



UNIVERSIDAD DE LA FRONTERA
FACULTAD DE INGENIERÍA, CIENCIAS Y ADMINISTRACIÓN
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACION Y ECONOMÍA

**“NUEVA NORMATIVA DE PROVISIONES 2011. UN ANALISIS DE LOS
EFECTOS CAUSADOS SOBRE CLIENTES PYME CATEGORÍA
CARTERIZADOS, DE BANCO SANTANDER EN LA REGIÓN DE LA
ARAUCANÍA”.**

**DANIELA ANDREA RIFFO ECHEVERRÍA
2011**



UNIVERSIDAD DE LA FRONTERA
FACULTAD DE INGENIERÍA, CIENCIAS Y ADMINISTRACIÓN
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA

“Nueva normativa de provisiones 2011. Un análisis de los efectos causados sobre clientes Pyme categoría Carterizados, de Banco Santander en la Región de La Araucanía”.

**TRABAJO PARA OPTAR AL TÍTULO
DE INGENIERO COMERCIAL**

Profesor Guía: Guillermo Alfredo Godoy Ibáñez

DANIELA ANDREA RIFFO ECHEVERRÍA

2011

**NUEVA NORMATIVA DE PROVISIONES 2011. UN ANALISIS DE LOS EFECTOS
CAUSADOS SOBRE CLIENTES PYME CATEGORÍA CARTERIZADOS, DE BANCO
SANTANDER EN LA REGIÓN DE LA ARAUCANÍA.**

DANIELA ANDREA RIFFO ECHEVERRÍA

**MARIA SOLEDAD ORFELINA ETCHEBARNE LOPEZ
MARCELO ORLANDO GARRIDO SUAZO**

GUILLERMO ALFREDO GODOY IBÁÑEZ
Profesor Guía

MARIA SOLEDAD O. ETCHEBARNE LOPEZ
Profesor Examinador 1

MARCELO O. GARRIDO SUAZO
Profesor Examinador 2

Nota trabajo escrito :
Nota examen :
Nota final :

RESUMEN

Llevar a cabo el desarrollo de una práctica profesional controlada, forma parte de una instancia la cual permite crear un nexo entre las competencias aprendidas en el proceso de formación profesional con el campo laboral, en esta caso en particular, corresponde al desarrollo de una serie de actividades en la empresa Banco Santander, específicamente en su oficina Temuco Centro Empresas, una de las mejores oficinas a nivel Regional Zona Sur.

El principal objetivo del desarrollo de la práctica profesional controlada fue llevado a cabo a través del cambio en la Normativa de Provisiones en materia de riesgo crediticio. Estos cambios si bien se pueden observar a nivel centralizado con grandes estadísticas, vale destacar el ver las verdaderas implicancias de lo que ocurre a nivel local, con los clientes de la zona y con clientes activos en financiamiento.

Para desarrollar las tareas se estructuró un plan de trabajo que abarca la inducción en la plataforma comercial de la banca empresas, desarrollando labores ejecutivas y de servicios hasta conocer y llevar un registro de lo que ocurre con los clientes definidos como carterizados que pertenezcan al segmento Pyme 2 y por motivos de estudio (para ampliar el espectro de investigación) se adhiere el segmento Empresas Regionales.

El resultante de esta propuesta implica plantear ciertas estrategias de negocio a partir del cambio normativo, teniendo como eje real las principales modificaciones normativas que rigen a partir de enero del 2011, donde claramente se reflejara el potencial efecto en la constitución de provisiones de la cartera sujeta a evaluación individual (un mundo carterizado). Para reflejar este efecto se protege la identidad de los clientes, clasificándolos según sector económico. En base a ello se identificaron los sectores económicos regionales más operativos en materias crediticias con Banco Santander.

Finalmente cabe destacar que como producto de lo anterior, se observan efectos relevantes tanto para los clientes como para el mismo banco. Si bien las garantías reflejan un compromiso para responder frente a las obligaciones crediticias, estas también tienen costos y ajustes a considerar en el proceso de recuperación y cobranza.

	Pág.
CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN.....	1
1.1. Introducción.....	2
1.2. Planteamiento del Problema.....	3
1.3. Justificación.....	4
1.4. Objetivos.....	4
1.4.1. Objetivo General.....	4
1.4.2. Objetivos Específicos.....	5
 CAPITULO 2: GENERALIDADES.....	 6
2.1. Introducción.....	7
2.2. Sistema Bancario en Chile.....	8
2.2.1. Rol de la SBIF.....	9
2.2.2. Actividad Crediticia.....	9
2.2.3. Tipos de Créditos.....	10
2.2.4. Otras tipologías de financiamiento: Créditos Contingentes.....	11
2.2.5. Gastos Asociados al Crédito.....	12
2.3. Importancia del Crédito.....	13
2.3.1. Comportamiento de las Actividades Crediticias.....	13
2.3.2. Comportamiento de las Colocaciones Crediticias por Actividad Económica a nivel de Regiones.....	17
2.3.3. Colocaciones por Actividad Económica en la región de La Araucanía.....	20
2.3.4. Estadísticas de la Región de La Araucanía, primer trimestre de 2011.....	21
2.3.5. Colocaciones según Actividad Económica por IFI en Chile.....	24
2.4. Riesgo Crediticio e importancia de las Provisiones.....	31
2.4.1. Riesgo Crediticio.....	31
2.4.2. Definición de Provisiones.....	32
2.4.3. Clasificación de Provisiones.....	32
2.5. Responsabilidad General del Directorio de cada IFI.....	33
2.6. Marco Normativo Local de Riesgo BSAN.....	33
2.7. Administración de Riesgo Santander.....	35
2.6. Marco Normativo Local de Riesgo BSAN.....	33
2.7. Administración de Riesgo Santander.....	35

2.7.1.	Principios de la Gestión de Riesgo Santander.....	35
2.8.	Evaluación de Cartera.....	38
2.8.1.	Modelos de Evaluación.....	38
2.9.	Nueva Normativa de Provisiones: Metodología para Pyme-Empresas, mundo Carterizado	39
2.9.1.	Nueva Normativa de Provisiones.....	39
2.9.2.	¿A qué se debe la Nueva normativa?.....	40
2.9.3.	Definición tipología del Cliente a Estudiar.....	41
2.9.3.1.	Pyme- Empresas	
	Carterizados.....	41
2.9.4.	Como tratar el Análisis de los Clientes.....	43
2.9.5.	Clasificación de Cartera en base al Análisis Individual.....	43
2.9.6.	Criterios de Evaluación por BSAN.....	44
2.10.	Cartera en Cumplimiento Normal.....	46
2.11.	Cartera en Cumplimiento Subestándar.....	48
2.11.1	Factores Para la Evaluación de Cartera Normal y Subestándar.....	49
2.12.	Determinación de provisiones para las Carteras Normal y Subestándar.....	49
2.13.	Marco orientativo BSAN.....	51
2.14.	Cartera en Incumplimiento.....	52
2.14.1	Determinación de provisiones en Cartera de Incumplimiento.....	52
2.15.	Valoración de Garantías.....	53
2.15.1.	Tipos de Garantías.....	54
CAPITULO 3: DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES REALIZADAS.....		55
3.1.	Introducción.....	56
3.2.	Actividades Realizadas.....	57
CAPITULO 4: RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....		61
4.1.	Introducción.....	62
4.2.	Análisis comparativo de Cartera.....	63
4.2.1.	Provisiones Sobre Cartera Normal.....	63
4.2.2.	Provisiones Sobre Cartera Subestándar.....	65
4.2.3.	Provisiones Sobre Cartera en Incumplimiento.....	66

4.3.	Observaciones Generales.	67
4.3.1.	Principales Implicancias y Efectos Destacados.....	67
4.3.2.	Importancia de Marca FEVE y Metodología del rating.....	69
4.4.	Cuantificación de los Efectos.....	70
4.5.	Criterios BSAN para Valorización de Garantías.....	78
4.6.	Análisis y Resultados	80
4.7.	Planteamiento de Estrategias.....	83
CAPITULO 5: CONCLUSIÓN.....		85
5.1.	Conclusiones.....	86
NOMENCLATURA.....		89
BIBLIOGRAFÍA.....		91
ANEXOS.....		93
Anexo A:	VALORACIÓN EMPRESAS CARTERIZADAS.....	64

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA	Pág.
Tabla 1 : Evolución de las colocaciones por actividad económica (2006-2010)	13
Tabla 2 : Evolución de las colocaciones por actividad económica (ss. financiero)	15
Tabla 3 : Evolución de las colocaciones por actividad económica y por Región	19
Tabla 4 : Evolución de las colocaciones por activ.ec.en la Región de La Araucanía	20
Tabla 5 : Evolución de las colocaciones por IFI y Región en el sistema financiero	25
Tabla 6 : Evolución de las colocaciones por actividad económica V/S IFI	26-27-28
Tabla 7 : Ranking IFI por Colocaciones Crediticias	29
Tabla 8 : Clasificación de Provisiones	39
Tabla 9 : Clasificación Cartera Normal	47
Tabla 10 : Clasificación Cartera Subestándar	48
Tabla 11 : Constitución de Provisiones Cartera Normal y Subestándar	50
Tabla 12 : Constitución de Provisiones Cartera de Incumplimiento	53
Tabla 13 : Clasificación Normal Normativa de Provisiones Anterior	63
Tabla 14 : Clasificación Normal Nueva Normativa de Provisiones	64
Tabla 15 : Clasificación Subestándar Nueva Normativa de Provisiones	65
Tabla 16 : Comparación rango PE y Provisiones	66
Tabla 17 : Escala de homologación- rating Cartera de Cumplimiento Normal	71
Tabla 18 : Ejemplo Práctico Caso 1(a)	72
Tabla 19 : Ejemplo Práctico Caso 1(b)	74
Tabla 20 : Impacto Reclasificación caso 1	75
Tabla 21 : Homologación rating cartera de Cumplimiento Subestándar	75
Tabla 22 : Ejemplo Práctico Caso 2	77
Tabla 23 : Impacto Reclasificación Caso 2	77
Tabla 24 : Ajuste de Garantías	79
Tabla 25 : Base de Datos Clientes	80
Tabla 26 : Participación en sectores económicos clientes BSAN- Of	81
Tabla 27 : Base de Datos Clientes y Provisiones	83
Tabla 28 : FODA	84

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA		Pág
Figura 1	Grafico colocaciones crediticias	14
Figura 2	Grafico colocaciones comerciales	16
Figura 3	Colocaciones Crediticias por IFI	30
Figura 4	Marco Normativo	34
Figura 5	Principios Gestión de Riesgo	35
Figura 6	Organigrama Riesgo BSAN	37
Figura 7	Sectores Económicos predominantes en últimos curses	58
Figura 8	Sectores económicos predominantes en BSAn-of 017	82

*"Dedicada con mucho cariño a mis padres:
Magdalena y Pedro Pablo"*

*Papás: Los quiero mucho y gracias por todo lo que han hecho por mí;
gracias a ustedes hoy soy quien soy. ¡Que Dios los bendiga!*

Agradecimientos.

Esta es la etapa más importante de mi vida, marca el fin de mi etapa como estudiante y el comienzo de una nueva vida con responsabilidades y desafíos por enfrentar.

En especial quisiera agradecer a quienes hicieron posible los grandes logros que hoy he alcanzado y aquellos que participaron directamente en mi formación profesional, sobre todo a mi profesor guía señor Guillermo Godoy Ibáñez y a los grandes pilares de este gran logro.

En forma muy especial le doy gracias a mis padres Magdalena y Pedro Pablo por su gran esfuerzo ya que han luchando para que sus dos hijas sean profesionales y con migo hoy lo han logrado. Ellos fueron los grandes incentivadores sobre mi futuro y me siento orgullosa de ellos.

También quiero agradecer a la gran familia que me acogió durante este periodo de estudio en esta ciudad, a mis tíos José y Carmen ya que fueron un gran apoyo y ojalá dios los premie por el gran corazón.

Le agradezco de igual forma a mi novio Luciano por su apoyo incondicional y por sus consejos que siempre estuvieron presentes. También le doy gracias a mi hermana Carolina, porque ella es mi compañera, hemos estado siempre juntas y espero que continuemos así hasta que el destino nos depare mundos distintos.

A todos ellos, muchas gracias.

CAPÍTULO 1

INTRODUCCIÓN

1.1. Introducción

Banco Santander Chile es parte del Grupo Santander, primer banco de la zona Euro por capitalización bursátil y uno de los principales bancos del mundo, con operaciones en 40 países. En América Latina, el Grupo es la mayor franquicia bancaria y está presente en 10 países. En Chile, el banco cuenta con una plataforma tecnológica que permite una alta automatización de sus principales procesos, además lo conforman 347 sucursales en el país y entre sus servicios están una corredora de bolsa, fondos mutuos, factoring y asesoría financiera. Banco Santander Chile nace de la fusión bancaria ocurrida en el país en el año 2002, de los Bancos Santander y Santiago; éste último de origen chileno el cual fue fundado por el empresario Manuel Cruzat y que se mantuvo operativo entre los años 1977 y 2002. Dicha fusión marcó un hito importante en la historia del Banco Santander Chile ya que hoy es la principal institución financiera chilena, con mayor participación en el mercado.

La filial Santander Chile cuenta con un modelo de negocio centrado en el cliente que le permite mostrar gran recurrencia en sus ingresos y resultados, a pesar de las dificultades del entorno económico y financiero de los últimos tiempos. Es por ello que constantemente gestiona políticas corporativas que le permiten aprovechar sinergias y ventajas competitivas de gran escala, para así dar cumplimiento a los requerimientos y satisfacciones de los clientes. Sin embargo, el banco como organismo clave para el financiamiento, también debe mantener su propia regulación bancaria, dado el dinamismo de la economía y en tanto, por ser objeto de cambios de énfasis, profundidad y en ocasiones del sentido mismo de lo que se está haciendo, específicamente en lo que corresponde a las denominadas “provisiones” o reservas por eventuales pérdidas de créditos. Hoy, y desde hace 15 años, se clasifica al 100% de los deudores y el total de los préstamos. Es por ello que la supervisión de la gestión de riesgo crediticio está en la actualidad en el marco de la aplicación de un enfoque de supervisión basado en los riesgos.

1.2. Planteamiento del Problema

Durante años, los Bancos han hecho frente al aumento del riesgo asociado al mix de la cartera de colocaciones crediticias y el deterioro de las condiciones económicas del país; sin dejar de considerar que usualmente los recursos con los que los bancos generan sus ingresos son en parte propios y mayoritariamente ajenos. Es por ello que la gestión bancaria requiere un proceso constante de evaluación y medición de los riesgos a los que se exponen los recursos de terceros. Las instituciones financieras deben estudiar el historial crediticio de manera detallada, con el propósito de identificar el comportamiento de sus clientes, para así evitar el incumplimiento de pago.

A partir de enero del 2011 La Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, dio a conocer importantes modificaciones en la normativa sobre provisiones por riesgo de crédito, contenida en los capítulos B-1, B-2, B-3 y C-1 del Compendio de Normas Contables. Se indica que estas modificaciones introducidas constituyen un perfeccionamiento del enfoque prospectivo de evaluación de riesgos crediticios, utilizado por la Superintendencia hace más de diez años.

Las principales modificaciones son introducidas al modelo de análisis individual de deudores, que ahora considera un mayor número de categorías y que se centra exclusivamente en los aspectos que determinan el riesgo de crédito, lo que redundará en una mayor precisión de las mediciones.

Los nuevos estados de la cartera de créditos son enmarcadas en tres tipos de cartera: Normal, Subestándar y en Incumplimiento. Se espera que dicha repartición facilite la clasificación de deudores y permita a los bancos realizar una mejor evaluación del riesgo en colocaciones.

Banco Santander Chile da a conocer las principales modificaciones normativas de provisiones que rigen a partir de enero del 2011 en sus distintas bancas y plataformas a nivel país, para señalar aspectos relevantes a considerar en las negociaciones según cartera. La importancia de analizar individualmente a los clientes y/o deudores ayuda a formar un criterio, sobre todo si

se estudia según segmento específico y zona correspondiente, por lo cual la importancia del análisis de los deudores debe centrarse en su capacidad de pago y como dar cumplimiento a las obligaciones crediticias contraídas.

Para la banca, el segmento empresarial es considerado motor activador de la economía, además de foco de inversión y negocio, que requieren de apoyo financiero para sus operaciones. Hoy en la región de La Araucanía las empresas y Banco Santander se transforman en aliados y se complementan día a día para trabajar por su relación; para que sea fructífera, productiva y perdure en el tiempo.

1.3. Justificación

Los clientes recurren a préstamos como capital de trabajo, siendo la banca empresas el área que más operaciones solicita y cursa (en cuantía), por lo cual es de gran aporte realizar un análisis depurando las implicancias que provoca la nueva normativa, dada su contingencia y auge; además de los principales conflictos que enfrenta la industria bancaria por riesgo crediticio, cuando que sus deudores más potentes pierdan la capacidad de pago (total o parcial) de las obligaciones comprometidas con efectos negativos sobre la rentabilidad de capital de la institución bancaria. En el mundo empresarial, la incertidumbre se traduce en acontecimientos que afectan negativamente el resultado de las operaciones y actividades desarrolladas por las empresas, y que comúnmente se denomina “Riesgo”. Por tanto, existen métodos de resguardo que hacen frente a una pérdida por impago crediticio, esto es, la constitución de provisiones.

1.4. Objetivos

1.4.1. Objetivo General

Analizar el efecto que provocará el cambio de la nueva normativa de provisiones 2011, en los clientes Carterizados Pyme y Empresas de Banco Santander en la región de La Araucanía en los periodos enero- junio del 2011.

1.4.2. Objetivos Específicos

- Determinar qué sector económico Pyme Carterizado se ve más afectado por el cambio normativo vigente a partir de enero del 2011.
- Cuantificar el incremento en el costo del crédito a partir de la migración de categoría y cartera, dada la nueva clasificación SBIF.
- Establecer aspectos relevantes a considerar en las estrategias de negocio del segmento Pyme, a partir del nuevo compendio normativo.

CAPÍTULO 2

GENERALIDADES

2.1. Introducción

La evaluación de la gestión de riesgo de crédito que es realizada por la Superintendencia de Bancos se encuentra enmarcada en el contexto de la aplicación de un enfoque de supervisión basado en los riesgos. La identificación y cuantificación del riesgo de crédito es un elemento esencial de una administración de riesgo de crédito eficiente. En tal sentido, las instituciones financieras deben contar con un sistema de gestión del riesgo de crédito que produzca una calificación correcta y oportuna de sus deudores.

El sistema de calificación de una institución financiera refleja la complejidad de sus actividades de concesión de préstamos y el nivel general de riesgo.

Las normativas de provisiones que ha impulsado la Superintendencia en los últimos años, contemplan la posibilidad que las instituciones deban mantener sistemas de calificación, con múltiples grados para las carteras que se evalúan en forma individual (empresas) y de scoring para los créditos a personas o de empresas pequeñas para créditos masivos. Para este caso particular se hará uso de evaluación individual ya que los objetivos y el área de investigación definidos, pertenece al área Pyme y Empresas y ellas se evalúan mediante éste método. El régimen de provisiones, incorpora variables de medición del riesgo, tales como: pérdida esperada, probabilidad de incumplimiento, sustitución de la calidad crediticia y exposición.

2.2 Sistema Bancario en Chile

Los bancos son instituciones financieras que entre sus funciones y capacidades está aceptar depósitos y captaciones del público y a la vez otorgar créditos para financiamiento. El gran objetivo de éstos es perseguir la obtención de beneficios, por eso cada institución financiera se enfoca en prestar los fondos que reciben como captaciones y depósitos, de tal forma que la diferencia entre los ingresos obtenidos y los costos en que se incurre, sea la mayor posible. Dichos ingresos se logran a partir de intereses cobrados por medio de los créditos y préstamos concedidos. La actividad propia de los bancos está dada por la intermediación financiera, la que en términos más específicos consiste en transformar activos financieros de distinta magnitud, madurez y riesgo.

Toda institución financiera tiene como norma básica de funcionamiento, garantizar Liquidez, Rentabilidad y Solvencia.

- Liquidez: Los bancos siempre tienen que ser capaces de convertir los depósitos de sus clientes en dinero cuando estos se los pidan.
- Rentabilidad: La rentabilidad viene exigida a los bancos por los propietarios accionistas, ya que las remuneraciones o dividendos que estos reciben dependen de los beneficios y flujos obtenidos.
- Solvencia: Para ser solvente, la banca ha de procurar tener siempre un conjunto de bienes y derechos superiores a sus deudas.

La principal función de los Bancos es ser un real intermediario en la captación y la colocación de recursos. Pero netamente el negocio bancario también se enfoca con gran énfasis en la administración de los riesgos asociados existentes.

Hoy, la solidez de la banca chilena cuenta con gran reconocimiento ya que los indicadores financieros y patrimoniales del sistema bancario son positivos, al igual que las utilidades, el nivel tecnológico y la calidad de los servicios. Se dice que desde hace años la banca nacional goza de gran salud. Según Ranking, las cuatro principales instituciones bancarias chilenas son Banco Santander, Banco Estado, Banco de Chile y BCI. Estos se destacan ya que vienen con un

crecimiento importante en el número de clientes y en su participación a nivel de industria bancaria.

2.2.1 Rol de la SBIF

La SBIF es un organismo público autónomo encargado de velar por la solvencia de los bancos y la estabilidad del sistema financiero. La SBIF es la encargada de que los bancos e instituciones financieras con oficina en Chile cumplan las normas locales referidas a ellas. Al tratarse del ámbito crediticio, o sea control de riesgo por crédito y manejo de provisiones, la SBIF reitera su compromiso con la estabilidad y solvencia del sistema bancario nacional y la contribución de éste al desarrollo del país; donde su papel fundamental está en velar por el control sobre los deudores y su comportamiento de pago, dados los distintos segmentos de mercado. Su principal propósito es contribuir a la estabilidad financiera de los bancos a través de mejoras en la medición y gestión de sus riesgos, una amplia transparencia de su situación financiera y adecuados resguardos de capital, a través de la modelación de los riesgos crediticios que más se acomodan al tamaño y perfil del negocio.

2.2.2 Actividad Crediticia

Una de las formas más tradicionales que tiene un emprendedor o empresario de conseguir financiamiento es solicitando préstamos bancarios. Los más comunes son los comerciales, hipotecarios y de consumo. El interés que se tenga en ellos dependerá de las necesidades de la empresa y del cumplimiento de ciertos requisitos.

Un crédito es un préstamo que se paga en forma gradual, a través de cuotas. Tiene además asociado una tasa de interés, que compensará a la entidad bancaria la prestación de este servicio. Sin embargo, para solicitar este tipo de financiamiento, es necesario que el deudor demuestre que tiene la capacidad de pagarlo.

2.2.3 Tipos de créditos:

Los más importantes y comunes son los siguientes.

Créditos de Consumo: Corresponde a montos de dinero que otorga el Banco a personas y/o microempresarios para la adquisición de bienes o pago de servicios, siendo dinero de libre disposición y que normalmente es pactado para ser pagado en el corto o mediano plazo (1 a 4 años) y su pago se efectúa en cuotas, normalmente iguales y sucesivas.

Requisitos

Los requisitos dependen de cada banco y cada entidad evalúa a la persona que solicita un crédito de consumo a fin de determinar si ésta contará en el futuro con los ingresos suficientes para pagar las cuotas del crédito que solicita.

Por lo tanto, habrá bancos que pueden exigir que el nivel de endeudamiento o de ingresos de un cliente sea inferior al que otro banco está dispuesto a aceptar, para efecto de concederles un crédito.

Entre otros, los requisitos más comunes al acceder a un crédito son:

- Tener una renta líquida mínima o acorde con el monto del préstamo solicitado.
- Tener edad adecuada para la suscripción de contratos.
- Contar con antecedentes financieros y comerciales adecuados.
- Ser chileno o residente en Chile
- Tener antigüedad laboral o cierto tiempo mínimo transcurrido desde la iniciación de actividades, entre otros.

Créditos Comerciales: Esta dado por el monto de dinero que otorga el Banco a empresas de diverso tamaño para satisfacer necesidades de Capital de Trabajo, adquisición de bienes, pago de servicios orientados a la operación de la misma o para refinanciar pasivos con otras instituciones y proveedores de corto plazo y que normalmente es pactado para ser pagado en el corto o mediano plazo (1 a 4 años).

Nueva Normativa de provisiones 2011. Un análisis de los efectos causados sobre clientes Pyme categoría carterizados, de Banco Santander en la Región de La Araucanía.

Su diferencia con los créditos de consumo apunta a la flexibilidad de pago, permitiendo aplazar el pago de las cuotas y utilizar los fondos para las actividades propias de la empresa.

Requisitos

Para acceder a este tipo de financiamiento, las empresas deben otorgar mucha información al banco sobre sus operaciones y los flujos de ingreso y gasto que genera, con el objetivo de garantizar el pago del crédito que se le otorga. Por lo anterior, las empresas sin historia comercial o que no tengan balances auditados por terceros, enfrenten problemas para acceder a este tipo de financiamiento.

Créditos Hipotecarios: Crédito que otorga el Banco para la adquisición de una propiedad ya construida, un terreno, como también para la construcción de viviendas, oficinas y otros bienes raíces, con la garantía de la hipoteca sobre el bien adquirido o construido; normalmente es pactado para ser pagado en el mediano o largo plazo (8 a 40 años, aunque lo habitual son 20 años).

2.2.4 Otras tipologías de financiamiento: Créditos Contingentes.

Según el tipo de compromiso que el banco asume, los distintos tipos de créditos contingentes se consideran los siguientes:

- a) **Avales y fianzas:** Comprende los avales, fianzas y cartas de crédito stand by. Además, comprende las garantías de pago de los compradores en operaciones de factoraje.
- b) **Cartas de crédito del exterior confirmadas:** Corresponde a las cartas de crédito confirmadas por el banco.
- c) **Cartas de crédito documentarias:** Incluye las cartas de créditos documentarias emitidas por el banco, que aún no han sido negociadas.
- d) **Boletas de garantía:** Corresponde a las boletas de garantía enteradas con pagaré.
- e) **Cartas de garantía interbancarias:** Corresponde a las cartas de garantía emitidas entre bancos para resguardo.

- f) Líneas de crédito de libre disposición: Considera los montos no utilizados de líneas de crédito que permiten a los clientes hacer uso del crédito sin decisiones previas por parte del banco (por ejemplo, con el uso de tarjetas de crédito o sobregiros pactados en cuentas corrientes).
- g) Otros compromisos de crédito: Comprende los montos no colocados de créditos comprometidos, que deben ser desembolsados en una fecha futura acordada o cursados al ocurrir los hechos previstos contractualmente con el cliente, como ocurre en el caso de líneas de crédito irrevocables vinculadas al estado de avance de proyectos (en que para efectos de provisiones debe considerarse tanto la exposición bruta, como los incrementos futuros del monto de las garantías asociadas a los desembolsos comprometidos), o de los créditos para estudios superiores.
- h) Otros créditos contingentes: Incluye cualquier otro tipo de compromiso del banco que pudiere existir y que puede dar origen a un crédito efectivo al producirse ciertos hechos futuros. En general, comprende operaciones infrecuentes tales como la entrega en prenda de instrumentos del banco para garantizar el pago de operaciones de crédito entre terceros u operaciones con derivados contratados por cuenta de terceros que pueden implicar una obligación de pago y no se encuentran cubiertos con depósitos

2.2.5 Gastos asociados al crédito:

En general toda actividad crediticia está asociada a diversos gastos:

Una persona que solicita un crédito deberá pagar una serie de gastos, entre ellos:

- Impuesto de timbres y estampillas, que alcanza a un porcentaje de la operación que se esté realizando.
- Gastos notariales necesarios para el perfeccionamiento del contrato del crédito hipotecario.
- Gastos inherentes a bienes recibidos en garantía, como tasaciones, escrituras de constitución de garantías, inscripciones o registros, pago de primas de seguro sobre los bienes en garantía, estudios de títulos y redacción de escrituras.
- Primas de seguros tales como desgravamen, cesantía, incapacidad o invalidez, etc., en caso que el deudor voluntariamente decida contratarlos.

2.3 Importancia del Crédito.

2.3.1 Comportamiento del las actividades crediticias

Hoy en día, el préstamo es una de las formas más utilizadas por parte de las empresas para obtener el financiamiento necesario para desenvolverse. A continuación se entregan cifras relevantes de la magnitud implícita de los créditos, según sector económico (para créditos comerciales), créditos hipotecarios y de consumo desde el año 2006 hasta febrero del 2011. (Para efectos de análisis, se considera moneda nacional y extranjera).

SECTORES	2006	2007	2008	2009	2010	2011
	Noviembre	Noviembre	Noviembre	Noviembre	Noviembre	Febrero
AGR.-GAN.-SILV.-INF.PREDIAL-PESCA	2.251.782	2.771.665	3.815.063	3.472.293	3.613.281	3.771.222
EXPLOTACION DE MINAS Y CANTERAS	337.567	369.010	906.296	539.135	636.756	724.401
INDUSTRIA MANUFACTURERA	3.048.176	3.319.359	4.712.073	3.498.470	4.368.734	4.567.051
ELECTRICIDAD GAS Y AGUA	703.518	804.398	1.265.901	1.078.945	1.240.266	1.239.404
CONSTRUCCION	4.277.157	5.210.036	6.222.540	6.438.888	6.043.807	5.965.433
COMERCIO	5.390.882	6.519.696	8.346.674	6.475.451	7.680.081	7.780.938
TRANSPORTE ALMACENAMIENTO COMUNICACIONES	1.850.961	2.319.967	2.599.814	2.591.650	2.827.294	2.932.631
EST.FIN. - SEGUROS - BIENES INM. - SERV.	6.818.648	8.299.263	9.866.908	8.713.299	9.513.708	9.911.166
SERVICIOS COMUNALES SOCIALES Y PERSONAL.	5.659.379	6.870.398	8.433.147	8.223.880	9.284.062	9.519.220
CREDITOS DE CONSUMO	6.690.600	7.740.682	8.352.505	9.070.764	10.307.575	10.640.953
PRESTAMOS HIPOTECARIOS PARA LA VIVIENDA	10.718.632	13.204.068	16.103.684	17.154.866	19.142.937	19.636.103
T O T A L	47.747.302	57.428.541	70.624.603	67.257.641	74.658.501	76.688.521

Tabla 1: Evolución de las colocaciones por actividad económica del sistema financiero, saldos a fin de mes en “millones de pesos” de cada mes. (Fuente: Acta; 11-04-2011, *Evolución de Colocaciones en Sistema Financiero- SBIF*)

Chile muestra un alza sostenida en colocaciones crediticias como parte de la evolución económica del área financiera, siendo los sectores económicos los más demandantes en financiamiento, seguidos de los hipotecarios y finalmente los con carácter tipo y segmento persona que regularmente se reflejan en los créditos de consumo. Cabe destacar que las empresas reflejan una mayor solicitud crediticia, dado su nivel de actividad económica, endeudamiento y

participación de mercado. Dichos sectores anteriormente descritos en la tabla, regularmente requieren de préstamos de tipo comercial, dado el plazo o periodo del vencimiento, pues les conviene cancelar cuotas trimestrales, semestrales o anuales.

De un total de MM\$ 76.688.521.-, se observa que el 60% de las colocaciones en el mes de febrero, corresponden a los diversos sectores económicos que demandaron créditos comerciales, y como se mencionó anteriormente, le siguen los hipotecarios con un 26% y finalmente los de consumo con tan solo el 14%.

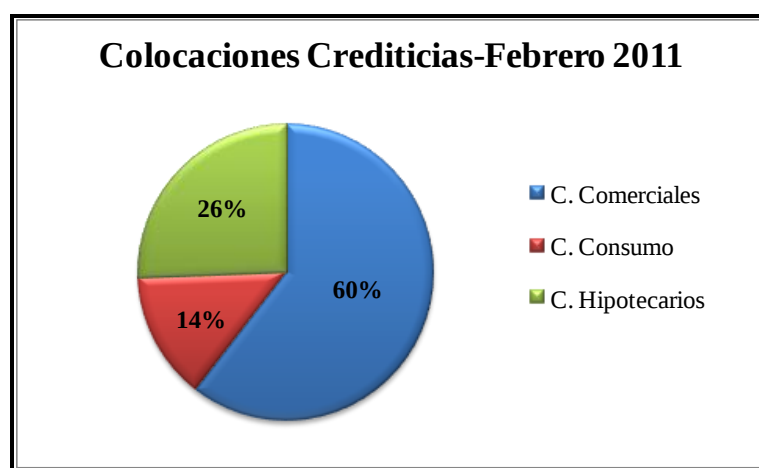


Figura 1: Colocaciones crediticias. Elaboración propia en base a evaluación de colocaciones, SBIF

Prácticamente los créditos comerciales son requeridos por empresas y microempresas. El área empresarial es quien mueve la economía del país, da funcionalidad y dinamismo. A través de las estadísticas de la SBIF, se logra conocer que los bancos logran un mayor volumen de crediticio asociado a inversiones de las personas y las compañías privadas; mientras el rubro inmobiliario destaca mayor actividad en sus puntos de venta. Dichas inversiones se traducen en una economía plenamente activa.

A continuación se detalla el nivel de colocaciones para cada actividad económica.

SECTORES	MONEDA CHILENA			MONEDA EXTRANJERA			TOTAL
	Hasta 1 año	A más de 1 año	Total	Hasta 1 año	A más de 1 año	Total	
AGRICULTURA, GANADERIA, SILVICULTURA, INFRAESTRUCTURA PREDIAL, PESCA	624.429	1.579.865	2.204.293	1.042.838	524.091	1.566.929	3.771.222
Agricultura y ganadería excepto fruticultura	405.885	1.038.657	1.444.542	181.783	171.439	353.222	1.797.764
Fruticultura	129.809	311.586	441.395	171.421	116.304	287.725	729.119
Silvicultura y extracción de madera	61.803	162.070	223.873	56.048	122.352	178.400	402.273
Pesca	26.932	67.552	94.484	633.586	113.995	747.582	842.066
EXPLOTACION DE MINAS Y CANTERAS	149.720	231.159	380.878	171.195	172.328	343.523	724.401
Explotación de minas y canteras	95.352	178.962	274.314	134.077	163.381	297.458	571.772
Producción de petróleo crudo y gas natural	54.367	52.197	106.564	37.118	8.947	46.065	152.629
INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	1.197.038	1.875.899	3.072.937	1.097.249	396.865	1.494.114	4.567.051
Industria de productos alimenticios, bebidas y tabacos	332.822	411.517	744.339	233.144	71.652	304.796	1.049.135
Industria textil y del cuero	58.917	234.498	293.415	89.324	1.382	90.707	384.121
Industria de la madera y muebles	51.557	117.479	169.036	49.409	39.568	88.977	258.014
Industria del papel, imprentas y editoriales	48.949	129.948	178.897	72.927	49.834	122.761	301.659
Industria de productos químicos derivados del petróleo, carbón, caucho y plástico	332.952	429.540	762.492	254.796	163.138	417.934	1.180.426
Fabricación de productos minerales metálicos y no metálicos, maquinarias y equipos	228.696	381.119	609.815	243.828	54.880	298.709	908.524
Otras industrias manufactureras	143.145	171.797	314.942	153.819	16.410	170.230	485.172
ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA	257.159	622.271	879.430	62.292	297.682	359.974	1.239.404
Electricidad, gas y agua	257.159	622.271	879.430	62.292	297.682	359.974	1.239.404
CONSTRUCCION	2.504.834	3.289.080	5.793.914	119.334	52.185	171.519	5.965.433
Construcción de viviendas	1.336.983	618.257	1.955.241	73.386	3.258	76.643	2.031.884
Otras obras y construcciones	1.167.851	2.670.823	3.838.674	45.948	48.927	94.875	3.933.549
COMERCIO	1.872.719	3.741.039	5.613.758	1.736.343	430.837	2.167.180	7.780.938
Comercio al por mayor	1.208.599	1.490.250	2.698.849	1.268.302	292.757	1.561.059	4.259.908
Comercio al por menor, restaurantes y hoteles	664.119	2.250.789	2.914.908	468.041	138.080	606.121	3.521.030
TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES	388.782	2.185.386	2.574.168	105.034	253.429	358.463	2.932.631
Transportes y almacenamiento	279.849	1.568.962	1.848.811	94.892	209.692	304.584	2.153.394
Comunicaciones	108.933	616.424	725.357	10.142	43.737	53.879	779.237
ESTABLECIMIENTOS FINANCIEROS, SEGUROS, BIENES INMUEBLES Y SERVICIOS	3.291.159	5.286.641	8.577.800	872.540	460.826	1.333.366	9.911.166
Establecimientos financieros y de seguro	1.991.134	2.324.837	4.315.971	661.885	375.142	1.037.027	5.352.998
Bienes inmuebles y servicios prestados a	1.300.025	2.961.804	4.261.829	210.655	85.684	296.339	4.558.168
SERVICIOS COMUNALES, SOCIALES Y PERSONALES	1.775.854	7.110.580	8.886.434	391.431	241.354	632.786	9.519.220
Servicios comunales, sociales y personales	1.775.854	7.110.580	8.886.434	391.431	241.354	632.786	9.519.220
CREDITO DE CONSUMO	3.211.733	7.385.655	10.597.389	36.359	7.206	43.565	10.640.953
VIVIENDA	38.328	19.597.775	19.636.103	0	0	0	19.636.103
TOTAL	15.311.754	52.905.348	68.217.102	5.634.614	2.836.805	8.471.419	76.688.521

Tabla 2: Evolución de las colocaciones por actividad económica del sistema financiero, a diferencia de un año. Saldos a fin de mes en “millones de pesos” de cada mes. (Fuente: Acta; 11-04-2011, Evolución de Colocaciones en Sistema Financiero- SBIF)

Dado que el tipo de préstamo más demandado es el comercial, y que los reales partícipes de aquello son los sectores económicos, a continuación se ilustra el nivel de endeudamiento en el que participa cada sector.

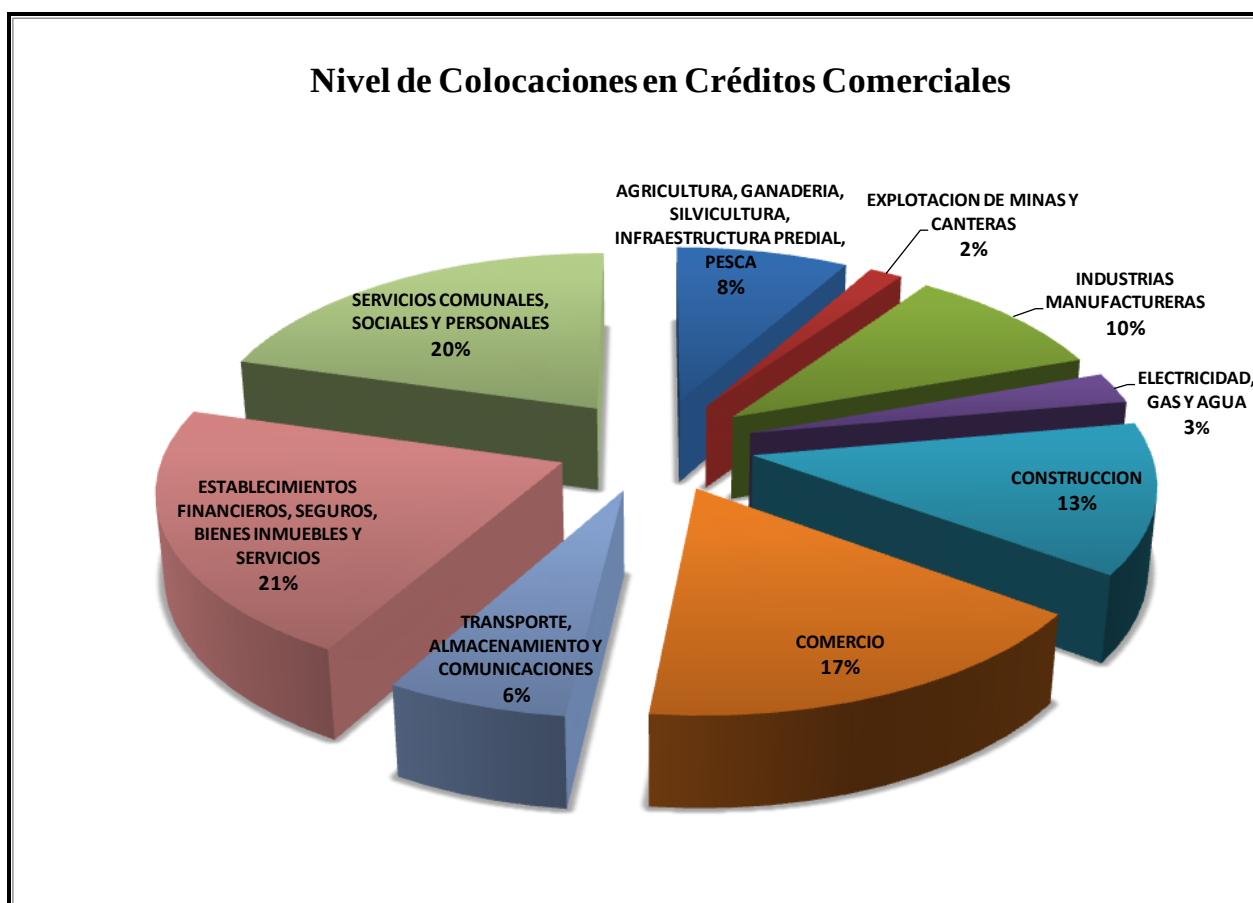


Figura 2: Colocaciones Comerciales. Elaboración propia en base a evaluación de colocaciones SBIF

Se logra identificar que de un total de colocaciones equivalentes a MM\$46.411.466.- un 21% pertenece al sector financiero, que refleja la importancia neta de la existencia de bancos e instituciones financieras a disposición del mercado; seguido de un 20% de los servicios definidos como comunales y sociales y como tercero uno de los más relevante, el sector comercio que involucra al comercio mayorías y minorista entre ellos restaurantes y hoteles.

2.3.2 Comportamiento de las colocaciones crediticias por actividad económica a nivel regiones.

A través del sistema financiero se pueden obtener préstamos para diferentes actividades, ya sea de las empresas o de los hogares. Esto es lo que se conoce como colocaciones bancarias, las que se pueden desagregar según destinos básicos.

Las empresas pueden ampliar sus capacidades productivas, lo que contribuye al crecimiento del sector productivo donde se encuentren. Si ciertos grupos de empresas, como pueden ser las pequeñas y medianas, enfrentan restricciones de liquidez respecto al sistema financiero, en definitiva ello puede contribuir a su estancamiento. Las grandes empresas en general tienen mayores facilidades para acceder a créditos, lo que provoca su expansión y mayor concentración de éstas en los mercados. Por otro lado, los hogares pueden endeudarse para el pago de viviendas, que en definitiva es un capital que genera beneficios por largos períodos. El crédito hipotecario para la vivienda, además de contribuir al financiamiento de este importante activo para los hogares, contribuye al desarrollo del sector construcción y en general para toda la actividad económica. Por último, los hogares pueden endeudarse para aumentar su consumo. Éste tipo de crédito no se considera necesariamente negativo, pues los hogares pueden utilizarlo para mantener niveles estables de gastos, compensando los períodos malos, además que se pueden considerar ciertos activos que generan beneficios a largo plazo. Se podrían considerar negativo cuando se realiza un endeudamiento excesivo, por encima de las capacidades de pago y, sobre todo, cuando es para un consumo corriente elevado (no de capital o activos para los hogares).

El nivel de colocaciones a nivel regional está marcado por las condiciones y factores territoriales de cada región. La fuerte participación de mercado de las diferentes empresas que ayudan a potenciar y explotar los recursos existentes en cada área, está indicado por la calidad crediticia, el historial, carácter y comportamiento SBIF que reflejen las entidades al momento de requerir financiamiento de capital para sus obras y proyectos. Prácticamente cada región posee características y ventajas comparativas en relación a los diferentes sectores económicos a nivel país, lo cual es proyectado en la participación crediticia a la que se exponen las empresas con mayor actividad de cada zona. Lo anterior se refleja en la siguiente tabla, donde la mayoría de las

Nueva Normativa de provisiones 2011. Un análisis de los efectos causados sobre clientes Pyme categoría carterizados, de Banco Santander en la Región de La Araucanía.

regiones poseen mayores fortalezas dadas su condición económica-ambiental y territorial y por ende las empresas existentes en ellas requieren de mayor financiamiento para explotar dichos recursos y factores geográficos¹.

Sin embargo, es preciso indicar la relevancia a nivel país de las colocaciones por servicios comunales, sociales y personales, al igual que del sector comercio, explicado por los requerimientos sobre éstos, ya que se transforman en imprescindibles para la cotidianidad de la población de cada región.

El mayor nivel de colocaciones por Pymes- Empresas en búsqueda de créditos comerciales está fuertemente marcado por la región metropolitana, donde estas entidades se endeudan para dar cumplimiento a los requerimientos de la gran población en ésta área del país. Caso similar se observa en las prestaciones crediticias de carácter hipotecario y de consumo que claramente reflejan la complejidad del volumen poblacional.

¹ Entre 1996 y 2003 hay un claro estancamiento en las colocaciones reales en la región de La Araucanía, pero entre 2004 y 2009 en adelante, la expansión en colocaciones crediticias es bastante elevada, tanto que a fines del 2010 se llegan a duplicar las cifras alcanzadas en el período 1996- 2003.

ACTIVIDAD	I REGION	II REGION	III REGION	IV REGION	V REGION	VI REGION	VII REGION	VIII REGION	IX REGION	X REGION	XI REGION	XII REGION	REGION METROP.	XIV REGION	XV REGION	TOTAL
AGR.-GAN.-SILV.-INF.PREDIAL-PESCA	3.196	14.382	24.303	106.807	199.538	243.892	295.048	230.932	176.774	248.149	8.467	36.238	2.095.859	71.314	16.322	3.771.222
Agricultura y ganadería excepto fruticultura	1.532	3.338	6.586	53.157	132.085	128.836	146.947	146.095	140.137	143.043	6.135	31.329	799.741	45.927	12.876	1.797.764
Fruticultura	248	3.598	14.624	46.957	62.259	109.166	122.769	14.801	11.656	533	14	60	324.874	14.946	2.614	729.119
Silvicultura y extracción de madera	297	5.386	1.001	2.543	3.073	4.129	22.001	48.144	22.724	7.754	815	172	275.284	8.885	62	402.273
Pesca	1.119	2.059	2.091	4.149	2.122	1.760	3.332	21.892	2.257	96.819	1.503	4.677	695.959	1.556	769	842.066
EXPLOTACION DE MINAS Y CANTERAS	23.039	41.148	18.694	24.968	16.865	3.607	1.572	5.992	7.634	1.148	3.001	473	574.991	334	935	724.401
Explotación de minas y canteras	22.987	40.925	18.607	23.073	15.653	3.329	817	5.673	7.462	706	2.956	335	428.052	286	912	571.772
Producción de petróleo crudo y gas natural	52	224	88	1.895	1.212	277	755	319	171	442	45	139	146.938	49	23	152.629
INDUSTRIA MANUFACTURERA	11.730	23.776	5.328	26.331	120.824	28.195	107.315	118.543	60.685	58.482	1.562	6.970	3.984.576	8.282	4.453	4.567.051
Industria de productos alimenticios, beb	1.036	6.463	1.434	11.198	34.783	16.194	60.926	38.839	23.197	36.017	311	3.885	809.330	3.205	2.316	1.049.135
Industria textil y del cuero	697	681	104	2.741	17.306	251	2.345	5.681	1.846	2.079	20	131	349.820	156	265	384.121
Industria de la madera y muebles	294	553	225	453	3.495	1.822	31.274	33.704	23.610	3.923	186	144	156.721	1.275	336	258.014
Industria del papel, imprentas y editoriales	331	676	345	340	4.703	391	1.655	8.930	2.351	462	76	763	279.155	1.308	171	301.659
Ind.de produc.químicos y derivados del petróleo	2.874	1.218	317	2.506	24.837	2.093	3.268	7.915	2.885	2.277	0	115	1.129.416	406	299	1.180.426
Fabric.de prod.min.metal.y no metal.,maq	6.099	12.110	2.662	6.356	26.023	6.661	6.677	20.178	4.612	8.545	512	1.116	804.193	1.776	1.004	908.524
Otras industrias manufactureras	399	2.075	241	2.737	9.677	784	1.170	3.295	2.183	5.179	456	816	455.941	156	62	485.172
ELECTRICIDAD GAS Y AGUA	252	352	372	4.679	8.461	554	1.037	11.476	1.018	15.091	99	12.659	1.176.921	6.249	183	1.239.404
Electricidad, gas y agua	252	352	372	4.679	8.461	554	1.037	11.476	1.018	15.091	99	12.659	1.176.921	6.249	183	1.239.404
CONSTRUCCION	24.912	58.608	16.541	63.553	112.785	45.410	119.868	122.028	62.921	66.919	11.906	12.446	5.220.765	19.521	7.251	5.965.433
Construcción de viviendas	14.063	31.788	3.185	26.495	51.543	19.244	79.228	65.612	30.306	32.818	3.876	4.169	1.651.815	13.090	4.653	2.031.884
Otras obras y construcciones	10.849	26.821	13.357	37.058	61.241	26.166	40.640	56.416	32.615	34.101	8.030	8.277	3.568.950	6.431	2.598	3.933.549
COMERCIO	72.707	49.812	23.205	75.347	268.888	104.336	135.932	152.693	105.090	133.295	13.096	59.143	6.541.768	24.028	21.597	7.780.938
Comercio al por mayor	23.410	16.421	2.268	18.278	115.272	38.774	59.148	63.082	44.987	45.368	1.931	18.016	3.800.064	5.697	7.192	4.259.908
Comercio al por menor, restaurantes y hoteles	49.297	33.391	20.938	57.069	153.616	65.561	76.784	89.611	60.103	87.928	11.165	41.127	2.741.705	18.331	14.405	3.521.030
TRANSPORTE ALMACENAMIENTO	19.456	49.353	20.047	44.083	146.704	48.384	66.636	131.819	35.264	64.405	5.130	24.254	2.252.929	14.138	10.031	2.932.631
COMUNICACIONES	18.646	44.647	18.719	40.681	139.169	43.842	61.777	123.101	32.665	62.464	5.027	21.496	1.517.998	13.251	9.912	2.153.394
Transportes y almacenamiento	18.646	44.647	18.719	40.681	139.169	43.842	61.777	123.101	32.665	62.464	5.027	21.496	1.517.998	13.251	9.912	2.153.394
Comunicaciones	810	4.706	1.328	3.402	7.535	4.542	4.859	8.717	2.599	1.941	103	2.758	734.930	886	118	779.237
EST.FIN. - SEGUROS - BIENES INM. - SERV.	57.155	66.853	19.057	59.474	231.692	40.707	56.129	341.503	44.628	124.295	7.443	22.485	8.811.988	20.974	6.784	9.911.166
Establecimientos financieros y de seguro	14.188	4.238	4.756	8.598	79.566	6.784	13.352	95.657	6.687	19.766	558	2.884	5.091.522	1.876	2.566	5.352.998
Bienes inmuebles y servicios prestados a	42.967	62.615	14.302	50.876	152.126	33.924	42.777	245.846	37.941	104.528	6.885	19.601	3.720.466	19.098	4.218	4.558.168
SERVICIOS COMUNALES SOCIALES Y PERSONAL	73.240	156.899	45.956	120.503	452.976	152.119	209.712	451.020	241.745	220.363	36.082	88.605	7.142.614	88.053	39.332	9.519.220
Servicios comunales, sociales y personal	73.240	156.899	45.956	120.503	452.976	152.119	209.712	451.020	241.745	220.363	36.082	88.605	7.142.614	88.053	39.332	9.519.220
Credito de consumo	159.728	423.389	136.797	268.546	853.578	312.981	293.828	770.783	285.534	307.905	59.386	136.219	6.408.335	135.508	88.438	10.640.953
Credito hipotecario para la vivienda	322.999	863.550	218.049	513.480	1.398.440	462.045	532.090	1.181.871	523.473	541.228	59.783	134.646	12.573.003	209.559	101.887	19.636.103
TOTAL DESTINO DE COLOCACIONES	768.415	1.748.122	528.350	1.307.769	3.810.751	1.442.230	1.819.168	3.518.659	1.544.766	1.781.279	205.955	534.138	56.783.750	597.958	297.213	76.688.521

Tabla 3: Evolución de las colocaciones por actividad económica y por Región en el sistema financiero, saldos a fin de mes en “millones de pesos” de cada mes. (Fuente: Acta; 11-04-2011, Evolución de Colocaciones en Sistema Financiero-Regiones; SBIF)

2.3.3 ¿Qué sucede con las colocaciones por actividad económica en la región de La Araucanía?

La región de La Araucanía aborda una economía de distintos subsectores o áreas, donde mayoritariamente participan Empresas Pymes, las cuales aprovechan la disponibilidad de los recursos naturales, la calidad y sanidad de sus tierras y la experiencia en distintos rubros.

ACTIVIDAD	IX REGION	TOTAL A NIVEL PAÍS
AGR.-GAN.-SILV.-INF.PREDIAL-PESCA	176.774	3.771.222
Agricultura y ganadería excepto fruticultura	140.137	1.797.764
Fruticultura	11.656	729.119
Silvicultura y extracción de madera	22.724	402.273
Pesca	2.257	842.066
EXPLOTACION DE MINAS Y CANTERAS	7.634	724.401
Explotación de minas y canteras	7.462	571.772
Producción de petróleo crudo y gas natural	171	152.629
INDUSTRIA MANUFACTURERA	60.685	4.567.051
Industria de productos alimenticios, bebidas	23.197	1.049.135
Industria textil y del cuero	1.846	384.121
Industria de la madera y muebles	23.610	258.014
Industria del papel, imprentas y editoriales	2.351	301.659
Ind.de produc.químicos y derivados del petróleo	2.885	1.180.426
Fabric.de prod.min.metal.y no metal.,maq	4.612	908.524
Otras industrias manufactureras	2.183	485.172
ELECTRICIDAD GAS Y AGUA	1.018	1.239.404
Electricidad, gas y agua	1.018	1.239.404
CONSTRUCCION	62.921	5.965.433
Construcción de viviendas	30.306	2.031.884
Otras obras y construcciones	32.615	3.933.549
COMERCIO	105.090	7.780.938
Comercio al por mayor	44.987	4.259.908
Comercio al por menor, restaurantes y ho	60.103	3.521.030
TRANSPORTE ALMACENAMIENTO COMUNICACIONES	35.264	2.932.631
Transportes y almacenamiento	32.665	2.153.394
Comunicaciones	2.599	779.237
EST.FIN. - SEGUROS - BIENES INM. - SERV.	44.628	9.911.166
Establecimientos financieros y de seguro	6.687	5.352.998
Bienes inmuebles y servicios prestados a	37.941	4.558.168
SERVICIOS COMUNALES SOCIALES Y PERSONAL.	241.745	9.519.220
Servicios comunales, sociales y personal	241.745	9.519.220
Credito de consumo	285.534	10.640.953
Credito hipotecario para la vivienda	523.473	19.636.103
TOTAL DESTINO DE COLOCACIONES	1.544.766	76.688.521

Tabla 4: Evolución de las colocaciones por actividad económica en la Región de La Araucanía, en el sistema financiero, saldos a fin de mes en “millones de pesos” de cada mes. (Fuente: Acta; 11-04-2011, Evolución de Colocaciones en Sistema Financiero- Región de la Araucanía; SBIF)

Por su clima y calidad de suelo, en la región de La Araucanía se ha desarrollado una fuerte actividad forestal, agrícola y ganadera, rubros que ocupan un lugar preponderante en el país y tal como indica la tabla anterior, la actividad agrícola es el segundo motor económico regional, donde el cultivo de cereales es de gran relevancia, destacando algunos como triticale, trigo centeno, avena y cebada cervecera. De igual forma también se destaca el rubro frutícola ya que La Araucanía es considerada una de las regiones líderes en la producción de manzanas, frambuesas, arándanos, guindas y frutillas además de ser el principal productor de rosa mosqueta, destacándose también los berries y los castaños.

A nivel nacional, La Araucanía también cumple un papel fundamental en el sector ganadero, donde su principal producción está en los bovinos y ovinos, pues representa el 25.7 % del total de cabezas de ganado a nivel nacional.

Al referirse al ámbito Forestal, el sector silvícola posee 910.000 has de bosque nativos y casi 360.00 has de otras plantaciones forestales, siendo una de las mayores fortalezas económicas de la región de La Araucanía.

Con lo que respecta a la pesca es de origen artesanal y es poco significativa a nivel nacional.

Otra actividad destacada y que cabe dentro del sector comercio, es el turismo, el cual es atraído por los diversos parques nacionales, termas, lagos y balnearios de la zona lacustre, todos equipados con una adecuada infraestructura, lo que hace destacar a la región de La Araucanía como uno de los principales polos de atracción turística.

2.3.4 Estadísticas de la Región de La Araucanía, primer trimestre 2011:

En el primer trimestre del 2011, la actividad económica de la Región de La Araucanía, medida por el indicador de actividad económica regional (INACER), presentó una expansión en doce meses de 3,4%. Los sectores que incidieron positivamente este trimestre, fueron: Comercio, Restaurantes y Hoteles; Servicios Financieros y Empresariales; Silvoagropecuario; Industria

Nueva Normativa de provisiones 2011. Un análisis de los efectos causados sobre clientes Pyme categoría carterizados, de Banco Santander en la Región de La Araucanía.

Manufacturera; Transporte y Comunicaciones y Electricidad, Gas y Agua. Los dos primeros como se comentó en el apartado anterior, registraron incidencia positiva en la región durante todo 2010 a diferencia de Silvoagropecuario que se incrementó a partir del IV trimestre del mismo año, debido a la estacionalidad del sector.

Por su parte los sectores que en comparación con datos de años anteriores comenzaron una incidencia decreciente o negativamente en la actividad regional fueron: Construcción; Propiedad de la Vivienda; Minería y Pesca, aunque este último sector no tiene incidencia en la variación del índice regional. El Sector Comercio, Restaurantes y Hoteles registró un crecimiento explicado por la mayor actividad en el comercio minorista, especialmente en Supermercados y en Retail, y también por el Comercio Mayorista. Por otra parte Restaurantes y Hoteles también tuvo un buen desempeño en el período dada el área turística de la región.

La incidencia positiva del Sector Servicios Financieros y Empresariales, se explica por la mejora de todos sus componentes, en orden de aporte sectorial: Servicios Inmobiliarios; Intermediación Financiera; Servicios Empresariales y Seguros. Respecto del sector Silvoagropecuario, su incidencia positiva respondió al aumento de los subsectores Silvícola y Agrícola, el primero por el aumento en producción de trozos pulpables y aserrables, y el segundo, principalmente por la producción de trigo, papas y avenas.

El sector Industria Manufacturera tuvo un incremento en su actividad, debido fundamentalmente al aumento en la producción de las industrias dedicadas a la producción de celulosa, y en menor medida a la fabricación de Muebles; Producción de Carnes y Elaboración de bebidas no alcohólicas. Las ramas industriales que aportan negativamente al indicador fueron, en orden de incidencia: Elaboración de Cervezas; Producción de Madera y sus productos; Molinería; Fabricación de Otros Productos Minerales no Metálicos; Industria de Leche e Imprenta y Editoriales.

El sector Transporte y Comunicaciones incremento su actividad, esencialmente por el aumento del subsector Comunicaciones, Carga Terrestre y Servicios Conexos. Mientras que el aporte de Transporte Ferroviario fue menor.

Contrario fue la evolución de Transporte de Pasajero Terrestre, el cual indicó negativamente debido principalmente a la disminución de transportes interurbanos y taxis, aunque tal disminución, no afectó mayormente al sector.

La incidencia positiva del sector Electricidad, Gas y Agua fue producto del mayor consumo de Agua potable y electricidad. Por otro lado, al analizar los sectores que incidieron negativamente en el indicador de la región por orden de incidencia, el sector Construcción tuvo un descenso en la actividad relacionada con los gastos destinados a Obras de Ingeniería y por menor dinamismo del desarrollo de proyectos habitacionales.

En tanto Edificación no Habitacional, presentó un comportamiento positivo, lo que ha sido la tendencia durante todo el 2010 hasta la fecha.

El aporte negativo del sector Servicios Sociales, Personales y Comunes, responde mayoritariamente a la baja del subsector Otros Servicios. En cambio los subsectores Salud, Educación y Administración Pública aportaron positivamente a la actividad, pero no incidieron en la variación negativa del sector. La evolución negativa del sector Propiedad de la Vivienda, se explica por la reducción en doce meses en el stock de las viviendas.

El cuarto sector que redujo su actividad, fue Minería, que si bien presenta contracción en su evolución, no afecta la variación positiva de la región, debido a su baja incidencia sobre el indicador regional.

El sector Pesca, presenta una disminución en doce meses en su actividad, principalmente por la contracción del desembarque proveniente de la pesca artesanal. Este sector tuvo nula incidencia en la región, debido al bajo aporte en la actividad económica regional.

Entre 1996 y 2011 las colocaciones del sistema bancario de La Araucanía han tenido una expansión promedio anual de un 9%, lo que sin duda es un elevado crecimiento. No obstante, el crecimiento de estos flujos ha ocurrido fundamentalmente en los últimos años.

2.3.5 Colocaciones de actividad económica por institución bancaria en Chile.

Los bancos con mayor presencia a nivel de colocaciones en Chile son el Banco Santander, Banco de Chile, Banco Estado y Banco de Crédito e Inversiones, entre otros. Estos bancos ayudan al desarrollo económico de Chile.

Muchas empresas de Chile y microempresarios en asenso, buscan que los propios bancos de chilenos puedan hacer el manejo de sus finanzas y divisas, logrando así que sus negocios de importaciones y exportaciones puedan ayudar a una mejor economía chilena.

A continuación se presenta el desglose las principales entidades financieras a nivel país, indicando el nivel de colocaciones por institución y a qué región del país pertenecen. Luego se procede a conocer a que sector económico pertenece el mayor nivel de colocaciones por región para conocer con mayor exactitud la implicancia de las instituciones financieras en las pymes y empresas chilenas, lo cual se deduce de su nivel de colocaciones crediticias como fuente de financiamiento².

² Las instituciones grandes que están creciendo por encima del promedio regional en la Araucanía son el Banco Santander y el Banco Estado, con algo más del 65% de todas las captaciones totales.

COLOCACIONES POR INSTITUCION Y POR REGION Febrero de 2011 (Saldos a fin de mes en millones pesos)																
	R E G I O N E S															TOTAL
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	R.M.	XIV	XV	
BANCO BICE	0	23.908	0	0	0	32.004	385	84.378	17.875	23.290	0	0	1.831.572	0	0	2.013.411
BBVA	59.645	151.843	18.947	58.992	283.324	98.898	83.264	263.118	107.976	91.924	19.530	16.648	3.882.883	21.120	23.880	5.181.993
BANCO CONSORCIO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	125.027	0	0	125.028
BANCO DE CHILE	115.494	256.922	92.815	220.574	790.032	319.251	312.260	726.665	240.124	253.589	37.080	127.074	11.378.289	123.754	37.664	15.031.586
BCI	183.404	392.848	96.618	188.003	475.913	153.408	192.455	321.407	139.021	306.451	52.213	89.572	6.693.600	45.888	28.779	9.359.580
BANCO DE LA NACION ARGENTINA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10.011	0	0	10.013
BANCO DEL ESTADO DE CHILE	95.368	236.791	110.295	292.516	652.126	327.142	413.439	583.688	305.221	322.362	42.893	56.074	7.610.793	143.356	80.779	11.272.841
BANCO DO BRASIL S.A.	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	34.011	0	0	34.015
BANCO FALABELLA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	751.634	0	0	751.634
BANCO INTERNACIONAL	15.682	6.599	0	0	1.224	0	0	9.955	0	0	0	0	548.050	0	0	581.510
BANCO ITAÚ CHILE	41.064	51.839	8.389	16.685	80.156	16.488	18.164	63.511	13.074	18.241	0	6.545	2.454.475	8.055	0	2.796.686
BANCO PARIS	2.282	10.484	3.716	9.067	18.406	5.471	6.017	14.562	5.963	4.980	0	2.277	147.618	2.104	3.223	236.171
BANCO PENTA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	42.067	0	0	42.067
BANCO RIPLEY	5.303	9.660	6.461	4.276	14.253	4.648	3.048	15.631	5.075	9.517	0	1.650	116.097	1.766	2.274	199.659
BANCO SANTANDER-CHILE	161.974	449.861	130.227	336.867	1.016.519	342.486	597.335	943.899	562.395	501.510	53.300	175.857	10.767.906	196.438	78.976	16.315.550
BANCO SECURITY	0	27.339	0	0	32.223	0	1	56.268	30.488	44.114	0	0	1.864.630	0	0	2.055.065
BANCO SUDAMERICANO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	227	0	0	227
CORPBANCA	35.475	21.588	29.361	62.411	102.601	50.250	59.431	155.099	31.909	42.901	940	24.275	4.925.663	10.545	19.996	5.572.445
DEUTSCHE BANK (CHILE)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5	0	0	6
DNB NOR BANK ASA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	80.770	0	0	80.770
HSBC BANK (CHILE)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	287.496	0	0	287.496
JP MORGAN CHASE BANK	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	15.645	0	0	15.645
RABOBANK CHILE	0	0	0	16.139	12.141	9.853	15.921	0	17.035	21.914	0	12.539	308.090	0	0	413.632
SCOTIABANK CHILE	52.723	108.440	31.521	102.238	331.837	82.331	117.450	280.480	68.612	140.485	0	21.626	2.873.215	44.933	21.643	4.277.534
THE BANK OF TOKYO-MITSUBISHI UF	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	34.033	0	0	34.035
TOTAL REGION	768.415	1.748.122	528.350	1.307.769	3.810.751	1.442.230	1.819.168	3.518.659	1.544.766	1.781.279	205.955	534.138	56.783.750	597.958	297.213	76.688.521

Tabla 5: Evolución de las colocaciones por IFI y Región en el sistema financiero, saldos a fin de mes en “millones de pesos” de cada mes.

(Fuente: Acta; 11-04-2011, Evolución de Colocaciones en Sistema Financiero- Por IFI y Región; SBIF)

La presente ilustración exhibe la relevancia que tienen ciertas instituciones financieras en las distintas regiones del país; Es importante destacar la influencia que estas instituciones logran alcanzar y la posición que alcanzan ante el mercado y los clientes.

Sin embargo, al tener presente la posición que tienen ciertas instituciones financieras en el nivel de colocaciones por región, se debe además considerar las colocaciones crediticias comerciales por actividad económica y las prestaciones crediticias hipotecarias y de consumo correspondiente a cada región, donde claramente se puede identificar a los bancos con mayor demanda por parte de los empresarios.

ACTIVIDAD	Banco Bice	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, Chile	Banco Consorcio	Banco de Chile	BCI	Banco de la Nación Argentina	Banco del Estado de Chile	Banco do Brasil S.A.	Banco Falabella
AGR.-GAN.-SILV.-INF.PREDIAL-PESCA	202.718	194.561	2.535	709.661	460.535	0	328.423	2.138	0
Agricultura y ganadería excepto frutícola	93.382	76.398	2.437	302.317	180.360	0	151.570	723	0
Fruticultura	67.715	5.342	98	203.394	76.062	0	61.571	0	0
Silvicultura y extracción de madera	10.338	7.200	0	47.490	57.982	0	104.069	0	0
Pesca	31.283	105.621	0	156.460	146.132	0	11.212	1.415	0
EXPLOTACION DE MINAS Y CANTERAS	2.661	111.956	0	120.940	57.063	0	3.810	0	0
Explotación de minas y canteras	2.602	77.480	0	54.341	54.860	0	1.894	0	0
Producción de petróleo crudo y gas natural	59	34.476	0	66.599	2.203	0	1.916	0	0
INDUSTRIA MANUFACTURERA	140.389	221.580	7.691	1.057.669	639.115	1.140	242.602	14.693	0
Industria de productos alimenticios, bebidas	52.493	72.756	6.026	228.289	100.914	609	64.640	574	0
Industria textil y del cuero	10.634	5.457	354	157.078	85.929	83	3.380	1.740	0
Industria de la madera y muebles	5.871	9.335	125	58.125	50.899	3	1.710	21	0
Industria del papel, imprentas y editoriales	6.702	20.928	0	57.567	28.339	37	50.423	0	0
Ind. de productos químicos y derivados del petróleo	11.477	48.159	278	230.580	135.266	0	72.793	6.007	0
Fabricación de productos metálicos y no metálicos, maquinaria	38.600	62.083	22	232.063	224.764	345	8.056	5.735	0
Otras industrias manufactureras	14.612	2.862	884	93.967	13.005	64	41.598	618	0
ELECTRICIDAD GAS Y AGUA	99.587	148.074	29	133.941	287.202	16	39.951	986	0
Electricidad, gas y agua	99.587	148.074	29	133.941	287.202	16	39.951	986	0
CONSTRUCCION	408.758	365.065	12.061	879.083	609.050	91	1.965.859	2.550	0
Construcción de viviendas	227.941	256.150	446	231.435	371.931	16	251.595	0	0
Otras obras y construcciones	180.817	108.915	11.616	647.648	237.120	74	1.714.264	2.550	0
COMERCIO	139.343	646.807	8.233	1.288.667	1.197.416	993	1.520.016	8.960	247
Comercio al por mayor	110.823	224.687	8.199	506.531	562.710	187	1.291.200	8.192	247
Comercio al por menor, restaurantes y hoteles	28.520	422.121	33	782.136	634.706	806	228.816	768	0
TRANSPORTE ALMACENAMIENTO									
COMUNICACIONES	109.565	294.822	260	431.327	424.681	42	178.498	1.710	0
Transportes y almacenamiento	66.834	208.119	259	321.586	314.221	42	177.478	1.710	0
Comunicaciones	42.731	86.702	1	109.740	110.460	0	1.020	0	0
EST.FIN. - SEGUROS - BIENES INM. - SERV.	345.100	609.497	1.622	3.103.914	1.572.865	7.596	342.396	2.966	0
Establecimientos financieros y de seguros	76.291	446.197	409	1.758.887	979.000	7.448	253.113	2.360	0
Bienes inmuebles y servicios prestados a terceros	268.809	163.300	1.212	1.345.027	593.864	148	89.283	606	0
SERVICIOS COMUNALES SOCIALES Y PERSONAL.	277.799	299.737	15.042	2.105.083	975.777	39	1.003.324	0	60.582
Servicios comunales, sociales y personal	277.799	299.737	15.042	2.105.083	975.777	39	1.003.324	0	60.582
Credito de consumo	59.217	674.149	53.653	2.190.054	1.202.272	88	1.029.881	1	459.042
Credito hipotecario para la vivienda	228.273	1.615.745	23.897	3.011.249	1.933.588	0	4.618.081	0	231.763
TOTAL DESTINO DE COLOCACIONES	2.013.411	5.181.991	125.023	15.031.586	9.359.565	10.004	11.272.841	34.004	751.634

Tabla 6: Evolución de las colocaciones por actividad económica V/S IFI, saldos a fin de mes en “millones de pesos” de cada mes. (Fuente: Acta; 11-04-2011, Evolución de Colocaciones en Sistema Financiero- Según IFI y Sector Económico; SBIF)

Nueva Normativa de provisiones 2011. Un análisis de los efectos causados sobre clientes Pyme categoría carterizados, de Banco Santander en la Región de La Araucanía.

ACTIVIDAD	Banco Internacional	Banco Itaú Chile	Banco Paris	Banco Penta	Banco Ripley	Banco Santander-Chile	Banco Security	Banco Sudamericano
AGR.-GAN.-SILV.-INF.PREDIAL-PESCA	21.988	99.137	0	6.346	470	978.219	66.323	0
Agricultura y ganadería excepto fruticul	11.666	40.069	0	3.768	135	540.604	20.861	0
Fruticultura	6.917	15.025	0	2.189	200	183.809	4.600	0
Silvicultura y extracción de madera	863	4.847	0	389	118	85.056	8.143	0
Pesca	2.543	39.196	0	0	18	168.749	32.719	0
EXPLOTACION DE MINAS Y CANTERAS	1.388	18.868	0	0	0	246.185	5.977	0
Explotación de minas y canteras	888	18.817	0	0	0	199.377	5.961	0
Producción de petróleo crudo y gas natur	501	51	0	0	0	46.809	16	0
INDUSTRIA MANUFACTURERA	66.757	248.569	0	4.589	33	948.617	111.684	0
Industria de productos alimenticios, beb	13.926	33.816	0	304	0	254.701	30.369	0
Industria textil y del cuero	6.896	13.786	0	0	33	51.323	5.221	0
Industria de la madera y muebles	5.835	35.264	0	504	0	70.881	1.928	0
Industria del papel, imprentas y editori	5.301	25.737	0	0	0	80.678	18.778	0
Ind.de produc.químicos y derivados del p	16.421	79.627	0	2.419	0	173.299	17.081	0
Fabric.de prod.min.metal.y no metal.,maq	13.330	21.086	0	1.312	0	206.177	35.489	0
Otras industrias manufactureras	5.048	39.253	0	50	0	111.559	2.819	0
ELECTRICIDAD GAS Y AGUA	1.049	70.534	0	0	0	114.469	133	0
Electricidad, gas y agua	1.049	70.534	0	0	0	114.469	133	0
CONSTRUCCION	61.820	187.192	0	1.745	80	840.888	45.252	0
Construcción de viviendas	44.819	122.673	0	0	27	431.374	17.964	0
Otras obras y construcciones	17.000	64.518	0	1.745	53	409.514	27.288	0
COMERCIO	169.219	296.165	0	11.387	955	1.474.479	184.123	0
Comercio al por mayor	141.399	171.727	0	9.852	765	644.580	138.810	0
Comercio al por menor, restaurantes y ho	27.820	124.438	0	1.535	190	829.899	45.312	0
TRANSPORTE ALMACENAMIENTO								
COMUNICACIONES	43.709	189.697	0	1.890	0	735.040	44.668	0
Transportes y almacenamiento	38.588	146.585	0	1.890	0	489.954	22.241	0
Comunicaciones	5.121	43.111	0	0	0	245.086	22.428	0
EST.FIN. - SEGUROS - BIENES INM. - SERV.	180.791	157.045	5.500	15.805	68	771.374	1.001.109	0
Establecimientos financieros y de seguro	48.090	395	5.500	9.285	0	411.157	95.948	0
Bienes inmuebles y servicios prestados a	132.702	156.650	0	6.520	68	360.218	905.161	0
SERVICIOS COMUNALES SOCIALES Y PERSONAL.	17.379	513.052	1.172	304	0	2.759.364	171.349	0
Servicios comunales, sociales y personal	17.379	513.052	1.172	304	0	2.759.364	171.349	0
Credito de consumo	13.714	441.143	216.551	0	141.994	2.739.534	123.957	0
Credito hipotecario para la vivienda	3.695	575.284	12.946	0	56.059	4.707.379	300.473	225
TOTAL DESTINO DE COLOCACIONES	581.509	2.796.685	236.169	42.067	199.659	16.315.549	2.055.048	225

Tabla 6: Evolución de las colocaciones por actividad económica V/S IFI, saldos a fin de mes en “millones de pesos” de cada mes. (Fuente: Acta; 11-04-2011, Evolución de Colocaciones en Sistema Financiero- Según IFI y Sector Económico; SBIF)

ACTIVIDAD	Corpbanca	Deutsche Bank	Dnb Nor Bank Asa	HSBC Bank Chile	JP Morgan Chase Bank	Rabobank Chile	Scotiabank Chile	Bank of Tokyo-Mitsubishi
AGR.-GAN.-SILV.-INF.PREDIAL-PESCA	261.748	0	37.796	16.033	0	225.988	152.356	4.246
Agricultura y ganadería excepto fruticul	90.906	0	0	3.821	0	147.167	131.581	0
Fruticultura	66.740	0	0	241	0	34.783	0	433
Silvicultura y extracción de madera	45.879	0	0	6	0	19.747	8.719	1.428
Pesca	58.223	0	37.796	11.965	0	24.291	12.056	2.386
EXPLOTACION DE MINAS Y CANTERAS	116.073	0	0	15.810	0	2.271	21.399	0
Explotación de minas y canteras	116.073	0	0	15.810	0	2.271	21.399	0
Producción de petróleo crudo y gas natur	0	0	0	0	0	0	0	0
INDUSTRIA MANUFACTURERA	446.519	0	0	67.629	0	106.891	240.883	0
Industria de productos alimenticios, beb	64.615	0	0	17.618	0	54.820	52.667	0
Industria textil y del cuero	26.936	0	0	4.505	0	201	10.564	0
Industria de la madera y muebles	0	0	0	5.816	0	3.232	8.465	0
Industria del papel, imprentas y editori	0	0	0	0	0	618	6.551	0
Ind.de produc.químicos y derivados del p	318.667	0	0	20.637	0	9.681	38.034	0
Fabric.de prod.min.metal.y no metal.,maq	7.626	0	0	18.677	0	3.512	29.648	0
Otras industrias manufactureras	28.676	0	0	376	0	34.827	94.954	0
ELECTRICIDAD GAS Y AGUA	227.679	0	42.974	5.016	0	0	67.765	0
Electricidad, gas y agua	227.679	0	42.974	5.016	0	0	67.765	0
CONSTRUCCION	471.222	0	0	8.905	0	12.051	93.762	0
Construcción de viviendas	16.335	0	0	1.915	0	4.574	52.688	0
Otras obras y construcciones	454.887	0	0	6.990	0	7.477	41.074	0
COMERCIO	361.119	0	0	66.708	0	33.306	368.684	4.111
Comercio al por mayor	195.265	0	0	58.296	0	19.550	162.902	3.988
Comercio al por menor, restaurantes y ho	165.854	0	0	8.412	0	13.757	205.783	123
TRANSPORTE ALMACENAMIENTO								
COMUNICACIONES	204.643	0	0	18.420	0	18.497	235.162	0
Transportes y almacenamiento	161.392	0	0	15.347	0	18.496	168.650	0
Comunicaciones	43.251	0	0	3.073	0	0	66.513	0
EST.FIN. - SEGUROS - BIENES INM. - SERV.	908.146	0	0	81.751	15.645	14.150	748.154	25.673
Establecimientos financieros y de seguro	908.146	0	0	73.950	0	11.361	239.789	25.673
Bienes inmuebles y servicios prestados a	0	0	0	7.801	15.645	2.789	508.366	0
SERVICIOS COMUNALES SOCIALES Y PERSONAL	890.658	0	0	3	0	479	428.076	0
Servicios comunales, sociales y personal	890.658	0	0	3	0	479	428.076	0
Credito de consumo	639.039	0	0	7.220	0	0	649.445	0
Credito hipotecario para la vivienda	1.045.599	0	0	0	0	0	1.271.847	0
TOTAL DESTINO DE COLOCACIONES	5.572.445	0	80.770	287.496	15.645	413.632	4.277.534	34.030

Tabla 6: Evolución de las colocaciones por actividad económica V/S IFI, saldos a fin de mes en “millones de pesos” de cada mes. (Fuente: Acta; 11-04-2011, Evolución de Colocaciones en Sistema Financiero- Según IFI y Sector Económico; SBIF)

Hasta el momento se han analizado los tipos de créditos, como han evolucionado según sector y área económica, también se ha indicado la presencia de las regiones para efectos de colocaciones, donde se destaca la participación de la región de La Araucanía con sus principales sectores y actividad económica, dada su nivel de demanda en materias crediticias y según las condiciones económicas y comerciales de ésta. Finalmente se hace referencia a las colocaciones por actividad económica en los diferentes bancos existentes en Chile. A partir de esto, surge la inquietud por saber que Institución Financiera es la que se atribuye las mayores actividades crediticias, desde un principio se mencionó a los 4 bancos con mayor nivel de participación, a continuación se muestran cifras concretas a partir de los 25 bancos operantes en el Chile.

BANCO / COLOCACIONES	TOTAL COLOCACIONES
BICE	2.013.411
BBVA	5.181.991
CONSORCIO	125.023
CHILE	15.031.586
BCI	9.359.565
LA NACION ARGENTINA	10.004
DEL ESTADO DE CHILE	11.272.841
DO BRASIL	34.004
FALABELLA	751.634
INTERNACIONAL	581.509
ITAÚ	2.796.685
PARIS	236.169
PENTA	42.067
RIPLEY	199.659
SANTANDER CHILE	16.315.549
SECURITY	2.055.048
SUDAMERICANO	225
CORPBANCA	5.572.445
DEUTSCHE BANK	0
DNB NOR BANK ASA	80.770
HSBC BANK CHILE	287.496
JP MORGAN CHASE BANK	15.645
RABOBANK CHILE	413.632
SCOTIABANK	4.277.534
BANK OF TOKYO-MITSUBISHI	34.030
TOTAL	76.688.522

Tabla 7: Ranking IFI por Colocaciones Crediticias. Elaboración propia en base Rating principales bancos en colocaciones de Chile; SBIF

Evidentemente el sistema bancario chileno tiene gran relevancia y responsabilidad en materias económicas y crediticias para el desarrollo y sustento del país, considerando diferentes hitos en la economía mundial.

Luego de la severa crisis a nivel internacional que dejó devastado al sistema financiero, cuya revelación se manifestó concretamente el tercer trimestre del año 2008, sin embargo los bancos de la región latinoamericana han ido mostrando un alentador crecimiento.

Según ranking de bancos de la economía americana, el sector bancario chileno sigue siendo uno de los más estables de América Latina, dado su crecimiento y expansión. El primer banco chileno que encabeza dicha selección financiera es Banco Santander Chile, coincidiendo en lo que respecta a la clasificación por colocaciones de los bancos chilenos.

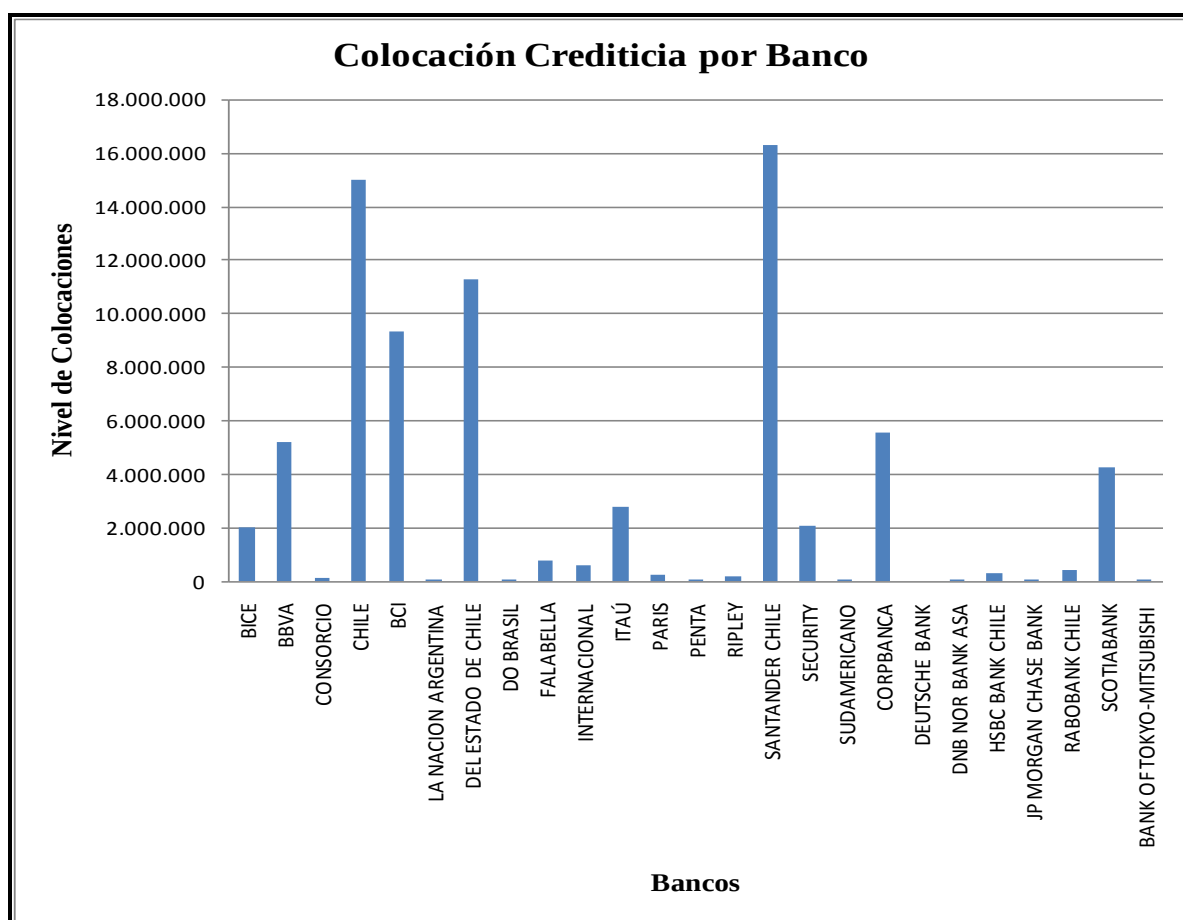


Figura 3: Colocaciones Crediticias por IFI. Elaboración propia en base a participación en colocaciones de los principales bancos de Chile de SBIF

Los principales bancos de Chile son el Banco Santander Chile, Banco de Chile, Banco del Estado, Banco de Crédito e Inversiones, Corpbanca, BBVA, entre otros. Estos bancos ayudan al desarrollo económico de Chile y al buen manejo de las finanzas del país, que hoy en día tiene una economía fuerte y estable.

Nueva Normativa de provisiones 2011. Un análisis de los efectos causados sobre clientes Pyme categoría carterizados, de Banco Santander en la Región de La Araucanía.

El Banco Santander Chile es el mayor banco por activos en Chile, se destaca por ser el mejor banco en el país, dada su capacidad de crecimiento y expansión, en función de la posición lograda gracias a su calidad y servicio.

2.4 Riesgo Crediticio e Importancia de las Provisiones.

2.4.1 Riesgo de Crédito:

El riesgo de crédito es el riesgo que asume el prestador a partir de la posibilidad de que el prestatario incumpla en sus obligaciones. El riesgo implica cierto grado de incertidumbre y de habilidad para controlar plenamente los resultados o consecuencias de dichas acciones.

Al concretarse el curso del crédito, la institución financiera hace seguimiento de la operación o préstamo y en caso de detectar la posibilidad de pérdidas, toma una porción de dinero de su capital equivalente a la pérdida esperada y lo reserva para enfrentar el perjuicio por impago. Esta reserva se conoce como “provisión” y su monto se calcula regularmente a través de 3 métodos. El primero de ellos consiste en calificar a los créditos con una escala, usualmente asigna letras desde A hasta la C a los créditos; donde A representa un crédito que se recuperará totalmente y C una pérdida, además de considerar la existencia de garantías. El segundo, método, conocido como método de Basilea II³ que básicamente es igual al primero, con la excepción de que la calificación de crédito no la realiza la IFI, sino que es desarrollada por agencias externas de calificación. Y finalmente el tercer método, llamado “Método Basado en Calificaciones Internas” de Basilea II, consiste en una medición realizada por la IFI, a través de modelos estadísticos y actuariales, del monto que podría no ser recuperado en cada crédito, mismo que debe ser provisionado.

Nueva Normativa de provisiones 2011. Un análisis de los efectos causados sobre clientes Pyme categoría carterizados, de Banco Santander en la Región de La Araucanía.

2.4.2 Definición de Provisiones:

Las provisiones constituyen una pieza fundamental para el proceso contable con el fin de dar cumplimiento al principio de prudencia y según el Diccionario de la Lengua Española, la palabra provisión, en su segunda acepción, indica prevención de mantenimientos, caudales u otros asuntos que se ponen en alguna parte para cuando hagan falta.

2.4.3 Clasificación de Provisiones.

1. De explotación:

Se incluyen en este grupo las referentes a Existencias y a las insolvencias de tráfico.

2. Financieras:

Incluye este grupo las insolvencias sufridas por créditos concedidos, tanto a largo como a corto plazo, así como por la depreciación por valores negociables.

3. Extraordinarias:

Se refieren a las provisiones estimadas para el inmovilizado, tanto material como inmaterial. Como su nombre lo indica, son extraordinarias y no deben confundirse con la depreciación (amortización) que se estima de acuerdo con un plan sistemático que cubre los distintos años de vida útil del elemento de inmovilizado de que se trate. Un ejemplo de este tipo de provisiones podría ser el ajuste de valor de una instalación hotelera, situada al margen de una carretera, que por la puesta en marcha de una nueva autovía, ha quedado con muy poco tráfico.

Uno de los principales riesgos que enfrenta la industria bancaria es el riesgo de crédito, es decir, el riesgo de que sus deudores pierdan la capacidad de pago de las obligaciones. Las pérdidas originadas por la ejecución de este riesgo tienen efectos negativos sobre la rentabilidad y el nivel de adecuación de capital de cada institución bancaria. Por otra parte, las provisiones por riesgo de crédito se constituyen, en teoría, con el objeto de cubrir las pérdidas esperadas originadas en la cartera de colocaciones.

³ Basilea II contempla un acuerdo internacional (comité) para homogeneizar la legislación y regulación bancaria en Nueva Normativa de provisiones 2011. Un análisis de los efectos causados sobre clientes Pyme categoría carterizados, de Banco Santander en la Región de La Araucanía.

2.5 Responsabilidad General del Directorio de cada IFI.

Según la normativa SBIF, es responsabilidad del Directorio de cada banco que la institución cuente con políticas y procedimientos para evaluar integralmente el riesgo de crédito de sus operaciones de préstamos y de su cartera de colocaciones, acordes con el tamaño, la naturaleza y la complejidad de sus negocios crediticios.

Esas políticas y procedimientos deben ser conocidos por todo el personal involucrado con el otorgamiento de créditos y con la evaluación de la cartera. El Directorio de cualesquiera de las IFI chilenas tiene la responsabilidad de velar por que el banco cuente con procesos apropiados de evaluación integral del riesgo de crédito y controles internos efectivos acordes con el tamaño, la naturaleza y la complejidad de sus operaciones de crédito, que aseguren mantener en todo momento un nivel de provisiones suficiente para sustentar pérdidas atribuibles a incumplimientos esperados e incurridos de la cartera de colocaciones, en concordancia con las políticas y procedimientos que el banco tenga para esos efectos.

Para desempeñar esas responsabilidades, el Directorio y la alta administración de cada banco deben asegurarse que se desarrollen y apliquen sistemáticamente los procesos apropiados para la determinación de las provisiones, que se incorpore toda la información disponible para la evaluación de los deudores y sus créditos y que esos procesos estén funcionando correctamente⁴.

2.6 Marco Normativo Local de Riesgo (BSAN).

La Normativa interna de Riesgos BSAN, está constituida por un conjunto de directrices articuladas mediante políticas, marcos corporativos, procedimientos, manuales de operativa, dados a conocer a través de circulares y otros comunicados que constituyen el Marco Normativo de Riesgo. Este Marco Normativo está compuesto por un conjunto de normas que regulan las actividades de riesgo en el Grupo Santander, tanto a nivel grupal como en Chile.

materia de riesgo y se basa fundamentalmente en las buenas prácticas de gestión de riesgos de la industria bancaria.

⁴Responsabilidades del Directorio, Compendio de Normas Contables, Circular N° 3.518/02.02.11

Nueva Normativa de provisiones 2011. Un análisis de los efectos causados sobre clientes Pyme categoría carterizados, de Banco Santander en la Región de La Araucanía.

El principal objetivo fijado por el Marco Normativo es definir, homogeneizar, sistematizar y facilitar el autocontrol de los principales procesos de riesgo, a través de la transposición de los marcos corporativos y la formulación de políticas locales de riesgo.

A continuación se extiende la composición y transposición del Marco Normativo de Riesgo.

LEGISLACIÓN					
Global			Local		
DEFINICIÓN CORPORATIVA (NORMAS CORPORATIVAS DE GESTIÓN DE RIESGO)	CIRCULARES CORPORATIVAS GRUPO SANTANDER	MARCO CORPORATIVO DE GESTION DE RIESGO	TRANSPOSICIÓN ADAPTACIÓN Y DEFINICIÓN EN LOCAL (NORMAS LOCALES DE GESTION DE RIESGO)	CIRCULARES INTERNAS	MARCOS Y POLÍTICAS LOCALES DE RIESGO
		MARCOS CORPORATIVOS FUNCIONES GLOBALES DE RIESGO			
		NORMAS OPERATIVAS			NORMAS OPERATIVAS

Figura 4: Marco Normativo. *Elaboración propia en Base a Marco Normativo de Riesgo BSAN.*

A continuación se describen las características de cada uno de los instrumentos del marco normativo interno:

- Marco Corporativo de Gestión de Riesgos: Define el marco utilizado para la identificación, admisión, medición, control, análisis e información de los riesgos en los que incurren las distintas unidades del Grupo.
- Marco corporativo de las funciones globales de Riesgos: Desarrollan procedimientos generales a nivel de las competencias de las Áreas Globales, que deban ser aplicados por ellas mismas y por las Áreas Locales de Riesgo.
- Marcos y Políticas de Riesgos Locales: Destinadas a la transposición y adaptación de los Marcos corporativos, y para la definición de los marcos y políticas de gestión de riesgo en el país, de acuerdo con los requisitos legales y regulatorios que son aplicables, y los

lineamientos locales de riesgos. En este marco, el comité de Dirección de Riesgos es el encargado de las aprobaciones.

- Las Normas Operativas de Riesgos: En base a ellas se permite establecer los métodos, normas e instrucciones necesarias para la realización de las actividades ejecutadas por las áreas Locales de Riesgos, inherentes a los principales procesos de riesgos de forma uniforme, garantizando el control interno y el cumplimiento de la normativa.

2.7 Administración de Riesgo Santander.



Figura 5 Principios Gestión de Riesgo. Elaboración propia en base a Principios de Riesgo BSA

2.7.1 Principios de la Gestión de Riesgos en Santander

La gestión de riesgos en Santander se apoya en los siguientes principios:

- Independencia de la función de riesgos, sin perjuicio de apoyar al desarrollo del negocio. Los objetivos y metodologías son establecidos desde la División de Riesgos, mientras que la estructura organizativa se adapta a la estrategia local, garantizando la proximidad al cliente.

- Decisiones colegiadas, de manera que por decisiones individuales no se comprometan los resultados.
- Perfil de riesgos medio-bajo como objetivo, lo que implica un especial énfasis en el seguimiento de los riesgos.
- Uso de herramientas y sistemas de vanguardia en la medición y análisis del riesgo.
- Alto involucramiento de todos los órganos de gobierno.

Santander ha desarrollado una escuela corporativa de riesgos cuyos objetivos son contribuir a la consolidación de la cultura corporativa de gestión de riesgos en el Banco y garantizar la adecuación y el desarrollo de todos los profesionales de riesgos con criterios homogéneos.

Banco Santander Chile tiene un modelo de gestión integral del riesgo. La división de riesgos es independiente de las áreas comerciales y su objetivo principal es velar por un control adecuado de los riesgos de mercado y crediticios del banco. Esta división tiene una fuerte interacción con su similar en Banco Santander España y reporta al directorio y al Comité de directores y auditoría.

En cuanto al riesgo de crédito, los procedimientos de control de riesgo y los criterios de otorgamiento de créditos de Banco Santander-Chile se consideran prudentes, acordes con los riesgos que asume. La política de la entidad busca que el área de riesgo equilibre el impulso de las gerencias comerciales, con una estructura independiente y simétrica respecto de las unidades de negocios, cuyo propósito es establecer criterios prudentes de aceptación de riesgo. El objetivo del área es mantener un riesgo medio-bajo de los activos del banco.

Para controlar el riesgo crediticio, la administración aplica las siguientes medidas:

- Focalización en el ciclo completo de crédito: admisión-seguimiento-recuperación.
- Preferencia por los flujos de caja por sobre las garantías.
- Aprobación en comités de crédito.
- Bajo nivel de atribuciones locales.

- Revisión exhaustiva de un porcentaje importante de las colocaciones sobre una base continua.
- Sistema de clasificación del grupo Santander.

También uno de los fuertes frente al riesgo es la existencia de un comité semanal de seguimiento de la morosidad, con responsables de la mora por segmentos, cuya misión es gestionar diariamente las posiciones morosas, y se incluyó la mora como objetivo prioritario de cara a los incentivos. Como resultado, la entidad ha podido controlar las variables que generaban incrementos inusuales de morosidad.

En Banco Santander Chile, hay diferentes divisiones encargadas de la revisión y autorización de las normativas de regulación de riesgo crediticio. Entre estas divisiones se encuentran la gerencia de gestión y seguimiento, la dirección corporativa de riesgo y la gerencia de riesgos de solvencia.

Al tratarse de la asignación de cartera para clasificación individual, la división de riesgo expone el siguiente organigrama, donde se indica la persona encargada de cada área, según regional y/o tipo de empresa en cuestión.



Figura 6: Organigrama Riesgo BSAN. Elaboración propia en base a Asignación de Cartera Individual (Por Regional) BSAN

2.8 Evaluación de Cartera.

Para mantener y constituir a tiempo las provisiones necesarias, los bancos deben mantener constante la evaluación de la cartera de colocaciones en su totalidad; entendiendo por colocaciones los activos que deben incluirse en los rubros “Adeudado por bancos” y “Créditos y Cuentas por Cobrar a clientes”, con excepción de las operaciones con el Banco Central de Chile⁵.

Para Realizar estas evaluaciones hay que tener presente el tipo de cartera y el tipo de operaciones que se realizan. Existen modelos específicos de evaluación, pero dichos modelos deben ser aprobados por el directorio de la institución financiera.

2.8.1 Modelos de Evaluación:

Para realizar la evaluación, se deben utilizar los métodos que sean más apropiados según los factores propios de la cartera afecta a provisiones y en concordancia con aquello, su aplicación y diseño debe ser aprobado por el Directorios del banco, dejando constancia de aquello.

Evaluación Individual: La evaluación individual de los deudores (Empresas y Personas) es necesaria cuando se trata de organizaciones que dado su tamaño, complejidad o nivel de exposición con la entidad, requieren de un análisis más exhaustivo. El análisis de los deudores debe centrarse en su capacidad para cumplir con sus compromisos y obligaciones crediticias contraídas.

Evaluación Grupal: En general, la evaluación masiva de los deudores se aplica a personas naturales o empresas pequeñas que tienen un alto número de operaciones pero con montos individualmente bajos.

Para efectos de análisis y dado el segmento definido como Pyme-Empresas de nivel Carterizado, o sea organizaciones con un nivel de endeudamiento de mayor envergadura, dado su

Nueva Normativa de provisiones 2011. Un análisis de los efectos causados sobre clientes Pyme categoría carterizados, de Banco Santander en la Región de La Araucanía.

nivel de actividad y participación en el mercado, se utiliza el método de evaluación individual ya que es el modelo de evaluación asignado de acuerdo al segmento de cliente y estructura.

2.9 Nueva Normativa de Provisiones: Metodología de Provisiones para Pyme- Empresas en un mundo Carterizado.

2.9.1 Nueva Normativa de Provisiones

La nueva normativa de provisiones comenzó a regir a partir del 1° de enero del 2011, incorpora un fuerte ajuste al alza en los rangos de provisiones, a continuación se adjuntan los cambios:

		Normativa Anterior	
		Clasificación	Provisión
Normal		A1	0,04%
		A2	0,10%
		A3	0,25%
		B	2%
Deteriorada		C1	2%
		C2	10%
		C3	25%
		C4	40%
		D1	65%
		D2	90%

		Nueva Normativa	
		Clasificación	Provisión
Normal		A1	0,03600%
		A2	0,08250%
		A3	0, 21875%
		A4	1,75000%
		A5	4,27500%
		A6	9,00000%
Subestándar		B1	13,87500%
		B2	20,35000%
		B3	32,17500%
		B4	43,87550%
Incumplimiento		C1	2,00000%
		C2	10,00000%
		C3	25,00000%
		C4	40,00000%
		C5	65,00000%
		C6	90,00000%

Tabla 8: Clasificación de Provisiones. Elaboración propia en base Rating principales a Clasificación de Provisiones; SBIF

⁵ Compendio de Normas Contables, Circular N° 3.518/02.02.11

Nueva Normativa de provisiones 2011. Un análisis de los efectos causados sobre clientes Pyme categoría carterizados, de Banco Santander en la Región de La Araucanía.

El principal cambio observable y el más notorio es la ampliación por categoría y aumento en los estados de cartera; en base a aquello se ilustrarán las principales implicancias causadas.

2.9.2 ¿A que se debe el Cambio de Normativa?

Como objetivo general la nueva normativa requiere que todos los bancos cuenten con metodologías y procesos que permitan una evaluación rigurosa de la calidad crediticia de sus deudores y mantengan adecuados sistemas de gestión de sus garantías.

Las modificaciones introducidas constituyen un perfeccionamiento del enfoque prospectivo de evaluación de riesgos crediticios que ha venido utilizando la Superintendencia por más de diez años. Este enfoque está centrado en la calidad crediticia del deudor, cuyos principales determinantes son su capacidad de pago futura y la volatilidad que tenga dicha capacidad de pago en el tiempo.

La nueva normativa introduce un mayor espacio de auto regulación, por cuanto da la posibilidad de que los bancos utilicen las provisiones adicionales con propósitos de atenuación de las fluctuaciones del ciclo económico contribuyendo a aminorar los efectos negativos asociados a las oscilaciones del entorno macroeconómico.

Las principales modificaciones son introducidas al modelo de análisis individual de deudores, que ahora considera un mayor número de categorías y que se centra exclusivamente en los aspectos que determinan el riesgo de crédito, lo que redundará en una mayor precisión de las mediciones. Dichas categorías son ahora agregadas en tres tipos de cartera: Normal, Subestándar y en Incumplimiento. Se espera que esa división de carteras y el espectro más amplio de categorías, facilite la clasificación de deudores y permita a los bancos realizar una mejor evaluación del riesgo de sus exposiciones.

Adicionalmente, la nueva normativa prevé el reconocimiento de flujos de recuperaciones distintas de garantías para el cálculo de las provisiones, introduciendo un porcentaje de pérdida

dado el incumplimiento en el cálculo de ellas. Con esto, se hace explícito el porcentaje de pérdida esperada asociado a cada categoría de deudores y el enfoque prospectivo de la normativa.

Con el objeto de potenciar el enfoque prudencial en la administración de los riesgos y resguardar la adecuada solvencia del sistema bancario, la nueva normativa mantiene un aprovisionamiento mínimo de 0.5% para la cartera normal individual.

Con la implementación de esta nueva normativa a contar de Enero de 2011, la SBIF reitera su compromiso con la estabilidad y solvencia del sistema bancario nacional y la contribución de éste al desarrollo del país.

2.9.3 Definición tipología del cliente a estudiar.

2.9.3.1 Pyme-Empresas Carterizadas:

Las Pymes y Empresas juegan un rol fundamental en el desarrollo y sustento económico chileno, producto de su importancia como generadora de empleo y por el efecto multiplicador que esto genera en el consumo, inversión y la actividad económica de Chile en general.

En Chile las Pymes son un elemento central del desarrollo económico, en particular en los mercados y sectores económicos emergentes. Para que las empresas regionales crezcan y continúen su efecto positivo en la economía, necesitan tener acceso a los servicios financieros. Es por ello que hoy los bancos comerciales se han convertido en los intermediarios financieros más importantes, ya que constituyen un real nexo entre ahorro e inversión.

Si bien anteriormente se consideraba que la banca empresa constituía un segmento riesgoso, a causa de la asimetría de la información, la falta de garantías y el mayor costo de prestar servicios para transacciones pequeñas; sin embargo hoy, como los márgenes de la banca corporativa siguen reduciéndose y las crecientes restricciones fiscales disminuyen el rendimiento sobre los préstamos de gobierno, los bancos logran captar y explorar el segmento empresarial.

Banco Santander considera que la Banca Pyme- Empresas tiene muchos aspectos desafiantes. Para comprender cómo enfrentar cada uno de estos, es útil analizarlos en el contexto en el que ocurren y también las prácticas eficaces para negocios prósperos. La gestión de riesgo, en especial la gestión de riesgo crediticio se considera como elemento transversal del mercado empresarial y del segmento al cual pertenecen las empresas con las cuales se opera. Es por ello que la gestión de riesgos siempre es una función fundamental para el banco, sin embargo, gestionar esos riesgos es más complejo en el contexto de clientes más pequeños, con transacciones potencialmente más frecuentes y de menor monto. Dado lo anterior y para efectos prácticos de estudio, se define al segmento Pyme 2 como aquel foco donde se encuentran importantes aspectos a considerar ya que en él se logran observar ciertas entidades que cumple la condición de carterización. Además se considerará en menor medida que pasa con el Segmento Empresas Carterizadas como organismos impactantes en cada sector económico.

Los criterios utilizados habitualmente para distinguir a las Pyme Carterizadas son regularmente su tamaño y nivel de participación a nivel financiero, ello implica el número de trabajadores, historial corporativo, capacidades crediticias y volumen económico de las operaciones que realizan.

Las normas básicas del Banco Santander establecen el criterio de carterización para aquellas Pyme- Empresas que cuentan con un volumen expuesto a riesgo de gran consideración; ellos tienen debidamente asignado un analista de riesgos el cual resuelve y observa sus operaciones. Algunas características predominantes son:

- Se deben asignar a la cartera de un analista aquellos clientes cuyos riesgos en vigor con la unidad, superen un determinado importe de referencia.
- El importe de referencia para que un cliente sea carterizado es de M\$250.000.-, todo cliente que supere dicho importe debe ser carterizado.
- En el caso de grupos financieros, si la suma de las exposiciones de sus componentes es mayor al punto de carterización, se carterizarán aquellos componentes que tengan riesgo vivo significativo.

Los clientes carterizados, en materia de provisiones, deben ser evaluados mediante la metodología de análisis individual (BSAN, 2011).

2.9.4 Como tratar el análisis de clientes:

El estudio del riesgo se debe realizar a nivel cliente, esto es, analizando la calidad crediticia de la persona física o jurídica concreta que responde del riesgo de crédito; ello comprende que:

- Es responsabilidad del analista de riesgos el análisis inicial así como de su mantenimiento y de la calificación asignada al cliente, que no requiere ratificación por Comités de Crédito (aunque éstos puedan modificar la calificación inicialmente asignada al cliente por el analista).
- Se debe realizar con la periodicidad preestablecida, que en cualquier caso recogerá:
 - Una periodicidad mínima anual en caso de clientes marca normal, de 6 meses en los clientes en grado FEVE⁶ leve y 3 meses para FEVE grave.
 - Revisiones fuera de calendario cuando se dispare una alerta o evento que afecte a la calidad crediticia del cliente, cuando se disponga de nueva información relevante, o se solicite una operación de importe significativo con relación a los riesgos asumidos con el cliente.
- Debe realizarse con información suficiente, actualizada, contrastada y fiable que permita conocer la situación real de cada cliente y las perspectivas de evolución a corto y medio plazo, y de la industria en la cual opera. El nivel de información mínimo deberá incluir tanto información cuantitativa como cualitativa (obtenida a partir del análisis y de visitas al cliente).

El análisis del cliente se realizará conforme a una metodología corporativa de análisis. El rating comentado o informe de valoración es el estándar corporativo de análisis par todo cliente

⁶ Marca interna asignada por BSAN a sus clientes, dado su comportamiento financiero.

Nueva Normativa de provisiones 2011. Un análisis de los efectos causados sobre clientes Pyme categoría carterizados, de Banco Santander en la Región de La Araucanía.

en BSAN. El rating no necesariamente representa la calidad crediticia del deudor, sino que resulta ser un elemento orientativo de cara a la clasificación individual del cliente pero debe quedar expresamente claro que su ponderación debe ser consistente.

2.9.5 Clasificación de Cartera en base a Análisis Individual.

La evaluación individual de los deudores es necesaria cuando se trate de empresas que por su condición de amplitud se atiende y observa con mayor detalle, y como es natural, el análisis de los deudores debe centrarse en su capacidad para cumplir con sus obligaciones crediticias, mediante información suficiente y confiable; se debe tener especial cuidado con la existencia de garantías, plazo, tasas de interés, reajustabilidad, moneda, etc. de la operaciones.

2.9.6 Criterios de evaluación por BSAN

En el contexto de evaluación Individual de cartera, Banco Santander de Chile ha definido internamente que los deudores que mejor reflejan estas características son los clientes “Carterizados”, vale decir, aquellos que cuentan con un Binomio permanente conformado por un Ejecutivo Comercial y un analista de Riesgo para su gestión y administración íntegra.

En consecuencia, los deudores sujetos a evaluación individual en Banco Santander, están conformados por los clientes carterizados pertenecientes a los segmentos:

- Corporativo
- Grupos Globales
- Instituciones Financieras
- Grandes Empresas
- Inmobiliario
- Institucional
- Empresas Regionales
- Empresas Metropolitanas
- Pyme 2
- Nobel

A partir de las entidades antes mencionadas, la exposición crediticia que debe considerarse a los efectos del cálculo de provisiones, está conformada por el siguiente conjunto de operaciones:

- Préstamos comerciales como financiamiento de capital de trabajo, inversión, etc.
- Operaciones de Leasing Comercial
- Operaciones de Factoring
- Líneas de crédito de libre disposición
- Montos no colocados de crédito comprometidos, como por ejemplo líneas de crédito irrevocables asociadas a avance de obras.
- Cualquier otro compromiso del Banco que pudiera dar origen a un crédito efectivo frente a un hecho futuro.
- Créditos Contingentes, como:
 - Avalos y fianzas
 - Cartas de Crédito al exterior confirmadas
 - Cartas de Crédito documentarias emitidas
 - Boletas de Garantía
 - Cartas de Garantía Interbancarias
 - Líneas de Crédito de libre disposición
 - Crédito de Estudios Superiores
 - Otros Créditos Contingentes. (cuando se trate de clientes deteriorados, el nivel de exposición siempre será equivalente al 100% de sus créditos contingentes.)

Para el resultado del análisis individual y para la propia constitución de provisiones, todos los bancos deben identificar a sus clientes y operaciones crediticias en las categorías correspondientes, previa asignación a uno de los siguientes tres estados de cartera donde se encasilla a los clientes:

- Cartera de cumplimiento Normal
- Cartera de cumplimiento Subestándar
- Cartera en Incumplimiento.

2.10 Cartera en Cumplimiento Normal.

Se entiende por cartera en cumplimiento normal, aquella conformada por deudores respecto a los cuales no existe evidencia de incumplimiento crediticio y cuya capacidad de pago les permite cumplir con sus obligaciones y compromisos; dada la evaluación económica-financiera de ésta, no hay indicios de que esto cambie. A esta cartera se le asigna su clasificación a través de las categorías A1 hasta la A6.

Categorías	Significado
A1	Deudor tiene la más alta calidad crediticia. Esta categoría se asigna sólo a deudores con una capacidad de pago extremadamente fuerte para cumplir sus obligaciones financieras. Es muy improbable que eventos adversos puedan afectarla. El deudor clasificado en esta categoría presenta muy sólidos fundamentos financieros y ventajas competitivas en los mercados en que participa, por lo que su capacidad de pago se ha mantenido permanentemente inmune a fluctuaciones cíclicas de la economía o sectoriales. Por consiguiente, presenta una probada capacidad para generar flujos de caja para cubrir holgadamente todos sus compromisos financieros, aún bajo eventuales condiciones restrictivas de los entornos macroeconómico y sectorial. A esta categoría podrán asignarse solamente deudores que cuenten con a lo menos calificación AA en la escala de la Ley N° 18.045 otorgada por una firma clasificadora nacional reconocida por esta Superintendencia, o su equivalente en caso de que el deudor cuente con calificación internacional de una firma clasificadora externa, la que también deberá estar reconocida por este Organismo.
A2	Deudor tiene una muy alta calidad crediticia. La capacidad de pago de sus obligaciones financieras es muy fuerte. Eventos previsible no afectan esta capacidad en forma significativa. El deudor clasificado en esta categoría presenta sólidos fundamentos financieros y posición competitiva en los mercados en que participa, por lo que su capacidad de pago ha sido permanentemente inmune y no se aprecian vulnerabilidades a fluctuaciones cíclicas de la economía o de los mercados en que participa. Presenta probada capacidad para generar flujos de caja para cubrir oportuna y adecuadamente todos sus compromisos financieros.
A3	Deudor tiene una alta calidad crediticia. La capacidad de pago de sus obligaciones financieras es fuerte. Eventos previsible no afectan esta capacidad en forma importante. El deudor clasificado en esta categoría presenta sólidos fundamentos financieros y competitivos y su capacidad de pago muestra resistencia a fluctuaciones cíclicas de la economía o de los mercados en que participa. Bajo escenarios económicos-financieros restrictivos, esa capacidad no variaría sensiblemente.
A4	Deudor tiene una buena calidad crediticia. La capacidad de pago de sus obligaciones financieras es suficiente. Sin embargo, esta capacidad es ligeramente susceptible al cambio de circunstancias o condiciones económicas. El deudor clasificado en esta categoría presenta sólidos fundamentos financieros y competitivos y su capacidad de pago muestra resistencia a fluctuaciones cíclicas de la economía o de los mercados en que participa; sin embargo, podría presentar ligeras vulnerabilidades a condiciones restrictivas del entorno macroeconómico y sectorial.
A5	Deudor tiene una buena calidad crediticia. La capacidad de pago de sus obligaciones financieras es adecuada o suficiente, pero es susceptible al cambio de circunstancias o condiciones económicas adversas. El deudor clasificado en esta categoría presenta fundamentos financieros y competitivos razonables, por lo que su capacidad de pago es poco vulnerable a fluctuaciones cíclicas de la economía o de los mercados en que participa; sin embargo, aunque ha presentado buena capacidad para generar flujos de caja para cubrir oportunamente todos sus compromisos financieros, bajo condiciones adversas, podría presentar vulnerabilidades a condiciones restrictivas del entorno macroeconómico y sectorial.
A6	Deudor tiene una calidad crediticia suficiente. Su capacidad de pago podría deteriorarse ante condiciones económicas adversas. El deudor cuenta actualmente con cierta holgura en su capacidad para cumplir sus obligaciones financieras pero esta es variable. El deudor clasificado en esta categoría presenta fundamentos financieros y competitivos razonables, pero su capacidad de pago presenta vulnerabilidades a fluctuaciones cíclicas de la economía o de los mercados en que participa. Aunque ha mostrado capacidad para generar flujos de caja suficientes para cubrir sus compromisos financieros bajo condiciones adversas, existen evidencias de debilidades ante condiciones restrictivas del entorno macroeconómico y sectorial.

Tabla 9: Clasificación Cartera Normal. (Fuente: SBIF)

2.11 Cartera en Cumplimiento Subestándar.

En este tipo de cartera, se incluyen a los deudores con dificultades financieras o empeoramiento significativo de su capacidad de pago, existen dudas razonables acerca del reembolso total de capital (K) e intereses (i) en los términos pactados, o sea con trances para cumplir con sus obligaciones financieras en el corto plazo.

Forman parte de la cartera Subestándar, además, aquellos deudores que en el último tiempo indican morosidades sobre 30 días. A esta cartera se le asignan clasificaciones de categoría desde B1 hasta B4; la escala de clasificación que se especifica a continuación.

Categorías	Significado
B1	Deudor tiene una baja calidad crediticia. Su capacidad de pago es vulnerable, afectando su holgura para cumplir con sus obligaciones financieras. El deudor en esta categoría presenta fundamentos financieros competitivos deficientes, por lo que ha presentado irregularidades en el cumplimiento de sus compromisos.
B2	Deudor tiene una baja calidad crediticia. El deudor presenta un empeoramiento en su capacidad de pago, generando dudas sobre la recuperación de sus créditos. El deudor en esta categoría presenta fundamentos financieros y competitivos deficientes, por lo que su capacidad para generar flujos de caja es insuficiente, lo que se traduce en cumplimientos insatisfactorios de sus compromisos. También forman parte de esta categoría aquellos deudores que han registrado algunos antecedentes de comportamiento negativo en los últimos 12 meses, que no sean de carácter recurrente, y cuya regularización se haya producido hace al menos 3 meses.
B3	Deudor tiene una muy baja calidad crediticia. Su capacidad de pago es débil y ha mostrado morosidades en sus pagos, pudiendo bajo este escenario, necesitar de una reestructuración financiera para cumplir sus obligaciones o, en caso de haberla tenido, ésta no se ha cumplido regularmente. Los deudores que se encasillen en esta categoría, no presentan actualmente impagos de más de 90 días.
B4	Deudor tiene una mínima calidad crediticia. Este tipo de deudores presenta antecedentes de comportamiento negativo en los últimos 12 meses, los cuales sin embargo, actualmente no superan los 90 días de impago, ni cumplen con algunas de las condiciones para ser considerado como cartera en incumplimiento.

Tabla 10: Clasificación Cartera Subestándar (Fuente: SBIF)

2.11.1 Factores que deben ser considerados en la evaluación de Cartera Normal y Subestándar.

Considerando a la Superintendencia como el ente que dicta como evaluar a cada cliente, BSAN se rige por dichos mandatos, reflejando aquello en los contenidos formalizados en el modelo de Rating valorado, por lo que en esencia, se trata de elementos muy similares que han de ser debidamente ponderados a la hora de clasificar al cliente.

Los factores que al menos deben ser considerados en la evaluación del cliente en cartera de cumplimiento Normal y Subestándar, son:

- **Industria o Sector:** Se refiere al análisis del grado de competencia en el mercado en que está inserto el deudor.
- **Situación del Negocio:** Se refiere al lugar o posición de la empresa con respecto al mercado que esta participa; es decir, que capacidades ya sean operacionales o administrativas tiene la institución para tener o no participación en el mercado.
- **Socios y Administración:** Se refiere al conocimiento de los socios o propietarios de la empresa.
- **Situación financiera y capacidad de pago:** Se refiere al análisis de la situación financiera del deudor.
- **Comportamiento de pago:** Se refiere al análisis de la información acerca del deudor que permite conocer el grado de cumplimiento de sus obligaciones en general.

2.12 Determinación de Provisiones para la Cartera Normal y Subestándar.

El monto de las provisiones se constituye aplicando el porcentaje de probabilidad de incumplimiento que corresponda a la categoría en que se encasille al deudor y/o a su aval, sobre

el monto que no se recuperaría en caso de incumplimiento, donde se logra obtener el nivel de pérdida esperada o porcentaje de provisión, tal como se muestra en la siguiente tabla:

Tipo de Cartera	Categoría del Deudor	Probabilidades de Incumplimiento (%)	Pérdida dado el Incumplimiento (%)	Pérdida Esperada (%)
Cartera Normal	A1	0,04	90,0	0,03600
	A2	0,10	82,5	0,08250
	A3	0,25	87,5	0,21875
	A4	2,00	87,5	1,75000
	A5	4,75	90,0	4,27500
	A6	10,00	90,0	9,00000
Cartera Subestándar	B1	15,00	92,5	13,87500
	B2	22,00	92,5	20,35000
	B3	33,00	97,5	32,17500
	B4	45,00	97,5	43,87500

Tabla 11: Constitución de Provisiones Cartera Normal y Subestándar. (Fuente: SBIF)

Dicho monto irrecuperable corresponderá a la exposición afecta a provisiones menos los importes que se recuperarían con las garantías utilizadas como mitigadores de provisiones. Cabe considerar que puede sustituirse la calidad del deudor directo con la presencia de un avalista o fiador que debe ser una entidad calificada en alguna categoría asimilable a grado de inversión.

Para efectos del cálculo debe considerarse:

$$\text{Provisión}_{\text{deudor}} = (\text{EAP} - \text{EA}) \times (\text{PI}_{\text{deudor}} / 100) \times (\text{PDI}_{\text{deudor}} / 100) + \text{EA} \times (\text{PI}_{\text{aval}} / 100) \times (\text{PDI}_{\text{aval}} / 100)$$

En que:

EAP: Exposición o monto afecto a provisiones

EA: Exposición avalada

EAP: (Colocaciones + Créditos Contingentes)- Garantías

Donde la exposición afecta a provisiones concierne a las colocaciones más créditos contingentes, menos los montos que se recuperarían con la presencia de garantías. Dado lo anterior, todos los bancos deben mantener un nivel de provisión mínimo de un 50% en base a las colocaciones y créditos contingentes de las carteras normal y subestándar.

Prácticamente las instituciones financieras se enfrentan al riesgo crediticio al momento de ejercer los préstamos. Usualmente, los bancos ofrecen tasas o algún tipo de interés que depende de la probabilidad de incumplimiento del deudor. Se debe considerar que las entidades financieras cuentan con departamentos especializados que analizan la salud financiera de sus deudores, esta probabilidad de incumplimiento es calculado mediante la información financiera con la que cuenta cada entidad bancaria sobre sus clientes y de su departamento de riesgo, por la necesidad de cuantificar la pérdida.

Se define el incumplimiento de un cliente cuando este alcanza una altura de mora, en la que el banco asume la pérdida del capital.

Las pérdidas esperadas aumentan en función del monto del crédito o exposición crediticia y de la probabilidad de deterioro asignada a cada activo. Las pérdidas serán menores cuanto más baja sea la severidad o pérdida en caso de incumplimiento.

Para el cálculo de la probabilidad de incumplimiento, existen diferentes metodologías estadísticas con las que es posible predecir según las características del cliente, la probabilidad de llegar a la altura de mora definida previamente como incumplimiento, en un periodo dado. Entre estas metodologías están análisis discriminante, regresión estadística, análisis probit, redes neuronales, matrices de transición y árboles de decisión, que son las más comúnmente usadas en el sector financiero y modelos estadísticos que utilizan variables explicativas para deducir la probabilidad de incumplimiento.

2.13 Marco Orientativo de Banco Santander, para la clasificación de Cartera Normal y Subestándar.

Es muy importante que las distintas herramientas internas utilizadas por Santander a través del circuito de créditos (clasificación, Grados FEVE y Rating), reflejen en general, un adecuado nivel de consistencia entre ellas, aun cuando, es preciso indicar que tanto el Rating como el grado FEVE resultan sólo orientativos de cara a la clasificación individual del deudor, ya que estas herramientas, en algunos casos responden a lineamientos o políticas Corporativas de

actuación en la relación con un cliente, y que no necesariamente representan una opinión absoluta acerca de la calidad crediticia del deudor.

Grados Feve:

Normal: Cliente sin malos indicios financieros.

Extinguir: Liquidar operaciones con cliente.

Afianzar: Solicitud refuerzos (Fianzas Solidarias).

Reducir: Dominar y contraer operaciones con cliente dado endeudamiento, comportamiento, etc.

Seguir: Mantener observado al cliente.

Reest: Cliente Reestructurado.

Preco: Deudor vendido por no pago.

2.14 Cartera de Incumplimiento:

La cartera de incumplimiento comprende créditos de los deudores sobre los cuales se tiene evidencia de que éstos no cumplirán con sus obligaciones en las condiciones de pago en que se encuentran pactadas, considerando remota la posibilidad de recuperación. Forman parte de esta cartera aquellos deudores que requieren de una reestructuración por su deuda con el fin de evitar el incumplimiento, así también aquellos con indicios de posible quiebra, al igual que cualquier deudor con sobre 90 días de atraso en el pago del (K) o de los (i) del crédito. Esta categoría de deudores se clasifican desde C1 hasta C6.

2.14.1 Determinación de provisiones en Cartera de Incumplimiento.

Para la constitución de las provisiones sobre la cartera en incumplimiento, se dispone el uso de porcentajes de provisión que deben ser aplicados sobre el monto de la exposición, donde este monto corresponde a la suma de colocaciones y créditos contingentes que posea el deudor. El primer paso es la estimación de una tasa de pérdida esperada, a la cual se le aplica el porcentaje de provisión, poniendo especial cuidado en la deducción del monto de la exposición, comprendiendo los montos recuperables por la vía de las garantías y en caso de contar con

antecedentes concretos que así lo justifiquen, deduciendo también el valor presente de las recuperaciones que se pueden lograr mediante cobranza.

En la siguiente tabla se indican las categorías, su rango de pérdida esperada y el porcentaje de provisión el cual se aplica sobre los montos a exposición.

Tipo de Cartera	Escala de Riesgo	Rango de Pérdida Esperada	Provisión (%)
Cartera en Incumplimiento	C1	Más de 0 hasta 3 %	2
	C2	Más de 3% hasta 20%	10
	C3	Más de 20% hasta 30%	25
	C4	Más de 30 % hasta 50%	40
	C5	Más de 50% hasta 80%	65
	C6	Más de 80%	90

Tabla 12: Constitución de Provisiones Cartera de Incumplimiento. (Fuente SBIF)

Para efectos de su cálculo:

$$\text{Tasa de Pérdida Esperada} = (E - R)/E$$

$$\text{Provisión} = E \times (PP/100)$$

Donde:

E: Monto de la Exposición

R: Monto recuperable

PP: Porcentaje de Provisión

2.15 Valoración de garantías

Las garantías pueden ser consideradas sólo si están legalmente constituidas y no existe incertidumbre respecto a su eventual ejecución o liquidación a favor del banco acreedor.

Al tratarse de garantías reales (hipotecas o prendas), la estimación de pérdidas en los métodos que se apliquen deben considerar el flujo neto que se obtendría en la venta de los bienes. De acuerdo con eso, el monto de recuperación de un crédito por la vía de garantía, corresponderá al

valor actual del importe que se obtendría en la venta según las condiciones actuales del mercado, neto de los gastos estimados en que se incurriría para mantenerlos y enajenarlos.

2.15.1 Tipos de Garantía

a) Avalos y Fianzas

Los avales y fianzas pueden ser considerados a través de documentación que exprese y haga referencia del crédito determinado al cual se está avalando, cuya cobertura esté definida con amplia claridad. También se consideran como avalista, fiador o realizador al Fisco, la Corfo o el Fogape, al igual que deudores indirectos.

b) Garantías Reales

Se trata de garantías hipotecarias o prendarias, donde se considera el flujo neto obtenido de la venta de los bienes; de acuerdo con ello el monto de recuperación corresponde valor neto actual de la venta, menos los gastos de mantención y enajenación.

c) Garantías Financieras

Esta garantía es valedera si está constituida con el único fin de garantizar el cumplimiento de los créditos expresados en su instancia.

Algunas de estas garantías son:

- Depósitos en efectivo en moneda nacional o extranjera de gran categoría.
- Títulos de deuda emitidos por el Estado chileno o por el Banco Central de Chile.
- Títulos de depósitos a plazo en otros bancos establecidos en Chile.
- Títulos de deuda emitidos por gobiernos extranjeros calificados con la más alta categoría.

CAPÍTULO 3

DESCRIPCIÓN ACTIVIDADES REALIZADAS

3.1. Introducción

Durante el transcurso de la práctica profesional controlada en la empresa Banco Santander, oficina Temuco Centro Empresas, se desarrollaron una serie de actividades que conducen al análisis y conocimiento de la plataforma comercial.

Dicha plataforma, atiende a clientes de los siguientes segmentos: Negocios (comercio), Pyme 1, Pyme 2, Empresas Regionales, Grandes Empresas y por último Empresas Red. De los segmentos mencionados anteriormente serán objeto de estudio Pyme 2 y Empresas Regionales; ambos de carácter carterizados.

En primera instancia este estudio se orientó en Pyme 2 (carterizados), pero en el transcurso de ello surgió una limitante; esta porción de clientes era muy reducida, por lo cual se adicionó Empresas Red, en virtud de aquello, el total de clientes observados ascienden a la suma de 106 y la muestra para el estudio es de 27 clientes.

3.2 Actividades Realizadas

Con el objeto de diseñar el proceso que permita identificar y deducir las verdaderas implicancias causadas por la nueva normativa vigente desde enero del 2011 sobre los clientes y sobre Banco Santander de sucursal Temuco Centro Empresas, se implementa una serie de actividades que permitan deducir dichas implicancias.

1. Inducción al área comercial:

Esta corresponde a la primera etapa, la cual se enmarca en el proceso de conocer, entender y aprender de los procedimientos y actividades desarrolladas por la plataforma comercial de BBEE de cara a sus clientes, al entorno y al mercado en general.

El primer pie para comenzar una rutina relacionada con la banca, es conocer y/o adaptarse a la rutina de trabajo, trabajar bajo presión, ser eficiente y con ambición de negocios. Donde se destacan las metas y compromisos.

También como parte fundamental del inicio de este procedimiento fue conocer de los productos ofrecidos por Banco Santander, destacando lo que los hace competitivo del resto que son ofrecidos por la competencia. Para ello, se contó con el apoyo neto de expertís de la fuerza de ventas, al igual que capacitaciones para el proceso de venta y captación de clientes. El enfoque comercial la vinculación y transaccionalidad de los clientes es una de las principales estrategias que se enmarcan en el equipo Santander ya que gracias a ello se permite crear relaciones integrales y multicanalicas con ellos.

Luego se enfatiza en brindar a los clientes lo que ellos quieren, o sea, buen servicio, flexibilidad y transparencia ya que el cliente requiere que la persona que lo esté asesorando tenga claro lo que ofrece, que sea orientativo y posea varias posibles soluciones a sus requerimientos.

2. Registro y seguimiento de las operaciones.

Para conocer qué tipo de clientes eran los que más interactuaban y solicitaban operaciones en Banco Santander (operaciones llevadas a curse), se mantuvo un permanente seguimiento de las operaciones que se cursaban, gracias a ello se pudo formular un tipo de registro por sector económico y área de sus actividades.

Según el catastro de las operaciones a las cuales se le hizo seguimiento, la región y específicamente en la oficina Temuco Centro Empresas de Banco Santander, los sectores económicos que mayor número de operaciones cursaron, fueron el Sector Construcción con cerca de un 46% del total de operaciones registradas en los periodos febrero- abril del 2011, ello se debe al incremento en los proyectos de urbanización regional⁷. Seguido del área agrícola ganadera y forestal con un 23%, el cual se explica debido a que la región de La Araucanía es uno de los motores agrícolas del país. Y en menor proporción se lograron curses del sector comercial (15%), de transporte con un 11,5% y finalmente servicios financieros y de inversión con un 4,5% aproximadamente.

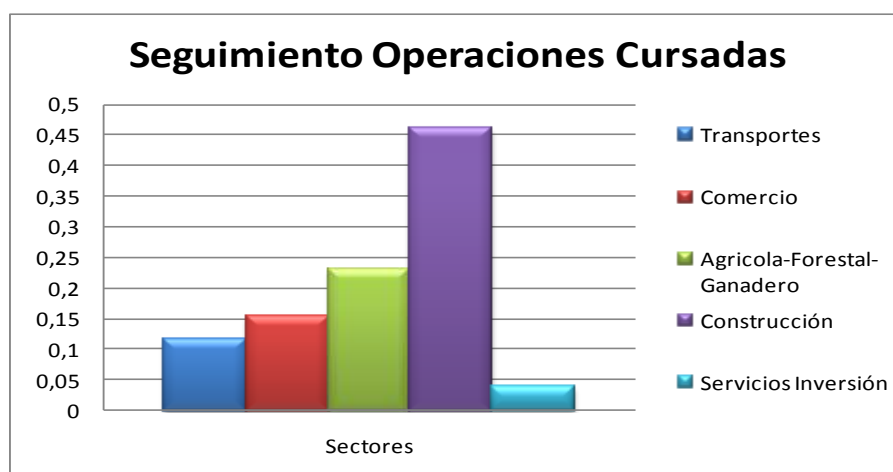


Figura 7: Sectores Económicos predominantes en últimos curses de Operaciones Crediticias. En base a Seguimiento de Curse BSAN-of: 017

⁷ La superficie total autorizada, incluidas tanto Obras Nuevas como Ampliaciones, con destino Vivienda, Industria, Comercio, Establecimientos Financieros y Servicios, alcanza para el mes de Marzo de 2011 la cifra de 62.773 m², lo que implica una variación de 38,3% con respecto al nivel alcanzado en igual mes del año anterior.

3. Revisión bibliográfica:

Para dicho procedimiento, se hizo una revisión bibliográfica de informes SBIF y de las políticas de riesgo y manuales de riesgo BSAN, además de recopilar información secundaria a partir de estos documentos para conocer cómo éste banco se relaciona con el ámbito de provisiones en su mando interno. Algunos de estos artículos consultados son: El Manual de Riesgo “proceso individual de clasificación de cartera”, “Manual de constitución de provisiones individuales y grupales”, entre otros.

Para complementar información relevante y enmarcada a las estadísticas regionales se consultó informes financieros de la SBIF. En su primera instancia es necesario realizar una amplia lectura de los artículos y documentos, tomando nota de los procesos y fundamentos teóricos informados por la superintendencia para efecto de comprender con mayor exactitud las reales implicancias del cambio en el compendio de normas en materia de riesgo crediticio, luego se procede a observar como Banco Santander trata a sus clientes en materia de riesgo por crédito y la exigencia de garantías; para ello se observó que el requerimiento de algún tipo de garantía se hace más consistente como una forma de actuar frente al incumplimiento de los clientes.

4. Plan de análisis comparativo:

Esta etapa comprende un estudio comparativo cualitativo y/o cuantitativo que refleje los reales efectos que promueve el nuevo cambio de normativa, sobre los clientes en cuestión; identificando hitos y variables más afectadas. Se construirá un documento que refleje el aprovisionamiento anterior y el actual. El fin de identificar y resaltar las diferencias entre las normativas es para reflejar los efectos causados al aumentar la dotación de carteras y las nuevas clasificaciones de estas.

5. Orden y obtención de resultados:

Luego de concretado y formalizado el análisis, se propondrán medidas a considerar y finalmente ver si los resultados se plasman a la realidad de éstos clientes del mundo carterizado.

Se debe tener presente que los efectos se observaran tanto para los clientes como para el mismo banco, para visualizar las reales implicancias, efectos y consecuencias.

El medio más cercano y certero de observar los resultados es mediante la comparación de datos reales, o sea con una muestra de clientes, en los cuales es relevante identificar su clasificación, deuda SBIF y deuda con el propio Banco Santander, finalmente destacar la proporción de provisión asignada⁸.

⁸ Se protege la identidad de los clientes, factor propio del secreto bancario.

CAPÍTULO 4

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1 Introducción

En base al desarrollo de las actividades señaladas anteriormente, en esta sección se concretan los procesos de éstas. Se desarrolla un análisis comparativo y cualitativo de las carteras con la anterior, y la nueva Normativa de Provisiones, destacando sus diferencias como también dando a conocer sus principales modificaciones, ello compete, a los nuevos estados de Cartera de Créditos.

Consecutivamente se realiza un análisis cuantitativo, el cual hace referencia a la diferencia existente del cálculo de provisiones de una deuda determinada, con o sin la existencia de garantías con un rating en común y la debida clasificación SBIF correspondiente por normativa antes y después del cambio del compendio contable en materia de provisiones.

A continuación, se exponen ejemplos explicativos con datos simulados que advierten la realidad ocurrente en las operaciones crediticias y reflejan el impacto existente tanto para los clientes como para la institución financiera.

Otro procedimiento llevado a cabo, es la definición de la muestra de clientes (27 clientes), los cuales están clasificados por sector económico, no revelando la identidad de cada uno de ellos, esto se presenta con datos reales y con la respectiva clasificación SBIF, rating, deuda SBIF, deuda BSAN y monto de provisión.

Y como parte final de este capítulo, se sugieren estrategias de negocio como aspecto relevante luego del cambio de la Normativa de Provisiones mediante análisis FODA.

Luego de definidas las actividades realizadas, se procede a concretar y plasmar en resultados dichas acciones.

4.2 Análisis Comparativo de Cartera, dada la nueva normativa de provisiones:

Para distinguir el cambio significativo dadas las variaciones en términos categóricos del compendio normativo de riesgo crediticio, se desplegó un paralelo con el antes y el después en lo que refiere al tratamiento de clientes. Esto tiene como objetivo describir como Banco Santander se desenvuelve frente al nuevo tratamiento de la clasificación individual de cartera.

4.2.1 Provisiones sobre Cartera Normal

Normativa Anterior

- Cartera de Cumplimiento Normal estaba conformada por solo 4 categorías: A1, A2, A3 y B.

Normativa Anterior		
		Provisión
Normal	Clasificación	
	A1	0,04%
	A2	0,10%
	A3	0,25%
	B	2%

Tabla 13: Clasificación Normal Normativa de Provisiones Anterior

- El monto de provisión era obtenida a través de:

$$\text{Provisión} = \text{PD} * \text{Colocación Comercial} * \text{LGD}$$

PD: Probabilidad de Incumplimiento
LGD: Severidad, pérdida en caso de Incumplimiento.
- La Probabilidad de Incumplimiento (PD) estaba determinada expresamente por el Rating, el cual se expresa en 4 modelos: Optimo, Muy Bueno, Bueno y Adecuado o Aceptable.

- Las garantías no eran plenamente considerables en el proceso de clasificar y constituir las provisiones.
- El Rating era un elemento clave y determinante en la constitución de provisiones, razón por la cual el ejecutivo o analista debía ser particularmente riguroso en su asignación. La categoría asignada al deudor implica ser homologada para informar a la SBIF.
- El Rango definido para el nivel de provisiones de Categoría Normal estaba entre 0,04% en categoría A1, al 2% en B para este tipo de cartera.

Nueva Normativa:

- Cartera de Cumplimiento Normal, se amplía a seis categorías: A1, A2, A3, A4, A5 y A6.

Nueva Normativa		
Clasificación		Provisión
Normal	A1	0,03600%
	A2	0,08250%
	A3	0, 21875%
	A4	1,75000%
	A5	4,27500%
	A6	9,00000%

Tabla 14: Clasificación Normal Nueva Normativa de Provisiones

- La Pérdida Esperada es determinada por la SBIF, según normativa y es aplicada sobre la exposición descubierta o sea propensa a provisionar, una vez que se produzca el incumplimiento.
- Las Garantías Reales y Estatales se tornan de gran importancia, dado que se descuentan de la porción expuesta y afecta a provisión. Son entes claves como mitigadores de provisiones.
- El Rating se considera como elemento lo suficientemente importante pero no determinante para asignar la categoría SBIF, hoy prevalece el criterio experto.

- Con la Nueva Normativa, el rango de provisión es mayor; entre 0,036% que comienza con la categoría A1, al 9,0% que pertenece a la categoría A6.
- Deudores cuya morosidad excede los 30 días, no pueden formar parte de este tipo de cartera.

4.2.2 Provisiones sobre Cartera Subestándar.

Normativa Anterior

- Anteriormente la clasificación SBIF estaba dada por sólo dos estados de cartera (de cumplimiento normal y cartera deteriorada), no se contemplaba la categoría Subestándar.

Normativa Actual

- Esta Nueva Categoría definida contempla 4 categorías: B1, B2, B3, B4

Nueva Normativa		
Clasificación		Provisión
Subestándar	B1	13,87500%
	B2	20,35000%
	B3	32,17500%
	B4	43,87550%

Tabla 15: Clasificación Subestándar Nueva Normativa de Provisiones

- La Perdida Esperada es determinada por la SBIF y ésta es aplicada sobre la exposición descubierta o valor de la deuda comercial.
- Al igual que en la Cartera Normal, las Garantías se tornan de gran relevancia como mitigadores propios de provisión, ya que se descuentan de la exposición afecta.
- La valoración del cliente a través de Rating es considerado importante, pero de igual forma a la cartera normal, no es determinante. Pues se indica que para asignar la categoría SBIF prevalece el criterio de experto.

- El óptimo rango para esta nueva categoría de cartera para el nivel de provisiones es de un 13,876% a un 43,876%.
- En estas categorías la cartera vencida pasa a ser incompatible.

4.2.3 Provisiones sobre la Cartera en Incumplimiento

Por medio del cambio normativo, se reemplaza la denominación de cartera deteriorada por la de cartera en incumplimiento ya que hoy se amplía el espectro categórico al considerar tres tipologías de cartera. La Nueva Cartera en incumplimiento se asocia a deudores cuya capacidad de pago resulta insuficiente para atender regularmente sus créditos en las condiciones pactadas.

A través de dichas modificaciones, en el caso de los deudores sujetos a evaluación individual, deben considerarse en cartera deteriorada el 100% de los deudores en Incumplimiento y aquellos deudores que hoy son considerados como Subestándar y que se encuentren en categorías B3 y B4.

Para efectos visuales comparativos, a continuación se bosqueja un paralelo con las diferencias del cambio normativo en materia de provisiones para hoy como cartera en incumplimiento y anteriormente la llamada cartera deteriorada.

Normativa Anterior			Nueva Normativa			
CATEGORÍA	RANGO PÉRDIDA ESPERADA	PROVISIÓN	V/S	CATEGORÍA	RANGO PÉRDIDA ESPERADA	PROVISIÓN
C1	Más de 1% hasta 3%	2%		C1	Más de 1% hasta 3%	2%
C2	Más de 3% hasta 19%	10%		C2	Más de 3% hasta 20%	10%
C3	Más de 20% hasta 29%	25%		C3	Más de 20% hasta 30%	25%
C4	Más de 30% hasta 49%	40%		C4	Más de 30% hasta 50%	40%
D1	Más de 50% hasta 79%	65%		C5	Más de 50% hasta 80%	65%
D2	Más de 80%	90%		C6	Más de 80%	90%

Tabla 16: Comparación rango PE y Provisiones (Fuente, elaboración propia en base a normativa SBIF)

- Dicha cartera mantiene el número de categorías (6 con distinta nomenclatura) que llevan asociados prácticamente similares rangos de pérdida esperada y las mismas tasas de provisión.
- A través de la nueva normativa de provisiones la Pérdida Estimada o Esperada, además de considerar la recuperación vía ejecución de garantías, a ella se adiciona el concepto de Acciones de Cobranza para ejercer recuperaciones (sólo si se dispone de antecedentes concretos para el ejercicio de recuperación).
Al observar el cambio ocurrido en ésta careta, se presentan algunas situaciones que constituyen evidencia de que los deudores no cumplirán con sus obligaciones en las condiciones pactadas suelen ser que éstos presenten:
 - Se vislumbran evidentes dificultades financieras o empeoramiento significativo de su calidad crediticia en términos de probabilidad de impago.
 - Los deudores que están al día con reestructuraciones forzadas por la situación financiera y/o legal, que tengan una disminución de la obligación o con la postergación del capital o intereses.
 - Se mantiene la observación general sobre el atraso recurrente en el pago de intereses o capital.
 - Los deudores clasificados en estas categorías, recurrentemente lucen protestos vigentes y/o infracciones laborales, previsionales o tributarias.
 - Es determinante cuando el deudo se encuentra en estado de cartera vencida con BSAN o el resto del sistema financiero.

4.3 Observaciones Generales

4.3.1 Principales Implicancias y Efectos Detectados.

En materias del nuevo tratamiento de la exposición afecta a provisiones, se tiene que el monto de la exposición afecta a provisiones incluye los Préstamos Comerciales; Operaciones de Leasing Comercial; Operaciones de Factoring y Créditos Contingentes.

Con la Normativa Anterior, los créditos contingentes considerados eran solamente:

- Avaless y fianzas
- Cartas de crédito del exterior confirmadas
- Cartas de crédito documentarias emitidas
- Boletas de garantía
- Cartas de garantía interbancarias

Estos ponderan en un 100% a efectos de exposición considerada en el cálculo de provisiones.

La Nueva Normativa incorpora 3 nuevas tipologías de créditos contingentes y modifica las ponderaciones para la cartera normal, mientras que para los clientes en Incumplimiento, la exposición pondera al 100% para todos los créditos contingentes.

Por ende, en la cartera afecta a provisiones, la exposición crediticia a partir de la nueva normativa destaca nuevos tipos de crédito contingente a tratar. Desde el punto de vista Santander, ellos son:

- Líneas de crédito de libre disposición: Donde considera montos no utilizados de líneas comprometidas (por ej. Tarjetas de Crédito, LCA), los que se ponderan al 50%, para cálculo de provisiones.
- Otros compromisos de Crédito: Montos no colocados de créditos comprometidos (por ej. Líneas de crédito irrevocables asociadas a avance de obras). En el caso de proyectos inmobiliarios (u otros contra avances de proyecto) se permite considerar incrementos futuros del monto de garantías asociadas a los desembolsos comprometidos, los que deberán estimarse siguiendo criterios prudenciales.
- Otros créditos contingentes: Cualquier otro compromiso del banco que pudiera dar origen a un crédito efectivo sujeto a hechos futuros.

Entonces, a partir del paralelo destacado frente al antes y el después de la Nueva normativa, desde ya se vislumbran algunas breves conclusiones sobre las implicancias causadas en los clientes y en el medio operador dado por las instituciones financieras.

En Cartera Normal se destacan la importancia de las garantías reales (valor liquidez) para el cálculo de provisiones como mitigador clave.

A partir de la categorización y carácter de los clientes, ya plantea un preliminar efecto significativo en provisiones para clientes sin garantía actuando a sola firma y que están clasificados en A5 y A6, así como también se prevén principales implicancias en las categorías de cartera Subestándar.

El método de valorización "Rating" seguirá siendo una variable importante para clasificar a los deudores y que Santander para cada categoría identifica su valoración. La gestión y tratamiento temprano de la Cartera Irregular (mora menor a 30 días) en los tramos primarios, cobra mayor relevancia, para evitar mayor morosidad según rango de tiempo. El comportamiento de pago y la calidad crediticia son aspectos críticos para evaluar la clasificación del deudor.

En tanto para la Cartera Deteriorada que hoy se denomina de Incumplimiento, se destaca que los efectos reales debieran ser bajos; principalmente ocurre reasignación hacia nuevas categorías con los mismos porcentajes de provisión, solo hay migración de categoría y a lo más de cartera, ya que algunos clientes situados en las mejores categorías de cartera deteriorada, migrarán hacia la cartera Subestándar, pero el efecto de la migración no es negativo.

4.3.2 Importancia de la Marca FEVE y Metodología del Rating.

La marca FEVE y ponderación de Rating a las que se hace referencia en este análisis, corresponden a políticas de medición del deudor netamente propias de Banco Santander.

Como parte de un sistema de vigilancia, Santander contempla un sistema denominado firmas en vigilancia especial (FEVE) que distingue cuatro grados en función del nivel de preocupación de las circunstancias observadas "extinguir, afianzar, reducir y seguir". La inclusión de una firma en FEVE no implica que se hayan registrado incumplimientos, sino la conveniencia de adoptar una política específica con la misma, determinando responsable y plazo en que debe llevarse a cabo. Los clientes calificados en FEVE se revisan al menos semestralmente, siendo dicha revisión trimestral para los de los grados más graves. Las vías por las que una firma se califica en FEVE son la propia labor de seguimiento, revisión realizada por la auditoría interna, y es decisión del gestor comercial que tutela la firma o entrada en funcionamiento del sistema establecido de alarmas automáticas.

Sin embargo las revisiones de los rating asignados se realizan, al menos, anualmente, pero si se detectan debilidades, o en función del propio rating, se llevan a cabo con una mayor periodicidad. El Rating es la herramienta básica de gestión de riesgo del Grupo Santander que lleva una ponderación del 1.- al 9,3.-; a través de él se valora la capacidad de cumplimiento de los clientes. En definitiva, cada valor de rating tiene asociado una probabilidad de incumplimiento que, combinada con la deuda del cliente y el factor de severidad, permiten establecer la pérdida esperada individual por deudor.

4.4 Cuantificación de los efectos causados a partir de la Nueva Normativa de Provisiones.

Para cuantificar los efectos causados por la nueva normativa de provisiones y reflejar un paralelo frente al cambio ya implantado, es preciso conocer la escala de homologación correspondiente a cada categoría de cartera, donde se indica el rango de rating adecuado y a través de ello cuantificar los resultados.

Seguidamente se indica la escala de homologación correspondiente a la cartera de cumplimiento de cartera normal, tanto para la normativa anterior como para el nuevo método cuantificador de provisiones.

Valoración o Rating en Cartera de Cumplimiento Normal

Normativa Anterior			Nueva Normativa		
ESCALA DE HOMOLOGACIÓN			ESCALA DE HOMOLOGACIÓN		
CLASIFICACIÓN	RATING		CLASIFICACIÓN	RATING	
	Rango			Rango	
A1	6,7	9,3	A1	8,0	9,3
A2	6,1	6,6	A2	6,3	7,9
A3	5,1	6,0	A3	5,6	6,2
B	4,5	5,0	A4	5,1	5,5
			A5	4,8	5,0
			A6	4,5	4,7

Tabla 17: Escala de homologación- rating Cartera de Cumplimiento Normal

Como ya se mencionó anteriormente, la cartera en cumplimiento se divide en dos tipos (normal y subestándar), conformando un total de 10 categorías de riesgo (A1, A2, A3, A4, A5, A6, B1, B2, B3 y B4), lo que constituye un avance en la línea de aumentar la gradualidad de la escala de clasificación de los deudores. Los bancos clasifican sus portafolios en alguna de las 10 categorías, considerando los factores como la industria o sector económico al que pertenece la empresa, la situación financiera, su capacidad y comportamiento de pago, situación del negocio y calidad tanto crediticia-financiera como carácter y comportamiento SBIF de sus socios y de su administración.

Tal como se aprecia en las tablas enseñadas con anterioridad, éstas corresponden a la cartera en Cumplimiento Normal, donde según la nueva normativa se presentan seis categorías propias de ésta cartera en contraste con cuatro de la normativa anterior. Si bien se aprecia que por rating existe migración de categorías, o sea que clientes antes pertenecientes a la clasificación A3, hoy se pueden encontrar en A4, lo cual refleja el interés en ampliar y hacer menos rígida la categorización y clasificación SBIF del cliente, dada las condiciones y características de éste. Al ampliarse la gradualidad, prácticamente el rango de rating para la cartera en Cumplimiento Normal no se amplía, manteniéndose los mismos ponderadores piso y techo de dicha cartera, sin embargo estos cambios permiten diversificar con mayor detalle a los clientes que pertenecen a ella y si bien existen casos de clientes categorizados en niveles más bajos a la clasificación que tenían, esto sirve para valorizar a un nivel más ajustado y más preciso de provisiones necesarias

Nueva Normativa de provisiones 2011. Un análisis de los efectos causados sobre clientes Pyme categoría carterizados, de Banco Santander en la Región de La Araucanía.

en caso de incumplimiento por parte del cliente. Esto ayuda a desarrollar negocios en mejores condiciones, tanto para el cliente como para la institución financiera involucrada.

Para identificar los efectos del cambio normativo y como se mencionó en alguna eventualidad, la existencia de garantías marca una notable diferencia en lo que respecta la nueva normativa, ya que en la anterior las garantías no eran consideradas relevantes. A continuación se ilustran ejemplos prácticos para identificar los efectos dada la migración de categoría y la importancia de las garantías en las operaciones crediticias. Dichos ejemplos no necesariamente corresponder a casos reales pero que reflejan dicha realidad.

Caso 1 (a): Se trata de un Cliente “XX” que anteriormente pertenecía a una categoría de clasificación B y que hoy muestra clasificación SBIF de A5; este cliente pertenece además al segmento Pyme 2 con carácter Carterizado (o sea deuda SBIF >MM\$250.-) y para fícho ejemplo se analizara la situación con y sin la existencia de garantías (para observar el efecto y la relevancia de estas). En este caso práctico se mantiene la valoración rating (4,7 en ambas situaciones), al igual que la porción de deuda SBIF. La tasa de provisión es la proporción pizarra según de la normativa.

CLIENTE XX CON GARANTÍA						
	Clasificación	Rating	Deuda MM\$	Garantía MM\$	Tasa de Provisión	Provisión MM\$
Antes	B	4,7	1.000	500	2%	20
Despues	A5	4,7	1.000	500	4,275%	21,4

CLIENTE XX SIN GARANTÍA (A SOLA FIRMA)						
	Clasificación	Rating	Deuda MM\$	Garantía MM\$	Tasa de Provisión	Provisión MM\$
Antes	B	4,7	1.000	0	2%	20
Despues	A5	4,7	1.000	0	4,275%	42,8

Tabla 18: Ejemplo Práctico Caso 1(a)

Teniendo presente que los clientes pertenecientes a la cartera de cumplimiento normal corresponden a aquellos cuya capacidad de pago les permite cumplir con sus obligaciones y compromisos, y de acuerdo a la evaluación de su situación económico-financiera, no se visualiza que esta condición cambie y el determinante de esta cartera es no tener registro de morosidades recurrentes en los tramos 30- 89 días.

Dado el perfil del cliente ubicado en esta categoría, en el ejemplo práctico se identifica a un cliente XX anteriormente pertenecía a la categoría B de la cartera de cumplimiento normal y que hoy se sitúa en A5 en una primera instancia y el cálculo es el siguiente: En la situación que corresponde a la norma de provisiones obsoleta, la porción de las garantías no tenía mayor implicancia pues existieran o no, no se consideraban; entonces era prácticamente igual al actuar a sola firma. Entonces, a la deuda no había que garantías restar y se pasaba directamente a aplicar sobre la proporción de provisiones que correspondía, en este caso 2%.

Al enfocarse en la migración de categoría, se observa que al cliente se le exige mayor tasa de provisión, por lo cual en este caso, se vería perjudicado ya que a nivel SBIF tendría un mayor volumen de provisiones vigentes y eventualmente se transformaría en más riesgoso si desea operar en otras Instituciones Financieras, de paso se le dificultan las aprobaciones crediticias y el ser más riesgoso la tasa de interés asignada por segmento y monto también se afectaría en perjuicio del cliente.

Como en la normativa anterior no se consideraba relevante la aplicación de garantías, el cliente XX con este nuevo compendio provisiona más que si actuara a sola firma, o sea si se tiene una deuda equivalente a MM\$1.000, el monto a provisionar es MM\$42,8 sin garantía contra MM\$21,4 si hace uso de garantías. Es aquí donde se explica la relevancia y los efectos de las garantías implantadas en la normativa vigente a partir de Enero del 2011 (nuevo compendio de la normativa contable de la SBIF sobre materia de provisiones por riesgo crediticio); o sea toda garantía ayuda a la mitigación de provisiones, y a toda Institución Financiera le conviene provisionar lo menor posible ya que tanto cuando el cliente no paga el crédito como cuando los papeles (bonos, depósitos e inversiones) pierden valor de mercado, los bancos obtienen menor liquidez y por lo tanto sus cuentas pueden ser inferiores al total de depósitos hechos por el público y por ende la rentabilidad de la institución financiera está en juego y los bancos deben realizar las pérdidas (asumirlas)⁹

Caso 1 (b): Corresponde al Cliente denominado YY el cual se define como un cliente segmento Pyme 2 de condición carterizado (deuda SBIF >MM\$250), que anteriormente pertenecía a la

⁹ Gustavo Rojas Matute, Economía y Finanzas Vol. 27 Nro. 4: El aumento de la morosidad o cuando el valor de mercado de las inversiones cae, el banco tiene que realizar las pérdidas, afectando su liquidez y rentabilidad.

Nueva Normativa de provisiones 2011. Un análisis de los efectos causados sobre clientes Pyme categoría carterizados, de Banco Santander en la Región de La Araucanía.

categoría B (en cumplimiento normal) de la clasificación de provisiones por riesgo crediticio y que hoy a través del cambio de la normativa de provisiones, este cliente pertenece a la clasificación A6 de igual forma a la cartera en cumplimiento normal, el cual esta valorizado por un rating equivalente a un 4,7 donde dicha valoración se mantuvo pese al cambio o migración de cartera.

En este caso, el cliente YY alcanza su nueva clasificación (A6), donde se acentúa una mayor tasa de provisiones alcanzadas (según tarifado antes la tasa de provisión correspondiente era un 2% y hoy un 9%) y estas se traducen en un mayor riesgo evidente dado que se mantiene el rango de rating (4,7), ya que un cliente que antes se encontraba en categoría B, hoy se puede situar por homologación en A5 o en A6, siendo esta última la categoría inferior de la cartera de cumplimiento normal.

CLIENTE YY CON GARANTÍA						
	Clasificación	Rating	Deuda MM\$	Garantía MM\$	Tasa de Provisión	Provisión MM\$
Antes	B	4,7	1.000	500	2%	20
Despues	A6	4,7	1.000	500	9,000%	45,0

CLIENTE YY SIN GARANTÍA (A SOLA FIRMA)						
	Clasificación	Rating	Deuda MM\$	Garantía MM\$	Tasa de Provisión	Provisión MM\$
Antes	B	4,7	1.000	0	2%	20
Despues	A6	4,7	1.000	0	9,000%	90,0

Tabla 19: Ejemplo Práctico Caso 1(b)

Al existir mayor riesgo del cliente y de las operaciones que se le pretendan cursar; se le exige un nivel de provisiones superior y por ende al haber tasas de provisiones más altas, la existencia de garantías es fundamental para cada operación y de esa forma disminuir el monto de aprovisionamiento.

En el ejemplo, a la deuda se le resta la garantía (con la normativa anterior aunque existiera garantía, esta era considerada como cero) y luego multiplicada por la tasa de provisiones que corresponde según tarifado, lo cual lleva a la obtención del monto de aprovisionamiento.

Por ende el resultado y el impacto real de ambos casos, se ve reflejado en la siguiente tabla, donde se destaca lo fundamental de la aplicación de garantías en la nueva normativa,

independientemente de cómo migren las clasificaciones, el uso de garantías es un verdadero mitigador de provisiones.

COMPARACIÓN	APLICACIÓN DE LA NUEVA NORMATIVA	EFFECTOS (Provisiones MM\$)
CLIENTE XX CON GARANTÍA	OPCIÓN 1) Cliente que pertenecía a la clasificación B, es reclasificado a A5	0,0
CLIENTE XX A SOLA FIRMA		21,4

COMPARACIÓN	APLICACIÓN DE LA NUEVA NORMATIVA	EFFECTOS (Provisiones MM\$)
CLIENTE YY CON GARANTÍA	OPCIÓN 2) Cliente que pertenecía a la clasificación B, es reclasificado a A6	0,0
CLIENTE YY A SOLA FIRMA		45,0

Tabla 20: Impacto Reclasificación caso 1

Al existir un alto volumen de provisiones se afecta la rentabilidad y solvencia de cada institución financiera donde se comprometen sus propios fondos. Pues se afecta tanto al banco como al mismo cliente porque frente a alzas en la tasa de provisiones, este es considerado más riesgoso y se limita su accesibilidad al crédito, una consecuencia de aquello puede implicar en la misma dificultad de pago de las obligaciones del cliente, bajando su valoración o rating.

La apreciación del impacto causado a través de la nueva normativa es totalmente evidente. Para cada cliente, la importancia de la existencia de garantías vigentes, refleja la proporción de aprovisionamiento relevante y que marca implicancias tanto para el cliente como para la institución financiera.

Valoración o Rating para Cartera en Cumplimiento Subestándar (Anteriormente esta cartera no existía).

Nueva Normativa		
ESCALA DE HOMOLOGACIÓN		
CLASIFICACIÓN	RATING	
	Rango	
B1	4,1	4,4
B2	3,7	4,0
B3	3,1	3,6
B4	<3,1	

Tabla 21: Homologación rating cartera de Cumplimiento Subestándar.

La clasificación de la Cartera de Cumplimiento Subestándar está marcada por tratarse de clientes sobre los cuales existe duda razonable acerca de su capacidad de pago, en general ellos presentan distintos niveles de vulnerabilidad y suelen mostrar indicios de irregularidad en el cumplimiento de sus compromisos. Esta clasificación determina a sus clientes; estos clientes no deben presentar cartera vencida, o sea deuda superior a 90 días.

Para definir el perfil de éstos clientes, BSAN distribuye a sus clientes mediante un rango de rating, que debe ser inferior a 4,5 y que al observar su subestado interno, este corresponde a diferentes grados FEVE.¹⁰

A continuación, un ejemplo de los efectos causados en la cartera de cumplimiento Subestándar, donde se reflejan los reales impactos tanto en los clientes Pyme carterizados y específicamente para BSAN.

Un cliente carterizado Pyme 2, con valoración del 4,17 que anteriormente su clasificación SBIF era B, hoy pertenece a la clasificación B3 de la cartera Subestándar (ver Anexo)

Caso 2: Trata de un cliente denominado “WW” que anteriormente pertenecía a la categoría C1 de la Cartera de Deteriorada y que hoy se indica como un B1 de la Cartera Subestándar, además pertenece el segmento Pyme 2 con carácter carterizado y al igual que los ejemplos anteriores, se analiza la situación con y sin la aplicación de garantías.

¹⁰ Firmas en Vigilancia Especial (FEVE) que distingue cuatro grados en función del nivel de reocupación de las circunstancias negativas (Extinguir, Afianzar, Reducir y Seguir). La inclusión en los grados graves supone una reducción de las facultades para operar con el cliente, y una mayor frecuencia e intensidad en las revisiones de crédito.

CLIENTE WW CON GARANTÍA						
	Clasificación	Rating	Deuda MM\$	Garantía MM\$	Tasa de Provisión	Provisión MM\$
Antes	C1	4,17	30	18	2,00%	0,60000
Ahora	B1	4,17	30	18	13,87500%	1,66500

CLIENTE WW SIN GARANTÍA (A SOLA FIRMA)						
Sin Garantía	Clasificación	Rating	Deuda MM\$	Garantía MM\$	Tasa de Provisión	Provisión MM\$
Antes	C1	4,17	30	0	2,00%	0,60000
Ahora	B1	4,17	30	0	13,87500%	4,16250

Tabla 22: Ejemplo Práctico Caso 2

Considerando que los clientes que pertenecen a la cartera de cumplimiento Subestándar tienen dificultades o empeoramiento significativo de sus capacidades de pago, estas dificultades implican atrasos o morosidades sobre 90 días.

Tal como se indicó anteriormente, la cartera de cumplimiento Subestándar no existía en la normativa pasada, hoy surge con 4 categorías (desde B1 hasta B4), donde una vez más se demuestra la importancia de las garantías, ya que se descuentan de la exposición afecta a provisión y por ende debe haber especial cuidado en su valoración y constitución.

El impacto causado en el ejemplo anterior tanto para los clientes como para el Banco Santander, es ciertamente similar a lo que ocurre con la cartera de Cumplimiento Normal, dada la migración de cartera, pero esta vez es una migración ascendente y positiva. A continuación se enseña el efecto o impacto del ejercicio planteado.

COMPARACIÓN	APLICACIÓN DE LA NUEVA NORMATIVA	EFFECTOS (Provisiones MM\$)
CLIENTE WW CON GARANTÍA	OPCIÓN: Cliente que pertenecía a la clasificación C1, es reclasificado a B1	0,0
CLIENTE WW SIN GARANTÍA		2,5

Tabla 23: Impacto Reclasificación Caso 2

Sin duda, el hecho de migrar de una categoría perteneciente a la Cartera Deteriorada hacia una mejor clasificación como la de Cartera Subestándar es netamente favorable por lo cual el cliente se ve favorecido y provisiona un monto inferior, por ende se ve favorecido el propio Banco como también el Cliente, existiendo un mayor espacio de autorregulación.

Respecto a la Cartera de Incumplimiento, no se refleja mayor impacto, dado que no hubo cambio en los rangos de pérdida esperada y tasa de provisión. Pues se mantienen las seis categorías, pero con diferente nomenclatura, a los más y escasamente sucederá reasignación hacia nuevas categorías, con la migración de algunos clientes situados en las mejores categorías de esta cartera hacia las últimas categorías de la cartera Subestándar.

4.5 Criterios utilizados por Banco Santander para la valoración de Garantías.

Las garantías suelen ser consideradas sólo si están legalmente constituidas y no existe duda frente a su eventual ejecución a favor del banco acreedor.

En consecuencia, al hacer efectiva la garantía vigente, el monto de recuperación de alguna operación crediticia por la vía de las garantías, corresponderá al valor actual del importe que se obtendría en la venta según las condiciones actuales del mercado, neto de los gastos estimados en que se incurriría para mantenerlos y enajenarlos.

En este contexto, por regla general, BSAN adoptará el criterio más conservador que resulte de aplicar la tabla de ajustes sobre tasaciones o el valor de liquidación especificado en la tasación respectiva; ya que se debe considerar ajustes y descuentos porcentuales tanto en depreciación, fluctuaciones de precios y gastos generales de comercialización y ejecución de la garantía. Estos valores de ajuste son preestablecidos por la SBIF como se indica a continuación.

BIENES	Ajustes mínimos			
	TOTAL AJUSTES MÍNIMOS	Depreciación esperada u obsolescencia	Riesgo por fluctuación de precios	Gastos de ejecución y costos de comercialización

HIPOTECAS

Propiedades urbanas:				
Casas, departamentos oficinas y terrenos	10	0	5	5
Locales comerciales, estacionamientos, construcciones industriales y otros	20	0	10	10
Propiedades rurales	20	0	10	10
Naves marítimas y aeronaves	35	10	10	15
Pertenencias mineras	40	15	10	15
Otros bienes	50			

PRENDAS

Inventarios		Warrants			
Bienes de consumo final	15	10	5	5	5
Repuestos, partes y productos intermedios	20	15	5	5	10
Bienes agrícolas	30	25	5	10	15
Bienes industriales	50	45	20	10	20
Otros bienes		50			

Tabla 24: Ajuste de Garantías. Fuente SBIF

Según lo observado en la tabla anterior, algunas garantías hipotecarias como viviendas, oficinas, locales comerciales y terrenos o propiedades rurales no sufren ajustes por depreciación, a diferencia de todas las anteriores. Se deduce que en general los ajuste a las garantías fluctúan entre el 10 al 50 por ciento como total de ajuste mínimo.

4.6 Análisis y Resultados en clientes Pyme2 y Empresas Regionales Carterizados de Banco Santander, Oficina Temuco centro Empresas.

El mejor método de observar que es lo que sucede a nivel regional con los clientes Pyme 2 y Empresas Regionales (ambos carterizados) es observar el comportamiento de los propios clientes. Por lo cual de un total de 106 clientes carterizados pertenecientes a la oficina Temuco Centro Empresas, que pertenecen a los segmentos Pyme 2 y Empresas Regionales, se tomó una muestra representativa equivalente al 25% de los clientes objeto de estudio (muestra= 27 clientes).

A Continuación se presenta la siguiente tabla, en la cual se protege la identidad del cliente para no revelar datos relevantes de la condición eco-financiera de éste y por secreto bancario. Cada cliente se identifica por su sector económico y para cada uno de ellos se indica la clasificación SBIF y valoración Rating anterior y la actual para hacer el paralelo e identificar la migratoria en las carteras.

CLIENTE	SECTOR ECONÓMICO	SEGMENTO	CARTERIZADO	CLASIFICACIÓN SBIF (Anterior)	RATING (Anterior)	CLASIFICACIÓN SBIF (Actual)	RATING (Actual)	ESTADO	SUBESTADO
1	Comercio	Empresas regionales	Carterizado	B	5	A4	5,5	S/I	S/I
2	Comercio	Comercio Pyme 2	Carterizado	A3	5,5	A4	5,5	S/I	S/I
3	Construcción	Pyme 2	Carterizado	A3	5,6	A3	5,6	Normal	Normal
4	Agrícola-Forestal-Ganadera	Pyme 2	Carterizado	A3	6	A3	6,2	S/I	S/I
5	Agrícola-Forestal-Ganadera	Pyme 2	Carterizado	A3	5,9	A3	6,2	S/I	S/I
6	Industria manufacturera	Pyme 2	Carterizado	A3	5,6	A3	5,6	Normal	Normal
7	Agrícola-Forestal-Ganadera	Pyme 2	Carterizado	A3	5,4	A4	5,4	Normal	Normal
8	Construcción	Pyme 2	Carterizado	A3	6	A3	6	S/I	S/I
9	Comercio	Comercio Pyme 2	Carterizado	B	5	A4	5,3	Normal	Normal
10	Construcción	Pyme 2	Carterizado	A3	5,9	A3	5,9	Normal	Normal
11	Comercio	Comercio Pyme 2	Carterizado	A3	5,8	A3	5,8	S/I	S/I
12	Agrícola-Forestal-Ganadera	Pyme 2	Carterizado	A3	5,6	A3	5,6	S/I	S/I
13	Agrícola-Forestal-Ganadera	Pyme 2	Carterizado	A3	6	A3	6	Normal	Normal
14	Construcción	Pyme 2	Carterizado	A3	5,7	A3	5,7	S/I	S/I
15	Agrícola-Forestal-Ganadera	Empresas regionales	Carterizado	B	4,9	A5	4,9	Vigil	Seguir
16	Agrícola-Forestal-Ganadera	Empresas regionales	Carterizado	A3	5,2	A3	5,7	Vigil	Seguir
17	Agrícola-Forestal-Ganadera	Empresas regionales	Carterizado	A3	5,3	A4	5,3	Vigil	Seguir
18	Transporte	Empresas regionales	Carterizado	B	5	A3	5,8	S/I	S/I
19	Construcción	Empresas regionales	Carterizado	A3	5,1	A4	5,1	S/I	S/I
20	Comercio	Empresas regionales	Carterizado	A3	5,3	A4	5,5	S/I	S/I
21	Explotación Canteras	Empresas regionales	Carterizado	B	4,9	A5	4,9	S/I	S/I
22	Transporte	Empresas regionales	Carterizado	A3	5,1	A4	5,1	S/I	S/I
23	Agrícola-Forestal-Ganadera	Empresas regionales	Carterizado	A2	6,5	A2	6,5	S/I	S/I
24	Transporte	Pyme 2	Carterizado	C1	4,2	B1	4,2	Vigil	Reducir
25	Transporte	Pyme 2	Carterizado	C1	4,2	B1	4,2	Vigil	Reducir
26	Comercio	Comercio Pyme 2	Carterizado	A3	5,2	A4	5,2	S/I	S/I
27	Construcción	Comercio Pyme 2	Carterizado	A2	6,4	A2	6,4	S/I	S/I

Tabla 25: Base de Datos Clientes, elaboración propia en base a clientes BSAN of-017

Tal como se planteo anteriormente, según lo observado en la tabla existe una clara migración o traslado de clientes por categorías, si bien la mayoría de ellos mantienen su valoración dada por el rating, la migración en su mayoría mejora la clasificación a la cual pertenece el cliente. Un cliente con mejor clasificación SBIF provisiona menos y permite a los bancos tener más resguardada su liquidez y rentabilidad y a su vez el cliente es menos riesgoso en materias crediticias.

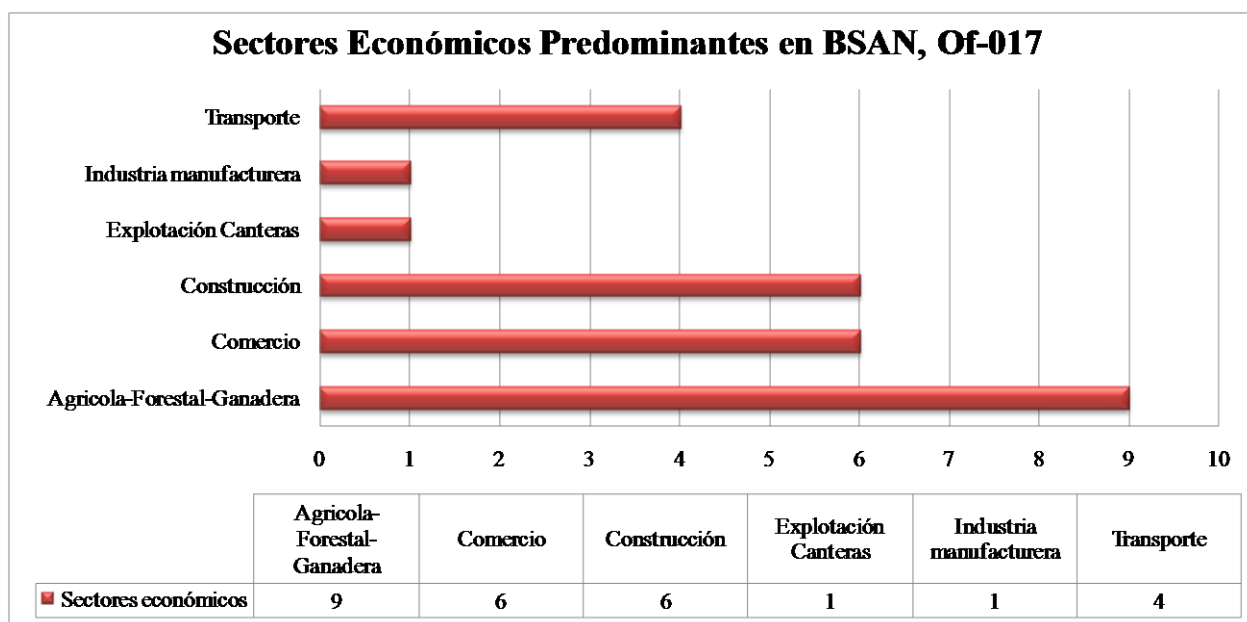
En otro contraste se encuentran los clientes que variaron su rating, los cuales en su mayoría absoluta aumentaron su valoración porque mejoraron sus comportamientos de pago y condiciones crediticias y por ende varió positivamente la clasificación SBIF, o sea pasan a ser menos riesgosos y más viables para hacer negocios con el banco.

A Partir de esta muestra, los clientes se clasificaron e identificaron por el sector económico al cual pertenecen.

SECTOR ECONÓMICO	PARTICIPACIÓN	PARTICIPACIÓN (%)
Agrícola-Forestal-Ganadera	9	33%
Comercio	6	22%
Construcción	6	22%
Explotación Canteras	1	4%
Industria manufacturera	1	4%
Transporte	4	15%
TOTAL	27	100%

Tabla 26: Participación en sectores económicos clientes BSAN- Of 017

De un total de 27 clientes carterizados, un 33% de ellos opera en actividades agrícolas, ganaderas y/o forestales, lo cual se resguarda con la historia y la estadística de la Región de La Araucanía, seguido por el sector construcción y comercio con un 22% cada uno, luego Transportes con un 15%, entre otros. Dicha diferenciación se destaca en el siguiente grafico.



***Figura 8:** Sectores económicos predominantes en BSAN-of 017*

Considerando a estos mismos clientes y en el mismo orden en el cual están situados, a continuación se presenta la proporción de deuda SBIF de éstos para los periodos diciembre del 2010 y febrero del 2011, indicando algunas variaciones, luego se ilustra la deuda propia con BSAN y la proporción que aprovisionan en el banco, la cual se explica en su gran proporción operaciones crediticias, seguida y en menor cuantía por boletas de garantía, líneas de crédito, entre otras.

Y como es de suponer, todo el estudio trata de la importancia de poseer garantías vigentes para que el cliente este menos afecto a provisiones, por lo cual se muestra el monto de las garantías que tienen con BSAN, si bien hay casos en los cuales no se distingue constitución de garantía vigente, esto se debe a que el cliente tenía garantías específicas, o sea, una vez cancelada la deuda a la cual se vincula la garantía, se procede a su alzamiento y liberación.

CLIENTE	SECTOR ECONOMICO	SEGMENTO	CARTERIZADO	CLASIFICACIÓN SBIF (Actual)	RATING (Actual)	DEUDA SBIF 2010	DEUDA SBIF 2011	DEUDA BSAN (30/05/2011)	PROVISION EN BSAN	GARANTÍA EN BSAN
1 Comercio	Empresas regionales	Carterizado	A4	5,9	170.620.000	45.000.000	26.094.430	15.441	N/A	
2 Comercio	Comercio Pyme 2	Carterizado	A4	5,5	408.992.000	370.000.000	354.862.276	57.546	45.686.239	
3 Construcción	Pyme 2	Carterizado	A4	5,6	340.875.000	278.000.000	252.207.264	1.316.352	230.774.400	
4 Agrícola-Forestal-Ganadera	Pyme 2	Carterizado	A3	6,2	8.066.000	53.000.000	15.223.731	41.016	N/A	
5 Agrícola-Forestal-Ganadera	Pyme 2	Carterizado	A3	6,2	12.131.000	560.000.000	468.525.173	83.929	74.000.000	
6 Industria manufacturera	Pyme 2	Carterizado	A4	5,6	590.005.000	262.000.000	258.548.043	4.115.187	337.642.784	
7 Agrícola-Forestal-Ganadera	Pyme 2	Carterizado	A4	5,4	786.892.000	859.000.000	1.026.841.181	12.187.411	N/A	
8 Construcción	Pyme 2	Carterizado	A3	6	128.343.000	309.000.000	548.353.465	17.894.765	480.000.000	
9 Comercio	Comercio Pyme 2	Carterizado	A4	5,3	1.448.765.000	435.000.000	537.234.168	7.930.738	75.000.000	
10 Construcción	Pyme 2	Carterizado	A2	5,9	153.977.000	313.000.000	203.087.107	748.330	1	
11 Comercio	Comercio Pyme 2	Carterizado	A3	5,8	378.984.000	0	23.469.637	345.679	616.231.379	
12 Agrícola-Forestal-Ganadera	Empresas regionales	Carterizado	A5	4,3	873.547.000	500.000.000	447.073.171	16.103.935	440.130.000	
13 Agrícola-Forestal-Ganadera	Empresas regionales	Carterizado	A4	5,7	27.000	2.409.000.000	2.637.186.633	515.393	N/A	
14 Agrícola-Forestal-Ganadera	Empresas regionales	Carterizado	A4	5,3	0	53.000.000	19.125.493	428.703	1.352.408.720	
15 Transporte	Empresas regionales	Carterizado	A3	5,8	0	23.000.000	11.288.085	2.415	N/A	
16 Construcción	Empresas regionales	Carterizado	A4	5,1	863.092.000	581.000.000	577.173.247	6.475	N/A	
17 Comercio	Empresas regionales	Carterizado	A4	5,5	1.118.080.000	189.000.000	169.979.748	73.500	N/A	
18 Explotación Canteras	Empresas regionales	Carterizado	A5	4,9	93.908.000	145.000.000	110.111.296	2.313.821	1	
19 Transporte	Empresas regionales	Carterizado	A4	5,1	14.588.000	37.000.000	28.609.695	454.542	16.747.989	
20 Agrícola-Forestal-Ganadera	Empresas regionales	Carterizado	A2	6,5	177.000	654.000.000	1.322.395.198	270.361	8.756.424	
21 Transporte	Pyme 2	Carterizado	C2	4,2	150.086.000	236.000.000	220.747.162	22.656.384	38.000.567	
22 Transporte	Pyme 2	Carterizado	C2	4,2	41.923.000	31.000.000	27.358.876	785.927	13.468.954	
23 Comercio	Comercio Pyme 2	Carterizado	A4	5,2	302.131.000	274.000.000	329.882.274	253	N/A	
24 Construcción	Comercio Pyme 2	Carterizado	A2	6,4	73.922.000	80.000.000	97.364.719	34.756	N/A	
25 Agrícola-Forestal-Ganadera	Pyme 2	Carterizado	A5	5	204.041.000	185.000.000	182.536.081	113.127	N/A	
26 Agrícola-Forestal-Ganadera	Pyme 2	Carterizado	A3	6	285.711.000	370.000.000	484.550.928	255.694	7.354.651	
27 Construcción	Pyme 2	Carterizado	A3	5,7	197.797.000	277.000.000	375.512.879	360.882	N/A	

Tabla 27: Base de Datos Clientes y Provisiones. Elaboración propia en base a clientes BSAN de of-017, Temuco

Cabe considerar que la constitución de garantía es clave para resguardar los intereses de pago por parte del banco pero como se mencionó anteriormente existe un costo asociado al hacer efectiva la garantía lo cual se nombro anteriormente como ajuste mínimo. Entonces si bien se recupera parte de la deuda, este proceso de recuperación tiene costos asociados.

4.7 Planteamiento de Estrategias:

Al plantear estrategias de negocio para el análisis y los resultados de éste, es preciso analizar mediante un pequeño pero relevante análisis FODA.

	Aspectos Positivos FORTALEZAS	Aspectos Negativos DEBILIDADES
Ambiente interno (Cliente)	* Nueva diversificación de categoría y cartera para los clientes. * El riesgo derivado de los clientes es más diversificado. * Los clientes están más restringidos y en sus operaciones dado su nivel de cumplimiento y estado de pago.	* Existe un aumento en el nivel de provisiones. * Los clientes tienen menos acceso al crédito. * Los clientes que no poseen garantías no son viables.
	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Ambiente externo (Sistema Bancario)	* Mejores condiciones para asegurar y recaudación de la deuda. * Nuevos métodos de recuperación a través de Acciones de Cobranza. * Indicios de mejoras en el manejo y control de los deudores.	* Se acrecentará el stock de garantías físicas por liquidar (gastos asociados por mantención y cuidado). * Las garantías puede que no se encuentren en perfecto estado al ser poseídas por el banco y sobre todo al momento de liquidarlas.

Tabla 28: FODA, Elaboración propia.

Estrategias Sugeridas.

FO: Incrementar la dotación crediticia para aquellos clientes que poseen buen comportamiento y cumplimiento comercial, dada la diversificación en las clasificaciones de categoría, y aprovechando que poseen garantías y se puede controlar su nivel de endeudamiento.

FA: Identificar bien al cliente con el cual se está operando, crear nexos de confianza y disposición mutua para comprometer al cliente (clientes con buen carácter comercial), de esta forma se opera con clientes bien clasificados y responsables y de fácil contacto para así hacer mejor llevadera las relaciones y el contacto continuo con el cliente.

DO: Asegurar el pago y cumplimiento de la deuda mediante la existencia de garantías, y de esta forma disminuir el nivel que provisiona el cliente. Por ende se resguarda los intereses del banco garantizando la deuda y además con baja provisión para que el propio banco mantenga su liquidez necesaria.

DA: Se sugiere no operar con clientes que no poseen garantías, que provisionan grandes cantidades de dinero y que son riesgosos, ya que no existe seguridad en el pago y el cumplimiento de sus obligaciones.

CAPÍTULO 5

CONCLUSIONES

5.1. Conclusiones

En el contexto que envuelve la práctica profesional controlada realizada en Banco Santander (Oficina Temuco Centro Empresas), se realizó un análisis de las implicancias o efectos causados sobre los clientes Carterizados del segmento Pyme 2 y Algunas Empresas al entrar en vigencia la Nueva Normativa de Provisiones, con el objeto de contribuir y distinguir los sectores económicos más afectados y de esta forma plantear ciertas estrategias según las circunstancias analizadas.

Según las explicaciones desde la SBIF, cambio normativo permite que a través de la constitución de provisiones adicionales se pueda generar un nivel de provisiones de carácter anti cíclico. Es decir, que según las políticas que adopten los directorios de los bancos, se puedan acumular provisiones en los períodos de bonanza, y liberarlas o utilizarlas en momentos de estrechez eco-financiera. Esa visión anti cíclica no estaba considerada en la normativa, y ha sido incorporada en la nueva circular, donde existe una nueva segmentación de categorías, necesaria para diversificar el riesgo por cartera.

Es necesario indicar que los procesos realizados fueron presentados con la intención de identificar a los sectores económicos y empresariales que presan mayor participación financiera en materia de actividades crediticias en la región de La Araucanía. En relación a los resultados obtenidos, se indicó que los sectores económicos y empresariales de la región que más operan en el sector financiero, son los relacionados al rubro agrícola, ganadero o forestal, seguido en igual cuantía por el comercio y la construcción, lo cual se acerca mucho a la estadística de la SBIF.

Consecuentemente con lo anterior, esta participación financiera se ve reflejada en la proporción total de colocaciones. Según los últimos informes de la SBIF que indican el desempeño del sistema Bancario en Chile, las colocaciones comerciales (Empresas) ascienden cerca del 60,84% del total de Colocaciones. Por su parte, las colocaciones de consumo alcanzaron un crecimiento de 12,63% en doce meses y las colocaciones para la vivienda (Hipotecarios) aumentaron un 9,21% en doce meses. A nivel regional las colocaciones del sistema bancario de La Araucanía han tenido una expansión promedio anual de 9%, lo que sin duda es un elevado

crecimiento respecto a la temporada anterior (2010 con un 8,6%). No obstante, el crecimiento de estos flujos ha ido en incremento en los últimos 15 años.

La estadística de provisiones indica que en la región de La Araucanía, el valor del índice de Provisiones sobre Colocaciones en el mes de Mayo del 2011 es de 2,47%, siendo inferior al del mes anterior que se alcanzó a un 2,52%. Por tipo de cartera, las Colocaciones Comerciales (Empresas) mostraron un índice de provisiones de 2,38% inferior al coeficiente alcanzado el mes anterior (2,41%). Por su parte, en las Colocaciones de Consumo el índice mencionado llegó a un 6,26%, inferior al obtenido en abril (6,28%). En las Colocaciones para la Vivienda el valor del índice alcanza a un 0,96%, también menor respecto del mes anterior (0,98%).

En consecuencia a las variaciones en segmentación de las categorías, lo que más se logra destacar es la migración en las categorías, inclusive la migración de cartera. Ello regularmente implica que los clientes mejoran la posición de la cartera a la cual pertenecían. Si bien estos cambios se relacionan con una mayor tasa de provisión para las nuevas carteras de cumplimiento Normal y Subestándar, esto hace relevante la existencia de garantías para mitigar y reducir la proporción de aprovisionamiento. Es fundamental realizar un correcto registro, actualización y contabilización de las garantías en los sistemas del Banco para atenuar provisiones.

Las garantías reales y estatales tales como Leasing Inmobiliario, Hipotecarios, Depósitos a plazo, Certificados de fianza SGR, CORFO y FOGAPE pasan a ser de gran relevancia. Al no existir garantías vigentes, existe un fuerte impacto en los clientes a sola firma, sobre todo en clientes cuya clasificación es A5 y A6, dado que estos poseen una alta tasa de provisión por posicionarse en las últimas categorías de la cartera Normal y estos si debieran tener capacidades para cumplir con sus obligaciones de pago; o bien deben estar a pasos de caer a la cartera Subestándar.

La creación de una nueva cartera, la cartera de cumplimiento Subestándar refleja una mayor diversificación, gracias a ello una mejor asignación de clasificación SBIF. Recurrentemente estos clientes presentan diferentes niveles de vulnerabilidad y suelen indicar indicios e irregularidades en el cumplimiento de sus compromisos.

El impacto respecto a la cartera de incumplimiento es relativamente bajo, principalmente porque sólo puede existir una reasignación hacia nuevas nomenclaturas de categoría, con los mismos niveles de provisión. Sin embargo se observó que algunos clientes situados en las mejores categorías actuales de esta cartera, migraron hacia la cartera Subestándar. Vale mencionar que se mantiene las mismas 6 categorías (con diferente nomenclatura) adicionándose el concepto de acciones de cobranza para recuperación de fondos y esta cartera que antes era denominada como deteriorados, hoy se conoce como cartera en incumplimiento.

Como se logra entender, existe un considerable impacto sobre los clientes a partir de esta nueva normativa de provisiones, ya que se les exige más garantías y se les limita en sus solicitudes crediticias, pero el verdadero objeto de ello es reducir el riesgo. Pero al reducir el riesgo y exigir más garantías es un arma de doble filo para los bancos en general, ya que toda garantía tiene sus ajustes y no siempre obtiene de ellas el verdadero valor de la deuda. También es útil mencionar que los bancos tienen por objetivo recaudar efectivo, liquidez y aumentar su rentabilidad y no así formar un stock de garantías a las cuales deben liquidar para poder recuperar el equivalente de la deuda. Por ende, si bien los bancos se ven favorecidos por el resguardo de tomar a su nombre las garantías y bienes de los clientes, también el trámite para ellos es engorroso al momento de hacer efectiva la garantía y recuperar.

Un punto importante en el análisis y a modo de propuesta, ha sido la confección de un catastro de suma rigurosidad en el registro de garantías en el sistema y su correcta valoración y constitución, ya que uno de los factores deficitarios y limitantes descubierto en el proceso de estudio fue que dada la serie de fusiones bancarias ocurridas en Banco Santander, no existe un completo registro que sea claro y evidente de las garantías totales de ciertos clientes.

El real objetivo por el cual se desarrollo esta práctica profesional controlada, dista bastante de lo que realmente se imparte en las materias del periodo académico, de lo cual se destaca el gran aprendizaje del saber trabajar en equipo, con responsabilidad, eficiencia y calidad de servicio. Por ende esta nueva modalidad de titulación fue de gran aporte ya que gracias a ello se aprenden experiencias significativas para enfrentarse al mundo laboral con entusiasmo y espíritu de superación .

NOMENCLATURA

<i>Símbolo</i>	<i>Descripción</i>
<i>K</i>	: <i>Capital</i>
<i>i</i>	: <i>Intereses</i>
<i>SBIF</i>	: <i>Superintendencia de Banco e Instituciones Financiera</i>
<i>BSAN</i>	: <i>Banco Santander</i>
<i>BBEE</i>	: <i>Banca Empresas</i>
<i>PYME</i>	: <i>Pequeña y Mediana Empresa</i>
<i>RATING</i>	: <i>Valoración</i>
<i>FEVE</i>	: <i>Firmas de Vigilancia Especial</i>
<i>EXTINGUIR</i>	: <i>Liquidar</i>
<i>AFIANZAR</i>	: <i>Solicitud Fianza</i>
<i>REDUCIR</i>	: <i>Contraer operaciones con cliente</i>
<i>SEGUIR</i>	: <i>Observar operaciones del Cliente</i>
<i>REEST</i>	: <i>Cliente Reestructurado</i>
<i>PRECO</i>	: <i>Deudor Vendido</i>
<i>PI</i>	: <i>Probabilidad de Incumplimiento</i>
<i>PDI</i>	: <i>Perdida dado el Incumplimiento</i>
<i>EAP</i>	: <i>Exposición Afecta de Provisiones</i>
<i>EA</i>	: <i>Exposición Avalada</i>
<i>EAP</i>	: <i>(Colocaciones +Créditos Contingentes)- Garantías</i>
<i>E</i>	: <i>Monto de la Exposición</i>
<i>R</i>	: <i>Monto Recuperable</i>
<i>PP</i>	: <i>Porcentaje de Provisión</i>
<i>LCA</i>	: <i>Línea de Crédito</i>
<i>TC</i>	: <i>Tarjeta de Crédito</i>
<i>BG</i>	: <i>Boleta de Garantía</i>
<i>MM\$</i>	: <i>Cifra en millones de pesos.</i>

BIBLIOGRAFÍA

Bibliografía:

- 1.- Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras Chile. (2010- 2011). “Compendio de Normas Contables”. Circular N° 3.518. Santiago, Chile.
- 2.- Banco Central de Chile. (Noviembre 2008). “Riesgo de Crédito de la Banca”. Santiago, Chile.
- 3.- Alejandro Jara. (2004). “Provisiones bancarias y ciclo económico: El caso de Chile”. *Estabilidad Financiera*. 3, 69-75
- 4.- Banco Santander Chile (Septiembre 2010- 2011) “Boletín informativo: cambio normativo compendio de normas contables SBIF”. Seguimiento y clasificación de cartera. Santiago, Chile.
- 5.- Banco Santander Chile. (2011). “Manual de constitución de provisiones individuales y grupales”. Manual de riesgo. Chile.
- 6.- Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras. (Febrero- Abril 2011). “Evolución de Colocaciones Sistema Financiero”.

ANEXOS

ANEXO A: VALORACIÓN EMPRESAS CARTERIZADAS

I. ÁMBITO DE APLICACIÓN

Todo cliente perteneciente a Banca Empresas Carterizadas de la Banca Comercial.

II. INTRODUCCIÓN Y OBJETO

El presente Manual tiene por objeto la descripción de principios que han de seguirse a la hora de asignar la valoración de una empresa carterizada.

Este documento pretende: o definir criterios homogéneos de valoración para cada una de las áreas componentes del rating; o que todas las unidades cuenten con una herramienta homogénea que permita asegurar la calidad en la calificación crediticia de sus empresas; o servir como base de análisis para el analista de riesgos carterizado. o constituir una guía “indicativa” de los parámetros a considerar, primando siempre el criterio experto del analista carterizado en la valoración definitiva de cada cliente; o que el analista carterizado argumente la valoración basado en las variables definidas en este Manual Referencial.

III. PRINCIPIOS GENERALES

Todo cliente carterizado con riesgo, debe ser valorado.

- La valoración o “rating” de todo cliente carterizado debe estar debidamente actualizada.
- La valoración considera aspectos cuantitativos y cualitativos de la empresa en cuestión, por tanto no constituye valoración del grupo al cual pertenece, ni de relacionadas, ni tampoco de su condición de cobertura de garantías con que opera.
- En el banco existen dos formas de valorar a clientes carterizados (salvo el segmento Promotores que posee su propia valoración o rating): Rating Manual (Experto): el analista asigna una calificación al cliente, puntea cada área de valorización, dando un rating final según la ponderación de cada área.

Se debe seguir un enfoque consistente en definir áreas de análisis que tienen que ser valoradas independientemente a juicio del analista, siendo el rating final una media ponderada de las puntuaciones de cada una de ellas.

A continuación las ponderaciones correspondientes de cada área:

Será el analista carterizado, quien a su juicio, decidirá hasta qué punto el caso que tenga que analizar requerirá un trato más “general” o una valoración según criterios especiales.

Casos Especiales:

1. Clientes con información insuficiente.
2. Tratamiento de filiales.
3. Escisiones.
4. Compañías de reciente creación.
5. Consorcios.

1. Clientes con información insuficiente

Se entiende como cifras financieras actualizadas a la información (balances de cierre, estados financieros) que tiene una antigüedad no superior a 18 meses.

Para aquellos casos en que no se cuenta con cifras financieras actualizadas, el criterio de valoración será un “techo máximo” de rating definido como el “menor rating” entre el actual (por vencer) y el propuesto en la siguiente tabla:

	REDUCIR				EXTINGUIR			
Al día en BSAN	SI	SI	NO	NO	SI	SI	NO	NO
Al día en SBIF	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO
Rating Propuesto	4	3,7		3,5	3,5	3		2,5

NORMALES O SEGUIR		
En BSAN	Alertas en Sbif / protestos	Rating
Al día	Al día Sbif / sin protestos	5
Al día	Cirr Sbif diferente de Bsan	4,5
Al día	C. Vencida y/o protestos	4
Cirr =< 60 días	Sbif al día / sin protestos	4,5
Cirr =< 60 días	Cirr Sbif diferente de Bsan	4
Cirr =< 60 días	C. Vencida y/o protestos	3,5

(Feve Dura)

Se debe incorporar una nota en el rating donde se haga notar la escasez de información.

2. Tratamiento de filiales

El tratamiento para empresas filiales de una matriz más fuerte, es el mismo que para una empresa individual. Con esto, se quiere decir que el rating de una filial se debe preparar en forma aislada de la matriz, aún cuando se cuente con alguna garantía de parte de la matriz (aval, fianza, codeuda solidaria, covenants, etc).

El posible apoyo de la matriz para impedir el impago de una empresa, debe ser reconocido en el área Accionista / Gerencia, considerando el grado de implicación de los dueños según historial de apoyo tanto económico como de otro tipo.

3. Escisiones

La escisión consiste en la división patrimonial de una sociedad para crear una o varias sociedades nuevas. El modo de tratar estas nuevas compañías deberá prestar especial atención a aquellas cuestiones que motivaron la división y a sus posibles repercusiones.

En el área Producto / Demanda / Mercado, especificar el motivo (estratégico, regulatorio, financiero, etc.) de la escisión; la vinculación operativa previsible entre las nuevas empresas, el impacto en la posición competitiva de la separación (se rompe una integración vertical por ejemplo).

En el área Accionista / Gerencia mencionar la estructura accionaria posterior incluyendo posible apoyo financiero, la capacidad de gestión que queda en cada una de las partes post escisión. En el área Acceso al Crédito considerar el tratamiento de la deuda financiera preexistente.

4. Compañías de reciente creación

Se incluyen en este caso las compañías de reciente creación (1 - 2 años máximo) y que por la naturaleza de su negocio (fases de las inversiones, etc.) no han alcanzado todavía la velocidad de crucero. En general se trata del financiamiento de proyectos, o bien de la apertura de operaciones de un grupo. Se asume la característica de continuidad en el tiempo de la empresa recientemente creada.

Esta norma no se aplica a Proyectos Inmobiliarios, los que tienen un modelo específico para ellos. Para valorar a la compañía habrá que contar con un plan de negocio que incluya proyecciones, valorando la viabilidad de los ingresos futuros teniendo presente la historia de quienes llevarán a cabo el proyecto (conocimiento, experiencia, solvencia, carácter), solvencia

Nueva Normativa de provisiones 2011. Un análisis de los efectos causados sobre clientes Pyme categoría carterizados, de Banco Santander en la Región de La Araucanía.

del proyecto en sí. (valoración de activos involucrados) y ventajas competitivas que el nuevo negocio puede generar.

Es importante clarificar la estructura de financiamiento del proyecto: porcentaje de financiamiento aportado por los socios y porcentaje de financiamiento con entidades externas (bancos, proveedores).

Para valorar en especial las áreas cuantitativas, se debiera tener en cuenta la proyección conservadora – razonable, hecha por el Banco (en base a los antecedentes enviados por la empresa, contexto sectorial y económico y viabilidad que se le ve al negocio). A este respecto, dado que no hay historia ni marcos referenciales que validen en forma relativamente certera la estimación de flujos proyectados, se deberán considerar las siguientes valoraciones máximas para los apartados Beneficio-Rentabilidad y Generación de Recursos.

Beneficio – Rentabilidad : 5,0

Generación de Recursos : 5,0

Considerando la restricción anterior, para asignar la calificación definitiva a los apartados señalados, se deberá tener muy en cuenta el análisis cualitativo que se haya hecho del negocio. (Apartado “Producto – Demanda - Mercado”).

5. Consorcios

Se refiere a la asociación de hecho entre una o más compañías con el fin de participar en una licitación para la construcción de un proyecto. La distinción de un consorcio respecto de una compañía de reciente creación para un proyecto, es la no existencia de la continuidad en el tiempo. Esto es, el consorcio debe cumplir una serie de requisitos formales para participar en la licitación y una vez concluida la construcción del proyecto en cuestión, la asociación desaparece.

Al asignar el rating, tener en consideración la siguiente pauta:

➤ **Producto / Demanda / Mercado**

- Complejidad de la obra vs. Experiencia de las empresas.
- Qué aporta c/u en el consorcio.
- Experiencia trabajando juntas.

- Calidad del mandante.
- Fortaleza con respecto a los otros licitantes y con respecto al presupuesto presentado para la obra.
- **Accionistas / Gerencia**
 - Considerar el promedio ponderado del rating (empresa) de cada accionista por el porcentaje de participación en el consorcio, ajustando por la valoración que hacemos de quien administra.
- **Acceso al Crédito**
 - Considerar el acceso al crédito de cada uno de los socios, ponderando el rating de “acceso al crédito” de cada socio por el porcentaje de participación en el consorcio.
 - Techo máximo : 6,0 (normalmente se opera a lo menos con avales).
- **Beneficio Rentabilidad**
 - Evaluar flujos futuros con criterio conservador.
 - Contrastar la rentabilidad del proyecto con otros de magnitudes y/o complejidad similar.
 - ¿El proyecto está asociado a contrato(s)?
 - Características del contrato: El contrato protege contra alza de insumos, es a suma alzada, etc.
- **Generación de Recursos :**
 - El flujo debe cubrir adecuadamente el financiamiento solicitado.
 - De presentar déficit el proyecto, ver si cada aval puede responder con su generación disponible para cubrir el financiamiento entregado al consorcio en un plazo de tiempo razonable.
- **Solvencia**
 - Porcentaje de financiamiento externo (bancos y anticipos) vs. Préstamos de socios si existieran.
 - En caso de que el financiamiento sea sólo externo (anticipos y bancos) el rating debería ser máximo de 4.0.