

## 7 pasos ineludibles para el otorgamiento de crédito

**Bogotá, marzo 19 de 2019** – No solo las entidades financieras tienen que enfrentarse a la posibilidad de otorgar crédito. Lo hacen también todas las empresas que venden productos o servicios y deben otorgar plazos a sus clientes para el pago de los mismos, con el fin de poder competir en el mercado.

El riesgo comienza en el momento mismo de aprobar el crédito y desembolsar el dinero o entregar los productos. Las circunstancias que pueden afectar el pago oportuno son múltiples. Por tanto, es necesario tener en cuenta siete aspectos medulares para ‘dicha concesión’:

### 1. Estudiar el entorno:

La situación de la economía -en general- y del sector al cual pertenece la empresa -en particular- son requisitos ineludibles en esta actividad. Hay épocas de crecimiento económico. Cuando los negocios crecen, sus ventas y utilidades aumentan y, por consiguiente, su flujo de efectivo. Pero hay épocas de crisis cuando se contrae la economía, en las cuales no resulta conveniente tomar nuevos riesgos, sino más bien tratar de recuperar los créditos ya otorgados.

De la misma manera, cada sector empresarial evidencia situaciones buenas o malas en diferentes épocas, hecho que debe ser considerado para no exponer con cada sector más de lo que aconseja la prudencia.

### 2. Entender el negocio del cliente

No se puede otorgar crédito a una empresa cuando no se entiende cómo funciona, cuál es el modelo de negocio, cuáles son sus ciclos de efectivo, la estacionalidad de sus ingresos, entre otros aspectos. Y es que no es lo mismo dar crédito a un agricultor, a una universidad, a una EPS o a una industria manufacturera.

El conocimiento detallado de la manera como funciona el negocio es indispensable, no solo para determinar la periodicidad de los pagos, sino también para tener claros los riesgos inherentes a cada tipo de empresa.

### 3. Evaluar estados financieros

Los estados financieros, por naturaleza, reflejan la situación económica y la evolución de las cifras de cada empresa. Por consiguiente, el debido entendimiento del estado de situación financiera y del estado de resultados, correspondientes a los tres últimos años, es fundamental en el otorgamiento de un crédito.

Es importante constatar en qué rubros está concentrada la inversión en activos, y si los pasivos principales son obligaciones con bancos, proveedores, laborales o impuestos. Así

mismo, es preciso determinar si el patrimonio tiene una adecuada composición, con una buena participación del capital y las reservas.

Igual análisis cabe al estudiar en el estado de resultados la evolución de los ingresos y ganancias, así como el comportamiento de los costos y gastos.

#### **4. Analizar de indicadores**

Una herramienta muy útil es la aplicación de indicadores financieros, con el fin de determinar las fortalezas o debilidades que la empresa pueda tener en materia de liquidez (capacidad de pago a corto plazo), márgenes de rentabilidad, situación de endeudamiento y costos del mismo y; finalmente, solvencia o capacidad de pago a largo plazo.

#### **5. Capacidad de pago**

Una herramienta de gran utilidad para evaluar la capacidad de pago es el flujo de caja razonablemente proyectado. Para ello hay que tener en cuenta la más probable evolución de la economía y los negocios, utilizando los mejores supuestos de proyección y proponiendo diferentes alternativas, sensibilizando los supuestos más importantes.

#### **6. Historial crediticio**

Desde su aparición, las bases de datos (CIFIN, Data Crédito, Covinoc, etc.) se han convertido en una ayuda invaluable en la actividad del otorgamiento de crédito. Dichas bases facilitan información acerca de los hábitos de pago del cliente: si presenta un historial limpio de crédito, si ha tenido dificultades pero las ha superado de manera adecuada, si -por el contrario- subsisten problemas sin resolver que dificulten la decisión de crédito.

#### **7. Tomar garantías**

Las garantías nunca están de más. Una garantía (hipoteca, prenda, pignoración de ingresos o depósitos) es una gran ayuda cuando la fuente principal de pago, que es el flujo de efectivo, refleja alguna dificultad. Sin embargo, una garantía no hace de un crédito malo o un crédito bueno. La fortaleza del crédito reside en el buen análisis y la capacidad de pago que muestre el flujo de caja. La garantía es solo una seguridad adicional.