



GERENCIA FINANCIERA

TALLER DE ANALISIS DE CREDITOS

LAS FINANZAS SON EL CORAZON DE UNA EMPRESA

ANALISIS DE CREDITO:

Crédito: Es una operación financiera en la que una entidad de intermediación financiera (acreedor), mediante un contrato suscrito con una persona física o jurídica (deudor), presta una cantidad determinada de dinero a una tasa de interés pactada y con el compromiso de ser pagado con las condiciones y plazos acordados.

ALGUIEN DIJO UNA VEZ, “PARA VER EL FUTURO DE UN CLIENTE SOLAMENTE TIENES QUE INVESTIGAR SU PASADO, y en esto entra, precisamente, el investigar la parte cualitativa del crédito, esa parte que tiene que ver con el comportamiento de pago, con la historia crediticia del socio investigando internamente en MEDICOOP y fuera de nuestra propia institución consultando las Centrales de Riesgo (DATACREDITO, TRANSUNION) para conocer si el socio además de ser solvente económicamente, sus antecedentes nos muestran que cuenta con VOLUNTAD DE PAGO, ya que no todo el que tiene para pagar, paga.

Cualquiera presta, lo que se puede convertir en una dificultad, es poder cobrar a tiempo. De ahí la importancia de colocar bien, no comprometiendo al socio más allá de sus posibilidades de poder pagar, para no afectar su reputación crediticia, ni la rentabilidad y el patrimonio de la Cooperativa.

CAPACIDAD DE PAGO:

Es la que tiene el deudor de generar por sí mismo, ingresos o flujos de efectivo que le permitan atender oportunamente, el pago del capital y los **rendimientos** de sus obligaciones financieras (hasta el 60% en MEDICOOP) y no financieras (que es el restante 40% destinado a solventar el día a día de cada socio (como alimentación, salud; recreación, etc.)



PASO NUMERO 1)

Cuando el socio le informa al Oficial que desea solicitar un préstamo hipotecario, de vehículo nuevo o usado, para pago de consultorio o para compra de equipos médicos, el oficial le entrega la hoja de PRE-CALIFICACION en donde el socio se entera de los documentos que necesita la Cooperativa para proceder con el análisis de su préstamo.

Esta precalificación la hacemos para determinar si el socio puede ser sujeto de crédito vía los ingresos. En el caso de las hipotecas, si el socio vía los ingresos no califica, el mismo no se ve afectado económicamente, al no haber incurrido en el pago de una tasación.

VER HOJA DISEÑADA PARA TALES FINES. MODELOS I Y II:

PRECALIFICACION DEL SOCIO

Nuestra Política General de Servicios establece que los socios no podrán recibir prestamos en la Cooperativa que comprometan sus ingresos mensuales más allá del 60%, ingresos que deberán estar debidamente documentados.

REQUERIMIENTOS DE LOS FORM. MODELOS I Y II QUE SE ENTREGAN A LOS SOCIOS:

- a) La carta de ingreso o nómina del SNS
- b) Los últimos seis meses de movimientos de cuentas bancarias que tenga el socio, especialmente, aquellas en donde recibe pagos por servicios a las ARS.
- c) El valor del préstamo
- d) El plazo del préstamo
- e) El Código del socio
- f) La copia de la cedula, y
- g) El número del celular
- h) Y el destino del préstamo



PASO NUMERO 2)

Después de recibir toda la documentación solicitada en los formularios MODELOS I Y II, procedemos a:

DETERMINAMOS LA VOLUNTAD DE PAGO DEL SOCIO:

Procediendo a:

1. Revisar en nuestro sistema informático el historial de pago del socio en los préstamos cancelados y vigentes, para determinar si paga puntualmente, ver la frecuencia de sus atrasos y si son relevantes o no.
2. Determino el número de préstamo otorgados (cancelados y vigentes) y el rango menor y mayor para resaltarlo en el análisis del préstamo, y si esta revisión favorece al socio, continuo.
3. Luego reviso la central de riesgo Data Crédito o Transunion para ver como paga en el resto del sistema financiero.

PASO NUMERO 3)

Luego que contamos con la certeza de que el socio paga bien, pasamos a rellenar el formulario DETERMINACION DE LA CAPACIDAD DE PAGO DEL SOCIO.

Ver hoja diseñada para tales fines en el MODELO III:

Primero colocamos el nombre, edad y código del socio.

Luego colocamos el sueldo de la nómina del socio en el SNS, MSP o PSS y de otros trabajos bajo relación de dependencia (de universidades, de centros médicos, etc.), tomando en cuenta los aspectos siguientes:

- De la carta de trabajo debemos confirmar la veracidad de los ingresos descritos en la misma, ya sea llamando al lugar de trabajo o confirmando en las nóminas que están disponibles en las páginas web (SNS-PSS-SALUD



PUBLICA) en donde podemos ver el salario bruto, los descuentos realizados y lo más importante, el salario neto de que dispone el socio para nosotros poder cobrar la cuota del préstamo vía nómina.

- Además, debemos confirmar la estabilidad laboral del socio. Es muy importante este detalle, ya que mientras más tiempo tenga laborando el socio, más certeza tendremos de la relación laboral, lo que nos permitirá contar con la certidumbre de poder recuperar el servicio de la deuda (pago de capital, intereses, comisiones y otros ingresos) durante el año en curso y toda la vigencia del préstamo.
- Para determinar los ingresos producto de movimientos de cuentas bancarias procedemos a cotejar los depósitos realizados para determinar los ingresos extras que recibe el socio producto de servicios profesionales prestados y que posteriormente son pagados por las ARS o por particulares con crédito a su cuenta de banco.
- También podemos ver los depósitos de ahorros realizados por el médico producto de servicios prestados y que fueron cobrados en efectivo, teniendo el sumo cuidado de no tomar en consideración aquellos depósitos eventuales y de consideración que no tengan que ver con su actividad profesional, para no sobreestimar el análisis de los ingresos.

Un ejemplo de lo anterior podría ser:

- A) Que el socio haya recibido un depósito en su cuenta producto de un préstamo que le hayan desembolsado.



B) Que se listen depósitos a su cuenta producto de AVANCES DE EFECTIVO DE SU TARJETA DE CREDITO, que vendría a ser un préstamo.

C) NI DEPOSITOS DE AHORROS ENTRE CUENTAS DEL MISMO SOCIO. Depósitos que se hayan movido en una misma fecha, de una cuanta, a otra, para no duplicar la generación mensual de ingresos.

D) NI LOS CREDITOS POR CONCEPTO DE LA NOMINA DE SU EMPLEO PARA NO DUPLICAR ESTE INGRESO DEL SOCIO QUE YA ESTA CONSIDERADO EN LA NOMINA DEL SNS o en la carta de trabajo.

E) No considerar como ingreso depósitos extraordinarios que haya recibido el socio en efectivo en su cuenta producto de actividades no vinculadas a su ejercicio profesional y que son eventuales (Ejemplo: venta una casa, solar, entre otros, etc.), y los cheques devueltos que fueron depositados a la cuenta del socio, se deberá restar del total de depósitos, para evitar sean considerados en el total depositado.

Todo lo depositado en la cuenta de ahorros del socio debe ser generado por sí mismo y lo que no tenga que ver con el ejercicio de su profesión y que sea eventual, debe ser considerado como un ingreso EXTRAORDINARIO y no se tomará en cuenta al momento de sumar sus ingresos vía los estados de cuentas.

Luego de registrados todos los ingresos, procedemos a sumarlos y al resultado le calculamos el 60% que puede comprometer para financiar sus obligaciones de acuerdo a la POLITICA GENERAL DE SERVICIOS.



PASO NUMERO 4)

Una vez determinados los ingresos del socio pasamos a llenar la parte del formulario concerniente a las obligaciones mensuales.

1. Cuota del préstamo solicitado
2. Listar las cuotas de los préstamos que tiene el socio en cada entidad financiera (BPD, BRRD, BHD, Asociación Popular de A. y P, Banco Caribe, etc.)
3. Colocar las cuotas de los préstamos adeudados en Medicoop.
4. Colocar en SNS la diferencia entre lo pagado en préstamo en MEDICOOP y el total de los descuentos.
5. Colocar las cuotas adeudadas en las tarjetas de crédito en pesos. Se determina calculando el 6% al total reflejado adeudado en DATA CREDITO.
6. Colocar las cuotas adeudadas en las tarjetas de crédito en dólares. Se determina multiplicando el total adeudado por la tasa de cambio del día para llevarlo a pesos y al resultado le calculamos el 6%.
7. Luego sumamos todas las obligaciones y el total resultante lo dividiremos entre el total de todos los ingresos del socio, para determinar la que porcentaje representan las obligaciones de los ingresos, y si es igual o menor al 60% permitido por la PGS.

PASO NUMERO 5)

1. Luego pasamos a colocar el resultado de la suma de los depósitos cotejados en los estados de cuentas, a las cuales debemos restarle el valor en cheques devueltos y los



depósitos extraordinarios que nada tienen que ver con la actividad profesional del socio y después dividir el resultado entre el número de meses analizados para obtener el promedio por mes.

2. El ingreso promedio neto del periodo se dividirá entre el total de meses de estados de cuentas analizados y nos debe coincidir con la sumatoria de todos los ingresos por los movimientos de la cuenta o las distintas cuentas del socio en el sistema financiero.
3. Luego pasamos a ver el salario neto del socio en su nómina del SNS, PSS o MSP para confirmar si podemos cobrar la cuota por nómina.

PASO NUMERO 6)

Luego de que hayamos determinado que el socio esta en condiciones de poder pagar sus cuotas todos los meses, pasamos a ver lo concerniente a la garantía otorgada por el socio para respaldar el préstamo hipotecario.

GARANTIAS:

Tipos de Garantías

- Hipotecaria
- Prendaria con, y sin apoderamiento
- Solidaria
- Sin garantía específica o a sola firma

Jamás debemos procurar basar una decisión de crédito en la calidad y valor de la garantía, sino en determinar correctamente la CAPACIDAD DE PAGO DEL SOCIO, ya que la garantía no es en sí misma, la justificación para que se otorgue un préstamo, muy por el contrario, la garantía solo debe verse como una fuente alterna, admisible e idónea de pago, no la razón para otorgar un préstamo y a la cual nunca debiéramos pretender acudir para recuperar los valores prestamos, ya que la Cooperativa no es una



financiera ni una entidad especulativa que tenga como fin el que sus socios pierdan sus propiedades para luego venderlas y ganarse un buen dinero, no, el fin de la Cooperativa es contar con socios bien atendidos, bien acogidos y que vayan progresando con mejor calidad de vida junto a nosotros, pues si ellos progresan, nosotros también.

Si la garantía reúne las condiciones pasamos a redactar el informe del ANALISIS (VER MODELO) para someterlo por ante el COMITÉ DE CREDITO quien soberanamente decidirá si aprueba, aplaza o rechaza la solicitud de préstamo.

Debemos establecer relaciones sanas y de largo plazo con nuestros socios a través de una relación GANAR- GANAR.

Si basamos nuestro criterio en observar la calidad y valor de la garantía, descuidando el medio más efectivo de determinar que un socio pueda generar por sí mismo el flujo de fondos necesario para que pueda pagar capital e intereses bajos los términos del contrato, estamos poniendo en riesgo la estabilidad patrimonial de MEDICOOP, ya que, como ustedes saben, la fuente predilecta de una Cooperativa para financiar sus activos productivos, es la acumulación constante de aportaciones recibidas de sus socios.

No somos un sector económico especulativo, ni con mentalidad de financiera, por lo tanto debemos tener cuidado de prestar apoyados en la garantía, ya que si por no analizar bien la capacidad de pago de un socio, este deja de pagar, nos veremos en la imperiosa necesidad de tramitar su ejecución, asumiendo gastos que afectan nuestro flujo de fondos y nuestros resultados al detener la generación de ingresos, y lo que es peor, nuestra liquides recibirá un revés debido a que un activo corriente que fue en principio el préstamo cuando estaba en nuestro poder en caja o banco, pasara a ser OTRO ACTIVO más que no reportará beneficio hasta tanto se consiga formalizar a nuestro favor y luego vender.



Jamás procuremos otorgar préstamos para poder cumplir una meta, pues es preferible perder el empleo a causa de no poder cumplir una meta, que verse desacreditado al recomendar un préstamo que compromete el patrimonio de la Cooperativa y su reputación.

No

Debemos tomar en cuenta también, que, si no hacemos un análisis del crédito apegado a la realidad económica del cliente, de tal forma que reciba, como bien dice la Ley de IDECOOP, lo que por equidad pueda asumir como compromiso (prestarle hasta que su capacidad de pago aguante), ponemos en riesgo los intereses económicos de Medicoop.

TENEMOS QUE APLICAR LA IGUALDAD Y LA EQUIDAD EN EL SERVICIOAL SOCIO, SIN COMPROMETER EL PATRIMONIO Y LA REPUTACION DE LA COOPERATIVA.

Las garantías deben constituirse y formalizarse con la mayor celeridad posible, para poder proteger adecuadamente los valores prestados, evitando el deterioro de la cartera de crédito y la disminución de las utilidades al tener que realizar provisiones.

Las garantías se constituyen y formalizan de la manera siguiente:

Garantías Constituidas: Es el proceso mediante el cual la entidad de intermediación financiera deposita por ante la Jurisdicción Inmobiliaria un INVENTARIO DE DOCUMENTOS concerniente a la hipoteca pactada con su socio, recibiendo acuse de recibo de dicho inventario de documentos, debidamente sellado en señal de que no faltó ningún documento.

Garantías formalizadas: Son garantías para las cuales la entidad de intermediación financiera (MEDICOOP) ha cumplido con los requisitos y procedimientos legales para ser oponible a terceros. En el caso de garantías hipotecarias, es cuando ha obtenido la certificación de registro de acreedores emitida por el Registro de Títulos. En lo referente a las garantías prendarias, la entidad de intermediación financiera (MEDICOOP) debe tener en su poder el



original de la inscripción efectuada ante el Juzgado de Paz del domicilio del deudor.

CULTURA FINANCIERA:

La calidad de los activos productivos (PRESTAMOS) garantiza la correcta utilización del capital de la empresa, puesto que, si tenemos una cartera de préstamos sana, con una morosidad controlada bajos los porcentajes establecidos, los rendimientos que recibiremos serán altos y nuestras utilidades al final de año por este concepto, serán muy buenas.

Es importante mantener una adecuada estructura de costos, tratando siempre de mantener adecuados niveles de margen de intermediación financiera, lo que es lo mismo que la diferencia entre las tasas pasivas pagadas a los ahorradores y las tasas activas que le cobramos a nuestros deudores o socios.

Para dar un ejemplo, una persona puede tener un bien inmueble, pero si no cuenta con la fuente de ingreso que le permita pagar la deuda todos los meses, el socio estará en capacidad de poder endeudarse, mas no tendrá capacidad para poder pagar.

La decisión de analizar adecuadamente un crédito tiene sus resultados inmediatos en el patrimonio y en los resultados económicos de la cooperativa, ya que, si prestamos bien, tendremos menos cuentas por cobrar, una mayor utilidad por los rendimientos recibidos, bonificaciones y beneficios marginales alentadores y como consecuencia un más robusto patrimonio.

Las aportaciones son instrumentos financieros de renta variable que regularmente son usados por los socios a mediano y largo plazo, y dependiendo de los resultados económicos anuales de la Cooperativa, pueden tener un rendimiento menor o mayor a los que obtienen los depósitos a plazo fijo, pero ejercen una presión menor mensual sobre la liquidez de la Cooperativa, ya que las utilidades



que le pagaremos estarán en función a los beneficios generados anualmente en la Cooperativa, mientras que a los CDPF tenemos que pagarle intereses todos los meses.

VEAMOS LA VINCULACION DE LA CONTABILIDAD CON LA FINANZAS Y LAS FINANZAS CON LA CONTABILIDAD:

Los activos se clasifican de mayor a menor grado de liquidez y es por ello que el efectivo en caja o banco y el equivalentes a efectivo lideran el listado de la clasificación, seguido de las cuentas por cobrar o a recibir, ya que el termino por cobrar se ha ido sustituyendo por CUENTAS A RECIBIR, ya que las gestiones de cobros regularmente se hacen, realmente se cobra a los clientes, lo que pasa es que muchas veces no recibimos el pago de lo cobrado, por lo tanto, la tendencia ahora es a clasificar como CUENTAS A RECIBIR.

Primero veamos el impacto que tienen los instrumentos financieros pasivos de corto, mediano y largo plazo en la financiación de los activos productivos (cartera de crédito, equivalente de efectivo (CDPF) e Inversiones de Largo Plazo) de Medicoop, como son los ahorros, los depósitos a plazo y las aportaciones de cada socio.

Impacto e importancia:

En el área de servicios al cliente cada oficial debe procurar convertirse en un asesor financiero de los socios, a los fines de que, en cada contacto con ellos, puedan, mediante una conversación de rutina, descubrir sus necesidades del momento o sus reales motivos para retirar los valores que tiene depositados con nosotros, ya sea en forma parcial o total.

Esto así, porque no podemos simplemente decirles SI a cada requerimiento de retiro de montos significativos o no, sin antes saber que está motivando el requerimiento del socio.

Puede ser una necesidad imperiosa del momento, o que tenga la necesidad de aumentar sus ingresos llevando sus ahorros a una entidad que le pague un rendimiento mayor al que recibe con



nosotros, pero no sabremos nada de eso, a menos que investiguemos al socio.

Como ustedes saben, la permanencia de los ahorros, depósitos a plazo fijo y sobre todo de las aportaciones de los socios, deben ser prioridad de cada oficial y si en última instancia determinamos que el motivo de la salida de efectivo no es causado por un disgusto por trato, baja tasa de interés, conquista de la competencia, etc., entonces podemos proceder con su requerimiento.

Pero cuando un oficial determine por medio de la interacción que el socio no ha sido lo suficientemente transparente, es conveniente derivar el caso a un oficial de mayor rango para que ayude a retener los ahorros en la cooperativa.

Y saben que, debemos prestar especial atención a los retiros de las aportaciones de los socios. Tenemos que luchar en grado sumo para preservar en el largo plazo las aportaciones de los socios, por una razón económica de vital importancia para la Cooperativa y que es la siguiente:

Las aportaciones de los socios son instrumentos financieros de renta variable, por cuya razón ejercen menor presión en la liquidez a causa de los rendimientos que generan, mientras que los depósitos a plazo fijo, instrumentos financieros de renta fija a los cuales tenemos que pagarle intereses todos los meses afectando la liquidez, mientras que a las aportaciones le pagaremos utilidades cada doce meses y en función a los resultados que tenga la Cooperativa. Lo que nos da la oportunidad de poder trabajar con ese dinero con holgura.

DEFINICIONES FINANCIERAS:

Crédito: Es una operación financiera en la que una entidad de intermediación financiera (acreedor), mediante un contrato suscrito con una persona física o jurídica (deudor), presta una cantidad determinada de dinero a una tasa de interés pactada y con el compromiso de ser pagado con las condiciones y plazos acordados;



Créditos hipotecarios para la vivienda: Son créditos concedidos a personas físicas para la adquisición, reparación, remodelación, ampliación o construcción de viviendas, pagaderos generalmente en cuotas iguales y sucesivas, estructurados a largo plazo y, están amparados, en su totalidad, con garantía del mismo inmueble. Esta definición debe entenderse taxativamente, por lo que no comprende otro tipo de créditos, aun cuando estos se encuentren amparados con garantía hipotecaria, los que deberán clasificarse como créditos comerciales o de consumo, según corresponda.

Los créditos otorgados para ampliación y remodelación de viviendas que no cuenten con garantía hipotecaria sobre el mismo inmueble, deben ser considerados créditos de consumo.

Créditos de consumo: Son aquellos concedidos solo a personas físicas cuya fuente principal de ingresos provenga de salarios, remuneraciones por consultoría, rentas, -16- .../ alquileres, intereses por depósitos, rendimiento de inversiones, jubilaciones, entre otros, con el objeto de adquirir bienes o el pago de servicios. Su pago se realiza, normalmente, en cuotas iguales y sucesivas. Dentro de este grupo se incluyen las tarjetas de crédito personales.

Párrafo I: En los casos de financiamientos de solares adquiridos como inversión personal o familiar o para construir una vivienda en el futuro, deben ser considerados de consumo. Si en el futuro se toma otro crédito para construir la vivienda en dicho solar, el crédito será hipotecario. Párrafo II: Si la finalidad de la compra del solar es construir viviendas para la venta o alquiler, entonces el préstamo es comercial. Cuando se trate de fincas productivas, deberán ser considerados como préstamos comerciales, independientemente de que sean otorgados a personas físicas.

Créditos Comerciales: Son los otorgados a personas físicas o jurídicas, cuyo objeto es promover sectores de la economía, como: agropecuario, industrial, turismo, comercio, exportación, minería, construcción, comunicación, financieros y otras actividades económicas; así como los créditos otorgados a través de tarjetas de crédito corporativas y operaciones de reporto. Su administración



requiere suficiente información y un continuo seguimiento por la complejidad que suelen presentar estas operaciones.

Crédito revolvente: Es el que faculta al deudor el uso de fondos hasta un límite preautorizado, durante un período de tiempo, en el que no tiene establecido un número fijo de cuotas y cada pago que realiza aumenta la disponibilidad de fondos, tales como líneas de crédito, tarjetas de crédito, líneas para sobregiros, y otras operaciones crediticias similares;

Deudor: Es la persona física o jurídica que recibe el financiamiento directamente de la entidad de intermediación financiera;

Acreeedor: Suele referirse a una institución financiera o a una persona a la que se le debe dinero.

Cobertura de garantía: Se entiende como el resultado de la razón entre el valor de realización de la garantía, respecto del saldo vigente de la operación crediticia;

Capacidad de pago: Es la que tiene el deudor de generar por sí mismo, ingresos o flujos que le permitan atender oportunamente, el pago del capital y los rendimientos de sus obligaciones financieras;

Capacidad de endeudamiento: Es la capacidad máxima que tiene el deudor de asumir deudas sin que afecte su solvencia, tomando en consideración la relación de los gastos respecto a los ingresos totales. En ese sentido, corresponde al nivel máximo de endeudamiento que el deudor es capaz de cumplir sin poner en riesgo su posición económica en particular;

Morosidad: Es el número de días de atraso que presenta una obligación crediticia, a partir del incumplimiento de pago del capital o intereses del deudor de una obligación dada, en un plazo de tiempo o fecha establecida contractualmente;

Activos: Son bienes o derechos de propiedad frente a terceros, incluyendo los activos fijos, conforme a las normas de la Superintendencia de Bancos;



Pasivos: Es el conjunto de obligaciones impuestas por la financiación facilitada por un acreedor y representa el fondo monetario que la persona o empresa debe a terceros y tiene que pagar o devolver, habitualmente en cuotas y periodos establecidos.

Liquidez: El análisis de la liquidez del deudor consistirá en la evaluación de su habilidad y capacidad para cumplir con sus obligaciones en el corto plazo. Este se centrará en el análisis de la estructura de activos corrientes y pasivos corrientes y la capacidad del deudor para convertir los activos corrientes en efectivo para cubrir sus compromisos de pago de corto plazo.

Cobertura de garantía: Se entiende como el resultado de la razón entre el valor de realización de la garantía, respecto del saldo vigente de la operación crediticia;

Garantías admisibles: Corresponden a las garantías reales que son aceptadas por las entidades de intermediación financiera para fines de computar o mitigar provisiones, las cuales deben cumplir con los criterios establecidos en el Artículo 64 y estar incluida en la Tabla No.5 del Artículo 66 de este Reglamento; s)

Garantías constituidas: Corresponden a las garantías cuyos contratos de préstamos se encuentran depositados en el Registro de Títulos de la jurisdicción correspondiente, en el caso de garantías hipotecarias y el Juzgado de Paz correspondiente, en el caso de garantías prendarias;

Garantías formalizadas: Son garantías para las cuales la entidad de intermediación financiera ha cumplido con los requisitos y procedimientos legales para ser oponible a terceros. En el caso de garantías hipotecarias, es cuando ha obtenido la certificación de registro de acreedores emitida por el Registro de Títulos. En lo referente a las garantías prendarias, la entidad de intermediación financiera debe tener en su poder el original de la inscripción efectuada ante el Juzgado de Paz del domicilio del deudor. En el caso de prenda sobre aeronaves, este contrato debe ser depositado en el Registro Nacional de Aeronaves del Instituto Dominicano de Aviación Civil (IDAC). Cuando se trate de valores



negociables representados mediante anotaciones en cuenta, será la Certificación del Depósito Centralizado de Valores en la cual los valores han sido pignorados a favor de la entidad de intermediación financiera; u)

Garantías no polivalentes: Son las garantías reales que por su naturaleza se consideran de uso único y, por tanto, presentan características que las hacen de difícil realización dado su origen especializado; v)

Garantías polivalentes: Son las garantías reales que por su naturaleza se consideran de uso múltiple y presentan características que las hacen de fácil realización en el mercado, sin que existan limitaciones legales o administrativas que restrinjan apreciablemente su uso o la posibilidad de venta;

Garantías reales: Corresponden a garantías que afectan un bien o un derecho para asegurar la recuperación de una obligación, tales como bienes muebles e inmuebles, instrumentos y valores financieros, como títulos u obligaciones de deuda de renta fija y cartas de crédito stand by emitidas por entidades de intermediación financiera; y no financieros, como cuentas por cobrar y facturas; x)

Garantía solidaria: Es en la que el avalista responde por el total de la deuda de igual forma que el titular del préstamo, es decir, que, en caso de impago por parte del prestatario, la entidad de intermediación financiera reclamará el pago al avalista por el total de la deuda, quien estará obligado a pagar sin ninguna condición;

Admisibilidad de las garantías. Los bienes recibidos en garantía, para ser admisibles, deben contar con la documentación actualizada que las avale. Dichas garantías deben reunir los requisitos siguientes: a) Ejecutable, que estén debidamente constituidas; b) Enajenable, que existe un mercado que facilite su rápida realización; c) Valorable, susceptible de medición y tasación; -48- .../ d) Transferible sin costos excesivos; e) Estable en su valor, es decir, que se mantenga en el tiempo el valor mínimo garantizado; y, f) Aseguradas, en caso de que por su propia naturaleza así lo requiera.



Provisiones: Reservas de recursos contables realizadas por las entidades de intermediación financiera para hacer frente a pérdidas esperadas, asociadas a la cartera de créditos, inversiones en valores, otros activos, así como a las operaciones contingentes;

Reestructuración de crédito: Se considera reestructurado un crédito, cuando se le modifican los términos y condiciones de pagos del contrato original, motivado por un deterioro en la capacidad de pago del deudor o del comportamiento de pago, tales como ampliación de cantidad de cuotas, tasa de interés, plazo de vencimiento, o cuando el crédito es reemplazado por otro, pudiendo ser como resultado de la capitalización o no de los intereses, mora y otros cargos de un crédito anterior. No se considerará como reestructurado, cuando la entidad de intermediación financiera ajuste la tasa de interés de un número significativo de sus créditos, con el fin de adecuarla a las condiciones del mercado;

Refinanciación: Es la modificación de los términos y condiciones de un crédito, como variaciones de tasa de interés, plazo o monto del contrato original, o el otorgamiento de un nuevo crédito para consolidación de deudas con la entidad o con el sistema financiero, donde el deudor no presenta deterioro de la capacidad de pago o del comportamiento de pago;

Renovación: Es la ampliación del plazo respecto a las condiciones originalmente pactadas que se realiza a un crédito, sin que el deudor presente evidencia de deterioro en la capacidad de pago;

Riesgo de crédito: Es el que surge de la probabilidad de que una entidad de intermediación financiera incurra en pérdidas, debido al incumplimiento del prestatario o de la contraparte en operaciones directas e indirectas, que conlleva el no pago, el pago parcial o el atraso en el pago de las obligaciones contractuales, bien sea dentro o fuera de balance;

Servicio de la deuda: Es el monto de capital, intereses, comisiones y otros rendimientos que deben ser cubierto.

**HOTEL BARCELO LINA.
13 DE MAYO 2023.**