



Informe de Gestión del Banco
Management Report of the Bank



BANCA DE EMPRESAS

La División Empresas profundizó su acción orientada a brindar servicios de calidad a las empresas industriales, comerciales y de servicios, priorizando el apoyo a la producción, la inversión y las exportaciones. De esta forma contribuyó al liderazgo del Banco en los segmentos que atiende, anticipándose a los requerimientos del mercado para brindar mejores servicios a precios competitivos que alienten la inversión productiva.

A esos fines, cuenta con una amplia oferta de productos de crédito de corto, mediano y largo plazo y de servicios financieros que cubren integralmente las necesidades de sus clientes.

CRÉDITO A LAS EMPRESAS SEGÚN DESTINO

Saldo en millones de Dólares

Destino	2004	2005	2006
Manufactura	266	310	271
Construcción	6	5	4
Comercio	28	29	76
Servicios	124	154	167
Otros		32	1
Total	424	530	519

Si se considera la compra sin recurso de documentos de exportación de nuestros clientes, registrada en colocaciones del sector Financiero correspondiente a la Banca de Empresas, la colocación total de esta División al 31.12.2006 ascendió a US\$ 535 millones.

Respecto de los sectores destinatarios del financiamiento, la Industria Manufacturera continuó siendo el sector más beneficiado con el crédito de la División (52%); sin embargo, disminuyó su participación en el volumen de colocaciones, a favor de la asistencia recibida por el Comercio (15%), en tanto el sector Servicios disminuyó levemente su participación respecto del ejercicio anterior (del 35% al 32%), mientras que Construcción y Otros recibieron el resto (1%).

Los subsectores manufactureros mayoritariamente asistidos continuaron siendo alimentos y bebidas (41%) y textiles (39%).

En cuanto a la estructura de colocaciones por moneda, los préstamos pactados en unidades indexadas se mantuvieron estables (3%), en tanto se incrementó la participación de la moneda nacional en el total del financiamiento (del 5% al 13%). Este comportamiento respondió a la política aplicada, de otorgar asistencia en la moneda en que se generen los flujos de caja, de manera de minimizar el riesgo del crédito y preservar la calidad de la cartera (2.552 clientes).

La Unidad continuó con una estrategia de inversión selectiva, orientando los recursos hacia los buenos clientes. Se priorizó el monitoreo de los créditos, con énfasis en el seguimiento de los atrasos y la regularización de los préstamos vencidos. De esta manera se alcanzó un nivel récord de créditos vigentes, reduciendo la morosidad (desde el 6% al 4%).

En términos de participación del mercado, el volumen de colocaciones de la División Empresas representa el 25% del crédito bancario otorgado a la industria, el comercio y los servicios.

CRÉDITO A LAS EMPRESAS SEGÚN MODALIDAD

Saldo en millones de Dólares

Modalidad	2004	2005	2006
Capital circulante	48	54	78
Inversión	89	82	87
Comercio exterior	187	239	199
Exportación	144	198	182
Importación	43	41	17
Refinanciación	100	118	114
Otros		37	41
Total	424	530	519

Si se considera la compra sin recurso de documentos mencionada anteriormente, el saldo colocado a la Exportación alcanza los US\$ 198 millones.



Principales acciones desarrolladas en 2006

La División Empresas continuó desarrollando su gestión por objetivos, con revisión mensual de sus metas. El primero de estos objetivos fue prestar especial atención a los clientes bien calificados; particularmente a los ubicados en los sectores más dinámicos de la economía. El segundo fue promover la colocación en moneda nacional y en unidades indexadas, así como otorgar créditos en la moneda en la que los clientes perciben sus ingresos.

También apuntó a mejorar en forma permanente la calidad de la cartera, mediante una gestión profesional y un estricto seguimiento de los créditos, trabajando especialmente en la incorporación de garantías computables.

Por otra parte, se concluyó con éxito la recepción y el estudio de las solicitudes presentadas en la Primera Licitación de Proyectos de Inversión, mecanismo que permite analizar todas las propuestas en forma simultánea y otorga la certeza de apoyar a las mejores con las tasas más bajas.

Se seleccionaron 23 solicitudes de financiamiento por U\$S 30:6 millones,

que se ordenaron de acuerdo a los criterios y ponderación de parámetros que tienen directa relación con el BROU actuando como banco de desarrollo: la pertenencia a un sector de actividad atractivo, la generación de puestos de trabajo, la localización, el valor agregado nacional de las exportaciones, la utilización de tecnologías limpias y la propuesta de sistemas de calidad y/o trazabilidad. El éxito de la experiencia, impulsó un segundo llamado que se procesará durante el próximo ejercicio. Esta iniciativa constituye la mejor alternativa de financiación a largo plazo a nivel nacional.

Como principal institución de fomento e instrumento nacional para el crecimiento de la economía, el Banco decidió participar en el desarrollo del sector tecnológico. Este sector cuenta con una presencia cada vez mayor en las exportaciones, con alto valor agregado y recursos humanos de elevada formación. Aunque posee una gran necesidad de apoyo, no ha sido asistido adecuadamente por el sistema financiero. Esta participación se lleva a cabo, a través de la incorporación a la oferta crediticia de préstamos destinados al financiamiento de proyectos tecnológicos y de la creación de un Fondo de Garantía para darles cobertura. Con el propósito de



maximizar los recursos y los resultados esperados de esta iniciativa, se suscribió un convenio de cooperación entre el Banco y la Cámara Uruguaya de Tecnologías de la Información (CUTI) y se está trabajando en la celebración de acuerdos con otras instituciones referentes en temas del sector.

Asimismo, se pusieron en práctica nuevos mecanismos de asistencia: a) préstamos sindicados que permiten al Banco compartir el riesgo de determinados créditos e incrementar la cartera de negocios rentables y b) nuevas formas de garantías como ha sido la constitución de fideicomisos que respaldaron importantes emprendimientos.

Se continuó con la política de fidelización de los clientes actuales, priorizando el contacto personal, atendiendo a sus requerimientos y acompañando la evolución de sus negocios. Asimismo, se apostó a una mayor penetración en el mercado, detectando y visitando a potenciales clientes.

Para facilitar la accesibilidad al crédito de micro y pequeñas empresas, se consolidó una política de convenios con instituciones especializadas en la atención de este sector. Entre ellos, se destacan los convenios con MTSS-DINAE/JUNAE (Ministerio de Trabajo y Seguridad Social), CND (Corporación Nacional para el Desarrollo) y con IPRU (Instituto de Promoción Económico Social del Uruguay). En este último acuerdo, el Banco actuará como banca de segundo piso, apostando a lograr

mayor eficiencia y alcance en la asistencia a las micro y pequeñas empresas.

Para la recuperación de créditos vencidos, el Departamento de Recuperación de Créditos, continuó con la aplicación de las pautas de endeudamiento interno tendientes a solucionar las diversas situaciones, realizando el máximo esfuerzo para la concreción del pasaje de estos clientes a "actividad".

Se continuó priorizando la Calidad, manteniendo la certificación del Laboratorio Tecnológico Uruguayo (LATU) en el área de Servicios de Comercio Exterior y certificando el Servicio de Tasaciones.

Para continuar con el desarrollo de los recursos humanos, se puso el énfasis en la capacitación y la integración de los funcionarios. Se ocuparon 359 plazas en diferentes cursos internos y externos, talleres, seminarios y postgrados específicos del Área.

A efectos de alcanzar mayores niveles de eficiencia y de adecuarse a la realidad actual del mercado y de la Institución, se reformuló la estructura organizativa de la División y sus correspondientes Manuales de Cargos. En función de las nuevas formas de entrega de productos y servicios, se comenzó el adiestramiento de funcionarios de la Red Comercial y Canales Alternativos en el conocimiento de los productos de la División, las pautas de concesión de créditos y los procedimientos de recuperación de cartera.

