

Concepto de crédito

La palabra crédito tiene un amplio significado. Su origen se encuentra en el vocablo crear, dar fe a alguien, confiar, ofrecer.

El crédito básicamente consiste en la entrega de un bien presente a cambio de la promesa de su restitución o pago futuro.

En este sentido se puede decir que cuando se celebra un contrato, una de las partes, el prestamista o acreedor hace - en el presente - una prestación a la otra parte, y el prestatario o deudor, a cambio de ella, formula la promesa de efectuar una contraprestación diferida en el tiempo, en bienes o en servicios.

Cuando se inicia un negocio es bastante común que se necesite algún financiamiento. Los fondos requeridos pueden ser aplicados para la compra de inmuebles, maquinarias o equipos para la producción de un bien, para adquirir materia prima o insumos de fabricación, o como capital de trabajo para cubrir el período de tiempo entre lo que se compra y los ingresos por la venta de los productos o servicios.

Antes de asumir compromisos financieros es importante evaluar cuidadosamente cuál es el monto necesario, la oportunidad de tomar el crédito, las condiciones que ofrecen las distintas fuentes de financiamiento y principalmente se debe analizar cómo quedará la composición del pasivo de la empresa. Esto último tiene relación con el perfil de las obligaciones de corto, mediano y largo plazo, y las posibilidades de cubrir sin contratiempos las deudas contraídas.

Por eso es necesario ser muy cauteloso en la elección de los instrumentos de financiamiento que resulten más apropiados para cada necesidad planteada.

Fuentes de financiamiento

Propias

Estos fondos pueden tener origen en las utilidades generadas por las empresas una vez iniciada la actividad, y constituyen una fuente importante de financiamiento.

También las empresas pueden recibir aporte de los dueños en forma de capital, producto del ahorro personal, o también de familiares o amigos, sin necesidad de recurrir al ahorro externo.

Externas

Los proveedores mediante el otorgamiento de plazos de pago para la compra de bienes, son una fuente de financiamiento.

Este tipo de crédito lleva implícito un costo, que depende del monto de la operación, el período de amortización, la naturaleza de la competencia entre los proveedores, etc. Dicho costo es la diferencia entre el monto de la compra a crédito y el valor de contado. Esta diferencia, es el descuento por pronto pago. Si bien es cierto que éste tipo de crédito a corto plazo tiene una ventaja importante, que es su relativa facilidad para obtenerlo, hay que evaluar la conveniencia de tomarlo, porque en la mayoría de los casos es sensiblemente más caro que otras fuentes de financiamiento.

El leasing es un convenio contractual entre dos partes por el cual una de ellas, el tomador, puede usar un activo que legalmente pertenece a otra y a cambio de ese uso se deberá abonar una serie de pagos que mutuamente han acordado. El tomador usufructúa el activo y paga un alquiler al dador, dueño del bien en cuestión, y puede decidir si opta restituirlo o por comprarlo y convertirse en el propietario del bien, una vez finalizado el contrato. En este caso se toma como parte de pago el canon que abonó el tomador y se fija un valor residual del bien, previamente establecido en el contrato.

Puede ser el caso, por ejemplo, de la incorporación de una fotocopiadora a un negocio de artículos de librería, donde se establece en el contrato un pago mensual por el alquiler de la máquina durante un período determinado o por cantidad de fotocopias mensuales, hasta cubrir una determinada cifra. Se fija un valor residual y el tomador del bien tiene la opción de comprarla por ese valor o devolverla.

Como la garantía de la operación está en el bien mismo, el leasing hace posible que empresas sin recursos financieros especiales o historia de calificación crediticia puedan acceder a activos sin la necesidad de recurrir a créditos

bancarios tradicionales. Es una forma de financiarse a mediano y largo plazo.

El Estado, tanto nacional o provincial, puede ofrecer alternativas de financiamiento, a partir de sus políticas de apoyo a las micro y pequeñas empresas.

Generalmente son programas que tienden a dar soporte a la inversión en bienes de capital, activos de trabajo, incorporación de procesos de calidad e innovación tecnológica. Los créditos se otorgan a tasas de interés subsidiadas, notablemente inferiores a la que ofrecen los bancos privados.

También el Estado dispone de planes de apoyo a las exportaciones mediante la instrumentación de créditos para la prefinanciación de exportaciones destinado a determinados sectores. Brinda información sobre la demanda externa, ferias y exposiciones, oportunidades comerciales y todo lo relativo a la inserción de las pymes en los negocios internacionales.

Las empresas pueden acceder al financiamiento por parte del Estado a través de programas de capacitación y asesoramiento gratuitos o arancelados. Estos últimos tienen la particularidad de que el monto del servicio puede ser descontado en parte o en su totalidad, de los tributos que debe pagar la empresa.

Uno de los inconvenientes que tienen los pequeños empresarios para acceder al crédito, es la dificultad para presentar garantías que respalden la operación. En algunos países, el Gobierno responde a esta preocupación creando lo que se denominan “Sociedades de Garantía Recíproca” (SGR), para brindar asesoramiento técnico, económico y financiero.

Estas sociedades tienen dos tipos de socios: los **protectores o patrocinantes** que pueden ser personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, nacionales o extranjeras; que realizan los aportes de capital social al fondo de riesgo (SGR) y los **partícipes o patrocinados** que son los titulares de las pequeñas empresas (sean personas físicas o jurídicas) constituyen los demandantes de la garantía para presentar a las entidades financieras.

La garantía le brinda al banco el respaldo para otorgar préstamos con un riesgo prácticamente nulo y se puede acceder a tasas de interés más bajas.

Los Bancos representan una de las principales fuentes de financiación externa para las pymes, en particular cuando superaron la etapa de iniciación y las utilidades no son suficientes para autofinanciarse.

Muchas veces las empresas están limitadas en su capacidad de obtener préstamos, porque el valor de sus activos o el monto de su capital societario, no cubre los requisitos de Patrimonio Computable en relación al crédito solicitado.

Instrumentos de crédito del sistema financiero

Se describe a continuación en forma genérica las operaciones crediticias que se pueden acceder dentro del sistema financiero y pueden ser utilizadas por las pequeñas empresas. Las más habituales son las siguientes:

a) Apertura de crédito

Es el contrato mediante el cual el banco se obliga a tener a disposición de la otra parte una suma de dinero, por un cierto período de tiempo o por un tiempo indeterminado en función de diversas opciones operativas.

En este caso el cliente no retira los fondos del banco, sino que los tiene a disposición cuando los necesita. Pueden ser los casos de apertura de cartas de crédito en operaciones de comercio exterior (importación y exportación) o acuerdos en cuenta corriente.

La sola “apertura” del crédito no genera obligación de pagar intereses a la entidad, sino que estos comienzan a tener efecto a partir del momento en que efectivamente se utilizan los fondos provistos por el banco.

b) Préstamos financieros

Cuando el cliente solicita a una entidad financiera una determinada suma de dinero, previo al otorgamiento, se pacta por escrito entre el cliente y la entidad las condiciones de la operación (monto, plazo, tasa, garantía, etc.), que dan lugar al uso de fondos por parte del cliente y éste se compromete a restituir a la entidad en las condiciones y formas acordadas.

Este tipo de préstamos son los que generalmente se utilizan para financiar capital de trabajo en las empresas, compras de equipamiento, proyectos de inversión, etc., estando más asociados a los ciclos productivos de ellas.

c) Adelantos en cuenta corriente

Hay una cierta similitud entre el contrato de “apertura” de crédito y el “adelanto” en cuenta corriente.

La diferencia fundamental entre ellos es que en la “apertura” los fondos aún no han sido utilizados por el cliente, mientras que cuando existe “adelanto” en cuenta corriente (girar en descubierto), la entidad ya atendió pagos del cliente sin que existieran fondos suficientes en su cuenta.

Este es un tipo de financiación que debe ser utilizada con prudencia para cubrir necesidades excepcionales de liquidez, dado que se trata de un recurso financiero

de costo muy elevado como para que un usuario individual o empresario lo utilice permanentemente.

d) Otros adelantos

- Adelantos a exportadores locales en operaciones de comercio exterior.
- Anticipos efectuados sobre préstamos pendientes de instrumentación definitiva.
- Adelantos contra entrega “en caución”, “en garantía” o “al cobro”, según corresponda, de valores mobiliarios, cheques, certificados de obra, certificados de depósito de mercaderías, letras, pagarés, facturas conformadas y otras obligaciones de terceros.

e) Documentos descontados

El descuento de documentos es un contrato financiero, mediante el cuál la entidad pone a disposición del cliente una determinada suma de dinero a cambio de la transmisión de un título de crédito de vencimiento posterior, del cual el cliente es poseedor.

Estos títulos de crédito se entregan por vía del endoso al banco y pueden ser: letras, pagarés, certificados de obra y otros documentos, cuya responsabilidad recae en el cedente.

f) Documentos comprados

Corresponde a los préstamos otorgados por entidades financieras contra la entrega - por vía del endoso - de letras, pagarés, certificados de obra y otros documentos transferidos a ellas, sin responsabilidad para el cedente en caso de incumplimiento por parte del firmante.

g) Aceptaciones

Hay crédito por aceptaciones, cuando el banco se obliga a aceptar letras de cambio giradas por su cliente a su propia orden o a la de un tercero o bien letras giradas por un tercero a cargo del banco que el cliente indique.

La aceptación de una letra implica que la entidad financiera garantiza una obligación que previamente ha contraído el cliente frente a ese acreedor, quien le ha exigido, en seguridad de su crédito, la intervención del banco en el título valor correspondiente, como aceptante de éste.

h) Descuento de facturas (factoring)

El nombre de “factoring” proviene del término “factor”, que significa auxiliar del

comerciante y que está autorizado a realizar determinadas transacciones a nombre y cuenta de él, para colaborar en los negocios.

Como las pequeñas empresas no tienen, en la mayoría de los casos, una estructura lo suficientemente amplia para la gestión de cobranza de deudas, recurre a un gestor capacitado con experiencia y criterio para realizar el trabajo de “factor”.

El “factoring” es un contrato, por el cuál una de las partes (entidad financiera o empresa de factoring), adquiere toda o parte de la cartera de créditos que un determinado cliente tiene frente a sus deudores comerciales.

La entidad financiera o empresa de factoring que interviene, le compra a la empresa contratante las facturas y le adelanta el importe de ellas (generalmente entre un 70 y 80 % del valor de las cuentas). Luego se encarga de la gestión de cobro, asumiendo o no el riesgo de incobrabilidad. En este último caso hay un servicio extra que excede del solo descuento de facturas y por ello se cobra un adicional.

La contratación de ésta modalidad de financiamiento tiene costos derivados de los intereses y comisiones que cobra el factor, pero tiene las ventajas de tipo administrativo (control de registraciones, simplificación de la información, reducción del personal de cobranzas, eliminación de riesgos por incobrabilidad, etc.) y de orden financiero (mejora el activo circulante, se dispone de más efectivo, se pueden realizar compras de contado con descuentos importantes, etc.).

El inconveniente principal es el costo. También puede haber interferencia del factor en la relación con el cliente de la empresa y generar perturbaciones debido al trato poco mesurado que puede llegar a perjudicar la relación comercial. Para ello se establecen cláusulas, donde el factor debe consultar a la empresa antes de llegar a una acción judicial.

La operación de “factoring” debe valorarse considerando todo el conjunto del servicio brindado, es decir, el financiamiento, la gestión de cobro, la administración y otros servicios técnicos administrativos.

i) Préstamos hipotecarios

Se trata de aquellos préstamos, en los que la única instrumentación que respalda la operación es la constitución de una hipoteca sobre el inmueble que es objeto de compra - venta por parte del cliente.

También dentro del universo de las garantías para diversas operaciones de crédito, la hipoteca ocupa un lugar de privilegio debido a la seguridad que un inmueble representa para el acreedor. Sin embargo, a pesar de la calidad que

puede representar la garantía constituida sobre un determinado inmueble, las entidades financieras no pueden dejar de evaluar la idoneidad del cliente dado que, en caso de incumplimiento por parte de éste, aquellas deberían iniciar un proceso de ejecución y recuperación del bien que, además de costoso, no constituye el objeto primario por el cual las entidades financieras desarrollan operaciones hipotecarias.

j) Préstamos prendarios

Se trata de aquellos préstamos, en los que la única instrumentación que respalda la operación es la constitución de una prenda sobre bienes muebles que sean objeto de compra - venta por parte del cliente. Al igual que en los créditos hipotecarios, las entidades optan, por lo general, en efectuar contratos de mutuo con garantía prendaria accesoria.

La prenda es una garantía de tipo real, es decir constituida sobre bienes. En el caso de la hipoteca los bienes afectados en garantía son inmuebles o buques, en cambio, los contratos prendarios se constituyen sobre cosas muebles (rodados, maquinarias, títulos, certificados de depósitos, etc.).

k) Documentos a sola firma

Se trata de aquellos préstamos que las entidades financieras acuerdan contra la entrega por parte del deudor de letras, pagarés, debentures y otros documentos suscriptos con su firma o de varias personas en forma mancomunada, ya sea que se trate de operaciones amortizables o de pago íntegro.

Los sistemas más comunes de amortización de los préstamos son:

Sistema Francés: es el de uso más generalizado en las entidades financieras para este tipo de operaciones, y se caracteriza porque los importes de las cuotas son fijas, los saldos de amortización de capital son crecientes y los servicios de intereses son decrecientes.

Sistema Alemán: la particularidad es que los importes de las cuotas son decrecientes, los saldos de amortización de capital son constantes y el servicio de los intereses son decrecientes.

l) Warrant

El warrant es una operatoria que permite a los sectores productivos la obtención de crédito, mediante la entrega de mercadería o productos agrícolas ganaderos, forestales, mineros o manufacturas nacionales, que se encuentran depositados en almacenes, bajo resguardo, custodia y control de empresas autorizadas a tal efecto, con el objeto de constituir las en garantía de créditos.

El warrant es un documento de crédito que a través de su endoso permite entregar, en concepto de garantía, los derechos crediticios de los bienes a que se refiere el correspondiente certificado de depósito. Se puede decir que se trata de una garantía real.

El certificado de depósito es el título que acredita la propiedad de las mercaderías depositadas. Este instrumento, puede transferir mediante su endoso, la titularidad de la mercadería.

Una vez solicitado el Warrant por el cliente, el banco inspecciona el depósito donde se almacenará la mercadería y lo habilita si cumple con las condiciones requeridas. El banco recibe la mercadería, controla la calidad y cantidad y la documentación que acredita su titularidad, sin inhibición alguna y luego expide a la orden del depositante dos documentos: Certificado de depósito y certificado de warrant. El warrant siempre será nominativo.

El warrant posibilita financiar capital de trabajo y permite también vender la producción fuera de época para conseguir mejores precios. Es más ágil la obtención del crédito y en muchos casos los costos financieros son menores. Y su uso está más difundido en productos tipo commodities como son los agropecuarios.

Existen también otros tipos de contratos financieros, pero el nivel de complejidad y características operativas a partir de las cuales se instrumentan, resultan dificultosas en su aplicación y acceso para el segmento de empresarios titulares de micro y pequeñas empresas.

SOLICITUDES DE CRÉDITO

Información requerida por los bancos

Las entidades financieras consideran las solicitudes de crédito a partir de la apertura de un legajo por cada demandante. Deben llevar un registro por cada deudor que integre su cartera, y reunir los elementos de juicio necesarios para realizar las evaluaciones y clasificaciones correspondientes y dejar constancia de dichas revisiones y clasificaciones una vez asignadas.

Información general

Los requerimientos que se enumeran a continuación pueden estar incluidos en la propia solicitud del crédito, y se deberá tener en cuenta al solo efecto ilustrativo, dado que cada entidad tiene implementado su propio sistema operativo comercial.

- Nombre del cliente (persona física o empresa)
- Dirección
- Características societarias, en el caso de persona jurídica (S.R.L., S.A., etc.)
- Actividad de la empresa
- Información accionaria
- Información sobre el manejo y toma de decisiones en la empresa
- Composición del Directorio y la Gerencia
- Antecedentes históricos de la empresa
- Objetivos
- Plan estratégico
- Presupuestos económicos y financieros
- Problemas actuales que enfrenta la empresa
- Características del negocio
 - Tipo de productos que fabrica o comercializa
 - Marcas y patentes
 - Organización de la producción
 - Políticas de precios
 - Canales de distribución
 - Mercado que atiende
 - Competencia
 - Ventajas con respecto a la competencia
 - Cartera de clientes
- Política de inversiones
- Política de dividendos
- Relaciones con entidades financieras

Documentación

Para la apertura del legajo, en la mayoría de los casos, solicitan los siguientes elementos:

- Últimos tres balances certificados, o manifestación de bienes actualizada en caso de que se trate de una persona física.
- Detalle de venta mensual histórica de balance presentado.
- Detalle de venta mensual proyectada.
- Detalle de deudas bancarias y financieras. No debe poseer deuda exigible por motivos impositivos o previsionales, al momento de la calificación.
- Manifestación de bienes de los socios.
- Seguros Patrimoniales o de Vida (si es una empresa unipersonal)
- Constancias de cumplimiento de las obligaciones previsionales, de acuerdo a las leyes vigentes, en relación a los empleados y como autónomo.
- Declaración jurada del Impuesto a las Ganancias
- Declaración jurada del Impuesto al Valor Agregado
- Declaración jurada del Impuesto sobre los Ingresos Brutos
- En el caso de sociedades de hecho, que no están obligadas legalmente a presentar balances, deben informar el estado de situación patrimonial incluyendo la totalidad de los activos y pasivos afectados a la actividad, adjuntando además el cuadro de resultados, todo firmado por el cliente con carácter de declaración jurada y certificado por un Contador Público. Esta declaración jurada reemplaza al balance y se debe corresponder con la información de las liquidaciones presentadas ante el organismo encargado de recaudar los impuestos.

La apreciación de los aspectos antes mencionados, tanto informativos como documentales, permitirán evaluar la calidad del cliente a efectos de conceder o no la asistencia crediticia solicitada, siempre y cuando ella se encuadre dentro de las regulaciones técnicas del Banco Central.

