilación y análisis de información, el sector de análisis de crédito está en condiciones de proponer o desechar una solicitud, pero puede darse el caso que no tenga la suficiente autoridad para hacerla y que sea necesario la decisión en un nivel superior.

Efectivización del crédito

No siempre con la efectivización se hace la entrega del dinero, sino que esta etapa comprende la apertura del crédito (por ej. una autorización para girar en descubierto) . A veces la entrega del dinero por parte de la entidad financiera se realiza en forma periódica ó según el avance de un proyecto, esto es muy normal en ciertos préstamos para la construcción de grandes obras, en los cuales la entidad va entregando los fondos a medida que verifican el avance de la obra.

Cancelación del crédito

En el plazo estipulado el deudor abonará su deuda de un solo pago, o lo irá cancelando en los distintos períodos de amortización pactados.

El deudor recuperará los documentos que haya firmado ó cancelará la prenda ó hipoteca si se hubieran realizado. De esta manera se realizaría una operación de créditos en forma normal en la cual no hubo inconvenientes, pero puede ser que el deudor no pueda cancelar en tiempo y forma su deuda, entonces se analizará si se otorga una refinanciación o se ejecutan las garantías otorgadas, en general se opta por una refinanciación, ya que el negocio de la entidad financiera no es inmovilizar su capital con la ejecución de la garantía sino que es la rapidez en el cobro del dinero prestado

ANÁLISIS DE RIESGO CREDITICIO

Cuando una entidad financiera analiza el otorgamiento de un crédito lo que está haciendo es un análisis de riesgo crediticio o dicho de otra manera, se pondera la rentabilidad, liquidez y seguridad de la operación. "el riesgo surge cuando no conocemos la realidad de manera total", por lo tanto se hace el análisis para:

- a) Optimizar las decisiones.
- b) Acotar los riesgos asumidos (ya que es imposible conocer la realidad total).
- c) Alcanzar la esencia del negocio: "Recobrar los préstamos en la forma y plazos convenidos.
- d) Dicho funcionario "Debe anticipar y no reaccionar", porque si no anticipa puede estar actuando en forma tardía y no poder recuperar los créditos otorgados.

El análisis de riesgo crediticio no termina en el momento del otorgamiento del crédito, sino, la finalización acontece cuando lo hemos recuperado. Lo que se intenta con un buen análisis es lograr mantener que la situación del deudor sea normal o dicho de otra forma: que el cliente cumpla con todos los plazos estipulados para la devolución del crédito.

Clasificación de deudores

"Los clientes de la entidad por las financiaciones comprendidas, deberán ser clasificados desde el punto de vista de la calidad de los obligados en orden al cumplimiento de sus compromisos y/o posibilidades que a este efecto se les asigne sobre la base de su situación particular"

Los conceptos que están incluidos: son los préstamos, otros créditos por intermediación financiera, bienes en locación financiera (valor residual - operaciones de leasing), créditos vinculados a activos inmovilizados y operaciones de responsabilidad eventual.

Cada entidad debe desarrollar normas y procedimientos de evaluación de su cartera, que deben volcarse en un "Manual de procedimientos de clasificación y previsión" Este manual deberá estar a disposición de la Superintendencia de Entidades Financieras y Cambiarias en forma permanente.

A efecto de clasificar la cartera activa se debe separar en dos grandes grupos, a saber:

CARTERA COMERCIAL

- a) Todas la financiaciones relacionadas con su actividad productiva o comercial que superen los \$ 500.000.00
- b) Los préstamos para consumo o vivienda que superen los \$ 500.000.00 y estén vinculados al flujo de ingresos de su actividad productiva o comercial.
- c) Excepciones:
 - Préstamos para consumo o vivienda superiores a \$ 500.000.00 que no tenga relación con el flujo de ingresos de su actividad productiva o comercial.
 - Financiaciones comerciales, menores a \$ 500.000.00, cuenten o no, con garantías preferidas, a opción de la entidad financiera (dicha opción debe ser de carácter general para toda la cartera y estar incluida en el manual de normas y procedimientos de clasificación).
 - Si el cliente posee deuda comercial y de consumo, se sumarán ambas para determinar el encuadramiento.

CARTERA PARA CONSUMO O VIVIENDA

- a) Créditos para consumo.

- b) Créditos para la vivienda propia (adquisición, construcción o refacción).
- c) Créditos comerciales menores a \$ 500.000.00 en caso que la entidad financiera optó por ello.

Clasificación de deudores de la cartera comercial

Se tendrá en cuenta la capacidad de pago del deudor en función del flujo de fondos financiero estimado y por último en base a la liquidación de sus activos. Siempre se debe tener en cuenta que la necesidad de financiación sea real y acorde con la actividad desarrollada.

NIVELES DE CLASIFICACIÓN

Los niveles comprenden 6 categorías a saber:

1. Normal
2. Con seguimiento especial
 - 2.1. En observación
 - 2.2. En negociación o con acuerdos de refinanciación
3. Con problemas
4. Con riesgo de insolvencia
5. Irrecuperable
6. Irrecuperable por disposición técnica

NORMAL

El cliente demuestra que es capaz de atender todos sus compromisos financieros, para determinar esto se debe tener en cuenta:

Indicadores

- ❖ Debe presentar una situación financiera líquida, bajo nivel y adecuada estructura de endeudamiento, en definitiva el flujo de fondos le permite cumplir con sus compromisos en forma holgada y no tendrá problemas ante las modificaciones de las variables.
- ❖ Cumple regularmente con sus obligaciones aunque se atrase 31 días, pero para cancelarla no necesita de financiación directa o indirecta de la entidad.
- ❖ Tiene muy buena capacidad moral y profesional
- ❖ Adecuado sistema de información económico-financiero que le permite conocer en tiempo real su situación y muy buen control interno.
- ❖ Pertenezca a un sector de la actividad económica con una muy buena proyección hacia el futuro (demanda, adecuada relación utilidad ingreso, etc.)
- ❖ Ser competitivo en su actividad

CON SEGUIMIENTO ESPECIAL

Aquí el cliente empieza a tener algún tipo de problema para cumplir con sus compromisos, según la gravedad del problema deberá ser clasificado en alguna de las dos sub-categorías que determina el B.C.R.A.

1. EN OBSERVACIÓN

El cliente puede cumplir con los compromisos asumidos, pero es sensible a situaciones futuras que no podrá controlar y así comprometer su capacidad.

Indicadores

- ❖ Presenta una buena situación económica-financiera, moderado endeudamiento y flujo de fondos para satisfacer sus compromisos. Es sensible ante la modificación de una o dos variables, que le pueden afectar en su capacidad de pago
- ❖ Incurra en mora hasta de 90 días
- ❖ Capacidad moral adecuada
- ❖ El sistema de información le permite conocer en forma regular su situación económica-financiera.
- ❖ El sector económico donde desarrolla su actividad tiene tendencia futura con aspectos problemáticos.
- ❖ Si mantiene arreglos de pagos judiciales o extrajudiciales homologados o arreglos privados con entidades financieras, cuando haya cancelado al menos el 20% del acuerdo.
- ❖ Si mantiene arreglo privado con la entidad financiera y el auditor externo opina que podrá hacerse cargo del pago, en la medida que no supere los \$ 1.000.000.00, si la deuda supera este importe la opinión debe ser de una calificadora de riesgo. Si supera los \$ 5.000.000.00 debe ser autorizado por la Superintendencia de Entidades Financieras y Cambiarias para poder ser incluido en esta clasificación.

2. EN NEGOCIACIÓN O CON ACUERDOS DE FINANCIACIÓN

Indicadores

Son clientes que cuando ven la imposibilidad del cumplimiento de pago pactadas, antes de los 60 días de verificada la mora, solicitan refinanciar sus deudas.

- ❖ Habiendo cancelado por lo menos el 10% de la refinanciación podrá ser clasificado como normal (tener en cuenta los otros indicadores para poder ser clasificado en ese nivel)

- ❖ Dentro de los 180 días deberán haber abonado los intereses devengados, caso contrario deberán ser reclasificados como "con alto riesgo de insolvencia"
- ❖ Si los deudores incurren en una mora superior a los 31 días después de pactada la refinanciación deberán ser recategorizados como "con problemas".

CON PROBLEMAS

Existen problemas en el flujo de fondos para poder cumplir con los compromisos, y no pueden ser corregidos, acarreando una posible pérdida para la entidad financiera.

Indicadores

- ❖ Situación financiera ilíquida y su flujo de fondos no le permite hacerse cargo de sus compromisos (solo puede atender los intereses). Poca ganancia y la proyección muestra un progresivo deterioro y es muy sensible a modificaciones en las variables endógenas y exógenas.
- ❖ Incurra en atrasos de hasta 180 días
- ❖ Su capacidad de dirección, experiencia y moralidad no es muy clara y sus sistemas de control interno son objetables.
- ❖ El sistema de información no es el adecuado y no se actualiza periódicamente.
- ❖ Cuenta con refinanciaciones reiteradas y sistemáticas.
- ❖ Cuando existan concordatos judiciales o extrajudiciales mientras no haya abonado el 20% del acuerdo.
- ❖ Incurre en atrasos recurrentes, incumple en más de 180 días o tiene nulo movimiento en las cuentas de la entidad.
- ❖ El sector económico donde actúa tiene tendencia negativa.
- ❖ Esta bajo la media del sector, con dificultades para competir y problemas en su adecuación tecnológica.
- ❖ Cuando mantenga arreglos por importes que no excedan los \$ 1.000.000.00 y haya opinión del auditor externo o cuando superen esta cifra con opinión de una calificadora de riesgo; en la medida que no hayan abonado el 20% de los acuerdos.
- ❖ Cuando haya sido demandado judicialmente por la entidad financiera

CON ALTO RIESGO DE INSOLVENCIA

En este caso el deudor demuestra que es improbable que pueda cumplir con sus compromisos financieros.

Indicadores:

- ❖ Situación financiera ilíquida, el nivel de endeudamiento es muy elevado, tiene resultados negativos de su explotación y debe vender activos de importancia para el desarrollo de su actividad. No puede llegar a pagar ni siquiera los intereses.
- ❖ Tiene atrasos de hasta un año

- ❖ La dirección es deshonesta, incompetente y existe descontrol en los sistemas internos.
- ❖ El sistema de información es inadecuado y la información que presenta no es confiable
- ❖ Haya sido demandado judicialmente por la entidad financiera por atrasos en el capital e intereses de hasta un año de su vencimiento.
- ❖ Si solicitó su concurso preventivo y el mismo afecta mas del 20% de su patrimonio neto, y cuando el importe sea entre el 5% y el 20% del patrimonio cuando el pedido persista por mas de 90 días.
- ❖ Se encuentra en forma permanente en mora de más de 180 días
- ❖ El sector económico tiene pobre tendencia futura y la perspectiva es negativa
- ❖ Se encuentra muy por debajo de la media del sector en cuanto a competitividad y posee tecnología obsoleta.

IRRECUPERABLE

La incobrabilidad es evidente.

Indicadores:

- ❖ Situación financiera mala, con suspensión de pagos o pedido de quiebra.
- ❖ Incurre en atrasos superiores a 1 año
- ❖ Su dirección es incompetente y hasta capaz de realizar fraudes. Casi no existe control interno.
- ❖ Sistema de información inadecuado, con información que no es confiable
- ❖ El sector económico pertenece a una rama en extinción
- ❖ Se encuentra en la parte más baja de su sector, no puede competir y la tecnología es totalmente obsoleta.

IRRECUPERABLE POR DISPOSICIÓN TECNICA

Se incluyen en esta categoría:

- Clientes que a su vez sean deudores en situación irregular en:
 - Entidades liquidadas por el B.C.R.A.
 - Entes residuales de entidades financieras públicas privatizadas o en proceso de privatización o disolución.
 - Entidades financieras a las cuales el B.C.R.A. le revocó la autorización para funcionar.
 - Fideicomisos en los que el beneficiario sea SEDESA.
 - Bancos, entidades del exterior y otros prestatarios que no estén radicados en el país cuando no cuenten con calificación internacional.

Clasificación de deudores de la cartera para consumo o vivienda

En general los criterios aplicables para la clasificación de la cartera para consumo o vivienda, se debe realizar por el mismo tipo de pautas objetivas que ya se ha explicado

en la clasificación de la cartera comercial. Por lo tanto el factor principal es la capacidad de pago en forma adecuada o sea en la forma pactada.

NIVELES DE CLASIFICACIÓN

1. Situación normal
2. Riesgo bajo
3. Riesgo medio
4. Riesgo alto
5. Irrecuperable
6. Irrecuperable por disposición técnica

SITUACIÓN NORMAL

Las situaciones a considerar para clasificar al deudor en esta categoría son:

- ❖ Cliente con cumplimiento puntual de sus obligaciones o con atrasos que no superen los 31 días (plazo que se amplía a 61 días cuando la obligación sea el adelanto transitorio en cuenta corriente)
- ❖ Si la deuda es el saldo de tarjeta de crédito, mientras realice por lo menos los pagos mínimos.
- ❖ Si el cliente a accedido a refinanciaciones y estaba clasificado en niveles inferiores, para poder ser recategorizado en este nivel, debe cumplir con las pautas establecidas en los respectivos niveles y el resto de sus deudas reúnen las condiciones de normal.
- ❖ En la medida que no se haya excedido de los márgenes otorgados para descubierto en cuenta corriente y habiéndolo hecho el atraso no supera los 30 días.

RIESGO BAJO

En este caso se debe dar alguna de las siguientes situaciones:

- ❖ Si ha tenido incumplimientos ocasionales con atraso de más de 31 hasta 90 días.
- ❖ Si mantiene convenio de pago por concordatos judiciales o extrajudiciales homologados, mientras haya abonado por lo menos el 20% de los mismos.
- ❖ Podrán ser reclasificados en el nivel superior cuando:

Cumplan con las refinanciaciones o no tienen atrasos superiores a 31 días con el pago de la cuota 1, el pago de la cuota única, o si el período de pagos es bimestral o irregular, haya cancelado por lo menos el 10% de la deuda.

RIESGO MEDIO

Las situaciones a analizar en este nivel son:

- ❖ Cuando el deudor muestra incapacidad para abonar con atrasos de más de 90 días hasta 180 días
- ❖ Si estando cumpliendo con concordatos y haya abonado menos del 20% del mismo.
- ❖ Podrán ser reclasificados en el nivel superior si:
 - Cumplen con las refinanciaciones o no tienen atrasos superiores a 31 días con el pago de 2 cuota consecutivas, el pago de la cuota única, o si el período de pagos es bimestral o irregular, haya cancelado por lo menos el 10% de la deuda, si la refinanciación hubiera sido clasificada en un nivel inferior.

RIESGO ALTO

En esta categoría se incluyen deudores que:

- ❖ Poseen atrasos superiores a 180 días hasta un año, o en gestión judicial de cobro
- ❖ Si existiendo concurso preventivo aún no homologado, por obligaciones que afecten por lo menos el 20% de su patrimonio, o si las obligaciones son del 5% al 20% del patrimonio el pedido de quiebra persista por más de 90 días
- ❖ Si pidió su concurso, verifica atrasos superiores a 540 días.
- ❖ Se los podrá reclasificar en el nivel superior cuando cumplen con las refinanciaciones o no tienen atrasos superiores a 31 días con el pago de 3 cuota consecutivas, el pago de la cuota única, o si el período de pagos es bimestral o irregular, haya cancelado por lo menos el 15% de la deuda, si la refinanciación hubiera sido clasificada en un nivel inferior

IRRECUPERABLE

Se incluyen:

- ❖ Clientes insolventes, en gestión judicial o quiebra con poca posibilidad de recuperación del crédito o que mantienen atrasos superiores al año
- ❖ Igual se incluirán los clientes en gestión judicial (con un año de mora), o más de 540 días de mora si pidieron su concurso preventivo aunque haya posibilidad de recuperar el crédito.
- ❖ Podrán ser reclasificados al nivel superior si cumplen con las refinanciaciones o no tienen atrasos superiores a 31 días con el pago de 3 cuota consecutivas, el pago de la cuota única, o si el período de pagos es bimestral o irregular, haya cancelado por lo menos el 20% de la deuda, si la refinanciación hubiera sido clasificada en un nivel inferior

IRRECUPERABLE POR DISPOSICIÓN TÉCNICA

En esta categoría deben categorizarse los clientes que tienen las mismas condiciones que los deudores de la cartera comercial en igual categoría

La recategorización se debe realizar en forma obligatoria cuando:

- Existen discrepancias en más de un nivel entre la entidad financiera y otras dos entidades, o fideicomiso financiero o otras entidades no financieras emisoras de tarjetas de crédito, cuando la deuda representa el 40% o más del total informado por los otros acreedores.

PREVISIONES MÍNIMAS POR RIESGO DE INCOBRABILIDAD

Una vez realizada la clasificación de la cartera, las entidades financieras deberán constituir provisiones por riesgo de incobrabilidad en función de la categoría de la misma. Esto reafirma la importancia de haber realizado un muy buen análisis de riesgo crediticio a los efectos de evitar provisiones muy elevadas; no nos olvidemos que las provisiones afectan el estado de resultados y esa afectación puede ser de tal magnitud que haga que el B.C.R.A. pida en principio un plan de regularización de la entidad financiera.

El B.C.R.A. ha determinado a través de la Comunicación "A" 2729 y sus posteriores modificaciones las normas para realizar las provisiones, hay que tener en cuenta que las mismas determinan valores mínimos, pudiendo las entidades financieras realizarlas por mayor porcentaje; en esta caso si los valores provisionados corresponden a una categoría inferior de la clasificación de la cartera, el cliente debe ser reclasificado en forma inmediata en ese nivel.

El cálculo de las provisiones se realizará en función de las financiaciones comprendidas en las normas de clasificación de deudores.

Se deben excluir de las pautas de provisionamiento las siguientes financiaciones:

- 1) A titulares del sector público no financiero del país
- 2) A entidades financieras con participación estatal mayoritaria, si dichas operaciones cuentan con garantía total del gobierno respectivo.
- 3) A otras entidades financieras si no han transcurrido los 30 días de mora.
- 4) Adelantos en cuenta corriente instrumentados (por el saldo no utilizado)
- 5) Anticipos y préstamos al Fondo de Garantía de Depósitos.

Las financiaciones deberán ser separadas en con garantías preferidas y sin garantías preferidas.

PROCESO DEL ANÁLISIS DE RIESGO CREDITICIO

A efectos de poder realizar el proceso de análisis de riesgo crediticio se debe:

- 1.) Formar un legajo del deudor.
- 2.) Realizar un estudio del cliente.
- 3.) Realizar un estudio del sector.

4.) Realizar un estudio de la operación en sí.

Legajo del Deudor.

El B.C.R.A. impone a las entidades financieras la elaboración de un legajo, donde consten los elementos respaldatorios de las operaciones, despachos de las operaciones otorgadas y también de las operaciones denegadas.

Se podría hacer una distinción en el tipo de la documentación requerida, en función de la estructura jurídica del deudor:

- 1) Sociedades regularmente constituidas
- 2) Particulares o comerciales que no realizan balances

Sociedades regularmente constituidas:

Formalmente los elementos que deben constar son:

- A. Estados contables (realizados de acuerdo a las disposiciones vigentes).
- B. Contratos constitutivos.
- C. Detalle de ventas y compras
- D. Detalle de inmuebles y derechos reales que los graven.
- E. Referencias comerciales y bancarias
- F. Detalles de deudores y acreedores (estos últimos diferenciados en comerciales y financieros
- G. Actas de asamblea.
- H. Algún otro dato que considere necesario la entidad financiera.
- I. Declaraciones juradas impositivas y constancias de inscripción en los mismos

Particulares y comerciales que no realizan estados contables

- A. Manifestación de bienes.
- B. Detalle de ventas y compras.
- C. Detalle de inmuebles y derechos reales que los graven
- D. Referencias comerciales y bancarias
- E. Detalles de deudores y acreedores diferenciados en comerciales y financieros
- F. Declaraciones juradas impositivas y constancias de inscripción en los mismos
- G. Algún otro dato que considere necesario la entidad financiera

Estudio del cliente

- Capacidad moral.
- Capacidad económica.
- Capacidad profesional o empresaria.

➤ Capacidad moral

Se podría decir que éste es uno de los elementos más importantes. En esta parte del análisis se estudia el comportamiento del deudor en anteriores operaciones con la entidad financiera, o en otras entidades; se solicitan informes a sus proveedores para determinar si cumple con los plazos convenidos para los pagos o no.

➤ Capacidad Económica

A través de la información recopilada en el legajo del deudor se podrá mediante el análisis de ciertos índices económicos determinar su solvencia económica

➤ Capacidad profesional o empresarial

El funcionario puede a veces carecer de elementos necesarios para la evaluación de la capacidad económica por ser por ej.: una actividad que hace poco que comenzó, pero a través de la información que se obtenga de como actuó en otras actividades se puede determinar su verdadera capacidad para los negocios.

Estudio del sector

El analista debe estar al tanto de la actividad del sector, no solo saber si dicho sector económico atraviesa problemas o no, sino también saber si el tipo de actividad es cíclica.

Estudio de la operación en sí

La diversidad de tipos de operaciones que puede realizar un cliente es importante y cada una de éstas debe analizarse en sí misma, ya que no es lo mismo analizar una autorización para girar en descubierto que un crédito con garantía hipotecaria.

LAS 5 P DEL ANÁLISIS DE RIESGO

Un método para el análisis de riesgo crediticio se ha dado llamar las **5 P DEL ANALISIS DE RIESGO**, regla mnemotécnica que se compone de los siguientes elementos:

- a) Persona
- b) Propósito
- c) Pago
- d) Perspectiva
- e) Protección

Persona

ESTUDIO DEL CLIENTE, en los aspectos de capacidad moral y capacidad profesional ó empresaria.

Propósito

Es necesario saber para qué, es el crédito solicitado para poder determinar si la línea solicitada es adecuada o no, o si hay algún tipo de disposición especial del B.C.R.A. para ese tipo de crédito.

Pago

En este punto se analiza la capacidad de pago del deudor, no olvidemos que el negocio del banco es el dinero, y le es indispensable recuperarlo en tiempo y forma, para ello se realiza un estudio financiero.

Perspectiva

Es necesario analizar la futura evolución que va a tener el negocio del cliente o sea, se realiza una proyección de cómo va a evolucionar dicho negocio por el otorgamiento del crédito.

Protección

Aquí se analiza el patrimonio y las garantías otorgadas, hay que tenerlo en cuenta, pero no es el elemento fundamental, ya que un crédito otorgado por el patrimonio es un crédito mal otorgado.

Este elemento nos cubre de eventualidades que no hemos podido determinar en los puntos anteriores del análisis.

OTROS ASPECTOS DEL ANÁLISIS DE RIESGO

Otros elementos a tener en cuenta en el análisis de la operación en sí son los siguientes:

- 1) Monto del crédito
- 2) Plazos y amortización
- 3) Intereses y comisiones

Monto del crédito

Definamos primero que se entiende por monto del crédito, antes de comenzar a analizar ciertos aspectos importantes del mismo.

Algunos autores lo definen como el capital prestado y otros lo consideran como el capital efectivamente recibido por el deudor.

Particularmente prefiero la primera acepción ya que sobre esta se realizan todos los cálculos

Otro aspecto es la Comunicación A 3002 del B.C.R.A. por lo cual la sumatoria de créditos no puede superar:

- ❖ 100% del patrimonio neto del deudor en una entidad financiera
- ❖ 200% del patrimonio del deudor en el conjunto de las entidades financieras
- ❖ 12,50% del patrimonio neto del deudor en una entidad financiera si este se encuentra vinculada a ella.

Excepciones :

Las reglas anteriormente mencionadas se encuentran exceptuadas en los siguientes casos:

- Asistencia crediticia con destino a la ejecución de proyectos de inversión
- Créditos hipotecarios para la vivienda propia y permanente
- Préstamos personales y familiares otorgados en función de las posibilidades del pago de los servicios.
- Créditos de carácter estacional.

Plazos

No hay que perder de vista la capacidad de pago, porque habrá que tener en cuenta si el plazo otorgado es el adecuado a dicha capacidad.

Otro elemento necesario a analizar es la situación del sector financiero porque si nos encontramos en una situación de iliquidez en dicho sector los plazos se verán notoriamente reducidos, ya que las entidades financieras deberán considerar y cumplir con las relaciones técnicas que le impone el B.C.R.A.

En síntesis, no se puede hacer un esquema rígido para caracterizar los plazos.

Sistemas de amortización

En cuanto a las amortizaciones tenemos dos grandes grupos (amortización: forma de abonar el capital adeudado)

- ❑ Obligaciones de pago íntegro
Son aquellas que se cancelan en su totalidad al término del plazo (capital más intereses)
- ❑ Obligaciones con pagos parciales
Son aquellas en las que se van realizando pagos parciales (de capital más intereses o intereses únicamente) a medida que transcurre el tiempo; en forma mensual, bimestral, trimestral etc.

En este último punto se debe hacer algunas consideraciones como ser: si la tasa es fija o variable, si el capital es o no ajustable.

Sobre los sistemas de pagos parciales o amortizables hay que resaltar que el sistema financiero prefiere estos y que los intereses siempre se calculan sobre el saldo de deuda.

Los métodos de amortización utilizados son los siguientes:

- ✓ Sistema Francés
- ✓ Sistema Alemán
- ✓ Sistema Americano

Suponiendo niveles de tasa constante, y capital no ajustable, las cuotas muestran el siguiente comportamiento.

Sistema Francés



Características:

- Amortización creciente
- Interés decreciente
- Cuota constante.

Ventajas:

- Siempre se paga la misma cuota

Desventajas

- Por la forma de cálculo de las cuotas si deseo cancelar anticipadamente el crédito y por ejemplo ya he pagado más del 50% de las cuotas, adeudo más de ese 50% (se advierte esto en la visualización gráfica)

Sistema Alemán



Características

- Amortización constante
- Interés decreciente
- Cuota decreciente

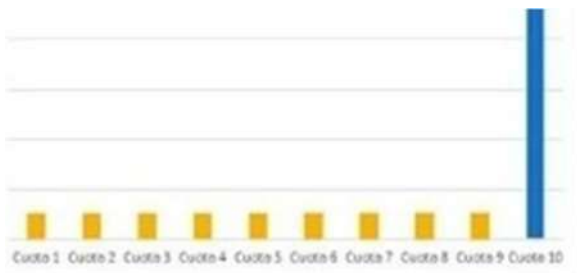
Ventajas

Hay un efecto psicológico ya que cada cuota es menor a la anterior. Si deseo cancelar anticipadamente el crédito el porcentaje adeudado de capital es igual al porcentaje de cuotas adeudadas.

Desventajas

La primera cuota es muy elevada ya que la carga máxima de interés se encuentra incluida en ella.

Sistema Americano



Características

- Interés constante
- Amortización al vencimiento
- Cuota constante (salvo la última que incluye la amortización total de capital)

Ventajas

Este tipo de crédito se utiliza generalmente para la compra de bienes de uso que necesitan un cierto tiempo para su puesta en marcha, para los créditos agropecuarios y para ciertas actividades cíclicas.

A partir de estos sistemas se producen variantes, tomándolos como base, por el ajuste de capital o variación en las tasas.

Intereses y comisiones

Cada tipo de operación normalmente opera con un nivel de tasas, pero hay que tener en cuenta que hay otros costos en los créditos como son las comisiones o índices de ajuste de capital que ocultan un mayor precio de la operación, en pocas palabras: un cliente se podrá interesar por un crédito con una tasa más baja pero sino considera los otros elementos mencionados no se dará cuenta que la operación le resultará más onerosa que pagar una tasa más elevada en otra entidad financiera, pero en la cual sus comisiones son más bajas.

GARANTÍAS CREDITICIAS

Distintos tipos de garantías que respaldan las operaciones crediticias.

Las clasificaremos en:

- I. Garantías Personales
- II. Garantías Reales

GARANTÍAS PERSONALES

En este tipo de garantía la firma del deudor o de un tercero garantizan la operación con todo su patrimonio, no afectando ningún bien específico.

Existen tres tipos de garantías personales:

- A sola firma
- La Fianza
- El Aval

La Fianza

"Hay contrato de fianza cuando una persona se obliga accesoriamente por otra a satisfacer una prestación para el caso de incumplimiento....."

La fianza puede otorgarse por operaciones no determinadas con precisión, pero en el contrato debe figurar que tipos de operaciones afianza. Si se otorga de esta última manera la fianza pierde vigencia a los 5 años de firmada la misma, por las obligaciones que aún no han nacido.

Como principio general cuando se extingue la obligación principal se extingue la obligación accesoria.

El Aval

El avalista asegura el cumplimiento de una obligación determinada asumida por el librador, firmante, aceptante o endosante de un pagaré, letra de cambio, cheque de pago diferido u otro documento.

Se realiza en el mismo documento colocando la expresión " por aval"

Puede otorgarse el aval por un monto inferior al del documento.

GARANTÍAS REALES

Aquí el deudor garantiza la operación con determinados bienes concediendo un derecho real a la entidad financiera que lo ejercerá llegado el caso de incumplimiento en el pago.

Este tipo de garantía es menos riesgosa ya que la ejecución se hace sobre un bien determinado.

Deben cumplirse ciertas formalidades, dependiendo del tipo del bien de que se trate.

Existen dos tipos de garantías reales, a saber:

- Hipoteca
- Prenda

HIPOTECA

En este tipo de garantía el derecho real se realiza sobre un bien inmueble.

Para poder realizarse la hipoteca es necesario la verificación de la inscripción a nombre del deudor del bien dado en garantía, realizarse una tasación a los efectos de determinar que el valor del inmueble es suficiente para garantizar la deuda, intereses y gastos

Luego de la verificación se realizará el contrato de hipoteca a través de escritura pública, debiéndose especificar claramente la deuda, los intereses y ajustes de capital si correspondieran.

La utilización de este tipo de garantía puede ser de dos maneras, una de ellas es la garantía hipotecaria (en este caso se realiza una hipoteca para garantizar un crédito determinado) y la otra es la hipoteca en garantía (aquí la hipoteca se realiza por determinado valor y garantiza todas las deudas del cliente hasta el monto estipulado)

PRENDA

Es el derecho real de garantías sobre cosas muebles no registrables o créditos instrumentados.

Es un contrato que para tener validez ante terceros es necesario que conste en él las cosas prendada y el crédito garantizado por ella y por supuesto hacer la registración correspondiente en el registro prendario

Existen diversos tipos de prendas:

- a) Con desplazamiento
- b) Sin desplazamiento o desapropio
- c) Fija
- d) Flotante

Con desplazamiento

En este tipo de prenda el bien prendado pasa a poder del acreedor; se utilizan en préstamos pignoratícios o cuando la prenda son sobre títulos o papeles negociables.

Sin desplazamiento o desapropio

Como su nombre lo indica no existe desplazamiento del bien o sea que la cosa que se prenda queda en poder del deudor; es utilizada en créditos para automotores o artículos del hogar durables.

Fija

Se habla de prenda fija porque se especifica que bien es el que se prenda (son bienes no fungibles) por ej. : Automóvil Ford Mondeo Patente GGG 999 Motor N° 1459863

Flotante

En este tipo de prenda se efectúa sobre mercaderías o materias primas en general (bienes fungibles), sin especificación concreta del bien. Por ej. : 100 novillos raza Aberdeen Angus peso promedio 350 kgs.

ANÁLISIS DE DISTINTAS LÍNEAS DE CRÉDITO

APERTURA DE CRÉDITO

ACUERDO EN CUENTA CORRIENTE, AUTORIZACIÓN PARA GIRAR EN DESCUBIERTO

En este tipo de operación no hay entrega efectiva de dinero, sino que se le concede el derecho al cliente que dentro de un determinado plazo puede librar cheques contra su cuenta corriente, quedando ésta con saldo deudor hasta el monto solicitado.

TRANSITORIOS O SOBREGIROS

En este tipo de crédito la autorización es verbal, o sea no hay firma de contrato, dichos transitorios deben ser cancelados antes de los 30 días corridos, contados desde el primer día en que la cuenta aparece con saldo deudor.

ADELANTO EN CUENTA CORRIENTE

En esta operación la entidad financiera pone a disposición del cliente una cantidad de dinero que será acreditada en su cuenta cuando el cliente lo requiera, es distinta a la autorización para girar en descubierto porque en esta última la cuenta corriente queda con saldo deudor en cambio aquí el saldo de la cuenta corriente queda con saldo acreedor

GESTIÓN DE COBRANZAS CON ACREDITACIÓN INMEDIATA DE FONDOS

Mal llamada compra de cheques. Decimos que no es compra, porque no se transfieren todos los derechos, lo que hace la entidad es adelantar los fondos de los cheques presentados antes de su plazo de acreditación (en los cheques comunes) o del plazo de cobro (en los cheques de pago diferido), pero si dichos cheques fueran rechazados por la entidad girada, el cliente que los presentó es responsable por la

cobertura de ellos. Es una operación similar al descuento de documentos.

DESCUENTO DE DOCUMENTOS

Es la operación por la cual la entidad financiera, antes del vencimiento de un documento y a cambio de la cesión de derechos de que él emana, adelanta al beneficiario su importe menos una quita.

De la definición precedente se desprenden los elementos que existen en esta operación:

- a) Documento descontado
- b) Valor nominal (importe que figura en el documento)
- c) Plazo (corre desde la fecha desde el descuento hasta la fecha de vencimiento del documento)
- d) Tasa de descuento
- e) Descuento (suma a deducir por el banco = cobro de interés por adelantado)
- f) Valor efectivo (valor nominal menos el descuento)
- g) El descontador, cedente o endosante = cliente
- h) El descontatario = entidad financiera
- i) Firmante, girado o aceptante = obligado principal frente al descontador y co-obligado frente a la entidad financiera.

Trámite de la operación

El cliente presenta los documentos a descontar y previo análisis de los documentos en cuanto a su correcta confección y forma legal, la entidad financiera emite una liquidación.

En cuanto al cobro pueden darse dos alternativas:

- Una es que el cedente al vencimiento abone los documentos con lo que la entidad financiera le devuelve los documentos.
- Y la otra alternativa es que el firmante sea el que deba abonar directamente en la entidad financiera los documentos descontados. Vencido el plazo, si los documentos no son abonados la entidad iniciará las acciones pertinentes para su cobro

Documentos descontables

Se pueden descontar todo documento en el cual exista un compromiso de pago y una fecha cierta de vencimiento.

Algunos de los documentos más comunes son:

Pagaré: El pagaré es un documento que contiene la promesa pura y simple

de pagar una suma determinada, debe contener:

- La palabra pagaré
- El plazo de pago
- Indicación del lugar de pago
- Nombre a cuya orden debe efectuarse el pago
- Lugar y fecha cuando ha sido firmado
- La firma del suscriptor

Cheque de pago diferido: Es una orden de pago librada a fecha determinada posterior a la de su libramiento.....

Letras de cambio: Es el documento por el cual una persona (el librador) confiere a otro (girado, librado o pagador) el mandato de pagar a un tercero (tomador o beneficiario) el pago de una suma determinada de dinero en el lugar y fecha indicada.

Certificados de obra: es un documento emitido por organismos del Estado a favor de sus contratistas, los va realizando a medida que se ejecuta la obra pública.

Facturas de crédito: La ley dice que cuando la compraventa se realice a un plazo mayor a 30 días para el pago total o parcial (excepto las efectuadas a plazo con entrega de pagaré, letras de cambio o cheques de pago diferido), el vendedor está obligado a entregar el comprador una factura de crédito

COMPRA DE DOCUMENTOS

Es una operación similar al descuento, pero aquí hay cesión de la propiedad, acarreando esto a la entidad un mayor riesgo, ya que en este caso se hace cargo de la insolvencia del firmante.

En esta operación el cliente recibe antes del vencimiento de los documentos un importe proporcional al tiempo que falta para su vencimiento.

Esta operación es más costosa por los riesgos que asume la entidad financiera.

PRÉSTAMOS PERSONALES Y PARA EL CONSUMO

Son aquellos créditos que tienen como destino la financiación de los gastos personales, como ser: realizar un viaje, comprar un auto, un electrodoméstico, etc.

Normalmente son créditos hasta 5 años de plazo y según el monto se solicita como garantía prendas o puede ser también a sola firma si se tiene un conocimiento acabado del cliente

Asimismo hay que recordar que no se tiene en cuenta el patrimonio del deudor (la cuota del crédito no puede superar el 30% de los ingresos justificados del grupo familiar)

TARJETAS DE CRÉDITO Y DE COMPRA

La primera tarjeta para comprar en comercio fue la tarjeta de compras (American Express), teniendo como característica que no tenían límite de compra pero el resumen debía abonarse en su totalidad en la fecha de vencimiento del mismo. La utilización de estas permite la obtención de crédito no solo por la posibilidad de refinanciación del saldo, sino también la posibilidad de efectuar las compras en cuotas

Definiciones relacionadas:

- a) Límite de compra: es el límite que me establece la cía de la tarjeta de crédito para gastar en el período del resumen. Dicho límite se va reduciendo cuando hay com-pras en cuotas. Las cuotas que vencen en el período se deben restar del límite de compra.
- b) Límite de compra en cuotas: Monto máximo que puedo adeudar a la tarjeta por las compras realizadas en cuotas.
- c) Límite de financiación: Importe que la cía. de la tarjeta de crédito me permite refinanciar de mi saldo de deuda del período.
- d) Pago mínimo: es el valor mínimo que debo pagar el vencimiento del resumen
- e) Resumen Liquidación: en la cual me muestran los consumos del período, los gastos por intereses, impuestos, los límites etc.
- f) Fecha de Compra: Fecha en la cual se realiza la compra de los bienes
- g) Fecha de Corte: Fecha hasta la cual se imputan los gastos en el resumen
- h) Fecha de vencimiento: Fecha en la cual vence el resumen.

CRÉDITOS PARA LA VIVIENDA

Son créditos destinados a la construcción, refacción o compra de vivienda, es una línea de crédito de largo plazo (5 a 30 años según la coyuntura del momento en la cual se solicita el crédito)

La garantía en este tipo de crédito es una garantía hipotecaria

Tanto en el destino de refacción, como en la construcción, no me entregan el dinero de una sola vez sino que se van efectuando entregas a medidas que se avanza en la obra, para esto el director de la obra deberá confeccionar un certificado de avance de obra (donde conste lo realizado y los costos incurridos) a efectos de que se entregue el dinero.

La entidad financiera tiene el derecho de controlar el avance de la misma. En cambio cuando el destino es la compra la entidad entrega la totalidad de los fondos en una sola vez. Tener en cuenta que estos sistemas hacen que la carga de interés sea distinta una de otra.

FACTORING O CONTRATO DE FACTORAJE

"Hay contrato de factoraje cuando una de las partes, denominada factor, se obliga a adquirir por un precio en dinero determinado o determinable los créditos originados en el giro comercial de la otra, denominada factoreado, pudiendo otorgar anticipos sobre tales créditos asumiendo como los riesgos".

Lo define Alfredo C. Rodríguez ..." Es una operación por la cual el cliente (cedente) transfiere al factor que es la entidad financiera, sus créditos comerciales representados por las facturas que posee para cobrar, tomando la entidad a su cargo la gestión del cobro y anticipándole el importe"...

Se realiza en forma global sobre todas las facturas que recibe el cliente durante la vigencia del contrato.

Operatoria

El cliente entrega a la entidad financiera sus créditos (representados por facturas de crédito), la entidad luego de realizar el análisis de dichas facturas acepta la operación encargándose de la gestión de cobro.

El contrato de factoring puede realizarse con la cláusula que la entidad financiera realizará las acciones judiciales en caso de incumplimiento o que el cliente se haga cargo de ellas con la consecuencia de que él se responsabilizará por la falta de pago.

Dado que el contrato se realiza por un plazo prolongado, la entidad puede establecer un monto máximo por la que es responsable y por el excedente el cliente se hace cargo por el incumplimiento de los firmantes de las facturas de crédito.

Como se ve, existen dos aspectos diferenciados en esta operación, que son:

- I. Gestión de cobranzas
- II. Adelanto de fondos

Analizando la función que cumplirá la entidad financiera nos damos cuenta que la Gestión de cobranzas, es una operación de servicio o accesorio, y el Adelanto de fondos implica una operación activa. Determinar la función de la entidad financiera en esta operación es importante para determinar la profundidad del análisis de riesgo crediticio.

Modalidades

El adelanto de fondos se puede realizar en distintas modalidades, a saber:

- A. Credit cash factoring: se adelantan los fondos en el momento que se reciben las facturas.
- B. Se establecen fechas fijas para la acreditación de los fondos, anticipándole el dinero de todas las facturas recibidas hasta esas fechas estipuladas.
- C. El cliente decide el momento del acreditamiento, presentando el recibo de las facturas entregadas.

En los casos señalados los intereses variarán tomando en cuenta el plazo que medie entre la fecha de acreditamiento y la fecha de vencimiento de las facturas.

Existe un tipo de factoring que sólo realiza la gestión de cobro, llamado MATURITY FACTORING; en este caso la entidad acredita los fondos en ciertas fechas determinadas en el mes, calculadas por el vencimiento promedio de las facturas, es de destacar que en este tipo no hay operación de crédito sino que es una operación accesoria pura.

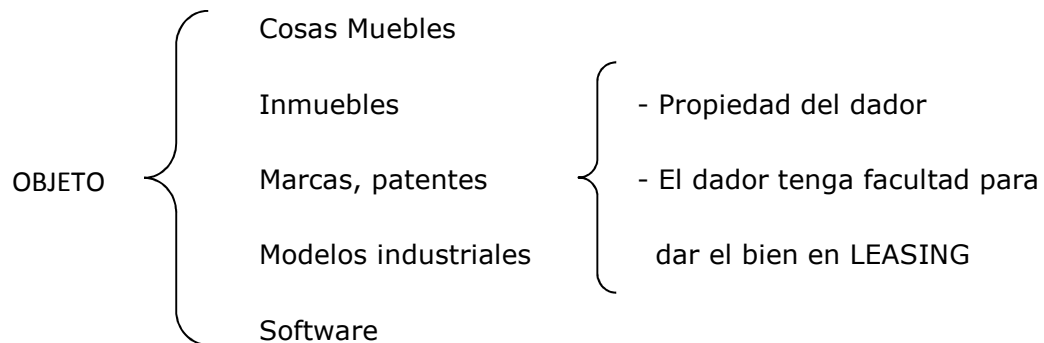
LEASING

Leasing es una palabra inglesa que significa arriendo o locación

"En el contrato de "LEASING" el dador conviene transferir al tomador la tenencia de un bien cierto y determinado para su uso y goce, contra el pago de un canon y la confiere una opción de compra por un precio."

Si analizamos la definición de la Ley vemos que es una operación similar al alquiler o locación, con la diferencia fundamental que se le confiere la opción de compra al tomador del LEASING.

OBJETO



El monto y periodicidad del canon (valor que se paga por el uso y goce de la cosa) se determina convencionalmente, lo que permite una mayor amplitud en la forma de pago, dando posibilidades a tomadores cuyo flujo de ingresos son cíclicos

El valor de la opción de compra debe estar determinado en el contrato o poder ser determinable según algún procedimiento o pautas. Esta opción se podrá ejercer cuando se hayan pagado las 3/4 partes del canon total o cuando se conviniera en el contrato. También se puede establecer la posibilidad de prorrogar el contrato.

El bien objeto del contrato puede

- (a) Comprarse por el dador a la persona que indique el tomador
- (b) Comprarse por el dador según especificaciones del tomador
- (c) Comprarse por el dador, quien sustituye al tomador, al efecto, en un

- contrato de compraventa que esta haya celebrado (lease purchase)
- (d) Ser de propiedad anterior del dador
 - (e) Comprárselo al tomador (sale and lease back)
 - (f) Estar a disposición jurídica para poder ser dado en leasing.

Como vemos el tipo de dadores es muy amplio, pudiendo ser:

1. Entidades financieras
2. Sociedades que tengan por objeto realizar leasing
3. Fabricantes o importadores
4. Cualquiera que tenga capacidad para contratar

TIPOS DE LEASING

LEASING FINANCIERO

- a) Debe existir opción de compra aunque sea por un valor simbólico.
 - b) La duración del contrato excede la vida útil del bien
 - c) El monto de los cánones supera el valor del bien dejando una ganancia al dador
 - d) No es precancelable
- Constituye un verdadero financiamiento

LEASING OPERATIVO

- a) Debe existir la opción de compra aunque en este tipo el contrato es precancelable.
- b) Es de corto plazo, en general no supera la vida útil del bien.
- c) El mantenimiento del bien lo realiza el dador (que cobra por este servicio)

VENTAJAS DE LA OPERACIÓN DE LEASING

Para el tomador:

- a) Es más barato que obtener un crédito para la compra del bien
- b) Al no ser de su propiedad el bien no integra la base imponible en el impuesto a los bienes personales
- c) Se pueden descargar como gasto la totalidad del canon en impuesto a las ganancias.

Para el dador

- a) Al tener el derecho de propiedad sobre el bien dado en leasing es mucho más fácil recuperar el bien en caso que el tomador no pague los cánones
- b) Es una operación menos riesgosa que el otorgamiento de crédito ya que

existe un método muy expeditivo determinado en la ley para el recupero de los bienes ante la falta de pago, el cual es más engorroso si se tratara de ejecutar una garantía en el otorgamiento de un crédito.

FORMA E INSCRIPCIÓN

- Debe instrumentarse en escritura pública si tiene por objeto inmuebles, buques o aeronaves. En los otros casos se puede realizar por instrumento público o privado.
- Para ser oponible debe ser inscripto en el registro correspondiente.
- Se puede realizar desde la fecha del contrato sin importar cuando se entrega el bien
- Para que produzca efectos desde la fecha de entrega del bien debe ser inscripto dentro de los 5 días hábiles posteriores a la misma.
- Si el bien es una cosa mueble no registrable o software debe inscribirse en el registro prendario del lugar donde se encuentren las cosas.
- En el caso de inmueble la inscripción se mantiene por 20 años y en los otros bienes por 10 años

Cuando deba registrarse en el registro prendario rigen las normas de la ley de prenda con registro

INCUMPLIMIENTO DEL CONTRATO

La ley de leasing establece un procedimiento muy ejecutivo para el recupero de los bienes cuando el tomador no abone las cuotas que le corresponden, se debe distinguir el procedimiento según se trate del tipo de bienes dados en leasing.

Inmuebles

Cuando no se paga el canon el dador puede:

- 1) Si no se ha superado 1/4 del contrato:

La mora es automática y el dador puede demandar el desalojo

Se da 5 días vista para que el deudor: pueda probar que ya pago o paralizar el trámite (por única vez) pagando en este período el canon y los intereses

Si no cumple con el punto anterior el juez dispone el lanzamiento sin más trámite

- 2) Si el tomador pago más de 1/4 el contrato o menos de 3/4 del contrato:

El dador debe intimar el pago dándole un plazo de 60 días (contados desde la fecha de recepción de la notificación) para el pago del canon y los intereses

Si se ha pasado ese plazo y no hubiera pagado el dador puede iniciar demanda de desalojo.

Se dan 5 días vista para: demostrar que pago o paralizar el trámite pagando, si antes no hizo uso de esta opción o también paralizarlo si está en el periodo

de opción de compra ejerciendo la misma.
Caso contrario el juez dispone el lanzamiento

3) Si el incumplimiento es en el periodo superior a las 3/4 partes del contrato:

Debe intimárselo y darle un plazo de 90 días (contados desde la fecha de notificación) para regularizar el pago más los intereses si antes no hizo uso este procedimiento o abonar la opción de compra.

Pasado ese plazo se puede iniciar demanda judicial

Se dan 5 días vista para ejercer el derecho de defensa.

Caso contrario se dispone el lanzamiento

4) Producido el desalojo

El dador puede reclamar el pago de los cánones adeudados hasta el momento de desalojo más intereses y costas, por vía ejecutiva

Reclamar daños y perjuicios por el deterioro anormal imputable al tomador por dolo, culpa o negligencia por la vía procesal vigente.

Bienes Muebles

Ante la mora del deudor el dador puede:

Obtener el secuestro del bien contra la presentación del contrato inscripto y habiendo demostrado haberlo interpelado por un plazo no menor a 5 días para que regularice. Producido el secuestro queda anulado el contrato y el dador puede iniciar demanda judicial para el cobro del canon devengado y los intereses correspondientes. También los daños y perjuicios.

Accionar por vía ejecutiva por el cobro del canon adeudado debiendo darse las siguientes circunstancias:

- Si se hubiera convenido, con la sola presentación del contrato inscripto.
- Se procede al secuestro cuando vence el plazo ordinario del leasing sin haberse pagado el cano íntegro y el precio de opción de compra.
- O demostrar sumariamente el peligro de conservación del bien, debiendo dar el dador otorgar caución suficiente.

En ambos casos se puede incluir en el juicio a fiadores o garantes.

OPERACIONES DE RESPONSABILIDAD EVENTUAL O CRÉDITO EVENTUAL

En este tipo de operaciones la entidad financiera concede a favor de su cliente una

garantía; el prestigio y capacidad económica de las entidades otorgan al acreedor de su cliente una mayor seguridad en las operaciones comerciales que estos realizan si hay de por medio una garantía firmada por dichas entidades.

Hablamos de responsabilidad eventual porque la responsabilidad se efectivizará si el cliente incumple con el pago de la obligación.

Existen tres tipos:

- 1) Avales
- 2) Fianzas
- 3) Aceptaciones

Avales

La entidad financiera garantizará la firma del librador y el pago del documento, pero no es el obligado principal, por lo tanto no es válido el protesto contra el avalista.

Ante la falta de cumplimiento por parte del avalado, el acreedor deberá protestar el documento ante el deudor y notificar a la entidad avalista; si el deudor no efectúa el pago, lo deberá realizar la entidad financiera adquiriendo ésta todos los derechos inherentes al documento avalado.

Por supuesto que por esta operación la entidad financiera cobra una comisión.

Fianza

En este tipo de garantía el fiador, la entidad financiera, se compromete al pago de la suma adeudada o los daños y perjuicios, si el afianzado no cumple con la obligación.

La fianza robustece la credibilidad del deudor y facilita ciertas operaciones; en algunos casos es obligatoria la presentación de fianza bancaria como ser:

- a) En las contrataciones del Estado se solicitan que éstos presenten garantías bancarias.
- b) Garantías ante aduanas para ciertos tipos de importaciones.
- c) Garantías ante el fisco por planes de facilidades de pago.

Aparentemente estos tipos de operaciones son de menor riesgo, pero el otorgamiento sin un análisis previo del avalado puede traer como consecuencia el pago de muchas de estas fianzas.

Otro aspecto que se debe considerar es que si de un buen análisis del afianzado se logra que no sean muchas las garantías que daba hacerse cargo la entidad, conlleva una mejor imagen de dicha entidad en el mercado, o sea que en otras operaciones la garantía otorgada por esa entidad será más fácilmente aceptada.

La entidad para el otorgamiento de la fianza cobra una comisión y además solicita contragarantías que podrán ser personales o reales.

Aunque parece un contrasentido que se pida una fianza y para ser otorgada se solicite una contara garantía, no es así. Se podría decir que el deudor directamente dé la garantía pero resulta más aceptable que la garantía la otorgue una entidad financiera.

Aceptaciones

En esta operación el banco no presta dinero sino su firma sobre un documento que con ese respaldo podrá ser negociado fácilmente.

La operación tiene la siguiente secuencia:

- 1) Un eventual tomador de crédito libra una letra una letra contra un cable.
- 2) El banco lo acepta actuando como garante.
- 3) La letra es descontada en otra entidad.
- 4) En la fecha convenida es descontario pagará al descontador.

Como se ve el banco no presta dinero sino que solo actúa como garantía para que el tomador del crédito pueda descontar la letra en otra entidad.

Cabe aquí como en toda operación de responsabilidad eventual, los recaudos necesarios antes del otorgamiento de la aceptación de la letra. Debe operarse con clientes de solvencia reconocida.

FIDEICOMISO

"Hay contrato de fideicomiso cuando una parte, llamada fiduciantes, transmite o se compromete a transmitir la propiedad de bienes a otra persona denominada fiduciario, quien se obliga ejercerla en beneficio de otras llamada beneficiario, que se designa el contrato, ya transmitido al cumplimiento un plazo o condición al fideicomisario"

Debo aclarar que la transmisión de la propiedad es imperfecta, "El dominio es imperfecto si está sometido a condición o plazo resolutorio, o si la cosa está grabada con cargas reales."

Debemos tener en cuenta que el fideicomiso es un contrato condicional (o sea ya que esta operatoria no posee personalidad jurídica, pero sí personalidad fiscal, ya que es contribuyente de ciertos impuestos ante los organismos de recaudación fiscal.

Visto la transmisión de los bienes en propiedad fiduciaria hay que tener en cuenta que ni los acreedores del fiduciante, fiduciario y beneficiario/s pueden oponer sus derechos contra la misma, así como también los acreedores de la propiedad fiduciaria pueden oponer sus derechos contra los sujetos anteriormente mencionados. Esto se debe a que ninguno de los sujetos tienen el dominio de los bienes fideicomitados.

SUJETOS

FIDUCIANTE O FIDEICOMITENTE: Es aquel sujeto que transmite la propiedad fiduciaria y determina la condición que debe cumplir el fiduciario.

La transmisión no puede hacerse por la totalidad del patrimonio del fiduciante, ni con la intencionalidad de insolventarse para perjudicar a los acreedores, en este caso el juez ameritará dentro del período de sospecha si el contrato de fideicomiso se realizó con esta intención.

FIDUCIARIO: Tiene a su cargo el dominio imperfecto de los bienes recibidos (actúa como propietario perfecto pero acotado en las condiciones determinadas en el contrato), podemos decir en realidad que este sujeto es el administrador de los bienes y debe cumplir con las condiciones establecidas en el contrato de fideicomiso.

Puede ser cualquier persona física o jurídica y debe actuar con la prudencia y diligencia de cualquier buen hombre de negocios.

Debe rendir cuentas al beneficiario una vez al año, no puede adquirir los bienes fideicomitados y es responsable por la culpa o dolo suya o de sus dependientes (no se puede establecer en el contrato excepción a esta regla).

El cese de sus funciones se dará por:

- a) Remoción judicial por incumplimiento de sus obligaciones
- b) Por muerte o incapacidad si fuera persona física
- c) Por disolución si fuera persona jurídica
- d) Por quiebra o liquidación
- e) Por renuncia si en el contrato se hubiera autorizado

Salvo pacto en contrario tendrá derecho a percibir el reembolso de los gastos y una retribución; si no hubiese sido determinada, el juez la fijará.

BENEFICIARIO: es aquel a favor del cual se administran los bienes.

El contrato debe individualizarlo, puede existir o no al momento de constitución del contrato (en este último caso debe permitirse la individualización futura). Podrá designarse uno ó más determinado el porcentaje que le corresponde a cada uno (ante silencio se considera que todos reciben en partes iguales); se podrá designar beneficiarios sustitutos para el caso en que los beneficiarios titulares renunciaren, no existieren o murieren.

El beneficiario podrá transmitir su derecho por acto entre vivos o en caso de muerte, salvo que el fiduciante lo hubiera prohibido.

- I. Si los beneficiarios o fideicomisarios, renunciaren, no aceptaren o muriesen, los beneficios serán derivados al fiduciante.

FIDEICOMISARIO: Sujeto que recibirá los bienes una vez extinguido el fideicomiso, es un sujeto ajeno al contrato, no puede ser el fiduciario.

ELEMENTOS QUE DEBE CONSTAR EN EL CONTRATO

- I. Individualización de los bienes o características de los mismos si no existieran al momento de realizarlo
- II. Determinación de cómo se pueden incorporar otros bienes al fideicomiso.
- III. El plazo o condición a que se sujeta. El plazo no podrá ser superior a los 30 años excepto que el beneficiario fuese incapaz o con capacidad restringida.
- IV. Destino de los bienes a la finalización
- V. Derechos y obligaciones del fiduciario y modo de sustituirlo.

EXTINCIÓN DEL FIDEICOMISO

Las causales de extinción son las siguientes:

- ✓ Cumplimiento de la condición establecida.
- ✓ Cumplimiento del plazo contractual.
- ✓ Vencimiento del plazo máximo legal.
- ✓ Por revocación del fiduciante, si esto está establecido en el contrato (no tiene carácter retroactivo).
- ✓ Por imposibilidad de cumplimiento de la condición
- ✓ Cualquier otra causal prevista en el contrato.

MODALIDADES DEL CONTRATO DE FIDEICOMISO

A pesar que la ley no legisla las distintas modalidades, del análisis de la misma se puede determinar que existen cuatro tipos de contrato posible de constituirse:

I. *De administración*

Es el contrato por el cual un sujeto denominado fiduciante transmite la propiedad fiduciaria al fiduciario para que este la administre y la renta sea entregada a un beneficiario, en cumplimiento de la condición establecida en el mismo.

II. De garantía

En este caso la condición que se establece es que ante el incumplimiento de una obligación determinada en el contrato la propiedad fiduciaria sirve de garantía del cumplimiento de la misma. Este tipo de contrato es más ejecutivo que otro tipo de garantías, como por ejemplo: las hipotecas o las prendas.

Aquí no hay la idea de generación de renta, pero como principio fundamental de una buena administración, el fiduciario no solo debe custodiar los bienes de la propiedad fiduciaria, sino invertirlos en algún tipo de operación que genere renta o por lo menos mantenimiento del poder adquisitivo del capital constitutivo del fideicomiso.

III. De transmisión de dominio

Aquí la condición es la transmisión de dominio de la propiedad fiduciaria al beneficiario cuando el fiduciante fallezca. Se utiliza como una alternativa de testamento y no tiene plazo máximo de constitución.

IV. Financiero

En este caso en particular el fiduciario debe ser una entidad financiera o una sociedad autorizada especialmente por la Comisión Nacional de Valores (CNV) y los beneficiarios son titulares de certificados de participación del dominio fiduciario o de títulos representativos de deudas garantizados con los bienes fideicomitidos.

En el contrato debe constar la denominación de FIDEICOMISO FINANCIERO. No puede constituirse cuando el beneficiario y el fiduciario o fiduciante y fiduciario sean el mismo sujeto.

Aquí el objeto es la titularización de deudas (titularización es la emisión

de títulos representativos de deuda que le da ciertos derechos a los titulares de los mismos)

Este tipo de fideicomiso es muy usado por empresas de ventas de electrodomésticos (que actúan de fiduciantes) vendiendo parte de su cartera de préstamos otorgados al fideicomiso, los títulos son vendidos o son objeto de oferta pública generando un beneficio a los adquirentes de los mismos cuando los pasivos son cobrados.

Los títulos que puede emitir un fideicomiso financiero son los siguientes:

- a) Títulos de deuda: Pueden ser emitidos por el fiduciante, fiduciario o un tercero y generan el pago de intereses para los adquirentes del mismo
- b) Certificados de participación: Los emite el fiduciario y el objeto es distribuir las rentas del fideicomiso
- c) Certificados de participación residual: También lo emite el fiduciario para destinar la transmisión de los bienes fideicomitados a los titulares cuando el contrato finalice.

UNDERWRITING

La operación de underwriting es una operación compleja que en principio es del tipo de servicio pudiendo ser además activa.

La definición general sería:" Es aquella operación por la cual un sujeto denominado underwriters (que debe ser una entidad financiera) prefinancia la emisión de acciones o títulos de deuda (obligaciones negociables) y a su vez se encarga de la colocación de los mismos en el mercado en el menor tiempo posible y al mejor precio.

La definición se desprende los dos tipos de operaciones mencionadas:

- a) Operación activa: la prefinanciación de la emisión
- b) Operación de servicio: la colocación de las acciones o títulos

La complejidad de la operación excede a lo establecido en la definición ya que como veremos antes de la celebración del contrato de underwriting se deben realizar una serie de estudios para determinar la factibilidad del mismo.

Las etapas de esta operatoria es la siguiente:

- 1) Decisión de emitir acciones o títulos de deuda por parte de la empresa (en adelante la emisora)
- 2) Solicitud a la entidad financiera (en adelante underwriters) de la concreción de un programa.

3) Estudio realizado por el underwriters:

a) Análisis del emisor en los siguientes aspectos:

Estructura financiera

Capacidad para generar ingresos

Capacidad de administración

Necesidad de financiamiento

En definitiva se realiza un estudio similar al análisis de riesgo crediticio (ya visto con anterioridad)

b) Condiciones de la emisión, precio plazo etc.

-Medios de emisión:

- ❖ Realizado por una única entidad financiera o se formará un consorcio de venta
- ❖ La colocación se realizará en el mercado local o también en el exterior

-Precio:

Si se realizará a:

La par

Bajo la par

Sobre la par

-Plazo: se determinara el plazo de la colocación

c) Estudio de mercado en los siguientes aspectos:

Absorción del mercado

Situación financiera del mercado

Marketing

4) Si los estudios precedentes son aceptables se celebra el contrato.

5) Se realizan todos los actos necesarios para la emisión de los títulos.

6) El underwriters otorga la prefinanciación (casi siempre no es por la totalidad de la emisión por el riesgo latente)

7) El underwriters realiza la colocación en el mercado de los mismos

Como vemos los puntos 3, 5 y 7 constituyen una operación accesoria, el punto 6 es una operación activa

TIPOS O MODALIDADES

I. Puro: en este caso el underwriters prefinancia la emisión y se compromete a la

colocación con el mejor esfuerzo, en el tiempo más corto y al mejor precio posible (aquí hay operación accesoria y activa)

- II. Compra en firme: En este caso el underwriters realiza un contrato de suscripción con el compromiso de venderlas al corto plazo (como se ve aquí no hay operación activa ya que el underwriters es comprador de los títulos y no prefinancia la colocación o sea que es una operación accesoria o de servicio)
- III. Colocación garantizada: En este caso el underwriters asume el compromiso de colocar la emisión dentro de un plazo determinado y adquirir el remanente si lo hubiera (no hay un financiamiento por parte del underwriters - es una operación accesoria - pero la emisora se hará de la totalidad de los fondos).
- IV. Colocación no en firme: en este caso el underwriters lo único que hace es el compromiso de colocación con el mejor esfuerzo, pero sin financiar ni comprometerse a comprar el remanente si lo hubiera, como se ve aquí es una típica operación de servicio, se utiliza por el prestigio del underwriters.