



CRITERIOS APLICADOS EN
LAS OPERACIONES DE
CREDITO

-
- El rol del ejecutivo bancario es diagnosticar correctamente las necesidades de su cliente y en función de ello aconsejar lo indicado para resolver estas necesidades.
-

Para cumplir este rol este debe responderse las siguientes cuatro preguntas:

- 1.- ¿Cuál es la finalidad del crédito?
 - 2.- Cuando lo necesita?
 - 3.- Cuanto necesita?
 - 4.- Por cuanto tiempo necesita los fondos?
-

1.- El Propósito de la Solicitud

- Aunque es de tipo cualitativo la interrogante la respuesta determina si la solicitud es digna de consideración.
-

-
- El interés es saber si el pedido tiene sentido económico dado que si fue mal concebido probablemente fracasará.
-

-
- Por ejemplo un una solicitud para incrementar la capacidad de producción o para la ampliación de una planta existente. En dicho caso el ejecutivo debe compenetrarse en cuestiones tales como si hay mercado para los productos a fabricar, si pueden ser vendidos con ganancia teniendo en cuenta la competencia existente o potencial, además si cuenta con una dirección competente para el manejo del negocio, etc
-

-
- Sorprendentemente con frecuencia las respuestas son negativas en uno o más aspectos y lo que aparentemente es un proyecto viable no mlo es luego de un examen más profundo.
-

2.- Cuando, Cuanto y por Cuanto Tiempo

- Las respuestas a estas preguntas dependen de un análisis cuidadoso de las proyecciones sobre la cuantía de las necesidades. Ellas incluiran como mínimo un Balance con Estado de Resultados.
-

-
- Si se está planeando un nuevo negocio se debe contar con el respectivo plan de negocios que considere los presupuestos y flujos de caja proyectados
-

-
- Solo con el conocimiento de los antecedentes financieros históricos más el conocimiento de la suposiciones implícitas o explícitas sobre las cuales se basan las proyecciones puede el ejecutivo analizar la validez de las relaciones numéricas.
-

3.- Las "C" de Crédito

- Durante la conversación con el prestatario las respuestas obtenidas ayudaran a resolver las denominadas "C" de credito.
-

3.1.- Carácter

- Esta es la más importante de todas las "C", no hay sustituto para el carácter. Es un factor vital.
-

-
- Esta variable responde quién es el cliente y cual es su negocio.
 - El carácter se refiere a la honestidad, moralidad e integridad del cliente, su disposición al pago. Esta variable es primordial para iniciar el estudio del crédito.
-

3.2 Capacidad.

- Es el manejo o factor de habilidad gerencial. Explica el éxito de una Empresa en el pasado y como lo será posiblemente en el futuro.
-

-
- Una compañía puede manejarse con un balance financiero excelente con buenas utilidades pero si la gerencia no tiene **capacidad** pasará poco tiempo para que se deterioren las condiciones financieras.
-

-
- Mientras que una compañía con una situación financiera satisfactoria pero no muy fuerte demuestra tener una excelente administración, puede lograr una operación rentable.
-

3.3 Capital

- Se refiere al respaldo financiero. Es el aporte de capital hecho por los inversionistas, representa su fé en la compañía, sus productos y su futuro. Aquí las instituciones financieras evalúan si el aporte de capital proviene de los dueños o de acreedores.
-

3.4 Colaterales

- Corresponde a los factores que apoyan el credito. El principal colateral son las garantías. Muchas veces el colateral es tomado para compensar una debilidad en una o mas "C", no puede sin embargo sustituir el caracter.
-

-
- Otros colaterales son otras compensaciones que puede otorgar el cliente como saldos en cuenta corriente, negocios de comercio exterior, etc
-

-
- Todos los colaterales de que puede disponer el prestatario para presentar al Banco no convertirán un préstamo malo en bueno, pero mejorará un crédito.
-

-
- En algunos casos se toma un colateral par fortalecer una debilidad de capital. Sin embargo, en estos casos el factor gerencial tiene un peso considerable
-

3.5 Condiciones.

- La condición económica del país y la situación de la evolución comercial del rubro en que se encuentra la Empresa tendrán un peso definitivo sobre la decisión de crédito.
-

-
- Una solicitud de crédito para mejorar el capital con la esperanza de producir un aumento en las ventas de artículos de consumo no originará un “sí” en un periodo de receso económico.
-

-
- También pesan las condiciones tecnológicas, la velocidad de innovación en el campo técnico puede ser predecesora de acontecimientos económicos que tornen en incobrable el crédito en una fecha futura.
-