

LIMITE DE CREDITO on LINE

Buen Crédito = Riesgo Acotado

INDICE

I- INTRODUCCIÓN	3
II- ANTECEDENTES	5
1. Fundamentos.....	5
2. La teoría de los juegos.....	7
3. Teoría del equilibrio de Nash.....	9
4. El contexto financiero desde Diciembre de 2001.....	10
III- PROPUESTA	15
1. Definiciones.....	16
2. Determinación del Límite de Crédito Sugerido.....	18
3. Detalle del Agrupamiento	19
4. Fundamentos.....	21
IV- EXPERIENCIA PRACTICA	23

LÍMITE DE CRÉDITO on LINE

Buen Crédito = Riesgo acotado

Herramienta destinada al desarrollo del buen crédito comercial, en un contexto de datos actualizados que permite el cálculo y posterior seguimiento "on line" de los Límites de Crédito de los Clientes de una Empresa.

I- INTRODUCCIÓN

La tecnología en materia de comunicaciones acerca, -y promete hacerlo aún en mayor medida-, a las personas, -su pensamiento y sus acciones-, de manera impensada no hace mucho.

Desde la caída del "muro de Berlín" allá por el año 1989, hemos venido asistiendo a un proceso continuo de acciones y reacciones humanas casi instantáneas, a un nivel global.

Este fenómeno, -que involucra obviamente a las empresas comerciales como otra manifestación de la acción humana-, debe ser tomado como una ventaja, estratégica o táctica según las circunstancias y operatividad de cada cual.

Estamos hablando de facilidades comunicacionales que presentan nuevas oportunidades, -fuere de nuevos negocios o de incrementar volumen y calidad de los existentes-, para quienes sean capaces de entreverlas a través de aquéllas.

El mundo de los negocios, -y esto no ha variado desde su creación-, se alimenta del crédito, y éste siempre ha sido un elemento de "volátil" conformación.

Nuestro País ha sufrido crónicamente altibajos en sus estándares económicos, y producto de ello es el relativo crecimiento que hemos logrado desde por lo menos la cuarta década del siglo pasado.

El crédito ha sufrido muchísimas restricciones al compás de la ejecución de políticas económicas contrapuestas que se alternaban según las condujeran los gobiernos de diferentes, -y no tan diferentes-, signos ideológicos que se han alternado en la alta responsabilidad de conducir los destinos de la Nación.

Apenas hace dos años hemos asistido, -y aún padecemos-, a una fenomenal ruptura de las relaciones que rigen las acciones de los diferentes agentes económicos que intercambian bienes y servicios.

Las consecuencias de semejante alteración de las reglas de juego, -ruptura literal de la validez de todos los contratos-, produjeron inmediatamente la vaporización del crédito bancario y la abrupta interrupción del usual financiamiento no bancario o crédito comercial.

Ambos, -el crédito bancario y el comercial-, concentran la totalidad de las transacciones dinerarias que se efectúan a un plazo mayor que el de venta – cobro, o “de contado”.

Excede el marco de este trabajo la investigación acerca de las magnitudes relativas de cada uno de ellos, pero podemos inferir, -dada la no muy alta bancarización que registra históricamente nuestro País-, que el comercial supera al bancario.

El crédito, -a fuer de redundante-, implica **“confianza”** y deriva del verbo latino “credere” que precisamente significa “creer”.

Va de suyo, que la confianza debe estar implícita en él.

Cuando la confianza es violada brutalmente, como nos ha pasado recientemente, su restablecimiento implica una ardua y penosa tarea que se extiende en el tiempo.

Atento a ello, es que aquí presentamos una nueva herramienta destinada a restablecerla, teniendo en cuenta un viejo proverbio de origen ruso que así reza: **“confía, pero verifica”**.

Y la hemos desarrollado como un elemento que cualquier Empresa Comercial, -cuya política de comercialización incluya el crédito a sus Clientes-, puede utilizar de una manera que hemos denominado “customer tailored”, la cual consiste en la adaptación de los parámetros con los que esta herramienta trabaja, a los objetivos, necesidades o particulares características del mercado en que se desenvuelve.

II- ANTECEDENTES

Al efecto de la preparación del presente trabajo, hemos considerado los siguientes elementos que vamos a desarrollar a continuación:

1. Fundamentos

La literatura sobre el crédito es suficientemente extensa y afortunadamente permite al lector interesado, hurgar en las cuestiones que más le interesen.

No es el objetivo del trabajo exponer una nueva teoría, ó ampliar existentes, sino aportar un nuevo enfoque.

Intentamos si, crear una herramienta práctica a las decisiones cotidianas en materia de crédito comercial.

La experiencia nos dice que se produce un hueco en el momento de la decisión de otorgar, ampliar o disminuir el monto de crédito asignado a un Cliente, sobre todo cuando ella debe ser ejecutada con alta frecuencia.

Estas decisiones por lo general no eran tomadas diariamente, -históricamente se lo hacía una, o a lo sumo dos veces al año-, puesto que el análisis de una "**carpeta de crédito**" lleva un tiempo prudencial, por la necesidad de recabar datos, actualizarlos y finalmente estudiarlos.

De ellos, se pueden distinguir dos tipos que hacen a la realidad de esos Clientes:

1. Los que la Empresa conoce diariamente.
2. Los que no conoce con esa frecuencia.

Entre los primeros, se cuenta con información sobre su movimiento comercial, como honra sus compromisos, y toda otra información que hace a su evolución comercial y que seguramente provee el área Comercial de la Empresa, tales como la evolución del mercado, posicionamientos de precio, imagen de productos, marcas, zonas

cubiertas, distribución, equipamiento, márgenes de comercialización, publicidad, etc., etc.

Entre los segundos, ¿cuáles cosas interesa conocer de aquellos sobre quienes existe disposición para entregarles bienes o servicios a cambio de un pago futuro?

Cuánto se conoce acerca de:

1. Factores de riesgo como:

- Antigüedad en el negocio
- Antecedentes de cumplimiento con el sistema bancario/financiero.
- Antecedentes de cumplimiento con el fisco.
- Pasivos contingentes.
- Antecedentes comerciales de los directivos.
- Alto endeudamiento.
- Compras importantes.
- Cambios de ejecutivos o directivos.
- Cambios de paquete accionario.
- Litigios vigentes en el fuero comercial

2. Evolución positiva o negativa:

- Del prestigio en la plaza.
- De las ventas.
- De la rotación de inventarios.
- De la rentabilidad.
- De la posición financiera.
- Del endeudamiento.
- Aumento de las deudas a largo plazo.
- Volúmenes de importaciones.

¿Que tan actualizada puede estar esta información con la que puede contar cualquier Empresa Comercial a la hora de despachar nuevos embarques de productos o prestar servicios?

¿Quién puede brindarla en tiempo real y de manera confiable?

¿Que grado de legalidad debe guardar la consecución, disposición y otorgamiento de la misma?

¿Cuán efectivo puede ser contar con ella?

2. La teoría de los juegos

Elemento importante en la formulación de la herramienta que proponemos es la colaboración que pueden poner en práctica dos entidades con un fin dado, -en este caso-, minimizar el riesgo de crédito comercial.

Y también la **cooperación**, -su naturaleza, ventajas, consecuencias- ha sido estudiada y motivo de teoría. Vamos a exponer un breve resumen de su competencia.

Extraído de la página:

<http://www.eumed.net/cursecon/juegos/index.htm>

Introducción a la teoría de juegos

Los psicólogos destacan la importancia del juego en la infancia como medio de formar la personalidad y de aprender de forma experimental a relacionarse en sociedad, a resolver problemas y situaciones conflictivas.

Todos los juegos, de niños y adultos, de mesa o deportivos, son modelos de situaciones conflictivas y cooperativas en las que podemos reconocer situaciones y pautas que se repiten con frecuencia en el mundo real.

El estudio de los juegos ha inspirado a científicos de todos los tiempos para el desarrollo de teorías y modelos matemáticos.

Los conceptos desarrollados por la estadística tienen aplicación en el análisis de juegos de azar o en las frecuentes situaciones sociales y económicas en las que hay que adoptar decisiones y asumir riesgos ante componentes aleatorios.

En otro plano, el objetivo de la teoría de juegos es el análisis de los comportamientos estratégicos de los jugadores.

En el mundo real, de las relaciones económicas, políticas o sociales, son frecuentes las situaciones en las que, al igual que en los juegos,

su resultado depende de la conjunción de decisiones de diferentes agentes o jugadores.

*Se dice de un comportamiento que es **estratégico**, cuando se adopta teniendo en cuenta la influencia conjunta sobre el resultado propio y ajeno, de las decisiones propias y ajenas.*

¿Qué es la teoría del juego?.

Desde el punto de vista económico-matemático, se trata de cualquier situación interactiva en la que una o más personas comparten el control de un grupo de variables y en la que cada uno debe alcanzar decisiones en relación con las actividades o posiciones del conjunto.

El éxito de cada individuo está determinado, no sólo por la acción propia, sino por la del grupo.

Se trata de establecer una ganancia para determinar el valor de lo realizado. Y ésta se mide matemáticamente para analizar el comportamiento en las decisiones y optimizarlo.

Se asume que el resultado debe ser una magnitud verificable (en dinero, gozo u honores) y el juego se resuelve cuando uno gana.

O, aunque parezca obvio, no pierde.

El juego cumple su objetivo si los planes desarrollados (o los movimientos) conforman una estrategia razonable en pos de los fines fijados por un reglamento u otras normas convenidas.

*Un factor decisivo para ello, es la **información** que uno de los que juegan tiene sobre los movimientos del otro.*

Los juegos llamados de información perfecta (damas, ajedrez, ta-te-ti) se diferencian de los demás en que en cada situación el jugador tiene, para decidir, toda la información de los movimientos pasados y de los que en hipótesis dispone su oponente.

La victoria, o la posición óptima, debe ser claramente conocida, lo que se define con la expresión de "juegos de suma cero" y que deben ser finitos.

La técnica para el análisis de las decisiones empresarias fue puesta a punto por un matemático, John von Neuman, que a comienzos de la década de 1940 trabajó con el economista Oskar Morgenstern en las aplicaciones económicas de esa teoría. El libro que publicaron en 1944, "Theory of Games and Economic Behavior", abrió un amplio campo de estudio en el que se trabaja en todo el mundo.

Hay dos clases de juegos que plantean una problemática muy diferente y requieren una forma de análisis distinta.

Si los jugadores pueden comunicarse entre ellos y negociar los resultados se tratará de juegos con transferencia de utilidad (llamados juegos cooperativos), en los que la problemática se concentra en el análisis de las posibles coaliciones y su estabilidad.

En los juegos sin transferencia de utilidad, (llamados juegos no cooperativos) los jugadores no pueden llegar a acuerdos previos; es el caso de los juegos conocidos como "la guerra de los sexos", el "dilema del prisionero" o el modelo "halcón-paloma"; suelen ser bipersonales, es decir, con sólo dos jugadores y pueden ser simétricos o asimétricos según que los resultados sean idénticos desde el punto de vista de cada jugador.

Pueden ser de suma cero, cuando el aumento en las ganancias de un jugador implica una disminución por igual cuantía en las del otro, o de suma no nula en caso contrario, es decir, cuando la suma de las ganancias de los jugadores puede aumentar o disminuir en función de sus decisiones.

En los juegos con repetición, - los que se juegan varias veces seguidas por los mismos jugadores -, las estrategias pueden ser también simples o reactivas, si la decisión depende del comportamiento que haya manifestado el contrincante en jugadas anteriores.

3. Teoría del equilibrio de Nash

El 12 de octubre de 1994 dos científicos norteamericanos y un alemán compartieron el Premio Nóbel de Economía por haber elaborado una teoría que sirve para explicar el funcionamiento de las relaciones entre empresas competidoras, (un trabajo basado en el

ajedrez); fueron John Harsanyi, John Nash (cuya vida fue llevada al cine con el nombre de "Una mente brillante") y Reinhard Selten, pioneros en el análisis del equilibrio en la teoría de los juegos no cooperativos.

Saber decidir, mediante un proceso organizado los factores determinantes de la economía y del éxito de las empresas, es ahora unpreciado bien.

Basándose en la Teoría de los juegos sociales, que no dependen de decisiones sentimentales, sino más bien racionales, Nash propuso lo que se llama la "fórmula de equilibrio Nash" que en la teoría económica hace depender de la **información** que se recibe del oponente, el posicionamiento para la competencia y la decisión sobre estrategias de acción.

Selten y Harsanyi, por su parte, adecuaron las fórmulas hacia una mayor adaptación a la realidad del mercado.

4. El contexto financiero desde Diciembre de 2001

Un poco de historia.

Hemos elegido especialmente este artículo publicado el 26 de abril de 2002 en el diario *Ámbito Financiero* y titulado: "EL SISTEMA FINANCIERO ES LA CLAVE", escrito por la economista Dra. Paola Tassone, por resultarnos especialmente descriptivo de las razones que llevaron a la destrucción del mercado del Crédito en nuestro País.

".....Sin lugar a dudas, el problema más delicado que debe enfrentar hoy la Argentina es la situación del sistema financiero. En 19 días del mes de abril, de las entidades bancarias salieron \$ 4.377 millones de sus depósitos; y en tan sólo un día, el viernes 19, los retiros de efectivo de los bancos sumaron \$ 543 millones.

Dicha pérdida se sumó a la de marzo de \$ 3.336 millones, de febrero de \$ 2.726 millones, de enero de \$ 2.194 millones y de diciembre de \$ 1.597 millones.

Es decir que, desde la imposición del corralito, del sistema salieron \$ 14.232 millones, cifra que representa el 17% de los depósitos totales al 30 de noviembre de 2001.

Por otro lado, si se analiza el promedio diario de reducción de los depósitos totales desde el inicio del corralito hasta el presente, se observa una preocupante tendencia creciente en el ritmo de los retiros, ya que de un promedio diario de salida de \$ 51,5 millones en diciembre, se alcanzó la suma diaria de \$ 230,4 millones en abril.

El desempeño de este indicador muestra un claro aumento del descrédito popular frente a las sucesivas medidas impulsadas por el gobierno luego de la imposición del "corralito".

Esta profunda crisis de credibilidad, que viene reflejándose en la retracción de depósitos del sistema desde hace ya más de un año, deja al sistema financiero con un total de depósitos en efectivo equivalentes a US\$ 24.680 millones, si se considera el total de imposiciones al 19 de abril valuadas al promedio del tipo de cambio libre en el mercado minorista.

Dicha cifra representa un dramático descenso de US\$ 62.852 millones (-72%) respecto del máximo nivel de imposiciones totales alcanzado al cierre de febrero de 2001.

Si se compara dicha pérdida con el PBI medido en dólares, el desempeño se torna más desalentador: representó el 23,4% del PBI de 2001 y el 54,5% del PBI estimado por EXANTE para el primer trimestre del presente año.

No es para nada trivial la discusión sobre el buen funcionamiento del sistema financiero en una economía en recesión como la nuestra, por el contrario, debería ser un tema prioritario para un gobierno que se empeñe en reactivar.

No se trata de elegir con quien aliarse, si con el sector productivo o el financiero, pues ambos sectores no son independientes uno del otro.

La función básica de las entidades financieras es, por definición, la de intermediar entre el ahorro y la inversión, y la inversión es crucial para crecer.

Los bancos reciben los fondos de los depositantes, reservan la porción de esos fondos exigida por la autoridad monetaria y, el resto, lo prestan a distintos plazos.

La lógica de este esquema conocido técnicamente como "de encaje fraccionario" con garantía oficial de los depósitos, que funciona en Argentina y en otros países del mundo, responde a lo que se conoce en la teoría económica como "la teoría de los juegos".

Se trata de un juego del tipo cooperativo en el cual todos los participantes ganan si todos cooperan, es decir, si todos los depositantes confían en que sus depósitos serán devueltos y los renuevan sistemáticamente.

Si por el contrario, ningún agente coopera y nadie confía en la devolución de sus ahorros (situación de pánico o corrida bancaria), entonces todos los participantes pierden.

Y pierden sencillamente porque los billetes que fueron depositados no están disponibles todos juntos en cualquier momento del tiempo.

Esto es así en Argentina y en otros países del mundo.

Teniendo en cuenta lo anterior, en una sola palabra puede resumirse el éxito del esquema: **"confianza"**.

Lamentablemente esta confianza está hoy totalmente ausente en nuestro país y no podrá ser restablecida de la noche a la mañana.

Lo peor de todo es que hoy queda claro que la desconfianza de los ahorristas que viene reflejándose en la merma de depósitos en el sistema financiero desde hace ya más de un año no fue infundada y que las sucesivas medidas de política económica implementadas hasta el momento no hicieron más que agravar este problema de fondo.

Entonces, cabe preguntarse cómo se reactivará la actividad económica sin financiamiento, cuando el sistema financiero atraviesa una de las peores crisis de su historia.

Es muy difícil imaginarse que un plan económico pueda tener éxito sin crédito.

Para citar un ejemplo, si se piensa en una economía exportadora, quienes pretendan colocar sus productos en el exterior necesitarán primordialmente ampliar su capacidad productiva y financiarse.

Por otro lado, también es muy difícil pensar en bancos sólidos y confiables si sus principales activos están atados a una economía real que no despega y por lo tanto, tienen que asumir mayores riesgos por los tomadores de crédito, al mismo tiempo que pierden los depósitos de ahorristas reiteradamente defraudados.

La aguda crisis de credibilidad que ha llevado a nuestro sistema financiero a la situación en la que hoy se encuentra se inicia el año anterior cuando desde un máximo de imposiciones totales de US\$ 87.532 millones el 28 de febrero de 2001, previo al ingreso de Cavallo como ministro de Economía, se llegó a un nivel de depósitos de US\$ 65.362 millones el 30 de noviembre, lo cual implicó la salida de más del 25% de los principales recursos del sistema.

Al mismo tiempo que disminuían las imposiciones totales, en un lógico intento de los depositantes por preservar el valor de sus ahorros, se aceleraba notablemente el proceso de dolarización: los depósitos en dólares aumentaron de 62% a 72% su participación en el total entre el cierre de 2001 y el 30 de noviembre, porcentaje que representó el máximo nivel de depósitos en dólares desde el inicio de la convertibilidad.

Es en este contexto que el BCRA, en su afán de bajar drásticamente las tasas de interés, impuso límites a las tasas pasivas hacia fines de noviembre, estableciendo tasas de referencia semanales.

De esta manera, los grandes depositantes que no vieron reflejada en esa nueva tasa el riesgo asumido por mantener los fondos en el país, optaron por el retiro masivo de los mismos.

Por otro lado, se transfirieron fondos desde los bancos más chicos que no podían competir con tasa con los más grandes, causándole a los primeros serios problemas de liquidez.

Como consecuencia, entre el 26 y el 30 de noviembre el conjunto de bancos perdió US\$ 2.664 millones de depósitos, lo cual implicó un promedio diario de retiros de US\$ 532,8 millones.

Esta corrida bancaria fue la que llevó al Poder Ejecutivo a imponer el "corralito", restringiendo la posibilidad de efectuar retiros de efectivo superiores a U\$S 1.000 mensuales y permitiéndose el uso de las cuentas a la vista dentro del circuito bancario.

A partir de entonces, a la ya instalada incertidumbre se sumó el temor de los ahorristas a la confiscación de los depósitos y volvió a la memoria de los argentinos lo ocurrido en enero de 1990, cuando el gobierno de Carlos Menem con Antonio Erman González como ministro de Economía, lanzó el "Plan Bonex" por el cual se devolvían los plazos fijos originalmente pactados en australes por montos superiores al equivalente a U\$S 550 dólares, con bonos del gobierno nacional en dólares a 10 años de plazo.

La medida había afectado a unos 180.000 titulares que representaban aproximadamente el 90% de los plazos fijos en el sistema.

Entonces, ante el temor de que nuevamente el Estado argentino se apropiara de los plazos fijos, se observó a partir de diciembre un marcado pasaje de plazos fijos hacia cuentas a la vista.

La nueva administración, lejos de generar certidumbre en los depositantes, devaluó la moneda y al poco tiempo pesificó asimétricamente los activos y pasivos de los bancos.

Entonces los ahorristas, que habían confiado en que tenían garantizados sus dólares en el sistema financiero, en que la vigencia del corralito sería transitoria y en que dicha medida tenía por objeto principal el de "preservar el valor de los depósitos", vieron cómo por el mismo dólar, que se les había convertido compulsivamente a \$ 1,40 a principios de febrero, debieron pagar hasta \$ 3,90 en el mercado libre de cambios al mes siguiente.

Además, en ese contexto, los titulares de plazos fijos reprogramados debían esperar al menos un año para que se les devolvieran sus ahorros, en pesos y en cuotas.

Finalmente, el intento del Poder Ejecutivo por instrumentar un nuevo Plan Bonex, el cual pretendía canjear compulsivamente la totalidad de los depósitos reprogramados (por unos \$ 40.000 millones) y ofrecer al resto de los ahorristas títulos dolarizados de un Estado formalmente declarado en default fue "la gota que rebalsó el vaso" en la confianza de los depositantes.

La declaración de un feriado bancario de casi una semana fue, nuevamente, la medida adoptada por el gobierno para detener la salida de depósitos....(sigue) "

Tamaño descalabro infligido a un sistema que aparecía sólido y como tal se había comportado durante casi una década, no podía generar otro de distinto tenor en el sistema crediticio no bancario, específicamente hablando, aquél en el cual el fiador es la empresa comercial que vende sus productos o servicios otorgando plazos que van del corto al mediano a sus Clientes.

Este quiebre nos animó a pensar en paliativos según el imperativo de las circunstancias, y alternativas de prevención mediante la implementación de nuevas herramientas.

III- PROPUESTA

Ocupados en la búsqueda de alternativas para restablecer el crédito comercial para las pequeñas y medianas empresas luego de las restricciones de los años precedentes y el corte abrupto operado a partir de la llamada "pesificación", -argentinismo de dudoso gusto-, que esfumó dicha operatoria dificultando al máximo las transacciones comerciales y obligando a operar de contado a innumerables agentes económicos.

Conscientes del aporte que podíamos efectuar desde nuestra experiencia como Central de Riesgo, dedicada a la recopilación, análisis y validación de datos de los agentes económicos que actúan en nuestro País, diseñamos una **herramienta que permite determinar y seguir, -con la frecuencia que se desee-, el nivel de crédito que una empresa comercial puede otorgar con mínimos riesgos, a cada uno de sus Clientes.**

Basamos la filosofía de nuestro desarrollo en la teoría de los juegos cooperativos, a los cuales se ha definido como..." si los jugadores pueden comunicarse entre ellos y negociar los resultados se tratará de juegos con transferencia de utilidad, en los que la problemática se concentra en el análisis de las **posibles coaliciones y su estabilidad....."**

A este efecto, construimos una herramienta que provee la inteligencia, -software y datos-, para llevar a cabo un análisis pormenorizado y personalizado de la relación crediticia ente una Empresa y cada uno de sus Clientes.

Decimos **pormenorizado** en virtud de los elementos de juicio que se incluyen en el análisis y que se describen más adelante.

Y decimos **personalizado** dado que puede adaptarse a los objetivos, necesidades, o particularidades del mercado en que se desenvuelve la Empresa Comercial que desea apelar al uso de la herramienta que en este medio se presenta.

Un rasgo sobresaliente del producto es la habilidad de mantener permanentemente actualizada la información sobre los Clientes bajo análisis, puesto que el software utiliza la información que **diariamente** es ingresada a las Bases de Datos de una Central de Riesgo.

Consecuentemente el seguimiento que puede efectuarse sobre los deudores es casi **"horario"**, con las ventajas que ello trae aparejadas en términos de **"riesgo acotado"**.

1. Definiciones

Vamos a definir previamente algunas cuestiones al efecto de uniformar la terminología:

Llamaremos **Empresa – Central de Riesgo** (ECR), a un tipo de relación **cooperativa** entre una Empresa Comercial y la Central de Riesgo Crediticio, que tiene por objeto el seguimiento del crédito que aquella está dispuesta a otorgar a sus Clientes. A cada Cliente, - persona física o jurídica-, al efecto de este trabajo la llamaremos **Empresa Objeto** (EO).

Llamaremos **"Limite de Crédito"** a un monto de dinero sobre el cual un agente económico (Empresa Comercial/Industrial ó de Servicios), esta dispuesta a correr cierto "riesgo de incobrabilidad".

Minimizar ese riesgo, no implicará necesariamente disminuir el monto, sino asegurarse sobre la calidad del tomador del crédito (fuere persona física o jurídica). Y este desafío, se encaró mediante un "proceso racional de análisis" de circunstancias que le conciernen.

A ese proceso, que denominamos "**Determinación de Límite de Crédito Sugerido**" (DLCS), lo basamos sobre un caudal de información pública y privada, que se obtiene, de acuerdo con lo establecido por la normativa vigente, la Ley 25326 y su Decreto Reglamentario N* 1158/2001.

Dicha información a su vez, se agrupa metodológicamente según sus características, en tres tipos diferentes de cuestiones, a saber:

Definiremos en primer lugar, -sin implicar orden de prelación pues como se observará en el decurso de la exposición cada "ECR" (como hemos anticipado en el punto III, sobre la personalización) lo establecerá según sus objetivos-, los "**CONFLICTOS LEGALES**", conformados por aquellas cuestiones que tienen que ver con lo judicial y con elementos relacionados con la relación de la persona analizada, con el sistema financiero y con el organismo recaudador de impuestos, datos éstos, que pueden afectar sensiblemente su actividad.

Esta información es pública

En segundo lugar, los "**ASPECTOS CUANTITATIVOS**", que involucran aquellas cuestiones que tienen que ver con lo mensurable de la actividad histórica comercial de la Empresa.

Esta información es pública.

En tercer lugar, los "**ASPECTOS CUALITATIVOS**", que involucran aquellas cuestiones relacionadas con las actitudes de la persona analizada en relación con el manejo estratégico de sus negocios.

Esta información es semi pública.

La evaluación de cada uno de los componentes de cada grupo, -que luego se enuncian a título de ejemplo-, implica un grado de subjetividad que será limitado por la profesionalidad de los analizadores.

Consecuentemente, en cada contrato "ECR" que se establece, se pueden acordar los parámetros que mejor se adecuen a la actividad, ramo, industria en que la cual desarrolle sus actividades la empresa que necesita "**monitorear on line**" a sus Clientes.

No obstante, hay un balance elemental que debe privar la relación de los grupos entre sí; este trabajo partió del supuesto que la Central de Riesgo puede intentar una predeterminación en base a comportamientos estadísticos, pero al efecto de establecer un "standard" debemos reconocer que no existen series suficientemente amplias para intentarlo todavía en el mercado argentino.

Consecuentemente, lo hemos desarrollado con base teórica y práctica, que al efecto de la implementación con Clientes, se ha comportado de manera satisfactoria.

2. Determinación del Límite de Crédito Sugerido.

Ésta, surge de un "proceso racional de análisis", según hemos definido más arriba y que consta esencialmente de lo siguiente.

- Definir la magnitud relativa que cada tipo de "agrupamiento" tendrá respecto de los otros dos. Nosotros hemos trabajado con el criterio de asignar 31% de importancia a los Conflictos Legales, 26% a los Aspectos Cuantitativos y 43% a los Aspectos Cualitativos.

Obviamente, este es un criterio basado en estudios estadísticos que hemos confeccionado al efecto, -producto de nuestra experiencia-, y por lo tanto subjetivo y susceptible de utilizar otros según fueren las experiencias de la Central de Riesgo, las particularidades del mercado en que se está actuando, y la finalidad con la que se encarará el análisis.

- Atribuir un valor numérico a cada una de las combinaciones de ítems que componen cada uno de los tres grupos de cuestiones que se definieron con anterioridad.
- Definir la base de aplicación del resultado de las combinaciones.
- Apropiar el resultado de las combinaciones sobre la base de aplicación que se ha definido.
- El número resultante será el monto de crédito que la empresa asociada debiera considerar como límite sugerido, respecto de cada Cliente sujeto bajo este análisis (EO).

3. Detalle del Agrupamiento

▪ CONFLICTOS LEGALES

Consideraremos la inclusión de los siguientes conceptos:

1 Aspectos Concursales.

- Quiebras no anuladas, ni revocadas, ni desistidas.
- Propia Quiebra solicitada / Inhabilitación judicial.
- Quiebra levantada / sobreseída.
- Concursos y peticiones de concursos (no desistidos ni rechazados).

2 Aspectos Judiciales.

- Juicios, Ejecuciones, Remate de Bienes, Inhibiciones, etc. no concluídos.
- Juicios, Ejecuciones, Remate de Bienes, Inhibiciones, etc. concluídos.

3 Inhabilitaciones Bancarias.

4 Cheques rechazados por falta de fondos, sin levantar.

5 Cheques rechazados por falta de fondos, levantados.

6 Embargos dispuestos por la autoridad fiscal recaudadora, sin levantar.

7 Embargos dispuestos por la autoridad fiscal recaudadora levantados.

Estos conceptos se combinan con el factor tiempo (momento de la ocurrencia o cese de ella), y con los montos involucrados en relación con el movimiento comercial que registra la empresa analizada (EO) y la ECR.

La combinación de cada concepto con sus factores delimitantes, origina un parámetro que utilizará el proceso de determinación de límite de crédito sugerido (DLCS) para obtenerlo.

▪ **ASPECTOS CUANTITATIVOS**

Consideramos la inclusión de los siguientes ítems:

- 1** Balance.
- 2** Retorno sobre la inversión.
- 3** Endeudamiento.
- 4** Solvencia.
- 5** Capital de trabajo.
- 6** Liquidez ácida.
- 7** Rotación de inventarios.
- 8** Rotación de los créditos por ventas
- 9** Rotación de las deudas comerciales
- 10** Tendencia de las ventas de los últimos tres ejercicios.
- 11** Tendencia de las utilidades de los tres últimos ejercicios.
- 12** Variación del Capital de trabajo.
- 13** Demanda extraordinaria del producto / servicio.
- 14** Estacionalidad de la demanda.

Estos conceptos se combinan con las distintas magnitudes numéricas que pueden alcanzar y con el factor tiempo que se defina como límite.

Obviamente, como en el punto anterior, la combinación de cada concepto con sus factores delimitantes, origina un parámetro que utilizará el proceso de determinación de límite de crédito sugerido (DLCS) para obtenerlo.

▪ **ASPECTOS CUALITATIVOS**

Consideramos la inclusión de los siguientes ítems:

- 1** Información sobre deudores del sistema financiero.
- 2** Pago de compromisos.
- 3** Antigüedad en el negocio.
- 4** Referencias comerciales.
- 5** Pronóstico de Ventas.
- 6** Presupuesto Financiero.
- 7** Cambios de Razón Social.
- 8** Cambios de Directorio.
- 9** Cambios de Domicilio Legal.
- 10** Consultas efectuadas desde el mismo ramo.
- 11** Consultas efectuadas desde otros ramos.

Estos conceptos se combinan también con el factor tiempo, con los montos involucrados en el movimiento comercial que registra la Empresa analizada (EO) y la ECR, y con la información aportada por sus proveedores y el sistema financiero.

También, como en los dos puntos anteriores, la combinación de cada concepto con sus factores delimitantes, origina un parámetro que utilizará el proceso de determinación de límite de crédito sugerido (DLCS) para obtenerlo.

4. Fundamentos

• **CONFLICTOS LEGALES**

Las cuestiones detalladas anteriormente, -cuando proveen información significativa-, indican que la empresa analizada atraviesa o ha atravesado dificultades en el pasado reciente, que afectan o han afectado su desenvolvimiento comercial.

La estimación de cuánto afecta su calificación crediticia será parte de la valuación que se efectúe, según hemos definido en el punto III. 2

Para nosotros resulta de suma importancia, dado que del resultado de las combinaciones podrá implicar que se otorgue un monto o que se le deniegue y se recomiende operar de contado, - es decir pago contra entrega-, aún antes de continuar con el análisis de los otros aspectos definidos oportunamente.

En nuestro modelo, los parámetros resultantes de las combinaciones posibles de esta parte del análisis, representan 31 % del total de los aspectos considerados.

- **ASPECTOS CUANTITATIVOS**

Estas cuestiones, -que como hemos definido oportunamente tienen que ver con la historia económica de la empresa analizada- son elementos de análisis sobre estados contables. La ponderación que se efectúe sobre el resultado de cada uno de ellos es una cuestión estrictamente del criterio profesional de las personas que hacen la evaluación.

Hemos elegido éstos porque a nuestro juicio representan apropiadamente la capacidad económica y financiera de la persona analizada, y nos brindan una visión de la tendencia de sus negocios.

En nuestro modelo, los parámetros resultantes de las combinaciones posibles de esta parte del análisis, representan 26 % del total de los aspectos tomados en consideración.

- **ASPECTOS CUALITATIVOS**

La inclusión de estos temas permite acercar una visión de la estrategia de cumplimientos observada por la empresa bajo análisis, su vocación de permanencia en la actividad, como es vista por sus proveedores, quiénes buscan información de ella a través de la Central de Riesgo, y cómo proyecta ella su futuro comercial inmediato.

Son asuntos que, combinados con los anteriores, nos permiten arribar a una buena composición de lugar acerca del Cliente a quien estamos dispuestos a otorgar y mantener una línea de crédito determinada.

En nuestro modelo, los parámetros resultantes de las combinaciones posibles de esta parte del análisis, representan 43 % del total de los aspectos considerados.

IV- EXPERIENCIA PRACTICA

La primera acepción que la Real Academia Española provee para definir la palabra **“teoría”** dice:

“Conocimiento especulativo considerado con independencia de toda aplicación”.

Y la doceava acepción que provee para definir la palabra **“práctica”** dice:

“Aplicación de una idea o doctrina”.

Mucho aporta comprobar la utilidad de una idea expuesta teóricamente; nada mejor entonces, que experimentarla en el terreno donde se desarrollan los hechos.

Y eso es lo que efectivamente hemos realizado desde hace más de dos años con Empresas de nuestro medio.

Se efectuó una experiencia piloto con una Compañía que cuenta con más de cuatrocientos distribuidores, resultando completamente positiva puesto que permitió calcular el crédito asignado a su Red, así como realizar un ajuste fino de los parámetros utilizados por el software para la calificación y determinación del Limite de Crédito Sugerido para cada distribuidor.

Por otra parte, en línea con la facilidad de personalización que tiene el software desarrollado, nos permitió probar la capacidad de adaptación a los criterios de la Empresa Cliente y por otro lado también le permitió realizar un trabajo **"en equipo"** de la áreas Financiera y Comercial rompiendo el clásico **"antagonismo"** vigente en muchas compañías de nuestro País.

En la actualidad lleva dieciséis meses utilizando esta herramienta para sus operaciones cotidianas, lo cual representó un éxito para nuestro proyecto.

Posteriormente se han incorporado otras Compañías a su utilización con un provechoso intercambio de criterios y sumando experiencias, permitiéndonos desarrollar nuevas versiones y llegando en la actualidad a combinar más de ciento ochenta eventos.

La herramienta permite a las empresas mantener activas tantas fórmulas simultáneas como necesite, esto es, personalizadas para cada segmento de sus Clientes.

La consulta del límite de crédito sugerido es monitoreado diariamente por los usuarios de esta herramienta, vía internet.

Creemos que este nuevo desarrollo permitirá a las Empresas Argentinas minimizar su riesgo de incobrabilidad y les permitirá reingresar a la buena práctica del Crédito Comercial.