**ACTIVIDAD No.1.**

**MODULO INTRODUCTORIO**

**FRANCY SMIT CEPEDA SANABRIA**

Instructor

**JHON JAIRO**

**FUNDACION UNIVERSITARIA SAN MATEO**

**TECNOLOGIA EN SEGURIDAD Y SALUD PARA EL TRABAJO**

**MODULO INTRODUCTORIO**

**BOGOTA D.C.**

**2019**

Actividad 1

Evidencia: Propuesta “Plan de recuperación de cartera”

El Banco corporativo LPQ es una entidad reconocida en el sector financiero y se destaca en el mercado por su portafolio de servicios. Actualmente la entidad se encuentra desarrollando la actualización y el mejoramiento de sus procesos de manejo de cartera, razón por la cual se ha decidido contratarlo a usted como asesor experto en finanzas y recuperación de la cartera. Como primera labor, la entidad financiera le solicita realizar la propuesta de un plan de actividades de administración y recuperación de la cartera, que permita mejorar la experiencia del servicio.

Para desarrollar esta evidencia tenga en cuenta lo siguiente:

1. Identifique las variables de seguimiento al cliente en el desarrollo de sus actividades (información de los clientes según el valor del crédito, el historial y el vencimiento del mismo).
2. Determine cuáles son las posibles dificultades que se puedan dar en el retorno del crédito concedido.

Una vez cuente con la información solicitada anteriormente, elabore una propuesta en la que indique cuáles son los procesos que se pueden utilizar para mejorar la recuperación de la cartera de créditos. Para finalizar, muestre a través de un ejemplo cómo aplicaría dicha propuesta en la entidad bancaria.

Solución

1. Identificación de variables de seguimiento al cliente:

* ***Reputación del cliente***: Se debe tener el registro del cumplimiento de las obligaciones anteriores del cliente.
* ***Capacidad***: Revisión de la capacidad de pago del cliente y codeudores.
* ***Capital***: Se debe tener en cuenta la solidez del deudor.
* ***Garantías:*** *Las garantías con que se ha respaldado el crédito.*
* ***Cumplimiento de las condiciones y tiempos pactados.***

1. Posibles dificultades en el retorno del crédito:

* Imposibilidad de pago por parte del client.e
* Falta de voluntad de pago por parte del cliente a pesar de tener la posibilidad.
* Disminución en los ingresos del cliente.
* Falta de garantías solidas que respalden el crédito.
* Gestión inadecuada de cobranza.

1. Procesos para mejorar la recuperación de cartera:

Plan de Actividades para la recuperación de Cartera

1. Análisis del caso: ¿Quién es el cliente? ¿Cuál es su situación? ¿Cuáles fueron las condiciones para el otorgamiento del crédito? ¿Por qué cayó en mora? Aquí podemos considerar fuentes internas y externas de información como centrales de riesgo, relación de deudores.
2. Contacto con el cliente: ¿Qué información registra el cliente? ¿Dónde está ubicado el cliente? ¿Cuáles acciones ya fueron ejecutadas?
3. Diagnóstico: ¿Cuál es el problema que causa la morosidad actual? ¿Qué tipo de cliente tenemos?
4. Generación de alternativas: ¿Cuáles son las posibles soluciones?
5. Obtención de compromisos de pago: Debe identificar claramente, cuándo, dónde, cómo y cuánto pagará el cliente.
6. Cumplimiento de compromisos de pago: ¿El cliente cumplió con el compromiso de pago en la fecha indicada? ¿Demuestra que quiere pagar?
7. Registro de Acciones: ¿Las acciones están siendo coordinadas?
8. Seguimiento del caso: ¿Conocemos la actual situación del cliente y las acciones realizadas?
9. Intensificación de las acciones: ¿Cual es la acción a tomar que nos permita recobrar el activo de manera más inmediata? ¿Cuáles son los activos que el cliente posee? ¿Qué podemos recuperar con una acción legal? En esta fase el interés es recuperar el activo aún a costa de perder al cliente.
10. Definir los créditos de difícil cobro: Es importante definir claramente las condiciones para reconocer la pérdida de un crédito, es decir - cuando la gestión de cobranza ha finalizado. Puede ser cuando se ha agotado todas las estrategias posibles para la recuperación de la deuda y/o cuando la probabilidad de pago es muy baja.
11. Ejemplo de aplicación:

El banco LPQ otorgo un crédito de libre inversión a la empresa Cocolito SAS. Durante los primeros 14 meses la entidad pago oportunamente su obligación, pero a la fecha presenta una mora de 65 días, ante esto el departamento de cartera ha realizado las siguientes acciones:

1. En reunión del área el funcionario encargado a informado sobre los créditos que presentan mora a la fecha, indicando todos los aspectos relevantes sobre el cliente y el crédito.
2. Se ha contactado telefónicamente con la empresa en varias ocasiones, para recordarle la mora en su obligación e indagar las razones por las cuales se ha presentado el incumplimiento.
3. En una nueva reunión del área de cartera el Juan el funcionario encargado del caso informa que de acuerdo a las conversaciones que ha sostenido con el funcionario competente de la empresa Cocolito SAS, se ha podido establecer que la demora en el pago ha sido generada por el incumplimiento en el pago de facturas por parte de uno de sus clientes a quién le venden aproximadamente el 70% de su producción.
4. Igualmente, la empresa Cocolito SAS, informa que tienen en canje cheques con los cuales se comprometen a cubrir el total de las cuotas adeudadas en un término de tres días.
5. Juan presenta la relación y registro de las acciones realizadas en el manejo de este caso.

**Bibliografía**

http://www.escolme.edu.co/almacenamiento/oei/tecnicos/finaciero\_cartera/contenido\_u3.pdf

http://dspace.uniandes.edu.ec/bitstream/123456789/3524/1/TUTCYA018-21013.pdf

https://www.smartcampaign.org/storage/documents/Tools\_and\_Resources/IS26SP.pdf

https://www.gestiopolis.com/analisis-de-riesgo-crediticio-en-instituciones-financieras/