



**ESPECIALIZACIÓN EN
ADMINISTRACIÓN BANCARIA**

TRABAJO INTEGRADOR FINAL

**HERRAMIENTAS
PARA
ANÁLISIS DE CRÉDITO**

**DOCENTE: Dr. Nelson Roca
ALUMNO: Lic. Mariano Tomás Juango**

Año: 2009



Indice:

RESUMEN EJECUTIVO	2
INTRODUCCION	
1. Presentación del tema	3
2. Presentación del caso	3
3. Definición del problema	5
4. Justificación del estudio	6
5. Objetivos	6
6. Universo de variables del estudio	6
7. Fuentes primarias y secundarias de recolección de datos	7
8. Instrumentos de recolección de datos	7
DESARROLLO	
9. Análisis de Balance	
9.1 Aspectos técnicos	8
9.2. Planilla de estudio de Balance	10
9.3. Aspectos a evaluar: Situación Patrimonial	13
9.4. Aspectos a evaluar: Estado de Resultados	14
9.5. Comentarios del Balance	14
9.6. Anexos del Balance	16
10. Falencias del Formulario Estudio de Balance	
10.1. Situación Patrimonial e Índices	18
10.2. Mejoras propuestas	18
11. Incorporación de Nuevas Herramientas	
11.1. Planilla de Evolución de Responsabilidad Patrimonial	19
11.2. Planilla de Ingresos	20
11.3. Planilla de Deuda Bancaria	23
11.4. Planilla de Depósitos	24
12. Flujo de Fondos Proyectado	
12.1. Concepto	25
12.2. Instrucciones para su confección	25
12.3. Objetivos e inconsistencias	26
12.4. Planilla de Flujo de Fondos	27
13. Descentralización del Estudio de Balance	29
CONCLUSIONES	31
ANEXOS	
Formulario Estudio de Balance Hoja1:	32
Formulario Estudio de Balance Hoja2:	33
Formulario Estudio de Balance Hoja3:	34
Planilla de Evolución de Responsabilidad Patrimonial	35
Planilla de Ingresos, Deuda Bancaria y Depósitos	36
BIBLIOGRAFIA	37



RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo se centra en relevar aquellas tareas que involucran al personal de la Gerencia Zonal vinculados al otorgamiento de asistencia crediticia para el segmento Banca Empresas, proponiendo mejoras a los procesos existentes y en las herramientas que forman parte de las tareas cotidianas. Por otro lado, permite identificar aquellos procesos claves y brindar una explicación técnico-práctica para que se utilice como material de consulta, no solamente por el personal de la Zonal, sino en el punto clave del proceso, que es por excelencia la sucursal. En la práctica se advierte que los principales problemas a la hora de resolver una propuesta de crédito se originan en el primer análisis, ya que el oficial de negocios no cuenta con capacitación necesaria para evaluar la información contable presentada por la empresa. Al comprender la metodología de trabajo (estudio de Balance, Flujo de Fondos, entre otros.), esto trae aparejado una mejora en la calidad de información elevada y sobre todo, un beneficio directo al cliente, plasmado en la reducción de los tiempos de calificación ya que se podrán resolver directamente los problemas desde la sucursal, sin necesidad de la intervención de la Gerencia Zonal.

Asimismo, desde el 2008 la Institución apostó fuertemente a las PyMEs a través de una amplia gama de líneas de crédito a tasas inferiores y para diversos destinos, generando una avalancha de potenciales clientes en las sucursales, atraídos por las tasas atractivas y la fuerte campaña publicitaria. Esto expuso la falta de capacidad operativa tanto de las sucursales como de las Gerencias Zonales debido al exceso de solicitudes, ya que la clave del proceso de vinculación consiste en la remisión de los Estados Contables de la sucursal a la Gerencia Zonal para que el analista determine el Patrimonio Neto Supuesto, que permitirá al Gerente de la Sucursal evaluar si el pedido del cliente se ajusta a las relaciones, márgenes y garantías dispuestos en la normativa del Banco.

Por lo tanto, se produce un atraso en el estudio de los Estados Contables por la gran afluencia de clientes, teniendo en cuenta que la tarea es centralizada en la Gerencia Zonal. Esto genera que el cliente sufra una demora considerable en la respuesta por parte de la sucursal respecto a su necesidad de crédito; y que las sucursales no puedan seleccionar aquellos potenciales clientes que podrían ser sujetos de crédito, mejorando así su cartera comercial.

El presente trabajo descentraliza el estudio de Balance a la sucursal, tarea que se llevará a cabo por profesionales en Ciencias Económicas con asiento en las distintas casas, y los abastece de herramientas teóricas-prácticas para analizar la información contable necesaria a los efectos de elaborar la propuesta crediticia, de una manera fácil e integradora. Destacando como pilar fundamental al profesional, clave en cualquier organización, pero que en la práctica se encuentra abocado generalmente a tareas no relacionadas con su desarrollo profesional.

Mi idea en un principio abarca el análisis de la información de los Estados Contables para el otorgamiento de créditos bancarios, que tiene por finalidad presentar los principales elementos y aspectos a tener en cuenta; con la intención de establecer la viabilidad o no de la asistencia financiera solicitada por una empresa.



INTRODUCCIÓN

1. Presentación del Tema:

El trabajo se centra específicamente en el módulo Política y Análisis de Crédito del programa de Especialización.

El objetivo principal es identificar y proponer mejoras para aquellos procesos y herramientas inherentes a la elaboración de la propuesta crediticia realizada por la sucursal, y su posterior análisis en la Gerencia Zonal con la finalidad de optimizar los tiempos en el otorgamiento de Calificación, estandarizar los procesos para facilitar la comprensión de la información requerida y elevar los estándares de calidad. Asimismo, se descentraliza el proceso clave que es por excelencia el estudio de los Estados Contables, que será realizado por un profesional de Ciencias Económicas con asiento en la sucursal.

El presente trabajo no se focaliza en una entidad bancaria específica, se ha generado un modelo de una Gerencia Zonal con intervención directa en veintidós sucursales, que cumple con los procesos y requerimientos necesarios para el cumplimiento del trabajo a desarrollar. Esta hipótesis no es sustentable a todas las Zonales y sucursales debido a que se trata de un proceso específico de otorgamiento crediticio con singulares pautas y requerimientos de información relacionados con una determinada entidad bancaria. Sin embargo, se tratará de establecer un ordenamiento que permita ser adaptado a los distintos universos y realidades.

2. Presentación del caso:

2.1. El presente trabajo se centra en la siguiente estructura de una Gerencia Zonal del siguiente tipo:

Figura 1.1 - Organigrama Gerencia Zonal





A continuación se detallan brevemente las funciones de cada Gerente, haciendo principal hincapié en las áreas que involucran el presente trabajo.

La Zonal cuenta con una dotación de nueve empleados, de acuerdo a la siguiente distribución:

✓ Gerente Zonal: Es el autoridad máxima y responsable de llevar a cabo las tareas de control y gestión de las veintidós sucursales que operan bajo su Cabecera. Asimismo, la Gerencia Zonal es el nexo entre las distintas áreas de Casa Central y las sucursales, cumpliendo un rol primordial en el proceso de comunicación descendiente de los distintos lineamientos y políticas del Banco.

✓ Gerencias de apoyo (Unidad de Control de Riesgo, Mora, Riesgo, Banca Individuos, Operativo): Sirven de soporte y respaldo al Gerente Zonal en cada área específica. En la práctica cada uno de ellos suele trabajar con un auxiliar para facilitar el desarrollo de sus tareas, aunque estos no se encuentran en la estructura propia de la Zonal, sino que forman parte de la nómina de personal de la sucursal, siendo afectados temporalmente a la estructura mencionada.

✓ Apoyo Administrativo: Tiene jerarquía de Jefe de Area. Su función involucra tareas administrativas y de personal. Trabaja directamente como colaborador del Gerente Zonal.

✓ Líder Tarjeta de Crédito de la marca propia del Banco: Tiene jerarquía de Jefe de Area. Es el líder regional de la tarjeta propia de la entidad. Su función consiste en generar acciones comerciales específicas en el radio de cobertura de las sucursales con el objetivo de incrementar la colocación de plásticos y adherir comercios para una mayor utilización de la tarjeta.

✓ Oficial de Comercio Exterior: Su función es brindar asesoramiento a las sucursales en materia de Comercio Exterior (prefinanciación de importaciones, exportaciones, apertura de carta de crédito, entre otras). Responde directamente al Area de Comercio Exterior de Casa Central.

El presente trabajo se focaliza en las dos siguientes jerarquías del organigrama que figura 1.1 de la página anterior:

✓ Gerente de Crédito: Tiene a su cargo el análisis de la propuesta crediticia del segmento Banca Empresas elevada por las sucursales. Su tarea radica en analizar la viabilidad de la asistencia requerida, si se ajusta la normativa y relaciones porcentuales establecidas y evaluar la capacidad de repago de la Firma para la asistencia solicitada. Su puesto requiere de un conocimiento contable de nivel universitario, por lo tanto para ejercer la función es necesario poseer Título de Contador Público o carreras afines a Ciencias Económicas.

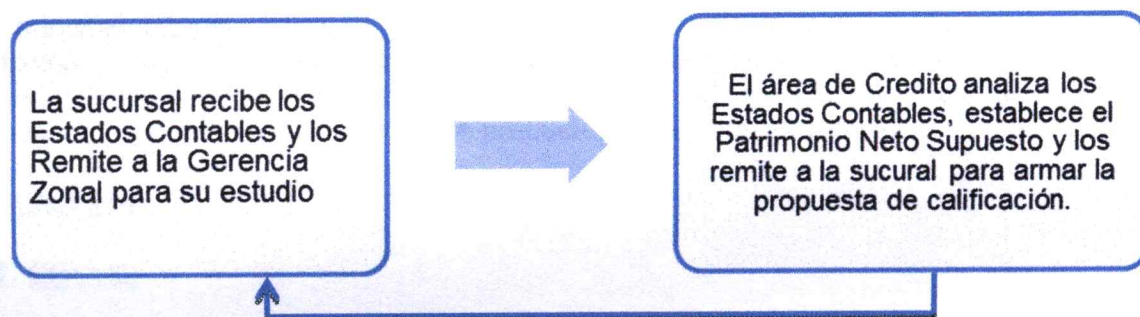
✓ Analista de Riesgo Crediticio: Tiene jerarquía como mínimo de Ayudante de Firma por Gerente. Su función dentro de la estructura es confeccionar el informe de Evaluación de Riesgo cuando la asistencia total a otorgar supera los \$ 750.000. Luego de su confección, la misma es remitida al Gerente de Riesgo, quien interviene el informe ya que es el responsable máximo de dicha unidad.



Por lo tanto, como se observa en la figura 1.1, la tarea del analista se desarrolla conjuntamente con dos áreas, el Gerente de Crédito, que luego de analizar la propuesta remite el legajo al analista de riesgo para la confección de la evaluación mencionada, para luego finalizar el proceso con la intervención del Responsable de la Unidad de Riesgo, quién interviene el presente informe en virtud de su jerarquía como autoridad máxima del sector.

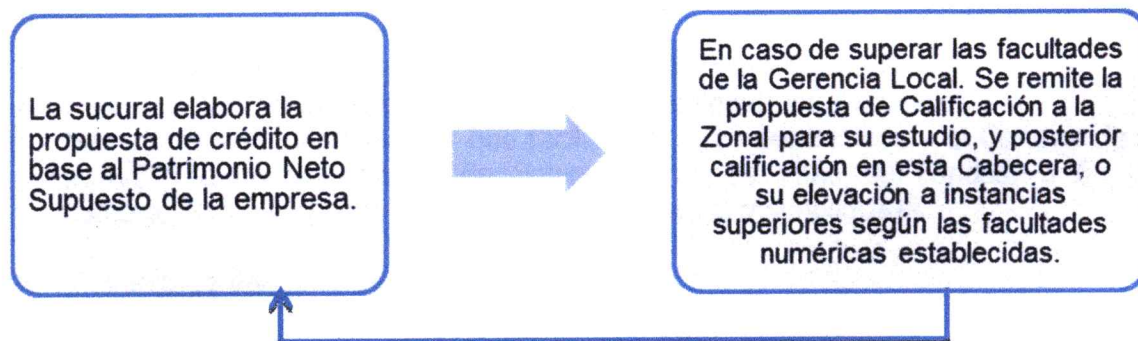
Sin embargo, en la práctica el Analista de Riesgo Crediticio colabora directamente con el Gerente de Crédito ya que ambos poseen el conocimiento contable básico para analizar los Estados Contables y el Flujo de Fondos, elementos básicos para el análisis del proceso de evaluación crediticia.

2.2. El Proceso de Calificación de una empresa tiene su inicio en el estudio de Balance:



Se remite el análisis para la elaboración de la propuesta

Luego:



Una vez resulta su calificación, se remite la Resolución a la sucursal para notificar al cliente y realizar la carga en el sistema de los guarismos acordados.

3. Definición del problema:

Como citamos en el Resumen Ejecutivo, el problema radica en la demora existente para el Análisis de Balance en la Gerencia Zonal debido a:

- La gran afluencia de clientes atraídos por las bajas tasas de las nuevas líneas de crédito con destino amplio.
- Renovación de calificación de clientes vinculados con anterioridad.
- Centralización del Estudio de los Estados Contables en la Gerencia Zonal.



4. Justificación del Estudio:

El tema del presente trabajo ha sido seleccionado en virtud de que me encuentro dentro de la estructura de una Gerencia Zonal, abocado a la tarea de Analista de Riesgo Crediticio propiamente mencionada.

La competitividad agresiva de las entidades bancarias para captar y fidelizar clientes corporativos oculta el objetivo principal que persigue el banco, la colocación de productos relacionados a Banca Individuos. A través del financiamiento a empresas se intenta luego negociar un nivel de reciprocidad acorde a la asistencia brindada, que generalmente deriva en la suscripción de productos comercializados por la Institución tales como: convenio de pago de haberes, de recaudación, seguros colectivos, préstamos y tarjetas personales.

Mi principal interés radica en la posibilidad de mejorar el proceso de análisis de empresas y las herramientas existentes, a fin de mejorar los tiempos de calificación, que lógicamente incrementan la calidad de atención al cliente y el nivel de satisfacción derivando en una mayor colocación de productos y servicios bancarios.

5. Objetivos

5.1. General:

Optimizar el proceso de vinculación del segmento Banca Empresas.

5.2. Específicos:

El cumplimiento del objetivo general trae aparejado la consecución de los siguientes objetivos:

- Descentralizar del proceso de estudio de Balance en la sucursal.
- Mejora de las herramientas existentes que intervienen en el proceso.
- Generar nuevas herramientas que faciliten la tarea del analista y el Gerente de la sucursal, tanto en materia de Balance como de Flujo de Fondos, a fin de comprender la información de una manera práctica y simplificada.

6. Universo de Variables del Estudio:

Durante el desarrollo del trabajo se analizarán exhaustivamente el siguiente universo de variables:

- Análisis teórico-práctico de los Estados Contables.
- Análisis teórico-práctico del Flujo de Fondos proyectado de empresa.



7. Fuentes primarias y secundarias de recolección de datos:

El diseño de investigación a desarrollar en el presente estudio radica en generar una solución al problema planteado en punto 5.1., sobre la base de un lugar y un proceso concreto y cuantificable. Por lo tanto se formalizan las características principales inherentes a esta estructura de diseño: particularista, descriptivo e inductivo.

El presente trabajo se efectúa en un ambiente formal, observando el proceso existente desde adentro del sistema bancario, a fin de relevar la situación que es objeto de estudio.

8. Instrumentos de recolección de datos:

El principal instrumento de recolección de datos seleccionado para el desarrollo del presente trabajo es la *observación participante*, la cual se efectúa desde mi posición dentro de la estructura de una Gerencia Zonal como analista de Riesgo Crediticio según la estructura del gráfico 1.1., de esta manera se releva el proceso desde adentro de la estructura, recopilando datos e información desde mi puesto de trabajo.



DESARROLLO

9. Análisis de Balance

El análisis de los Estados Contables o diagnóstico financiero, está desempeñando un papel importante en los tiempos actuales, ya que los mismos contienen la información económica-financiera, de un ente, constituyendo un elemento clave del funcionamiento efectivo y eficiente del mundo de las formas económicas.

Esta información proporciona un medio para valorizar el éxito en el uso de los recursos, permitiendo medir la gestión de los administradores de un ente.

La información que se necesita – homogénea y comparable –, adquiere diferentes características y se refiere a información del pasado, información actual, inmediata y proyectada.

Los interesados en el diagnóstico financiero, para la toma de decisiones son varios y generalmente no tienen objetivos necesariamente coincidentes; y ellos pueden ser:

- ✓ Accionistas: Buscar información acerca del valor y riesgo de la empresa.
- ✓ Administradores: Evaluar la evolución de la empresa, el cumplimiento de presupuestos y su futuro.
- ✓ Inversores: Efectuar sus decisiones de portfollio.
- ✓ Prestamistas: Determinar la calidad de riesgo crediticio de su cartera.
- ✓ Agencias reguladoras, entre otros.

9.1. Aspectos Técnicos

9.1.1. Memoria: No forma parte de los EE.CC (Estados Contables), donde los administradores deben informar sobre el estado de la sociedad en las distintas actividades en que ésta haya operado y su juicio sobre la proyección y otros aspectos que se consideren necesarios para ilustrar la situación presente y futura de la sociedad; mencionando en caso de existir, las razones de variaciones significativas operadas en las partidas de activo y pasivo; una explicación sobre los resultados extraordinarios y sobre los ajustes de ejercicios anteriores cuando fueren significativos; las razones por las cuales se propone la constitución de reservas; las causas por las que se proponen el pago de dividendos, la estimación u orientación sobre perspectivas de las futuras operaciones; las relaciones y las variaciones operadas con las sociedades controlantes, controladas o vinculadas, entre otros.

9.1.2. Estado de situación patrimonial o balance general: Expone a una fecha determinada, el activo, el pasivo y PN y en su caso la participación minoritaria en las sociedades controladas. Se encuentra compuesto por:

Activo: Bienes y derechos de propiedad de la empresa, y las partidas imputables contra ingresos atribuibles a períodos futuros.

Activo Corriente: Es lo que se espera que se convierta en dinero o equivalente en el plazo de un año, computado desde la fecha de cierre del período al que se refieren los estados contables.



Activo no Corriente: Activos que no puedan ser clasificados como corrientes, de acuerdo a lo indicado anteriormente.

Pasivo: Obligaciones ciertas del ente y aquellas de carácter contingente que por aplicación de normas, deben ser registradas contablemente.

Pasivo Corriente: Obligaciones cuyo vencimiento o exigibilidad se producirá dentro de los doce meses siguientes a la fecha de cierre del período al que correspondieran los Estados Contables. Asimismo, deben incluirse aquellas provisiones constituidas para afrontar obligaciones eventuales que pudiesen convertirse en obligaciones ciertas y exigibles dentro del período ya mencionado.

Pasivo no Corriente: Obligaciones cuya exigibilidad se producirá pasados los doce meses siguientes a la fecha señalada en el punto anterior.

9.1.3. Estado de Resultados: Suministra información de las causas que generaron el resultado atribuible al período considerado.

9.1.4. Estado de evolución de PN: Muestra su composición y las causas de los cambios acaecidos en los rubros que lo integran durante el período respectivo.

9.1.5. Estado de Flujos Efectivo (EFE): Presenta un resumen de las actividades de financiación e inversión del ente, mediante la exposición de las causas de la variación del capital corriente (o de los fondos) durante el período considerado.

9.1.6. Notas y cuadros anexos: Información complementaria, aclaratoria y explicativa, incluida en los EE.CC básicos utilizada para la adecuada comprensión de la situación patrimonial y de los resultados de la empresa.

En los anexos consta información detallada sobre algún rubro en particular, la evolución de los bienes de uso y bienes intangibles, inversiones y participaciones del ente en otras sociedades, detalle de gastos y en las notas se consignarán los criterios de valuación utilizados para la confección de los Estados Contables, si hubo cambios en los procedimientos contables aplicados con respecto al ejercicio anterior, si el ente posee bienes con disponibilidad restringida, composición del capital, hechos posteriores al cierre, restricción para la distribución de ganancias, evolución de provisiones e información comparativa.

9.1.7. Informe o dictamen del auditor: Incluye los importes devengados y exigibles con los organismos de previsión social, respecto a las retenciones impositivas y previsionales no depositadas en término y deudas impositivas y previsionales que el auditor evalúa en su caso y la necesidad de construir provisiones que cubran las contingencias pertinentes. Asimismo verifica que los montos contabilizados y expuestos en los EE.CC concuerden con los criterios establecidos en las normas contables vigentes, manifestando su opinión al respecto en el informe respectivo. No puede tomar ninguna decisión pues la misma es privativa de la empresa



9.2. Planilla de Estudio de Balance:

Para el análisis de los Estados Contables se utiliza el Formulario de Estudio de Balance, que consta de tres hojas o solapas en Excel y una adicional donde se volcarán las pertinentes conclusiones y comentarios que surgen de dicho estudio.

9.2.1. Formulario Estudio de Balance Hoja1: Carátula:¹

Se ingresará el nombre de la Empresa, domicilio, teléfono, actividad y fecha de vinculación. Respecto al domicilio deberá consignarse donde la Firma desarrolla su actividad y no el legal. Además consta de cuatro cuadros:

Cuadro I: Datos del contrato social o estatuto: Fecha de Inscripción en el Registro Público de Comercio y fecha de la última modificación, se tomara el del balance siempre que estuviera anotado en dicho Registro. Fecha de vencimiento del estatuto o contrato social, capital social suscrito e integrado.

Cuadro II: Socios o miembros titulares del directorio. Se consignaran los apellidos y nombres completos de los socios o miembros del Directorio, su cargo y vencimiento del mandato.

Cuadro III: Comparación de Balances: se ingresarán los valores supuestos de los tres últimos años para el Activo Total, Pasivo Total, Patrimonio Supuesto y porcentaje de endeudamiento.

Además se encuentran otros dos campos, el Patrimonio de los socios y el Patrimonio Social conjunto que deriva de la suma total entre el Patrimonio Supuesto de la Empresa y el de los Socios. Estos dos campos se confeccionan por la Sucursal, siempre y cuando la propuesta de calificación incluya la garantía solidaria de aquellas personas integrantes del paquete accionario, estos valores se consignan de la Manifestación de Bienes de cada socio.

Cuadro IV: Responsabilidad ajustada para fijar crédito: Este cuadro debe confeccionarse por el Gerente de la Sucursal, quién podrá realizar los siguientes ajustes:

✓ Agregar bienes afectados a la explotación propiedad de los socios. Deben estar valuados por el Área de Peritajes y Tasaciones del Banco, debiendo presentar el o los socios compromiso por escrito en el cual declaren la identificación precisa del bien, y el porcentaje de afectación a la actividad. Generalmente los bienes afectados en este cuadro son Inmuebles, debiendo ingresarse el valor de tasación.

✓ Desafectar inmuebles o valores no afectados a la explotación, siempre que no se hayan desestimado en los valores supuestos del estudio de Balance.

✓ Efectuar una minusvalía, cuando el valor de tasación del Inmueble propiedad de la Empresa se encuentre por debajo del valor Libros.

¹ Ver en página 32



✓ Acreencias a favor de los socios fiadores, componentes de sociedades de responsabilidad limitada y en comandita. En el estudio de balance deben incluirse en el pasivo no corriente. Si los socios han otorgado garantía solidaria a favor de la sociedad y al solo efecto de la fijación de crédito para uso de ésta, podrán agregarse los saldos acreedores de dichos socios, siendo requisito indispensable que dichos saldos revistan el carácter de permanentes, solicitando además un compromiso por escrito de la totalidad de los socios en el cual manifiesten su intención de no retirar los fondos, por un plazo mínimo de dieciocho meses. El mismo procedimiento se seguirá para las Utilidades no Distribuidas al cierre del ejercicio que se consideren afectadas al giro social, relacionadas a socios garantes solidarios de la empresa.

Cuadro V:

✓ Calificación de Créditos: deberá completarse por la Gerencia Local una vez que se devuelva el estudio de Balance.

✓ Vencimiento: Dieciocho meses desde la fecha de cierre del Balance. Luego la sucursal deberá pedir prórroga de la Calificación por noventa días, una vez transcurrido este plazo la Firma deberá presentar nuevamente los EE.CC y así nuevamente se iniciara el proceso de renovación de calificación.

9.2.2. Formulario Estudio de Balance-Hoja2: Situación Patrimonial ²

Corresponde al estudio de la Situación Patrimonial de la empresa. La planilla consta de tres columnas, donde se volcarán los valores declarados para los últimos dos periodos, y una tercera en la cual se ingresará el valor supuesto que corresponde al ejercicio sujeto a análisis.

Para las dos primeras columnas se expondrán los datos como figuran en el Balance, sin realizar ningún tipo de ajuste o desestimación.

La columna de valores supuestos se relaciona con el tratamiento de las partidas que conforman el Activo, Pasivo y Patrimonio Neto del Balance. Aquí se deben realizar las desestimaciones pertinentes, exponiendo las partidas y los valores de acuerdo a la normativa del Banco para el estudio de Balance.

Con relación al Patrimonio Neto Supuesto, se obtendrá de la diferencia entre el Activo Total Supuesto y Pasivo Total Supuesto, por lo tanto el resultado no distingue las partidas que componen el Patrimonio Neto (capital social, ajustes de capital, reservas y resultado del ejercicio). Se debe analizar minuciosamente como está compuesto el Patrimonio desde el Cuadro de Evolución Patrimonial del Balance, y en caso de alguna partida pueda desestimarse de acuerdo a la normativa, debe de recategorizarse la partida en la columna del Pasivo No Corriente y no en la del Patrimonio Neto Supuesto, ya que esta columna se obtiene por diferencia.

² Ver página 33



9.2.3. Formulario Estudio de Balance Hoja 3: Estado de Resultados, Distribución y Ratios

Se compone de tres partes: Estado de Resultados, Distribución de Resultados Acumulados o No Asignados y ratios o índices de Balance.

✓ Estado de Resultados:³ Se volcarán los valores de los últimos dos ejercicios a fin de ponderar porcentualmente la relación entre los distintos rubros y las ventas. Se debe hacer hincapié en aquellos ingresos y egresos operativos y no operativos, en caso de que el analista determine lo contrario, podrá reclasificarse según su criterio en la columna que corresponda. Esto es importante a los efectos de determinar el Resultado Operativo y el Final, debido a que una incorrecta clasificación de una de las partidas mencionadas puede mejorar sustancialmente el Resultado Operativo, cuando la realidad indica que es un ingreso que no se relaciona con la actividad principal.

✓ Distribución de Resultados Acumulados:⁴ De los Resultados Acumulados y No Asignados para el ejercicio analizado se deberá consignar la correspondiente distribución de resultados realizada por la empresa luego del cierre del Balance. Para esto es necesario contar con el Acta de Distribución de Utilidades. Una vez ajustada la distribución, debe actualizarse la Hoja 2 del Formulario en aquellas partidas del Pasivo Supuesto que hayan sido afectadas por la distribución, ya que el Balance es una situación a una fecha determinada, y en caso que la Asamblea haya tomado la decisión de distribuir resultados (generalmente dividendos en efectivo y honorarios de directores), política que descapitaliza la empresa, debe quedar expuesto en el Pasivo para que el Patrimonio Neto Supuesto se ajuste de la forma más precisa a la realidad de los hechos posteriores.

Si bien es importante contar con el Acta para evaluar de manera fehaciente que pasó en los hechos posteriores y reflejarlo en el presente análisis, pueden reclasificarse los Resultados No Asignados como Pasivo No Corriente, situación que perjudicaría considerablemente a la sociedad por la magnitud de la partida. Sin embargo, el Gerente podrá ajustar en el Cuadro IV una vez que se presente el Acta en la Sucursal, regularizando dicha situación.

✓ Cuadro comparativo de evolución de valores y coeficientes analíticos:⁵ Se encuentran los ratios o indicadores más representativos relacionados con la evolución de la empresa para los últimos dos ejercicios. Sirven como base para los comentarios de la situación patrimonial, financiera y económica. Sin embargo, se pueden incluir otros índices que contribuyan a una mejor interpretación a criterio del analista, basado en la naturaleza e importancia empresarial, ramo encarado, situación de mercado en que se desenvuelve, modalidad operativa, etc. En el aspecto cualitativo los ratios son un valor meramente ilustrativo, debiendo interrelacionarse entre sí y vincularse con otros parámetros para mostrar la real situación de la empresa. O sea, el elemento numérico obtenido de la interpretación de los índices debe ser objeto de ponderación en todos los casos. Las compras y las amortizaciones del ejercicio en la planilla son datos, por lo tanto deben de ingresarse de forma manual.

^{3, 4, 5} Ver pagina 34



9.3. Aspectos a evaluar: Situación Patrimonial

CONCEPTO	ASPECTO A ANALIZAR	FACTORES DE RIESGO
Caja y Bancos	<ul style="list-style-type: none"> Analizar el detalle de los mismos observando el carácter puntual o estructural. 	<ul style="list-style-type: none"> Dato no muy significativo en muchos casos.
Activo corriente	<ul style="list-style-type: none"> Ciclo de la explotación del negocio (estudio en fechas representativas). Importancia del mismo en relación a las ventas. Evolución discordante con la evolución de la facturación. Composición de los principales créditos. 	<ul style="list-style-type: none"> Excesivo crecimiento. Crecimiento financiero desequilibrado Elevado peso en función de la actividad/rentabilidad. Necesidades de fuertes inversiones. Mala ubicación del activo fijo. Pérdidas ocultas (gastos amortizables).
Deudas comerciales y acreedores varios a corto plazo	<ul style="list-style-type: none"> Analizar la evolución, su volumen y su peso en el pasivo corriente. Analizar los principales proveedores. 	<ul style="list-style-type: none"> Exceso de pasivos. Evolución discordante. Concentración de proveedores.
Deudas bancarias a corto plazo	<ul style="list-style-type: none"> Analizar la evolución, su volumen (necesidad de financiar un elevado volumen de activos corrientes) y su peso en el pasivo corriente (grado de recurso a los bancos). Analizar el volumen de líneas de descuento y efectos descontados para ver si es consonante con las ventas. 	<ul style="list-style-type: none"> Financiar activo fijo con deudas a corto plazo. Exceso de endeudamiento. Exceso de descuento. Evolución discordante. Límites = Utilizado.
Deudas a mediano y largo plazo	<ul style="list-style-type: none"> Analizar su evolución en relación con la evolución del negocio. Nivel de cobertura de la utilidad respecto de la deuda que financia activo fijo. 	<ul style="list-style-type: none"> Endeudamiento alto en función de la capacidad de generar recursos extraordinarios.
Capital corriente	<ul style="list-style-type: none"> Nivel y evolución. 	<ul style="list-style-type: none"> Crisis de liquidez por la existencia de activos corrientes no realizables.
Recursos propios	<ul style="list-style-type: none"> Estructura y evolución. Razonabilidad del volumen de los mismos. Grado de capitalización de utilidades pasadas. 	<ul style="list-style-type: none"> Bajo nivel de capitalización. Excesivos dividendos.
AREA (Ajuste de ejercicios anteriores)	<ul style="list-style-type: none"> Análisis del mismo cuando su peso sea alto en el balance (+5%). 	<ul style="list-style-type: none"> Sobreestimación de beneficios pasados.



9.4. Aspectos a evaluar: Estado de Resultados

CONCEPTO	ASPECTO A ANALIZAR	FACTORES DE RIESGO
Ventas	<ul style="list-style-type: none">Analizar la evolución (bajo crecimiento, excesivo crecimiento, recesión) de las ventas por principales líneas de productos.Detectar incrementos que lleven aparejados caídas de precios en los productos vendidos (implicará la caída de márgenes) por la situación del mercado o políticas agresivas de venta.Detalle de principales clientes.	<ul style="list-style-type: none">Pérdida de participación en el mercado.Políticas comerciales muy agresivas.
Costos y gastos	<ul style="list-style-type: none">Analizar la evolución de los distintos costos fijos y costos variables y su consonancia con la evolución de las ventas.Analizar el peso de los costos fijos (excesos de plantilla, excesos de red comercial, excesos de capacidad productiva, etc.).Analizar el volumen de provisiones para clientes incobrables.	<ul style="list-style-type: none">Excesos de plantilla.Excesos de estructura.Procesos de producción obsoletos.Excesivo peso de regalías.
Gastos financieros	<ul style="list-style-type: none">Analizar su evolución vs. la evolución del negocio y rentabilidad del mismo.	<ul style="list-style-type: none">Pago de intereses vía nuevo endeudamiento.
Beneficios Ordinarios	<ul style="list-style-type: none">Analizar la capacidad de generar beneficios ordinarios.Analizar la evolución de la rentabilidad.	<ul style="list-style-type: none">Baja rentabilidad del negocioBaja rentabilidad del capital invertidoBaja intención de capitalizar de la sociedad.Carácter cíclico del beneficio.

9.5. Comentarios del Balance

Una vez finalizado el estudio de Balance, se procede a realizar los comentarios respecto al estado patrimonial, financiero y económico para el último periodo. Por cada estado deberá destacarse aquellas partidas más relevantes, los cambios significativos, disminución o incremento en los rubros en comparación al ejercicio anterior. Para cada situación se efectuara un análisis vertical y horizontal, donde se tendrá en cuenta:

Estado Patrimonial: El índice de solvencia (Activo total/Pasivo Total) permite evaluar si cuenta con una sólida estructura. Luego se destacará la composición de aquellos recursos de mayor liquidez y su representación en el Activo Total.

Con relación a los Activos Fijos, se observará el cuadro de Bienes de Uso del Balance para identificar aquellas partidas de mayor gravitación (inmuebles, maquinarias, rodados, entre otros). Para los primeros es necesario contar con la tasación efectuada por el Área de Peritajes del Banco, a los efectos de determinar si existe un mayor valor de tasación, que determina un plusvalor respecto al de Libros.

El índice de endeudamiento (Pasivo Total/Patrimonio Neto) indica si la empresa utiliza fondos propios o de terceros. Luego se identifican aquellas partidas de mayor gravitación en el Pasivo Total destacando el origen de la financiación (bancaria, proveedores, fisco sociales, financieros, socios).



Estado Financiero: Equilibrado o desequilibrado, haciendo hincapié en el índice de liquidez corriente (Activo Corriente/Pasivo Corriente), sin embargo el índice de prueba ácida (Activo Corriente - Bienes de cambio/Pasivo Corriente), lo cual no tiene en cuenta los bienes de cambio, permite un análisis más exhaustivo para verificar si la empresa cuenta con los recursos suficientes para afrontar sus compromisos de corto plazo o se encuentra supeditada a la realización de sus ventas.

Es importante analizar el Capital de Trabajo (Activo Corriente – Pasivo Corriente) y la Operatividad (Capital de Trabajo x 365/Ventas), que muestra la cantidad de días que la empresa opera con fondos propios. Asimismo, su ciclo de financiación comercial, favorable o desfavorable, determinado por el calce en días promedio para el cobro de sus cuentas (créditos por ventas x 365/ventas) y el pago de sus compromisos (deudas comerciales x 365/compras).

Estado Económico: Debe determinarse la Graduación de la Rentabilidad Operativa (Contribución Marginal - Gastos de Estructura) y Final (Resultado Operativo + Ingresos No Operativos - Ingresos No Operativos - Impuesto a las Ganancias), si existieron ingresos operativos y no operativos que incidieron en los resultados mencionados.

El Resultado Bruto o Contribución Marginal (Ventas – Costos directos) revela si hubo mejoras en la política de costos de la empresa. A su vez no se deben olvidar los gastos de estructura (administración, comercialización y financieros), determinar si hubo incrementos significativos en comparación al ejercicio anterior, y su incidencia en el resultado operativo.

Con relación a las ventas, se destaca el monto de la facturación anual y como varió el nivel de actividad respecto al ejercicio anterior. Es importante contar con información posterior al cierre del ejercicio para tener certeza respecto a su evolución comercial.



9.6. Anexos del Balance

La empresa deberá presentar junto con los EE.CC con la respectiva certificación del Consejo Profesional de Ciencias Económicas y el Acta de Distribución de Resultados, en caso de que esta última ya haya sido confeccionada, dos anexos:

9.6.1. Anexo I: Información Complementaria al Balance

BIENES DE USO							
INMUEBLES Y OBRAS EN CURSO (Detalle)							
UBICACION	AÑO COMPRA	SUP. TERRE NO	SUP. CUBIERTA	DESTINO	HIPOTECAS (MONTO)	VALOR BALANCE	VALOR ACTUAL
-							
TOTALES							
MAQUINARIAS, INSTALACIONES, ETC.							
CONCEPTO				AÑO COMPRA	VALOR S/BALANCE	VALOR ACTUAL	
-							
TOTALES							
INMUEBLES "NO AFECTADOS A LA EXPLOTACION" Y "OTRAS INVERSIONES"							
DESCRIPCION	AÑO COMPRA	DESTINO		VALOR S/BALANCE	VALOR ESTIMADO ACTUAL		
-							
TOTALES							

Tiene como objetivo brindar información adicional al Balance. El archivo consta de cinco hojas donde se podrá ampliar la información de los Estados Contables y realizar todo tipo de aclaraciones.

La principal fuente de información que propicia radica en el cuadro de Bienes de Uso, si la empresa tiene varios inmuebles se detallara el valor neto por cada inmueble, ubicación, si se encuentra afectado a la explotación, entre otros. Esta información no es provista por el cuadro de Bienes de Uso del Balance ya que la misma se expresa por la totalidad de los inmuebles sin obtener el grado de detalle necesario.

Por lo tanto permite identificar aquellas propiedades, que según la normativa del banco debe desestimarse, obteniendo el valor residual de cada propiedad gracias al grado de detalle del formulario, desafectando los valores correspondientes de la hoja dos del Estudio de Balance.

Otra manera de desestimar el valor de los inmuebles radica en comparar el valor neto de balance con el valor total de las tasaciones efectuadas por el Área de Peritajes y Tasaciones, siempre y cuando la totalidad de las propiedades hayan sido tasadas.



9.6.2. Anexo II: Datos complementarios al Balance

Mes	Año	Año
Ene		
Feb		
Mar		
Abr		

Aporta principalmente información relacionada a la actividad de la empresa, trayectoria, sus principales proveedores, clientes y competidores, participación en el mercado, si encuentra bajo regulaciones gubernamentales, planes y estrategia, si utiliza materia prima importada en su proceso productivo, entre otros.

Este anexo es relevante para el oficial de negocios al momento de preparar el legajo del cliente con la propuesta de calificación para su elevación, ya que le brinda información necesaria para confeccionar los informes necesarios para fundamentar a propuesta. Sin embargo, el archivo posee un campo de importante relevancia, donde se detallan las ventas en los meses posteriores al cierre del Balance.

Esta información permite comparar los formularios de IVA (F-731) con las ventas detalladas por el cliente, logrando de esta manera corroborar que lo declarado por la empresa es real. No obstante, hay que tener en cuenta el tipo de actividad que realiza el cliente, ya que parte de sus ventas pueden estar gravadas al 21%, 10,5% o incluso estar exentas.

Por lo tanto deben informarse las ventas mensuales netas de IVA, discriminando en caso de ser necesario si las mismas fueron gravadas al 21%, 10,5% o si están exentas.



10. Falencias del formulario Estudio de Balance

10.1. Situación Patrimonial e Índices

Como mencionamos anteriormente, la presente hoja corresponde al estado de Situación Patrimonial para los dos últimos ejercicios, más una columna adicional donde se deberá ingresar los valores supuestos para cada partida según los ajustes de acuerdo a la normativa interna del Banco. De la planilla surgen los siguientes problemas:

✓ Al no contar con otra hoja para los valores supuestos del ejercicio anterior, la comparación que surge entre las columnas son de valores declarados y no de supuestos. Por lo tanto el análisis horizontal entre ambos ejercicios carece de relevancia ya que muestra porcentajes de variación teniendo en cuenta la exposición contable de la empresa. Por lo tanto el analista debe recurrir al estudio de Balance anterior para contar con los valores supuestos del ejercicio precedente y así poder analizar ambas situaciones sobre valores supuestos.

✓ Los índices del balance anterior no son correctos, ya que la gran mayoría se calculan sobre valores supuestos, salvo unos pocos que corresponden a la eficiencia de la empresa (rotación de las cuentas a cobrar, a pagar, inventarios, entre otros).

Al realizar el estudio para el nuevo ejercicio, las desestimaciones del anterior se pierden ya que la planilla no contempla una columna para valores supuestos del ejercicio precedente.

Por lo tanto la planilla calcula los ratios teniendo en cuenta los valores declarados, debiendo el analista copiar los ratios del estudio precedente o bien, si utiliza el archivo anterior puede pegarlos en la columna que corresponde, sin embargo para ambos casos elimina las fórmulas existentes en la planilla.

10.2. Mejoras propuestas al Formulario Estudio de Balance Hoja 2 y 3:⁶

De los problemas relevados en el punto anterior se proponen las siguientes mejoras:

✓ Introducir una columna para valores supuestos correspondientes al ejercicio anterior con el objetivo de evaluar las variaciones porcentuales entre los valores supuestos de cada fila que contiene las cuentas utilizadas.

Esto permite contar con la información en una sola planilla facilitando su comprensión, ya que los supuestos y variaciones se encuentran en una sola hoja sin la necesidad de recurrir al estudio anterior. Por otra parte, agiliza la tarea del analista en el comentario del Balance ya que cuenta con toda la información centralizada, sin la necesidad de ver el estudio anterior para observar las variaciones horizontales entre las cuentas.

✓ Al ingresar una columna para valores supuestos, se modificará la columna de la hoja tres para los índices de balance anteriores, adecuando las fórmulas para cada ratio según la necesidad de información que requieran (valores supuestos o declarados). De esta manera no será necesario realizar modificaciones a la planilla existente, brindando una mejora en la información ya que en la práctica es común pasar por alto la modificación de los ratios anteriores.

⁶ Ver página 33 y 34



11. Incorporación de nuevas herramientas

11.1. Planilla de Evolución de Responsabilidad Patrimonial⁷

Si bien la anteriormente descrita debe confeccionarse para cada Estudio de Balance, se propone también una planilla de uso para la Gerencia Zonal, teniendo como objeto de estudio la Situación Patrimonial.

Esta consta de tres columnas: declarado, supuesto y estimado. Las dos primeras columnas se completan de la misma manera que para el formulario de Estudio de Balance.

La columna de estimado permite ingresar aquellos valores que generalmente se integran en el cuadro IV, como por ejemplo los inmuebles de los socios afectados a la explotación, rodados, etc.

11.1.1. Ventajas:

- ✓ Centralizar toda la información patrimonial en una sola hoja.
- ✓ Permite comparar la información de más de dos periodos, por lo cual facilita analizar la evolución patrimonial de la empresa desde su vinculación a la Institución.
- ✓ Los inmuebles aportados por los socios como los de la sociedad varían producto de nuevas tasaciones, por lo tanto se puede modificar en la columna de estimado hacia atrás, actualizando los valores de cada periodo, esto modifica el Patrimonio Neto Supuesto para cada año brindando una información más detallada que permita comparar las variaciones anuales de una manera homogénea.

Por otra parte, la planilla servirá para controlar los estudios de Balance que sean realizados por el analista de cada sucursal, idea que será desarrollada más adelante.

⁷ Ver página 35



11.2. Planilla de Ingresos

TECNOLOGIA ARGENTINA EN CINTAS S.A.										
Per.	IVA-V	IVA-C	M/Local	Export.	V-Inf.	V-IVA	VENTAS	Compras	Costos	R/BRUTO
2009	inform./ estimado		12790,6	11043,5	23834,2	23446,7	23.446.719	12.959.649	4.384.536	6.102.534
	Jul-08/Feb-09		8528,5	8141,4	17182,1	17663,2	17.182.108	8.999.215		
	Mar-09/Jun-09		4262,1	2902,1	5117,7	5261,0	6.652.055	3.484.047		
	Balance al 30/06/		12790,6	11043,5	23834,2	23446,7	23.834.163	12.483.262	4.044.796	7.306.105
	Ajustado IP: 1,0000						23.834.163	12.483.262	4.044.796	7.306.105
2009	Promedio 12 meses		1065887	920293	1986180	1953893	1.986.180	1.040.272	337.066	608.842
	Porcentaje		53,7%	46,3%	100,0%	98,4%	100,0%	52,4%	17,0%	30,7%
Variación año anterior			-10,0%	36,4%	6,9%		14,5%	-2,2%	53,2%	35,0%
9,07	231079	196209	1161450	968853	2130303	2069229	2.069.229	934.329	318.661	816.239
9,08	227829	230350	1112275	202635	1314910	1287535	1.287.535	1.096.905	198.280	-7.650
9,09	253110	263111	1254824	875092	2129916	2080378	2.080.378	1.252.910	320.378	507.090
9,10	258494	214254	1267320	97712	1365032	1328636	1.328.636	1.020.257	204.610	103.769
9,11	254712	226776	1266641	813123	2079764	2026037	2.026.037	1.079.886	312.010	634.142
9,12	323303	188299	1613397	869840	2483237	2409378	2.409.378	896.662	371.044	1.141.672
10,01	184448	215944	887769	1180883	2068652	2059207	2.059.207	1.028.305	317.118	713.784
10,02	inform./ estimado		1285670	992770	2278440	2227214	2.227.214	1.227.195	342.991	657.028
10,03	sin datos *****				0	0	0	0	0	0
	DDJJ m. IVA / Est.		9849,3	6000,9	15850,3	15487,6	15.487.614	8.536.447	2.385.093	4.566.074
09-P	Promedio 8 meses		1231168	750114	1981282	1935952	1.935.952	1.067.056	298.137	570.759
	Porcentaje		63,6%	38,7%	102,3%	100,0%	100,0%	55,1%	15,4%	29,5%
Variación año anterior			15,5%		-0,2%	-0,9%	-2,5%	2,6%	-11,5%	-6,3%
Variación 8 meses anterior			15,5%	-26,3%	-7,8%	-12,3%	-9,9%	-5,1%	21,4%	13,4%

Tiene como objetivo principal determinar los ingresos por ventas para el periodo posterior al cierre del Balance. Las empresas mantienen su calificación por 18 meses desde la fecha de cierre del ejercicio, en la práctica sucede que los EE.CC son presentados con un promedio como mínimo de 6 meses con posterioridad a la fecha de cierre, por lo cual es necesario calcular las ventas en los hechos posteriores para conocer la evolución comercial de la Firma.

La planilla funciona como el Estado de Resultados, a continuación se detalla un ejemplo para una Empresa en la cual las ventas se encuentran discriminadas al 21% y por exportaciones.

El primer paso consiste en cargar el Estado de Resultados para periodos anteriores y sacar porcentajes de las ventas sobre compras, costos y demás datos de la planilla. Es necesario contar siempre con las variaciones de estos conceptos sobre las ventas para determinar los supuestos.



Primeras 2 columnas:

- ✓ IVA-ventas: surge de las declaraciones de IVA, en este caso gravadas al 21%, presentada para los meses posteriores al cierre del ejercicio.
- ✓ IVA-compras: surge de las declaraciones de IVA presentadas para los meses posteriores al cierre del ejercicio.

Las 2 columnas siguientes corresponden a los valores declarados por la empresa:

- ✓ Mercado Local: monto neto de IVA correspondientes a las ventas locales.
- ✓ Exportaciones: Monto neto de las ventas en concepto de exportaciones.

Por lo tanto las Ventas Informadas surgen de suma de las dos columnas anteriores.

- ✓ V-IVA: se divide la columna de IVA Ventas por 0,21 y se suma la columna de exportaciones, ya que no se encuentran gravadas. El resultado debe ser similar a la columna de ventas informadas. Si existe una diferencia significativa, la empresa ha informado erróneamente los importes para las ventas declaradas.
- ✓ Compras: se divide la columna de IVA Compras por 0,21.
- ✓ Costos: es un supuesto, no hay información concreta que pueda ser suministrada por la empresa. Por lo tanto se multiplican los ingresos por un coeficiente que se compone de: el porcentaje de Compras más el porcentaje de Costos para los ejercicios anteriores, teniendo en cuenta el peor escenario. A esto se le resta el porcentaje de las Compras para el presente ejercicio.
- ✓ Resultado Bruto: Ventas menos las columnas de Compras y Costos.
- ✓ Gastos de Administración: es un supuesto y se considera fijo, se toma el promedio mensual del último ejercicio.
- ✓ Gastos de Comercialización: es un supuesto y se considera variable, se multiplica las ventas por el coeficiente del ejercicio anterior.
- ✓ Gastos Financieros: es un supuesto y se considera fijo, se toma el promedio mensual del último ejercicio.
- ✓ Resultado Operativo: Resultado Bruto menos los Gastos de Estructura mencionados.

La planilla puede cerrarse con dos columnas que contemplen Ingresos/Egresos no operativos y así obtener un Resultado Final. Sin embargo, esta información no es relevante a los fines prácticos.

Cuando se haya cerrado el ejercicio que se está analizando en los hechos posteriores, completará la planilla con los meses restantes (para este caso quedan pendientes cuatro meses ya que el próximo ejercicio cierra al 30/06/10). Luego se ingresan los datos del balance (color amarillo), esto permite cotejar la precisión de nuestras estimaciones con el resultado real obtenido y corroborar así el cumplimiento de las nuestras proyecciones, teniendo como premisa que las mismas deben ser menores al resultado de la empresa como consecuencia del supuesto tomado para el costo.

El color gris de la planilla indica que son valores supuestos, mientras que el rayado corresponde a información a las ventas para el mes donde no contamos con el IVA correspondiente.



Las filas totales se componen por:

- ✓ Promedio mensual: se divide el total de cada columna por la cantidad de meses, sirve para comparar por promedios con el ejercicio anterior y determinar las variaciones.
- ✓ Porcentaje: ingresos sobre las restantes columnas.
- ✓ Variación año anterior: el promedio mensual menos el del ejercicio anterior.
- ✓ Variación X cantidad de meses anteriores: puede ser que los ingresos hayan disminuido debido a una baja en las ventas por motivos estacionales. En estos casos conviene además comparar las ventas por el mismo periodo para el año anterior.

11.2.1. Ventajas:

- ✓ Si bien la hoja de cálculo descrita tiene como objetivo principal determinar el nivel de ventas posteriores al cierre del ejercicio comparando las ventas declaradas por el cliente con los ingresos realmente tributados ante la AFIP, posibilita obtener un Resultado Operativo Supuesto que permite analizar el comportamiento en los meses posteriores al cierre de Balance, y mediante variaciones porcentuales analizar si existen desviaciones respecto a ejercicios anteriores que descubran alguna irregularidad en su comportamiento.
- ✓
- ✓ Si la empresa tiene una relación de varios años con el Banco, se puede observar el comportamiento histórico de la empresa, permitiendo ajustar el Flujos de Fondos presentado al renovar su calificación a estimaciones históricas que se asemejen a la realidad.



11.3. Planilla de Deuda Bancaria

TECNOLOGIA ARGENTINA EN CINTAS S.A.								
Entidad	Tramo y conc.	Anteriores		Actual	Propuesta	Riesgo	B.C.R.A.	Riesgo/Pr
	Desc. CC c/a	10000	50000	40.328	50.000	50.000	sin deuda en el BNA	50.000
	Sola firma	0	300000	0	300.000	300.000		150.000
	C/Exter S/Firm	100000	200000	52.000	250.000	249.233		52.000
	C/Exter Inter.	0	0	767	0	767		767
	Dif/C. 3,850	0	440000	150.388	712.510	712.510		148.202
	Desc. C.P.Dif.	20000	400000	0	300.000	300.000		150.000
	Prenda Invers.	37000	0	0	0	0		0
SUBTOTAL BANCO NACION		167000	1390000	243.483	1.612.510	1.612.510	0	550.969
Capital sup.	6967000 7209000	11%	20%	3%		22%	0%	8%
Ventas prom.	1730673 1734464	0,4	0,8	0,1		0,9	0,0	0,3
BBVA Francés	S/Firma 750000	0	575000	0				
BBVA Francés	C/Exter S/Firm	100000	452000	399.000				
BBVA Francés	Dif/C. 3,850	0	994400	1.137.166		1.536.166	1.503.000	1.536.166
HSBC Bank Arg	C/Exter S/Firm	0	0	185.000				
HSBC Bank Arg	Dif/C. 3,850	0	0	527.257		712.257	716.300	712.257
Santander Rio	C/Exter S/Firm	150000	379000	59.000				
Santander Rio	Dif/C. 3,850	0	833800	168.152				
Santander Rio	Prenda 450000	0	169000	9.000				
Santander Rio	Leasing 280000	0	79000	144.000				
Santander Rio	Hipot. 400000	0	222000	44.000		424.152	364.900	424.152
American Expr	?	0	0	0		0	22.900	22.900
BankBoston	S/Firma C/Exter	200000	0	0		0	0	0
SUBTOTAL OTROS BANCOS		450000	3704200	2.672.575		2.672.575	2.607.100	2.695.475
DEUDA BANCARIA		617000	5094200	2.916.058		4.285.085	2.607.100	3.246.444
Capital sup.	6967000 7209000	42%	73%	40%		59%	36%	45%
Ventas prom.	1730673 1734464	1,4	2,9	1,7		2,5	1,5	1,9

Tiene como objetivo relacionar los guarismos propuestos para cada tramo (descubierto en cuenta corriente, crédito para capital de trabajo, tarjeta de crédito empresa, descuento de cheques de pago diferido, etc.) con el Capital Supuesto o Responsabilidad y las ventas, tanto del ejercicio analizado como los hechos posteriores. Se puede comparar los límites asignados para cada tramo con calificaciones anteriores, la propuesta vigente y la nueva solicitud. De esta manera, se aprecia si los nuevos límites se adecuan a los pedidos anteriores, y en caso de identificar alguna variación significativa se puede solicitar al gerente que amplíe los argumentos de la propuesta o solicitar al cliente que se explique al respecto, si bien el pedido puede estar fundamentado por una favorable expansión de la empresa, en algunos casos se ocultan problemas financieros y económicos que llevaron a otras entidades a disminuir los límites crediticios.



Además permite volcar las deudas bancarias y financieras que posee en otras entidades del sistema financiero, suministradas por el cliente, y compararla con la información del BCRA a fin de evaluar y corroborar lo declarado por la empresa, obteniendo el riesgo total para establecer las relaciones porcentuales de endeudamiento según la Carta Orgánica del Banco y las Facultades de Crédito de cada Instancia (Gerencia Zonal, Banca Comercial PyMEs y Honorable Directorio).

Esto no solamente es importante por las restricciones de la Carta Orgánica, sino también para ver que Instancia analizará la asistencia ya que a medida que se necesita una mayor jerarquía para su aprobación, los tiempos de estudio del legajo son mayores, por lo tanto en algunos casos es conveniente ajustar la propuesta para que permanezca en facultades de la Zonal acelerando el proceso de calificación y permitiendo al cliente contar con su calificación mucho antes si debiera seguir la jerarquía dispuesta.

Al poder calcularse relaciones porcentuales, un dato que cabe destacar es la relación en días que surge entre la propuesta global y las ventas para el ejercicio analizado y las registradas en los meses posteriores al cierre. Se obtiene la cantidad de días que la empresa necesita "realizar sus ventas" para cubrir sus obligaciones con nuestro banco y con el resto del sistema.

En algunas ocasiones y para empresas de importante envergadura, como primera impresión se observa que la asistencia solicitada pareciera ser desproporcionada en razón a otras relaciones, pero teniendo en cuenta este índice se advierte que la cantidad de días de ventas son realmente menores a la importancia de los guarismos. Por lo tanto los montos significativos de la propuesta quedan expuestos desde una perspectiva más real que no asusta como la primera impresión. Por ejemplo, M\$ 1.000.- para capital de trabajo, pueden significar menos de 15 días de ventas para una empresa, por lo cual demuestra que la firma cuenta con una adecuada capacidad de pago y en un plazo altamente realizable.

11.4. Planilla de Depósitos

Periodo	Dep C/C	Dep/V
2008	1.814.842	
Mayo-07/Oct-07	813.094	33,0%
Nov-07/Abr-08	1.001.748	41,3%
Total	1.814.842	
Promedio 12 meses	151.237	37,1%
Var. año anterior	-18,1%	
8,05	222.877	39,3%
8,06	120.694	36,2%
8,07	270.649	70,6%
8,08	218.173	54,1%
8,09	193.845	24,0%
8,10	135.635	25,7%
8,11	sin datos	*****
Total	1.161.873	
Promedio 6 meses	193.646	38,4%
Var. año anterior	28,0%	
Var. 6 meses ant.	42,9%	

Compara los depósitos que la empresa canaliza en nuestra entidad con las ventas para cada periodo analizado. En el apartado de orden interno de la Resolución emitida tanto por la Zonal como las Instancias superiores, se recomienda al Gerente de la sucursal la responsabilidad de que el cliente incremente su relación, ya sea mediante la colocación de productos comercializados por el Banco (seguros patrimoniales y de vida, banca electrónica y convenio pago de haberes, entre otros) como también el incremento de los depósitos.

Por un lado, podemos medir el grado de cumplimiento en adhesión depositaria para un periodo, y analizar su evolución respecto a ejercicios anteriores para verificar si se había requerido a la empresa un mayor grado de compromiso en materia de depósitos y si el mismo fue cumplido.

Por lo tanto a la hora de renovar la calificación, es una herramienta útil de negociación ya que muestra de manera sencilla si se cumplieron las indicaciones y además si somos su principal fuente de financiación bancaria y tenemos una escasa reciprocidad en materia de depósitos, debe persuadir al cliente a efectos de revertir esta tendencia.



12. Flujo de Fondos Proyectado

12.1. Concepto

Es la información proporcionada por el cliente, en la cual detalla, con vistas a futuro:

- ✓ El saldo mínimo que se estima necesario mantener en caja.
- ✓ En monto de los ingresos de caja que prevé percibir, mes por mes, producto de sus ventas y en función de las modalidades de cobro de las misma.
- ✓ Los pagos que debe efectuar en igual período de acuerdo a los plazos previstos contractualmente, también abiertos mensualmente.
- ✓ Los recursos financieros que estima solicitar.
- ✓ Las cancelaciones de asistencia financiera que proyecta efectuar.

Normalmente para crédito de capital de trabajo, el período proyectado abarca doce meses. En cambio de existir créditos u obligaciones a más de un año, el periodo de proyección se extiende hasta el fin de éstas.

El objetivo del análisis es verificar la razonabilidad de los datos suministrados, por ejemplo que no se estimen ventas en demasía por encima de las históricas sin una satisfactoria explicación de las causas por parte del cliente, como analizar si el flujo presentado arroja superávit de caja necesario como para afrontar sin inconvenientes la asistencia financiera recibida.

En tal sentido cabe señalar que a la luz de las normas del BCRA la capacidad de pago de un crédito se mide en primer lugar por su flujo de fondos proyectado y en segundo término por la capacidad de realizar activos no imprescindibles para la operatoria de la empresa.

El análisis del Flujo de Fondos es una herramienta particularmente útil para determinar las necesidades eventuales de fondos a corto plazo de la empresa, es decir, los fondos relacionados con el capital de trabajo. Contar con ésta herramienta permite detectar en forma anticipada el monto y el momento de una eventual necesidad de financiación, lo que le facilita en gran medida la gestión del gerente financiero de la firma, al permitirle conversar con tiempo con su entidad, sobre las necesidades de financiación de la empresa.

12.2. Instrucciones para su confección

A fin de confeccionar el mismo, se considerarán operativas a aquellas cuentas del activo y pasivo corriente más directamente relacionadas con la operatoria diaria del negocio (bienes de cambio, créditos por ventas, proveedores, entre otros). Por el contrario, se clasificarán como no operativas a las demás cuentas del Balance.

Lógicamente puede argumentarse que en el largo plazo éstas últimas también están relacionadas con la operatoria diaria de la empresa, pero es evidente que en el corto plazo las mismas están influenciadas solo directamente por el volumen de negocios de la empresa y en alguna medida el flujo de caja relacionado con ellas puede posponerse, de ser necesario (compras de bienes de uso, pago de dividendos en efectivo, honorarios a directores, entre otros).

En caso de solicitar un plazo mayor a los doce meses, el primer año debe ser abierto, confeccionarse mes por mes, mientras que para los periodos subsiguientes se muestra la información por totales para cada año.



La empresa debe presentar fundamentos y parámetros para las estimaciones realizadas, aunque en la práctica muy pocas confeccionan el flujo con información que posibilite sustentar las estimaciones.

12.3. Objetivos e Inconsistencias

Si bien existe una vasta bibliografía acerca del armado de un flujo de fondos, en la práctica se observan una diversidad de modelos que varían de empresa a empresa, además de presentarse de manera que sea válida para una entidad pero no se adecue a la normativa o necesidad de información.

Es necesario proporcionar una herramienta para que la persona encargada de armar el legajo del cliente o analista en la sucursal tenga una idea relativa que le permita detectar si el flujo posee inconsistencias o no cumple requisitos de forma.

En la Zonal se detectan ciertas deficiencias que exigen contactarse con la sucursal o directamente con el cliente a fin de solicitar explicaciones o rehacer el flujo, por ende el personal de la Zonal termina guiando al contador de la empresa en las proyecciones. En otros casos al cargar el flujo en una hoja de cálculo se detectan diferencias en las columnas de totales, algo que debería ser simple para la tecnología actual.

A efectos de minimizar tiempos en la calificación de las empresas que no solamente mejora nuestra atención y capacidad de respuesta, sino que también produce competitividad frente a la cantidad de oferta bancaria existente, es necesario que la sucursal pueda detectar estos inconvenientes a tiempo.

El presente punto no tiene como objetivo describir en forma detallada las falencias más comunes, dado que cada situación es puntual teniendo en cuenta la actividad que realiza, el tipo de asistencia, entre otros. No obstante, los errores más generalizados son:

- ✓ Estimaciones muy sobre el promedio sin ningún proyecto de inversión o aumento en las ventas que lo haga sustentable.
- ✓ Resultado Operativo superior respecto a años anteriores, lo que denota un aumento en los ingresos o una mejor política en costos; situación inconsistente respecto a su contexto histórico.
- ✓ Al cargar los totales, no coinciden con los confeccionados por la empresa.
- ✓ Las ventas incluyen IVA por lo cual el aumento de las ventas no es el real.
- ✓ Las proyecciones se establecen como un Estado de Resultados, de manera incorrecta, ya que en la práctica existen Cobranzas que deben exponerse.
- ✓ El grado de detalle es demasiado exhaustivo, mostrando costos que no resultan significativos, y que agrupados bajo un concepto general facilitan la comprensión del flujo de fondos.



12.4. Planilla de Flujo de Fondos

Per.	M/Local	Export.	VENTAS	Compras	Costos	R/BRUTO	Admin.	Comerc.	Financ.	R/OPER.	R.No Op	Result.	D.Banc.	Invers.	S/Inici	589.625
9,07	1411083	1124380	2535463	1276007	414974	844482	35571	250444	21649	536818	13828	550646	-319751	17325	213570	803195
9,08	1403529	856526	2260055	1417408	295422	547225	11441	351149	27864	156771	671	157442	170032	19046	308428	1111623
9,09	1442270	656525	2098795	1478602	297859	322334	38934	227179	23408	32813	20395	53208	191367	22620	221955	1333578
9,10	1524521	704359	2228880	1546656	296823	385401	8857	183208	25559	167777	0	167777	152597	9468	310906	1644484
9,11	1517005	434280	1951285	1194096	324064	433125	11449	226565	46569	148542	22794	171336	-268326	18831	-115821	1528663
9,12	1902494	791030	2693524	1680689	631664	381171	7878	233254	44918	95121	2952	98073	-127711	1170	-30808	1497855
10,01	1375194	621153	1996347	1134598	250390	611359	7827	344579	32355	226598	11384	237982	-249039	0	-11057	1486798
10,02	1411981	455596	1867577	866328	298229	703020	4160	241049	29171	428640	12487	441127	-33450	2340	405337	1892135
10,03	1596311	1472706	3069017	2085984	328172	654861	14848	351374	48355	240284	10423	250707	-452859	1170	-203322	1688813
10,04	1400000	1287683	2687683	1939476	319056	429151	500	329246	22802	76603	15000	91603	-53335	29000	9268	1698081
10,05	1400000	1131890	2531890	1540508	319056	672326	500	333712	22802	315312	15000	330312	-309135	119000	-97823	1600258
10,06	1400000	1250000	2650000	1611908	334056	704036	500	322826	22802	357908	15000	372908	-475635	0	-102727	1497531
	17784,4	10786,1	28570516	17772260	4109765	6688491	142465	3394585	368255	2783187	139934	2923121	-1775245	239970	907906	
09/10	1482032	898844	2380876	1481022	342480	557374	11872	282882	30688	231932	11661	243593	-147937	19998	75659	
	62,2%	37,8%	100,0%	62,2%	14,4%	23,4%	0,5%	11,9%	1,3%	9,7%	0,5%	10,2%				
Varia	25,2%	33,2%	37,3%	39,3%	55,6%	23,6%	-93,0%	48,8%	-45,1%	543,1%	-55,4%	490,4%				

De acuerdo a lo expuesto en el punto anterior, la idea general de la planilla radica en facilitar a los analistas la comprensión de las proyecciones, detectar aquellas inconsistencias y solucionarlas optimizando los tiempos de vinculación o renovación de la calificación.

Por otra parte, tanto el analista de la sucursal como el cliente, perfeccionan el flujo de fondos proyectado con el transcurso de las vinculaciones mejorando el proceso de retroalimentación.

Como consecuencia lógica, la Zonal recibe una mejor calidad de la información, contando con un flujo de fondos prácticamente listo para ser sensibilizado.

Esta herramienta se encuentra estrechamente relacionada con la planilla de ingresos descrita anteriormente, hecho que facilita su comprensión. Por su funcionalidad la misma debe realizarse a continuación de la planilla de ingresos.

Para el caso presentado, recordamos que la empresa cuenta con ventas gravadas al 21% de IVA, y parte exenta debido a que corresponde a ingresos por exportaciones. Las proyecciones abarcan el periodo posterior al cierre del último ejercicio, para Julio'09/Junio'10.

Como las columnas de IVA no son necesarias, reemplazamos las mismas por el porcentaje de cumplimiento de las proyecciones. De esta manera se verifica si las estimaciones son adecuadas o si las mismas presentan desvíos significativos. Asimismo, se reemplazan las columnas de IVA declarado por el las ventas y exportaciones, sumados estos 2 datos arrojaran las ventas totales.



Las restantes columnas (compras, gastos de estructura, entre otros) son similares a la planilla de ingresos, por lo tanto se debe analizar el flujo presentado por la empresa y cargarlo de manera que englobe conceptos similares para contar con la información de una manera más simplificada ya que no es necesario tanto grado de detalle.

La columna deuda bancaria comprende tanto los ingresos provenientes de la asistencia prevista como los pagos de amortización para cada periodo, siendo positivo o negativo según la diferencia que arroje. Como en este caso la empresa prevé una inversión, la misma se detalla en la columna subsiguiente.

Cada columna total se compara con el último ejercicio analizado y los hechos posteriores. De esta manera podemos apreciar las variaciones existentes, principalmente para analizar su razonabilidad, si las mismas tienen sustento en su comportamiento histórico o carecen de una explicación consistente.

Salvo en los casos que se contemple un proyecto de inversión, y además el contexto macroeconómico sea favorable, las ventas deberían progresar en niveles similares a los históricos, observándose el mismo comportamiento para los egresos.

Para el segundo año se mantiene el mismo criterio, siendo más fácil de analizar ya que la carga de datos se realiza por totales.

La planilla obviamente puede adaptarse en caso de estimarse cobranzas, ingresos o egresos no operativos, entre otros, de ser necesario a fin de exponer la información de una manera clara y precisa.



13. Descentralización del Estudio de Balance

La política del Banco apunta fuertemente hacia el segmento PyMEs, abarcando un amplio espectro en necesidades de financiación desde capital de trabajo hasta inversiones en bienes de capital.

La agresiva campaña de la línea atrajo a una gran cantidad de empresas a las sucursales producto de las bajas tasas ofrecidas y la amplitud de destinos de la línea. Para el año en curso la línea ofrece tasas cercanas al 10% anual incrementando significativamente la demanda de vinculaciones.

La estructura de la Gerencia Zonal cuenta con dos personas abocadas al análisis de crédito para el segmento Banca Empresas. Por un lado el analista de riesgo crediticio, que se encarga de realizar el estudio de Balance y en el caso de que la asistencia solicitada supere los M\$ 750.- confecciona la Evaluación de Riesgo Crediticio. Por otra parte, el analista de crédito evalúa si la empresa cuenta con una adecuada capacidad de repago para la asistencia solicitada.

Debido a la ajustada estructura descripta, en la práctica ambos realizar las tareas y funciones del otro, sobre todo es conveniente que el analista de riesgo conozca de crédito a efectos de complementar las tareas y agilizar los tiempos en el estudio de las propuestas recibidas desde la sucursal.

El proceso de vinculación a crédito tanto para nuevos clientes como para aquellos que renuevan calificación, más allá de los requisitos formales relacionados con la documentación de práctica a presentar, hacen hincapié principalmente en la presentación de los EE.CC para el estudio del Balance, que determina el Capital Neto Supuesto o Responsabilidad y deriva en los porcentajes de asistencia a otorgar de acuerdo a la normativa vigente, el cual es realizado por el Analista de la Zonal.

La falencia de este proceso radica en que la sucursal debe elevar el Balance y la documentación respaldatoria tanto de los nuevos clientes como aquellos que ya se encuentran vinculados, esto genera que el analista de la Zonal se vea recargado en su tarea debido a la cantidad de Balances para analizar, tanto de clientes ya vinculados como aquellos que se acercan al Banco atraídos por las nuevas líneas.

Por lo tanto se generan atrasos en la devolución del estudio que perjudica por un lado a los actuales clientes, expandiendo los tiempos de renovación de su calificación, y por otra parte, los nuevos clientes se ven también perjudicados, ya que la demora en la respuesta puede generar falsas expectativas y malestar por el atraso.

La Gerencia Zonal tiene a su cargo la gestión y control de veintidós sucursales, que se encuentran ubicadas en la Provincia de Buenos Aires, con cercanía a una gran cantidad de empresas. Las cuales cuentan con al menos un graduado en carreras afines a Ciencias Económicas, principalmente Contador Público y Administración de Empresas, ocupando puestos que están relacionados a tareas operativas y no requieren de un conocimiento profesional. De esta manera se propone en principio para las casas más importantes afectar a un agente a la plataforma comercial con el objetivo que se aboque al estudio de Balance.



Esto permite al Gerente de la Sucursal contar con el respaldo de un profesional, mejorando en la capacidad de respuesta frente a los potenciales clientes, ya que no será necesario elevar los Estados Contables a la Gerencia Zonal para su estudio y posterior devolución. Además se elevarán directamente las propuestas de calificación con el estudio de Balance realizado por el analista de sucursal.

La Gerencia Zonal como consecuencia lógica del proceso, podrá atender aquellas solicitudes de crédito que son de importancia por la magnitud y calidad del cliente, y además recibirá la información ya analizada agilizando los tiempos mediante el proceso de flexibilización mencionado.

La realidad nos muestra que muchas elevaciones cuentan con errores e inconsistencias de todo tipo, esto se debe principalmente a la ineficiencia en el armado de los legajos a efectos de satisfacer rápidamente las necesidades del cliente, y al desconocimiento en materia de crédito por el personal afectado en la plataforma comercial.

La idea no solamente incluye en realizar el estudio de Balance, sino también que se involucren en el armado de la propuesta y vinculación a crédito, esto incrementará la calidad de la información elevada a la Gerencia Zonal, evitando demoras que deriven en la devolución de legajos, generar malestar en los clientes por nueva información a presentar y se agilizarán no sólo las calificaciones que quedan en facultades de la Zonal, sino también las que deban elevarse a Instancias superiores por superar las facultades locales.

Asimismo, se tiene en cuenta una actividad de capacitación a cargo de la Gerencia Zonal a fin de resolver un caso práctico con el personal seleccionado en cada sucursal que será afectado a la tarea de estudio de Balance y armado de la carpeta de crédito, facilitando así la utilización del contenido teórico del presente trabajo.



CONCLUSIONES

El presente trabajo describe aquellos procesos necesarios para la evaluación de una carpeta de crédito, tomando como pilares los Estados Contables y el Flujo de Fondos proyectado, aspectos claves al momento de determinar la asistencia crediticia.

Al identificar los problemas principales, por un lado la Centralización del estudio de Balance por la Zonal, que impide a la sucursal brindar una respuesta rápida a fin de determinar si la relación entre el patrimonio y la asistencia requerida por la empresa se ajustan a la normativa del banco.

Por otro lado, la carpeta elevada por la sucursal contiene deficiencias en la información (ingresos posteriores al cierre del ejercicio, bienes de uso, propuesta de crédito, entre otros) o en el flujo de fondos proyectado, ocasionando la devolución del legajo o la demora en el tratamiento hasta subsanarse el inconveniente.

Como todas las sucursales cuentan con un profesional de Ciencias Económicas, se pretende vincularlo a la plataforma comercial y abocarlo a las tareas de Banca Empresas. Al contar con los conocimientos contables dado su perfil profesional, realizarán el estudio de Balance mejorando la respuesta ante el cliente, por ende el trabajo hace hincapié en la parte práctica y en la recopilación de información que servirá de alimentación para su tarea.

La otra parte del trabajo se centra en el armado de la propuesta crediticia, que como pieza fundamental tiene el flujo de fondos proyectado. Como resultado se generan problemas a la hora de su estudio por deficiencias en su confección, que al no ser detectadas por la primera instancia evaluadora, provoca un atraso considerable en la resolución de la calificación global, que perjudica tanto al cliente como a la Institución.

La descentralización del análisis de Balance trae aparejado indirectamente un mejor aprovechamiento de los Recursos Humanos de la sucursal, orientando sus conocimientos a una tarea que se encuentra estrechamente relacionada con sus estudios académicos.

Asimismo, el presente trabajo da una visión global al analista de crédito de la sucursal para que facilite la comprensión a la hora de evaluar los Estados Contables y demás elementos necesarios para el proceso, facilitando su comprensión y mejorando la calidad del proceso total de calificación. El Gerente de la sucursal contará con el apoyo de un especialista en la parte contable, complementando de esta manera la experiencia en la administración de la Casa por parte del titular con los conocimientos técnicos del analista.



ANEXOS

Formulario Balance-Hoja1: Carátula:

Cifras en: Miles de Pesos		Ciudad de Buenos Aires, 22 de julio de 2009.			
Casa N°: 9216	Ciudadela	Cl. N° 30-63851771-6	Inf. N° 1/09		
Firma: LOS LEONCITOS S.A.					
Domicilio: AVDA. GAONA 3773-CIUDADELA -BS.AS..					
Actividad: VENTA DE RODADOS INFANTILES.					
Vinculación Año: 1985.			Tel.: 4653-0084		
I-DATOS DEL CONTRATO SOCIAL O ESTATUTO					
Fecha de Inscripción en el Registro Público de Comercio:02/11/1989.					
Fecha de Inscripción en el Registro Público de Comercio (última modificación):					
Vencimiento: 01/11/2089.		Capital Social Suscrito: \$ 0.-	Integrado: \$ 0.-		
II-SOCIOS O MIEMB. TIT. DEL DIRECTORIO		Cap.Sup.Soc.Gt.	Cargo		
FELER Tulio			Presidente		
FELER Hernán			Vicepresidente		
FELER Damián			Director Sup.		
III-COMPARACION DE BCES. SOCIALES		IV-RESPONS. AJUSTADA P/FIJAR CREDITO			
PATRIMONIO	VALORES SUPUESTOS			ACTIVO SUP.	5.314
	31-dic-06	31-dic-07	31-dic-08		
Activo	2.858	4.744	5.314		
Pasivo	890	2.062	1.540		
Neto	1.968	2.682	3.774		
%Pasivo	31	43	29	PASIVO	1540
PATRIM.PARTIC. TOTAL SOC. SOLID. O FIAD.					
Activo					
Pasivo					
Neto				MENOS: Saldos	
%Pasivo				acreedores de so-	
PAT. CONJ. SOCIAL Y PARTICULAR SOCIOS				cios fiadores soli-	
Activo				darios de las ope-	
Pasivo				raciones sociales.	
Neto					
%Pasivo				RESPONSABILIDAD NETA	3.774
				PORCENTAJE PASIVO	29%
V-CALIFICACION DE CREDITOS			Vencimiento: 30.06.2010		
Para ser usada con:					
1.PRESTAMOS Y GTIAS. EN GRAL.	19..	19.	Propuesta	Fijada	
2. NEGOCIACION DE VALORES					
3.OPERAC. CON CONT. DE OBRAS PUBLICAS Y PRIV. DEL ESTADO					



Formulario Estudio de Balance Hoja2: Situación Patrimonial (incluye mejoras propuestas)

Coef. Corr: 1,0000

Días Bce.: 365

Dictamen del Contador certificante: sin objeciones.

I - ACTIVO						
	Var. %	31-dic-07	Supuesto	31-dic-08	Supuesto	%
1 Disponibilidades	-69	849	849	1.321	262	5
2 Valores a Depositar						0
3 Créditos por Ventas	76	1.324	1.360	1.404	2.388	45
4 Otros Créditos		539		510	2	0
5 Ant. Proveedores	-10	1.505	1.505	1.348	1.348	25
6 Cuentas Particulares		538	0	556		0
7 Bienes de Cambio	45	629	629	911	911	17
8						0
9						0
10 TOTAL ACTIVO CORRIENTE	13	5.384	4.343	6.050	4.911	92
11 Ctos por Ventas (Deudor en Concurso)						0
12 Otros Créditos						0
13						0
14 Inversiones						0
15 Bienes de Uso	0,50	401	401	403	403	8
16						0
17 Intangibles y otros						0
18 AREA						0
19 TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	0	401	401	403	403	8
20 TOTALES GENERALES	12	5.785	4.744	6.453	5.314	100
II - PASIVO						
		31-dic-07	Supuesto	31-dic-08	Supuesto	%
21 Bancario	-20	567	567	456	456	30
22 Ctas. Particulares	-100	394	394	0		0
23 Comercial	-16	183	183	154	154	10
24 Anticipos de Clientes						0
25 Fiscal y Social	-1	1.111	678	1.142	670	44
26 Otras Deudas						0
27 Dividendos en efectivo						0
28 Honorarios	8		240		260	17
29 TOTAL PASIVO CORRIENTE	-25	2.255	2.062	1.752	1.540	100
30 Bancario						0
31						0
32 Comercial						0
33						0
34 Fiscal y Social						0
35						0
36 Financiero						0
37 Previsiones						0
38 Utilidad No Distribuida (RS 25/04 IGJ)						0
39 TOTAL PASIVO NO CORRIENTE		0	0	0	0	0
40 TOTAL PASIVO	-25	2.255	2.062	1.752	1.540	100
III - RESPONSABILIDAD						
		31-dic-07	Supuesto	31-dic-08	Supuesto	%
41 Capital						
42 Reservas		2		2		
43 Dividendos en Acciones						
44 Ajuste resultados ejercicios anteriores						
45 Cuentas de Socios						
46 Resul.a Nuevo Ejercicio.		3.519		4.689		
47 Aj. de Capital		9		9		
48 AREA						
49 TOTAL RESPONSABILIDAD	41	3.530	2.682	4.700	3.774	100
50 TOTALES GENERALES	12	5.785	4.744	6.452	5.314	0



Formulario Estudio de Balance Hoja3: Estado de Resultados, Distribución y Ratios

FECHA DEL BALANCE:		31-dic-08		Ejercicio N°: 19		
IV - CUADRO DE PERDIDAS Y GANANCIAS		Var. %	31-dic-07	%	31-dic-08	%
51 Ventas y/o Servicios	29		8.179	100	10.522	100
52 Costos de Ventas y/o Servicios	39		4.351	-53	6.048	-57
53 RESULTADO BRUTO	17		3.828	47	4.474	43
54 Otros Ingresos Operativos				0		0
55 Otros Egresos Operativos				0		0
56 Subtotal	17		3.828	47	4.474	43
57 Gastos de Administración	24		982	-12	1.221	-12
58 Gastos de Comercialización	31		675	-8	885	-8
59 Subtotal	9		2.171	27	2.368	23
60 Efectos de la Financiación						
1. Ingresos Financieros				0		0
2. Gastos Financieros	98		175	-2	347	-3
3. Diferencias de Cambio				0		0
61 Subtotal	1		1.996	24	2.021	19
62 Resultados Exp. Inflación				0		0
63 RESULTADO OPERATIVO	1		1.996	24	2.021	19
64 Ingresos No Operativos				0	8	0
65 Egresos No Operativos				0		0
66 Resultados Conjuntos	2		1.996		2.029	
67 Impuesto a las Ganancias	1		615		619	
68 RESULTADOS DEL EJERCICIO	2		1.381	17	1.410	13
69 RESULTADOS ACUMULADOS	33		3.519		4.689	
APLICACION DE RESULTADOS:						
Capitalizables:						
70 Reservas				0		0
71 Dividendos en Acciones				0		0
72 Socios				0		0
73 A Nuevo Ejercicio	35		3.279	93	4.429	94
74				0		0
75				0		0
76 TOTAL	35		3.279	93	4.429	94
No Capitalizables:						
77 Honorarios Direct. y Sind.	8		240	7	260	6
78 Div. en Efectivo				0		0
79 Socios				0		0
80 Distribución Ganancias				0		0
81 Ajuste resultados ejercicios anteriores				0		0
82 TOTAL	8		240	7	260	6
83 TOTAL DE LA DISTRIBUCION	33		3.519	100	4.689	100
V - CUADRO COMPARATIVO DE EVOLUCION DE VALORES Y COEF. ANALITICOS						
			31-dic-07		31-dic-08	
84 Realiz. en Días Créd. por Vtas.			59		49	
85 Promedio de Inventarios			53		55	
86 Prod. Bs. de Uso (Afec. Expl.)			20,4		26,1	
87 Inmovilización Bienes de Uso			0,1		0,1	
88 Compras Totales de Insumos			2981		4203	
89 Pasivo Com. (Ins. Unicamente)			183		154	
90 Plazo Medio Ctas. a Pagar			22		13	
91 % Utilid. Bruta s/costos			88,0		74,0	
92 % Utilid. Neta Oper. s/Resp.			56,5		43,0	
93 % Amortiz. s/Costos			0,8		0,6	
94 Capital de Trabajo			2821		3371	
95 Operativ. Cap. de Trab.			102		117	
96 Indice de Liquidez			2,1		3,2	
97 Prueba Acida			1,8		2,6	
98 Indice de Solvencia			2,3		3,5	
99 Indice de Endeudamiento			0,8		0,4	
100 Indice de End. Diferido			0,0		0,0	
101 Amortización del Ejercicio:			36		36	



Planilla de Evolución de Responsabilidad Patrimonial

ANTRAK S.A.									
	Balance al 30/04/07				Est/Bal al 30/04/08				Var. 08/07
	Declar.	Supuesto	Estimado	Porc	Declar.	Supuesto	Estimado	Porc	
Disponibilidades	21007	21007	21.007	1%	35626	35626	35.626	1%	70%
Val. Diferidos	239327	232889	232.889	12%	0	0	0	0%	-100%
Inversiones	1200	0	0	0%	1200	0	0	0%	
Cred. Ventas	138062	133920	133.920	7%	209356	203431	203.431	8%	52%
Cred. Fiscal	3459	3459	3.459	0%	42462	42462	42.462	2%	1128%
C/Particulares	50000	0	0	0%	145062	0	0	0%	
Otros creditos	55841	0	0	0%	51863	0	0	0%	
B. de cambio	1183975	1183975	1.183.975	63%	1586143	1586143	1.586.143	64%	34%
ACTIVO CORR.	1692871	1575250	1.575.250	84%	2071712	1867662	1.867.662	75%	19%
B/U maquinarias	233763	233763	233.763	12%	476610	476610	476.610	19%	104%
B/U rev/maq.	793584	0	0	0%	690328	0	0	0%	
B/U otros b/	76200	76200	76.200	4%	148380	148380	148.380	6%	95%
ACTIVO NO C.	1103547	309963	309.963	16%	1315318	624990	624.990	25%	102%
ACTIVO	2796418	1885213	1.885.213	100%	3387030	2492652	2.492.652	100%	32%
D. Bancarias	82204	82204	82.204	4%	142761	142761	142.761	6%	74%
D. Comercial	613940	613940	613.940	33%	1155129	1155129	1.155.129	46%	88%
D. Fiscal/S.	38181	38181	38.181	2%	69318	69318	69.318	3%	82%
Otras deudas	123406	123406	123.406	7%	3879	3879	3.879	0%	-97%
Honor./Divid	0	40000	40.000	2%	0	0	0	0%	-100%
PASIVO CORR.	857731	897731	897.731	48%	1371087	1371087	1.371.087	55%	53%
D. Bancarias	0	0	0	0%	30000	30000	30.000	1%	
Ap. Irrevocables	0	0	0	0%	0	0	0	0%	
R. No asignados	0	0	0	0%	0	193141	0	0%	
PASIVO NO C.	0	0	0	0%	30000	223141	30.000	1%	
PASIVO	857731	897731	897.731	48%	1401087	1594228	1.401.087	56%	56%
P/NETO	1938687	987482	987.482	52%	1985943	898424	1.091.565	44%	11%



BIBLIOGRAFÍA

Libros:

- Gabriel De La Fuente (2009) Compendio de Finanzas Aplicadas. Errepar S.A.
- Casinelli, Hernán Pablo (2008) Contabilidad para Usuarios Externos. Aplicación Tributaria S.A.
- Resoluciones Técnicas F.A.C.P.C.E. (Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas).