

FUNCIONES DEL ANALISTA DE CRÉDITOS:

- Balancear cantidad y calidad de la cartera de créditos.
- Reducir quebrantos por incobrables al mínimo.
- Mantener la menor cantidad de cuentas a cobrar atrasadas.
- Tener una relación fluida con los clientes.

FACTORES QUE CONFORMAN EL RIESGO DE CRÉDITO:

- Se busca saber si el cliente tiene capacidad financiera para cumplir sus obligaciones. Se destaca como es su cobertura de activos frente a la liquidación, y liquidez y solvencia. Y también los comportamientos que pueden llegar a ser una alerta para el analista, como por ejemplo: disminuciones del efectivo disponible; descuentos de cheques; tendencia de buscar un crédito alto y plazo máximo disponible, una baja de precios para facilitar la liquidación de estos y la obtención de préstamos con garantía sobre activos.
- Factor de naturaleza económica: se realiza un análisis sobre el sector en el que opera el cliente y la economía tanto nacional como la internacional. También se analiza, donde está ubicado, los clientes, la competencia, transporte, maquinaria, antigüedad y naturaleza societaria.
- Factores de naturaleza humana, hace referencia a la moral del deudor, su capacidad, carácter, experiencia y dedicación.

LAS CINCO "C" DEL CRÉDITO:

- Carácter: se refiere a la disposición de la empresa para cumplir sus compromisos y obligaciones. Se analiza los pagos pasados del cliente y comportamientos con sus proveedores.
- Capacidad: es la habilidad gerencial que explica el éxito pasado del cliente y como se proyecta para el futuro.
- Colateral: son los activos que se entregan como garantía de cumplimiento de la deuda.
- Capital: Es la solidez financiera de la empresa, y se valora los aportes de capital de los socios y las capitalizaciones de los resultados.
- Condiciones: son los factores externos que pueden generar un impacto en la empresa y que no son controlables.

TIPOS DE CREDITOS

Crédito comercial: es la relación entre los proveedores y los compradores. Es más flexible ya que permite una evolución natural del giro del negocio. Este tipo de crédito nos brinda la información sobre la conducta de pago.

Crédito bancario: es un financiamiento otorgado a un cliente por entidades financiera, con el fin de cubrir una necesidad puntual de liquidez o financiar una inversión o un proyecto.

RIESGOS DE LA EMPRESA

- Riesgo de liquidez: puede generar dificultades para hacer frente a los pagos inmediatos.
- Dependencia de endeudamiento externo, es decir que la empresa se sostiene únicamente de préstamos de terceros.
- Riesgos compartidos con los competidores, que no dependen de las decisiones internas.

RIESGOS DEL ENTORNO

- 1) Riesgos políticos; 2) Riesgo de transferencia; 3) Evolución económica del país; 4) Ciclos económicos; 5) Tipo de cambio; 6) Inflación; 7) Riesgo país; 8) Factores demográficos; 9) Infraestructura.

RIESGOS ENTIDADES FINANCIERAS

- Riesgo de cartera: mayor exposición a un cliente.
- Riesgo de liquidez: calce entre préstamos y depósitos.
- Riesgo de mercado: fluctuaciones de tasas pasivas y activas.
- Riesgo de liquidación.
- Riesgo operativo.

FORMAS DE SOCIEDADES

- Sociedades unipersonales: único propietario que conserva todas las ganancias y controla las decisiones, tiene responsabilidad ilimitada. Requieren muchas garantías para acceder a un crédito, aunque tienen pocos requisitos para obtener uno y el crecimiento del negocio es limitado a las capacidades del dueño.
- Sociedades de personas: varios propietarios que comparten ganancias o pérdidas y tienen responsabilidad ilimitada y solidaria por las deudas.
- Sociedad anónima: son personas jurídicas independientes de sus propietarios, con derechos y obligaciones propias.

FUENTE DE FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS

Se dividen en recursos propios y de terceros. Los propios son los aportes de los socios y financiamientos de proveedores, en cambio los de terceros hacen referencia al crédito bancario o la emisión de bonos corporativos.

EMPRESAS SEGÚN SU TAMAÑO

- Pequeñas: suelen tener limitaciones en su acceso al crédito porque dependen en gran medida de pocas relaciones comerciales y de la confianza de clientes y proveedores.
- Empresas medianas: Son más estables que las pequeñas y tiene mayor acceso al crédito aunque no tienen una gran solidez financiera.
- Empresas grandes: Poseen mejor acceso al crédito, mayores oportunidades de diversificación y poder de negociación frente a proveedores y clientes.

MANAGEMENT

El equilibrio entre el control centralizado y la dependencia de los departamentos determina la agilidad para tomar decisiones, adaptarse al entorno y responder ante contingencias.

Un management sólido y confiable disminuye el riesgo de incumplimiento, facilita el acceso al crédito y permite negociar mejores condiciones de financiamiento.

MERCADO

Analizar el mercado en donde opera el cliente sirve para evaluar la capacidad de una empresa para sostener ingresos en el tiempo que dure el préstamo.

Podemos analizar el market share, la fidelidad de los clientes hacia la empresa y analizar las unidades de negocios.

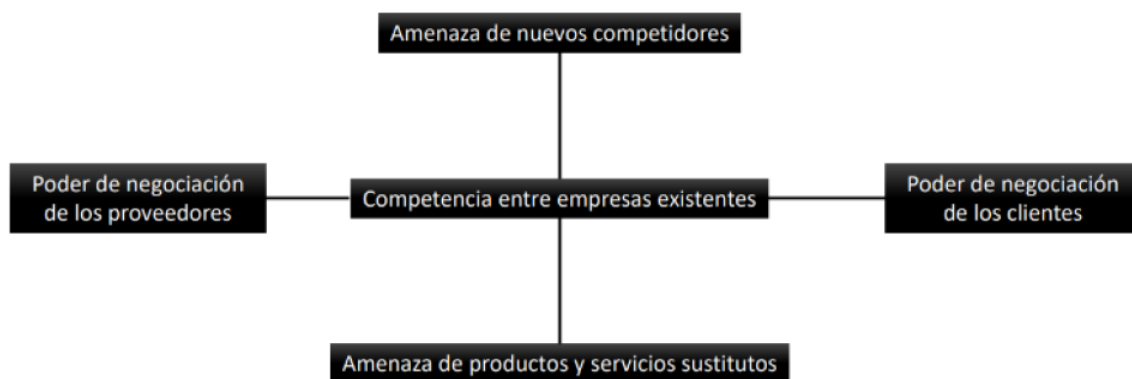
ANÁLISIS PESTEL

Es una herramienta de diagnóstico estratégico que permite estudiar el entorno externo de una empresa para identificar oportunidades y amenazas que puedan afectar su actividad y su capacidad de generar valor.

POLÍTICOS	ECONÓMICOS	SOCIALES	TECNOLÓGICOS	ECOLÓGICOS	LEGALES
<ul style="list-style-type: none">▪ Procesos y entidades regulatorias▪ Políticas gubernamentales▪ Legislación actual y futura▪ Legislación internacional▪ Políticas de comercio exterior▪ Estabilidad política▪ Ayudas e incentivos públicos	<ul style="list-style-type: none">▪ Situación y tendencia de la economía▪ Evolución del PBI y ciclos económicos▪ Nivel de inflación de la economía▪ Fluctuaciones de las tasas cambiantes	<ul style="list-style-type: none">▪ Cambios demográficos▪ Nivel de educación y capacidad de la fuerza laboral▪ Cambios de hábitos de consumo y estilo de vida▪ Nivel de riqueza	<ul style="list-style-type: none">▪ Madurez tecnológica▪ Nuevas tecnologías y descubrimiento▪ Rapidez en la transferencia tecnológica	<ul style="list-style-type: none">▪ Uso de recursos naturales▪ Cambio climático▪ Preservación del medioambiente	<ul style="list-style-type: none">▪ Leyes que afecten la actividad▪ Seguridad laboral▪ Propiedad intelectual▪ Protección al consumidor

CINCO FUERZAS DE PORTER

Es una herramienta de análisis estratégico que permite evaluar la intensidad de la competencia en un sector y la rentabilidad potencial de la industria.



LEGAJO CREDITICIO

El objetivo principal es que el banco pueda tener la información suficiente y actualizada para determinar la capacidad de pago de cada cliente. Se establece que los deudores se puedan clasificar en dos categorías: "cartera comercial y "cartera asimilable a consumo".

ANÁLISIS DE INFORMACIÓN FINANCIERA

1. Examen de los estados contables.
2. Agrupamiento y estimación de las partidas.
3. Comparaciones y relaciones mediante las distintas técnicas de análisis.
4. A través de la interpretación de los índices y porcentajes obtenidos, sacar las conclusiones correspondientes.
5. Efectuar los respectivos comentarios en relación con la situación de la empresa y con la decisión crediticia a adoptar.

ENFOQUE COMPARATIVO HORIZONTAL Y VERTICAL

El enfoque horizontal ve la evolución de las partidas a lo largo del tiempo y permite identificar tendencias y elaborar proyecciones. Se utiliza mucho en el Estado de Resultados.

El análisis vertical examina la estructura de un estado contable en un año específico, comparando el peso relativo de cada rubro respecto al total. Se utilizan indicadores clave como el margen bruto, el margen operativo, el EBITDA margen y el margen neto. Estos indicadores muestran la rentabilidad en distintos niveles de la cuenta de resultados y son fundamentales para evaluar la capacidad de generar beneficios en relación a las ventas.

ANÁLISIS DE CUENTAS CONTABLES

En el rubro caja y bancos, se debe analizar cómo está compuesto, si incluye cheques de clientes u otros conceptos que puedan distorsionar la liquidez real del rubro.

En el rubro de créditos, lo primero a considerar es el riesgo de incumplimiento por parte de los clientes, evaluando la calidad de los deudores.

En el rubro bienes de cambio se incluyen las existencias de la empresa. Un nivel elevado de stock implica un alto costo y riesgo, ya que genera un costo de oportunidad e iliquidez al inmovilizar capital de trabajo.

En el caso de bienes de uso, debe analizarse de lo que figure en el anexo correspondiente de los estados contables.

Los activos intangibles presentan mayores dificultades de análisis porque son de muy difícil realización.

En el rubro de acreedores, se debe clasificar por los de mayor importancia, ya que la magnitud de sus créditos puede representar una fuerte relevante de financiación en el corto plazo.

En cuanto a las obligaciones bancarias es necesario verificar si corresponden a deudas destinadas a la adquisición de bienes o si se utilizaron como respaldo de otros créditos obtenidos.

Respecto a las deudas fiscales, se debe analizar si la empresa abonó anticipos de impuestos.

Con respecto a los anticipos de clientes es necesario verificar si la empresa podrá cumplir con la entrega de bienes o servicios comprometidos.

Las provisiones deben evaluarse en función de la previsión constituida y de la significatividad del monto.

Patrimonio neto: representan los aportes de los dueños más los resultados acumulados.