

**ANALISIS DE ESTADOS CONTABLES
PARA ADJUDICACION DE PRESTAMOS
A PyMEs**

MARCELA LUCIANA UBEDA
Registro N° 602.815

Diciembre, 2001

SUMARIO

	<i>Página</i>
RESUMEN	5
INTRODUCCIÓN	6
RAZONES O INDICADORES FINANCIEROS	12
<i>INDICES DE LIQUIDEZ</i>	12
<i>Indice de Liquidez Corriente</i>	12
<i>Indice de Liquidez Seca o Prueba Acida</i>	12
<i>Indice de Liquidez Total</i>	13
<i>Capital de Trabajo</i>	13
<i>Flujo de Fondos</i>	14
RAZONES O INDICADORES PATRIMONIALES	15
<i>INDICES DE ENDEUDAMIENTO</i>	15
<i>Razón Deuda- Capital</i>	16
<i>Indice de endeudamiento propiamente dicho</i>	16
<i>Indice de solvencia</i>	17
<i>Relación o indicador del grado de inmovilización</i>	17
<i>Financiación de las inmovilizaciones</i>	17
<i>Valor de Libros</i>	18
RAZONES O INDICADORES ECONOMICOS	19
<i>INDICES DE COBERTURA</i>	19
<i>Veces que se ha ganado los intereses</i>	19
<i>Razón de cobertura de Cargos Fijos</i>	19
<i>Razón de cobertura total</i>	19
<i>INDICES DE RENTABILIDAD</i>	20
<i>Margen de Utilidad Bruta</i>	20
<i>Margen de Utilidad Neta</i>	20
<i>Relación de rentabilidad Ordinaria</i>	

	Página
<i>Rendimiento sobre activos</i>	21
<i>Rentabilidad de las utilidades netas de operación</i>	21
<i>Efecto palanca (Leverage)</i>	22
<i>Tasa de rentabilidad (fórmula Dupont)</i>	22
<i>Rentabilidad del capital</i>	23
<i>Rendimiento del patrimonio neto</i>	23
RAZONES O INDICADORES OPERATIVOS	24
INDICES DE ROTACIÓN	24
<i>Rotación de los inventarios</i>	24
<i>Rotación de los activos</i>	24
<i>Rotación del capital de trabajo operativo</i>	25
<i>Período promedio de cobro</i>	25
<i>Rotación de cobranzas ó días en la calle</i>	25
<i>Plazo medio de pago de deudas</i>	26
<i>Ciclo operativo</i>	26
<i>Punto de equilibrio</i>	27
<i>Punto de cierre financiero</i>	28
<i>Margen de seguridad</i>	28
RAZONES O INDICADORES DE MERCADO	29
<i>Relación Utilidad por acción</i>	29
<i>Relación precio, utilidad por acción (Price Earning Ratio)</i>	29
<i>Relación cotización valor de libros</i>	29
CONCLUSION	30
INFORMACIÓN REQUERIDA POR EL BANCO	32
BIBLIOGRAFIA	34
ANEXOS	35

RESUMEN

Tras la restricción crediticia desatada por la crisis financiera, las pequeñas y medianas empresas argentinas sólo financian con los bancos el 5 por ciento de sus requerimientos de capital. Como consecuencia de esta restricción, los créditos que las entidades financieras otorgan a las PyMEs tienen condiciones cada vez más gravosas.

Este trabajo intenta exponer, en primer lugar, cuáles son las pautas que las entidades financieras siguen para decidir el otorgamiento o la denegación de un crédito, en segundo lugar se procede a detallar las distintas herramientas de que se valen para efectuar el análisis en los cuales se encuentran el análisis vertical, el análisis horizontal, las razones o indicadores financieros y el flujo de fondos proyectado.

Se realiza un detalle de los indicadores, ratios ó índices más importantes que se utilizan, si bien existen diversas clasificaciones de los mismos se ha escogido aquella que los agrupa en patrimoniales, financieros, económicos operativos y de mercado o bursátiles.

En tercer lugar, y con el objetivo de aplicar todo lo expuesto a un caso real, se anexa el análisis realizado por un banco privado para otorgar un crédito a una Pyme.

En el presente trabajo se intenta poner énfasis en el hecho de que si bien todos los análisis "matemáticos" son importantes, y aportan información acerca de la situación económico-financiera de la empresa, las decisiones son tomadas teniendo en cuenta el entorno (las perspectivas que el mercado ofrece a la industria en que se desarrolla la entidad bajo análisis), la historia de la empresa (su trayectoria en el ramo, la evolución de las ventas, de los distintos indicadores, etc.) y los proyectos que la empresa tiene (especialmente todo lo relacionado con el destino que se le dará al dinero solicitado).

INTRODUCCIÓN

El mayor problema que enfrentan las PyMEs en cuanto a los costos de transacción se refiere a su acceso al crédito.

Para todas las empresas las fuentes principales son la reinversión de utilidades, el crédito bancario y el financiamiento de proveedores.

En cuanto a la relación bancaria, la principal fuente para todo tamaño de empresas proviene de los bancos privados, la Banca Cooperativa y la Banca Provincial aparecen como relativamente más vinculados a la empresa de menor tamaño.

La evidencia indica que las PyMEs tienen mayores dificultades para acceder al crédito bancario que las grandes empresas.

En nuestro país, las PyMEs no conforman un conjunto homogéneo, ya que existen tanto empresas modernas, dinámicas y activas como así también otras que presentan un notorio atraso tecnológico. Muchas de ellas forman parte de esta última caracterización. Para que las empresas se adecuen con rapidez al nuevo contexto económico, la existencia se convierte en un factor de subsistencia para las PyMEs. En este sentido, uno de los principales problemas a los que se ve enfrentado hoy el sector, es el financiero. El sistema financiero no estaba preparado para hacer frente a los requerimientos de este sector, ya que preferían seguir prestando a empresas de gran tamaño. Para posibilitar la reconversión y mejorar la inserción de las PyMEs en el mercado internacional, la política económica desarrollada por el gobierno se encaminó a dar apoyo.

La información, el análisis y la evaluación del sujeto de crédito son muy importantes para determinar el riesgo correspondiente. Se siguen las siguientes pautas:

Cualitativas:

- Capacidad de dirección
- Mercado y competencia
- Avance Tecnológico
- Sector económico
- Ubicación de la empresa en el sector

Cuantitativas

- Historia
- Tendencias
- Rentabilidad de activos
- Cobertura financiera
- Cumplimiento

Las pautas deben ser razonables, sobre todo las proyecciones mensuales de ventas: capacidad de planta, demanda del mercado, desarrollo tecnológico, posicionamiento frente a competidores, perspectivas del sector en su conjunto (expansión o crisis). Asimismo deberá fundamentar la generación de fondos suficientes, para mantener una sana posición económico-financiera, y hacer frente a los compromisos comerciales y financieros durante la totalidad del período proyectado.

Si bien es muy importante el desarrollo futuro, la empresa emerge del pasado y tiene una posición definida en el presente. Revertir una situación crítica requiere tiempo, y las estrategias deben estar claramente fundamentadas. Por lo tanto el flujo de fondos se integra con el análisis de los Estados Contables Históricos (últimos 3 ejercicios) e información posterior hasta la fecha en que se realiza el estudio.

Flujo de Fondos:

Hay una comunicación del Banco Central de la República Argentina (la A 2216 del mes de junio de 1.994) sobre Clasificación de Deudores y Normas de Previsionamiento que establece la presentación del Flujo de Fondos para empresas que superan los \$200.000 de deuda con una entidad financiera, como elemento fundamental para definir la clasificación. Con este instrumento, si bien se continúa dando importancia al esquema patrimonial, que surge de los Estados Contables, y a la presencia de garantías a presentar para la obtención de un préstamo, se le incorpora el concepto de flujo de fondos proyectado o lo que comúnmente denominamos "cash flow".

El propósito es poner el acento en la capacidad de generar recursos para hacer frente a los compromisos financieros. La información debe partir de la fecha de cierre del último Estado Contable Histórico, y abarca todo el plazo de financiamiento (período mínimo de doce meses en caso de que fuera menor).

La entidad financiera procede a su análisis conjuntamente con demás elementos: carpeta del cliente, datos recabados al BCRA (Central de Riesgo), informes de agencias especializadas y otros.

Una vez establecidos las condiciones del crédito y el plazo para realizar el pago y analizada y evaluada la información, el Banco enfrenta la decisión de otorgar el crédito o denagarlo.

Muchas veces utilizan el método tradicional de las 5 “C” del crédito.

1. **Carácter.** El deseo del cliente de enfrentar sus obligaciones crediticias.
2. **Capacidad.** La habilidad del cliente de enfrentar sus obligaciones.
3. **Capital.** Las reservas financieras del cliente.
4. **Colaterales.** Una garantía en caso de no pago.
5. **Condiciones.** Condiciones económicas generales.

Antes de realizar un análisis financiero, es importante tener en cuenta algunos aspectos fundamentales como los siguientes:

- Las decisiones que se tomen con base en los índices, no solamente deben estar soportadas por las cifras obtenidas en los cálculos sino que deben ser adoptadas después de un análisis adecuado del entorno.
- El análisis financiero no es un fin sino un medio. Por lo tanto, cualquier otro tipo de análisis que ayude a tomar decisiones adecuadas y oportunas, debe ser tenido en cuenta.

Los Estados Contables constituyen uno de los elementos más importantes para la transmisión y difusión de la información patrimonial, económica y financiera sobre la situación y gestión de entes privados o públicos.

Información cuantitativa y cualitativa

- a) *Información contable cuantitativa:* básicamente es aquella que permite establecer o determinar magnitudes de activos, deudas, resultados, patrimonios, etc. Son premisas fácticas o de hecho por ejemplo, para un determinado período, el total de ventas, de impuestos pagados, de disponibilidades, etc. La preparación o determinación de ratios se basa exclusivamente en *información cuantitativa*.

b) Información contable cualitativa: se refiere a aspectos que en principio no resultan directamente cuantificables en términos monetarios, o en otras palabras, es información que no está sujeta a la posibilidad de su medición bajo una escala numérica objetiva.

En general, por ello se trata de información de carácter subjetivo o constituida por premisas o afirmaciones “valorativas” y que se presentan en las notas a los estados contables.

En estas notas sin embargo también se expone información cuantitativa que sin embargo no necesariamente integra el activo o el pasivo o patrimonio neto de la empresa o sus resultados. La *información cualitativa* también suele presentarse en documentos que si bien no integran los estados contables básicos, los complementan o son requeridos por diversas disposiciones normativas (legales y/o reglamentarias) tales como la Memoria del Directorio, la Reseña Informativa, o el Dictamen del Auditor o el Informe de la Comisión Fiscalizadora o del Consejo de Vigilancia.

El análisis se practica sobre la información disponible por el analista mientras que la interpretación requiere de datos extracontables y es una tarea con juicios subjetivos del analista.

El analista puede ser interno o externo. El interno es el funcionario que trabaja dentro de la empresa con un consecuente mayor acceso a datos importantes del ente. Tiene una gama de posibilidades muy superiores para obtener información buena y abundante que le permitan completar un informe mas profundo y arribar a conclusiones mas precisas. El analista externo es el que estando afuera de la empresa cuenta básicamente como única fuente de información los Estados Contables de la sociedad. Por lo tanto tiene amplias restricciones en cuanto al acceso de datos – contables y extracontables -, así como la existencia de una potencial falta de confianza de los informes contables y un tiempo de dedicación a la tarea relativamente escaso. Es en este último caso en el que nos centralizaremos en el siguiente trabajo, teniendo en cuenta que nos abocaremos al trabajo que realizan los analistas bancarios al otorgar créditos a las PyMEs.

Existen distintas técnicas de ANÁLISIS de los Estados Contables:

- Revisión general del Estado Contable a fin de evaluar su razonabilidad
- Lectura de los dictámenes de los responsables de los Estados Contables a fin de conocer su opinión especializada

- Efectuar comparaciones entre datos del mismo balance para verificar la consistencia interna de la información
- Detectar variaciones significativas entre iguales datos de distintos periodos, para fijar el análisis en variaciones relevantes o amplias y dejar de lado lo que no merece importancia
- Analizar las causas que generaron estas variaciones significativas
- Determinar índices o ratios o porcentuales en un balance o varios
- Comparar los índices de un balance con el de otro anterior para observar tendencias
- Comparar los índices de la empresa en estudio con índices promedios de la industria
- Determinar variaciones importantes de índices de un período a otro

En el ANALISIS VERTICAL se utiliza una partida importante como cifra base, y todas las demás partidas se comparan con ella. Este análisis se utiliza para revelar la estructura interna de la empresa y también para comparar su posición relativa respecto a la industria. Generalmente se considera como 100% al Activo Total en el Estado de Situación Patrimonial; a las Ventas en el Estado de Resultados, al Patrimonio Inicial en el Estado de Evolución del Patrimonio Neto y al Total de los Orígenes y Fondos en el Estado de Origen y Aplicación de Fondos. El aspecto más importante de este análisis radica en la interpretación de los porcentajes, dado que los valores absolutos no muestran la importancia de cada rubro respecto a la cifra base. Es un análisis estático pues considera la composición de un estado financiero, sin considerar los cambios ocurridos a través del tiempo.

El ANALISIS HORIZONTAL se emplea para evaluar las tendencias de las cuentas, individualmente consideradas, durante varios periodos, tales como años, semestres, trimestres o meses, lo cual permite identificar fácilmente áreas de amplia divergencia que exigen mayor atención. Para poder utilizar esta técnica, se requieren estados financieros comparativos de varios periodos. Es un análisis dinámico debido a que muestra el cambio, ya sea en valores o porcentajes, de una cuenta entre diferentes periodos. Si es necesario, debido a que son muchos los periodos a analizar, se puede tomar un año base como referencia.

También es esencial comparar cifras de diferentes categorías. Para tal efecto, se utilizan las RAZONES O INDICADORES FINANCIEROS, se conoce con este nombre el resultado de establecer una relación numérica entre dos cantidades. La principal utilidad de estas relaciones

se encuentra vinculada con la administración (selección, gestión y control) de inversiones, créditos, etc., dado que una adecuada aplicación o utilización eficiente de los mismos permite normalmente estimar la situación económica general de las empresas de un sector o un mercado en particular. Se determinan o preparan con información contenida en los Estados Contables y la que se dispone de los mercados en que actúa la empresa analizada. No es realista ni adecuado asignarle a las razones financieras propiedades predictivas que, en realidad no tienen. Su finalidad consiste en describir la situación y/o el cumplimiento de la situación económica, patrimonial o financiera de la empresa en cuestión. Una razón financiera podrá ser significativa como pronóstico del futuro sólo en la medida que las partidas o transacciones medidas a través de los índices, tengan en el futuro un comportamiento como el que han tenido en el pasado.

CLASIFICACIÓN DE LOS ÍNDICES:

- Patrimoniales: normalmente así se los denomina cuando involucran rubros vinculados con el grado de propiedad o control de socios o accionistas y acreedores o terceros ajenos a la empresa o el grado de inmovilización o disposición de bienes (cosas o derechos), etc.
- Financieros: cuando se establecen vinculaciones de rubros representativos de posibles orígenes, existencias y/o aplicaciones de fondos.
- Económicos: cuando la vinculación se refiere principalmente a cuentas de resultados.

De la íntima relación existente en estos tres aspectos (patrimonial, financiero y económico) en la práctica existen índices o ratios que cubren simultáneamente las tres o al menos dos de estas características.

- Operativos: en forma adicional existen indicadores que se identifican o vinculan con actividades específicas como ser las cobranzas o pagos de fondos y de ahí que se llame Operativos.
- Mercado o Bursátiles: relacionan variables o información contable con precios o datos de los mercados donde las empresas ofrecen la cotización o negociación de sus títulos valores (acciones, obligaciones, etc.) y con los cuales tradicionalmente se complementa el estudio patrimonial financiero y económico de una empresa en particular.

RAZONES O INDICADORES FINANCIEROS

INDICES DE LIQUIDEZ

La liquidez de una empresa es la habilidad y la capacidad de la misma para cumplir con sus obligaciones financieras de corto plazo, tal y como ellas, originalmente, se hacen exigibles. La idea de corto plazo es convencionalmente vista como un año. A veces, ella se asocia al período que insume el ciclo operativo del negocio del que se trate, esto es, el lapso que va desde comprar y/o producir a vender y cobrar. Brinda información interna sobre la solvencia de efectivo actual de la empresa y su capacidad de permanecer solvente en caso de que se presenten adversidades. Los ratios más habituales para medir liquidez son:

Índice de liquidez corriente: mide la capacidad de pago de las deudas a corto plazo con el total de activos realizables a corto plazo. Evalúa la capacidad de la empresa para cumplir en término sus compromisos. El incumplimiento determina una calificación crediticia negativa, restringe las fuentes, incrementa la tasa de interés. En casos extremos la situación deriva en quiebra o paralización de actividades.

$$\frac{\text{ACTIVOS CORRIENTES}}{\text{PASIVOS CORRIENTES}}$$

Una situación de paridad de activos y pasivos corrientes (índice de liquidez corriente igual a 1) exige para el normal cumplimiento de los compromisos un sincronismo entre el vencimiento de los pasivos y la cobranza de los activos, que puede resultar prácticamente imposible. Ello hace necesario contar con un margen de seguridad, constituido por un excedente de activo corriente sobre pasivo corriente.

Criterios de los bancos: Normal, mayor a 1.2. Existen empresas que tienen la capacidad de pago a pesar de estar por debajo de los niveles promedio.

Índice de liquidez seca o prueba ácida: mide la capacidad de pago de las deudas a corto plazo (12 meses) que tiene la empresa con sus activos más líquidos, excluyendo los bienes de cambio, que son los menos líquidos de los activos corrientes. Es decir, que parte de la deuda se cancela sin vender bienes de cambio. Es una variante del índice anterior y se supone que

representa un avance en término de liquidez de la cual la empresa pudiera hacer uso ante imprevistos.

$$\frac{\text{ACTIVOS CORRIENTES} - \text{INVENTARIOS}}{\text{PASIVOS CORRIENTES}}$$

En Argentina se considera normal un índice mayor a 0.8 y se considera que existe un riesgo potencial con un índice de 0.6.

Índice de Liquidez Total: evalúa la capacidad de la empresa de cumplir en término con los compromisos totales, con prescindencia del corto y largo plazo, complementando así el análisis del índice de liquidez corriente. Adquiere particular importancia cuando existen pasivos no corrientes con vencimientos significativos de relativa proximidad, por cuanto puede anticipar los problemas de liquidez que se exteriorizarán en próximos ejercicios en la medida que la empresa no pueda continuar apelando al endeudamiento a largo plazo.

$$\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE} + \text{CREDITOS NO CORRIENTES} + \text{BS. DE CAMBIO NO CORRIENTES}}{\text{PASIVO CORRIENTE} + \text{PASIVO NO CORRIENTE}}$$

El resultado de los índices de liquidez depende de la naturaleza del negocio y rama de actividad, siendo menor en aquellas ramas o empresas que tienen flujos de fondos más predecibles. La evidencia empírica muestra que su contribución en términos de medición de la liquidez se daría en las tendencias más que en un valor aislado. Esto es, la evidencia empírica parece mostrar que si una firma sistemáticamente viene declinando su índice de liquidez a través del tiempo, es altamente probable que su situación de liquidez se torne comprometida.

Capital de trabajo: en base a este índice podremos determinar el manejo financiero que realiza la empresa, el capital de trabajo, medido contablemente como el exceso de activos corrientes sobre pasivos corrientes, es una de las medidas mas usadas para observar la evolución de la liquidez de la firma, es decir la capacidad de la empresa para hacer frente a sus pasivos de vencimiento cercano.

$$\text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{PASIVO CORRIENTE}$$

.Este valor no debe ser considerado en forma aislada sino que debe relacionarse por ej. con el índice de liquidez corriente. Si el capital corriente es negativo, se cuenta con un indicio de que

la solvencia de corto plazo podría estar comprometida. En cambio, el dato de que sea positivo, poco aporta para la evaluación de la situación financiera de la empresa. El capital de trabajo se observa como el pool de los fondos más líquidos que brindan mayor o menor seguridad a los acreedores; además, provee una reserva líquida, toda vez que se deban administrar los flujos de fondos de la empresa. El capital de trabajo es menos útil cuando se intenta comparar la liquidez de una empresa con otra. Más bien, su mayor interés debe basarse en el análisis de las series de tiempo del capital de trabajo.

Flujo de Fondos

Se generaliza por la fórmula:

$$\frac{\text{FONDOS AL CIERRE DEL EJERCICIO}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$$

En esta relación el numerador está integrado además de Caja y Bancos, por aquellas Inversiones Corrientes cuya conversión en efectivo no es mayor a tres meses, por consiguiente es un indicador de liquidez más restrictivo que el denominado índice de liquidez seca.

En el análisis de la aplicación o interpretación de estos indicadores debe tenerse en cuenta que normalmente una empresa puede tener un alto nivel de resultados y no obstante no ser capaz de pagar dividendos, o disponer de fondos para invertir en nuevos equipos, debido a restricciones de índole financiero (dificultad en la cobranza de sus créditos, o un desfase con el cumplimiento de sus obligaciones).

Por lo expuesto, es importante el análisis del flujo de caja o efectivo, originado en las operaciones de una empresa, por lo tanto siempre existirá una importante vinculación con la rentabilidad.

RAZONES O INDICADORES PATRIMONIALES

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Reflejan las vías elegidas por la empresa para financiar sus operaciones, especialmente en el caso de las inversiones. Los datos necesarios se obtienen del Balance General. Por la naturaleza de estos índices, son también elementos de mucha importancia al momento de evaluar el riesgo de la entidad, particularmente en momentos en que se requiere de fuentes de financiamiento adicional. La capacidad de endeudamiento de la empresa viene dada, en definitiva, por aquel nivel de deuda que la empresa debe tener, conforme a los objetivos que los propietarios les asignan a sus inversiones. El analista interpretará que mientras menos endeudada esté la empresa con terceros, menos riesgo representa para los acreedores actuales y futuros.

Razón Deuda-Capital:

Indicará que porción de los aportes de los dueños está comprometida con los acreedores de la empresa:

$$\frac{DEUDA\ TOTAL}{CAPITAL\ TOTAL}$$

Esta razón varía de acuerdo con la naturaleza del negocio y la volatilidad de los flujos de efectivo. Cuando los activos intangibles son importantes, con frecuencia se rebajan del capital contable para obtener el capital contable tangible de la empresa. Además de la razón de la deuda total al capital, tal vez convenga calcular la siguiente razón, que se refiere sólo a la capitalización de la empresa a largo plazo:

$$\frac{DEUDA\ A\ LARGO\ PLAZO}{CAPITALIZACION\ TOTAL}$$

Muestra que porcentaje del patrimonio de la entidad está comprometido con acreedores que han hecho préstamos de largo plazo a la empresa.

Es importante tener en cuenta que el financiamiento hecho por los dueños de la empresa (Capital), tiene las características de ser más caro pero bastante menos riesgoso, que el financiamiento proveniente de acreedores, más barato pero mucho más riesgoso.

Índice de endeudamiento: mide la participación de los propietarios y terceros en la financiación de la inversión (activo) de la empresa, pone de relieve el grado de dependencia respecto de terceros y la política de aportes de capital y reinversión de ganancias de los propietarios. Junto con la posición de liquidez, permite el diagnóstico de la posición financiera.

$$\frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{PATRIMONIO NETO}}$$

Valores superiores a la unidad implicarán que la financiación del activo es soportada principalmente por los acreedores o terceros ajenos a la empresa. La participación de las deudas no debe superar a la de los propietarios, o sea que se estima como nivel máximo de endeudamiento un índice igual a uno. Cuando se supera dicho nivel la empresa se enfrenta con crecientes limitaciones de acceso a las fuentes, sea por directo racionamiento o por creciente costo. Los bancos elevan las tasas de interés e imponen garantías adicionales para protegerse del riesgo que supone el crédito a una empresa altamente endeudada. La elevada carga fija de interés afecta las utilidades, reduciendo la rentabilidad del capital aportado por los accionistas. A su vez, la tensión financiera y económica introduce restricciones y rigideces en la adopción de políticas de comercialización y producción que disminuyen el potencial de la empresa. Se produce un proceso negativo que erosiona la solidez de la empresa. La situación podrá derivar en ruptura del precario equilibrio.

Índice de solvencia:

El índice de solvencia ayuda a evaluar la solidez del ente emisor, cuanto mayor sea el valor del índice de solvencia (o menor el de endeudamiento), más solvente (menos endeudado) será el emisor de los Estados Contables, pero el hecho de que dicha razón pueda no ser muy alta no necesariamente implica que el ente emisor deba tener dificultades financieras a corto o largo plazo. El análisis de solvencia debe completarse con el de la capacidad del ente para pagar sus pasivos de corto plazo.

PATRIMONIO NETO

PASIVO

Si la razón de solvencia es inferior a uno, implica el desequilibrio del ente.

Relación o indicador del grado de inmovilización:

A esta relación se la generaliza por la fórmula:

$$\frac{\text{ACTIVO NO CORRIENTE}}{\text{TOTAL DEL ACTIVO}}$$

También puede ser definida por el siguiente cociente:

$$\frac{\text{ACTIVO FIJO}}{\text{PATRIMONIO NETO}}$$

Siendo *Activo Fijo* igual a Bienes de Uso + Inversiones Permanentes.

Otra fórmula que también puede ser utilizada aunque es más específica:

$$\frac{\text{BIENES DE USO}}{\text{PATRIMONIO NETO}}$$

El valor de este índice podrá ser menor, igual o superior a la unidad, dependiendo de las magnitudes involucradas en los rubros Bienes de Uso o Patrimonio Neto.

Normalmente valores menores a la unidad, sugieren la existencia de una baja utilización o afectación de bienes de uso o activo fijo, o también puede implicar la existencia de un patrimonio neto “importante” donde la financiación de terceros (pasivo) no resulta relevante.

Indices superiores a la unidad, implicarán la existencia de importantes valores de activo respecto a la financiación originada o soportada por los “dueños” de la empresa o negocio.

Estos valores sugieren implícitamente que la estructura permanente de la empresa es financiada en parte por acreedores o terceros ajenos a la empresa.

Financiación de las inmovilizaciones

Se generaliza por la fórmula:

$$\frac{\text{PATRIMONIO NETO} + \text{PASIVO}}{\text{ACTIVO NO CORRIENTE}}$$

Esta relación determina las veces que el total del capital propio más el capital de terceros financia o soporta la inversión fija (Activo no corriente)

Esta relación es igual a la inversa de la relación de inmovilización definida anteriormente.

Valor de libros

Cuya fórmula representativa es:

$$\frac{\text{PATRIMONIO NETO}}{\text{ACCIONES EN CIRCULACION}}$$

Las acciones en circulación representan el capital o la participación individual de los accionistas en la sociedad. La finalidad de este índice consiste en determinar el valor contable de las acciones representativas del capital de la empresa. En ausencia de un valor de cotización, se suele tomar en reemplazo del mismo el valor de libros.

RAZONES O INDICADORES ECONOMICOS

INDICES DE COBERTURA

A través de estos índices se evalúa la capacidad de la empresa para hacer frente a sus compromisos por concepto de intereses y recargos financieros derivados de la existencia de obligaciones con terceros. Entre ellos se encuentran:

Veces que se ha ganado los intereses:

$$\frac{\text{UTILIDADES ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES}}{\text{GASTOS POR INTERESES}}$$

Indica hasta cuantas veces más la empresa cubre el monto de intereses que paga, lo que implica su capacidad de pedir aún más préstamos y aun así, tener utilidades disponibles para enfrentar los cargos por intereses.

Razón de Cobertura de Cargos Fijos

Este ratio evalúa la capacidad de la empresa para cubrir todos los cargos de naturaleza fija tales como pagos de intereses y principal sobre las obligaciones de deudas, dividendos en acciones preferentes, los pagos de alquiler y posiblemente incluso ciertos gastos de capital esenciales.

$$\frac{\text{UTILIDAD DISPONIBLE PARA CUBRIR CARGOS FIJOS}}{\text{CARGOS FIJOS}}$$

Razón de Cobertura Total:

$$\frac{\text{UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS}}{\text{GS. POR INTERESES + ABONOS A CAPITAL [1/(1-t)]}}$$

Los pagos por concepto de intereses son gastos y, por ende, deducibles de las utilidades antes de llegar a la Base Imponible. Los abonos a capital, al representar devolución de un préstamo obtenido, no son ni pueden ser gastos deducibles de impuestos. Ya sea que una partida sea o no deducible de impuestos, la empresa debe generar de todas formas los ingresos para cubrirlos adecuadamente. Por lo tanto, si una empresa debe cubrir algún desembolso con las utilidades después de impuestos, debe generar una cantidad tal de utilidades antes de impuestos que, una vez que el Estado haya retirado su participación en las utilidades, a la

empresa le quede el dinero suficiente para cumplir su compromiso. Esta es la razón de la aplicación del factor $[1/(1-t)]$ que figura en el denominador y donde "t" representa a la tasa de impuestos aplicable a la empresa.

INDICES DE RENTABILIDAD

Apuntan a evaluar la rentabilidad que la empresa obtiene por medio de sus ventas, como también la proveniente de las inversiones que efectúe, permite evaluar la eficiencia de la administración de la empresa con respecto a un determinado nivel de ventas, de activos y de Patrimonio Neto. La información requerida para la elaboración de estos índices proviene tanto del Balance General como del Estado de resultados.

Margen de Utilidad Bruta

Refleja la capacidad de la empresa para generar utilidades operacionales y, al mismo tiempo, sirve como una base para evaluar la habilidad de ésta para fijar sus precios de venta.

$$\frac{VENTAS - COSTO DE PRODUCTOS VENDIDOS}{VENTAS}$$

Este ratio es preferible cuanto mayor sea, ya que es un mejor indicador.

Margen de Utilidad Neta

Mide el margen de ganancia por cada \$ de venta. Ello indica si los precios de venta son bajos, los costos altos, la estructura sobreexpandida o los intereses de magnitud. Es una medida del éxito de la empresa con respecto a sus ganancias en las ventas. Puede obtenerse este índice con la utilidad antes o después de Impuestos.

$$\frac{UTILIDADES DESPUES DE IMPUESTOS}{VENTAS}$$

Relación de rentabilidad ordinaria:

Esta fórmula está prevista por las normas de la Comisión Nacional de Valores para las reseñas informativas que deben presentar las sociedades que hacen oferta pública de sus títulos valores, en dicha normativa se aclara que su determinación es solamente anual.

$$\frac{RESULTADO ORDINARIO ANTES DEL IMPUESTO A LAS GANANCIAS}{PATRIMONIO NETO AL CIERRE EXCLUIDO EL RDO. FINAL DEL EJERCICIO}$$

Rendimiento sobre activos

Por medio de este índice medimos la eficiencia de los administradores para hacer que los activos generen utilidades. La tenencia de activos productivos en la forma de contratos de leasing operativo, puede provocar un efecto de espejismo, ya que la empresa exhibirá un rendimiento de los activos que no corresponde a la realidad, considerando que bajo la normativa contable actual, la empresa no está obligada a mostrar en el balance este tipo de contratos, pero los activos objeto de tal acuerdo sí ayudan a mejorar las ventas.

Hay opiniones a favor y en contra del procedimiento de restar del total de activos, a los intangibles y a los activos que hayan estado fuera de operación.

$$\frac{\text{UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS}}{\text{TOTAL DE ACTIVOS}}$$

Se espera que este resultado sea lo más alto posible.

Rentabilidad de las Utilidades Netas de operación:

A diferencia del índice anterior, ahora no se toma en cuenta qué tipo de financiamiento se ha utilizado para lograr las utilidades, ni se toma en cuenta el efecto de los impuestos en las utilidades que la empresa obtiene. Este índice mide la eficiencia operativa de la empresa para generar utilidades.

$$\frac{\text{UTILIDADES ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS}}{\text{TOTAL DE ACTIVOS}}$$

Efecto Palanca (Leverage):

El cálculo del efecto palanca, Leverage tiene como propósito la evaluación de las decisiones de financiar el negocio con fondos provistos por los acreedores. Para sacar conclusiones sobre el tema se deben comparar:

- a) La rentabilidad del activo
- b) El costo de financiarlo con capital ajeno

$$\frac{\text{RENDIMIENTO FINANCIERO}}{\text{TOTAL DE ACTIVOS}} \quad X \quad \frac{\text{COSTO DEL ENDEUDAMIENTO}}{\text{TOTAL DEL PASIVO}}$$

El criterio básico general consiste en que el Leverage debe ser superior a la unidad, indicando que el rendimiento de los activos es superior al costo de los pasivos. El efecto palanca nos

mostrará cuántos pesos de rendimiento generarán los activos por cada peso que costará el financiamiento.

Tasa de rentabilidad (fórmula Dupont)

Este es uno de los índices más conocidos. Junta el margen neto de ganancia, que mide la rentabilidad de la empresa en sus ventas, con la rotación de activos totales, que indica qué tan eficientemente la empresa ha usado sus activos para generar ventas.

$$\frac{\text{VENTAS}}{\text{TOTAL ACTIVOS}} \quad X \quad \frac{\text{UTILIDADES DESPUES DE IMPUESTOS}}{\text{VENTAS}}$$

. Tiene, entre una de sus características, que las dos expresiones que los conforman pueden simplificarse y queda:

$$\frac{\text{UTILIDADES DESPUÉS DE IMPUESTOS}}{\text{TOTAL DE ACTIVOS}}$$

Esta expresión simplificada es la que antes enunciamos como Rendimiento sobre activos.

La fórmula de Dupont es una descomposición de dos fórmulas que tienen existencia separada: la Rotación de Activos y el Margen de Utilidad Neta. La ventaja consiste en que Dupont entrega 4 elementos sobre los cuales puede actuar el administrador para mejorar su rentabilidad: ventas, total de activos, utilidad después de impuestos y ventas.

Por ejemplo, una tasa de rentabilidad de 14%, que se califica como buena, puede plantear duda cuando se integra con un margen del 2% y una rotación de 7 veces. Indica un problema de calidad de los rendimientos, con énfasis en el volumen de actividades. Un margen de utilidad neta reducido pone de manifiesto la existencia de problemas con referencia a la posición comercial o la estructura de costos y gastos. En tal sentido la información sobre margen bruto, gastos de administración y comercialización, aporta elementos adicionales para el diagnóstico. Una elevada rotación pone de manifiesto un acelerado ritmo de actividad. Si bien compensa los exigüos rendimientos existe riesgo ante un margen que se reduzca totalmente o pase a ser pérdida. El efecto amplificador que ejerce la elevada rotación determina inmediatamente una rentabilidad nula o negativa.

La relación de equilibrio está vinculada a las características de cada actividad. Así, por ejemplo, las empresas de la rama de alimentación registran elevada rotación y márgenes reducidos, en

tanto las papeleras con aplicación intensiva de inversión inmovilizada reflejan reducida rotación y márgenes más elevados.

Rentabilidad del capital:

Determina el porcentaje de ganancia o pérdidas que representa el resultado del ejercicio sobre el monto del capital que se invirtió para ese resultado.

$$\frac{\text{RESULTADO DEL EJERCICIO}}{\text{CAPITAL}}$$

Rendimiento del patrimonio neto:

Este ratio busca medir la rentabilidad de los recursos de los propietarios y de los accionistas de la empresa.

$$\frac{\text{RESULTADO DEL EJERCICIO}}{\text{PATRIMONIO NETO}}$$

Generalmente, cuanto mayor sea este rendimiento, en mejor estado se encuentran los propietarios. Se considera insuficiente si es menor al 6%.

RAZONES O INDICADORES OPERATIVOS

INDICES DE ROTACIÓN

Determinar cuantas veces a lo largo de un periodo anual rota un activo o pasivo o cada cuantos días lo efectúa de acuerdo al flujo de transacciones correspondiente al saldo promedio o final de ese activo o pasivo.

Rotación de los inventarios

Muestra la rapidez con que los bienes de cambio se transforman en cuentas a cobrar a través de las ventas. La rotación de los inventarios es una medida de la actividad de los mismos y se calcula de la siguiente forma:

$$\frac{\text{COSTO DE LAS MERCADERÍAS VENDIDAS}}{\text{INVENTARIO PROMEDIO}}$$

Interesa que la rotación durante el año sea máxima, ya que cada rotación de inventario también contempla la obtención de utilidades. Salvo aspectos anómalos, una rotación excesivamente baja puede ser síntoma de inventarios demasiado voluminosos para la velocidad de ventas, existencia de artículos obsoletos o algún otro tipo de ineficiencia de Producción, Ventas o Marketing. Este ratio frecuentemente toma algún interés cuando se mide contra ratios industriales o contra la tendencia del ratio de la empresa. Es un ratio extremadamente variable entre las ramas industriales; por ejemplo, es mucho más bajo en un supermercado que en una destilería de whisky.

Rotación de Activos

Mide la eficiencia con que la empresa usa todos sus activos para generar ventas.

$$\frac{\text{VENTAS}}{\text{ACTIVOS TOTALES}}$$

Frecuentemente un ratio mas elevado es un indicador primario de un uso más eficiente de los activos. El resultado de este cociente indica que la empresa fue capaz de generar ventas anuales iguales a "X" veces el monto que tiene invertido en Activos.

Rotación de capital de trabajo operativo

Este cociente es, naturalmente, un promedio del capital de trabajo operativo.

$$\frac{VENTAS PROMEDIO}{ACTIVOS CORRIENTES - CUENTAS A PAGAR}$$

Período promedio de cobro:

El periodo promedio de cobro indica el número de días que están pendientes las cuentas por cobrar, es decir, el tiempo que se necesita para convertirlas en efectivo.

$$\frac{(CRÉDITOS POR VENTAS AL INICIO + CRÉDITOS POR VENTAS AL CIERRE)/2 \times 365}{TOTAL ANUAL DE VENTAS A CREDITO}$$

Rotación de cobranzas ó días en la calle:

Indica la cantidad de días que la firma tarda en cobrar sus ventas.

$$\frac{VENTAS ANUALES A CRÉDITO}{CUENTAS POR COBRAR}$$

$$\frac{DIAS DEL AÑO}{PLAZO PROMEDIO DE COBRO}$$

Cuando existe una situación de estacionalidad, puede resultar más apropiado utilizar las cifras promedio de los saldos a fin de mes.

El resultado obtenido en estas dos razones, deberíamos confrontarlo con la política de crédito de la empresa. Un periodo de cobro demasiado bajo puede indicar una política de crédito en exceso restringida. En esta situación se deben hacer un poco flexibles los estándares de crédito para una cuenta aceptable. Un periodo promedio de cobro demasiado alto puede implicar una política de crédito excesivamente liberal. Y así, un gran número de cuentas por cobrar puede estar vencido – algunas ya incobrables -

Otro medio por el cual se pueden obtener conocimientos internos de la liquidez de las cuentas por cobrar es a través de la clasificación de las **cuentas por cobrar por antigüedad de saldos**. Más que un índice se trata de un estado complementario de las cuentas por cobrar. Una tabla en la cual se listan por orden de antigüedad, el monto representativo de todas las cuentas por cobrar pendientes a la fecha de análisis. Sirve para aclarar el panorama de

morosidad en los créditos y facilita la determinación del monto de la estimación para Deudores Incobrables.

Plazo medio de pago de deudas:

Mide la cantidad de días que demoran en pagarse las deudas comerciales, financieras, o totales.

$$\frac{(PASIVO COMERCIAL INICIAL + PASIVO COMERCIAL AL CIERRE)/2 \times 365}{TOTAL DE COMPRAS ANUALES}$$

El resultado de este índice nos muestra la cantidad de días promedio que demora la empresa, en pagar sus compromisos con terceros, entendiendo como tales, básicamente, a proveedores. El resultado que entregue este índice es de mucho interés para el analista externo, preocupado por la seriedad de la empresa en cuanto a sus obligaciones.

De la comparación de este índice con el plazo medio de cobranzas de créditos se llega a la conclusión de si se obtiene el dinero para pagar a los proveedores o si estos la exigen cuando no hay fondos disponibles para pagar. El empresario debería buscar que el plazo promedio de Cuentas por Cobrar sea inferior al plazo promedio de Cuentas a pagar (que los clientes paguen en un plazo inferior al que la empresa se toma para pagar a sus acreedores).

Ciclo operativo:

Una vez calculados los plazos de duración de las distintas etapas que contiene el ciclo operativo normal, es posible estimar su duración total. El ciclo incluye dos flujos de transacciones:

- el de pago de los insumos adquiridos
- el de producción – venta – cobranza

La suma de los días de rotación de inventario más rotación de cobranzas menos los días de rotación de pagos nos muestra el manejo financiero, es decir:

$$ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR + ROTACIÓN DE INVENTARIOS - PLAZO MEDIO DE PAGO DE DEUDAS$$

Si da positivo incide negativamente en la situación financiera que puede mostrarnos el índice de liquidez, por ej. tarda más en vender y cobrar que en pagar a los proveedores.

Si da negativo incide positivamente ya que tarda más en pagar que en vender y cobrar.

Punto de Equilibrio:

Cada artículo que se vende aporta a la empresa lo que denomina margen de contribución, que surge como diferencia entre el costo variable de venta y el precio de venta. Este margen de contribución va absorbiendo una parte de costos fijos. En un momento determinado la suma de los márgenes de contribución que han dejado estos productos llega a absorber todos los costos fijos. Es así cuando la empresa alcanza el punto de equilibrio. Indica el nivel de actividad en el que la empresa no gana ni pierde. Para la determinación del punto de equilibrio, se trabaja sobre la base del comportamiento de los costos variables y del monto de costos fijos que es necesario absorber. Por supuesto, esto supone el conocimiento de estos datos, lo que limita sensiblemente la posibilidad de realizar análisis de este tipo. En particular, los analistas externos tropiezan con el inconveniente de que desconocen las porciones correspondientes a costos fijos y variables.

A lo sumo, lo que el analista externo podría intentar es estimar las relaciones entre costos variables y ventas a través del estudio entre las relaciones entre ventas, costos de las mercaderías vendidas y gastos operativos correspondientes a una serie de períodos que se consideren comparables.

En cambio, el analista interno podría trabajar con datos más precisos, si es que el sistema contable está adecuadamente diseñado. O mejor aun, podría hacerlo sobre la base de la información empleada para la preparación de presupuestos, dado que el interés con respecto al punto de equilibrio está vinculado con la realización del pronóstico sobre la futura gestión de la empresa.

El equilibrio se logra cuando los ingresos por ventas permiten cubrir exactamente la suma de los costos variables y los costos fijos:

$$INGRESOS POR VENTAS = COSTOS VARIABLES + COSTOS FIJOS$$

Para determinar el monto de ventas necesario para lograr el equilibrio, se utiliza una fórmula que considera datos conocidos como el total de costos fijos y la relación entre los costos variables y el importe de ventas (Costos Variables/Ventas):

$$VENTAS = \frac{COSTOS FIJOS TOTALES}{1 - COSTOS VARIABLES/VENTAS}$$

Punto de Cierre Financiero:

La fórmula es la misma que se mencionó anteriormente pero en este caso sólo se deben tomar los conceptos que implican movimientos de fondos. El resultado nos indicará el nivel de ventas necesario para que el superávit financiero sea igual a cero.

Margen de seguridad:

Nos indicará hasta cuánto puede caer el actual nivel de ventas sin entrar en pérdidas.

$$\frac{VENTAS REALES - VENTAS DE EQUILIBRIO}{VENTAS REALES}$$

RAZONES O INDICADORES DE MERCADO

Relación utilidad por acción

Esta relación tiene difusión en los mercados de capitales. Existen normas contables que prevén su determinación.

$$\frac{UTILIDAD\ NETA\ ORDINARIA\ DEL\ PERIODO}{TOTAL\ DE\ ACCIONES\ EN\ CIRCULACIÓN}$$

Relación precio, utilidad por acción (Price Earning Ratio)

Este índice tiene por finalidad relacionar o vincular el precio de la acción con su rentabilidad periódica. El valor que se obtiene representa la cantidad de períodos que demandará cubrir el precio con las utilidades que se estima generará la empresa por cada acción.

$$\frac{PRECIO\ POR\ ACCIÓN/UTILIDAD}{TOTAL\ DE\ ACCIONES\ EN\ CIRCULACIÓN}$$

Existen diversos criterios para la elección de precio por acción, puede ser el precio denominado de cierre o final de un determinado día, mes o año. O también un precio promedio correspondiente a un determinado día de negociación.

Relación cotización valor de libros

Esta relación vincula el precio de cotización de las acciones ordinarias y su valor de libros (denominado valor patrimonial proporcional).

$$\frac{COTIZACIÓN\ DE\ LAS\ ACCIONES\ ORDINARIAS/PATRIMONIO\ NETO}{TOTAL\ DE\ ACCIONES\ EN\ CIRCULACIÓN}$$

La finalidad de esta fórmula consiste en establecer un parámetro entre el valor de mercado, es decir, la cotización de las acciones y su valor contable. Este indicador al igual que el precedente se utiliza básicamente en la negociación de acciones con oferta pública.

Este índice, a diferencia del anterior, se puede aplicar tanto para las empresas con resultados positivos como las que presentan quebrantos.

CONCLUSIÓN y PROPUESTA

La conclusión del presente trabajo me gustaría orientarla, ya no tanto hacia los análisis numéricos (cálculo de índices y su correspondiente interpretación) sino que quisiera darle cierta importancia a los obstáculos que hoy deben sortear las PyMEs para crecer y desarrollar sus negocios. También quisiera brevemente introducir cuál es la posición de las entidades financieras y cuáles son desde mi punto de vista las causas de todos estos problemas y cuáles podrían ser algunas medidas que el gobierno debería impulsar.

Como sabemos, las PyMEs se han visto particularmente afectadas en su competitividad, por el denominado costo argentino. La falta de ventas y la pérdida de rentabilidad – efectos del prolongado período de recesión - se han hecho manifiestamente visibles en las dificultades que presenta la cadena de pagos. En este escenario, resultan las más perjudicadas aquellas firmas con menor poder de negociación (PyMEs).

A su vez, la profundidad de la crisis económica y su dilatada extensión dejaron huellas por el lado de la morosidad en las carteras de los Bancos; lo que se reflejó en el posicionamiento de las empresas en dificultades dentro de las categorías definidas para los deudores.

Por cierto, cada escalón que se baja en esas categorías implica el incremento de costos, garantías y dificultades en la obtención de créditos. Lo primero que hicieron los bancos cuando el riesgo país se situó por arriba de los 1.000 puntos fue elevar la tasa de interés a niveles que desalentaban a potenciales tomadores.

Hecha una introducción de la actual situación de las pequeñas y medianas empresas argentinas en relación con el tema del presente trabajo, me parece que es necesario que los bancos ajusten los criterios evaluatorios del riesgo crediticio. Hoy en día, cada vez es más frecuente que los empresarios recurran a préstamos personales, que son más fáciles de conseguir, pero mucho más caros. Esta metodología creció un 25 por ciento, sólo en el último año.

Uno de los principales problemas que poseen los bancos es la falta de información, descreen de los balances generales y encuentran limitados los registros sobre créditos de las pequeñas

firmas. Además, el uso limitado de información estandarizada ha restringido el uso de nuevas tecnologías crediticias, como el *credit scoring* (un método matemático que efectúa el análisis mediante los llamados *credit scores* o *puntaje de crédito*, los cuales equivalen a un valor determinado en un tiempo determinado y se basan en el historial crediticio de cada consumidor así como en su perfil demográfico - edad, ocupación, ingresos, estado civil, etc.- cuanto más alto sea el score menor será el riesgo para quien otorga el crédito). Actualmente, Argentina posee una inadecuada estructura legal, las leyes sobre quiebras son innecesariamente complejas, los derechos de los acreedores no están suficientemente protegidos y las bases legales para realizar transacciones seguras son muy débiles. A esto hay que agregar la incertidumbre y la ineficiencia generadas por un sistema judicial lento y saturado, donde pocos jueces tienen experiencia y capacitación en legislación comercial.

Existe una ausencia de proveedores e instrumentos financieros alternativos de crédito: el sector bancario es muy dominante en Argentina, y ha presionado constantemente por obtener ventajas en cada nueva opción de crédito, como en el caso del leasing.

La efectividad de los programas gubernamentales está muy cuestionada. Continúan existiendo muchas líneas de crédito, gestionadas principalmente por el Banco Nación, pero no se amplían las posibilidades de acceso. En algunos casos, incluso da la impresión de que estas líneas son utilizadas para dar nuevos préstamos a empresas que ya recibieron otros.

El gobierno debería mejorar la calidad de información crediticia sobre PyMEs.

Los programas gubernamentales deberían consolidarse dentro de una sola agencia que funcione como una corporación con capital público y privado y sirva como fuente de información hacia y acerca de las PyMEs.

Dada la situación que nuestro país viene viviendo en los últimos años, agravada en estas últimas semanas, considero que más allá de todos los análisis que se puedan realizar, nada le asegura a la entidad financiera la cobrabilidad de los créditos que otorgue, y esto se debe principalmente a la inestabilidad que nos toca vivir.

INFORMACION REQUERIDA POR EL BANCO

Es importante conocer en términos generales cuál es la información que solicitan la mayoría de los Bancos a las PyMEs en el momento en que estas solicitan un crédito:

A. Antecedentes de la empresa:

1. Datos

- Denominación y domicilio administrativo e industrial
- Actividad específica
- Antigüedad en el ramo
- Conformación del Directorio y distribución de la tenencia accionaria

2. Evolución de la empresa

- Últimos 3 balances generales y, de ser pertinente, último revalúo técnico sobre las obras civiles y equipamiento
- Descripción de la capacidad instalada actual
- Reseña del cierre de los tres últimos Estados Contables
- Volumen y valorización de ventas
- Dotación de personal
- Volumen y valorización de la principal materia prima consumida, modalidades de adquisición y principales proveedores
- Detalle de deudas mantenidas con entidades financieras, bancarias; deudas previsionales, fiscales o de cualquier otro origen

B. Proyecto de inversión:

- Objeto y descripción del mismo
- Localización
- Productos, características y aplicación
- Detalle y valorización de cada una de las inversiones del proyecto
- Cronograma de ejecución de obras y desembolso de las inversiones referenciadas
- Garantías reales a ofrecer por el crédito solicitado
- Programa de producción

C. Esquema de financiamiento:

- Fuentes de financiamiento del proyecto
- Cuando se recurra al financiamiento de terceros, precisar las entidades financieras ante las cuales se ha gestionado, modalidades para la determinación de su amortización y costo, tasa de interés pactada, período de gracia considerado, etc.

D. Análisis financiero:

- Presentar un Flujo de Fondos y Estado de Resultados que incluya en forma consolidada la actividad actual de la empresa con el proyecto, y del proyecto exclusivamente, confeccionado con apertura mensual el 1er. año y anual los restantes períodos, y un horizonte que comprenda la total amortización del crédito solicitado, aclarando la fecha de inicio de las proyecciones

BIBLIOGRAFIA

- Flujo de Fondos, Estados Contables Proyectados y acceso al crédito bancario de PyMEs. Isaac Aizik Senderovich, Pablo Senderovich. Editorial Reisa S.R.L. Abril de 1.998.
- Análisis de Estados Contables. Enrique Fowler Newton. Ediciones Contabilidad Moderna, S.A.I.C. Agosto 1.983.
- Administración Financiera. James C. Van Horne. Prentice Hall. 10º edición.
- Administración Financiera, primera parte. Eduardo J. Basagaña, Roberto Gonzalez Dosil, Guillermo E. Barboza. Ediciones Macchi. Octubre, 1.979.
- Finanzas de Empresa. Roberto Drimer. Ediciones Nueva Técnica S.R.L. Abril de 1.998.
- La creación de valor para el Accionista. Rappaport, Alfred. Ed. Deusto. 1.998.
- Interpretación y Análisis de los Estados Contables. Biondi Mario. Ed. Macchi. 1.996.
- El análisis económico de la rentabilidad contable. Edwards, Kay y Mayer. Ed. Alianza. 1.990.
- "Thomas Copeland", Finanzas en Administración. Weston J. Fred. Mc Graw Hill. 9º edición.
- Análisis de Estados Contables. Herramientas útiles. Errepar.longseller. Carlos A. Fila. Marzo de 2001.
- Temas de Administración Financiera Segunda Parte. Eduardo J. Basagaña y colaboradores. Ediciones Macchi. 1.991.
- Decisiones Financieras. Ricardo Pascale. 3º Edición. Ediciones Macchi. 1.999.
- PyMEs: tiempo de recuperar la competitividad. Monitor Veraz, publicación periódica de Organización Veraz S.A. Edición N°91. Buenos Aires, 27 de agosto de 2.001.

ANEXOS

- *Evaluación de Riesgo Crediticio de una Empresa*
- *Balance General*
- *Estado de Resultados*
- *Indices calculados sobre los Estados Contables*
- *Test Financiero*
- *Flujo de Fondos Proyectado*
- *Análisis de la evolución de la Deuda Bancaria*
- *Análisis de Evolución de las ventas mensuales*