

**38 Jornadas Nacionales de Administración Financiera**  
**Septiembre 2018**

# **El apoyo de la industria audiovisual a la ense- ñanza universitaria de finanzas**

**Luis Adrián Barrera**  
*Universidad de Buenos Aires*

## SUMARIO

1. Introducción
2. Origen de la experiencia
3. Propósitos de formación
4. Modos de trabajo, organización e interacción que caracterizan a la experiencia
5. Logros, dificultades y perspectivas de desarrollo
6. Aspectos a considerar entre los colegas
7. Conclusión

Para comentarios:  
[profesorbarrera@hotmail.com](mailto:profesorbarrera@hotmail.com)

## 1. Introducción

El proceso de enseñanza universitaria ha sufrido pocos cambios en los últimos años, en especial en una materia como la administración financiera y nuestra vida cotidiana ha sufrido un proceso inverso en donde casi no se concibe el desempeño profesional sin las nuevas tecnologías.

A lo largo de mi trayectoria de más de 35 años como docente al frente de alumnos en la Facultad de Ciencias Económicas fui notando una particular demanda por parte de los estudiantes, que ante la falta de modernización de la currícula y de los contenidos, requerían mejoras en la comunicación entre el docente y el alumno, optimizando la misma mediante el uso de todos los recursos disponibles.

Los caminos de la profesión me llevaron a ser síndico de una cooperativa de trabajo dedicada al cine, en la cual me desempeñé más por una cuestión sentimental que por los honorarios que percibo, ya que se trata de un proyecto relacionado con Santiago del Estero, cuna de mis padres y mis abuelos.

A raíz de acompañar a estos geniales luchadores en pos de conseguir fondos para sus proyectos, surgió la idea de dramatizar los casos del libro, utilizando las imágenes como introducción a los ejercicios prácticos, generando de ese modo ocupación y recursos para una industria cultural.

El recurso de la imagen, su rápida divulgación y su apoyo por parte de las autoridades educativas me permitirán tener el suficiente archivo de prototipos de casos como para alcanzar un objetivo mayor: *el apoyo de entidades privadas que brinden información y financiación para formar cada vez mejores profesionales en ciencias económicas*, con la ayuda de un método de estudio más dinámico, interactivo y con la tecnología acorde a los tiempos que corren.

Evolucionar en la enseñanza universitaria es devolverle poco a poco a la universidad todo lo bueno que ella me dio y en pos de ese objetivo seguiré trabajando y proponiendo innovaciones.

## 2. Origen de la experiencia

El estudio de las finanzas se asienta en el concepto básico de la entrada y salida de fondos. A partir del mismo se han ido desarrollando, a partir de principios del siglo anterior, las herramientas financieras que van respondiendo a las necesidades y exigencias de cada tiempo.

El estudiar los instrumentos relacionados con el análisis financiero ha ido evolucionado y dentro de esa evolución, el uso de las imágenes ayudarán a la comprensión por parte de los alumnos a relacionar las finanzas de la empresa, y en particular las que se refieren a la creación de valor, como uno de los puntos indispensables para generar crecimiento.

Dado que en nuestra disciplina es prácticamente imposible encontrar dos casos exactamente iguales, se pretende que al finalizar el curso, el alumno, con el conocimiento adquirido, pueda razonar sobre las distintas situaciones que en la vida profesional se le presenten y dar la respuesta apropiada, orientada al mayor valor de la empresa, de acuerdo al rol que tenga en todas las facetas que rodean las finanzas.

Hasta el momento el sistema tradicional de enseñanza establecía que la introducción a la resolución de un ejercicio era leyendo un texto para luego mostrar los balances de la empresa. Después de eso se resolvía el caso de acuerdo a la consigna elaborada por el profesor.

## 2.1 El uso de imágenes

A diferencia de lo que ocurría hace 100 años, en la sociedad actual resulta bastante más fácil para las personas acceder en cada momento a la información que requieran (siempre que dispongan de las infraestructuras necesarias y tengan las adecuadas competencias digitales; en este caso: estrategias para la búsqueda, valoración y selección de información).

No obstante, y también a diferencia de lo que ocurría antes, ahora la sociedad está sometida a vertiginosos cambios que plantean continuamente nuevas problemáticas, exigiendo a las personas múltiples competencias procedimentales (iniciativa, creatividad, uso de herramientas tecnológicas, estrategias de resolución de problemas, trabajo en equipo) para crear el conocimiento preciso que les permita afrontar con éxito el desarrollo de una profesión relacionada con las ciencias económicas.

Por ello, hoy en día el papel de los docentes no es tanto "enseñar" (explicar-examinar) unos conocimientos que tendrán una vigencia limitada y estarán siempre accesibles, como ayudar a los estudiantes a "aprender a aprender" de manera autónoma en esta cultura del cambio y promover su desarrollo cognitivo y personal mediante actividades críticas y aplicativas que, aprovechando la inmensa información disponible y las potentes herramientas tecnológicas, tengan en cuenta sus características (formación centrada en el alumno) y les exijan un procesamiento activo e interdisciplinario de la información para que construyan su propio conocimiento y no se limiten a realizar una simple recepción pasiva-memorización de la información, es decir que tal cual lo expresado en mis clases se trata de formar profesionales que desarrollen un criterio propio, en lugar de simples clones de los docentes.

Por otra parte, la diversidad de los estudiantes y de las situaciones educativas que pueden darse, aconseja que los docentes aprovechen los múltiples recursos disponibles (que son muchos, especialmente si se utiliza el ciberespacio) para personalizar la acción docente, y trabajen en colaboración con otros colegas (superando el tradicional aislamiento, propiciado por la misma organización de las escuelas y la distribución del tiempo y del espacio) manteniendo una actitud investigadora en las aulas, compartiendo recursos (por ejemplo a través de las webs docentes), observando y reflexionando sobre la propia acción didáctica y buscando progresivamente mejoras en las actuaciones acordes con las circunstancias (investigación-acción).

El docente debe ser más un mediador de los aprendizajes de los estudiantes, y que si bien es un experto que puede llegar a dominar los contenidos planifica de forma flexible, establece metas destacando la perseverancia, hábitos de estudio, autoestima, siendo su principal objetivo que el mediado(alumno) construya habilidades para lograr su plena autonomía.

Asimismo debe fomentar la búsqueda de la novedad: curiosidad intelectual, originalidad, pensamiento convergente, compartiendo las experiencias de aprendizaje con los alumnos a través de una discusión reflexiva, fomentando la sinergia del grupo, sin descuidar las diferencias individuales.

Dentro de este marco el uso de imágenes se condice con los objetivos del aprendizaje planteado, de allí las imágenes planteadas, cuyos guiones fueron elaborados en base a los ejercicios del libro Administración Financiera para Pymes (9ª Edición), de mi autoría, que

fueron especialmente transformados por reconocidos guionistas de cine y televisión en material utilizable en un cortometraje, como el presente caso.

## 2.2 Personas involucradas

En primer lugar la iniciativa surge de quien escribe juntamente con sus ayudantes en la preparación del ejercicio original del libro de texto que usan los estudiantes.

En segundo lugar los alumnos de los cursos presenciales y a distancia. Este tipo de ejercicio surgió como una necesidad de la implementación de una forma de evaluación apropiada del curso a distancia para esta materia cuya primera inscripción fue durante el segundo cuatrimestre del año 2007 y que fue implementada a partir del curso de verano del año 2008, pues el primer cortometraje fue realizado en febrero de 2008, el segundo en agosto de 2008 y el tercero en agosto de 2009.

En tercer lugar los profesores titulares Juan Carlos Alonso y Humberto Cesar Albornoz, quienes me alentaron y apoyaron para encarar este tipo de proyecto y poder utilizarlos en las evaluaciones.

Luego la colaboración brindada por las autoridades de la Facultad de Ciencias Económicas, pues siempre me apoyaron institucionalmente, incluso me habían concedido el permiso para filmar dentro de la sala de profesores el primer cortometraje pero luego el director optó por otra locación, que es la que se ve en el caso César Po S.A.

Todos los trabajos se pudieron realizar gracias a la colaboración de la cooperativa de trabajo Los Angeles, especializada en cine, ganadora de varios premios, entre ellos el de Mejor Obra –categoría ficción por “La Novia” en el V festival de cine y video independiente Escobar de Película 2008, precedido del premio Mejor Obra –categoría ficción por “Km 66” en el IV festival de cine y video independiente Escobar de Película 2007.

La cooperativa Los Angeles realizó un duro trabajo de entrenamiento de los actores, ya que por el tipo de cortometrajes no podían cambiarse los términos de los guiones, así como se ocuparon de las cámaras, micrófonos y todo lo necesario para la filmación.

Los cortometrajes se realizan en una sola jornada de entre 10 y 15 horas de filmación, siempre en días sábado en la cual se filmaron aproximadamente 8 horas en cada una, con diversas tomas y que para llegar al producto final de 10/20 minutos hubo que trabajar aproximadamente 20 horas.

En ellos, la música siempre fue compuesta especialmente para los cortometrajes.

## 3. Propósitos de formación

En este marco, se trabajó proponiendo el siguiente esquema:

1) *Diagnóstico de necesidades*: Si se conoce al alumnado y se establece un diagnóstico de sus necesidades tanto las individuales (conocimientos, desarrollo cognitivo y emocional, intereses, experiencia, historial) como las grupales (coherencia, relaciones, afinidades, experiencia de trabajo en grupo) de los estudiantes se puede desarrollar las herramientas adecuadas.

2) *Preparar las clases*: Organización de situaciones de aprendizaje con estrategias didácticas que consideren la realización de actividades de aprendizaje (individuales y cooperativas) de gran potencial didáctico y que consideren las características de los estudiantes que fueron las relevadas en el punto anterior.

3) *Buscar y preparar materiales para los alumnos*: Saber aprovechar todos los lenguajes, en especial el gestual. Elegir los materiales que se emplearán, el momento de hacerlo y la forma de utilización, cuidando de los aspectos organizativos de las clases (evitar un uso descontextualizado de los materiales didácticos).

4) *Motivar al alumnado*: Despertar el interés de los estudiantes (el deseo de aprender) hacia los objetivos y contenidos de la asignatura (establecer relaciones con sus experiencias vitales, con la utilidad que obtendrán). Y mantenerlo, proponiendo actividades interesantes, incentivar la participación en clase.

Durante el desarrollo de las actividades observar el trabajo de los estudiantes y actuar como dinamizador y asesor.

Actuar como consultor para aclarar dudas de contenidos y metodología, aprovechar sus errores para promover nuevos aprendizajes.

5) *Evaluar los aprendizajes de los estudiantes y las estrategias didácticas utilizadas*: Aprovechar las posibilidades de la tecnología para realizar alguna de las actividades de evaluación y fomentar la autoevaluación por parte de los estudiantes.

Se debe hacer un seguimiento de los aprendizajes de los estudiantes individualmente y proporcionar los feed-back adecuados en cada caso: ayudar en los problemas, ayudar a los estudiantes a seleccionar las actividades de formación más adecuadas a sus circunstancias.

#### **4. Modos de trabajo, organización e interacción que caracterizan a la experiencia**

La idea de tener un video como introducción al examen viene por la necesidad de incorporar el lenguaje gestual a la formación académica de los futuros egresados de ciencias económicas que durante mucho tiempo usaron material extranjero traducido también en el exterior, estando lejos de incorporar la mecánica, la tonalidad y la visión de un ciudadano argentino que hace negocios en Buenos Aires.

Entonces no solamente se trataba de una experiencia inédita de tener un guión propio sino que también la reflexión que le produce a un alumno al ver una imagen que lo introduce al ejercicio desde otra óptica, ya que al leer no tiene que imaginar una situación sino que la logra ver y experimentar.

Las evaluaciones se preparan con anticipación, por lo tanto debe estar disponible con la antelación suficiente, de manera tal que el alumno pueda ver el material, interpretarlo y realizar las consultas necesarias al docente a cargo del curso, quien luego entregará la solución modelo, ya que una parte del examen consiste en una autoevaluación, de manera tal que se puedan justificar criterios.

## 5. Logros, dificultades y perspectivas de desarrollo

El primer logro fue sin duda el realizar el video con fondos propios. El trabajar sin financiación externa me permitió dirigir el trabajo en forma integral sin depender de ningún formato ni condicionamiento más que la propia limitación presupuestaria, al decir de Einstein, “en tiempos de crisis la creatividad vale más que el conocimiento”.

Todo el equipo de trabajo de la cooperativa “Los Angeles” adoptó como propio el proyecto y puso a disposición todos los elementos materiales y humanos disponibles para poder cumplir en tiempo y forma con el programa de trabajo planeado al más mínimo detalle.

El segundo logro fue la repercusión periodística del tema, que fue motivo de una nota en la revista *Fortuna* especializada en economía.

Sin duda que al no contar con un presupuesto más alto no se pudo hacer muchas cosas, pero desde ya que no se trata de gastar por gastar sino de “gastar bien”, cosa que aprendí en mi época de estudiante. Por eso, si bien no hubo financiación externa, fue más un logro que una dificultad.

En cuanto a las perspectivas de desarrollo, se encuentran en proceso de realizar guiones a medida para empresas, bancos y entidades vinculadas a las finanzas que quieren realizar este tipo de material para difusión de sus actividades. También la reciente sanción de la ley de mecenazgo en la ciudad de Buenos Aires, puede ayudar a que entidades como la cooperativa “Los Angeles” tenga la oportunidad de financiar proyectos de este tipo.

## 6. Aspectos a considerar entre los colegas

Dice un refrán popular que un “gesto vale más que mil palabras”, y eso es lo que he tratado de exponer para que las introducciones a los ejercicios de finanzas sean amigables a los alumnos y que no todo corra por cuenta de la imaginación sino que pueda usarse el lenguaje gestual como parte integrante del aprendizaje de la materia.

Tener un libro técnico con imágenes sin duda que podrá alivianar el camino de la comprensión de problemas que muchas veces son difíciles de imaginar, en especial en esta materia donde la bibliografía es mayormente extranjera, además pensada para otro contexto, en otros países, con datos que no se corresponde con la realidad social, económica y cultural de la República Argentina. Quiero dejar expresamente aclarado que no se trata de un juicio de valor sino que expongo que las realidades son distintas y que cuando el alumno finalmente sea un egresado pueda tranquilamente ser un oferente de empleo y no como sucede actualmente un demandante de empleo.

La falta de financiamiento puede condicionar la realización de este tipo de material, pero el encontrar los caminos del desarrollo de los materiales adecuados para la enseñanza, la evaluación y la reflexión nos cabe sin lugar a dudas a todos los que de alguna manera nos dedicamos a la docencia con pasión.

Contar con el apoyo institucional es un primer paso para seguir desarrollando la creatividad innata en cada docente, pero también los docentes debemos esforzarnos aún más para concretar los objetivos propios de la enseñanza universitaria pública, de manera tal de lograr

mejores egresados que puedan transformar la realidad social, económica y cultural del país como lo soñaron nuestros abuelos.

## 7. Conclusión

La actividad de las industrias culturales, en especial las de cine y video, puede ser de gran utilidad en la enseñanza universitaria, tal como lo demuestran los casos *César Po S.A*, *El puentecito*, *El ciervito patagónico*, *El inversor* y el que se presenta en esas Jornadas, *La financista de última instancia Caso Ekos del Litoral*,<sup>1</sup> pues permite el uso del lenguaje “gestual”. La aplicación de esta herramienta es condición necesaria pero no suficiente para lograr mejores egresados.

El primer paso es tener la redacción de un cuento que resuma lo que se quiere dramatizar. Luego se desarrolla el guión con los personajes y situaciones. Para el caso que se presenta, ambos se incluyen en Anexo 1 y Anexo 2.

Luego vienen las locaciones (lugares en donde filmar). En este caso fue filmado en oficinas de clientes amigos y la casa de una de las actrices.

El entrenamiento de los actores fue fruto de una intensa preparación, cuidando cada palabra, cada gesto, cada mirada. El lenguaje gestual debía estar milimétricamente estudiado, y gracias al profesionalismo, dedicación y vocación de los que actuaron, los personajes del guión tomaron vida, convirtiéndose en empresarios y empleados muy creíbles, acordes a la realidad de una Pyme, y de la burocracia bancaria.

La producción acompañó con los detalles del vestuario, micrófonos, luces, cámaras y todo lo necesario para que nada faltara, sin obviar detalles importantes como el catering.

La dirección fue confiada a un grupo muy profesional, premiado por sus cortos, con un estilo muy dinámico, incluso con movimiento de cámara permanentes, ya que se buscó que los destinatarios se concentraran en lo que sucedía y no en la imagen en sí. ¡Todo un desafío!

Llegamos finalmente al video, que fue sometido a la crítica de los alumnos y colegas, y ha sido valorado por los mismos como muy original y positivo.

Ahora viene el desafío mayor: LA CONTINUIDAD. Como buen evaluador de proyectos, debo buscar el desarrollo sustentable de esta modalidad de enseñanza.

---

<sup>1</sup> Disponible en <https://www.youtube.com/watch?v=G1IDJ-aVyLU&t=44s>

## ANEXO 1

### El texto base de *La financista de última instancia*

Sergio estaba un poco inquieto y no podía conciliar el sueño. Los vaivenes de la economía daban buenas y malas noticias. Pero lo que más le preocupaba era el futuro. Su esposa le había comunicado que luego de una larga búsqueda había quedado embarazada.

Gustavo, contador de profesión era su socio y amigo, también tenía una hija pequeña y a pesar que tenían buenos empleos nada es fácil en nuestro país. El pequeño complejo de cabañas EKOS DEL LITORAL había sido una idea que surgió luego de un asado en donde debatían que hacer con una propiedad producto de una herencia familiar.

Decidieron poner sus ahorros allí y equiparlos para tener un lindo lugar, familiar y de buenos comentarios. Por su especialidad en sistemas Sergio se había ocupado de posicionar el complejo en las redes sociales con lo cual no faltaban pasajeros.

Pero, siempre hay un pero, se producían los lógicos cuellos de botella en los fines de semanas “largos” o bien cuando era la época de vacaciones, o sea en la temporada alta, y los gastos superaban a los ingresos cuando era la temporada baja.

Gustavo hizo unos números en el Excel y la razón estaba como siempre en los costos fijos, es decir había infraestructura para el doble de las cabañas actuales sin que los costos variables se incrementen sensiblemente.

Hasta hoy estaban en punto de equilibrio con una pequeña utilidad, pero sin la suficiente escala como para autofinanciar el crecimiento, pues los costos fijos de mantener impecable el parque y la pileta hacían imposible pensar en generar mayores utilidades. Además la competencia era notoria entre los clientes y pensar en aumentar los precios era una delicada opción pues por el estilo del lugar y de los pasajeros que frecuentaban el lugar el solo hecho de pasar a ser responsable inscripto (21 % de IVA) era sacrificar utilidad pues no se podía trasladar al precio.

Si bien la tierra estaba disponible faltaba el dinero para la construcción y posterior equipamiento, y era imposible pensar en el dinero faltante como fondos propios para seguir adelante, además también era una decisión tomada no incorporar nuevos socios, pues ambos no estarían a gusto con un tercero a la hora de tomar decisiones.

No quedaba otra que recurrir al préstamo bancario.

Ahí comienza una verdadera odisea. El Banco de la Nación, que publicitaba por todos lados, los requisitos eran tantos y tan variados que terminaron por cansarlos. La principal dificultad era que hasta ahora alcanzaba con uno de los socios facturando como monotributista, con lo cual el crédito debía ser del estilo “personal” y allí el monto era imposible como para que alcanzar la relación cuota ingreso.

Gustavo averiguó por la famosa sociedad de responsabilidad limitada en 24 hs; la formalización de una sociedad daba un salto muy importante en los costos fijos, además que ningún banco le daría un crédito a una sociedad recién constituida.

Decidieron ir por el lado de la banca privada, peor que el Banco Nación o un ministerio.

Entonces sale un plan del Gobierno para emprendedores, pero también, eran requisitos que solo cumplen los amigos como por ejemplo que la condición necesaria para el otorgamiento de los préstamos era contar con el Aval Turístico otorgado por la Subsecretaría de Inversiones

Turísticas del Ministerio que se obtenía mediante un formulario a completar en la sucursal del BNA en la que se gestiona el crédito. Adiós, adiós mi ilusión

En un día domingo de mucha lluvia, la esposa de Gustavo casi al borde de un ataque de nervios, pues todo salía mal, se rompía un caño de la casa, se rompía una cubierta del auto, la heladera dejaba de funcionar, se cortaba la luz, la nena estaba contagiada de ese nerviosismo y no dejaba de llorar, se suma el llamado de la plomazo de la tía Yolie, quien pidió por Gustavo para que la asesore que hacer con los fondos que recién había cobrado de la última cosecha de soja de los campo, finalmente había aparecido la prestamista de última instancia.

## ANEXO 2

### Guión de *La financista de última instancia*

#### PERSONAJES

Sergio Bustamante (35)- socio de Ekos  
Gustavo Suter (35)-socio de Ekos  
Micaela Bordi (empleada del Banco Oficial 30/35)  
Milo Vujacich Gerente Banco Oficial (45 años)  
Yolanda Guevara Crotto –la tía Yoli

#### *Escena 1. JARDIN DE EKOS. EXT. DIA*

*Se realiza panorámica del jardín y la pileta y de las 3 cabañas Vemos a algunos pasajeros caminando y otros tomando mate cerca de la pileta. Descubrimos a Sergio en la cocina por tomar un café con su celular en la mano hablando con su socio.*

#### SERGIO

Hola Locura

#### GUSTAVO

Que acelga

#### SERGIO

Caminando por las paredes hermano, con la noticia del embarazo no paro de dar vueltas en la cama. Además ¿viste lo del dólar? Donde iremos a parar dijo Balderrama.

#### GUSTAVO

Tranquilo. No desesperar. Tenemos trabajo y unas familias hermosas

#### SERGIO

Si pero, justo que soñábamos con la ampliación, decime como hacemos Gus

#### GUSTAVO

Y si la verdad que este cambio impositivo no nos deja mucho margen. Porque no te pegas una vuelta por el Banco a ver como son los requisitos. Tenemos todo en orden.

SERGIO

Si, en un rato voy a verla a Micaela, la chica del Banco Oficial. Te llamo a la tarde. Un abrazo

GUSTAVO

Actitud mental positiva Sergio, ahora vamos por todo, con fuerza. Un abrazo.

*Escena 2. BANCO OFICIAL INT. DIA*

*En la oficina del Banco Oficial escritorio de MICAELA.*

*Sergio le estira la mano a modo de saludo, pero ella lo saluda con un beso en la mejilla. Micaela y Sergio se conocen de chicos. Sergio sabe que debe ser simpático con la chica del Banco sin ser pesado.*

SERGIO

Hola Micaela, que linda que estás, que tu novio te cuida mucho.

MICAELA

Que novio ni novio, ya no quedan hombres... Además me enteré que va a ser papá. Felicidades me alegra mucho por vos y por tu esposa... , y seguro que necesitas un poco de plata para agrandar tu casa no???

SERGIO

Y algo de eso hay, no es por mi casa sino por el complejo EKOS.

MICAELA

AHHH, eso es otra cosa, vos viste como es este banco, pero te explico sonríe, mientras busca unos formularios en el armario.

*Sergio mira, concentrado*

MICAELA

Yo te conozco de toda la vida, pero viste, esto es un banco oficial  
En primer lugar hay que completar una solicitud de financiamiento para Actividad Empresarial, según establece el manual de instrucciones y procedimientos del Banco  
Luego el Flujo de Efectivo real en moneda nacional firmados por los socios, con la información de al menos 6 meses anteriores a la fecha de la solicitud, y proyectado hasta la fecha del último plazo de vencimiento previsto.  
También los 3 últimos balances firmados por contador público y su firma legalizada en el Consejo Profesional

SERGIO

Es que por ahora no tenemos sociedad, somos monotributistas.

*Con cara de asustado y desconcertado*

MICAELA

Ahhhh, es un problema pero bueno, quizás hablándolo con el gerente quizás pueda darte una mano. Lo haría a título personal, en lugar de balance una manifestación de bienes. Te doy el modelo

*Le da otros formularios del mismo armario*

Otra cosa importante son las garantías. Cuando hablamos de garantías hablamos de solvencia, hablamos de patrimonios con los que responder en caso de que la operación vaya mal. ¿Contra qué o quién

se pude dirigir el Banco? Inmuebles, automotores, barcos, acciones, saldos, etc. Es muy importante, pero en ningún caso suplirá una falta de capacidad de pago.

SERGIO

*Con cara de total desconcierto*

Algo más???

MICAELA

*Lo mira como superada, sin prestarle atención a la angustia de Sergio.*

Ay mi dulce... recién empezamos. Me vas a hacer trabajar mucho pues una de las mejores cartas de presentación que se tiene cuando se pide un préstamo es tu experiencia pasada con créditos pasados como el plan de pago del celular, una tarjeta de crédito pequeña, etcétera", .

¿Por qué es importante? Tu comportamiento pasado con créditos pequeños hace que no seas un desconocido para el sistema financiero y también demuestra que eres una persona de confianza que ha manejado pagos puntuales. Luego viene tu capacidad de pago, hay que comprobar tus ingresos es sencillo cuando eres una persona física. Basta con presentar el formulario que tiene que firmar el contador para demostrar que tendrás la capacidad de dedicar no más del 30% de tus ingresos al pago de tu préstamo.

SERGIO

*Con cara de que hago yo acá mirando y mirando los papeles a llenar*

Eso es todo Micaela ????

MICAELA

*Se rie a carcajadas con ganas*

Ay papito mio, con eso se empieza, no me apures. Te explico, tengo que buscar tus antecedentes crediticios, o sea un Veraz, esta herramienta cuenta con una medición que se representa en una especie de velocímetro que indica a las instituciones financieras como ha sido tu comportamiento en el pasado. Es decir, cuando tu velocímetro está en verde, indica a los bancos que eres un buen sujeto de crédito. Esta medición sirve para demostrarle a la institución financiera que eres una persona de bajo riesgo y por lo tanto pueden prestarte dinero con intereses más bajos.

SERGIO

*Sorprendido*

Pero Micaela, escuchame, jamás le pedí plata prestada a nadie y menos a un banco, siempre pago al contado. Ni tarjeta de crédito tengo

MICAELA

*Muy ganadora, ambiciosa, ojos iluminados*

Llegaste en el momento justo, a vos te lo puedo contar, me falta poco para cumplir con los objetivos de ventas y me gano un viaje al Caribe. Así que no se hable más, traeme todos estos papeles que luego de una revisión de estos documentos y a partir de la estructuración del crédito que presenten ,voy a hablar con el Gerente para que lo incluya en la próxima reunión del Comité de Créditos que es en 15 días

*Le suena el teléfono, le hace seña de que la espere un minuto*

Hola mi amor, que sorpresa.....

Ahora no puedo hablar estoy con un cliente...

Si querido el viernes cenamos, un besito

Bueno Sergio, traeme todo esto y seguimos, que te parece???

*Se para y hace gesto de saludo, se arrepiente y da vuelta el escritorio para abrazarlo y darle un beso en la mejilla.*

No te me duermas con esto Sergio, traeme todo esto así hablo con el Gerente.

SERGIO

*Agobiado*

Si, si, hoy mismo me pongo a hacer todo esto.

*Escena 3. CASA SERGIO INT DIA A la tarde Sergio en su casa tomando un mate hablando con su socio Gustavo.*

SERGIO

Hola Locura

GUSTAVO

Y?? Como te fue???

SERGIO

Menos la antigripal me piden de todo, tengo como 20 formularios para llenar pero Micaela dijo que iba a intentar darme una mano.

GUSTAVO

Ese es mi socio ;;; Tu esposa no se pondrá celosa no ¿??

SERGIO

No pedazo de ganso. Ella juega en primera y yo ni en el Regional. Te mando todo por mail para que veas lo que me pidieron

GUSTAVO

Si dale

*Escena 4. ESCRITORIO DE GUSTAVO. INT.DIA*

*Se lo ve Gustavo en su computadora con el Excel haciendo cálculos. Va y vuelve con los papeles y la computadora.*

GUSTAVO (OFF)

Soy un Da Vinci dibujando números, ni Betty la fea maquilla números como yo, soy un maestro, por eso, vamos bien con nuestro emprendimiento pero los costos fijos (la pileta, el parque, los servicios) están como para soportar 3 cabañas más...

*Hasta que termina haciendo un gesto de preocupación y decide llamar a su socio.*

GUSTAVO (OFF)

Esto es un papelerío infernal, ni que estuviéramos negociando la deuda externa

GUSTAVO

Hola Queriiiiidooooo, como estamos???

SERGIO

Mal, pero acostumbrado. Contame que dibujo te mandaste.

GUSTAVO

En un rato te mando todo por mail. También todo listo como para que lo firme el contador y lo legalice en el Consejo.

SERGIO

Dale así lo presento mañana mismo

*Escena 5. Puerta del Banco Oficial . EXT. DIA*

*Se lo ve a Sergio entrando al Banco con un sobre y sale contento como habiendo cumplido el objetivo.*

SERGIO (OFF)

Menos mal que está mi amiga Micaela que me la hizo un poco más fácil, porque sino todavía estoy llenando papeles y que Sergio se da maña para esto sino estaría al borde del ataque de nervios.

*Escena 6 Oficina del Banco Oficial INT. DIA*

*Micaela y el Gerente en reunión de trabajo, están con un café, conversan.*

*Se observa a Micaela con varias carpetas*

GERENTE

Bien Micaela, quien sigue para la reunión del Comité de Créditos.

MICAELA

El complejo EKOS, piden fondos para la ampliación del complejo. Quieren construir 3 cabañas más

GERENTE

¿Construir? ¿Quiénes son? No son clientes. Nunca los sentí nombrar.

MICAELA

El complejo EKOS es de alguien que conozco de la infancia, fuimos juntos al secundario, se llama Sergio Bustamante. Aquí están todos los formularios completos

GERENTE

*Toma su notebook y se lo ve con el Excel haciendo cálculos. Va y vuelve con los papeles y la notebook,*

Sabes Micaela para analizar la situación económica-financiera del cliente lo mejor es ver a través del comportamiento de los índices, o ratios o mejor dicho las razones financieras basados en el Estado de Situación Patrimonial y el Estado de Resultados

MICAELA

Ok jefe, y como dan los números?

GERENTE

Los históricos bien, ahora vamos por los proyectados. A ver que dice el Estado de flujo de efectivo: es importante que este flujo proporcione información sobre los entradas de cajas que incluya la totalidad de las entradas de efectivo en los meses del plazo del crédito, así como sus desembolsos de efectivo que comprenda todas la erogaciones en el mismo período.

MICAELA

Y entonces jefe, ya está para el Comité

GERENTE

Tranquila baby, Tenemos que partir como premisa que el crédito tiene como base la confianza entre quién lo solicita y quién lo concede.

Desde el punto de vista del Banco, una entidad prestigiosa como la nuestra, necesita que su cliente, aún cuando disfrute de una situación económica satisfactoria, realice sus pagos con prontitud y sus cuentas muestren un saldo aceptable, es a través de la validación de los balances y el flujo de efectivo. Aquí el olfato vale mucho, ahí es donde el oficial de negocios conoce hasta donde el cliente es confiable en la información que entrega. Vos conoces bien a esta gente??

MICAELA

Ya te dije fuimos compañeros de colegio. Es muy buena persona él y su familia. Pero sé que tiene un socio contador. El complejo EKOS no es muy grande y hace un tiempo que empezaron, unos dos años.

GERENTE

Cumpliendo con el principio de que ninguna razón financiera puede verse de forma aislada, toda su importancia se basa en la medida que seamos capaces de interrelacionar una con otra, y desde el punto de vista bancario vincularla con nivel de riesgo que asumimos al conceder financiamiento.

MICAELA

Y entonces???

GERENTE

Micaela, para la calificación crediticia son múltiples los factores que inciden en la situación económica - financiera, por eso se usa un procedimiento que está establecido en el manual de Instrucciones, que consiste en valorar el comportamiento de los índices de liquidez, endeudamiento, actividad y rentabilidad, aplicar la matriz de clasificación ,donde cada uno tiene un rango de puntuación teniendo en cuenta la capacidad que tiene el cliente para devolver el financiamiento

MICAELA

No me hables tan técnico, decime si le vamos a dar el crédito o no, porque yo estoy para vender, conseguir clientes y cumplir objetivos.

GERENTE

Micaela, esto requiere de un estudio profundo, no abarca sólo la recepción por parte del banco de los formularios para la apertura de las cuentas, sino que se hay que conocer bien el objeto social, quienes son sus proveedores, principales clientes, tipos de operaciones más comunes que realizan, volumen promedio de sus operaciones divididas en tarjeta, cuenta corriente y efectivo. Pero por lo que veo es difícil presentarlo así pues no tienen Organización empresarial, no tienen estructura organizativa funcional, no tienen sistemas de control interno e informáticos. Así como está no camina.

MICAELA

Pero jefe el complejo EKOS es pequeño y quieren agrandarse.

GERENTE

Por eso Micaela, hay que visitarlos, pedirle información adicional, ir a averiguar a la Muni que saben de ellos, a la Secretaria de Turismo y chequéame si conocemos a algunos de sus clientes y proveedores. Que pase el que sigue para la reunión del Comité de Créditos.

MICAELA

*Se observa a Micaela con gesto adusto tomando otra carpeta*  
La concesionaria Ford

GERENTE

Ves, ahora vemos a una empresa y no un boliche....

*Escena 7. En la oficina del Banco Oficial escritorio de MICAELA. INT. DIA*

*Se observa a Micaela de vuelta de la reunión con el Gerente con varias carpetas, papeles, cara de agotamiento y de muy mal humor*

MICAELA (OFF)

Como cuernos le digo a Sergio que el Gerente me bochó su crédito y encima me pide más papeles. Encima tengo que salir con ese plumazo que lo único que tiene es mucha plata.

*Suena el teléfono celular, mira, es el candidato, saluda de mal humor, escucha, sonrío, le cambia la cara, exclama.*

Por supuesto que acepto ir con vos al Caribe, ya mismo hago el pedido de mis vacaciones... Para que fecha me decis mi bichito ... bárbaro. Que labore el gerente para cumplir el objetivo.

*Escena 8. CASA SERGIO INT. NOCHE.*

*A la noche vemos a Sergio en su casa tomando un café como preparándose para hablar con su socio Gustavo (flashbacks clips de noticias económicas)*

*Sergio esta en su living rodeado de papeles de diferentes bancos, diarios de economía, información de bonos. Hace cuentas con su calculadora. Anota cosas en un Excel de su Notebook.*

SERGIO (OFF)

Realmente no sabía que hacer. Me encontraba con un monton de papeles y noticias alarmantes. Pero no confiaba en los bancos, ni en las empresas constructoras que ofrecían fideicomisos, y menos aún confiaba en el Gobierno para conseguir subsidios, pero estaba confiado que a Gustavo, como siempre le iba a encontrar la vuelta a este callejón sin salida. Mejor hablo mañana con la fresca, después de ir al banco.

*Escena 9 CASA SERGIO INT. DIA*

*Se lo ve a Sergio formal como para ir al Banco. Suena el teléfono*

SERGIO

Hola Micaela, ¿Cómo estás hermosa?

MICAELA

*Con voz de felicidad, entusiasmada*

En lo personal bárbara, la semana próxima me voy al Caribe.

SERGIO

Bien ahí, con ese que dijiste que era un plumazo que solo hablada de historia económica y lo único interesante era su patrimonio ¿???

MICAELA

Si pero un viaje es un viaje, sobre todo cuando no hay que pagarlo y viene de arribeño, Ahora vamos a lo nuestro

SERGIO

Contame que pasó con la reunión con el Gerente

MICAELA

*Con voz seria y formal*

Mirá me dijo que no, me manda a averiguar un montón de cosas y que ustedes deben formalizarse como empresa con un montón de cosas que no le entendí. Luego te mando un mail con el detalle pero como me voy de vacaciones preferí llamarte antes para que no tengas que venir.

SERGIO

Uy que macana, menos mal que no había empezado con nada, casi empiezo a gastar a cuenta, y como hago entonces?

MICAELA

En un rato te mando todo por mail y ahí vas a tener todo el detalle. A mi vuelta hablamos si puedes conseguir todo lo que pide el Banco.

SERGIO

Y cuanto tiempo te vas ?

MICAELA

Un mes, primero vamos al Caribe, de allí a New York, luego a Costa Rica y finalizamos en Panamá. Sueño con cruzar el canal.

SERGIO

Ahh bueno, le exprimís la billetera lindo. Ese si que no es pobre como nosotros que necesita crédito para crecer.

MICAELA

Y Sergio, vos me conoces de muchos años, hay que gente que juega en primera y otros andan por el ascenso. Tengo que aprovechar ahora, luego te casas, tenes hijos y estas cosas hay que hacerlas cuando llega el tren a la estación, si no te subís el tren arranca y te deja de a pie en el anden. Te dejo amorcito que llega el Gerente y tengo que decirle que me voy un mes y que el objetivo mío que era irme al Caribe ya lo conseguí y que de las nuevas cuentas se ocupe él. Besos a tu esposa. Chaucito.

*Escena 10 CASA SERGIO INT. DIA*

*Se lo ve a Sergio con gesto adusto .Se prepara un mate. Busca datos en la computadora. Ve el email de Micaela.*

SERGIO (OFF)

Uy esto es peor que negociar con los chinos, no entiendo nada de todo lo que me piden, lo único que entendí que solo falta que me pidan el certificado de la antivariólica, voy a hablar con a Gustavo, a ver que se le ocurre.

SERGIO

Hola hermano

GUSTAVO

Cumpa, que pasa tan temprano...

SERGIO

Te estoy reenviando el mail de Micaela, es una locura todo lo que piden, por tan poca plata.

GUSTAVO

Mandalo lo analizo y vemos. Tranqui, siempre que llovió, paró.

SERGIO

Eso actitud mental positiva. Chau.

*Escena 11. ESCRITORIO DE GUSTAVO. INT.DIA*

*Se lo ve Gustavo en su computadora leyendo el email de Sergio,*

GUSTAVO (OFF)

Uy esto es una locura, lo peor que a cualquier banco que vayamos nos va a pasar lo mismo, por más que dibuje, hay cosas que no tenemos ni puedo arreglar, lo de Organización empresarial, estructura organizativa funcional, sistemas de control interno e informáticos, sabrán estos tipos lo que es una pequeña empresa que hacer todo esto puedo costarnos la quiebra, que es un pequeño emprendimiento de dos locos soñadores para ellos y su familia...

*Suena el teléfono.*

*Escena 12 LIVING DE LA TIA YOLI. INT DIA*

*Se la vea la Tia Yoli con su super celular de última generación hablando con Gustavo*

GUSTAVO

Tia Yoli que sorpresa a esta hora .

YOLI

Tavito, mi amor como estás?? Tu esposa, mi sobrino nieto? nunca me lo traes...

GUSTAVO

Tia, no empecemos con los reclamos, sabes que ser contador se ha transformado en algo insalubre y que no deja tiempo para nada.

YOLI

Si seguro, para la vieja carcamana de la Tia Yoli nunca hay un minuto, si no llamo yo nadie se acuerda de esta pobre vieja.

GUSTAVO

No seas injusta, estuvimos todo el finde largo pasado con vos en las cabañas festejando el cumpleaños del nene.

YOLI

Si eso fue hace como una semana, pero las viejitas como yo necesitamos un poco más de tiempo de dedicación

GUSTAVO

Justo lo que más me falta y ya te he dedicado como dos minutos. En que te ayudo?

YOLI

Bueno, como sabrás hace muchos años que soy clienta del Banco Oficial por los campos viste?

GUSTAVO

Si, sabía eso y que siempre el gerente de tu sucursal te dio buenos consejos de donde invertir el dinero, siempre a favor del Banco obvio.

YOLI

No seas injusto, construí una relación de más de 30 años y nunca necesité contador gracias a él.

GUSTAVO

Tía, si todos los potenciales clientes fueran como vos, no sé de que voy a laburar, tantos años quemándome las pestañas en la facultad, me voy a poner un parripollo o una cervecería artesanal.

YOLI

*Se quiebra, llora,*

Es que mi amigo el gerente....

GUSTAVO

Que pasó?? Se murió???

YOLI

Ay nene, no seas así. Se jubiló, y decime que hago yo ahora...

GUSTAVO

Con qué?? No entiendo

YOLI

No te hagas el tonto, que sos muy inteligente. Siempre había confiado en el Gerente para las inversiones, siempre con los plazos fijos pero cuando fue lo del oro me hizo ganar mucho dinero, luego los bonos, los fideicomisos, los fondos comunes de inversión después las acciones, ahora las LEBACS, pero yo no entiendo nada de nada, solo pongo la plata...

*Escena 13 CASA SERGIO INT. DIA*

*Se lo ve a Sergio como iluminado*

SERGIO (OFF)

Bingo, gol, apareció la prestamista de última instancia.

FIN

## ANEXO 3

### El proceso de desarrollo del cortometraje *La financista de última instancia*

- Objetivo: seguir agregando casos para el uso de imágenes en la enseñanza de Administración Financiera
- Se trata del 5° video realizado con producción propia
- Detalles de la creación y realización del cortometraje.

- 1- CUENTO E INVESTIGACION DEL TEMA
- 2-GUION PARA FILMAR EL CORTO
- 3-BUSQUEDA DE LOCACIONES
- 4-BUSQUEDA DE EQUIPO TECNICO Y ACTORES
- 5-GUION TECNICO
- 6-ENTRENAMIENTO DE ACTORES
- 7-MUSICA ORIGINAL
- 8-CONFIRMACION DE LOCACIONES
- 9- ENSAYO GENERAL
- 10-FILMACION
- 11-EDICION Y REVISION
- 12-CORTO EDITADO

- **1- CUENTO E INVESTIGACION DEL TEMA**  
Surge como una inquietud a la reforma impositiva que no permite la sociedad entre monotributistas.  
El emprendimiento de 3 cabañas se encuentra situado en Victoria-Entre Rios y sus dueños son 2 matrimonios uno que vive en Bs As y el otro en Victoria.  
La necesidad de poder ampliar el lugar dado a que sus costos fijos permitían soportar otras 3 cabañas sin que se aumentaran sustancialmente  
El cuento original refleja lo que le pasa a uno de los dueños al ir al banco a solicitar un crédito.  
Costo de esta etapa: 0 \$  
Tiempo de elaboración: una semana

- **2-GUION PARA FILMAR EL CORTO**  
Basado en el cuento y con la experiencia de ya tener 4 guiones me animé a preparar el guión de este.  
Los 4 anteriores fueron escritos por una guionista profesional que trabaja en Pol-ka  
Por eso contaba con los modelos como para copiar el estilo pero todas las situaciones fueron imaginadas por quien suscribe.  
Costo de esta etapa: 0 \$  
Costo de un guionista profesional para algo similar: \$ 4.000 (alrededor de US\$ 100 por 15 páginas)  
Tiempo de elaboración: una semana

### 3-BUSQUEDA DE LOCACIONES

Se realizó un viaje con el productor ejecutivo y el director al emprendimiento de 3 cabañas situado en Victoria-Entre Ríos.

La idea original era hacerlo en el lugar, ya que los dueños, generosamente ofrecían sin costo el lugar para todo el equipo técnico y actores

Al viajar y ver las disponibilidad de elementos y el costo de traslado se decide hacer en la ciudad de Rosario, de donde son todos los actores y el director

El productor ejecutivo se encargaron de las locaciones

Costo de esta etapa: 3.000 \$

Tiempo de elaboración: dos semanas

### BUSQUEDA DE EQUIPO TECNICO Y ACTORES

Definidas las locaciones comienza la búsqueda de actores y equipo técnico (camarógrafo, sonidista, iluminador) para la realización del cortometraje.

Dado lo técnico y preciso del guión los actores requirieron un plazo de 1 mes para estudiar el guión y poder filmar todo en un solo día

Aquí es clave el rol del productor ejecutivo ya que es quien conoce el género, pues debe ser respetado y comprometido con el proyecto.

Costo de esta etapa: 1.000 \$

Tiempo de elaboración: dos semanas

### 5-GUION TECNICO Y 6-ENTRENAMIENTO DE ACTORES

El director es el que se ocupa de realizar el guión técnico de cada escena (plano general, planos cortos, iluminación, disposición de la escenografía, vestuario, demás detalles técnicos propia de su especialidad.

En este caso el productor ejecutivo se encargó del entrenamiento de los actores (intencionalidad, lenguaje gestual, intensidad, movimiento del cuerpo, precisión en la dicción del texto, etc.).

Costo de esta etapa: 1.000 \$

Tiempo de elaboración: cuatro semanas

### 7-MUSICA ORIGINAL

Dado a que la inclusión de música está reglamentada por una sociedad de gestión denominada AADI-CAPIF, el costo de colocar música de 3ros es alto (alrededor de unos \$ 20.000) lo cual me indujo a contratar a un músico que compuso la música original, cediéndole por la inclusión en este corto los derechos de explotación y su correspondiente registro en SADAIC.

Se le solicitó música instrumental y luego de leer el cuento compuso el tema Tía Yoli usado en el cortometraje

Costo de esta etapa: 2.000 \$

Tiempo de elaboración: dos semanas

8-CONFIRMACION DE LOCACIONES, 9- ENSAYO GENERAL y 10-FILMACION

Confirmado los ítems anteriores, antes de la filmación se realizan 3 controles básicos.

- 1- que las locaciones estén disponibles
- 2- que los actores puedan concurrir a la filmación
- 3- pronóstico del tiempo

Si bien existen otros imponderables (cortes de luz, huelgas, piquetes y eventos del gobierno) siempre se realizan en fines de semana donde todos siempre pueden

Costo de esta etapa: 15.000 \$

Tiempo de elaboración: un día

11-EDICION Y REVISION

Luego de la filmación se realiza una confirmación que todas las escenas respondan a lo establecido en el guión técnico, se van editando y acoplando los distintos planos de filmación.

Luego se realiza una muestra preliminar en donde se ajustan detalles escénicos y pueden agregarse detalles no filmados y editar con la música.

Al final se obtiene el cortometraje: LA FINANCISTA DE ULTIMA INSTANCIA

Costo de esta etapa: 5.000 \$

Tiempo de elaboración: dos semanas

RESUMEN DE COSTOS Y TIEMPOS EN SEMANAS

	COSTO	TIEMPO
1- CUENTO E INVESTIGACION DEL TEMA	0	1
2-GUION PARA FILMAR EL CORTO	0	1
3-BUSQUEDA DE LOCACIONES	\$ 3.000	1
4-BUSQUEDA DE EQUIPO TECNICO Y ACTORES	\$ 1.000	1
5-GUION TECNICO Y 6-ENTRENAMIENTO DE ACTORES	\$ 1.000	4
7-MUSICA ORIGINAL	\$ 2.000	1
8-CONFIR LOCACIONES9- ENSAYO 10-FILMACION	\$20.000	0
11-EDICION Y REVISION	\$ 5.000	2

TOTAL GENERAL: \$ 32.000 Y 11 SEMANAS