

## Consideraciones para proceso de cierre de nuevo crédito y condiciones comerciales

Tips o comentarios generales para tener presente en procesos de refinanciamiento de créditos:

### I. Aprobación y condiciones comerciales de nuevo crédito.

Una vez resuelto por el comité de crédito en la instancia respectiva (límites atribuciones según banco), resulta importante tener **presente una formalización, ya sea mediante e-mail o carta oferta**, respecto a los montos del crédito aprobado y las condiciones comerciales, siendo relevante los siguientes puntos:

- a) **Vigencia de la aprobación de crédito:** importante conocer el plazo de validez de la propuesta y que no esté sujeta a una nueva reevaluación que pueda generar “deal break” o cambios en las condiciones del crédito. Según las políticas de cada banco, los plazos de vigencia pueden fluctuar entre los 60 a 120 días. Tener presente que la operación considera la constitución de garantías, siendo necesario realizar estudio de hipotecas. Ello puede demorar entre 45 a 90 días (incluso más de 120 días en algunos casos), según proceso de solicitud de certificados al conservador de bienes raíces y revisión documentación legal por parte del área a cargo. Asimismo, paralelamente se debe avanzar a la solicitud de certificados de prepago y revisión de contratos de crédito.
- b) **Financiamiento de crédito estructurado de largo plazo:** tener certeza del valor total, plazos, calendario de pago, tipo tasa (fija o variable), la inclusión o no de algún derivado (tasa o moneda). Tener presente que el monto de crédito debe cubrir el prepago de los créditos vigentes en el banco donde se prepagan los créditos (capital + intereses + costo quiebre + comisión prepago) + saldo libre disposición para cubrir inversiones.
- c) **Financiamiento de capital de trabajo:** monto de la línea KT aprobada, requerimiento de clean up, condiciones para renovación anual, plazo y tasa (costo fondo + spread).
- d) **Otros productos:** dentro de portafolio de productos, tener claridad de montos de línea de sobregiro, línea forward (operaciones de cobertura de tipo cambio), leasing (equipos/vehículos), inversiones, entre otros.
- e) **Condiciones de crédito (requerimiento de garantías):** claridad del tipo de garantías que se solicitan, ya sean reales (hipoteca campo, prenda industrial, prenda agraria y prenda sobre la fruta), avales personales y/o corporativos (condición de codeudor y fiador solidario o de fianza simple), otras coberturas y condiciones (prendas, mandatos de cobro, deuda subordinada, entre otros).
- f) **Ampliación garantía otros deudores:** la condición de ampliación de garantía comprende la cobertura de riesgo de crédito para operaciones relacionadas a otros créditos sin garantía (clean) o deudores. Dicha condición queda definida en la escritura de constitución de hipoteca, normalmente de tipo general, donde se indican a las empresas y/o personas naturales, cubriendo la totalidad de las operaciones de crédito.



Se debe tener presente que normalmente para efectos de revisión y renovación de líneas, el área de riesgo considera como límite la exposición total como grupo (todos los RUT). Nuevos aumentos de deuda, tomará como referencia la evaluación como grupo, teniendo presente la evolución de las ventas y mejoras de cobertura (mayor valor de las garantías).

Asimismo, si en algún momento se **solicita el alzamiento de la hipoteca**, el **prepago considerará todas las operaciones de crédito** que se estén cubriendo con dicha garantía al momento de prepago (es decir, deuda grupo).

- g) Cláusulas de prepagos:** normalmente las cláusulas de prepago en contratos de crédito y pagaré corresponden a formatos estándar que son visados y aprobados por fiscalía, donde se hace referencia principalmente a los montos mínimos de prepago, fechas y las condiciones del cómo se generan los costos de quiebre. La comisión de prepago, según cada banco, pueden quedar de manera genérica y sin un monto definido. En este contexto, **es importante revisar en detalle dichas cláusulas y en la medida de lo posible incorporar condiciones en las comisiones de prepago, definiendo montos y plazos.**

### II. Proceso de prepago de crédito

- a) **Solicitud de Certificado 20.130:** dicho documento normalmente es requerido en el proceso operativo para el curso de la operación crédito, por lo general con una vigencia de 30 días. Cabe señalar que en este documento se detallan: el número de operación, monto capital, intereses devengados a la fecha de la emisión, costos de quiebre, comisión de prepago y pago de impuestos.
- b) **Definición del monto de prepago final:** junto con la solicitud del Certificado 20.130 se debe solicitar el prepago final, donde la institución financiera debiera indicar el monto definitivo para prepagar los créditos y alzar garantías. **Dichos valores tienen que ser revisados en detalle y evaluar razonabilidad** en relación a las condiciones de mercado y comerciales del crédito.
- c) **Modalidad de prepago:** se debe coordinar entre los bancos la modalidad del cómo se efectuará el prepago, según políticas de cada uno. Normalmente es mediante carta resguardo o instrucciones notariales con un cheque dólar plaza Nueva York para operaciones en dólares americanos. Dicha información deberá ser requerida a la institución financiera sobre el mecanismo que recibirá el pago
- d) **Provisión de fondos:** se debe tener presente que desde el momento que se procede a la firma del contrato de crédito o pagaré y el momento de prepago real (alzamiento y constitución de garantías, liberación de fondos) puede transcurrir entre 30 a 60 días y en algunos casos especiales puede exceder dicho plazo. Dado lo anterior, es posible se generen gastos adicionales por intereses normales y otros costos relacionados, los cuales debieron cubrirse con un margen adicional de tolerancia en el monto de prepago o bien se tendrán que cubrir directamente.



- e) **Solicitud del detalle liquidación y prepago final de los créditos:** una vez concluido el proceso de prepago de los créditos, es importante solicitar la liquidación final con tal de revisar el detalle de los pagos y como respaldo a la operación.

Esperando que sea de utilidad, los comentarios anteriores incluyen algunos puntos importantes que hay tener presente en la etapa final de cierre del crédito y proceso de prepago.

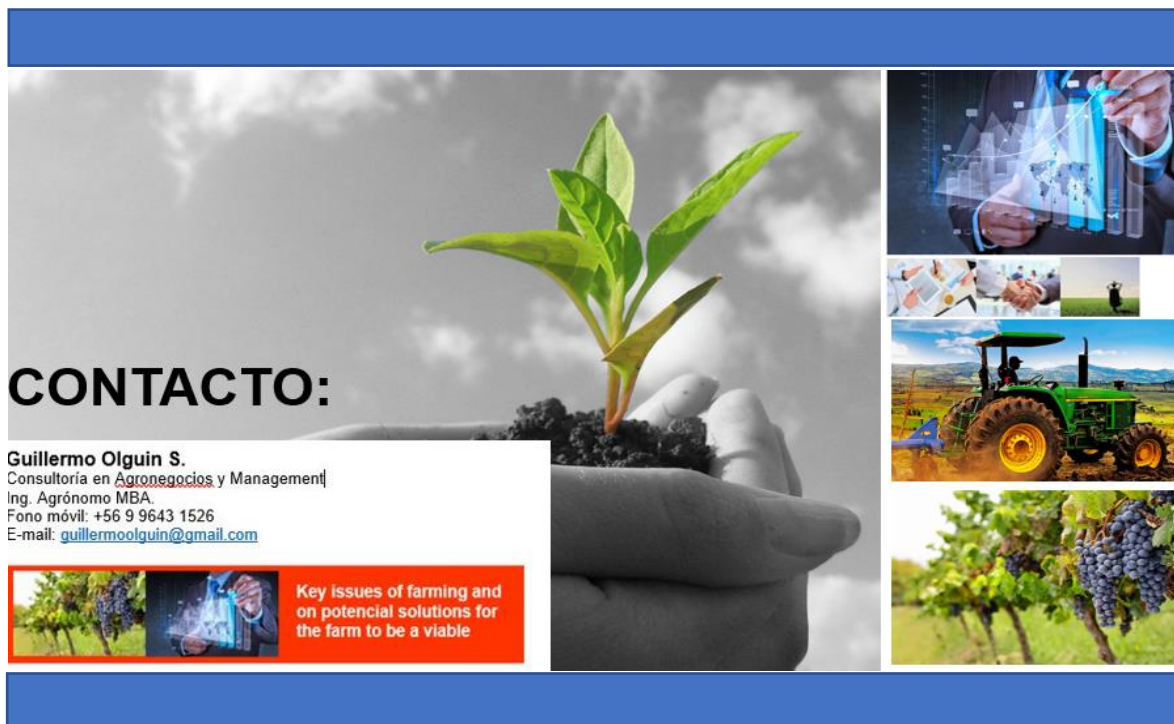
Saluda cordialmente,

**Guillermo Olguin S.**

Consultoría en Agronegocios y Management

Fono móvil: +56 9 9643 1526

E-mail: [guillermoolguin@gmail.com](mailto:guillermoolguin@gmail.com)



**CONTACTO:**

**Guillermo Olguin S.**  
Consultoría en Agronegocios y Management  
Ing. Agrónomo MBA.  
Fono móvil: +56 9 9643 1526  
E-mail: [guillermoolguin@gmail.com](mailto:guillermoolguin@gmail.com)

Key issues of farming and on potencial solutions for the farm to be a viable