1. OBJETO

Desarrollar las actividades que se enmarcan dentro de la colocación de recursos del Instituto para los clientes que son los departamentos, municipios, los institutos descentralizados del orden municipal y sus establecimientos públicos, las empresas comerciales e industriales del Estado y de economía mixta de Colombia.

2. ALCANCE

El proceso inicia desde el conocimiento del cliente hasta el desembolso del crédito.

3. DEFINICIONES

- **OTORGAMIENTO:**
  Es una autorización o beneplácito que se concede por algún motivo. Se trata de una opinión favorable o de un aval sobre un cierto asunto**.**
- **CLIENTE:**
  Es la persona o empresa receptora de un bien, servicio, producto o idea, a cambio de dinero u otro artículo de valor
- **CRÉDITO:**
  Es una operación financiera en la que una persona (el acreedor) realiza un préstamo por una cantidad determinada de dinero a otra persona (el deudor) y en la que este último, se compromete a devolver la cantidad solicitada (además del pago de los intereses devengados, seguros y costos asociados si los hubiere) en el tiempo o plazo definido de acuerdo a las condiciones establecidas para dicho préstamo.
- **PAGARE**:
  Documento que extiende y entrega una persona a otra mediante el cual contrae la obligación de pagarle una cantidad de dinero en la fecha que figura en él.
- **PORTAFOLIO DE SERVICIOS:**
  Es un documento preparado por una empresa o por un individuo en el que se especifican los servicios que ofrece.
- **GESTIÓN COMERCIAL:**
  La gestión comercial es la función encargada de hacer conocer y abrir la organización al mundo exterior, se ocupa de dos problemas fundamentales, la satisfacción del cliente y la participación o el aumento de su mercado.
- **CENTRALES DE RIESGO:**
  son entidades privadas que poseen bases de datos donde las entidades registran las operaciones y el comportamiento crediticio de las personas naturales y jurídicas.
- **LISTAS RESTRICTIVAS:**
  Son aquellas bases de datos nacionales e internacionales que recogen información, reportes y antecedentes de diferentes organismos, tratándose de personas naturales y jurídicas, que pueden presentar actividades sospechosas, investigaciones, procesos o condenas por los delitos de Lavado de Activos y Financiación del terrorismo.
- **SISTEMA IAS SOLUTION:**
  Sistema Administrativo y Financiero Integral. Solución para la gestión financiera, Administrativa, operativa y comercial en empresas descentralizadas del sector público, destacándose la experiencia en la vertical de entidades que manejan crédito y cartera y/o captan y colocan recursos.

4. RESPONSABILIDAD

Responsables son la Dirección Administrativa y Comercial, la Dirección de Financiamiento, Promoción y Desarrollo Empresarial, la Secretaria General y la Dirección Financiera.

5. DESCRIPCION DE ACTIVIDADES

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	REGISTRO	PUNTO DE CONTROL
1. IDENTIFICAR CLIENTES. Esta actividad comprende la identificación de los potenciales clientes del Instituto, que de acuerdo con las políticas del Instituto son los siguientes: Los sujetos de crédito del Instituto son los departamentos, municipio, los institutos descentralizados del orden municipal y sus establecimientos públicos, las empresas comerciales e industriales del Estado y de economía mixta de Colombia. .	Dirección de Financiamiento, Promoción y Desarrollo Empresarial	Plan Comercial	Plan de Acción
2. PROMOCIONAR PORTAFOLIO DE SERVICIOS FINANCIEROS DEL INSTITUTO Teniendo en cuenta los potenciales clientes del Instituto, el equipo de la Dirección de Financiamiento, Promoción y Desarrollo Empresarial Grupo de Gestión Comercial, realizará la gestión comercial del portafolio de servicios a través de los siguientes mecanismos:	Dirección de Financiamiento, Promoción y Desarrollo Empresarial	Plan Comercial	Plan de Acción

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	REGISTRO	PUNTO DE CONTROL
• Promoción del portafolio mediante la página web del Instituto. • Acercamiento con los gerentes de las diferentes empresas públicas, alcaldes, Gobernadores, secretarios de hacienda, secretarios de planeación para ofertar las diferentes líneas y/o productos del Instituto. • Participar en las diferentes asociaciones municipales y gremiales. • Identificar los servicios que posiblemente requiera el potencial cliente.			
3. RECEPCIONAR SOLICITUDES DE CRÉDITO. Una vez identificada la necesidad del cliente, realizada la gestión comercial con resultados positivos, el funcionario del Grupo de Gestión Comercial recepcionará la solicitud del Crédito junto con los documentos requeridos de acuerdo con las líneas de crédito establecidas en el Manual SARC y en el Check List de requisitos CÓDIGO: FOR-OF-005 y FOR-OF-006, según el tipo de cliente: entes territoriales, entes descentralizados y persona jurídica de derecho público.	Dirección de Financiamiento, Promoción y Desarrollo Empresarial	Formato de vinculación del cliente CODIGO: FOR-OF-002 Check List de requisitos CÓDIGO: FOR-OF-005 y FOR-OF-006	
4. RADICAR SOLICITUD DE CRÉDITO. El Funcionario del Grupo de Gestión Comercial hará entrega al Grupo de Otorgamiento y a las dependencias de Oficina de Gestión del Riesgo y Secretaria	Dirección de Financiamiento, promoción y Desarrollo Empresarial	Radicación de la solicitud en el Módulo IAS Solution.	Indicadores

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	REGISTRO	PUNTO DE CONTROL
General la documentación del solicitante para su posterior verificación y análisis. Desde la Dirección de Financiamiento, Promoción y Desarrollo Empresarial se debe ingresar con usuario y clave al módulo "Accounts Solution", en la barra Crédito y Cartera, luego Otorgamiento de Crédito y Radicación de solicitud para ingresar la respectiva información del cliente como se muestra en el **anexo 1,** luego se ingresará los datos de las garantías y de los ingresos y egresos.			
5. CONSULTAR EN CENTRALES DE RIESGO Y LISTAS RESTRICTIVAS. La Oficina de Gestión de Riesgo consultará al cliente en las centrales de riesgo para verificar información sobre el historial crediticio y las listas de restrictivas de control de lavado de activos y financiación del terrorismo LV/FT, en las bases de datos de la CIFIN	Gestión del Riesgo	Concepto de la Oficina de Gestión del Riesgo	Reporte de Centrales de Riesgos
6. VERIFICAR Y ANALIZAR LA INFORMACIÓN. Una vez radicada la información de la solicitud del crédito en el sistema IAS Solution, se realizará el estudio del crédito financiero y jurídico dependiendo del tipo o modalidad del mismo. La Dirección de Financiamiento, Promoción y Desarrollo realizará su concepto teniendo en cuenta las variables	Dirección de Financiamiento, Promoción y Desarrollo, Secretaria General	Concepto jurídico y financiero cargados en la plataforma IAS Solution.	Informe plataforma IAS Solution.

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	REGISTRO	PUNTO DE CONTROL
cuantitativas y cualitativas. **Anexo (2,3 Y 4).** Para realizar el análisis del estudio de la solicitud del crédito el analista del crédito deberá utilizar el módulo "Accounts Solution", en la barra Crédito y Cartera, luego Otorgamiento de Crédito y estudio de crédito como se muestra en el **Anexo 5.** El analista deberá ingresar el número de solicitud para ingresar la información relevante de cada modalidad de crédito y así analizar los temas pertinentes. De esta manera, el módulo cuenta con la lista de temas que se deben diligenciar, como se muestra en la ilustración ejemplo del **Anexo 6.** El analista de crédito culmina con esta actividad escribiendo en el módulo su concepto financiero, como se muestra en el **Anexo 7**. La Secretaria General del Instituto de igual forma emitirá su concepto jurídico luego de verificar los requisitos legales para el otorgamiento del crédito como se muestra en el **Anexo 8**.			
7. APROBAR CRÉDITO De acuerdo con las instancias de aprobación, según el monto del crédito solicitado, se llevará a consideración el análisis jurídico y financiero al Comité de Crédito o al Consejo Directivo, donde los profesionales de la Dirección de Financiamiento y de la Secretaria General realizarán la respectiva presentación. Seguidamente, la	Comité de Crédito. Consejo Directivo	Actas de reuniones y aprobación del crédito en el sistema	Actas de reuniones y aprobación del crédito en el sistema

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	REGISTRO	PUNTO DE CONTROL
instancia pertinente emitirá a través del Acta de Reunión la aprobación o el rechazo, según del caso, de la solicitud del crédito. Posteriormente, el analista del crédito de acuerdo a la deliberación de las instancias de atribución, ingresará al sistema el estado del crédito: aprobado, rechazado, anulado o pendiente como se muestra en el **Anexo 9.**			
8. LEGALIZAR EL CONTRATO La Secretaria General realizará la Legalización del contrato en documentos físicos y en el sistema IAS Solution. Como se muestra en el **Anexo 10.**	Secretaria General	Contrato legalizado	Publicación en Secop
9. CONSTITUIR EL PAGARÉ Se realizará la constitución del Pagaré ingresando la información de las garantías, monto, destino, plan de pagos, tasa de interés, condiciones financieras, etc. Como se muestra en el **Anexo 11.**	Dirección de Financiamiento, Promoción y Desarrollo Empresarial	IAS Solution	Custodia del pagaré en Tesorería
10. DESEMBOLSAR EL PAGARÉ Una vez realizada la autorización del pagaré, la cuenta se graba y se va a la opción Pagaré se da clic en el icono 'Desembolso' y se ingresa al bloque para efectuar el desembolso. Cuando se realiza el pago se visualiza en el campo 'Valor Girado' el valor que se desembolsó, el desembolso se podrá hacer mediante	Tesorería	IAS Solution	Comprobante de Desembolso

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	REGISTRO	PUNTO DE CONTROL
transferencia o cheque, según petición del cliente Se resalta que una vez desembolsado el crédito se verá reflejado en los movimientos contables.			

6. DOCUMENTOS RELACIONADOS

Documentos Relacionados	
Código	**Título**
MAN-GR-003	Manual del Sistema de Administración de Riesgo Crediticio
	Manual del usuario IAS Solution.

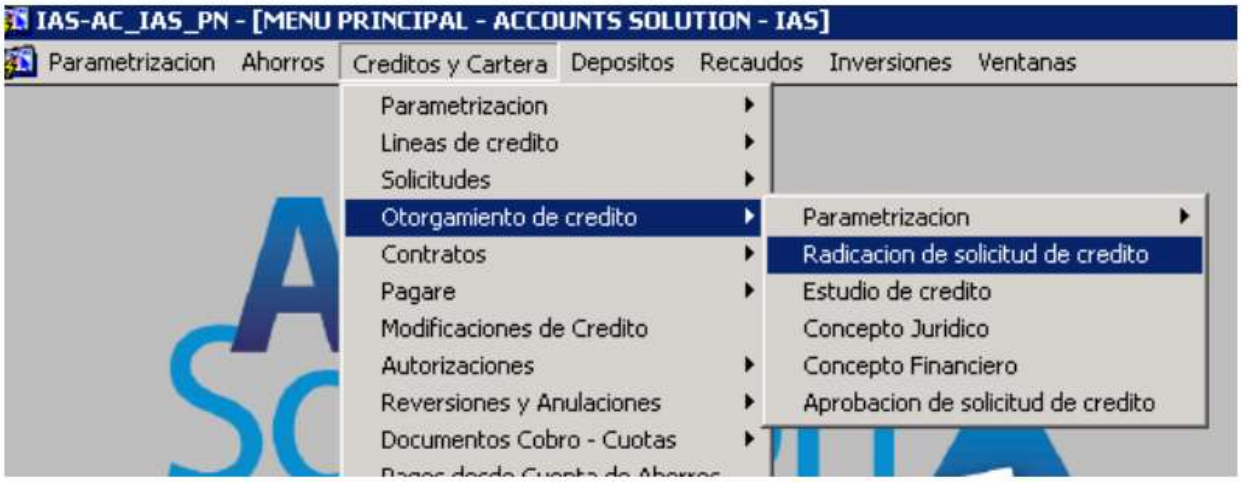
7. FLUJOGRAMA

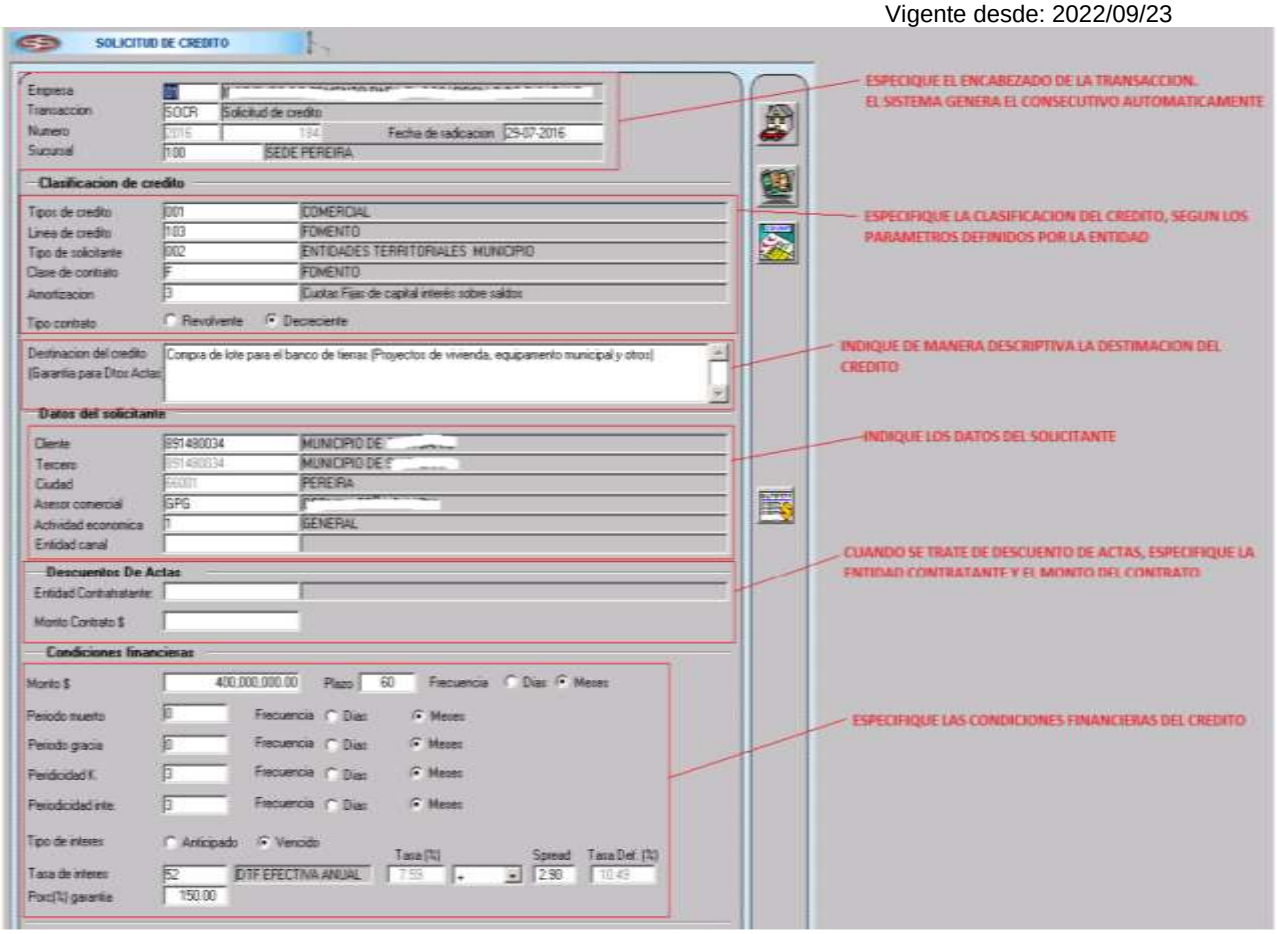
8. CONTROL DE CAMBIOS

VERSIÓN	FECHA DE APROBACIÓN	DESCRIPCIÓN DE CAMBIOS REALIZADOS
01	2022/09/23	• Aprobación inicial del documento en el CIGD

9. ANEXOS

ANEXO 1: Radicación de la solicitud de crédito.





ANEXO 2: Tabla de resumen de indicadores para analizar financieramente por modalidad de crédito de fomento

<table>
<tr><th>Tipo de indicadores</th><th>Crédito de Fomento</th></tr>
<tr><td>Cumplimiento de indicadores Legales</td><td>

- **Ley 358/97** Endeudamiento Autónomo

Intereses deuda/ ahorro operacional <=40%
Saldo deuda/ ingresos corrientes <80%

- **Ley 617/00** Gastos de Funcionamiento/ Ingresos Corrientes de Libre destinación

<table>
<tr><th colspan="2">Municipios</th><th>Departamentos</th></tr>
<tr><th>Categoría</th><th>Límites</th><th>Límites</th></tr>
<tr><td>Especial</td><td>50%</td><td>50%</td></tr>
<tr><td>Primera</td><td>65%</td><td>55%</td></tr>
<tr><td>Segunda y Tercera</td><td>70%</td><td>Segunda 60%</td></tr>
<tr><td>Cuarta, quinta y sexta</td><td>80%</td><td>Tercera y cuarta 70%</td></tr>
</table>

- **Ley 819/03** Fórmula: Total ingresos – total Gastos = meta de superávit primario: Superávit primario / intereses > = 100 %

</td></tr>
</table>

	• **Capacidad legal** de endeudamiento conforme a los decretos ley 1333 y 1222 de 1986: El servicio total de la deuda pública respectiva represente en la correspondiente vigencia fiscal no debe sobrepasar una suma superior al treinta por ciento (30%) de sus rentas ordinarias incluyendo el nuevo empréstito.
Comportamiento de variables cuantitativas	• Estructura de ingresos y egresos, análisis vertical y horizontal • Composición de activos y pasivos • Patrimonio, contingencias • Calidad de la garantía • Indicadores de desempeño fiscal • Análisis de marco fiscal de mediano plazo • Calificación de la deuda por una calificadora (cuando aplique) En el caso de no ser ente territorial, se analizarán los siguientes indicadores: Razón corriente = Activo corriente/ Pasivo corriente Prueba acida = Activo corriente - inventario Razón de endeudamiento = Pasivos /Total pasivos + patrimonio Razón pasivo a patrimonio = Pasivos/ Patrimonio Cobertura de intereses = Utilidad operacional/ Intereses
Análisis de variables cualitativas	• Composición de la empresa, calidad de los administradores, relación con los proveedores y clientes y el grado de concentración. • Nivel de exposición cambiaria: economía local, compra y venta de productos en el exterior. • Cambio de actividad, continuidad y/o experiencia en el negocio. • Participación en el mercado local, nacional o internacional. • Importancia del proyecto a financiar, descripción del mismo. Incidencia del proyecto en los planes de desarrollo o políticas públicas. • Historia financiera y crediticia proveniente de centrales de riesgo, calificadoras de riesgo, del deudor o de cualquier otra fuente que resulte relevante. • Principales entidades financieras nacionales o internacionales con las que trabaja. • Factores externos que no dependen del cliente, como la situación económica o política de la región. • Capitalización, emisión y colocación de acciones o realiza incrementos en los aportes sociales como fuente de recursos y apalancamiento. • Reinversión en activos fijos, mantenimiento e inversión en tecnología • Cualidades de honorabilidad del potencial cliente: referencias comerciales, referencias bancarias, información sobre hábitos de pago, entre otros. • Calidad de la información financiera, emisión de información y reportes complementarios, revisoría fiscal interna o externa.

ANEXO 3: Tabla de resumen de indicadores para analizar financieramente por modalidad de crédito de tesorería

Tipo de indicadores	Crédito de tesorería
Cumplimiento de indicadores Legales	**Ley 819/03**: Capacidad de crédito que corresponde a una doceava de los ingresos corrientes de la respectiva vigencia en que se solicita el crédito. Capacidad de crédito = Ingresos corrientes de la vigencia/12
Comportamiento de variables cuantitativas	• Estructura de ingresos y egresos, análisis vertical y horizontal • Composición de activos y pasivos • Patrimonio, contingencias • Calidad de la garantía En el caso de no ser ente territorial, se analizarán los siguientes indicadores: Razón corriente = Activo corriente/ Pasivo corriente Prueba acida = Activo corriente - inventario Razón de endeudamiento = Pasivos /Total pasivos + patrimonio Razón pasivo a patrimonio = Pasivos/ Patrimonio Cobertura de intereses = Utilidad operacional/ Intereses
Análisis de variables cualitativas	• Composición de la empresa, calidad de los administradores, relación con los proveedores y clientes y el grado de concentración. • Nivel de exposición cambiaria: economía local, compra y venta de productos en el exterior. • Cambio de actividad, continuidad y/o experiencia en el negocio. • Participación en el mercado local, nacional o internacional. • Historia financiera y crediticia proveniente de centrales de riesgo, calificadoras de riesgo, del deudor o de cualquier otra fuente que resulte relevante. • Principales entidades financieras nacionales o internacionales con las que trabaja. • Factores externos que no dependen del cliente, como la situación económica o política de la región. • Capitalización, emisión y colocación de acciones o realiza incrementos en los aportes sociales como fuente de recursos y apalancamiento. • Reinversión en activos fijos, mantenimiento e inversión en tecnología • Cualidades de honorabilidad del potencial cliente: referencias comerciales, referencias bancarias, información sobre hábitos de pago, entre otros. Calidad de la información financiera, emisión de información y reportes complementarios, revisoría fiscal interna o externa.

ANEXO 4: Tabla de resumen de indicadores para analizar financieramente por modalidad de crédito de deuda pública

<table>
<tr><th>Tipo de indicadores</th><th>Crédito de deuda pública</th></tr>
<tr><td>Cumplimiento de indicadores Legales</td><td>

Ley 358/97 Endeudamiento Autónomo

Intereses deuda/ ahorro operacional <=40%
Saldo deuda/ ingresos corrientes <80%

Ley 617/00 Gastos de Funcionamiento/ Ingresos Corrientes de Libre destinación

<table>
<tr><th colspan="2">Municipios</th><th>Departamentos</th></tr>
<tr><th>Categoría</th><th>Límites</th><th>Límites</th></tr>
<tr><td>Especial</td><td>50%</td><td>50%</td></tr>
<tr><td>Primera</td><td>65%</td><td>55%</td></tr>
<tr><td>Segunda y Tercera</td><td>70%</td><td>Segunda 60%</td></tr>
<tr><td>Cuarta, quinta y sexta</td><td>80%</td><td>Tercera y cuarta 70%</td></tr>
</table>

Ley 819/03 Fórmula: Total ingresos – total Gastos = meta de superávit primario: Superávit primario / intereses > = 100 %
Capacidad legal de endeudamiento conforme a los decretos ley 1333 y 1222 de 1986: El servicio total de la deuda pública respectiva represente en la correspondiente vigencia fiscal no debe sobrepasar una suma superior al treinta por ciento (30%) de sus rentas ordinarias incluyendo el nuevo empréstito.

</td></tr>
<tr><td>Comportamiento de variables cuantitativas</td><td>

Estructura de ingresos y egresos, análisis vertical y horizontal
Composición de activos y pasivos
Patrimonio, contingencias
Calidad de la garantía
Indicadores de desempeño fiscal
Análisis de marco fiscal de mediano plazo
Calificación de la deuda por una calificadora (cuando aplique)
Planes de saneamiento fiscal

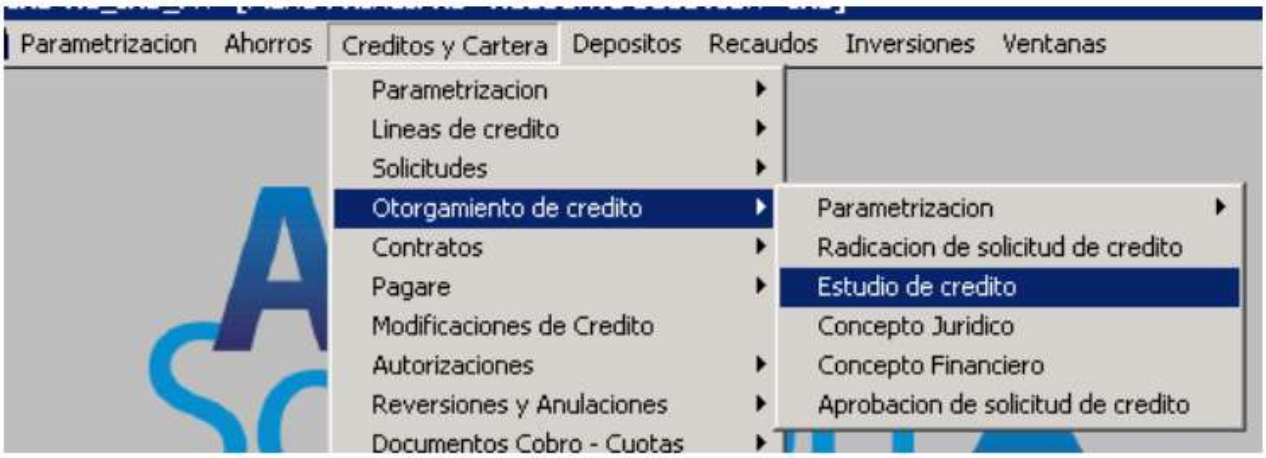
</td></tr>
<tr><td>Análisis de variables cualitativas</td><td>

Composición de la empresa, calidad de los administradores, relación con los proveedores y clientes y el grado de concentración.
Nivel de exposición cambiaria: economía local, compra y venta de productos en el exterior.
Cambio de actividad, continuidad y/o experiencia en el negocio.
Participación en el mercado local, nacional o internacional.
Historia financiera y crediticia proveniente de centrales de riesgo, calificadoras de riesgo, del deudor o de cualquier otra fuente que resulte relevante.

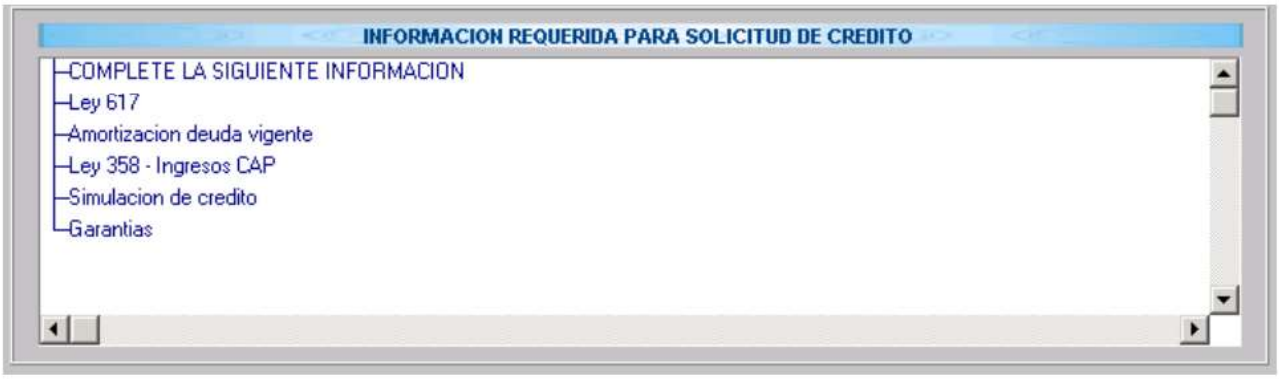
</td></tr>
</table>

	• Principales entidades financieras nacionales o internacionales con las que trabaja. • Factores externos que no dependen del cliente, como la situación económica o política de la región. • Capitalización, emisión y colocación de acciones o realiza incrementos en los aportes sociales como fuente de recursos y apalancamiento. • Reinversión en activos fijos, mantenimiento e inversión en tecnología • Cualidades de honorabilidad del potencial cliente: referencias comerciales, referencias bancarias, información sobre hábitos de pago, entre otros. • Calidad de la información financiera, emisión de información y reportes complementarios, revisoría fiscal interna o externa.

ANEXO 5: módulo "Accounts Solution"



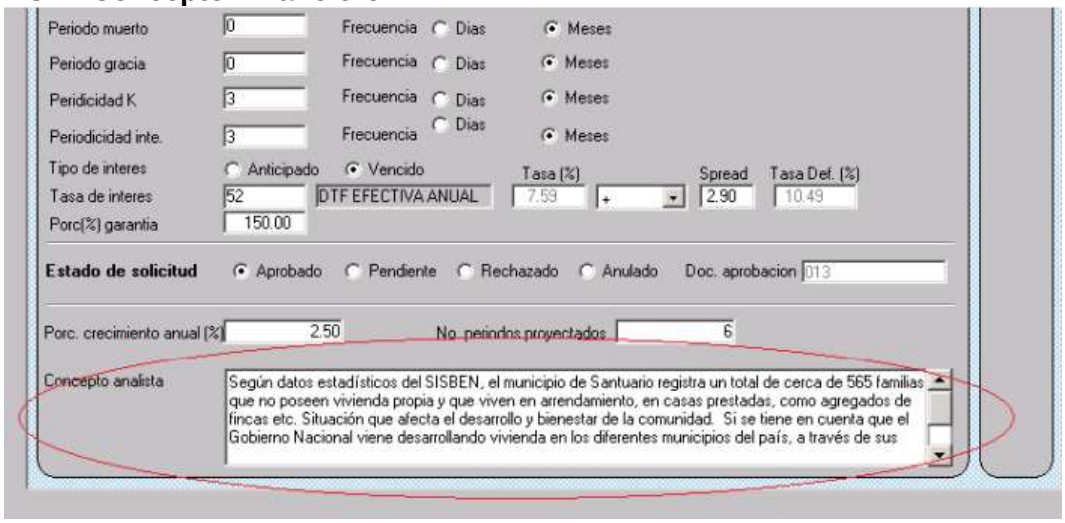
ANEXO 6: Lista de temas



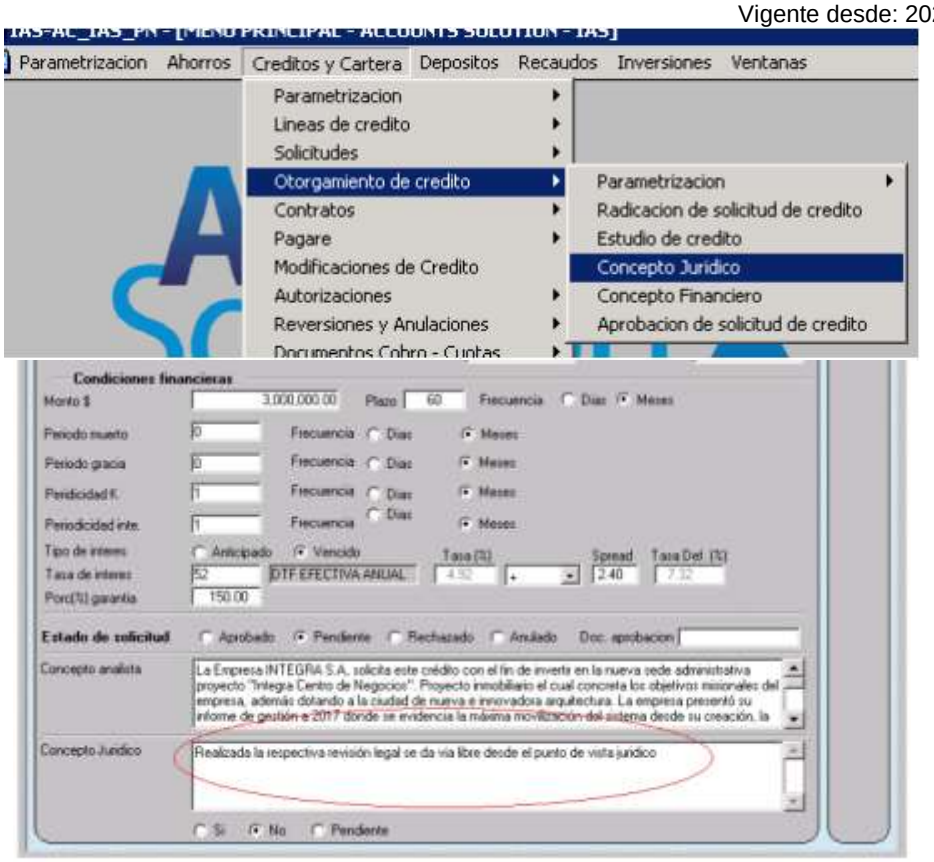
En la ventana emergente, se deben especificar por cada año de reporte, lo ingresos y egresos.

Nota: Para ver en detalle el análisis y reporte de cada indicador de ley, consultar el Manual del Usuario Modulo Otorgamiento.

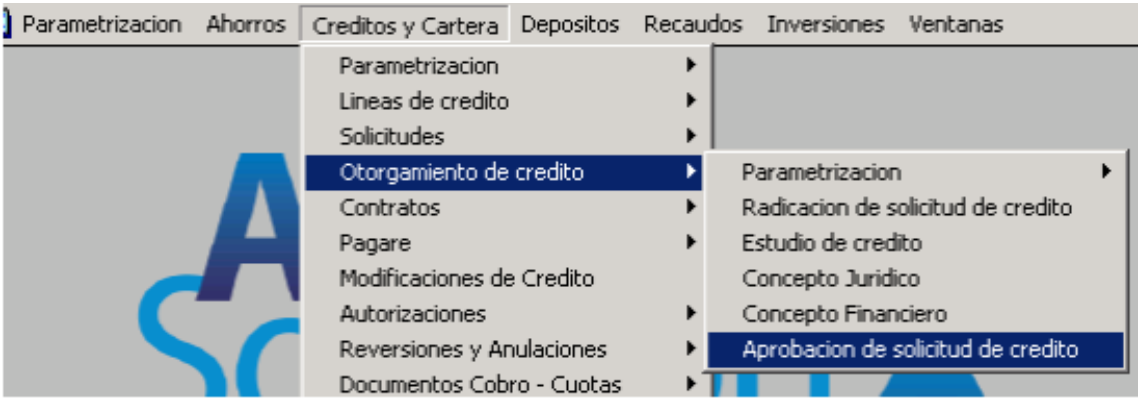
ANEXO 7: Concepto Financiero

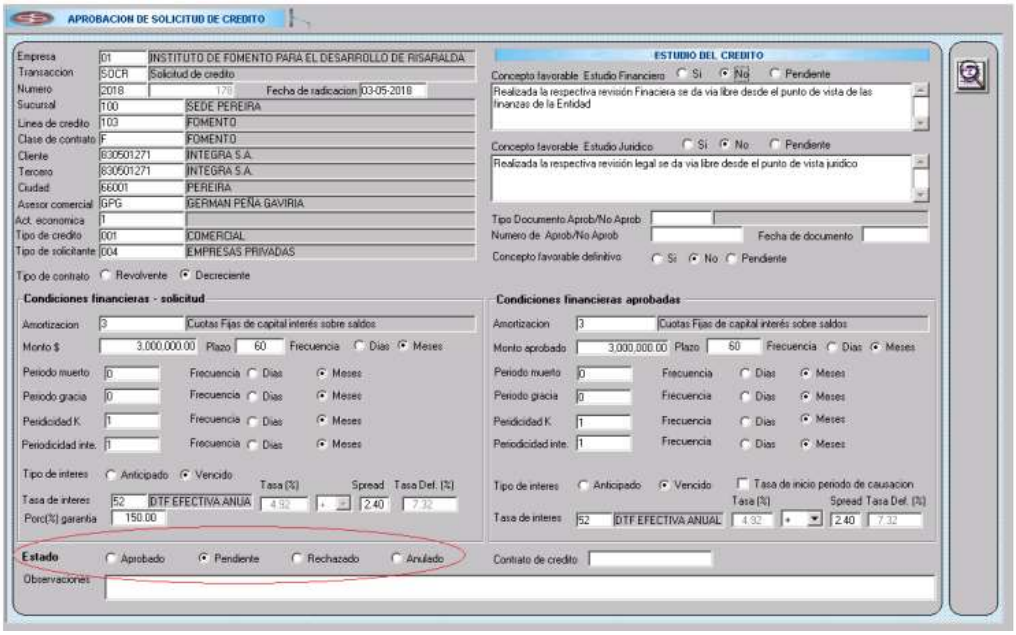


ANEXO 8: Concepto Jurídico



ANEXO 9: Estado del Crédito



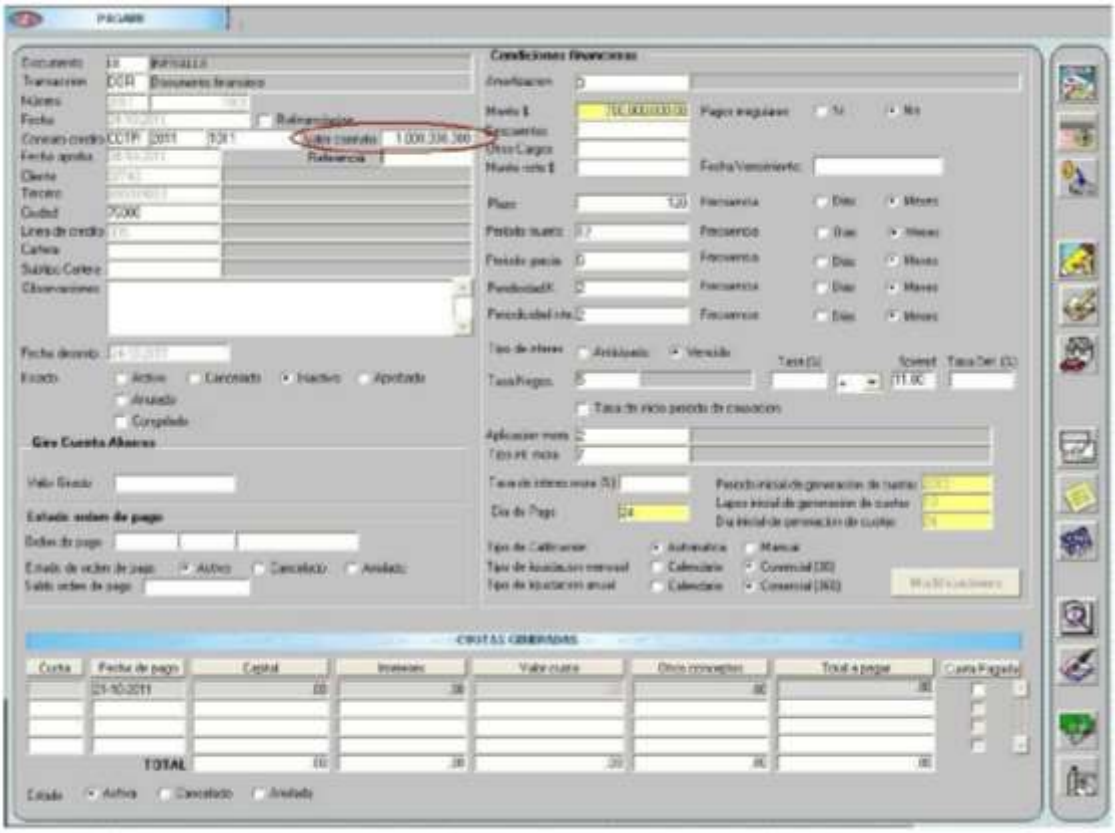


ANEXO 10: Legalización del Contrato

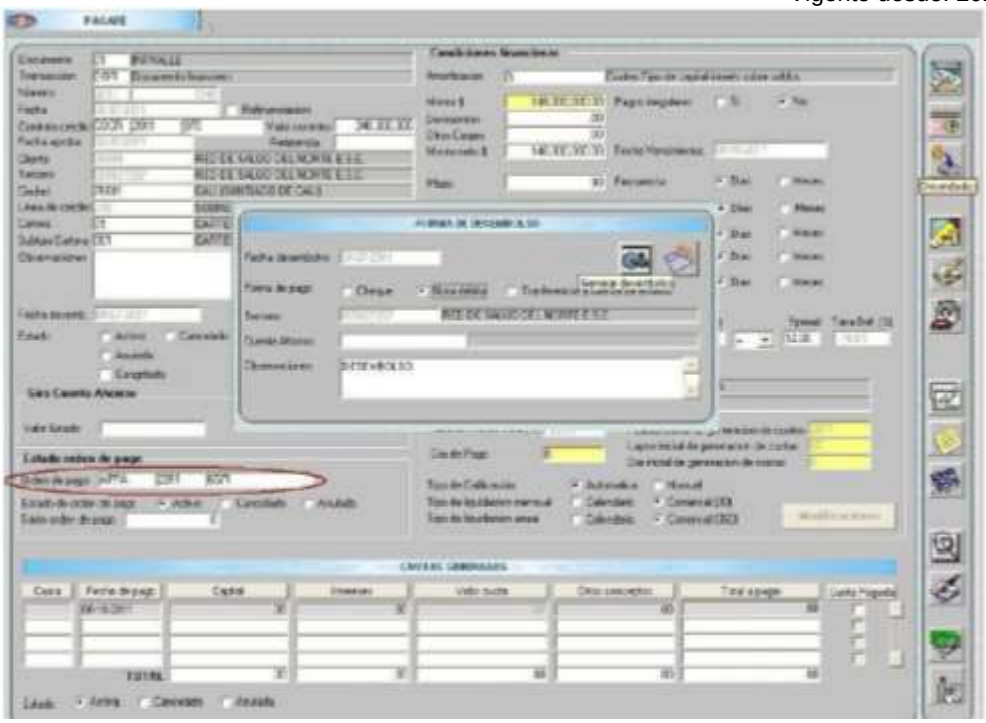
ANEXO 11: Constitución del Pagaré

Parametrizacion
Ahorros
Creditos y Cartera
Depositos
Recaudos
Inversiones
Ventanas
Parametrizacion
Lineas de credito
Solicitudes
Contratos
Pagare
Modificaciones de Credito
Autorizaciones
Reversiones y Anulaciones
Documentos Cobro - Cuotas
Pagos desde Cuenta de Ahorros
Notas Debito Credito Cuotas
Procesos Automaticos
Gestion de cartera
Consultas y reportes
Utilidades
Pagare
Congelar pagare
Anular pagare
Opción
ACFICC
Acerca de
Ayuda
Sali

IAS-FR_IAS_PN - [FINANCIAL RESOURCES - IAS]
Parametrización
Contabilidad
Presupuesto
Tesorería
Inventarios
Auditoria
Ventanas
Parametrización
Solicitudes de pago
Recaudos
Pagos
Anulacion de transacciones
Reversiones
Consultas y reportes
Utilidades
Cuenta por pagar
Aprobacion de pagos
Anticipos a terceros
Legalizacion de anticipos
Ajuste a cuentas por pagar
Financial Solution
Opción
ACTRSC
Acerca de
Ayuda
Sali
FTAPPA
Registro: 1/1



ANEXO 12: Desembolso del Pagare

IAS-FR_IAS_PN - [WINDOWIAS - IAS]
Parametrización Seguridad Ventanas
IASsolution
Sistema Financiero Integral
Accounts Solution
Financial Solution
Human Solution
Seleccion:
Salir

Financial Solution