

Ciclo de Conferencias Regionales

“La Financiación de Exportaciones: una herramienta clave para conquistar nuevos Mercados Externos”

“La Evaluación Crediticia para una Pyme en el Marco de un Proyecto Exportador”

Expositor: Cdor. Alejandro José Pérez

“Los Bancos viven de la Intermediación Financiera”

“Prestar es parte de su razón de ser”

***“Son administradores profesionales de los fondos que
la gente les confían”***

Leemos frecuentemente en los diarios:

“Falta apoyo del sistema financiero al sector productivo”

“No hay suficiente crédito para las Pymes”

“No hay vocación de “bancar”

Todo indica que hay un contrapunto entre lo que sería “la MISIÓN básica de las entidades financieras” y la percepción de parte del ámbito productivo.

Empecemos por el principio:

La evaluación de una Pyme en el marco de un Proyecto Exportador, siempre tiene un proceso previo:

el Banco debe evaluar la capacidad de repago de la Pyme que asume el desafío del proyecto.

Esta evaluación toma sustento con la ***Calificación Crediticia***, que toma en cuenta ***el proyecto***, pero enmarcado en la ***evaluación*** general y particular de la empresa.

Cuales son los tipos de problemas que se pueden presentar al momento de evaluar la Capacidad de Repago de una Pyme?

Son problemas de información formal?

Son problemas de comunicación?

Son problemas de Valuación del Proyecto?

Son problemas del rol que se quiere que cumpla el Banco?

Son problemas de las condiciones generales de la línea?

La brecha entre la expectativa del empresario y la disposición a bancar, tiene su explicación en los interrogantes planteados anteriormente:

Problemas de Información Formal:

- Validez de los EECC – Diferencia entre lo que se ve y lo que es.
- Información actualizada oportuna.
- Información de gestión.
- Proyecciones generales que puedan ser validadas.
- Regulaciones del BCRA.

Problemas de Comunicación:

- Desconfianza.
- Falta de precisión.
- Diferencias de ópticas.

Problemas en la valuación del Proyecto:

- Criterios de valoración.
- Profundidad.
- Validación de los supuestos.
- Alternativas (Plan “B”).
- Evaluación del Impacto directo e indirecto.

Problemas del rol que se quiere que cumpla el Banco:

Debemos tomar en cuenta que un Banco puede asumir riesgos acotados hasta su rol de financista.

Problemas de condiciones generales de la línea :

- Garantías.
- Tasas (Fondeo y Riesgo País).

La posible solución:

- Ser totalmente abierto con el Banco.
- Mostrar el negocio.
- Explicar el negocio.
- Plantear el proyecto.
- Escuchar las objeciones, evaluarlas y modificar el proyecto si fuera pertinente.
- Indicar si existe apoyo concreto de los socios a la iniciativa.
- Exigir respuestas, en tiempo y profesionales.

***Buscamos que el Oficial pueda
convertirse en su mejor ASESOR
FINANCIERO y en su REPRESENTANTE,
para explicar convenientemente su
negocio.***

Nota: El material del Seminario podrá consultarse en el web-site de ABA (www.aba-argentina.com)