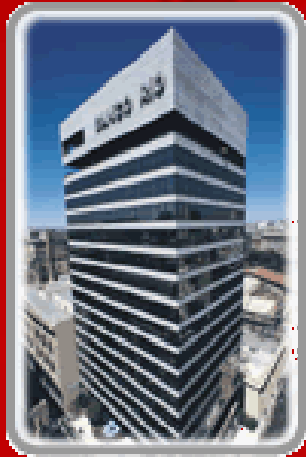


# Políticas y Experiencias del Financiamiento Bancario a las Pymes

3<sup>er</sup> Encuentro Nacional Pyme



Buenos Aires, Noviembre de 2006



# Rol de los Bancos

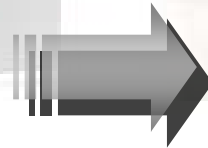


***“Los Bancos viven de la Intermediación Financiera”***

***“Prestar es parte de su razón de ser”***

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

## **La Cuestión del Financiamiento**



**Recursos**



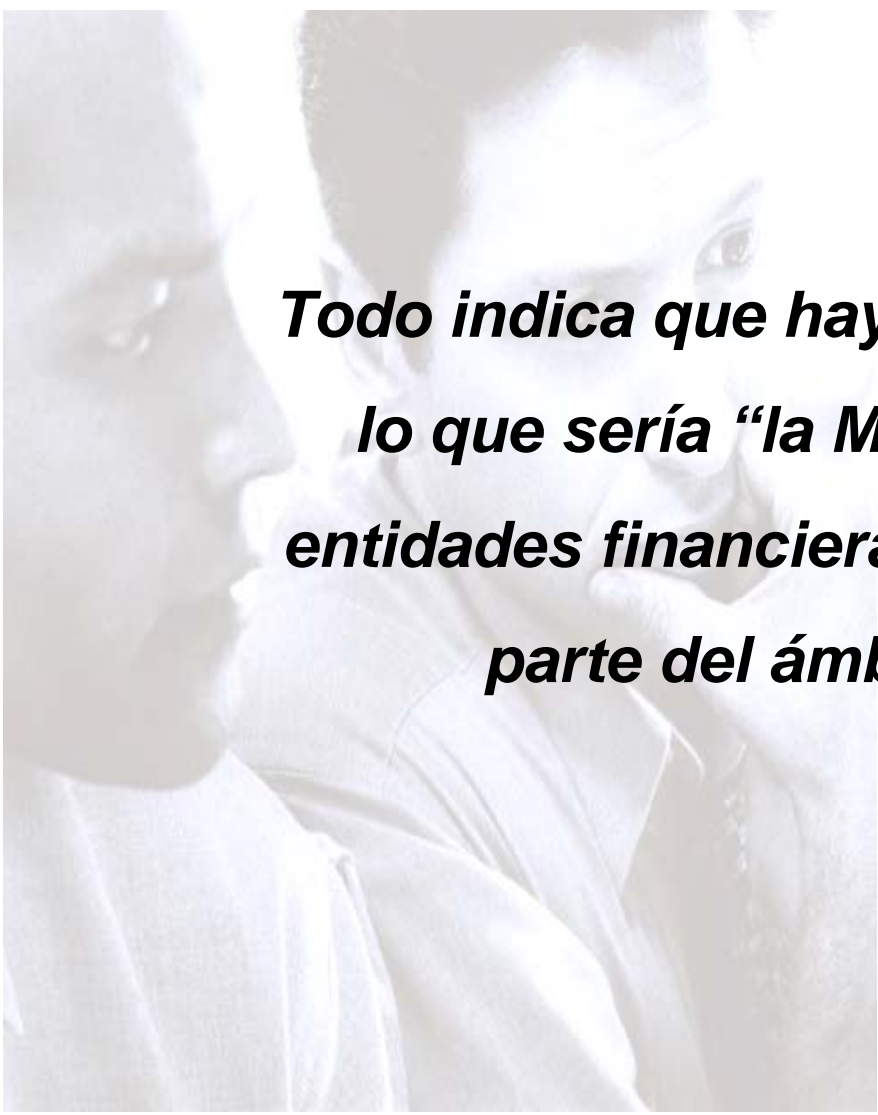
## Percepción del **Ámbito Productivo**

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.***

## Proceso Previo

*...Tomando en cuenta que un Banco puede asumir riesgos acotados hasta su rol de financista, a la hora de financiar a cualquier cliente debe:*

*Evaluar Capacidad  
de Repago*



*Definir  
Calificación  
Crediticia*



- ASPECTOS GENERALES Y PARTICULARES DE LA EMPRESA.
- NEGOCIO
- PROYECTO

## Problemas durante la evaluación crediticia

***Entre los principales problemas que se pueden presentar al momento de evaluar la Capacidad de Repago de una Pyme se tienen:***

- *Problemas de información formal.*



- *Problemas de comunicación.*



- *Problemas de Valuación del Proyecto.*



- *Problemas de las condiciones generales de la línea*



### ***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.*

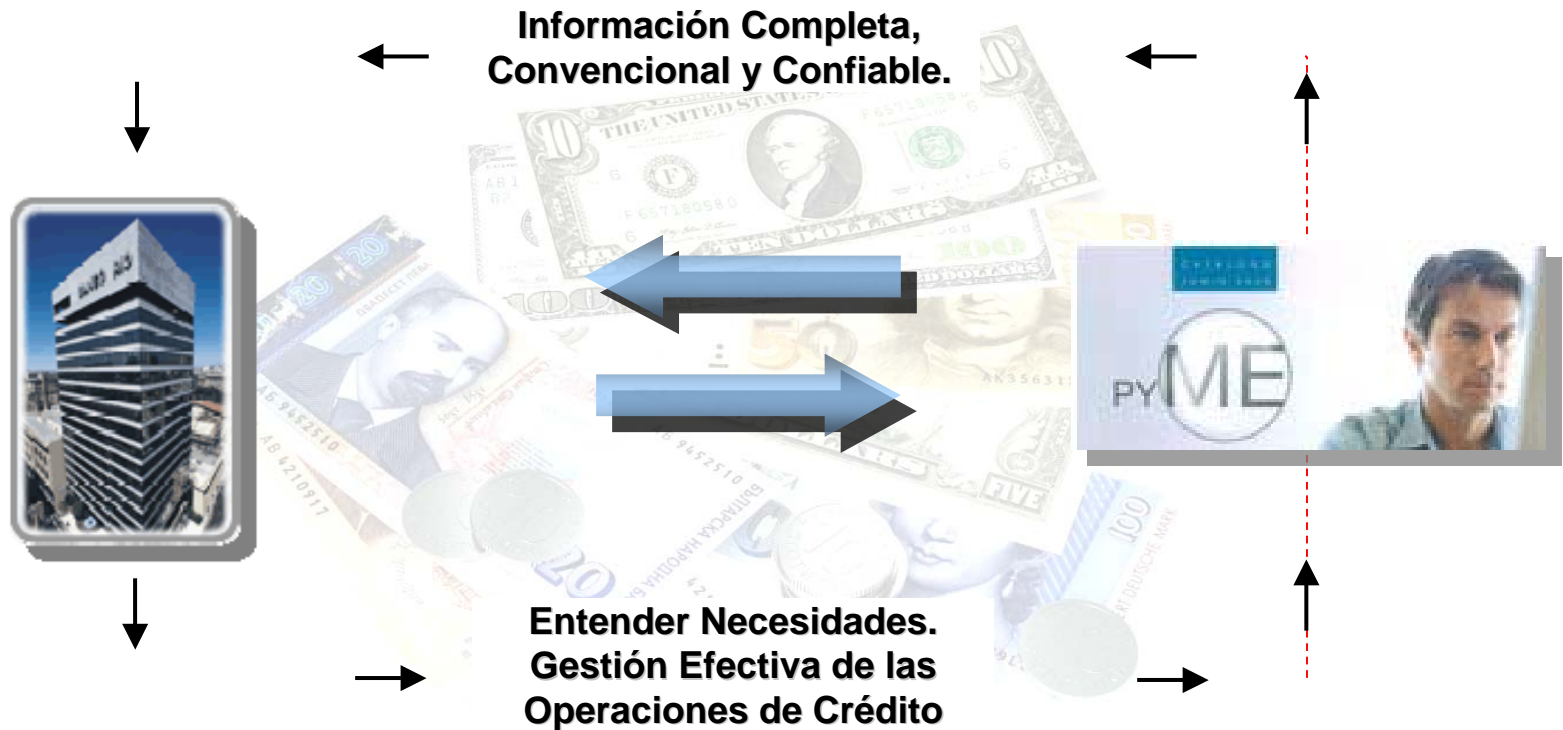
### ***Problemas de Condiciones Generales de la línea:***

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

### ***Algunas Recomendaciones:***

- *Ser totalmente abierto con el Banco.*
- *Mostrar el negocio.*
- *Explicar el proyecto.*
- *Confirmar que su Oficial ha comprendido su esencia y que conoce las características principales del mismo .*
- *Escuchar las objeciones, evaluarlas y modificar el planteo si fuera pertinente.*
- *Indicar si existe apoyo concreto de los socios a la iniciativa.*
- *Exigir respuestas, en tiempo y profesionales.*

## Conclusiones – Grandes Desafíos



*Buscamos que el Oficial pueda convertirse en su mejor ASESOR FINANCIERO y en su REPRESENTANTE, para explicar convenientemente su negocio dentro del Banco y ayudarlo en el desarrollo del mismo.*



SANTANDER WORLD'S BEST BANK  
**EUROMONEY** 2005  
Awards for  
excellence



**BANCO RIO**

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

