

**UNIVERSIDAD F.A.S.T.A.
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
CARRERA: CONTADOR PUBLICO**

**ALUMNA: BARACICH, EVELYN
TUTOR: CPN CHURIO, LUIS
TITULAR DE LA CATEDRA DE CONTABILIDAD GERENCIAL
CORRESPONDIENTE A 5° AÑO**

AÑO LECTIVO 1.996/97

TÍTULO: "CALIFICACIÓN CREDITICIA" (SCORE).-

PROBLEMA: Como se manifiesta la oferta de crédito bancario frente a la realidad de las empresas ?

HIPÓTESIS: La evaluación de la información proporcionada por el cliente en función de las condiciones mínimas y pautas que requieren los Bancos para el otorgamiento del crédito no resulta accesible para el financiamiento de las Empresas

OBJETIVO GENERAL:

* Indagar si las pautas y/o condiciones requeridas por los Bancos para el otorgamiento del crédito y su forma de evaluación son o no accesibles para el financiamiento de las Empresas.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

* Indagar las condiciones requeridas por el Banco.

* Investigar las pautas vinculadas o referidas a:

1) el conocimiento de su negocio, competencia, calidad y evolución de la demanda, etc.

2) el plan de inversiones de la Empresa tenga que ver con la naturaleza, cantidad y calidad de la demanda y lo haga fuertemente competitivo.

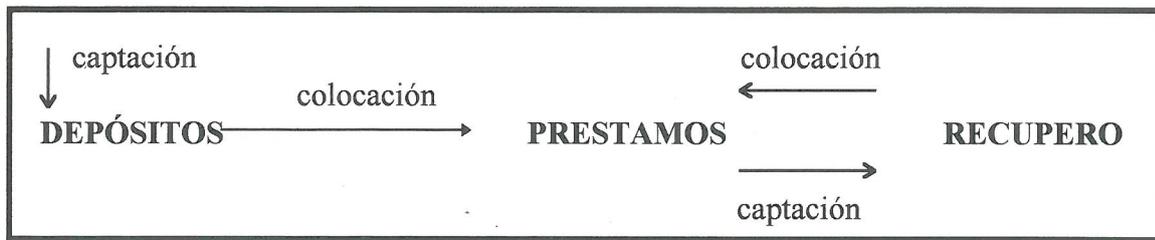
3) su rentabilidad originada preferentemente en su competitividad.

4) la capacidad de conducción de la empresa este adaptada al momento económico.

5) la empresa posea toda la información necesaria y la proporcione al banco para su análisis .

* Averiguar en relación a que requisitos o parámetros del Banco fracasan las empresas en la obtención del crédito

EL NEGOCIO CREDITICIO



El negocio crediticio consiste en el otorgamiento de créditos a clientes previa y minuciosamente evaluados, y el recupero de los fondos a través de un adecuado seguimiento de la cartera de clientes.

Clasificación de los Créditos

Según el tomador

- ⇒ públicos
- ⇒ privados

Según el plazo

- ⇒ corto
- ⇒ mediano
- ⇒ largo

Según la finalidad

- ⇒ consumo
- ⇒ capital de trabajo
- ⇒ inversión

Según la seguridad

- ⇒ sin garantía (a sola firma)
- ⇒ con garantía

EL PARA QUE DEL NEGOCIO CREDITICIO

Además de proporcionar beneficios a la entidad prestadora, el negocio crediticio impacta en la sociedad en su conjunto.

Consecuencias:

- ◆ Estimula el consumo.
- ◆ Enriquece el proceso productivo, generando un incremento en el volumen de operaciones.
- ◆ Permite el ingreso de los pequeños ahorristas al sistema económico.
- ◆ Permite el acceso de vastos sectores a los bienes, tanto de consumo como durables.
- ◆ Facilita la concreción de proyectos de inversión.

CONCEPTO DE RIESGO CREDITICIO

Que todo negocio crediticio supone un cierto peligro de incobrabilidad, al que se denomina riesgo crediticio.

No existe en las operaciones crediticias, el riesgo cero. El desafío es reducir el riesgo a su mínima expresión, ya que no hay ganancia posible que compense un crédito incobrable.

El riesgo crediticio se origina por dos *factores*:

Los **factores exógenos**, que son aquellos que están fuera del control del Banco.

La situación política del país, la situación del mercado cambiario, la situación interna de la empresa que solicita el crédito constituyen algunos *ejemplos*.

Los **factores endógenos**, que son los que dependen del Banco o de los funcionarios responsables de la gestión crediticia.

El otorgamiento de un crédito sin contar con información suficiente sobre el cliente, el seguimiento incorrecto de las acreencias del Banco, la falta de experiencia de los funcionarios constituyen algunos *ejemplos*.

FACTORES QUE OPTIMIZAN LA GESTIÓN CREDITICIA LA POLÍTICA DE CRÉDITOS

Se define como el conjunto de principios y lineamientos básicos definidos por el Banco que regulan la gestión de créditos. Estos principios tienen un carácter prácticamente inmutable.

Establece definiciones globales sobre los segmentos de mercado, productos y plazos para comercializar los préstamos. Estas definiciones tienen un carácter variable.

Condicionados por una serie de factores:

- ◆ La situación económico-política del país;
- ◆ Las regulaciones del B.C.R.A.;
- ◆ Características propias de cada banco:
 - el tipo de entidad;
 - la eficiencia de los administradores;
 - la capacidad de prestación y captación de los fondos;
 - las características de los accionistas y directores.

CARACTERÍSTICAS DE LA CARPETA DE CRÉDITO

La carpeta de crédito es un recurso que permite profundizar el conocimiento del Cliente y, minimizar el nivel de incertidumbre y riesgo implícitos en la decisión crediticia.

Requisitos que debe cumplir:

La **carpeta** debe **estar completa**, contener la información requerida por el Banco y que pueda ser útil para tomar la decisión crediticia.

estar al día, contener la información vigente. (La información desactualizada se incorporara en el sobre complementario).

ser ordenada, debe respetarse la clasificación de la información pautaada por los separadores de la Carpeta. Los datos se incorporaran a través de formularios dispuestos por el Banco.

poseer la información necesaria.

Una decisión crediticia adecuada depende de contar con la información apropiada, en el momento preciso.

EL CIRCUITO DE LA CARPETA DE CRÉDITO

Los elementos que conforman las distintas etapas del Proceso Crediticio permiten efectuar una evaluación del riesgo de los Clientes y definirá si responde al perfil definido por el Banco.

Las **fuentes de información** de las que se obtiene la documentación de la carpeta son:

- * el Cliente
- * el Banco
- * Entidades externas

Los **datos cualitativos** a relevar del cliente:

- *las personas que conducen la empresa;
- *su trayectoria;
- *su vinculación con otras empresas;
- *su negocio y el mercado al cual esta dirigido;
- *el alcance geográfico del negocio;
- *su competencia;
- *sus proveedores;
- *sus bienes y los bancos con los que opera.

La **información cuantitativa** que se debe conocer:

- ◆ su Estado Patrimonial y de Resultados;
- ◆ la evolución de sus compras y ventas;
- ◆ sus deudas financieras.

Toda esta información facilita una adecuada toma de decisiones, con la finalidad de concretar los objetivos estratégicos definidos por el Banco en materia crediticia.

La Carpeta de Crédito contiene la información necesaria para evaluar al Cliente, antes de que se le otorgue el crédito y durante el desarrollo de la relación crediticia.

FORMULARIOS

1) Datos complementarios del ultimo Balance

Es la apertura detallada de los principales rubros del balance y contiene:

- ⇒ el detalle de compras y ventas;
- ⇒ los rubros del Activo: Inmuebles y Créditos;
- ⇒ los rubros del Pasivo: Deudas (comerciales, por compra de bienes, diversas);
- ⇒ los rubros del Cuadro de Resultados.

En este aspecto es necesario verificar que los montos coincidan con las cifras globales del balance.

2) Información Adicional

Este formulario cubre la brecha que existe entre la fecha del ultimo cierre de balance y el momento X de la relación comercial con el Cliente.

Refleja en forma sintética y actualizada los principales rubros del balance.

Permite conocer parcialmente la evolución de la empresa para poder detectar a tiempo posibles situaciones desfavorables

El rubro Ventas debe actualizarse en forma trimestral.

3) Deudas con Entidades Financieras.

Es una declaración jurada de todas las deudas y/o líneas contraídas por el Cliente con el conjunto de bancos con los cuales opera.

Se manifiestan las deudas en pesos/dólares y contiene los siguientes ítems:

⇒ bancos vinculados al Cliente;

⇒ tipo de operación realizada: monto de la deuda, límite otorgado, garantías.

Permite conocer el nivel actual de endeudamiento del Cliente, el tipo de endeudamiento (pesos/dólares), la calidad de bancos con los que opera, las variaciones producidas en montos, productos y/o bancos.

Debe actualizarse trimestralmente.

Simultáneamente, se solicitara al sector correspondiente los informes requeridos a terceros para indagar los antecedentes del Cliente, a saber: agencias, proveedores y bancos con los que opera.

La información sobre antecedentes confirma o no la presencia de irregularidades en la trayectoria comercial y bancaria (interna/externa) del Cliente, con el propósito de evaluar su situación con mayor precisión.

4) Informe de Agencias

Contiene:

⇒ los datos generales de la empresa: nombre, domicilio, personal;

⇒ actividad;

⇒ información histórica;

⇒ socios, directores, y accionistas;

⇒ resumen de los estados contables;

⇒ antecedentes desfavorables;

⇒ perspectivas y opinión final.

5) Informe de inhabilitados y pedido de quiebra

Las firmas de este tipo de informes son Veraz y Circular Interna.

Este contiene:

⇒ la validación de los datos personales: nombre, domicilio, documentos de identidad;

⇒ consulta a bancos: operaciones realizadas, presencia de irregularidades, concepto;

⇒ otros antecedentes, por ejemplo, pedidos de quiebra, convocatoria de acreedores.

6) Informes Comerciales

Se solicita información a los proveedores como por ejemplo: modalidad de compra (plazos e importes), cumplimiento, concepto general del Cliente.

7) Informe de Entidades Financieras

Se solicita información a los bancos con los que opera el Cliente, respecto de las operaciones realizadas, líneas de crédito, montos, garantías y concepto general del Cliente.

8) Trayectoria Interna

Documenta la existencia de irregularidades en la relación del Cliente con el banco, que puedan impactar en la operación crediticia.

Se debe integrar aunque no existan antecedentes desfavorables.

Indicará la fecha, los datos del Cliente y se cruzarán las diferentes secciones del formulario.

Si el Cliente trabajase en más de una casa, cada una de ellas comunicará a la/s restante/s las novedades producidas en su ámbito.

9) Información General

Documenta información básica sobre el Cliente:

- ⇒ **datos generales de la firma:** nombre, domicilio/cambios, actividad.
- ⇒ **empresas vinculadas;**
- ⇒ **propietarios/Directores y Gerentes:** nomina, antecedentes/carácter, edad.
- ⇒ **evaluación y comentarios de la Gerencia:** capacidad gerencial, estructura de reemplazos, integración de cámaras.
- ⇒ **información histórica:** antigüedad, trayectoria, cambios de ramo, etc.;
- ⇒ **productos:** mercados, competencia;
- ⇒ **bienes de uso (inmuebles-maquinarias):** tipo, estado, valor;
- ⇒ **proceso:** operatoria de la empresa;
- ⇒ **personal:** cantidad, funciones/nivel jerárquico, preparación profesional/técnica.

Un dato que es importante saber es si la empresa pertenece o no a un grupo económico. Una empresa vinculada esta expuesta al riesgo crediticio de las otras empresas del grupo.

El B.C.R.A. impone mayores restricciones para el otorgamiento de créditos a empresas vinculadas a las entidades financieras.

En el formulario Información Gerencial hay que prestar atención a los cambios que se produzcan en los Socios Directores y en el Contador Certificante.

Respecto de los Socios/Directores, estos cambios pueden originar modificaciones en la orientación del negocio de la empresa o una variación en el nivel de riesgo.

En cuanto al Contador Certificante, se pueden generar cambios en la exposición de los balances.

10) Visita a Clientes

El informe de visita a Clientes se utiliza para realizar el seguimiento del mismo: visitas, reuniones o llamadas telefónicas:

- ⇒ la periodicidad para su actualización depende de las normas internas, de circunstancias puntuales o del criterio del Oficial de Negocios.
- ⇒ es importante destacar que, cuando los cambios que se produjeran en la empresa son sustanciales conviene integrar un nuevo formulario básico.
- ⇒ se debe obtener una autentica visita a la planta.
- ⇒ la información telefónica no reemplaza a la observación directa.

11) Seguros Vigentes

Contiene:

- ⇒ detalle de los bienes asegurados;
- ⇒ riesgo cubierto;
- ⇒ monto del seguro;
- ⇒ la compañía aseguradora;
- ⇒ fechas de vencimiento.

Estos datos ofrecen indicios sobre el carácter del Cliente (actitud previsor) señales sobre un posible deterioro financiero del mismo.

Permite evaluar si existe una correspondencia o no entre los seguros y los bienes del Cliente.

12) Varios

* Relacionada a las garantías del crédito:

- manifestación de bienes del garante
- extracto de títulos de propiedad
- tasaciones de bienes gravados

* Complementaria suministrada por el Cliente; por ejemplo, estudios de mercado, balance proyectado, etc.

13) Requisitos Formales

Información que se solicita al Cliente por indicación de entidades estatales, provinciales, etc., y consta de:

- ⇒ fotocopia de su inscripción en CASFEC-CASPI.
- ⇒ fotocopia de su inscripción en el registro industrial de la Nación, que se actualiza anualmente.
- ⇒ aportes previsionales, que se actualiza trimestralmente, solicitándole al Cliente fotocopia del comprobante de pago.
- ⇒ verificación del cumplimiento de las obligaciones previsionales.

Tener en cuenta las fechas de pago, dado que los atrasos pueden indicar un deterioro en la situación financiera de la empresa.

14) Reciprocidades

Refleja la relación comercial del Cliente con el Banco y su cobertura actual de productos y servicios, permitiendo mejorar la colocación de los mismos.

15) Limite de Crédito

Un limite de crédito es la medida del riesgo crediticio que el Banco esta dispuesto a asumir con un Cliente.

Para aprobar esta operación es necesario que intervenga la estructura crediticia.

En el limite se establecen los productos, montos, plazos, garantías, etc., y se fija cuando el Cliente realiza o puede llegar a realizar operaciones crediticia en forma regular.

EL PROCESO CREDITICIO

VINCULACIÓN / CALIFICACIÓN

VINCULACIÓN DEL CLIENTE



ARMADO / ACTUALIZACIÓN
DE LA CARPETA DE CRÉDITO



CALIFICACIÓN DEL CLIENTE



OTORGAMIENTO DE
CRÉDITOS

ATENCIÓN DE SOLICITUD
DE CRÉDITO



APROBACIÓN COMERCIAL DE
UNA OPERACIÓN DE CRÉDITO



INSTRUMENTACIÓN



INGRESO AL SISTEMA



APROBACIÓN INSTRUMENTAL



LIQUIDACIÓN DE CRÉDITOS

PROYECTOS DE INVERSIÓN

QUE TIPOS DE CRÉDITOS EXISTEN?

CRÉDITOS



Fondeados por el Banco

Fondeados por líneas del Exterior:

*Bancos u organismos internacionales de crédito.

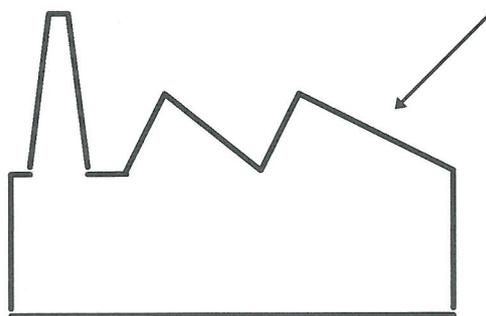
*Plan trienal PYME.

QUE ES UN PROYECTO DE INVERSIÓN?

Es el estudio detallado de toda inversión en activo fijo y activo de trabajo asociado en una empresa industrial o de servicios, con el objeto de obtener algún beneficio.

EN QUE CONSISTE UN PROYECTO DE INVERSIÓN?

Activo Fijo
* Inmuebles
* Instalaciones
* Maquinarias



Activo de Trabajo Asociado
* Créditos a Clientes
* Stock de Materia Prima y Productos Terminados
* Disponibilidad mínima de Caja y Bancos

OBTENER BENEFICIOS

INTEGRAN un proyecto de inversión las siguientes instancias:

- 1) Enunciación de los objetivos que persigue la inversión
- 2) Enumeración de los bienes a adquirir expresamente en función de los objetivos
- 3) Explicación de las inversiones
- 4) Detalle de la operatoria de la empresa
- 5) Cuadros que resumen y cuantifican la información y reflejan el efecto futuro marginal de la inversión

CUAL ES SU FINALIDAD?

Un proyecto de inversión tiene por objeto principal identificar el beneficio marginal de las inversiones.

Puede estar provocado por:

- * La ampliación de la capacidad productiva de la empresa
- * La diversificación de la producción
- * La puesta en marcha de nuevas empresas o explotaciones
- * La fabricación de un nuevo producto
- * El incremento de la producción de un producto existente
- * La mejora de la calidad
- * La disminución de costos sobre la producción anual

En la practica, es posible que el beneficio marginal resulte de una combinación de las causas mencionadas. Con el fin de simplificar los cálculos es fundamental detectar la causa mas importante para centrar en ella la presentación del proyecto.

QUE ENFOQUES DEBEN SER TENIDOS EN CUENTA EN EL ANÁLISIS DE LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN?

Puntos de vista:

Técnico

Un proyecto requiere la justificación que avale la inversión como el medio mas idóneo para obtener los beneficios que se persiguen.

Económico

Un proyecto es la fuente de costos y beneficios que ocurren en distintos periodos de tiempo. Este análisis reside en identificar los costos y beneficios atribuibles al proyecto, y medirlos o valorarlos para emitir un juicio sobre la conveniencia de ejecutar el proyecto.

Financiero

El proyecto es el origen de un flujo de fondos provenientes de ingresos de caja, que ocurren a lo largo del tiempo. Este estudio consiste en determinar si los flujos son suficientes para cancelar la deuda.

Este análisis posibilitará:

A LA EMPRESA INVERSORA:

Identificar las ventajas y desventajas de la puesta en marcha.

A LA ENTIDAD CREDITICIA:

Evaluar la conveniencia de la aprobación del producto.

QUE CARACTERÍSTICAS PRESENTAN LOS CRÉDITOS PARA PROYECTOS DE INVERSIÓN?

Un proyecto de Inversión tiene ciertos rasgos particulares que determinan la necesidad de una cuidadosa evaluación, al momento de decidir su financiamiento.

* Con relación a los créditos que financian capital de trabajo, por su magnitud, suelen requerir créditos superiores en cuanto a montos.

* Suponen periodos de repago a largo plazo.

* La estimación de costos y beneficios no es real sino proyectada. Interviene una gran cantidad de variables: situación económico-financiera del país, modificaciones

en el mercado, posición de la empresa en el mercado, operatoria de la organización, etc. Por esta razón el riesgo crediticio es superior al de los créditos que financian capital de trabajo.

* Debido a su envergadura, son financiados por entidades del Exterior que tienen acuerdos con el Banco.

QUE ETAPAS FORMAN PARTE DEL CICLO DE LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN?

Se inicia con su concepción y finaliza con el otorgamiento del crédito por parte de la entidad crediticia internacional.

Se compone de ocho instancias:

- perfil
- estudio de prefactibilidad
- preacuerdo
- estudio de factibilidad o proyecto propiamente dicho
- evaluación
- acuerdo
- elaboración de informe para la entidad internacional
- aprobación definitiva

PERFIL

El proyecto se inicia con la idea, la cual motiva un estudio preliminar llamado perfil. Su finalidad es estimar, a grandes rasgos, la viabilidad de la implementación.

En este caso, compete a los directivos de la empresa enunciar los objetivos del proyecto, plantear alternativas y estimar los costos y beneficios.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

Este estudio persigue disminuir los riesgos de la decisión. Por ello, busca mejorar la calidad de la información para determinar el beneficio marginal del proyecto.

La preparación de este análisis requiere a la empresa el asesoramiento de un equipo de especialistas en el tema sobre el que se trata el proyecto, con el fin de realizar profundos trabajos de investigación aunque todavía puede basarse en información de fuentes secundarias y entregar rangos de variación bastante amplios para la estimación de los costos y beneficios.

Este equipo debe aportar juicios y herramientas que posibiliten la mejor selección de tecnologías de proceso, localización, tamaño, financiamiento y oportunidad de implementar el proyecto.

Una vez elaborado el estudio, la empresa lo remite al Banco para su evaluación o rechazo.

PREACUERDO

Si el estudio de prefactibilidad que la empresa remite al Banco no es rechazado, se establece un preacuerdo según el cual el Banco se compromete a continuar considerando el proyecto.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD O PROYECTO PROPIAMENTE DICHO

Este estudio requiere una mayor profundización. Incluye aspectos técnicos, de mercado, referidos a la operatoria de la propia empresa, cuadros que resumen y cuantifican la información e indicadores económico-financieros.

Es imprescindible la explicitación precisa del beneficio marginal y los objetivos del proyecto.

Participan en su realización especialistas en el tema de que se trata el proyecto. El proyecto lleva a la etapa de evaluación, o su postergación para introducir modificaciones menores en su formulación. No obstante la inconveniencia de financiar el proyecto queda suficientemente clara en este momento, aun cuando ya se haya concretado el Preacuerdo.

EVALUACIÓN

Se emite un juicio sobre la conveniencia del proyecto, basándose en el análisis del mismo.

Contempla la viabilidad legal, comercial, económica y financiera del proyecto.

Dadas las características de los proyectos de inversión, la tarea del Banco en cuanto al estudio se diferencia de la evaluación del riesgo crediticio para proyectos de capital de trabajo porque una de las razones reside en la envergadura de los créditos en cuanto a montos y plazos de los periodos de repago; dadas estas particularidades, los fondos no proceden del Banco, sino que este opera como intermediario entre bancos o entidades internacionales.

ACUERDO

Si la etapa decisoria considera conveniente la aprobación del proyecto, se efectúa el acuerdo. Este se documenta en el Formulario de Acuerdo, que estandariza la presentación de los datos mas significativos.

INFORME

Las características del proyecto y el juicio del Banco son integrados sintéticamente en el informe para la entidad extranjera que financiara el proyecto.

La unidad orgánica de líneas especiales de crédito comunica, la descripción del proyecto, la apreciación del Banco sobre su viabilidad y la información solicitada por esta para financiar el proyecto.

APROBACIÓN FINAL

Consiste en el otorgamiento de la línea de crédito por parte de la entidad internacional.

CUAL ES LA INFORMACIÓN NUMÉRICA CON QUE SE DEBE CONTAR PARA LA EVALUACIÓN DE LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN?

CUADROS

- * Resultados proyectados
- * Fuentes y aplicaciones proyectadas
- * Proyección de balances

*Cuantifican y resumen
la información*

INDICADORES CLÁSICOS ECONOMICOS-FINANCIEROS

- * Tasa interna de retorno
- * Periodo de retorno de la inversión
- * Índice de cobertura
- * Análisis de sensibilidad

QUE INFORMACIÓN DEBE CONTENER UN PROYECTO DE INVERSIÓN INDUSTRIAL?

- * Programa de producción y venta.
- * Inversiones en activo fijo.
- * Estructura de costos
- * Inversiones en activo de trabajo asociado.
- * Financiación.
- * Servicio del crédito o créditos.
- * Garantías.

QUE INFORMACIÓN DEBE CONTENER UN PROYECTO DE INVERSIÓN COMERCIAL O DE SERVICIOS?

- * Programa de ventas.
- * Proyección de compras y stock.
- * Inversiones en activo fijo.
- * Inversiones en activo de trabajo asociado.
- * Estructura de costos.
- * Financiación.
- * Garantías.

FONDO DE GARANTÍAS BUENOS AIRES SAPEM

Fue creada por ley 11.560 de la pcia. de Bs.As. Actúa en la órbita del Ministerio de la Producción y el Empleo de la Pcia. de Bs. As..

Es un fondo de garantías cuya forma jurídica es sociedad anónima con participación estatal mayoritaria.

Su objeto social es garantizar a las PyMES radicadas en la pcia. de Bs.As. o cuya actividad principal se desarrolle en su territorio.

Su capital social esta compuesto por:

Acciones Clase A del estado provincial.

Acciones Clase B destinadas a las Entidades Gremiales Empresarias. A la fecha, han suscrito acciones de este tipo la Confederación de Asociaciones Rurales de Bs. As., federación Económica de la Pcia. de Bs. As. y la Unión Industrial de la Pcia. de Bs.

Acciones Clase D en poder del Estado Pcial. para ser suscritas por las PyMES en el momento de acceder a los avales.

Acciones Clase E destinadas a las Grandes Empresas en campaña de apoyo a sus clientes y proveedores (PyMES).

EXPERIENCIAS INTERNACIONALES CON FONDOS DE GARANTÍAS

El sistema de Fondos de Garantías tiene un buen desarrollo en muchos países y como ejemplo citamos: Brasil, Chile, Venezuela, España, U.S.A., Japón e Italia. Con el objeto de aprender de las experiencias internacionales para aplicarlas en sus etapas iniciales, FOGABA realizo diferentes estudios en varios de estos países.

Una de las conclusiones mas interesantes, porque señala su desarrollo futuro, es que estos Fondos de Garantías se han fortalecido con el tiempo.

FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA DE GARANTÍAS PARA PYMES Y CONDICIONES NECESARIAS PARA OBTENER UN AVAL ANTE LOS BANCOS

◆ QUE ES UN FONDO DE GARANTÍAS?

Es una empresa que garantiza a las Pequeñas y Medianas Empresas ante los bancos con el fin de que obtengan prestamos en condiciones semejantes a las que tienen las grandes compañías.

◆ QUE PRESTAMOS GARANTIZA UN FONDO DE GARANTÍAS?

Todos tipo de préstamo que implique innovación, inversión, crecimiento o desarrollo de una PyME.

◆ FOGABA ES UN BANCO?

No. FOGABA no otorga prestamos. Los garantiza. Su Fondo de Garantías fue constituido por el tesoro provincial y alcanza a los \$50.000.000.

◆ EL COSTO DEL CRÉDITO SE ENCARECE POR LA INTERVENCIÓN DE FOGABA?

Todo lo contrario. Si bien FOGABA percibe una comisión por su gestión, la

◆ **FOGABA DISTRIBUYE UTILIDADES?**

No. Sus utilidades pasan a formar parte de los fondos con los que garantiza a sus clientes.

◆ **PUEDA EXISTIR UN PROYECTO VIABLE Y UN CRÉDITO INVIABLE?**

Si. Por falta de garantías suficientes, un proyecto perfectamente viable puede ser considerado inviable por el Banco que debe otorgar el crédito.

◆ **EN ESOS CASOS ACTÚA FOGABA?**

Exacto. FOGABA prioriza el proyecto por sobre la garantía con su aval hace viable el crédito bancario.

◆ **CUAL ES EL MONTO MÁXIMO QUE PUEDE AVALAR FOGABA?**

Quinientos mil pesos por cliente y hasta el 75 % del total del préstamo solicitado al Banco.

◆ **PARA ACCEDER A LOS AVALES, LA PYME DEBE SER SOCIA DE FOGABA?**

Al momento de recibir la garantía, la PyME debe poseer mil doscientas acciones Clase D, de un peso cada una.

◆ **LOS PROYECTOS, SE PRESENTAN EN FOGABA O EN EL BANCO?**

Los proyectos se presentan en todos los casos en las sucursales de los Bancos adheridos. FOGABA interviene una vez que el Banco considera que el proyecto es viable, pero que, según las normas dictadas por el BCRA, el cliente no cuenta con las garantías suficientes para recibir un préstamo.

◆ **CON QUE BANCOS SE PUEDE OPERAR?**

Con todos aquellos bancos adheridos al sistema.

◆ **CUANTO DEMORA FOGABA EN CONTESTAR UNA SOLICITUD DE GARANTÍA?**

Desde que el Banco presenta el pedido de garantía, FOGABA tiene un plazo máximo de análisis de 15 días.

◆ **FOGABA AVALA SOLO A EMPRESAS REGULARMENTE CONSTITUIDAS (S.A., S.R.L., S.C.A., ETC.) O CUALQUIER TIPO DE ORGANIZACION (SOCIEDADES DE HECHO, EXPLOTACIONES UNIPERSONALES) QUE TENGA PROYECTOS VIABLES?**

FOGABA prioriza al proyecto, por lo tanto avala a cualquier tipo de organización que tenga un proyecto viable.

◆ **QUE DOCUMENTACIÓN SE DEBE INCLUIR EN LA CARPETA PARA QUE FOGABA OTORGUE SU GARANTÍA?**

Como al Banco ya se entregaron los elementos que habitualmente requiere (balances, estatutos, declaración de deudas, flujo de fondos proyectado, etc.), en FOGABA solo es necesario conversar sobre el proyecto, intercambiar ideas, aclarar eventuales dudas y completar el formulario de solicitud de garantía. Además,

◆ FOGABA ASEGURA ABSOLUTA CONFIDENCIALIDAD EN RELACIÓN AL PROYECTO PRESENTADO?

Si. Absolutamente

UNIDAD DE ANÁLISIS: BANCO CRÉDITO ARGENTINO

VARIABLES CONSIDERADAS AL OTORGAR UN CRÉDITO:

- ⇒CARÁCTER
- ⇒CAPACIDAD
- ⇒CAPITAL
- ⇒COLATERAL
- ⇒CONTEXTO

BREVE EXPLICACIÓN DEL CONTENIDO DE CADA UNA DE LAS VARIABLES

CARÁCTER: palabra del idioma inglés que se refiere a la probidad del prestatario, que se evalúa a través de sus antecedentes.

Para el carácter no hay sustituto y este aspecto puede modificar una decisión crediticia de "sí" a "no".

CAPACIDAD: se refiere a la habilidad y aptitud empresaria para conducir el negocio de la empresa.

Una empresa que posee una excelente situación patrimonial puede deteriorar rápidamente sus finanzas por causa de este factor.

CAPITAL: es el respaldo monetario de la empresa; es decir, el aporte de sus inversores.

Este aspecto indica la confianza de los inversores en la empresa y su habilidad para generar negocios.

COLATERAL: es el respaldo adicional del crédito (las garantías), pero NO reemplaza la capacidad de pago real del prestatario.

Es importante tener en cuenta que las garantías pueden mejorar un préstamo, pero no pueden convertir un crédito malo en bueno.

CONTEXTO: se refiere tanto la situación político-económica del país como a la posición y evolución del negocio del prestatario en el rubro de su actividad.

INDICADORES DE LAS VARIABLES:

CARÁCTER: INDAGACION DE ANTECEDENTES

- Informes de Agencias
- Informes de Inhabilitados y pedidos de quiebra
- Informes Comerciales
- Informes de Entidades Financieras
- Trayectoria Interna

Analizada la información, en caso de continuar la relación, se hará necesaria la Visita a la Planta y se llevara a cabo un pedido de información adicional antes de la negociación.

CAPACIDAD: CONDUCCION DE LA EMPRESA

- Información básica del cliente.

- Estados Contables: Dos últimos balances anuales o Balances trimestrales (Empresas que cotizan en bolsa)

- Datos complementarios.

- Evolución de Ventas e Información adicional.

- Deudas con Entidades Financieras.

Recogida la información y confeccionada la carpeta, se deriva al Sector análisis de Riesgo Crediticio, que elabora el Vuelco de los Estados Contables y el Análisis de Balances, esto permite realizar la evaluación del cliente.

CAPITAL: RESPALDO MONETARIO

- aporte de los inversores
- aporte de los propietarios

COLATERAL: RESPALDO O GARANTÍAS

- información vinculada a la constitucion de garantías

CONTEXTO: SITUACIÓN POLITICO-ECONÓMICA

- POSICION

- EVOLUCION DEL NEGOCIO

VARIABLES CONSIDERADAS AL EVALUAR LA VIABILIDAD DEL PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CONVENIENCIA DE SU IMPLEMENTACION:

- ⇒VIABILIDAD TECNICA
- ⇒VIABILIDAD LEGAL
- ⇒VIABILIDAD COMERCIAL
- ⇒VIABILIDAD ECONÓMICO
- ⇒VIABILIDAD FINANCIERO

BREVE EXPLICACIÓN DEL CONTENIDO DE CADA UNA DE LAS VARIABLES

Viabilidad Técnica

Determina como y con que se puede producir el bien. Se elige el proceso con una mejor distribución de los insumos. Permite definir el tamaño y la localización del proyecto.

Se cuenta con el *punto de equilibrio* como herramienta para establecer los rendimientos sobre la base de distintos niveles de producción.

Temas fundamentales vinculados con una análisis técnico:

Maquinas y equipos:

La definición del proceso industrial determina las maquinas y equipos a utilizar, su dimensionamiento, la capacidad teórica, la capacidad real y el programa de producción proyectado.

Materias primas y materiales:

Se establece el balance energético, rendimientos e inversiones en stocks de materias primas en proceso y productos terminados. Considera las necesidades de activos de trabajo que requiere el proyecto.

Personas:

Se tendrá en cuenta su experiencia, su capacidad de dirección, su conocimiento operativo y la mano de obra directa e indirecta.

Viabilidad Legal

Incluye el estudio de los estatutos, tratamientos especiales por leyes de promoción industrial, beneficios para el inversor, contratos y cualquier otra forma legal, jurídica o fiscal que incida sobre la actividad y desenvolvimiento del proyecto.

Viabilidad Comercial

Requiere un análisis del mercado que permita evaluar las posibilidades y modalidades de abastecimiento de los insumos, los precios, las condiciones de venta habituales y la forma de comercialización. Definir la oferta y la demanda actual y futura del bien a producir, evaluando los precios y condiciones de venta.

Viabilidad Económica

Partiendo del Cuadro de Resultados proyectado, es posible determinar tanto los ingresos como los gastos y arribar a una conclusión respecto de los resultados. Sobre la base de las cifras que arrojasen estos estados, pueden obtenerse índices de productividad sobre las ventas y de rentabilidad sobre el patrimonio neto.

Viabilidad Financiera

Se obtiene información del Cash-flow o Estado de origen y aplicación de fondos proyectado del que surge la capacidad de repago de los créditos, el tiempo de recupero de la inversión, los déficits o superávits que se producen ejercicio por ejercicio, y nos brinda los elementos necesarios para calcular los índices de

INDICADORES ECONOMICOS-FINANCIEROS QUE DEBEN CONSIDERARSE EN ESTA INSTANCIA DEL CICLO

Tasa interna de retorno (TIR)

Permite determinar cual es la rentabilidad del proyecto a través del tiempo.

Se cuenta con el flujo de fondos financieros, que se forma tomando cada periodo que corresponde a un ejercicio económico, y considerando los siguientes ítems:

** Factores Negativos:*

inversión que requiere el proyecto, tanto en activos fijos como en activos de trabajo.

** Factores Positivos:*

generación interna de fondos del Proyecto, entendiéndose el resultado neto de cada periodo que arroja la actividad del proyecto mas las amortizaciones o depreciaciones de bienes de uso. A estos flujos de fondos se les aplica una tasa de descuento que haga nulo el VAN (valor actual neto), que iguale las corrientes temporales de ingresos y egresos.

La viabilidad estará definida por una TIR mayor que la tasa de corte (generalmente costos promedios de las fuentes de fondos). A mayor diferencia positiva entre ambas tasas, corresponderá un proyecto mas atractivo.

Periodo de retorno de la inversión

Mide el numero de años requeridos para recuperar el capital invertido en el proyecto.

Índice de cobertura

Relación entre la generación interna de fondos y los servicios a pagar de la deuda no revocable, incluyendo amortización de capital y costo financiero, o sea, de los pasivos contraídos para hacer frente a las inversiones del proyecto.

Análisis de sensibilidad

Mide cuan sensible se muestra la evaluación practicada respecto de alguna modificaciones en las variables económicas, en las proyecciones analizadas.

Supuesto: que las cifras proyectadas fueron preparadas bajo "*hipótesis mas probables*".

Con el fin de evaluar el grado de sensibilidad, se considerara la "*hipótesis mínima*"

Se analizara el mercado de los bienes a producir y la empresa, sus antecedentes y evolución, y la política económica vigente.

En el Proceso de para el otorgamiento del Crédito para PyMES que realiza el Banco Crédito Argentino lo primero a decidir es el nivel de riesgo máximo que se quiere asumir con el cliente . En el mismo estan en juego una serie de análisis previos tales como: el contexto (País/Sector), negocio, situación economica/financiera, etc.

El Gerente de Negocios PyME u Oficial de Negocios procurara:

- * Invertir tiempo en identificar y analizar a los Clientes potenciales para aumentar sus posibilidades de elegir a los mejores.
- * Formular la preguntas correctamente para orientarse acerca de las características del Cliente.
- * Prioridad la información significativa del Cliente al inicio de la relación; luego será mas difícil hacerlo.
- * Poner el acento en las fortalezas, oportunidades , debilidades y amenazas del Cliente.
- * Procesar toda la información obtenida de acuerdo con los procedimientos dispuestos por el Banco.
- * Expresar claramente su opinión y propuesta sobre el Cliente y su respectivo negocio.
- * Analizar si el Cliente necesita un banco o un socio.
- * Ser cuidadoso para efectuar negocios con Clientes que atienden porciones marginales del mercado.
- * Prestar atención a los prestatarios que tan insatisfechos con sus bancos habituales.
- * Insistir para obtener los datos solicitados.
- * Indicar cual es el negocio de su Cliente.

Por lo tanto en función de la seleccion que se realice de ese futuro cliente, el Gerente de Negocios PyME u Oficial de Negocios se encargara de gestionar el análisis de contratos y poderes, elaborar la propuesta de crédito adecuada (a medida del cliente), armar su legajo para poder solicitar , análisis por División Riesgos y su posterior aprobacion comercial.

La operación crediticia puede ser susceptible de ser aprobada con o sin modificaciones o en ultima instancia rechazada (terminando la relación comercial).

El rechazo requiere los formularios de Trayectoria Interna en los que se debe dejar constancia del crédito rechazado explicando las causas

La aprobación con modificaciones es susceptible de re-negociación retomándose contacto con el cliente.

La aprobación sin modificaciones procura la instrumentación de la operación. Luego del otorgamiento de la operación se mantendrá la actualización periódica de la información existente en carpeta y la integración de formularios que reflejen la trayectoria del cliente dentro del Banco (Trayectoria Interna y Reciprocidades).

Con este conjunto de información es viable la fijación de Limites de crédito, por lo tanto el contenido de la Carpeta de Crédito será el siguiente:

- 1) Calificación
- 2) Evaluación de Riesgo
- 3) Créditos
- 4) Antecedentes
- 5) Requisitos Formales
- 6) Varios
- 7) Balances

Por todo lo enunciado hasta el momento es importantísimo que el Gerente de Negocios PyME u Oficial de Negocios este informado constantemente de las variaciones que susciten en el mercado para la captacion de un potencial cliente.

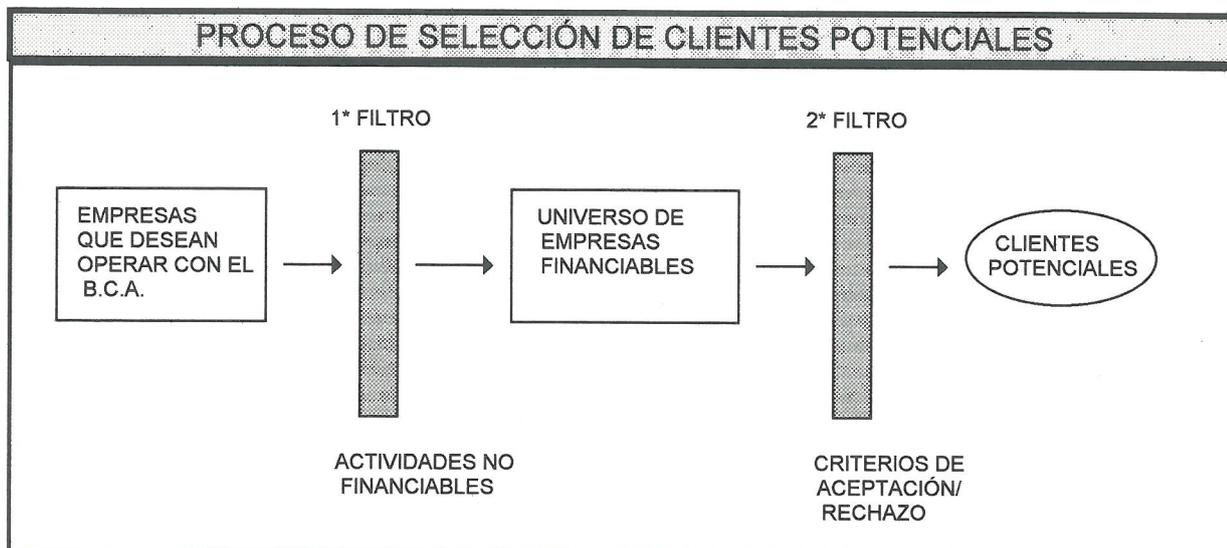
A continuación explicare desmenuzadamente como opera ese análisis en Mar del Plata, previo al envio del legajo a División Riesgos (en Buenos Aires), donde se obtiene la decision final.

1. SELECCIÓN DE CLIENTES POTENCIALES

Antes de poder entablar una relación crediticia con una empresa, el Gerente de Negocios PyME debe asegurarse que la misma se encuentre dentro del universo de potenciales clientes financiados del B.C.A.

Para ello, la empresa deberá pasar satisfactoriamente los siguientes filtros:

- 1) No operar en sector incluido en la lista de actividades no financiadas por el B.C.A.
- 2) Cumplir satisfactoriamente con los Criterios de Aceptación/Rechazo (CAR) establecidos por el B.C.A.



1.1. ACTIVIDADES NO FINANCIABLES

La Dirección del B.C.A. ha definido un grupo de actividades que no desea financiar dado su perfil de riesgo.

Los Gerentes de Negocios PyME no presentarán propuestas de crédito de empresas que participan en estas actividades.

ACTIVIDADES NO FINANCIABLES POR NORMATIVA POLÍTICA (estas listas son actualizadas por el Área de Riesgos y se informará cuando cambien)

- ⇒ Explotación de juegos de azar, casinos, loterías, hipódromos, etc.
- ⇒ Actividades desarrolladas por empresas radicadas en el exterior
- ⇒ Beneficencia o actividades sin fines de lucro: orfanatos, iglesias, etc.
- ⇒ Actividades desarrolladas por organizaciones políticas y/o gubernamentales
- ⇒ Fabricación de armamento
- ⇒ Empresas de seguro
- ⇒ Actividades que financian bienes de consumo

ACTIVIDADES FINANCIABLES PREVIO ESTUDIO CREDITICIO DETALLADO (estas listas son actualizadas por el Área de Riesgos y se informará cuando cambien)

- ⇒ Construcción de obras Públicas o Privadas
- ⇒ Producción agropecuaria, minera, petrolífera o de energía
- ⇒ Atención sanitaria: hospitales, clínicas
- ⇒ Actividades de empresas "holding", es decir, de aquellas cuyo negocio principal es la inversión en otras empresas

El Gerente de Negocios PyME deberá justificar las propuestas crediticias de empresas que participen en las Actividades Financiables previo Estudio Crediticio Detallado (estas listas son actualizadas por el Área de Riesgos y se informara cuando cambien). Para ser aprobadas, estas propuestas deberán contar con la firma de dos Oficiales del Área de Riesgo (Análisis que procede en Buenos Aires luego del armado de la carpeta en Mar del Plata con antecedentes justificables e información sobre el cliente).-

MEMORÁNDUM DE EVALUACIÓN DE RIESGO Y RECOMENDACIÓN DEL CRÉDITO

FECHA:

OFICIAL DE NEGOCIOS/GERENTE:

UNIDAD DE NEGOCIO/SUCURSAL:

CLIENTE:

NOMBRE Y DIRECCIÓN COMPLETOS
INDICAR EL GRUPO ECONÓMICO AL QUE PERTENECE, SI ES EL CASO

RAMO DE LA ACTIVIDAD:

RAMO DE LA ACTIVIDAD PRINCIPAL. NO OLVIDAR INDICAR SI ES FABRICANTE, COMERCIANTE, MAYORISTA O MINORISTA, O PROVEEDOR DE SERVICIOS.

LIMITE U OPERACIÓN PROPUESTA (O BAJO REVISIÓN ANUAL)

INDICAR BREVEMENTE EL MONTO, PLAZO Y NATURALEZA DEL LIMITE U OPERACIÓN QUE SE PROPONE, O QUE ESTA SIENDO OBJETO DE REVISIÓN ANUAL.

GARANTÍA PROPUESTA (O EXISTENTE)

DESTINO DE LOS FONDOS (PARA LIMITES U OPERACIONES QUE SE PROPONEN)

ANTECEDENTES Y OBJETIVOS DE LA RELACIÓN CON ESTE CLIENTE

FUENTE DE REEMBOLSO ESPERADO DE NUESTRO CRÉDITO

ANÁLISIS DE LOS FACTORES DE RIESGO

PUNTOS FUERTES

CONCLUSIÓN/ RECOMENDACIÓN/ CLASIFICACIÓN DEL RIESGO

SEGUIMIENTO A EFECTUAR DE LOS FACTORES DE RIESGO IDENTIFICADOS

.....
OFICIAL DE NEGOCIOS

.....
GERENTE DE LA SUCURSAL

1.2.CRITERIOS DE ACEPTACIÓN/RECHAZO (CAR)

1.2.1.CUESTIONARIO DE CAR

El Gerente de Negocios PyME debe contestar las preguntas del cuestionario presentado ,dar su conformidad firmando al pie e incorporarlo al legajo del Cliente. La respuesta afirmativa a cualquiera de ellas (sin su debida justificación) hace que se rechace la solicitud sin mayor análisis.

Cuestionario de Criterios de Aceptación/Rechazo		
Criterios cuantitativos	Sí	No
1. Muestra pérdida en dos de los últimos tres años, incluido el último	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Utilidad operativa es menor a 2 veces la "carga financiera" (Utilidad Operativa/Efecto de la Financiación)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Índice de endeudamiento total (pasivo total/ patrimonio neto).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sector primario: >1.5		
Industria: >2.0		
Sector comercio/servicios: >3.0		
4. Índice de endeudamiento financiero (deuda entidades financieras/ P. Neto)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sector primario: >1.0		
Industria: >1.5		
Sector comercio/servicios: >2.0		
Criterios cualitativos		
5. <u>Si la empresa tiene > \$200.000 de deuda en algún banco del Sistema Financiero:</u> Tiene un rating en la "Central de Riesgo" del BCRA > 2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Ha tenido problemas de mora de más de 90 días con el BCA en los últimos 12 meses (la empresa o sus accionistas principales)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Tiene mora previsional y/o fiscal sin solucionar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Presenta informe negativo de agencias en aspectos importantes tales como concursos de acreedores, clubes de bancos, quiebras, etc. (la empresa o sus propietarios principales)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. <u>Personas Jurídicas:</u> No presenta estados contables firmados y auditados por Contador Público Nacional y certificados por el Consejo Profesional de Ciencias Económicas (CPCE)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<u>Individuos con actividad comercial o sociedades de hecho:</u> No presenta Estado Patrimonial firmado y certificado por CPN y por el CPCE		
10. Ha tenido en los últimos 7 años cierre de cuenta corriente y:		
-- Han transcurrido menos de 2 años desde la finalización de la última inhabilitación	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
-- Ha tenido reincidencia (dos cierres) durante dicho período de 7 años	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

1.2.2. INFORMACIÓN PARA CONTESTAR EL CUESTIONARIO DE CAR

El Gerente de Negocios PyME obtendrá la información necesaria para contestar el Cuestionario CAR de las siguientes fuentes:

⇒ Documentos Básicos presentados por el Cliente nuevo

⇒ Otros sistemas de apoyo (Ej.: Veraz)

Documentación presentada deberá ser cotejada contra los originales y visitada por el responsable del BCA que las recibe

Documentos Básicos Presentados por el Cliente Nuevo

⇒ Personas jurídicas: Estados Contables con sus correspondientes memorias de los últimos 3 años. Auditados por CPN y certificados por CPCE

⇒ Sociedades de hecho: Estado de situación patrimonial firmado por CPN y certificados por CPCE.

⇒ Copias de las boletas de aportes previsionales de los últimos 6 meses (si tiene empleados) o copia de las boletas de pago de autónomos

⇒ Declaración Jurada de libre de deuda con DGI

⇒ Datos de la empresa necesarios para realizar la búsqueda de información en Veraz:

-Copia de inscripción de Impuesto a las Ganancias (CUIT)

- Copia de los DNI de accionistas, directores y apoderados de la empresa

Pregunta	Como contestar el cuestionario CAR?
1,2,3 y 4	Estados contables/Situación patrimonial
5	Central de Riesgos del BCRA (deuda financiera >\$200M) Consulta a otros bancos con los que el cliente opera (deuda financiera >\$200M)
6	Antecedentes crediticios (de la empresa y sus accionistas, directores y apoderados) con el B.C.A.
7	Boletas de pagos previsionales o autónomos Definir forma de verificar antecedentes fiscales
8	Sistema de Información Veraz
9	Estados contables (pers. jurid.)/Sit. Patrimonial (soc. de hecho)
10	Sistema de Información Veraz

2. CONTROL Y ESTUDIO DE LA DOCUMENTACIÓN, ASIGNACIÓN DE RATING Y PROPONE RESOLUCIÓN

RECEPCIÓN Y CONTROL DEL LEGAJO

Dentro del Área de Riesgos PyME, el Analista verifica que la propuesta este completa y contenga la documentación descripta.

Verificara que todas las preguntas contenidas en el cuestionario de CAR, hayan sido contestadas negativamente o de lo contrario, contengan la debida justificación.

ANÁLISIS DE LA DOCUMENTACIÓN

Verificada la documentación recibida, el Analista de Crédito procede a estudiar los documentos recibidos y a pronunciarse con respecto a la propuesta de Área Comercial.

Los procesos a seguir serán ligeramente diferentes según se trate de una propuesta de limites de corto plazo o una propuesta de operación de largo plazo.

CORTO PLAZO (MAX. 1 AÑO)

Evaluación de factores cualitativos y cuantitativos de riesgo de la empresa en función de su rating.

Uso de Tabla de limites máximos para un cliente de rating "A" en función del tamaño y garantías en función de limites máximos por tipo de garantía.

En ambos casos se utilizara una tabla de adecuación de limites según el rating y se asignaran los limites máximos por tipo de garantía.

LARGO PLAZO (MAS DE 1 AÑO)

Evaluación de factores cualitativos y cuantitativos de riesgo de la empresa en función de su rating.

Análisis de los flujos de caja proyectados por el cliente en función del análisis del proyecto de inversión.

En ambos casos se procederá al estudio conjunto de la empresa/proyecto y se designara el máximo de inversión a financiar.

ASIGNACIÓN DEL RATING

Tanto para las propuestas de limites de corto plazo, como para las propuestas de operaciones de largo plazo, el primer paso que el Analista realiza es la clasificación de la empresa (Asignación del Rating); a estos efectos se estudian factores cuantitativos y cualitativos de riesgo.

Evaluación de factores cuantitativos de riesgo

A partir de los balances recibidos, el analista procede a calcular una serie de ocho ratios financieros esenciales de la empresa (Vuelco de Balance).

Los factores cuantitativos incluyen los principales índices y relaciones tales como: liquidez, endeudamiento, rentabilidad, etc.

Indicadores de eficiencia operativa/rentabilidad

$$\text{Rotación de Activos} = \frac{\text{VENTAS}}{\text{ACTIVOS}} = \dots\dots\dots(\text{veces})$$

$$\text{Rotación de Inventarios} = \frac{\text{B. DE CAMBIO}}{\text{CMV}} \times 360 = \dots\dots\dots(\text{días})$$

$$\text{Rotación de Cobranzas} = \frac{\text{CRED. POR VENTAS}}{\text{VENTAS}} \times 360 = \dots\dots\dots(\text{días})$$

$$\text{Margen Bruto s/Ventas} = \frac{\text{ÚTIL. BRUTA}}{\text{VENTAS}} \times 100 = \dots\dots\dots(\%)$$

$$\text{Margen de Útil. Operativa} = \frac{\text{ÚTIL. OPERATIVA}}{\text{VENTAS}} \times 100 = \dots\dots\dots(\%)$$

Rentabilidad s/la Inversión (RI) =

$$\frac{\text{ÚTIL. NETA}}{\text{PATR. NETO}} = \frac{\text{ÚTIL. NETA}}{\text{VENTAS}} \times \frac{\text{VENTAS}}{\text{ACTIVOS}} \times \frac{\text{ACTIVOS}}{\text{PATR. NETO}} = \dots\dots\dots(\%)$$

(MARG. NETO S/VTAS.) X (ROT. DE ACTIVOS) X (LEVERAGE FINANCIERO)

Indicadores de Liquidez

$$\text{Razón Corriente} = \frac{\text{ACTIVOS CORRIENTES}}{\text{PASIVOS CORRIENTES}} = \dots\dots\dots(\text{veces})$$

$$\text{Liquidez Inmediata} = \frac{\text{DISPONIB. + INVERS. TEMP. + CRED. POR VTAS.}}{\text{PASIVOS CORRIENTES}}$$

$$\text{Rotación de Inventarios} = \frac{\text{B. DE CAMBIO}}{\text{CMV}} \times 360 = \dots\dots\dots(\text{días})$$

$$\text{Rotación de Cobranzas} = \frac{\text{CRÉD. POR VTAS.}}{\text{VENTAS}} \times 360 = \dots\dots\dots(\text{días})$$

Indicadores de Solvencia Patrimonial

$$\text{Índice Endeud. General} = \frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{PATR. NETO}} = \dots\dots\dots(\text{veces})$$

PASIVO CORRIENTE

Cada uno de estos factores es calificado con letras (A,B,C,D,E) en función de rangos previamente determinados. Por ejemplo, la letra "A" se le asigna a una liquidez corriente igual o superior a 1,50; mientras que la letra "E" se le asigna a una liquidez inferior a 1.

Los factores considerados han sido ponderados de distinta manera dentro del puntaje total posible (100). Por ejemplo, puede indicarse que el ratio de endeudamiento total (Q7) representa un 20% del total asignado al rating cuantitativo, mientras que el de liquidez representa un 15%. Esto ha sido definido en función de la importancia atribuida a cada factor al momento de analizar la posición de riesgo del cliente.

Cada letra asignada a un factor suma un puntaje que se va reduciendo en la medida en que pasamos de una calificación A (óptima) a una E (regular o mala) según la siguiente puntuación:

A	100
B	80
C	60
D	40
E	20

El puntaje cuantitativo de cada factor se obtiene al multiplicar el valor asignado de acuerdo a su calificación por el porcentaje de ponderación definido para el mismo.

Por ejemplo, si el factor liquidez es A sumara individualmente 15 puntos, resultado de multiplicar 100 (A) por el 15% (ponderación asignada al factor liquidez)

El puntaje cuantitativo final se obtiene mediante la simple suma de los valores individuales obtenidos, según se indicara en el párrafo anterior.

De acuerdo a los valores que cada ratio adopte y a la ponderación de cada ratio entre los ocho, se asigna un puntaje "cuantitativo" a la empresa.

Código	Factor	%	100	80	60	40	20
Q1	• Generación operativa neta de caja/ necesidades no operativas de caja (%)	15	• > 50	• 30 y 50	• 10 y 29	• < 0 y 9	• < 0
Q2	• Crecimiento ventas último ejercicio (%)	5	• > 15	• 8 y 15	• 1 y 7	• 0 y -5	• < -5
Q3	• Crecimiento ventas post-balance s/mismo período año anterior (%)	5	• > 15	• 8 y 15	• 1 y 7	• 0 y -5	• < -5
Q4	• Rentabilidad (*) s/ PN del último ejercicio (%) -Corporativas -Medianas -Pequeñas	10	• > 9 • > 10 • > 11	• 6.01 y 9 • 7.01 y 10 • 8.01 y 11	• 3.01 y 6 • 4.01 y 7 • 5.01 y 8	• 0 y 3 • 0 y 4 • 0 y 5	• < 0 • < 0 • < 0
Q5	• Rentabilidad (*) s/ ventas del último ejercicio (%) -Corporativas -Medianas -Pequeñas	15	• > 8 • > 9 • > 10	• 4.01 y 8 • 6.01 y 9 • 7.01 y 10	• 2.01 y 4 • 4.01 y 6 • 5.01 y 7	• 0 y 2 • 0 y 4 • 0 y 5	• < 0 • < 0 • < 0
Q6	• Liquidez (Razón corriente)	15	• > 1.50	• 1.21 y 1.50	• 1.01 y 1.20	• 0.91 y 1.00	• < 0.90
Q7	• Ind. Endeud. Global -Sector Primario -Sector Industria -Sector Comercio/ Servicios	20	• < 0.20 • < 0.40 • < 1.00	• 0.20 y 0.50 • 0.40 y 0.80 • 1.00 y 1.50	• 0.51 y 1.00 • 0.81 y 1.30 • 1.50 y 2.00	• 1.01 y 1.20 • 1.31 y 1.50 • 2.01 y 2.50	• > 1.20 • > 1.50 • > 2.50

Tabla de evaluación de factores cualitativos de riesgo

Todos los factores que afectan el riesgo crediticio de una empresa no pueden ser evaluados a través de ratios financieros.

Los factores cualitativos son calificados por el analista mediante la asignación de una letra de acuerdo a los parámetros fijados previamente.

Al igual que en el caso anterior algunos factores han sido considerados mas importantes que otros. Por ejemplo, la tendencia del sector (C3) representa un 25% del puntaje total cualitativo, cumplimiento de las obligaciones y capacidad gerencial sumaran un 20% del puntaje total.

El puntaje final se obtiene de la misma forma indicada para los factores cuantitativos. Existen también factores cualitativos que se evalúan según la tabla incluida a continuación.

Factores Cualitativos			Puntaje				
Código	Factor	%	100	80	60	40	20
C1	• Cumplimiento de sus obligaciones crediticias (últimos 12 meses)	25	<ul style="list-style-type: none"> Nunca ha tenido mora Siempre opera dentro del límite Nunca ha tenido atrasos 	<ul style="list-style-type: none"> Nunca ha tenido mora superior a 15 días Ocasionalmente ha solicitado exceder el límite asignado y ha regularizado puntualmente 	<ul style="list-style-type: none"> Nunca ha tenido mora superior a 30 días Ha solicitado exceder los límites y ha mostrado cierta dificultad para regularizar 	<ul style="list-style-type: none"> Tiene o ha tenido mora superior a 30 días Con frecuencia ha excedido los límites y no ha regularizado o con mucha dificultad 	<ul style="list-style-type: none"> Tiene o ha tenido mora superior a 90 días Con frecuencia ha excedido los límites y no ha regularizado o con mucha dificultad
C2	• Calidad de la gestión gerencial	15	<ul style="list-style-type: none"> Gestión altamente calificada Gerentes especializados en las áreas clave Excelente sistema de información gerencial Ética profesional Ha mostrado rentabilidad sobre ventas durante los últimos 5 años incluido el último 	<ul style="list-style-type: none"> Gestión calificada pero no delegada en las áreas clave Buen sistema de información gerencial Ética profesional Ha mostrado rentabilidad sobre ventas durante 3 de los últimos 5 años incluidos los 2 últimos 	<ul style="list-style-type: none"> Gestión correcta pero <ul style="list-style-type: none"> -no hay separación entre gestión/ propiedad -sin formación especializada en las áreas clave -Sistema de información aceptable -Ética profesional -Ha mostrado rentabilidad sobre ventas durante los 3 de los últimos 5 años incluido el último 	<ul style="list-style-type: none"> Gestión deficiente, no delegada en áreas clave Sistemas de información malos Ética profesional Ha mostrado Pérdidas en 2 de los últimos 5 años incluido el último 	<ul style="list-style-type: none"> Gestión muy deficiente -falta total de capacidad -no delegada en puestos clave Sistemas de información inexistentes Falta de ética profesional Ha mostrado Pérdidas en los últimos 2 años
C3	• Tendencia del Sector	25	<ul style="list-style-type: none"> Sector en expansión sostenida y sólida con buenas/excelentes rentabilidades de sus participantes No existe ninguna amenaza interior o exterior 	<ul style="list-style-type: none"> Sector en expansión o en desarrollo inicial (últimos años) Perspectivas futuras buenas Pocas (nulas) amenazas 	<ul style="list-style-type: none"> Sector estable y sin aparentes problemas estructurales último(s) año(s) Perspectivas estables 	<ul style="list-style-type: none"> Sector en recesión moderada o inestable sin tendencia definida Sufre actualmente o en futuro próximos cambios de carácter estructural de cierta importancia 	<ul style="list-style-type: none"> Sector en profunda recesión Sin perspectivas de recuperación
C4	• Posición competitiva	10	<ul style="list-style-type: none"> Participante relevante en el mercado o segmento en los últimos años Capacidad para mantener su posición frente a cambios de cierta importancia en el sector, entorno o economía 	<ul style="list-style-type: none"> Participante con cierta relevancia en el mercado o segmento en los últimos años Capacidad para mantener su posición en situaciones normales 	<ul style="list-style-type: none"> Posición intermedia, sin especiales presiones Actúa como un participante más 	<ul style="list-style-type: none"> Participante sin mayor relevancia en el mercado Dificultades para mantener su posición 	<ul style="list-style-type: none"> Relevancia seriamente comprometida hoy y en el futuro próximo Empresa en vías de desaparición
C5	• Acceso a fuentes de financiación	20	<ul style="list-style-type: none"> Empresa con fácil acceso a financiación de bancos de primera línea Recurre a la autofinanciación sin problemas 	<ul style="list-style-type: none"> Empresa que opera con bancos de primera y segunda línea Soporta cargas financieras normales Eventualmente se autofinancia 	<ul style="list-style-type: none"> Empresa con acceso normal en el conjunto de bancos Opera principalmente con bancos provinciales o de segunda línea 	<ul style="list-style-type: none"> Empresa con dificultad para obtener fuentes de financiamiento adicionales Financiamiento a través de financieras, soportando cargas elevadas 	<ul style="list-style-type: none"> Empresa sin capacidad para acceder a Crédito Financiamiento a través de financieras dudosas
C6	• Entorno Regional	5	<ul style="list-style-type: none"> Entorno/región en franca expansión de forma sostenida durante últimos años <ul style="list-style-type: none"> -Fuertes inversiones públicas/ privadas -Infraestructura sólida -Incentivos al desarrollo 	<ul style="list-style-type: none"> Entorno/región en expansión o vías de desarrollo último(s) año(s) Buenas perspectivas futuras Atractivo para inversores privados/ públicos 	<ul style="list-style-type: none"> Entorno/ región estable último(s) año(s) Perspectivas estables próximo futuro 	<ul style="list-style-type: none"> Entorno/ región inestable último(s) año(s) Perspectivas futuras inciertas Falta de infraestructura 	<ul style="list-style-type: none"> Entorno/región en recesión Sin perspectivas futuras de desarrollo/ recuperación Suspensión de inversiones privadas/públicas

Mecánica del calculo del puntaje final a partir de las tablas de factores cuantitativos y cualitativos.

Cada factor adopta un valor que debe estar comprendido entre uno de los cinco rangos posibles de la correspondiente tabla. Esto permite asignar a cada factor un puntaje que varia entre 20 a 100.

Para calcular el puntaje final de la empresa se realiza un promedio ponderado de los puntajes de todos los factores según la ponderación de cada uno de ellos indicada en la tabla.

Empresa								
Evaluación de ratios	Generación operativa neta de caja/necesidades no operativas de caja (%): 42 % Crecimiento de ventas del ultimo ejercicio (%): 5 %							
Asignación de puntajes	Factores cuantitativos		Puntaje					
	Código	Factor	Ponderación	100	80	60	40	20
	Q1	Generación operativa neta de caja/necesidades no operativas de caja (%)	15%	>50	30y50	10y29	0y9	<0
	Q2	Crecimiento ventas ultimo ejercicio (%)	5%	>15	8y15	1y7	0y-5	<-5
Q3								
Calculo del promedio ponderado	$Q1 = 80 \times 15\% = 12$ $Q2 = 60 \times 5\% = 3$							
73			Promedio Ponderado					

Transformación del puntaje en rating crediticio

Una vez determinados los puntajes cualitativos y cuantitativos, se promedian ambas magnitudes y al resultado obtenido se le asigna una letra que identifica el riesgo crediticio del cliente.

Esta clasificación de riesgo mediante una letra se denomina "rating". Dentro de las categorías definidas por cada letra, existen tres niveles (+, -, o sin signo), lo que permite tener una escala más amplia.

El rating irá acompañado de un breve comentario del Analista donde constará la actividad del cliente, la antigüedad de la relación con el mismo, otros productos o servicios que el cliente tenga o vaya a contratar con el B.C.A., mercado, situación económica financiera, cumplimiento, días de venta sobre endeudamiento y patrimonio, conformación de patrimonio neto, perspectivas, etc.

	Puntaje	Rating	Definición	Características
Riesgo Normal	85-100	A	Riesgo muy bueno	Deudor con capacidad de afrontar con poca o ninguna dificultad circunstancias del mercado excepcionalmente severas
	81-84	A-		
	77-80	B+	Riesgo bueno	Deudor con capacidad de absorber situaciones fuertemente adversas del mercado
	73-76	B		
	69-72	B-		
	65-68	C+	Riesgo aceptable	Deudor con capacidad de absorber situaciones adversas normales del mercado
61-64	C			
57-60	C-			
Riesgo Adverso	51-56	D+	Riesgo marginalmente aceptable	Deudor con aspectos vulnerables que aconsejan la exigencia de alguna garantía
	45-50	D		
	39-44	D-		
	32-38	E+	Riesgo no aceptable, salvo excepción	Deudor con indicadores que señalan una vulnerabilidad que afectará seriamente su capacidad de pago. Sólo serán otorgadas extensiones crediticias con garantías reales o autoliquidables
	26-31	E		
	20-25	E-		

ASIGNACIÓN DE LÍMITES DE CORTO PLAZO

Para aquellas empresas que solicitan financiación a corto plazo, se calculan los límites máximos para cada tipo de garantía con la que el cliente pudiera operar.

Límites máximos en función del tamaño y las garantías

Esta tabla refleja las cantidades máximas que el B.C.A. está dispuesto a prestar a una empresa de primera línea (rating "A"), de acuerdo a su volumen de ventas y patrimonio neto.

Se indica un valor máximo para cada tipo de límite (independientes entre sí), y un valor total de la máxima deuda que se podría llegar a asumir con el cliente sumando todos los tipos de productos.

Facturación	Tipo de garantías				Tope para asistencia total
	Sola Firma (L1)	Semigarantizado (L2)	Garantizado (L3)	Autolliquidable (L4)	
Grandes (>50 MM\$)	<ul style="list-style-type: none"> • Crédito BCA \leq 100% Patrimonio Neto • Máximo 1 mes de ventas 	<ul style="list-style-type: none"> • Crédito BCA \leq 150% Patrimonio Neto • Máximo 1 mes de ventas 	<ul style="list-style-type: none"> • Crédito BCA \leq 200% Patrimonio Neto • Máximo 2 meses de ventas 	<ul style="list-style-type: none"> • Crédito BCA \leq 300% Patrimonio Neto • Máximo 3 meses de ventas 	<ul style="list-style-type: none"> • La suma de las financiaciones no deberá superar: <ul style="list-style-type: none"> -El 300% del Patrimonio Neto del cliente -El 15% del Patrimonio Neto del BCA -3 meses de ventas
Medianas (10-50 MM\$)	<ul style="list-style-type: none"> • Crédito BCA \leq 100% Patrimonio Neto • Máximo 1 mes de ventas 	<ul style="list-style-type: none"> • Crédito BCA \leq 100% Patrimonio Neto • Máximo 1 mes de ventas 	<ul style="list-style-type: none"> • Crédito BCA \leq 200% Patrimonio Neto • Máximo 2 meses de ventas 	<ul style="list-style-type: none"> • Crédito BCA \leq 300% Patrimonio Neto • Máximo 3 meses de ventas 	<ul style="list-style-type: none"> • La suma de las financiaciones no deberá superar: <ul style="list-style-type: none"> -El 300% del Patrimonio Neto del cliente -3 meses de ventas
Pequeñas (< 10MM\$)	<ul style="list-style-type: none"> • Crédito BCA \leq 50% Patrimonio Neto • Máximo 1 mes de ventas 	<ul style="list-style-type: none"> • Crédito total \leq 100% Patrimonio Neto • Máximo 1 mes de ventas 	<ul style="list-style-type: none"> • Crédito total \leq 200% Patrimonio Neto • Máximo 2 meses de ventas 	<ul style="list-style-type: none"> • Crédito total \leq 300% Patrimonio Neto • Máximo 3 meses de ventas 	<ul style="list-style-type: none"> • La suma de las financiaciones no deberá superar: <ul style="list-style-type: none"> -El 300% del Patrimonio Neto del cliente -3 meses de ventas

* Deberá optarse por el menor parámetro de los límites establecidos

PROPUESTA INNOVADORA

Al indagar las pautas requeridas por el Banco Crédito Argentino para el otorgamiento del crédito y su forma de evaluación pude descubrir que a las condiciones solicitadas les faltaba el realismo de Empresas, que frente a la manifestación de la oferta del crédito bancario les era imposible cumplir con una línea o perfil básico sugerido.

Me encontré con Empresas que no podían obtener préstamos en condiciones semejantes a las que tienen las grandes compañías y que, aun con garantía, el mismo no era viable.

Todo préstamo sugiere o implica innovación, inversión, crecimiento, desarrollo potencial de una Empresa, y porque coartar esa expectativa frente a una serie de requisitos.

Generalmente la Empresa descubre que le es imposible suministrar la información solicitada, porque su situación económico/financiera no se lo permite y necesita una salida, necesita una solución ...

Al plantear la idea de una Empresa que, suspendió el pago de aportes previsionales, no presentó su declaración jurada o esta acogida a una moratoria; que posibilidades podría llegar a tener si los requerimientos para la formación de una carpeta de crédito no están a su alcance, pero que sus ideas y proyectos serían viables y netamente rentables frente a un desahogo financiero o ayuda que le suministraría el banco.

Por eso pense la *instrumentación de un programa de preaprobados para Empresas* cuyo concepto encierra la presunción de cierta capacidad de pago frente a la posesión de bienes, productos o condiciones por las cuales una empresa no las podría obtenerlas si no posee determinado ingreso el cual se presupone para este caso.

Lo innovador es que esto no está en vigencia y lo he propuesto a las autoridades del B.C.A. para personas jurídicas, ya que este criterio se tiene en cuenta solo para personas físicas (banca individuos) para la obtención del crédito. Lo beneficioso es que frente a la situación mencionada la Empresa accede a productos de riesgo crediticio sin la necesidad de la presentación de:

- ⇒ Copias de las boletas de aportes previsionales de los últimos 6 meses (si tiene empleados) o copia de las boletas de pago de autónomos
- ⇒ Declaración Jurada de libre de deuda con DGI
- ⇒ Datos de la empresa necesarios para realizar la búsqueda de información en Veraz (solo será para saber antecedentes que, cumplido el plazo sancionatorio, no repercutirá en la decisión crediticia):
 - Copia de inscripción de Impuesto a las Ganancias (CUIT)
 - Copia de los DNI de accionistas, directores y apoderados de la empresa

Solo datos básicos de identificación legal.

INSTRUMENTACION DEL PROGRAMA DE PREAPROBADOS PARA EMPRESAS.-

Las empresas que estén en condiciones de acceder a los productos bancarios deben en todos los casos, además de cumplir con las condiciones y requisitos establecidos por el programa, cubrir *declarativamente* las condiciones mínimas vigentes para el producto que solicitan.

Tener en cuenta que el hecho de ingresar a través de un programa preaprobado no excluye al solicitante de la presentación de la documentación legal básica requerida.

El lanzamiento de este programa tiene como objetivo: mejorar y obtener un mejor posicionamiento en el mercado a través de la captación masiva de nuevas empresas por medio de un proceso comercial y crediticio simple y ágil.

Todo individuo que requiera de límites superiores a los establecidos se excluya también del programa y se procesara de acuerdo a las normas vigentes para trámites normales.

1.- PROPIETARIOS DE BIENES INMUEBLES

La superficie cubierta del bien debe ser, como mínimo, 6.000 m².-

Además dicho bien debe estar libre de gravamen.

Los inmuebles deben haber sido adquiridos por compra del titular. Se excluyen los inmuebles recibidos por herencia, donación, etc.

Documentación: Fotocopia de título de propiedad del bien, a nombre del solicitante.

Fotocopia de los 3 últimos vencimientos del impuesto inmobiliario con constancia de pago de los mismos.

2.-PROPIETARIOS DE MAQUINARIAS INDUSTRIALES (VERIFICACIÓN DEL VALOR DE MERCADO EN FUNCIÓN DE LA ACTIVIDAD REALIZADA POR LA EMPRESA)

Valor actual del bien \$ 200.000, libre de gravamen.

Puede integrarse dicho monto con 3 maquinarias de antigüedad no mayor a 10 años.

Documentación: Fotocopia del título de propiedad del bien, a nombre del solicitante o factura de compra acreditando la posesión del mismo a nombre de la empresa.

Si fuese maquinaria susceptible de patentamiento, fotocopia de los tres últimos vencimientos de patente con constancia de pago de los mismos.

3.-TITULARES DE POLIZAS DE SEGURO

Empresas que abonen cuota mensual mínima de \$ 310, o equivalente anual, con antigüedad mínima de 2 años, sin registrar deuda vencida impaga.

Documentación: Fotocopia de la póliza de seguro o del certificado de cobertura, donde conste fecha de origen y de los 3 últimos recibos de pago.

4.- TITULARES DE CUENTAS CORRIENTES CON ACUERDO DE SOBREGIRO DE LOS SIGUIENTES BANCOS: CITIBANK, RIO, BOSTON, FRANCES, DEUTSCHE, GALICIA, LLOYDS, QUILMES, ROBERTS.

El acuerdo vigente debe ser mayor o igual a \$ 5.000, la cuenta registrar una antigüedad mínima de 1 año y no poseer, en los últimos 3 meses, excesos superiores al 10% del límite aprobado.

Documentación: Fotocopia de los últimos 3 resúmenes de cuenta donde figure el monto del acuerdo otorgado y la utilización de dicho límite.

5.- ÍNDICE DE LIQUIDEZ (RAZÓN CORRIENTE) IGUAL A 1.15

Documentación: Estado de Situación Patrimonial

6.- CRECIMIENTO DE VENTAS ÚLTIMO EJERCICIO (%) IGUAL A DOS

Documentación: Estado de Resultados (3 periodos consecutivos)

7.- TENDENCIA DEL SECTOR

(SECTOR ESTABLE Y SIN APARENTES PROBLEMAS ESTRUCTURALES - ÚLTIMOS AÑOS- Y PERSPECTIVAS)

PUNTAJE DE 60 SEGÚN FACTORES CUALITATIVOS PONDERACIÓN DE 25 %

Documentación: Información del sector en función de medios periodísticos y cámaras/agrupaciones respectivas.

CONCLUSIÓN

Hasta hace unos dos años, el banco que ofrecía créditos a las empresas se conformaba con ver sus balances. Ahora para evaluar la marcha del negocio quiere conocer la cocina y hasta los pensamientos de sus dueños.

Antes de pedir ayuda al banco conviene tener en claro el ABC del negocio para no desalentarse por la catarata de explicaciones que pide.

Frases como “*los bancos les dan el paraguas a las empresas cuando sale el sol y se lo quitan cuando llueve*” están fundadas en las malas experiencias que ocurren cuando las empresas, no hacen los deberes o cuando se precipitan situaciones no previstas a tiempo. O cuando los empresarios se niegan a mostrarle al banco todo lo que son y como lo manejan.

Tal como ocurre desde el inicio de la actividad, el mejor negocio para un banco es prestar bien y cobrar a tiempo, para poder represtar otra vez. Esta cadena depende de la información que las empresas le brinden al banco, para que este pueda evaluar de modo correcto su capacidad de pago que esta directamente relacionada con los riesgos que ellos asumen en el manejo de su negocio.

Los estados contables siguen siendo la información básica necesaria para la realización del análisis de riesgo, pero no es el único factor que ponderan. Los balances son el reflejo cuantitativo del negocio y manifiestan los efectos de las políticas y decisiones de la empresa en un contexto determinado. Hasta hace un par de años era la única información que requería para otorgar un crédito.

Hoy en día, con las malas experiencias de *dibujos contables* que encubrían situaciones terminales y con el cambio de condiciones de la economía, el banco necesita conocer el motivo, destino del crédito y mucho mas de la empresa:

- el corazón del negocio y sus perspectivas;
- los factores de riesgo internos y externos a los cuales esta sometida (del contexto nacional e internacional, operativos y financieros y de financiación del negocio);
- el estilo de quienes la manejan y
- la información que poseen para tomar decisiones.

En los últimos años, las empresas se vienen enfrentando a nuevas realidades tanto en el orden nacional e internacional. La decisión empresaria tiene que adaptarse indefectiblemente a una visión amplia de los mercados, caracterizados por su alta competitividad, apertura y globalización.

En los tiempos que corren esta claro que, para darle su asistencia crediticia, el banco busca que las PyMES le abran su empresa, porque no pueden tener incertidumbres, debe haber sinceramiento en todo tipo de cuestión y si no puede abrirle las puertas es porque todavía esta por izquierda.

Las empresas marplatenses han cambiado su óptica, de ser netamente familiares y cerradas, se han dado cuenta que la única salida era comunicarse dentro de la misma empresa y salir a ver que pasaba en el mercado adaptándose a los cambios del medio y de ser necesario pedir ayuda a un consultor externo que le solucione problemas familiares, comerciales, administrativos, financieros, etc.

La oferta del crédito esta latente para quienes estén dispuestos a aceptar las pautas requeridas para la viabilidad de la financiación de la empresa...

LA RESPUESTA A NUESTRO PROBLEMA, INICIALMENTE PLANTEADO, PUEDE SER SOLUCIONADA SIGUIENDO ESTA GUÍA PRACTICA PARA APROBAR EL TEST BANCARIO:

- ⇒ Que el cliente conozca su negocio, su competencia y su mercado: cantidad, calidad y evolución de la demanda, etc..
- ⇒ Que conozca y valore a sus clientes como su principal activo.
- ⇒ Que su plan de inversiones tenga que ver con la naturaleza, cantidad y calidad de la demanda y lo haga fuertemente competitivo.
- ⇒ Que sepa como afecta la apertura a los mercados mundiales y a la globalización de la economía y que tenga una empresa que se adapte al contexto.
- ⇒ Que su rentabilidad este originada preferentemente en su competitividad.
- ⇒ Que la estructura de costos fijos agregue valor y no sea un freno para la productividad.
- ⇒ Que su empresa este en condiciones de financiar estructuralmente su evolución y su crecimiento: el crédito es un insumo como puede serlo la materia prima, pero no es en si mismo un generador de utilidades.
- ⇒ Que el cliente tenga toda la información que necesita y que le proporcione también a su banco la que el necesita para que realice un mejor análisis y lo ayude con su recomendación.

BIBLIOGRAFIA UTILIZADA

- **MATERIAL SUMINISTRADO POR:**

BANCO CRÉDITO ARGENTINO
ESCUELA DE NEGOCIOS
CURSO OFICIALES DE NEGOCIOS
CICLO IV 1.994
VOLUMEN I-II-III-IV-V

CONOCIMIENTOS Y EXPERIENCIA APORTADA POR EL GERENTE PYME DEL
B.C.A.

- **REVISTA “NEGOCIOS DE BOLSILLO” QUE INTEGRA LA EDICION DE LOS JUEVES DEL PERIODICO EL CRONISTA COMERCIAL:**

TITULO: PARA GANAR MAS HAY QUE JUGARSE MAS
NUMERO: 4
FECHA: 12/09/1996
PAGINAS: 6 Y 7

TITULO: CRÉDITOS PARA PYME
NUMERO: 6
FECHA: 26/09/1996
PAGINAS: 2 Y 3

TITULO: INVERSIONES FINANCIERAS
NUMERO: 8
FECHA: 10/10/1996
PAGINAS: 6 Y 7

TITULO: EXPERTOS EN RESPALDAR GARANTÍAS
NUMERO: 10
FECHA: 24/10/1996
PAGINAS: 6 Y 7

TITULO: PRESTAMOS NO BANCARIOS POR MONTOS BAJOS
NUMERO: 11
FECHA: 31/10/1996
PAGINAS: 6 Y 7

TITULO: OXIGENO FINANCIERO PARA PYME
NUMERO: 17
FECHA: 12/12/1996
PAGINAS: 6 Y 7

TITULO: QUE ES Y PARA SIRVE EL FLUJO DE FONDOS
NUMERO: 18
FECHA: 19/12/1996
PAGINAS: 6 Y 7

TITULO: UN NEGOCIO CON ALTAS DOSIS DE PAPA, MAMA, HNOS., PRIMOS
NUMERO: 20
FECHA: 02/01/1997
PAGINAS: 2 Y 3

TITULO: EN JAPÓN, LAS PYMES SE UNEN PARA SALIR DEL POZO
NUMERO: 21
FECHA: 09/01/1997
PAGINAS: 11

TITULO: UNA CELESTINA PARA ATAR CABOS ENTRE SOCIOS Y NEGOCIOS
NUMERO: 23
FECHA: 23/01/1997
PAGINAS: 10 Y 11

TITULO: POR DONDE EMPEZAR PARA VENDERLES A LOS GRANDES
NUMERO: 29
FECHA: 06/03/1997
PAGINAS: 2 Y 3

TITULO: QUE QUIEREN DECIR LAS PALABRAS DIFICILES QUE MANEJA LA
CITY
NUMERO: 30
FECHA: 13/03/1997
PAGINAS: 6 Y 7

ÍNDICE

	PAGINA
INTRODUCCIÓN.....	1
Problema, Hipótesis, Objetivos	
MARCO TEORICO.....	2
EL NEGOCIO CREDITICIO	
EL PARA QUE DEL NEGOCIO CREDITICIO	
CONCEPTO DE RIESGO CREDITICIO.....	3
FACTORES QUE OPTIMIZAN LA GESTIÓN	
CARACTERÍSTICAS DE LA CARPETA DE CRÉDITO	
EL CIRCUITO DE LA CARPETA DE CREDITO.....	4
FORMULARIOS	
EL PROCESO CREDITICIO (cuadro).....	8
PROYECTOS DE INVERSION.....	9
FONDO DE GARANTÍAS BUENOS AIRES.....	14
PLANTEO GENERAL.....	17
Unidad de Análisis, Variables, Indicadores.	
DESARROLLO DE LA INVESTIGACION.....	21
SELECCIÓN DE CLIENTES POTENCIALES.....	22
CRITERIOS DE ACEPTACION/RECHAZO.....	24
INFORMACIÓN PARA CONTESTAR EL CUESTIONARIO C.A.R.	25
CONTROL Y ESTUDIO	26
ASIGNACIÓN DE LIMITES.....	32
PROPUESTA INNOVADORA.....	33
INSTRUMENTACION DEL PROGRAMA DE PREAPROBADOS	
CONCLUSIÓN.....	35
PAUTAS.....	36
BIBLIOGRAFIA.....	37