



Instituto Internacional
San Telmo

**ENVASES DE LEVANTE, S.L. (A):
Análisis de una Solicitud de financiación para compra de maquinaria**

Caso de la División de Investigación del Instituto Internacional San Telmo, España. Preparado por el profesor Francisco Caballero Juliá, del Instituto Internacional San Telmo, para su uso en clase, y no como ilustración de la gestión, adecuada o inadecuada de una situación determinada.

Copyright © Enero 2012. Instituto Internacional San Telmo, España.

No está permitida la reproducción, total o parcial, de este documento, ni su archivo y/o transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro o por otros medios, sin la autorización expresa y escrita del Instituto Internacional San Telmo.

Esta documentación ha sido redactada gracias a las aportaciones de las Empresas patrocinadoras de los Miembros del Consejo Asesor del Departamento de Empresas Alimentarias, compuesto en **enero de 2012** por: AECOC, AGRÍCOLA SAN MARTÍN, AGRO SEVILLA ACEITUNAS, ALIA CAPITAL PARTNERS, CAJA RURAL DEL SUR, CAMPOFRÍO, CARREFOUR, CORPORACIÓN ALIMENTARIA PEÑASANTA, COVAP, COVIRÁN, DIAGEO ESPAÑA, FIAB, FRIMANCHA INDUSTRIAS CÁRNICAS, GONZALEZ BYASS, GRUPO EBRO FOODS, GRUPO LUIS SIMÕES, GRUPO MAHOU-SAN MIGUEL, GRUPO SOVENA, HEINEKEN ESPAÑA, LA CÍA BRANDING & PACKAGING, LANDALUZ, MAKRO, MERCADONA, NESTLÉ ESPAÑA, OSBORNE Y CÍA., RABOBANK, RENDELSUR, SAT ROYAL, WILLIAMS & HUMBERT

Envases de Levante, S.L. (A):¹ **Análisis de una Solicitud de financiación para compra de maquinaria**

En su reunión del lunes 22 de febrero de 2010, el comité de riesgos regional² del Banco Ahorro tenía previsto analizar la solicitud de financiación presentada por Envases de Levante, S.L. (en adelante Edel, S.L.), empresa que mantenía una cuenta corriente abierta en el banco – con movimientos poco significativos- pero que hasta ese momento no había formalizado ninguna operación de financiación.

La reunión está presidida por María José González-Salvador, la directora de riesgos para la región, y asisten además Manuel Rodríguez, el analista de riesgos que había estudiado la documentación enviada desde la sucursal, y Fernando Fernández, el director de la sucursal de la que era cliente Edel, S.L. Aunque por razones de agilidad no se consideraba necesario que el director de la sucursal asistiera a los comités de

¹ Caso de la División de Investigación del Instituto Internacional San Telmo, España. Preparado por el profesor Francisco Caballero Juliá, del Instituto Internacional San Telmo, para su uso en clase, y no como ilustración de la gestión, adecuada o inadecuada de una situación determinada.

Copyright © Enero 2012. Instituto Internacional San Telmo, España.

No está permitida la reproducción, total o parcial, de este documento, ni su archivo y/o transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro o por otros medios, sin la autorización expresa y escrita del Instituto Internacional San Telmo.

² El comité de riesgos regional decide sobre solicitudes por importes superiores a 500.000 € e inferiores a 3.500.000 €. Para importes inferiores, y dependiendo de las facultades de cada oficina, las decisiones las toma el comité de riesgos de las oficinas. Para importes superiores a 3.500.000 € debe decidir el comité de riesgos nacional y para importes superiores a 10.000.000 € el comité ejecutivo del Banco.

riesgos de la regional, María José pensaba que la presencia de alguien que conociera al cliente podía aportar puntos de vista interesantes.

“Por fin hemos conseguido que Edel, S.L. quiera trabajar con nosotros. Sabéis que llevamos mucho tiempo detrás de empresas como esta, que no son frecuentes en Benicasim, y ahora que han encontrado una vía para aumentar su negocio y que quieren invertir me gustaría aprovechar esta oportunidad para quitarle un cliente bueno al Banco de Cantabria. Además, todos tenemos instrucciones de intentar crecer en operaciones buenas y garantizadas y esta es una de esas y, por si fuera poco, creo que podremos vincular a los socios, cosa que nos aportará más negocio, como nos piden desde la central. María José, por favor trata esta solicitud con mucho cariño”, dijo Fernando.

“Fernando no hace falta que me des ánimos ni que me recuerdes la estrategia del banco. Si toda la documentación que nos has mandado nos ayuda a estar tan convencidos como tú, te aseguro que tendremos un nuevo cliente, y el Banco de Cantabria uno menos. Por favor Manuel preséntanos tu informe sobre la documentación que has analizado”, contestó María José

“Adelante”, dijo Manuel, *“tenéis una copia del Informe elaborado por la sucursal (Anexo 1) y una copia del balance, cuenta de resultados y ratios de los últimos 5 años (Anexo 2) Podemos ir analizando esto mientras nos traen impreso el Informe sobre Solvencia de Edel, S.L. y los datos provisionales del cierre del 2009³”.*

María José propuso: “Sigamos el orden habitual: Historia de la empresa, información sobre su actividad, sus clientes y proveedores, datos sobre la solvencia, deuda con otras entidades, motivo de la inversión y análisis de los datos del balance y la cuenta de resultados. Tenemos que concluir sobre la seriedad y grado de cumplimiento de la empresa, sobre su capacidad para pagar la deuda y sobre su solvencia”.

“A falta del informe sobre solvencia y los datos del 2009, de todo lo demás encontraréis información en la documentación que os adjunto. Os anticipo que con los datos contables y la información “experta” de Fernando que hemos introducido en el sistema nos ha salido un rating de “7”⁴: Nos van a imputar un 1,5% sobre euribor⁵” informó Manuel.

³ El informe sobre solvencia y los datos actualizados forman parte del informe elaborado por la sucursal y está disponible para todos los asistentes al comité a través de la herramienta informática en la que se introducen los informes. En el caso, y con fines pedagógicos, se supone que esa información llega al comité después de empezada la reunión. (ver caso Envases de Levante, S.L. (B))

⁴ El rating va desde 1 (malo) a 10 (bueno). Aunque no hay un rating mínimo para autorizar una operación, una puntuación inferior a 5 suele suponer que la solicitud se rechaza.

⁵ Una vez obtenido el rating, la herramienta informática fija el coste que se imputará a la oficina. A las oficinas se las evalúa por el beneficio que obtengan y tienen libertad para establecer el precio

“¡Vamos a decidir, que tenemos 5 solicitudes mas que estudiar⁶!, propuso María José, quién intuía que el proceso de decisión sobre la solicitud de Edel, S.L. iba a ser “laborioso”. No quería dar un disgusto a Fernando pero ella era la responsable del comité y sabía lo que preocupaba al banco.

(normalmente un diferencial sobre euribor) que va a aplicar a cada operación. Se pretende que el diferencial que se cobre al cliente más las comisione por servicios (que no supongan mayor riesgo para el banco) cubran el coste imputado y los gastos de funcionamiento de la oficina.

⁶ El comité de riesgos de la región se reúne en función de las solicitudes que se vayan recibiendo, tratando de acortar al máximo el plazo de respuesta. No hay un número de solicitudes mínimo establecido para convocar la reunión.