



Universidad
Inca Garcilaso de la Vega

HERRAMIENTAS FINANCIERAS EN LA EVALUACIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO

SAÚL VELA ZAVALA | AUGUSTO CARO ANCHAY



Herramientas financieras en la evaluación del riesgo de crédito

SAÚL VELA ZAVALA

AUGUSTO CARO ANCHAY



Serie: Textos Universitarios / **Finanzas**



Universidad
Inca Garcilaso de la Vega
Nuevos Tiempos. Nuevas Ideas

Herramientas financieras en la evaluación del riesgo de crédito

SAÚL VELA ZAVALA

AUGUSTO CARO ANCHAY



 Fondo
EDITORIAL
Universidad **Inca Garcilaso de la Vega**

FICHA TÉCNICA

Título:	Herramientas Financieras en la Evaluación del Riesgo de Crédito
Autor:	Saúl Vela Zavala Augusto Caro Anchay
Serie:	Textos Universitarios
Código:	TU-ADM/002-2015
Edición:	Fondo Editorial de la UIGV
Formato:	170 mm X 245 mm 414 pp.
Impresión:	Offset y encuadernación en rústica
Soporte:	Cubierta: folcote calibre 14
Interiores:	Bond alisado de 75 g
Publicado:	Lima, Perú. Noviembre de 2015

Universidad Inca Garcilaso de la Vega

Rector: Luis Cervantes Liñán

Vicerrector Académico: Jorge Lazo Manrique

Vicerrector de Investigación y Posgrado: Juan Carlos Córdova Palacios

Jefe del Fondo Editorial: Fernando Hurtado Ganoza

© Universidad Inca Garcilaso de la Vega
Av. Arequipa 1841 - Lince
Telf.: 471-1919
Página web: www.uigv.edu.pe

Fondo Editorial

© Editor: Fernando Hurtado Ganoza
Correo electrónico: fondoeditorial@uigv.edu.pe
Jr. Luis N. Sáenz 557 - Jesús María
Telf.: 461-2745 Anexo: 3712 - 3721



Estos textos de educación a distancia están en proceso de revisión y adecuación a los estándares internacionales de notación y referencia.

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2015-XXXXX

ISBN: 000-000-0000-00-0

ÍNDICE

Presentación	9
Introducción	11

CAPÍTULO 1

Créditos, microfinanzas y riesgo crediticio	13
1.1 Crédito y cartera crediticia: diferencias e importancia.....	15
1.2 Clasificación de la cartera de créditos	15
1.2.1 Por créditos directos e indirectos.....	16
1.2.2 Por tipos de crédito	16
1.2.3 Por deudores minoristas y no minoristas.....	22
1.2.4 Por productos crediticios.....	22
1.2.5 Por clasificación del deudor	26
1.2.6 Por clasificación contable	30
1.3 Las microfinanzas en el Perú	32
1.4 Riesgo, incertidumbre, apetito y tolerancia al riesgo	32
1.5 Riesgo de crédito, su importancia y canales de transmisión.....	33
1.6 Palabras claves.....	34
1.7 Cuestionario de preguntas	35

CAPÍTULO 2

Criterios y herramientas de evaluación del riesgo de crédito	41
2.1 Criterios de evaluación crediticia	43
2.2 Herramientas de evaluación del riesgo de crédito: cuantitativas y cualitativas	45
2.3 Seguimiento del riesgo crediticio a nivel individual y a nivel del portafolio total	46
2.4 Palabras claves.....	49
2.5 Cuestionario de preguntas	49

CAPÍTULO 3

Herramientas de evaluación cuantitativa del riesgo crediticio.....	56
3.1 Flujo de caja	57
3.1.1 Ventajas	57
3.1.2 Desventajas.....	58
3.1.3 Tipos de flujo de caja.....	58
3.1.4 Criterios para la elaboración del flujo de caja.....	60
3.1.5 Ejercicio: Elaborando el flujo de caja	60

3.2	Análisis de estados financieros.....	66
3.2.1	Balance de situación financiera.....	66
3.2.2	Estado de resultados	69
3.2.3	Estado de cambio de patrimonio neto.....	74
3.2.4	Estado de flujo de efectivo	74
3.3	Análisis de los estados financieros	75
3.3.1	Método horizontal.....	75
3.3.2	Método vertical	78
3.3.3	Método de indicadores financieros	80
3.3.3.1	Indicadores de liquidez.....	82
3.3.3.2	Indicadores de gestión o actividad.....	84
3.3.3.3	Indicadores de solvencia	92
3.3.3.4	Indicadores de rentabilidad.....	96
3.3.3.5	Indicadores de riesgos	100
3.4	Evaluación de proyectos.....	101
3.4.1	Presupuesto de capital	101
3.4.2	Indicadores de evaluación de proyectos.....	101
3.4.2.1	Valor actual neto (VAN)	101
3.4.2.2	Tasa interna de retorno (TIR).....	106
3.4.2.3	Periodo de recuperación de capital (PRK).....	109
3.4.2.4	Periodo de recuperación de capital descontado (PRKD)	110
3.4.2.5	Tasa de retorno promedio contable (TRPC)	112
3.4.2.6	Índice de beneficio - costo (BC)	113
3.5	Palabras claves.....	115
3.6	Cuestionario de preguntas	116

CAPÍTULO 4

Herramientas de evaluación cualitativa del riesgo crediticio 129

4.1	Evaluación cualitativa, uso e importancia en el análisis del riesgo de crédito.....	131
4.2	Herramientas de evaluación cualitativa del riesgo de crédito.....	131
4.3	Páginas de internet relevantes en la evaluación cualitativa del riesgo de crédito.....	136
4.3.1	Página web de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS)	136
4.3.2	Página web de la Superintendencia Nacional de Aduana y de Administración Tributaria (SUNAT).....	137
4.3.3	Página web del Servicio de Administración Tributaria de Lima (SAT).....	139
4.3.4	Página web del Seguro Social de Salud del Perú (ESSALUD).....	140
4.3.5	Página web de Papeletas por Infracción de Tránsito (PIT).....	141
4.3.6	Página web del Registro Nacional de Identificación y Estado Civil (RENEC).....	142
4.3.7	Página web de la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos (SUNARP)..	142
4.3.8	Página web de la Páginas Blancas.....	145
4.3.9	Página web de la Páginas Amarillas.....	145
4.3.10	Página web de la central de riesgo Sentinel	146
4.3.11	Página web de la central de riesgo Equifax	148
4.4	Palabras claves.....	148
4.5	Cuestionario de preguntas	149

CAPÍTULO 5

Aspectos relevantes de la cartera de créditos	153
5.1 Provisiones	155
5.2 Clases de provisiones	156
5.2.1 Provisiones genéricas	156
5.2.2 Provisiones específicas	156
5.2.3 Provisiones pro cíclicas	156
5.3 Tasa porcentuales mínimos de provisión	157
5.4 Garantías	159
5.5 Relación entre el tipo de garantías y los porcentajes de provisiones	159
5.6 Reprogramaciones de créditos	163
5.6.1 Refinanciados	163
5.6.2 Reestructurados	164
5.7 Criterios de novación subjetiva y objetiva por delegación	164
5.8 Clasificación del deudor como consecuencia de refinanciar o reestructurar un crédito	165
5.9 Tratamiento contable de las operaciones refinanciadas y reestructuradas	165
5.10 “Refinanciados ocultos”	166
5.11 Castigo del crédito, consideraciones básicas y efectos	167
5.12 Indicadores de la calidad de la cartera de créditos	168
5.12.1 Indicador de la morosidad de la cartera atrasada	168
5.12.2 Indicador de la morosidad de la cartera refinanciada y reestructurada	169
5.12.3 Indicador de la morosidad de la cartera de alto riesgo	170
5.12.4 Indicador de la morosidad de la cartera de alto riesgo más castigos	172
5.12.5 Indicador de la morosidad de la cartera pesada	173
5.12.6 Indicador de la cobertura de la cartera atrasada	175
5.12.7 Indicador de la cobertura de la cartera de alto riesgo	176
5.12.8 Indicador de la cobertura de la cartera pesada	177
5.12.9 Indicador de la cobertura de la cartera total	178
5.13 Alineamiento de cartera	179
5.14 Palabras claves	180
5.15 Cuestionario de preguntas	180

CAPÍTULO 6

Implementando la gestión de riesgo de crédito	187
6.1 Responsabilidades del Directorio	189
6.2 Responsabilidades de la Gerencia General y demás gerencias	191
6.3 Responsabilidades del Comité de Riesgo de Créditos	192
6.4 Responsabilidades de la Unidad de Riesgo de Créditos	193
6.5 Administración de las garantías	195
6.6 Recuperación y cobranza de créditos	195

CAPÍTULO 7

Métodos cuantitativos aplicados a la gestión de créditos	199
7.1 Tasas de interés	201
7.2 Anualidades	206
7.2.1 Anualidades vencidas	206
7.2.2 Anualidades adelantadas	214

7.3	Cronogramas de pagos.....	223
7.3.1	Cronogramas de pago de cuotas constantes.....	223
7.3.2	Cronograma de pago de cuotas decrecientes.....	250
7.3.3	Cronograma de pagos de cuotas crecientes.....	276
7.3.4	Cronograma de pago tipo FLAT.....	298
7.3.5	Cronograma de pagos tipo BULLET.....	319
7.4	Palabras claves.....	376
7.5	Cuestionario de preguntas.....	377

CAPÍTULO 8

Casos de negocios	381
Caso 1: Flujo de caja	383
Caso 2: Flujo de caja	384
Caso 3: Flujo de caja	385
Caso 4: Flujo de caja	386
Caso 5: Flujo de caja	387
Caso 6: Flujo de caja	389
Caso 7: Flujo de caja familiar.....	392
Caso 8: Evaluación crediticia.....	393
Caso 9: Análisis financiero.....	397
Caso 10: El Sr. Torres.....	398
Caso 11: Sra. Enith	400
Caso 12: Sra. Enith (segunda parte).....	402
Caso 13: Sr. Paisig	403
Caso 14: Sra. Palmira.....	406
Caso 15: Sra. Gonzales.....	408
Claves de respuestas.....	411
Bibliografía	414

PRESENTACIÓN

El Fondo Editorial de la Universidad Inca Garcilaso de la Vega participa como editor de libros de ciencias, humanidades, artes y textos universitarios principalmente para sus alumnos de pregrado y posgrado de las diferentes modalidades de estudio que se imparten en nuestra institución y para el público en general. Dicho trabajo comprende la búsqueda de autores, la coordinación con las áreas académicas de la Universidad, el diseño, corrección de estilo e impresión de las obras.

Esta labor de producción editorial se realiza bajo los más altos estándares de calidad que una institución superior, sería como la nuestra, debe cumplir, todo ello bajo una visión sistémica, pro desarrollo de la mente y del pensamiento crítico.

Aunque en los últimos años, producto del proceso de digitalización que el mundo experimenta, se ha considerado la posibilidad de extinción de los libros en medio físico, se ha podido comprobar que este siempre mantendrá su mercado cautivo, y más bien los medios digitales han contribuido a expandir más su mercado, posibilitando incluso alcanzar nichos a los que anteriormente no se llegaba.

Por todo ello, el Rectorado, a través del Fondo Editorial, reitera su compromiso con nuestra Universidad y con el País, de participar activamente y con su mejor disposición, en esta gran tarea que es la difusión del conocimiento entre su alumnado y en la sociedad en general, obra que debe ir acorde a las nuevos requerimientos y parámetros que el mundo en estos tiempos actuales demanda.

Fondo Editorial de la UIGV

INTRODUCCIÓN

El presente libro desarrolla de manera sencilla y con diversos ejercicios, problemas y casos de negocios, así como las herramientas financieras para la evaluación del riesgo de crédito. Está compuesto de ocho capítulos.

En el capítulo 1, se desarrolla los conceptos de crédito y microfinanzas, así como las diferentes clasificaciones de la cartera de créditos, la importancia de su buena gestión, el apetito y tolerancia al riesgo y sus canales de transmisión.

En el capítulo 2, se hace referencia a los criterios de evaluación del riesgo crediticio, así como las herramientas de gestión cuantitativas y cualitativas utilizadas, ya sea a nivel individual o del portafolio total de la cartera.

En el capítulo 3, se desarrolla las diferentes herramientas de evaluación cuantitativa del riesgo crediticio, tales como el flujo de caja, análisis de estados financieros, aplicación de los indicadores del presupuesto de capital, así como los modelos analíticos del riesgo de crédito: análisis por cosechas, *scoring*, probabilidad de incumplimiento, pérdidas esperadas y no esperadas.

En el capítulo 4, se analiza la importancia de la evaluación cualitativa del riesgo crediticio en las microfinanzas, así como la revisión de diferentes páginas web relevantes para una buena determinación del historial crediticio del deudor o potencial deudor.

En el capítulo 5, se estudia diferentes aspectos relevantes de la cartera de crédito, tales como tipos de provisiones, garantías, reprogramaciones, indicadores de calidad de la cartera de créditos, alineamiento y otros criterios fundamentales para la buena gestión del portafolio de créditos.

En el capítulo 6, se detalla la implementación de la gestión del riesgo crediticio desde el enfoque regulatorio.

En el capítulo 7, se desarrolla los diferentes métodos cuantitativos que todo analista de negocios debe conocer, desde el cálculo de la tasa de interés, TCEA, anualidades vencidas, adelantadas, hasta la elaboración de diferentes tipos de cronogramas de pago.

En el capítulo 8, se presentan diferentes casos de negocios que resumen la aplicación de las herramientas de evaluación del riesgo crediticio en las microfinanzas.

El autor

OBJETIVOS DEL CAPÍTULO

- Conceptualizar el crédito y reconocer quien es el prestamista y el prestatario.
- Comprender las diferentes clasificaciones de la cartera de créditos.
- Diferenciar entre un crédito directo y un crédito indirecto.
- Conocer la clasificación de la cartera por tipo de créditos.
- Diferenciar los deudores minoristas y deudores no minoristas.
- Conocer los principales productos crediticios.
- Comprender la cartera de créditos por categoría del deudor.
- Comprender la cartera de créditos por clasificación contable.
- Diferenciar entre la cartera atrasada, de alto riesgo y cartera pesada.
- Conocer la composición de las empresas de microfinanzas en el Perú.
- Diferenciar entre riesgo e incertidumbre.
- Conocer el concepto de apetito al riesgo y tolerancia al riesgo.
- Comprender el concepto de riesgo de crédito, su importancia y canales de trasmisión.



CAPÍTULO 1

Créditos, microfinanzas y riesgo crediticio



1.1 CRÉDITO Y CARTERA CREDITICIA: DIFERENCIAS E IMPORTANCIA

El crédito, entendido como un proceso, consiste en que una persona natural o persona jurídica otorgue un financiamiento a otra persona natural o jurídica, a cambio de que esta última, en un periodo posterior devuelva el financiamiento recibido conjuntamente con una retribución, conocida como tasa de interés compensatoria o tasa de interés activa, la cual expresa el valor del dinero en el tiempo, más otros gastos asociados al financiamiento, si los hubiese.

En ese sentido, la persona natural o jurídica que otorga el financiamiento, se le conoce como agente prestamista o acreedor. Mientras que, la persona natural o jurídica que recibe el financiamiento se le llama agente prestatario o deudor.

Cuando el agente prestamista es una institución jurídica, por ejemplo una empresa financiera (Banco, Caja Municipal, Rural u otras) y el agente prestatario es una persona natural o persona jurídica (empresa), el financiamiento a otorgar debe ser evaluado y analizado por la empresa financiera, determinando a priori el riesgo de crédito que dicha operación involucra, determinar si el prestatario devolverá el financiamiento recibido, ya que de no hacerlo implicaría una pérdida para la empresa financiera.

Si la solicitud de crédito ha sido aprobada por la empresa financiera, entonces se habrá otorgado un crédito, de hacerlo extensivo a otras solicitudes de créditos y pasando por el proceso antes descrito, se aprobarán otros créditos, pasando a formar un portafolio crediticio, llamado también cartera de créditos, el cual expresa el conjunto de créditos que se hayan aprobado y/o desembolsado y que está bajo la administración de la empresa financiera.

1.2 CLASIFICACIÓN DE LA CARTERA DE CRÉDITOS

La cartera de créditos se puede clasificar de distintas aristas, siendo útil para su posterior evaluación y análisis.

Así por ejemplo:

- Por créditos directos e indirectos
- Por tipos de créditos
- Por deudores minoristas y no minoristas
- Por productos crediticios
- Por clasificación del deudor
- Por clasificación contable

1.2.1 Por créditos directos e indirectos

Créditos directos, desde un punto de vista conceptual tienen las siguientes características:

- Se expresan en financiamientos, expresados en suma de dinero, sea cualquiera su modalidad (nuevos soles, dólares, euros, etc.), otorgados por personas naturales y/o jurídicas (prestamistas) dirigido a otras personas naturales o personas jurídicas (prestatarias o deudoras).
- Las personas naturales y/o jurídicas deudoras, tienen la obligación de devolver o entregar posteriormente una suma de dinero determinada, en uno o varios actos al prestamista. Entendiéndose que en esa suma de dinero a entregar está comprendido el préstamo originalmente entregado más la tasa de interés compensatoria por dicho préstamo y otros gastos (portes y/o comisiones) relacionados al préstamo originalmente obtenido.

Créditos indirectos, llamados también créditos contingentes, desde un punto de vista conceptual tienen las siguientes características:

- Se expresan en financiamientos, otorgados solamente por personas jurídicas (prestamistas), tal financiamiento está representado no en dinero, como el caso de los créditos directos, sino mediante avales, cartas fianzas, aceptaciones bancarias, cartas de crédito, créditos aprobados no desembolsados y líneas de créditos no utilizadas, los cuales pueden estar denominados en cualquier tipo de moneda (nuevos soles, dólares, euros, etc.).
- Tales financiamientos se pueden otorgar a personas naturales o personas jurídicas (prestatarias o deudores), con la finalidad de ser utilizado como parte de algún negocio o contrato que tengan con alguna entidad privada o pública. Si las personas naturales y/o jurídicas deudoras, incumplieran dichos contratos, la institución emisora del crédito indirecto se hará responsable ante la empresa pública o privada por el importe que hubieran emitido según el título valor.

1.2.2 Por tipos de crédito

La cartera de créditos se encuentra conformada por los siguientes tipos de créditos¹:

- Créditos corporativos
- Créditos a grandes empresas
- Créditos a medianas empresas
- Créditos a pequeñas empresas
- Créditos a microempresas
- Créditos de consumo revolvente
- Créditos de consumo no-revolvente
- Créditos hipotecarios para vivienda

¹ Resolución SBS N° 11356-2008 “Reglamento para la evaluación y clasificación del deudor y la exigencia de provisiones”.

Créditos corporativos

Financiamiento crediticio de manera directa e indirecta, otorgado solamente a personas jurídicas que cumplan con la siguiente característica:

- Registrar un nivel de ventas anuales mayor a S/. 200 millones en los dos (2) últimos años.

Son también considerados como crédito corporativo, la siguiente categoría de crédito según destino:

- Créditos soberanos.
- Créditos concebidos a bancos multilaterales de desarrollo.
- Créditos a entidades del sector público.
- Créditos a entidades intermediarias de valores.
- Créditos a entidades del sistema financiero.
- Crédito a entidades de patrimonios autónomos de seguro de crédito.
- Crédito a entidades de fondos de garantía constituidos conforme a ley.

Otros criterios para considerar un financiamiento como crédito corporativo:

- Los niveles de ventas se obtendrán de los estados financieros anuales auditados más reciente del deudor.
- Si el deudor no cuenta con dichos estados financieros auditados, el crédito otorgado no podrá ser considerado como categoría de crédito corporativo.
- Si las ventas del deudor, posteriormente disminuyesen a un nivel por debajo de los S/ 200 millones durante dos años consecutivos, el crédito que inicialmente se clasificó como corporativo deberá ser reclasificado como crédito a grandes empresas.

Créditos a grandes empresas

Financiamiento crediticio de manera directa e indirecta, otorgado solamente a personas jurídicas que poseen al menos una de las siguientes características:

- Registrar ventas anuales mayores a S/. 20 millones pero no mayores a S/. 200 millones en los dos (2) últimos años, o
- El deudor ha mantenido en el último año emisiones vigentes de instrumentos representativos de deuda en el mercado de capitales.

Otros criterios para considerar un financiamiento como crédito a grandes empresas:

- Los niveles de ventas se obtendrán de los estados financieros anuales auditados más reciente del deudor.
- Si las ventas del deudor, posteriormente aumentasen a un nivel por encima de los S/ 200 millones durante dos años consecutivos, el crédito que inicialmente se clasificó como gran empresa deberá ser reclasificado como crédito corporativo, siempre que se cuente con estados financieros anuales auditados.
- En el caso de que el deudor, no ha mantenido emisiones vigentes de instrumentos de deuda en el último año en el mercado de capitales y sus ventas anuales han disminuido a un nivel no mayor a S/. 20 millones durante dos (2) años consecutivos, los créditos que inicialmente se clasificaron como créditos a grandes empresas deberá reclasificarse como créditos a medianas empresas, a pequeñas empresas o a microempresas, según corresponda, en función del nivel de endeudamiento total en el sistema financiero en los últimos (6) meses.

Créditos a medianas empresas

Financiamiento crediticio de manera directa e indirecta, otorgado solamente a personas jurídicas que poseen al menos una de las siguientes características:

Para el caso de personas jurídicas:

- Registrar un nivel de endeudamiento total en el Sistema Financiero superior a S/. 300 millones en los últimos seis (6) meses, y
- No cumplir con las características para ser clasificado como créditos corporativos o créditos a grandes empresas.

Otros criterios para considerar un financiamiento como crédito a medianas empresas:

- Si las ventas del deudor, posteriormente aumentasen a un nivel por encima de los S/ 20 millones durante dos años consecutivos o el deudor hubiese realizado alguna emisión en el mercado de capitales, el crédito que inicialmente se clasificó como mediana empresa deberá ser reclasificado como un crédito a grandes empresas o crédito corporativo, según corresponda.
- Si el endeudamiento total del deudor en el sistema financiero disminuyese posteriormente a un nivel no mayor a S/. 300 000 por seis (6) meses consecutivos, los créditos que se clasificaron como mediana empresa deberán ser reclasificados como créditos a pequeñas empresas o a microempresas, dependiendo del nivel de endeudamiento.

Para el caso de personas naturales:

- Si el endeudamiento total del deudor en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) es superior a S/. 300 000 en los últimos seis (6) meses,

siempre que una parte de dicho endeudamiento corresponda a créditos a pequeñas empresas o a microempresas, caso contrario permanecerán clasificados como créditos de consumo.

- Si posteriormente, el endeudamiento total del deudor en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda), se redujera a un nivel no mayor a S/. 300 000 por seis (6) meses consecutivos, los créditos deberán reclasificarse como créditos de consumo (revolvente y/o no revolvente) y como créditos a pequeñas empresas o a microempresas, dependiendo del nivel de endeudamiento y el destino del crédito, según corresponda.

Créditos a pequeñas empresas

Financiamiento crediticio de manera directa e indirecta, destinados a financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, otorgados a personas jurídicas o personas naturales que poseen las siguientes características:

- Registrar un nivel de endeudamiento total en el Sistema Financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) superior a S/. 20 000 pero no mayor a S/. 300 000 en los últimos seis (6) meses.

Otros criterios para considerar un financiamiento como crédito a pequeñas empresas:

- Si posteriormente, el endeudamiento total del deudor en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) excediese los S/. 300 000 por seis (6) meses consecutivos, los créditos que inicialmente se clasificaron como a pequeñas empresas deberán ser reclasificados como créditos a medianas empresas.
- Si posteriormente, el endeudamiento total del deudor en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) disminuyese posteriormente a un nivel no mayor a S/. 20 000 por seis (6) meses consecutivos, los créditos que inicialmente se clasificaron como a pequeñas empresas deberán ser reclasificados como créditos a microempresas.

Créditos a microempresas

Financiamiento crediticio de manera directa e indirecta, destinados a financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, otorgados a personas jurídicas o personas naturales que poseen las siguientes características:

- Registrar un nivel de endeudamiento total en el Sistema Financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) no mayor a S/. 20 000 en los últimos seis (6) meses.

Otros criterios para considerar un financiamiento como crédito a microempresas:

- Si posteriormente, el endeudamiento total del deudor en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) excediese a un nivel mayor a S/. 20 000

por seis (6) meses consecutivos, los créditos que inicialmente se clasificaron como de microempresa deberán ser reclasificados según el nivel de endeudamiento que corresponda.

Créditos de consumo revolvente

Financiamiento crediticio de manera directa, otorgado a personas naturales, con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con la actividad empresarial.

Otros criterios para considerar un financiamiento como crédito de consumo revolvente:

- En caso el deudor cuente adicionalmente con créditos a microempresas o a pequeñas empresas, y un endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) mayor a S/. 300 000 por seis (6) meses consecutivos, los créditos deberán ser reclasificados como créditos a medianas empresas.
- Sin embargo, si el deudor solo posee créditos de consumo (revolventes y/o no revolventes) y/o créditos hipotecarios para vivienda, el respectivo crédito deberá permanecer clasificados como créditos de consumo (revolventes y/o no revolventes) y/o créditos hipotecarios para vivienda, según corresponda.

Créditos de consumo no revolvente

Financiamiento crediticio de manera directa, otorgado a personas naturales, con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con la actividad empresarial.

Otros criterios para considerar un financiamiento como crédito de consumo no revolvente:

- En caso el deudor cuente adicionalmente con créditos a microempresas o a pequeñas empresas, y un endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) mayor a S/. 300 000 por seis (6) meses consecutivos, los créditos deberán ser reclasificados como créditos a medianas empresas.
- Sin embargo, si el deudor solo posee créditos de consumo (revolventes y/o no revolventes) y/o créditos hipotecarios para vivienda, el respectivo crédito deberá permanecer clasificado como créditos de consumo (revolventes y/o no revolventes) y/o créditos hipotecarios para vivienda, según corresponda.

Créditos hipotecarios para vivienda

Financiamiento crediticio de manera directa, otorgados a personas naturales, para la adquisición, construcción, refacción, remodelación, ampliación, mejoramiento y subdivisión de vivienda propia, siempre que tales créditos se otorguen amparados con

hipotecas debidamente inscritas; sea que estos créditos se otorguen por el sistema convencional de préstamo hipotecario, de letras hipotecarias o por cualquier otro sistema de similares características.

Se incluyen también en esta categoría los créditos para la adquisición o construcción de vivienda propia que a la fecha de la operación, por tratarse de bienes futuros, bienes en proceso de independización o bienes en proceso de inscripción de dominio, no es posible constituir sobre ellos la hipoteca individualizada que deriva del crédito otorgado.

Asimismo, se consideran en esta categoría a:

- Los créditos hipotecarios para vivienda otorgados mediante títulos de crédito hipotecario negociables de acuerdo con la Sección Séptima del Libro Segundo de la Ley N° 27287 del 17 de junio de 2000; y,
- Las acreencias producto de contratos de capitalización inmobiliaria, siempre que tal operación haya estado destinada a la adquisición o construcción de vivienda propia.

Otros criterios para considerar un financiamiento como crédito hipotecario:

- Para determinar el nivel de endeudamiento en el sistema financiero se tomará en cuenta la información de los últimos seis (6) Reportes Crediticios Consolidados (RCC) remitidos por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.
- En caso el deudor no cuente con historial crediticio, el nuevo crédito será tomado como criterio para determinar su nivel de endeudamiento en el sistema financiero. Asimismo, si el deudor cuenta con historial crediticio, pero no ha sido reportado en todos los RCC de los últimos seis (6) meses que haya remitido la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, se tomará en cuenta solo la información de los RCC antes mencionados, en que figure el deudor.

El siguiente cuadro 1.1, resume la clasificación por tipo de crédito regulatorio, tomando en cuenta las ventas anuales o endeudamiento global en el sistema financiero:

Cuadro 1.1

Tipos de crédito, según regulación vigente

Tipos de crédito	Criterios en base a ventas anuales o deuda global en el Sistema Financiero
Créditos corporativos	Venta mayores a S/. 200 millones
Créditos a grandes empresas	Venta mayores a S/. 20 millones y hasta S/.200 millones
Créditos a medianas empresas	Duda mayor a S/. 300,000 y ventas no mayor a S/. 20 millones
Créditos a pequeñas empresas	Deuda entre S/. 20,000 y S/. 300,000
Créditos a microempresas	Deuda menor o igual a S/. 20,000
Créditos de consumo revolventes	Hasta S/. 300,000
Créditos de consumo no revolventes	Hasta S/. 300,000
Créditos hipotecarios para vivienda	No tiene rango

Elaboración: Propia

1.2.3 Por deudores minoristas y no minoristas

Deudores minoristas, conceptualmente está referido como el conjunto de personas naturales o jurídicas que cuenta con créditos directos o indirectos clasificados como: consumo revolvente, consumo no revolvente, crédito a la microempresa, crédito a la pequeña empresa o crédito hipotecario para vivienda.

Deudores no minoristas están referidos al conjunto de personas naturales o jurídicas que cuentan con créditos directos o indirectos de tipo corporativos, crédito a grandes empresas o créditos a medianas empresas.

1.2.4 Por productos crediticios

La cartera de crédito está compuesta también por la suma de los productos crediticios, los cuales son innovaciones desarrolladas e implementadas por las empresas financieras, con la finalidad de satisfacer las necesidades de sus clientes y/o socios.

Entre los productos crediticios más destacados tenemos:

- **Crédito prendario.-** Llamado también crédito pignoraticio, es aquel crédito directo concedido a personas naturales, los cuales están garantizados mediante la entrega física de alhajas u otros objetos de oro y/o plata. Este crédito está clasificado como un crédito minorista.
- **Crédito personal directo.-** Son créditos otorgado a personas naturales, con rentas comprendidas dentro de la cuarta y quinta categoría, con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con la actividad empresarial. Este crédito, está clasificado como un crédito minorista.
- **Crédito convenio descuento por planillas.-** Son créditos directos otorgados a personas naturales, con rentas comprendidas dentro de la quinta categoría y que laboren en una empresa que tenga convenio aprobado de descuento por planilla con la empresa financiera.
- **Crédito denominado “Microconsumo”.-** Son créditos para personas naturales, con rentas comprendidas dentro de la cuarta y quinta categoría, que no cuenten con vivienda propia y que estén imposibilitados de presentar un fiador con domicilio propio, pero que sin embargo cuenten con antigüedad laboral y perciban ingresos de carácter fijo y permanente.
- **Crédito vehicular.-** Son créditos destinados para la compra de vehículo de uso particular y empresarial.
- **Créditos para capital de trabajo.-** Son créditos para personas naturales y jurídicas, que desarrollan una actividad económica de comercio, producción o servicios y que tengan necesidad de capital de trabajo.

- **Créditos denominados “Credioficios”.-** Son créditos para personas naturales que generen un ingreso diario con registro informal o sin registro alguno y además que no acceden al financiamiento formal.
- **Créditos denominados “Micropyme”.-** Son créditos para personas naturales, específicamente microempresarios ubicados en los diferentes centros comerciales, mercados, ferias, domicilios o microproductores que cumplan con cualquiera de las siguientes características: no cuentan con vivienda propia o stand propio, desarrollan su actividad en locales que aún no cuentan con la documentación formal de propiedad de su stand, no son propietarios, pero cuentan con derecho de uso o cuentan con locales alquilados con periodos de permanencia en el centro comercial.
- **Créditos MiVivienda.-** Son créditos otorgados con recursos del Fondo MIVIVIENDA S.A., los cuales serán utilizados en la adquisición y/o construcción de viviendas, a fin de ser destinados a casa-habitación, debiendo ser ocupadas por el beneficiario y su familia, si la hubiera.
- **Créditos denominados “Movitaxi”.-** Son créditos para personas naturales y jurídicas que desean renovar sus unidades por autos nuevos, destinados al servicio de transporte público (taxi).
- **Créditos denominados “Movigas”.-** Son créditos para personas naturales y jurídicas con la finalidad de financiar la adquisición de vehículos y/o conversión de vehículos que se encuentren utilizando gasolinas a un sistema de Gas Natural Vehicular.
- **Crédito ganadero.-** Son créditos para personas naturales o jurídicas productoras de leche, que sean proveedores de las empresas: Gloria, Laive, etc. Así como de centros de acopio de leche u otros similares.
- **Crédito agropecuario.-** Son créditos para personas naturales o jurídicas que desarrollan actividades agropecuarias y que tienen necesidades de financiamiento para el ciclo de producción de cultivos o ciclo de crianza de animales.
- **Crédito agrícola denominado “Cosechando”.-** Son créditos para personas naturales o jurídicas dedicadas a la actividad agrícola, que tengan necesidades de Capital de Trabajo, para el mantenimiento y cosecha de sus cultivos.
- **Crédito para activo fijo: maquinaria y equipo.-** Crédito para personas naturales y jurídicas, que desarrollan una actividad económica de comercio, producción o servicio y que tengan necesidad de adquirir maquinaria o equipos o ambos.
- **Crédito para activo fijo: local comercial.-** Son créditos para personas naturales y jurídicas, que desarrollan una actividad económica de comercio, producción o servicios y que tengan necesidad de: a) Adquisición de local comercial o vivienda productiva y b) Remodelación, ampliación, construcción, o refacción de local comercial o vivienda productiva.

- **Crédito solidario.-** Son créditos dirigido a personas naturales que desarrollen una actividad económica dentro de un programa social atendido por una Municipalidad (Clubes de Madres, Vasos de Leche y otros), una organización no gubernamental o pertenezcan a una asociación de comerciantes, etc., debidamente empadronados.
- **Crédito paga diario.-** Son créditos dirigido a personas dedicadas al comercio en un mercado de abastos, con condición de empadronado(a) quienes pueden acceder a este crédito pagando sus cuotas todos los días en la comodidad de su negocio.
- **Créditos mediante carta fianza.-** Son créditos indirectos, en la cual se expresa una garantía evidenciada en un documento (carta fianza), en respaldo del cumplimiento de obligaciones adquiridas ante terceros por el cliente, mediante dicho documento la entidad se obliga a pagar el importe pactado a requerimiento del favorecido con la carta fianza.
- **Créditos con garantía de depósitos a plazo fijo.-** Son créditos otorgado a personas naturales que tengan un depósito de ahorro a plazo fijo en la empresa financiera prestamista.
- **Crédito denominado “Credicaserito”.-** Son créditos otorgados a personas naturales, orientado a satisfacer las necesidades de financiamiento a los comerciantes que desarrollan sus actividades económicas en los mercados, centros comerciales y ferias locales.
- **Crédito denominado “CrediPlus”.-** Son créditos paralelos que se otorga al cliente cuando requiera por su actividad mayor financiamiento o para aprovechar una oportunidad de negocio o reforzar capital de trabajo estructural y/o de activo fijo.
- **Crédito denominado “CrediGiro”.-** Crédito paralelo que se otorga al cliente cuando necesite financiamiento principalmente por oportunidades favorables y/o periodos de campañas comerciales.
- **Crédito denominado “CrediMóvil”.-** Crédito que se otorga a aquellas personas (naturales o jurídicas) que poseen vehículos de uso particular o que sean dedicados a la actividad de transporte público de pasajeros y/o carga u otras actividades que requieran la conversión de sus unidades móviles al uso de gas natural o mantenimiento de su unidad, asegurándose así mayor eficiencia e incremento del ahorro de los usuarios.
- **Crédito denominado “CrediMujer”.-** Crédito que se otorga a todas las mujeres microempresarias dedicadas a la venta de productos por catálogo a fin de solventar sus necesidades de capital de trabajo para compras de mercadería en mayor volumen con el beneficio que le representan mayores descuentos y promociones por sus compras.
- **Crédito denominado “CrediFeria”.-** Crédito que se otorga a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de actividades económicas (producción, comercio y/o servicios) de los microempresarios, preferentemente comerciantes ubicados en mercados, galerías, centros y zonas comerciales.

- **Crédito leasing.**- Es aquel crédito a través del cual y a solicitud del cliente, la empresa financiera prestamista adquiere/compra bienes muebles (activo productivo) a un proveedor (preferentemente local), el mismo que lo cede en arrendamiento a favor del cliente, con una opción de compra al finalizar el contrato.
- **Crédito denominado “CrediEficaz”.**- Crédito que se otorga a trabajadores dependientes que perciban ingresos de gratificación y/o utilidades, con los que podrán cancelar las obligaciones derivadas por el otorgamiento de este producto crediticio.
- **Crédito denominado “CrediEmpresa”.**- Crédito orientado a pequeños y micro empresarios que operan como persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial y que desarrolle cualquier tipo de actividad de producción, comercialización de bienes y/o prestación de servicios.
- **Crédito denominado “Crediemprende”.**- Crédito destinado a satisfacer las necesidades del segmento informal que por sus niveles de ingresos no han podido acceder a un crédito en alguna institución financiera.
- **Crédito denominado “El Facilito”.**- Producto crediticio dirigido a personas naturales con negocio que no cuenten con vivienda propia y fiador solidario.
- **Crédito denominado “0 Kms.”**- Clientes nuevos o recurrentes, independientes dedicados a brindar servicio de transporte, con la finalidad de financiamiento de vehículos.
- **Crédito denominado “Amplianegocio”.**- Dirigido a personas naturales independientes con local y vivienda propia, destinado a satisfacer necesidades de: Ampliación, culminación, acabados, mejoramiento y remodelación de local.
- **Crédito a Asociaciones y Grupos Organizados.**- Son créditos otorgados a Asociaciones de Micro y Pequeñas Empresas, cuyo Plan de Inversión es único, es decir que todo el crédito será destinado a un mismo fin.
- **Crédito denominado “Credimejoras”.**- Dirigido a personas naturales dependientes e independientes que requieran recursos para la construcción, ampliación, adecuación y refacción de viviendas.
- **Crédito denominado “Cuota Diaria”.**- Diseñado especialmente para microempresarios de los centros de abastos que buscan aumentar su capital de trabajo o incrementar / remodelar sus activos menores.
- **Crédito denominado “CrediLlantas”.**- Créditos directos otorgados en moneda nacional a personas naturales o jurídicas, cuyo giro de negocio es el transporte y requieren financiamiento para compra de llantas de su unidad vehicular. Estas unidades pueden ser automóviles, camionetas Rurales (Combis), o moto taxis.
- **Crédito Pesca Industrial.**- El Crédito Pesca Industrial es dirigido a los armadores pesqueros que poseen embarcaciones pesqueras de madera con capacidad de bodega entre 32.6 a 110 m3. Destinado a personas naturales o jurídicas dedicadas

a la actividad de pesca industrial (extracción de productos hidrobiológicos para su procesamiento y/o comercialización) y que cuenten con los permisos y matrículas correspondientes, no tener deudas pendientes con la SUNAT y estar registradas en la página del portal de PRODUCE (www.produce.gob.pe)

- **Crédito Pesca Artesanal.-** El Crédito Pesca Artesanal es un crédito directo que se otorga con relación al ciclo extractivo de dicha actividad. Está dirigido a personas naturales o jurídicas dedicadas a la actividad de pesca artesanal y o actividades afines. Propietarios de embarcaciones pesqueras menores a 10 toneladas.
- **Créditos denominados “Compuplan”.-** Crédito otorgado a personas jurídicas o naturales dependientes e independientes que demanden financiamiento de equipos de cómputo para el hogar o negocio.
- **Crédito denominado “Credigas GLP/GNV”.-** Crédito otorgado a personas naturales o jurídicas para vehículos particulares o dedicados a actividades empresariales que requieran convertir sus unidades móviles al uso de gas; sea natural o licuado de petróleo, asegurándose así mayor eficiencia e incremento del ingreso disponible de los usuarios por el ahorro generado.
- **Crédito denominado “TaxiPlan”.-** Crédito otorgado a personas naturales o jurídicas destinado al financiamiento de vehículos convertidos a gas natural vehicular, sean nuevos o usados para uso personal o actividades empresariales.
- **Crédito denominado “CrediGanadero”.-** Créditos otorgados para financiar actividades de comercio, producción o servicios. Están incluidos los créditos a pequeñas empresas y a microempresas.
- **Créditos denominados “MicroAgropecuario”.-** Créditos otorgados para financiar actividades microagropecuarias. Estos puede incluir los créditos a pequeñas empresas y a microempresas.

1.2.5 Por clasificación del deudor

La cartera de créditos por clasificación del deudor se compone por²:

- Categoría normal
- Categoría con problemas potenciales (CPP)
- Categoría deficiente
- Categoría dudoso
- Categoría pérdida

Categoría normal

Para aquellos deudores que registran un tipo de crédito corporativo, a grandes

² Resolución SBS N.º 11356-2008 “Reglamento para la evaluación y clasificación del deudor y la exigencia de provisiones”.

empresas y a medianas empresas, es decir deudores no minoristas, se considerará como categoría normal, si cumple con los siguientes criterios:

- Presenta una situación financiera líquida, con bajo nivel de endeudamiento patrimonial y adecuada estructura del mismo con relación a su capacidad de generar utilidades.
- El flujo de caja no es susceptible de un empeoramiento significativo ante modificaciones importantes en el comportamiento de las variables tanto propias como vinculadas con su sector de actividad; y,
- Cumple puntualmente con el pago de sus obligaciones.

Adicionalmente, se considera los siguientes criterios de prudencia:

- Tiene un sistema de información consistente y actualizado, que le permita conocer en forma permanente su situación financiera y económica;
- Cuenta con una dirección calificada y técnica, con apropiados sistemas de control interno;
- Pertenece a un sector de la actividad económica o ramo de negocios que registra una tendencia creciente; y,
- Es altamente competitivo en su actividad.

Para aquellos deudores que registran un tipo de crédito a pequeña empresa, microempresa, consumo revolvente y consumo no revolvente, es decir, deudores minoristas, se considerará como categoría normal, si cumple con los siguientes criterios:

- Incumplimiento con el pago de sus créditos de acuerdo con lo convenido o con un atraso de hasta ocho (8) días calendario.

Para aquellos deudores que registran un tipo de créditos hipotecarios para vivienda (deudor minorista), se considerará como categoría normal si cumple con los siguientes criterios:

- Son aquellos deudores que vienen cumpliendo con el pago de sus créditos de acuerdo con lo convenido o con un atraso de hasta treinta (30) días calendario.

Categoría con problemas potenciales

Para aquellos deudores que registran un tipo de crédito corporativo, a grandes empresas y a medianas empresas, es decir deudores no minoristas, se considerará como categoría con problemas potenciales, si cumple con los siguientes criterios:

- Una buena situación financiera y de rentabilidad, con moderado endeudamiento patrimonial,

- Adecuado flujo de caja para el pago de las deudas por capital e intereses. El flujo de caja podría, en los próximos doce (12) meses, debilitarse para afrontar los pagos, dado que es sumamente sensible a modificaciones de variables relevantes como entorno económico, comercial, regulatorio, político, entre otros; o,
- Atrasos ocasionales y reducidos en el pago de sus créditos que no exceden los 60 días.

Para aquellos deudores que registran un tipo de crédito a pequeña empresa, microempresa, consumo revolvente y consumo no revolvente, se considerará como categoría con problema potencial, si cumple con los siguientes criterios:

- Atraso en el pago de sus créditos de nueve (9) a treinta (30) días calendario.

Para aquellos deudores que registran un tipo de créditos hipotecarios para vivienda, se considerará como categoría con problemas potenciales, si cumple con los siguientes criterios:

- Atraso en el pago de treinta y uno (31) a sesenta (60) días calendario.

Categoría deficiente

Para aquellos deudores que registran un tipo de crédito corporativo, a grandes empresas y a medianas empresas, es decir deudores no minoristas, se considerará como categoría deficiente, si cumple con los siguientes criterios:

- Una situación financiera débil,
- Un flujo de caja que no le permite atender el pago de la totalidad del capital y de los intereses de las deudas. La proyección del flujo de caja no muestra mejoría en el tiempo y presenta alta sensibilidad a modificaciones menores y previsibles de variables significativas, debilitando aún más sus posibilidades de pago. Tiene escasa capacidad de generar utilidades; o,
- Atrasos mayores a sesenta (60) días y que no excedan de ciento veinte (120) días.

Para aquellos deudores que registran un tipo de crédito a pequeña empresa, microempresa, consumo revolvente y consumo no revolvente, se considerará como categoría deficiente, si cumple con los siguientes criterios:

- Atraso en el pago de sus créditos de treinta y uno (31) a sesenta (60) días calendario.

Para aquellos deudores que registran un tipo de créditos hipotecarios para vivienda, se considerará como categoría deficiente, si cumple con los siguientes criterios:

- Atraso en el pago de sesenta y uno (61) a ciento veinte (120) días calendario.

Categoría dudoso

Para aquellos deudores que registran un tipo de crédito corporativo, a grandes empresas y a medianas empresas, es decir deudores no minoristas, se considerará

como categoría dudoso, si cumple con los siguientes criterios:

- Un flujo de caja manifiestamente insuficiente, no alcanzando a cubrir el pago de capital ni de intereses;
- Presenta una situación financiera crítica y muy alto nivel de endeudamiento patrimonial, y se encuentra obligado a vender activos de importancia para la actividad desarrollada y que, materialmente, son de magnitud significativa con resultados negativos en el negocio; o,
- Atrasos mayores a ciento veinte (120) días y que no excedan de trescientos sesenta y cinco (365) días.

Para aquellos deudores que registran un tipo de crédito a pequeña empresa, microempresa, consumo revolvente y consumo no revolvente, se considerará como categoría dudoso, si cumple con los siguientes criterios:

- Atraso en el pago de sus créditos de sesenta y uno (61) a ciento veinte (120) días calendario.

Para aquellos deudores que registran un tipo de créditos hipotecarios para vivienda, se considerará como categoría dudoso, si cumple con los siguientes criterios:

- Atraso en el pago de ciento veintiuno (121) a trescientos sesenta y cinco (365) días calendario.

Categoría pérdida

Para aquellos deudores que registran un tipo de crédito corporativo, a grandes empresas y a medianas empresas, es decir deudores no minoristas, se considerará como categoría pérdida, si cumple con los siguientes criterios:

- Un flujo de caja que no alcanza a cubrir sus costos.
- Se encuentra en suspensión de pagos, siendo factible presumir que también tendrá dificultades para cumplir eventuales acuerdos de reestructuración;
- Se encuentra en estado de insolvencia decretada o está obligado a vender activos de importancia para la actividad desarrollada, y que, materialmente, sean de magnitud significativa; o,
- Atrasos mayores a trescientos sesenta y cinco (365) días.

Para aquellos deudores que registran un tipo de crédito a pequeña empresa, microempresa, consumo revolvente y consumo no revolvente, se considerará como categoría pérdida, si cumple con los siguientes criterios:

- Atraso en el pago de sus créditos de más de ciento veinte (120) días calendario.

Para aquellos deudores que registran un tipo de créditos hipotecarios para vivienda, se considerará como categoría pérdida, si cumple con los siguientes criterios:

- Atraso en el pago de más de trescientos sesenta y cinco (365) días calendario.

1.2.6 Por clasificación contable

La cartera de créditos contablemente se clasifica por:

- Cartera vigente
- Cartera vencida
- Cartera judicial
- Cartera refinanciada
- Cartera reestructurada

Cartera vigente

Para el caso de deudores no minoristas (corporativos, grandes empresas y medianas empresas), se considerará el crédito como vigente si registra atrasos menores a los quince (15) días calendarios de la fecha de vencimiento de pago pactado.

Para el caso de los créditos a pequeñas empresas y microempresas, se considerará el crédito como vigente si registra atrasos menores a los treinta (30) días calendarios de la fecha de vencimiento de pago pactado.

Para el caso de los créditos de consumo revolvente y no revolvente, hipotecarios para vivienda y operaciones de arrendamiento financiero, se considerará el crédito como vigente si registra atrasos menores a los treinta (30) días calendarios de la fecha de vencimiento de pago pactado.

Para el caso de sobregiros en cuenta corriente, independientemente del tipo de crédito, se considerará como crédito vigentes si registra atrasos menores a los treinta (30) días calendarios de la fecha de otorgado el sobregiro.

Cartera vencida

Para el caso de deudores no minoristas (corporativos, grandes empresas y medianas empresas), se considerará la totalidad del crédito como vencido si registra atrasos mayores a los quince (15) días calendarios de la fecha de vencimiento de pago pactado.

Para el caso de los créditos a pequeñas empresas y microempresas, se considerará el crédito como vencido si registra atrasos mayores a los treinta (30) días calendarios de la fecha de vencimiento de pago pactado.

Para el caso de los créditos de consumo revolvente y no revolvente, hipotecarios para vivienda y operaciones de arrendamiento financiero, existe un tratamiento escalonado para ser considerado como vencido, es decir, después de los treinta

(30) días calendario de no haber pagado a la fecha pactada, se considerará vencida solo la porción no pagada; mientras que después de los noventa (90) días calendario del primer incumplimiento, se considerará la totalidad de la deuda insoluta.

Para el caso de sobregiros en cuenta corriente, independientemente del tipo de crédito, se considerará como crédito vencidos si registra atrasos menores a los treinta (30) días calendarios de la fecha de otorgado el sobregiro.

Cartera judicial

Está conformada por aquellos créditos en los cuales por algún criterio establecido por la empresa financiera, se ha solicitado la recuperación de los créditos por la etapa judicial.

Cartera refinanciada

Está conformada por aquellos créditos o financiamiento directo, cualquiera sea su modalidad, respecto del cual se producen variaciones de plazo y/o monto del contrato original que obedecen a dificultades en la capacidad de pago del deudor.

También se considera operación refinanciada cuando se producen los supuestos de novación contenidos en el artículo 1277 y siguientes del Código Civil, siempre que sean producto de las dificultades en la capacidad de pago del deudor. Cuando las dificultades en la capacidad de pago de un deudor motiven una novación subjetiva por delegación, dichas operaciones no serán consideradas como refinanciadas salvo que el deudor que se sustituye tenga vinculación o pertenezca al grupo económico del deudor sustituido.

Cartera reestructurada

Está conformada por aquellos créditos o financiamiento directo, cualquiera sea su modalidad, sujeto a la reprogramación de pagos aprobada en el proceso de reestructuración, de concurso ordinario o preventivo, según sea el caso, conforme a la Ley General del Sistema Concursal aprobada mediante la Ley N.º 27809.

Cartera atrasada

Es la suma de la cartera registrada como vencida más cartera judicial.

Cartera de alto riesgo

Es la suma de la cartera registrada como vencida más cartera judicial más cartera refinanciada y reestructurada.

Cartera pesada

Es la suma de la cartera registrada con clasificación crediticia de deficiente más dudoso más pérdida.

1.3 LAS MICROFINANZAS EN EL PERÚ

Las microfinanzas pueden ser entendidas desde varios puntos de vista, las principales abordan el criterio de las personas que reciben algún financiamiento y segundo, como aquellas organizaciones que brindan dicho financiamiento.

Las microfinanzas, desde el primer punto de vista, abordan el proceso de otorgamiento de algún financiamiento, dirigido principalmente a personas que por alguna razón están excluidas del sistema financiero tradicional o que no cuentan con el capital adecuado para acceder a un crédito que viabilice algún emprendimiento y que por medio de este, les permita contar con una oportunidad de mejora de su bienestar familiar.

En ese sentido, las microfinanzas pueden ser asociadas a préstamos de pequeña escala, o préstamos pequeños, orientados a aquella parte de la sociedad con pocos recursos económicos y que están excluidos del sistema financiero tradicional, y que a través de estos préstamos pequeños hacerse de un capital con el objeto de iniciar un emprendimiento que les permita un nuevo estilo de vida.

Sin embargo, las microfinanzas también pueden ser estudiadas, como aquellas instituciones que ofrecen y brindan dicho financiamiento a aquellas personas que lo requieren.

En ese sentido, las microfinanzas en el Perú como instituciones especializadas de otorgamiento de créditos, recaen en las entidades conocidas como Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC), Empresas de Desarrollo a la Pequeña y Microempresa (Edpymes), Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC), Cooperativas de Ahorro y Crédito (COOPAC), incluso algunos bancos de la banca múltiple y ONG.

1.4 RIESGO, INCERTIDUMBRE, APETITO Y TOLERANCIA AL RIESGO

Conceptualmente el riesgo se define como la condición en que existe la posibilidad de que un evento ocurra e impacte negativamente sobre los objetivos de la empresa (SBS), mientras que la incertidumbre es aquella situación de duda o desconocimiento de algún evento incierto que está caracterizado por la imposibilidad de cálculo de la probabilidad de ocurrencia de dicho evento. En otras palabras, mientras que en el riesgo si se puede calcular la probabilidad de ocurrencia del evento, en la incertidumbre no, esta es su principal diferencia.

El concepto del riesgo antes descrito, tiene mucho significado, así por ejemplo, la palabra “condición” hace referencia a la situación que se está analizando, mientras que la palabra “posibilidad”, puede entenderse como la probabilidad de que algo suceda, en este caso un evento, o mejor dicho, algo que aún no sucede y que de suceder impactará negativamente sobre los objetivos empresariales, esto último de mucha importancia también, porque deja claro que la gestión del riesgo y la estrategia de la empresa no son temas aislados, muy por el contrario guardan mucha interrelación.

Dos conceptos, relacionados al riesgo son: Apetito por el riesgo y tolerancia al riesgo³.

³ Resolución SBS N.º 37-2008 - “Reglamento de la gestión integral de riesgo”.

- **Apetito por el riesgo**, es aquel nivel de riesgo que la empresa está dispuesta a asumir en su búsqueda de rentabilidad y valor (SBS).
- **Tolerancia al riesgo**, es el nivel de variación que la empresa está dispuesta a asumir en caso de desviación a los objetivos empresariales trazados (SBS).

Tanto el apetito por el riesgo y la tolerancia al riesgo, deben ser diseñados tomando en cuenta la estrategia empresarial de la empresa, es decir, una vez que la empresa ha establecido cuál será su estrategia empresarial, se empezará a diseñar el nivel de riesgo que la empresa está dispuesta a asumir y las variaciones aceptables en caso de desviarse de los objetivos institucionales.

1.5 RIESGO DE CRÉDITO, SU IMPORTANCIA Y CANALES DE TRANSMISIÓN

Riesgo de crédito, llamado también riesgo crediticio se define como aquella posibilidad de pérdidas por la incapacidad o falta de voluntad de los deudores, contrapartes, o terceros obligados, para cumplir sus obligaciones contractuales registradas dentro o fuera del balance (SBS).

Es decir, la probable pérdida que puede sufrir el prestamista si las cláusulas contractuales del crédito pactadas con el prestatario son incumplidos por éste, incluso si sus contrapartes o terceros obligados (avales o fiadores solidarios), también incumplen.

He aquí, la importancia de gestionar eficientemente el riesgo de crédito, ya que si un deudor incumple con sus pagos, los intereses, comisiones y gastos sobre créditos o cuotas deberán ser contabilizados como ingresos o rendimientos en suspenso, es decir no forman parte del estado de resultado y por ende no se computa en los ingresos financieros. Este tratamiento es aplicable cuando el crédito se encuentra en las siguientes situaciones:

- Créditos en situación de vencidos
- Créditos en situación de cobranza judicial
- Créditos en situación de refinanciado
- Créditos en situación de reestructurado
- Créditos con clasificación de dudoso
- Créditos con clasificación de pérdida
- Créditos castigados

En el caso de los créditos vencidos, dicha contabilización procederá desde que la primera cuota se encuentre vencida, independientemente de que las demás cuotas aún no hayan vencido.

Los intereses, comisiones y gastos por las cuentas corrientes deudoras, por plazos mayores a treinta (30) días calendario de otorgado el sobregiro, se registrarán en las cuentas respectivas en suspenso mientras no se materialice su pago, extornándose los rendimientos no efectivizados hasta la fecha.

Como hemos mencionado, el riesgo de crédito es la probabilidad de pérdida financiera que puede sufrir una entidad financiera como consecuencia del incumplimiento de pago de sus clientes, tal incumplimiento, puede provenir por dos canales de transmisión:

- Incapacidad de pago, es decir el deudor no posee los recursos para cumplir con sus acuerdos contractuales del préstamo sin ningún contratiempo.
- Falta de voluntad de pago, es decir el deudor puede poseer los recursos para cumplir con sus acuerdos contractuales del préstamo pero que no tiene voluntad para hacerlo.

1.6 PALABRAS CLAVES

- a. Crédito
- b. Cartera crediticia
- c. Portafolio de créditos
- d. Persona natural
- e. Persona jurídica
- f. Prestamista
- g. Acreedor
- h. Prestatario
- i. Deudor
- j. Créditos directos
- k. Créditos indirectos
- l. Deudores minoristas
- m. Deudores no minoristas
- n. Créditos corporativos
- o. Créditos a grandes empresas
- p. Créditos a medianas empresas
- q. Créditos a pequeñas empresas
- r. Créditos a microempresas
- s. Créditos de consumo revolvente
- t. Créditos de consumo no-revolvente
- u. Créditos hipotecarios para vivienda
- v. Productos crediticios
- w. Categoría normal
- x. Categoría con problemas potenciales (CPP)
- y. Categoría deficiente
- z. Categoría dudoso
- aa. Categoría pérdida
- bb. Cartera vigente
- cc. Cartera vencida
- dd. Cartera judicial
- ee. Cartera refinanciada
- ff. Cartera reestructurada
- gg. Cartera atrasada
- hh. Cartera de alto riesgo
- ii. Cartera pesada
- jj. Riesgo
- kk. Incertidumbre
- ll. Apetito al riesgo
- mm. Tolerancia al riesgo
- nn. Riesgo de crédito

1.7 CUESTIONARIO DE PREGUNTAS

1. La persona natural o jurídica otorgante de algún tipo de financiamiento se le conoce como:

- a. Prestatario
- b. Prestamista
- c. Deudor
- d. Cliente
- e. N.A

2. La persona natural o jurídica que recibe algún tipo de financiamiento se le conoce como:

- a. Prestatario
- b. Prestamista
- c. Deudor
- d. Cliente
- e. N.A

3. Los créditos directos suelen expresarse en:

- a. Cartas fianzas
- b. Avaes
- c. Dinero en efectivo
- d. Contingentes
- e. N.A

4. Un crédito clasificado como mediana empresa se caracteriza por:

- a. Registrar un nivel de ventas anuales mayor a S/. 200 millones en los dos (2) últimos años.
- b. Registrar ventas anuales mayores a S/. 20 millones, pero no mayores a S/. 200 millones en los dos (2) últimos años.
- c. Registrar un nivel de endeudamiento total en el Sistema Financiero superior a S/. 300 millones en los últimos seis (6) meses.
- d. Registrar un nivel de endeudamiento total en el Sistema Financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) superior a S/. 20,000, pero no mayor a S/. 300,000 en los últimos seis (6) meses.
- e. Registrar un nivel de endeudamiento total en el Sistema Financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) no mayor a S/. 20,000 en los últimos seis (6) meses.

5. Un crédito clasificado como pequeña empresa, se caracteriza por:

- a. Registrar un nivel de ventas anuales mayor a S/. 200 millones en los dos (2) últimos años.
- b. Registrar ventas anuales mayores a S/. 20 millones, pero no mayores a S/. 200 millones en los dos (2) últimos años.
- c. Registrar un nivel de endeudamiento total en el Sistema Financiero superior a S/. 300 millones en los últimos seis (6) meses.

- d. Registrar un nivel de endeudamiento total en el Sistema Financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) superior a S/. 20,000, pero no mayor a S/. 300,000 en los últimos seis (6) meses.
- e. Registrar un nivel de endeudamiento total en el Sistema Financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) no mayor a S/. 20,000 en los últimos seis (6) meses.

6. Un crédito clasificado como microempresa se caracteriza por:

- a. Registrar un nivel de ventas anuales mayor a S/. 200 millones en los dos (2) últimos años.
- b. Registrar ventas anuales mayores a S/. 20 millones, pero no mayores a S/. 200 millones en los dos (2) últimos años.
- c. Registrar un nivel de endeudamiento total en el Sistema Financiero superior a S/. 300 millones en los últimos seis (6) meses.
- d. Registrar un nivel de endeudamiento total en el Sistema Financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) superior a S/. 20,000 pero no mayor a S/. 300,000 en los últimos seis (6) meses.
- e. Registrar un nivel de endeudamiento total en el Sistema Financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) no mayor a S/. 20,000 en los últimos seis (6) meses.

7.Cuál de las siguientes alternativas no corresponde a una clasificación de la cartera de créditos:

- a. Créditos a microempresas
- b. Créditos corporativos
- c. Créditos de consumo no revolvente
- d. Créditos comerciales
- e. Créditos hipotecarios para vivienda

8. Cuál de los siguientes tipos de crédito no corresponde a la cartera minorista:

- a. Crédito a microempresas
- b. Créditos de consumo revolvente
- c. Créditos de consumo no revolvente
- d. Créditos hipotecarios para vivienda
- e. Créditos a medianas empresas

9. Cuál de los siguientes tipos de crédito no corresponde a la cartera no minorista:

- a. Crédito a microempresas
- b. Créditos a medianas empresas
- c. Créditos corporativos
- d. Créditos a grandes empresas
- e. N.A.

10. Cuál de las siguientes alternativas se considera una clasificación de la cartera por producto crediticio

- a. Crédito directo
- b. Crédito a medianas empresas
- c. Crédito para capital de trabajo
- d. Crédito a pequeñas empresas
- e. N.A.

11. Cuál de las siguientes alternativas no corresponde a la clasificación de la cartera de créditos por categoría del deudor

- a. Normal
- b. Con pocos problemas (CPP)
- c. Deficiente
- d. Dudoso
- e. Pérdida

12. Con cuántos días de incumplimiento de pago, un deudor minorista estará clasificado en categoría deficiente:

- a. 09 días
- b. 16 días
- c. 31 días
- d. 61 días
- e. N.A.

13. Con cuántos días de incumplimiento de pago, un deudor clasificado como microempresa estará clasificado en categoría dudoso:

- a. 09 días
- b. 16 días
- c. 31 días
- d. 61 días
- e. N.A.

14. Con cuántos días de incumplimiento de pago, un deudor clasificado como mediana empresa estará clasificado en categoría pérdida:

- a. 61 días
- b. 91 días
- c. 121 días
- d. 366 días
- e. N.A.

15.Cuál de las siguientes alternativas no corresponde a la clasificación contablemente de la cartera de créditos:

- a. Cartera vencida
- b. Cartera judicial
- c. Cartera reprogramada
- d. Cartera re-estructurada
- e. N.A.

16. Un crédito clasificado como pequeña empresa estará considerado como vencido si registra atrasado de mayores a:

- a. 09 días
- b. 15 días
- c. 30 días
- d. 60 días
- e. N.A.

17. Un crédito clasificado como mediana empresa estará considerado como vencido si registra atrasado de mayores a:

- a. 09 días
- b. 15 días
- c. 30 días
- d. 60 días
- e. N.A.

18. La cartera considerada de alto riesgo en la suma de las siguientes carteras:

- a. Cartera vencida más cartera judicial.
- b. Cartera atrasada más cartera judicial más cartera pesada.
- c. Cartera atrasada más cartera refinanciada.
- d. Cartera vencida más cartera judicial más cartera refinanciada más cartera reestructurada.
- e. N.A.

19. Si la posibilidad de que un evento ocurra e impacte negativamente sobre los objetivos de la empresa no se puede calcular, dicho evento constituye un(a):

- a. Riesgo
- b. Incertidumbre
- c. Tolerancia
- d. Apetito
- e. N.A.

20. Se define el apetito al riesgo como:

- a. El nivel de riesgo que la empresa está dispuesta a asumir en su búsqueda de rentabilidad y valor.
- b. El nivel de riesgo que la empresa está dispuesta a asumir en su búsqueda de prestigio y control.
- c. El nivel de riesgo que la empresa está dispuesta a asumir en su búsqueda de rentabilidad y tolerancia.
- d. El nivel de variación que la empresa está dispuesta a asumir en caso de desviación a los objetivos empresariales trazados.
- e. N.A.

21. Se define riesgo de crédito a:

- a. La posibilidad de pérdidas debido a procesos inadecuados, fallas del personal, de la tecnología de información, o eventos externos. Esta definición incluye el riesgo legal, pero excluye el riesgo estratégico y de reputación.
- b. La posibilidad de pérdidas por la disminución en la confianza en la integridad de la institución que surge cuando el buen nombre de la empresa es afectado. El riesgo de reputación puede presentarse a partir de otros riesgos inherentes en las actividades de una organización.
- c. La posibilidad de pérdidas en posiciones dentro y fuera de balance derivadas de fluctuaciones en los precios de mercado.
- d. La posibilidad de pérdidas por la incapacidad o falta de voluntad de los deudores, contrapartes, o terceros obligados, para cumplir sus obligaciones contractuales registradas dentro o fuera del balance.
- e. N.A.

OBJETIVOS DEL CAPÍTULO

- Conocer los criterios de evaluación crediticia.
- Conocer las herramientas de evaluación cuantitativas y cualitativas del riesgo de crédito por tipo de deudor.
- Considerar las recomendaciones de las SBS para el seguimiento del riesgo crediticio a nivel individual y a nivel del portafolio total.



CAPÍTULO 2

Criterios y herramientas de evaluación del riesgo de crédito



El analista de crédito, tiene una gran responsabilidad, cuando a sus manos llega un expediente de crédito, que contiene además de la solicitud de crédito, otros documentos que el cliente ha presentado en su oportunidad, y del cual espera que se le otorgue un financiamiento. Este es el momento en que todo analista tiene que discernir si el cliente es sujeto o no del crédito solicitado, y si la entidad financiera debe asumir el riesgo crediticio que dicha operación involucra; es decir, el analista como primer filtro del proceso de gestión del riesgo de crédito, empieza un proceso de aprobación, el cual incluye aplicar un conjunto de criterios y procedimientos establecidos por la empresa financiera, con el objeto de decidir si acepta o no el riesgo de crédito de una contraparte o de una operación afecta a riesgo de crédito. Durante este proceso, el analista deberá poner en práctica su experiencia académica y profesional, a fin de analizar los principales factores de riesgo, teniendo en cuenta que lo esencial es determinar la capacidad de pago de la contraparte, esperando que la fuente de ingresos para fines de cumplimiento de sus obligaciones crediticias provenga del emprendimiento realizado.

Para lograr estos objetivos, el analista de créditos utiliza ciertos instrumentos de análisis, los cuales, le permitirá determinar si una persona natural o jurídica es sujeto de crédito, o en otras palabras, si califica para el mismo. Entonces, el analista se pregunta: ¿qué criterios debo evaluar?, ¿cómo discernir si alguien aplica o no al crédito solicitado? y ¿qué tipo de herramientas debo utilizar?

Para responder estas preguntas, las empresas financieras deben contar con las metodologías de evaluación crediticia para cada tipo de crédito que permitan la cuantificación del riesgo de crédito de sus deudores y contrapartes a fin de determinar si cumplen con los niveles de apetito y tolerancia al riesgo fijados.

2.1 CRITERIOS DE EVALUACIÓN CREDITICIA

La normativa relacionada a la gestión de créditos, afirma que existen como mínimo dos criterios básicos, que juntos y bien aplicados, nos permiten responder las preguntas con relación al otorgamiento del crédito, estos criterios están referidos a la capacidad de pago y los antecedentes crediticios del solicitante del crédito.

Capacidad de pago

La capacidad de pago, considera los aspectos “objetivos” en la evaluación crediticia, se determina a través de varias herramientas de gestión, principalmente el diseño y análisis del flujo de caja del solicitante del crédito.

En ese sentido, la capacidad de pago, se constituye en el primer criterio fundamental para el otorgamiento del crédito.

Antecedentes crediticios

Los antecedentes crediticios consideran los aspectos “subjetivos” en la evaluación crediticia, se determinan a través de todas las fuentes de información que muestren si el solicitante del crédito ha cumplido y/o cumple todos sus compromisos contractuales, ya sean crediticios, comerciales, tributarios, etc., con sus acreedores sin ningún problema.

Una de las fuentes de información más relevante, pero no la única, para evaluar los antecedentes crediticios del solicitante son las centrales de riesgos. Sin embargo, la verificación, contrastación y visita a la unidad comercial y/o familiar es una fuente importante de información de tipo cualitativo que el analista no debe desaprovechar, ya que una buena comprensión de estos hechos enriquece la evaluación y permitirá tomar la mejor decisión conociendo el riesgo crediticio de manera razonable.

En ese sentido, los antecedentes crediticios se constituyen en el segundo criterio fundamental para el otorgamiento del crédito.

Sin embargo, el conocimiento de la capacidad de pago y los antecedentes crediticios no son los únicos criterios que se deben llevar a cabo a fin de determinar si le otorgamos el crédito al solicitante del crédito. Existen otros criterios, los cuales podemos clasificar por el tipo de deudor, es decir, deudor no minorista y deudor minorista.

Para deudores no minoristas, de manera complementaria a los dos criterios fundamentales, podemos añadir los siguientes criterios de evaluación:

- Evaluación de la situación económica y financiera.
- Evaluación del cambio de patrimonio neto.
- Evaluación de proyectos futuros y aplicación de los indicadores del presupuesto de capital.
- Evaluación del entorno económico, sectorial y regional.
- Evaluación de la capacidad de hacer frente a sus obligaciones ante variaciones cambiarias o de su entorno comercial, político o regulatorio.
- Evaluación de las garantías.
- Evaluación de los posibles efectos de los riesgos financieros relacionados a los descalces en moneda, plazos y tasas de interés de los estados financieros de la empresa deudora y que pueden repercutir en su capacidad de pago, incluyendo a las operaciones con instrumentos financieros derivados.

Mientras que para deudores minoristas, de manera complementaria a los dos criterios fundamentales, podemos añadir los siguientes:

- Importe de sus diversas obligaciones.
- Monto de las cuotas asumidas para con la empresa financiera.

Especialmente, en lo que respecta a créditos a la microempresa y pequeña empresa, considerando la naturaleza de los clientes que los solicitan, la aplicación de las herramientas de gestión, tiene que complementarse con diferentes esquemas de cruces de información, donde el contacto personal entre la empresa y el potencial prestatario permitan, entre otros aspectos, generar información sobre el flujo de ingresos y egresos de la familia y empresa familiar y sobre el entorno social y económico del mismo, con el fin de evaluar la capacidad y voluntad de pago del cliente potencial.

2.2 HERRAMIENTAS DE EVALUACIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO:

CUANTITATIVAS Y CUALITATIVAS

Las herramientas son el medio por el cual los criterios de evaluación se van a llevar a cabo, un buen uso de las herramientas nos permitirán realizar una buena evaluación del riesgo crediticio, y por ende tomar buenas decisiones crediticias.

Existen dos tipos de herramientas de evaluación:

- Herramientas de evaluación cuantitativas.
- Herramientas de evaluación cualitativas.

Dentro de las herramientas de evaluación cuantitativas tenemos las siguientes:

- **Flujo de caja.-** Con la aplicación de esta herramienta se busca determinar la capacidad de pago del solicitante del crédito, a través del conocimiento de sus fuentes de ingresos y destinos de sus gastos. Conociendo los ingresos y egresos de la unidad familiar y del negocio, se proyecta el flujo de caja a un horizonte de tiempo determinado, tomando en cuenta la estacionalidad, supuestos específicos y otros criterios que el analista debe sustentar, con el fin de demostrar si el deudor tiene o no capacidad de pago.
- **Análisis de los estados financieros.-** Con la aplicación de esta herramienta se busca conocer la situación económica y financiera del solicitante del crédito. Sin embargo, aquí el analista de crédito debe tener mucho cuidado en el levantamiento de la información, debido a que está evaluando créditos a la pequeña y microempresa, el analista de este tipo de créditos es quien recoge dicha información, la evalúa y la sustenta, aunque en algunos casos también la aprueba, debido a la autonomía asignada por la empresa financiera. En ese sentido, el analista de este tipo de créditos es juez y parte, por eso es que se debe tener mucho cuidado en levantar la información del balance general y estado de resultados. Una vez levantada la información se procederá a la aplicación de los métodos horizontal, vertical y de ratios financieros a fin de conocer la situación económica (estado de resultados) y situación financiera (balance general) del solicitante del crédito.

- **Evaluación de proyectos.-** Con la aplicación de esta herramienta se busca evaluar la viabilidad de proyectos de capital, a través de la aplicación de los siguientes indicadores: Valor actual neto (VAN), Tasa interna de retorno (TIR), Periodo de recuperación de capital (PRK), Periodo de recuperación de capital descontado (PRKD), Tasa de retorno promedio contable (TRPC) e Índice de beneficio – costo (BC).

Dentro de las herramientas de evaluación cualitativas tenemos las siguientes:

- Revisar el historial crediticio del solicitante del préstamo al interior de la entidad financiera.
- Revisar la central de riesgo interna de la entidad financiera o de SBS.
- Revisar las referencias personales y comerciales del solicitante del crédito.
- Revisar la central de riesgo externa (Sentinel, Equifax, Experian, etc.).
- Revisar los diversos modelos analíticos diseñados por la entidad financiera, tales como los modelos de scoring, modelos basados en reglas de decisión, modelos de cosechas o modelos de alerta temprana.
- Validar y corroborar toda documentación recibida del solicitante del préstamo.
- Calidad de la dirección de la empresa.
- Clasificaciones crediticias asignadas por las otras empresas del sistema financiero.

Utilizar las diversas páginas web existentes para obtener toda la información que podamos, a fin de enriquecer nuestra evaluación. Lo cual implica consultar todas las fuentes de conocimiento de la reputación y de la posición crediticia de la contraparte, así como la de sus accionistas y administración, en caso se trate de personas jurídicas.

Las páginas web más utilizadas para este propósito son:

- Página web de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).
- Página web de la Superintendencia Nacional de Aduana y de Administración Tributaria (SUNAT).
- Página web del Servicio de Administración Tributaria de Lima (SAT).
- Página web del Seguro Social de Salud del Perú (ESSALUD).
- Página web de Papeletas por Infracción de Tránsito (PIT).
- Página web del Registro Nacional de Identificación y Estado Civil (RENIEC).
- Página web de la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos (SUNARP).
- Página web de la Páginas Blancas.
- Página web de la Páginas Amarillas.
- Página web de la central de riesgo Sentinel.
- Página web de la central de riesgo Equifax.

2.3 SEGUIMIENTO DEL RIESGO CREDITICIO A NIVEL INDIVIDUAL Y A

NIVEL DEL PORTAFOLIO TOTAL

Las recomendaciones mínimas establecidas por la SBS, para el seguimiento del riesgo crediticio a nivel individual, son las siguientes:⁴

⁴ Artículo 31, Resolución SBS N.º 3780-2011

- a. Identificar señales de alerta temprana, tanto cuantitativas como cualitativas, que indiquen una evolución negativa del deudor o del mercado en el que opera para anticipar los riesgos asociados a los deudores, contrapartes o terceros asociados a las exposiciones afectas a riesgo de crédito. Asimismo, efectuar un seguimiento de la evolución del nivel de cobertura (relación préstamo/garantía) proporcionado por las técnicas de mitigación de riesgo de crédito.

En ese sentido, el sistema de alertas tempranas para el riesgo de crédito deberá tener como principal objetivo la identificación oportuna de los deudores y contrapartes cuyas exposiciones crediticias muestren señales de un incremento en el riesgo con el objeto de tomar medidas preventivas. Para tal efecto, las empresas deberán establecer procedimientos que incluyan la participación activa de las unidades de negocios en la identificación y reporte de las señales de alerta. Asimismo, las empresas deberán definir los criterios e indicadores cualitativos y cuantitativos a partir de los cuales se deberá efectuar una revisión de la clasificación regulatoria y/o interna del deudor o contraparte⁵.

- b. Realizar informes periódicos de seguimiento, al menos de manera trimestral, en los que se incluya las alertas encontradas y se muestre la proporción y evolución de clientes y contrapartes con elevado riesgo de crédito.
- c. Realizar análisis retrospectivos periódicos del conjunto de exposiciones afectas a riesgo de crédito (determinación de causa de créditos fallidos a través de revisiones muestrales), con el fin de identificar debilidades en el proceso crediticio o amenazas externas.
- d. Monitorear el grado de actualización de las revisiones de las clasificaciones internas y regulatorias y de la valorización de las garantías. Asimismo, se deberá monitorear el cumplimiento y la evolución de los covenants financieros cuando corresponda.
- e. Evaluar la consistencia de la clasificación regulatoria respecto de la clasificación interna y las señales de alerta temprana identificadas.
- f. Definir criterios prudenciales para identificar y reportar exposiciones crediticias en problemas, que aseguren que sean revisadas regularmente, así como constituir provisiones cuando ocurra un deterioro de los créditos, valor de sus inversiones y demás exposiciones sujetas a riesgo de crédito. Una vez que estas exposiciones hayan sido identificadas, las empresas deberán preparar una lista que será monitoreada por la Unidad de Riesgo de Crédito y presentada al Directorio regularmente. La estimación del deterioro en dichas exposiciones deberá considerar lo dispuesto en el Reglamento para la Evaluación y Clasificación del Deudor y la Exigencia de Provisiones, el Reglamento de Clasificación y Valorización de las Inversiones de las Empresas del Sistema Financiero y demás normas que sobre el tema apruebe la SBS.

Mientras tanto, las recomendaciones mínimas establecidas por la SBS, para el seguimiento del riesgo crediticio a nivel de portafolio total, son las siguientes⁶:

- a. Medir, evaluar y efectuar seguimiento a su concentración por tipo de exposición sujeta a riesgo de crédito, por vinculación por riesgo único, sector económico, ubicación

⁵ Artículo 32, Resolución SBS N.º 3780-2011

⁶ Artículo 34, Resolución SBS N.º 3780-2011.

geográfica, clasificación regulatoria, clasificación interna, exposición al riesgo cambiario crediticio, al riesgo de sobreendeudamiento minorista y al riesgo país.

- b. En el caso de que la empresa realice estimados de pérdida, deberá comparar sus pérdidas estimadas por riesgo de crédito con los resultados efectivamente observados. Las diferencias significativas entre los resultados proyectados y los observados deberán ser adecuadamente sustentados y se deberán examinar igualmente las medidas correctivas posibles.
- c. Efectuar análisis de “cosechas” de nuevas operaciones minoristas en el marco de campañas u otros criterios y evaluar las medidas correctivas necesarias.
- d. Medir y efectuar seguimiento a la rentabilidad de las diferentes exposiciones afectas a riesgo de crédito, procurando compararla con el grado de riesgo incurrido.
- e. Efectuar un seguimiento específico de la evolución de los montos, así como del grado de utilización de las líneas disponibles en las diferentes exposiciones afectas a riesgo de crédito.
- f. Realizar pruebas de estrés, para lo cual la SBS recomienda la aplicación de por lo menos las siguientes acciones, a tomar en cuenta⁷:
 - Frecuencia de las pruebas de estrés: anualmente.
 - Los escenarios de estrés deberán abarcar cambios en el entorno macroeconómico y microeconómico que puedan afectar de manera significativa la calidad crediticia de los activos de las empresas. Para ello las empresas deberán definir un escenario base y al menos dos escenarios adversos, tipo peor escenario, sobre la base de los siguientes supuestos:
 - Una desaceleración significativa de la actividad económica local y mundial.
 - Deterioro de sectores específicos de la actividad económica a los que está expuesta la empresa.
 - Una modificación significativa en los precios de mercado (incluye commodities) y/o tasas de interés.
 - Deterioro en las condiciones de liquidez.
 - Incremento en el riesgo cambiario crediticio.
 - Fenómenos naturales recurrentes.
 - Los escenarios de estrés deberán tener en cuenta situaciones adversas que se hayan producido en los mercados locales o internacionales, en períodos que abarquen uno o más ciclos económicos.

⁷ Artículo 35, Resolución SBS N.º 3780-2011.

- El resultado del análisis de estrés deberá permitir cuantificar el impacto sobre la calidad del conjunto de exposiciones afectas a riesgo de crédito, los ingresos y la solvencia de las empresas. Alternativamente, las empresas que no dispusiesen de los recursos internos para la elaboración de escenarios macroeconómicos propios, podrán efectuar simulaciones de migraciones desfavorables entre clasificaciones regulatorias y/o internas, basándose en evoluciones históricas. Estos resultados deberán ser reportados al Comité de Riesgos, que deberá participar de forma activa en la evaluación de los mismos y determinar su impacto sobre el perfil de riesgo de la empresa.
- Incorporar un plan de acción ante cada escenario presentado que incluya un análisis de la capacidad actual y potencial que tendría la empresa (en cuanto a resultados y patrimonio) para cubrir las pérdidas que se generarían bajo cada escenario de estrés, las variaciones netas en los niveles de provisiones, así como los cambios que se contemplarían en las políticas de crecimiento, en los criterios de aceptación de riesgo y en el planeamiento de capital.

2.4 PALABRAS CLAVES

- a. Criterios de evaluación crediticia
- b. Capacidad de pago
- c. Antecedentes crediticios
- d. Herramientas de gestión
- e. Centrales de riesgos

2.5 CUESTIONARIO DE PREGUNTAS

1. Los criterios fundamentales para la evaluación crediticia se basan en:

- a. Solo en la capacidad de pago.
- b. Solo en los antecedentes crediticios.
- c. Capacidad de pago y antecedentes crediticios.
- d. Revisión de las centrales de riesgos.
- e. N.A.

2. Una de las herramientas de gestión utilizadas para determinar la capacidad de pago del deudor es:

- a. Las centrales de riesgos.
- b. El flujo de caja.
- c. El cronograma de pagos.
- d. La evaluación financiera.
- e. N.A.

3. Una de las herramientas de gestión utilizadas para determinar los antecedentes crediticios del deudor es:

- a. Las centrales de riesgos
- b. El flujo de caja
- c. El cronograma de pagos
- d. La evaluación financiera
- e. N.A.

4. Tratándose de deudores no minoristas, cuál de las siguientes alternativas constituyen una herramienta de evaluación cuantitativa:

- a. Las centrales de riesgos.
- b. Monto de las cuotas asumidas para con la empresa financiera.
- c. Antecedentes crediticios.
- d. Evaluación de la situación económica y financiera.
- e. N.A.

5. Tratándose de deudores no minoristas, cuál de las siguientes alternativas no constituyen una herramienta de evaluación cuantitativa:

- a. Capacidad de pago, mediante la evaluación y análisis de su flujo de caja.
- b. Evaluación de proyectos futuros y aplicación de los indicadores del presupuesto de capital.
- c. Antecedentes crediticios.
- d. Evaluación de la situación económica y financiera.
- e. N.A.

6. Tratándose de deudores minoristas, cuál de las siguientes alternativas constituyen una herramienta de evaluación cuantitativa:

- a. Capacidad de pago, mediante la evaluación y análisis de su flujo de caja.
- b. Antecedentes crediticios.
- c. Visita a su centro comercial y familiar.
- d. Uso de la central de riesgos.
- e. N.A.

7. Tratándose de deudores minoristas, cuál de las siguientes alternativas no constituyen una herramienta de evaluación cuantitativa:

- a. Capacidad de pago, mediante la evaluación y análisis de su flujo de caja.
- b. Evaluación del cambio de su patrimonio neto.
- c. Importe de sus diversas obligaciones.
- d. Uso de la central de riesgos.
- e. N.A.

8. Tratándose de deudores no minoristas, cuál de las siguientes alternativas constituyen una herramienta de evaluación cualitativa:

- a. Las centrales de riesgos.
- b. Evaluación de la situación económica y financiera.
- c. Evaluación del cambio de patrimonio neto.
- d. Evaluación de proyectos futuros y aplicación de los indicadores del presupuesto de capital.
- e. N.A.

9. Tratándose de deudores no minoristas, cuál de las siguientes alternativas no constituyen una herramienta de evaluación cualitativa:

- a. Las centrales de riesgos.
- b. Calidad de la dirección de la empresa.
- c. Clasificación asignada por otras empresas del sistema financiero.
- d. Evaluación del cambio de su patrimonio neto.
- e. N.A.

10. Tratándose de deudores minoristas, cuál de las siguientes alternativas no constituyen una herramienta de evaluación cualitativa:

- a. Capacidad de pago, mediante la evaluación y análisis de su flujo de caja.
- b. Antecedentes crediticios.
- c. Clasificación asignada por otras empresas del sistema financiero.
- d. Uso de la central de riesgos.
- e. N.A.

11. Tratándose de deudores minoristas, cuál de las siguientes alternativas constituyen una herramienta de evaluación cualitativa:

- a. Capacidad de pago, mediante la evaluación y análisis de su flujo de caja.
- b. Calidad de la dirección de la empresa.
- c. Visita a su centro comercial y familiar.
- d. Análisis de la situación financiera.
- e. N.A.

12. La determinación de la capacidad de pagos del deudor, mediante la evaluación del flujo de caja es utilizado como una herramienta de evaluación crediticia para deudores:

- a. Solo minoristas.
- b. Solo no minoristas.
- c. Minoristas y no minoristas.
- d. A veces minorista y no minorista.
- e. N.A.

13. La evaluación del cambio del patrimonio neto es utilizado como una herramienta de evaluación crediticia para deudores:

- a. Solo minoristas.
- b. Solo no minoristas.
- c. Minoristas y no minoristas.
- d. A veces minorista y no minorista.
- e. N.A.

14. La evaluación de los antecedentes crediticios es utilizado como una herramienta de evaluación crediticia para deudores:

- a. Solo minoristas.
- b. Solo no minoristas.
- c. Minoristas y no minoristas.
- d. A veces minorista y no minorista.
- e. N.A.

15. La evaluación de la clasificación asignada al deudor por otras empresas del sistema financiero es utilizado como una herramienta de evaluación crediticia para deudores:

- a. Solo minoristas.
- b. Solo no minoristas.
- c. Minoristas y no minoristas.
- d. A veces minorista y no minorista.
- e. N.A.

16. El criterio determinante para el otorgamiento de cualquier crédito es evaluar:

- a. La capacidad de pago.
- b. Los antecedentes crediticios.
- c. Las garantías.
- d. La capacidad de pago y antecedentes crediticios.
- e. La capacidad de pago, antecedentes crediticios y garantías.

17. La capacidad de pago del deudor se determina mediante el análisis de:

- a. Las centrales de riesgos.
- b. Flujo de caja.
- c. Análisis financiero.
- d. Cronograma de pagos.
- e. N.A.

18. Una de las herramientas de gestión que evalúa los aspectos objetivos en la evaluación crediticia es:

- a. Las centrales de riesgos.
- b. La evaluación del flujo de caja.
- c. Calidad de la dirección de la empresa.
- d. Clasificación asignada por otras empresas del sistema financiero.
- e. N.A.

19. Una de las herramientas de gestión que evalúa los aspectos subjetivos en la evaluación crediticia es:

- a. Las centrales de riesgos.
- b. Capacidad de pago, mediante la evaluación y análisis de su flujo de caja.
- c. Evaluación de la situación económica y financiera.
- d. Evaluación del cambio de patrimonio neto.
- e. N.A.

20. La central de riesgos es una de las herramientas de gestión que evalúa los aspectos subjetivos de la evaluación crediticia, que tipo de información esperaríamos encontrar en ella:

- a. Deudas comerciales.
- b. Deudas tributarias.
- c. Deudas con entidades financieras.
- d. Información relacionada al comercio exterior.
- e. Todas las anteriores.

OBJETIVOS DEL CAPÍTULO

- Entender la importancia del flujo de caja a fin de determinar la capacidad de pago del deudor.
- Elaborar los estados financieros básicos y determinar la situación financiera y económica del deudor.
- Aplicar los métodos de evaluación financiera horizontal, vertical y ratios financieros.
- Aplicar los indicadores del presupuesto de capital a fin de determinar la viabilidad operativa, de inversión y financiamiento del deudor.
- Conocer las herramientas analíticas para evaluar el riesgo de crédito, tales como el análisis por cosechas, modelos de scoring, pérdidas esperadas, etc.



CAPÍTULO 3

Herramientas de evaluación cuantitativa del riesgo crediticio



Las herramientas de evaluación cuantitativa utilizadas para calcular el riesgo crediticio de una solicitud de crédito, son las siguientes:

- **Flujo de caja.-** Con la finalidad de determinar la capacidad del pago del solicitante del crédito.
- **Análisis de estados financieros.-** Con la finalidad de determinar la situación económica y financiera del emprendimiento.
- **Evaluación de proyectos.-** Con la finalidad de determinar la viabilidad operativa, de inversión y financiamiento del emprendimiento.

3.1 FLUJO DE CAJA

El flujo de caja es una herramienta de evaluación cuantitativa del riesgo crediticio, se calcula obteniendo el total de las entradas (ingresos) de efectivo generados por un emprendimiento en un periodo determinado y deduciendo todas las salidas (egresos) de efectivo previamente calculadas.

Elementos del flujo de caja:

- Entradas de efectivo, corresponden a la suma de los ingresos por venta al contado + ingresos por venta al crédito + ingresos de otros negocios + otros ingresos extraordinarios.
- Salidas de efectivo, corresponde al pago por el costo de ventas (costo de reposición), gastos administrativos, gastos de ventas, gastos financieros, impuestos, amortización del préstamo y otros gastos.
- Saldo inicial de caja, corresponde al monto inicial o ahorro generado al inicio del periodo.

En síntesis, el flujo de caja se calcula de la siguiente forma:

Flujo de caja final = Entrada de efectivo – salidas de efectivo + saldo inicial de caja

3.1.1 Ventajas

- Es una herramienta de gestión del riesgo crediticio que permite evaluar una solicitud de préstamo y determinar la capacidad de pago del solicitante de un financiamiento.

Es decir, que la diferencia entre ingresos y egresos de efectivo permita cubrir la cuota del préstamo solicitado.

- Muestra de manera ordenada las entradas (ingresos) y salidas (egresos) de efectivo de un emprendimiento en un periodo determinado.
- Permite conocer a priori la viabilidad económica, operativa y financiera del emprendimiento.
- Diferencia los flujos de efectivo provenientes de la parte operativa, de inversión o financiamiento del emprendimiento. A fin de facilitar la toma de decisiones de carácter operativo, de inversión y de financiamiento.
- Permite prever las necesidades de financiamiento y la acciones para cubrirlas adecuadamente.

3.1.2 Desventajas

- Los resultados provenientes de la construcción del flujo de caja dependen de reconocer todas las entradas y salidas de efectivo del emprendimiento, omitirlas puede generar distorsiones en el proceso de toma de decisiones.
- La construcción del flujo de caja demanda la utilización de ciertos supuestos, subvaluar o sobrevaluar dichos supuestos, puede generar distorsiones en el proceso de toma de decisiones.

3.1.3 Tipos de flujo de caja

De acuerdo con la estructura de financiamiento, el flujo de caja puede ser de dos tipos:

- Flujo de caja económico.
- Flujo de caja financiero.

Flujo de caja económico

Es el flujo de caja proveniente del negocio mismo, sin tomar en cuenta algún financiamiento de terceros, es por ese motivo que en el cálculo del flujo de caja económico no se considera las amortizaciones por préstamos, ni pago de intereses por dichos préstamos, o cualquier otro flujo que provenga de algún financiamiento de terceros.

Formato general del flujo de caja económico:

Flujo de caja económico		
Ingresos por venta al contado	+	A
Ingresos por venta al crédito	+	B
Ingresos de otros negocios	+	C

Otros ingresos extraordinarios	+	D
Total entrada de efectivo (ingresos)	=	E=A+B+C+D
Costo de ventas	-	F
Utilidad bruta o margen bruto	=	G= E-F
Gastos administrativos	-	H
Gastos de ventas	-	I
Depreciación y/o amortización	-	J
Utilidad operativa	=	K=G-H-I-J
Impuestos	-	L
Utilidad neta	=	M=K-L
Depreciación y/o amortización	+	J
Gastos familiares	-	N
Flujo de caja económico mensual	=	Ñ=M+J-N
Caja inicial	+	O
Flujo de caja económico final	=	P=Ñ+O

Flujo de caja financiero

Es el flujo de caja tomando en cuenta el financiamiento de terceros, es decir, en el cálculo del flujo de caja financiero si se considera las amortizaciones por préstamos, el pago de intereses dichos préstamos, y cualquier otro flujo que provenga de algún financiamiento de terceros.

Formato general del flujo de caja financiero:

Ingresos		
Ingresos por venta al contado	+	A
Ingresos por venta al crédito	+	B
Ingresos de otros negocios	+	C
Otros ingresos extraordinarios	+	D
Total entrada de efectivo (ingresos)	=	E=A+B+C+D
Costo de ventas	-	F
Utilidad bruta o margen bruto	=	G= E-F
Gastos administrativos	-	H
Gastos de ventas	-	I
Depreciación y/o amortización	-	J
Utilidad operativa	=	K=G-H-I-J
Gastos financieros	-	L
Utilidad antes de impuestos	=	M=K-L
Impuestos	-	N
Utilidad neta	=	Ñ=M-N
Depreciación y/o amortización	+	J
Amortización de la deuda	-	O
Gastos familiares	-	P
Flujo de caja financiero mensual	=	Q=Ñ+J-O-P
Caja inicial	+	R
Flujo de caja financiero final	=	S=Q+R

3.1.4 Criterios para la elaboración del flujo de caja

- Asegurarse que toda la información en el flujo de caja esté expresado en una misma unidad monetaria y libre de impuestos, ya que estos últimos son recaudados para la Sunat.
- Los flujos de entrada y salida de efectivo deben ser consistentes con el costo de oportunidad del dinero.
- Para proyectar la variabilidad de las ventas, se debe considerar la estacionalidad del producto y ciclo del negocio.
- Para el cálculo de las ventas del primer mes se debe considerar las ventas reales, en vez de las ventas promedio correspondiente al ciclo del negocio.
- Se debe tomar en cuenta la variación que experimentan los precios relativos de los bienes y servicios que determinan los ingresos y egresos del emprendimiento.
- Si pretende proyectar el flujo de caja, considerar en el año cero el monto inicial del emprendimiento o saldo disponible en caja.
- El periodo de estimación y evaluación están supeditados a las características propias del emprendimiento o al criterio del analista evaluador.
- Detallar claramente todos los supuestos utilizados para proyectar el flujo de caja, ya sean propios del emprendimiento, tales como: ventas, costos y gastos; o variables de mercado, tales como: tipo de cambio, producto bruto interno, etc.
- Asimismo, tomar en cuentas las políticas propias del emprendimiento, con respecto a las compras, ventas y otros aspectos relevantes y presentar el flujo de caja en escenarios, los cuales pueden ser grado pesimista, conservador y agresivo.

3.1.5 Ejercicio: Elaborando el flujo de caja

Un empresario viene evaluando un emprendimiento nuevo, el cual consiste en preparar pizzas y parrilladas, busca abrir un restaurante en una zona de gran afluencia de público. La inversión requerida asciende:

	Precios de mercado
Local comercial 100 m ²	S/ 350 000
Muebles	S/ 50 000
Artefactos	S/ 100 000
Menaje	S/ 5 000

El empresario está planeando financiar la inversión total con una empresa financiera, considerando los siguientes parámetros. Plazo 5 años, tasa compensatoria 1,75% mensual, sin costes, portes, comisiones, ni periodos de gracia.

Para el cálculo de la depreciación de los artefactos y muebles, considerar el método de línea recta, y una vida útil de 10 años respectivamente. Se considera un valor residual de los muebles de S/ 10 000 y S/ 20 000 en los artefactos al final de sus vidas útiles, periodo en el cual el empresario decide postergar la renovación para el año 11, previa evaluación.

Los resultados de la investigación realizado por el propio empresario estiman que en el nuevo restaurante los ingresos se generarían de la venta de los siguientes productos y servicios:

Productos	Cantidad mensual	Precio de venta (Sin IGV)
Pizzas (Todos los tipos)	1 000 pizzas	S/ 25.00 c/u
Parrilladas (Todos los tipos)	1 500 parrillas	S/ 40.00 c/u
Nuevo Plato "Costillitas a la BBQ"	800 platos	S/ 35.00 c/u
Gaseosas	2 500 botellas	S/ 1.50 c/u
Licores	1 500 botellas	S/ 3.50 c/u

Servicios	Cantidad mensual	Precio de venta (Sin IGV)
Alquiler de local	8 veces	S/ 400.00 c/u

Se ha considerado la estacionalidad de la ubicación del nuevo local y se estima los siguientes porcentajes de crecimiento por cada rubro, a partir del segundo año:

Productos	Crecimiento anual
Pizzas (Todos los tipos)	3 000 pizzas
Parrilladas (Todos los tipos)	2 500 parrillas
Nuevo Plato "Costillitas a la BBQ"	3 000 platos
Gaseosas	1 000 botellas
Licores	1 000 botellas

Los precios, crecerán al mismo ritmo que crece el índice de precios al consumidor (IPC), el cual se estima en 3% anual para los próximos 10 años, el ajuste es a partir del segundo año.

Por su parte, el empresario está considerando que el costo de ventas por cada rubro de producción crecerá al mismo ritmo al que crece la inflación a partir del segundo año. Los costos variables unitarios para el primer año son:

Productos	Costo de venta unitario
Pizzas (Todas las tipos)	S/ 15.00 c/u
Parrilladas (Todas las tipos)	S/ 28.00 c/u
Nuevo Plato "Costillitas a la BBQ"	S/ 23.00 c/u
Gaseosas	S/ 1.00 c/u
Licores	S/ 2.30 c/u

Por su parte, los costos fijos requeridos para el emprendimiento se expresan de la siguiente manera:

Costos Fijos	Mensuales
Limpieza (01 persona)	S/ 1,500
Operarios (05 personas)	S/ 2,000 c/u
Cocinero (01 persona)	S/ 3,500
Seguridad (01 persona)	S/ 1,000
Servicios (Agua, Luz, etc.)	S/ 1,000

Los gastos de administración y de ventas corresponden al 10% de los ingresos totales. La tasa de impuesto a la renta es de 30%.

Asimismo, se estima que los gastos familiares por todo concepto es de 2,500 soles mensuales.

¿Elaborar el flujo de caja financiero?

Respuesta:

a. Inversión requerida

Local Comercial	350,000
Muebles	50,000
Artefactos	100,000
Menaje	5,000
Total Inversión	505,000

a. Cronograma de pagos

Datos:

Monto	505,000	
Plazo	5	años
TEM	1.75 %	Dato
TEA	23.14 %	Calculado

Cronograma de pagos:

Período	Saldo	Interés	Amortización	Cuota
1	505,000	116,877	63,804	180,681
2	441,196	102,110	78,571	180,681
3	362,626	83,926	96,755	180,681
4	268,871	61,533	119,148	180,681
5	146,723	33,958	146,723	180,681

c. Cálculo de la depreciación

	Vida útil	V. Mercado	V. Residual	Depreciación lineal
Muebles	10	50,000	10,000	4,000
Artefactos	10	100,000	20,000	8,000

d. Proyectando las unidades vendidas de productos y servicios

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Pizzas	12,000	15,000	18,000	21,000	24,000	27,000	30,000	33,000	36,000	39,000
Parrilladas	18,000	20,500	23,000	25,500	28,000	30,500	33,000	35,500	38,000	40,500
Nvo Plato	9,600	12,600	15,600	18,600	21,600	24,600	27,600	30,600	33,600	36,600
Gaseosas	30,000	31,000	32,000	33,000	34,000	35,000	36,000	37,000	38,000	39,000
Licores	18,000	19,000	20,000	21,000	22,000	23,000	24,000	25,000	26,000	27,000
Alquiler de local	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96

e. Proyectando los precios

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Pizzas	25	25.75	26.52	27.32	28.14	28.98	29.85	30.75	31.67	32.62
Parrilladas	40	41.20	42.44	43.71	45.02	46.37	47.76	49.19	50.67	52.19
Nvo Plato	35	36.05	37.13	38.25	39.39	40.57	41.79	43.05	44.34	45.67
Gaseosas	1.5	1.55	1.59	1.64	1.69	1.74	1.79	1.84	1.90	1.96
Licores	3.5	3.61	3.71	3.82	3.94	4.06	4.18	4.30	4.43	4.57
Alquiler de local	400	412.00	424.36	437.09	450.20	463.71	477.62	491.95	507.71	521.91

f. Calculando las ventas totales

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Vta. x pizzas	300,000	386,250	477,405	573,682	675,305	782,510	895,539	1,014,646	1,140,093	1,272,154
Vta. x parrillas	720,000	844,600	976,028	1,114,582	1,260,570	1,414,314	1,576,149	1,746,421	1,925,491	2,113,733
Vta. x nvo plato	336,000	454,230	579,251	711,365	850,855	998,135	1,153,455	1,317,195	1,489,722	1,671,414
Vta. x gaseosas	45,000	47,895	50,923	54,090	57,401	60,862	64,479	68,258	72,206	76,329
Vta. x licores	63,000	68,495	74,263	80,315	86,664	93,322	100,300	107,614	115,276	123,301
Alquiler	38,400	39,552	40,739	41,961	43,220	44,516	45,852	47,227	48,644	50,103
Total Ventas	1,502,400	1,841,022	2,198,609	2,575,995	2,974,044	3,393,659	3,835,774	4,301,361	4,791,431	5,307,034

g. Proyectando los costos variables unitarios

Costos Unitarios	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Pizzas	15.00	15.45	15.91	16.39	16.88	17.39	17.91	18.45	19.00	19.57
Parrilladas	28.00	28.84	29.71	30.60	31.51	32.46	33.43	34.44	35.47	36.53
Nvo. Plato	23.00	23.69	24.40	25.13	25.89	26.66	27.46	28.29	29.14	30.01
Gaseosas	1.00	1.03	1.06	1.09	1.13	1.16	1.19	1.23	1.27	1.30
Licores	2.30	2.37	2.44	2.51	2.59	2.67	2.75	2.83	2.91	3.00

h. Calculando el costo variable total

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Pizzas	180,000	231,750	286,443	344,209	405,183	469,506	537,324	608,788	684,056	763,292
Parrilladas	504,000	591,220	683,220	780,207	882,399	990,020	1,103,304	1,222,495	1,347,843	1,479,613
Nvo. Plato	220,800	298,494	380,651	467,469	559,153	655,917	757,984	865,585	978,960	1,098,358
Gaseosas	31,000	31,930	33,949	36,060	38,267	40,575	42,986	45,505	48,137	50,886
Licores	41,400	45,011	48,801	52,779	56,951	61,326	65,912	70,718	75,753	81,026

i. Calculando los costos fijos totales

	Cant.	Costo Unitario (mes)	Costo Fijo (anual)
Limpieza	1	1,500	18,000
Operarios	5	2,000	120,000
Cocinero	1	3,500	42,000
Seguridad	1	1,000	12,000
Servicios		1,000	12,000

j. Calculando de administración y ventas

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Gastos de Administración y Ventas	150,240	184,102	219,861	257,599	297,404	339,366	383,577	530,136	479,143	530,703

k. Flujo de caja financiero

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingreso por Vta. x pizzas		300,000	386,250	477,405	573,682	675,305	782,510	895,539	1,014,646	1,140,093	1,272,154
Ingreso por Vta. x parrillas		720,000	844,600	976,028	1,114,582	1,260,570	1,414,314	1,576,149	1,747,421	1,925,491	2,113,733
Ingreso por Vta. de nuevo plato		336,000	454,230	579,251	711,365	850,885	998,135	1,153,455	1,317,195	1,489,722	1,671,414
Ingreso Vta. x gaseosas		45,000	47,895	50,923	54,090	57,401	60,862	64,479	68,258	72,206	76,329
Ingreso por Vta. x licores		63,000	68,495	74,263	80,315	86,664	93,322	100,300	107,614	115,276	123,301
Ingreso por alquiler de local		38,400	39,552	40,739	41,961	43,220	44,516	45,852	47,227	48,644	50,103
Ingreso valor de rescate x muebles											10,000
Ingreso valor de rescate x artefactos											20,000
Costos Variables:											
Pizzas		180,000	231,750	286,443	344,209	405,183	469,506	537,324	608,788	684,056	763,292
Parrillas		504,000	591,220	683,220	780,207	882,399	990,020	1,103,304	1,222,495	1,347,843	1,479,613
Nvo. plato		220,800	298,494	380,651	467,469	559,153	655,917	757,984	865,585	978,960	1,098,358
Gaseosas		30,000	31,930	33,949	36,060	38,267	40,575	42,986	45,505	48,137	50,886
Licores		41,400	45,011	48,801	52,779	56,951	61,326	65,912	70,718	75,753	81,026
Costos Fijos:											
Limpieza		18,000	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000
Operarios		120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000
Cocinero		42,000	42,000	42,000	42,000	42,000	42,000	42,000	42,000	42,000	42,000
Seguridad		12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
Servicios		12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
Utilidad Bruta		322,200	438,617	561,545	691,271	828,092	972,315	1,124,264	1,284,270	1,452,682	1,659,859
Gastos de Administración y Ventas		150,240	184,102	219,861	257,599	297,404	339,366	383,577	430,136	479,143	530,703
Depreciación Muebles		4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000
Depreciación Artefactos		8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000
Utilidad Operativa		159,960	242,515	329,685	421,672	518,687	620,950	728,686	842,134	961,539	1,117,155
Gastos Financieros		116,877	102,110	83,926	61,533	33,958					
Utilidad antes de Impuestos		43,083	140,405	245,759	360,139	484,730	620,950	728,686	842,134	961,539	1,117,155
Impuestos		12,925	42,121	73,728	108,042	145,419	186,285	218,606	252,640	288,462	335,147
Utilidad Neta		30,158	98,283	172,031	252,097	339,311	434,665	510,080	589,494	673,077	782,009
Depreciación Muebles		4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000
Depreciación Artefactos		8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000
Amortización de la deuda		63,804	78,571	96,755	119,148	146,723					
Gastos Familiares		2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500
Inversión Inicial:											
Local Comercial											
Muebles											
Artefactos											
Menaje											
Flujo de Caja Financiero Mensual		-24,146	31,713	87,276	144,949	204,588	446,665	522,080	601,494	685,077	794,009

3.2 ESTADOS FINANCIEROS

Si bien es cierto que los estados financieros deben ser preparados y presentados en concordancia con los principios de contabilidad generalmente aceptados, los cuales están contenidos en las normas internacionales de contabilidad, conocido como las NIC. En las microfinanzas, ocurre algo particular, la preparación de los estados financieros se hace a negocios pequeños y microempresas, en donde cumplir con las NIC es bastante complejo, por múltiples razones, sin embargo, a pesar de que es el propio analista de negocio quien de manera razonable recaba toda la información disponible, prepara, analiza y presenta los estados financieros, con la finalidad de conocer la situación económica y financiera de este tipo de negocios, la aplicación de los estados financieros continúan siendo una excelente herramienta cuantitativa para la gestión del riesgo crediticio en las microfinanzas.

Los estados financieros son:

- Balance general
- Estado de resultados
- Estado de cambio en el patrimonio neto
- Estado de flujo de efectivo

3.2.1 Balance de situación financiera

Muestra la situación financiera de la empresa en una fecha determinada, comprende cuentas del activo, pasivo y patrimonio neto.

Activo

- Conceptualmente se define como aquellos recursos controlados por la empresa, como resultado de transacciones y otros eventos pasados, que se espera le generen beneficios económicos en el futuro.
- Las cuentas del activo deben ser presentadas en orden decreciente de liquidez, es decir de lo más líquido a lo menos líquido, entendiéndose esta característica como el grado de convertir dichos activos en efectivo o cash.

El activo total se clasifica en activo corriente y activo no corriente.

- Activo corriente, llamados también activo circulante, son cuentas del activo que expresan un mayor grado de liquidez o que se espera se conviertan en efectivo o cash lo más pronto posible o durante el transcurso del ciclo operativo de la empresa, lo que ocurra primero. El activo corriente está conformado principalmente por las cuentas: Caja y bancos, valores negociables para la venta, cuentas por cobrar e inventarios.
- Activo no corriente, llamados también activo no circulante, son cuentas del activo que expresan un menor grado de liquidez o que se espera se conviertan en

efectivo o cash después de un periodo largo de tiempo. El activo no corriente está conformado principalmente por el activo fijo tangible (maquinarias y equipos) y activo fijo intangible (marcas, patentes, royalties, franquicias, etc.).

Pasivo

- Conceptualmente se define como las obligaciones (deudas) que posee la empresa con terceros, como resultado de transacciones y otros eventos pasados, que se espera le generen una salida de recursos en el momento de su cancelación.
- Las cuentas del pasivo deben ser presentadas según la exigibilidad de pago decreciente, es decir de las obligaciones que representan deudas de menos de un año a deudas que representan deudas a más de un año.

El pasivo total se clasifica en pasivo corriente y pasivo no corriente.

- Pasivo corriente, son obligaciones que la empresa posee con terceros, a corto plazo, es decir, menos de un año o durante el transcurso del ciclo operativo de la empresa, lo que ocurra primero. El pasivo corriente está conformado principalmente por las cuentas: sobregiros bancarios, cuentas por pagar comerciales, cuotas por pagar por préstamos de entidades financieras dentro de un año, impuestos, otras deudas a corto plazo, etc.
- Pasivo no corriente, son obligaciones que la empresa posee con terceros, a mediano o largo plazo, es decir, mayor de un año. El pasivo no corriente está conformado principalmente por las cuentas: Cuentas por pagar comerciales mayor de un año, cuotas por pagar por préstamos de entidades financieras mayor de un año, provisiones para beneficios sociales, otras deudas a mediano y largo plazo, etc.

Patrimonio neto

- Conceptualmente se define como aquellos recursos controlados por la empresa, una vez deducida todas las obligaciones o deudas que posee la empresa con terceros. Contablemente, el patrimonio neto es la diferencia entre el activo total menos el pasivo total.
- El patrimonio neto, también se puede definir como las obligaciones que posee la empresa consigo misma, es decir con los socios que la conforman.

El patrimonio neto está constituido principalmente por las siguientes cuentas:

- Capital, es decir, recursos aportados por los socios o accionistas.
- Capital adicional.
- Los excedentes generados por las operaciones que realiza la empresa, y
- Otras partidas que señalen las disposiciones legales, estatutarias y contractuales.

Existen varias preguntas que los analistas de créditos deben formularse y preguntar al cliente o potencial cliente que está solicitando un crédito, a fin para conseguir lo más razonablemente aquella información que le permita construir el balance general, entre estas preguntas tenemos:

- ¿Cuánto de disponible (caja) tuvo al iniciar el día?
- ¿El dueño o administrador del negocio le entregó dinero en monedas o billetes para dar vuelto a sus clientes?
- ¿Cuánto tiene de disponible (caja) al momento de la evaluación?
- ¿El negocio cuenta con activos negociables para la venta?
- ¿Tiene el negocio cuentas pendientes por cobrar a sus clientes?
- ¿En cuánto tiempo piensa que sus clientes le pagarán las cuentas por cobrar?
- ¿Qué porcentaje de sus ventas al crédito cree que no recuperará?
- ¿Qué tipo de mercadería es la que más rota en su negocio?
- ¿Qué destino tiene aquella mercadería que no se vende al finalizar alguna campaña específica?
- ¿Qué tipo de máquinas, artefactos, electrodomésticos ha adquirido para su negocio?
- ¿Hace cuánto tiempo adquirió sus máquinas, artefactos, electrométricos u otros activos?
- ¿A cuántas personas o familiares usted o el negocio le debe dinero?
- ¿Tiene deudas por pagar a bancos, cooperativas, cajas rurales, cajas municipales, ONG u otras entidades?
- ¿Tiene los estados de cuentas de las deudas que viene pagando?
- ¿Por qué está solicitando un crédito a la institución?
- ¿Cuál es el objeto o destino del crédito?
- ¿Cuál es la cuota mensual que el negocio o usted puede pagar sin incurrir en problemas?

Balance General (En nuevos soles)		
Cuentas Contables	2014	2013
Caja y Bancos	6,000	5,500
Inversiones Negociables para la Venta	3,000	2,800
Cuentas por Cobrar	11,000	10,000
Inventario	9,000	9,200
Total Activo Corriente	29,000	27,500
Propiedad, Maquinarias y Equipos	60,000	59,000
Depreciación Acumulada	8,000	9,000
Activos Fijos Netos	52,000	50,000
Inversiones de Largo Plazo	15,000	15,000
Otros Activos	7,500	9,000
Total Activo No Corriente	74,500	74,000
Total Activos	103,500	101,500
Obligaciones Bancarias	6,900	6,000
Cuentas por Pagar Comerciales	8,500	7,300
Impuestos Acumulados	3,000	4,000
Total Pasivo Corriente	13,000	11,933
Total Pasivos	31,400	29,233
Capital Social	20,000	20,000
Reservas	2,666	3,000
Utilidades Retenidas	14,000	15,100
Utilidades del Periodo	35,434	34,167
Total Patrimonio	72,100	72,267
Total Pasivo + Patrimonio	103,500	101,500

3.2.2 Estado de resultados

Muestra la situación económica de la empresa durante un periodo determinado, es decir, permite evaluar la gestión operativa del negocio, su estructura comprende aquellas transacciones que ha dado origen a los ingresos, costos y gastos.

Ingresos

- Conceptualmente se define como las entradas de recursos en forma de incrementos del activo o disminuciones del pasivo o una combinación de ambos, que generen incremento en el patrimonio neto, devengados por la venta de bienes, por la prestación de servicios o por la ejecución de otras actividades realizadas durante el período, que no provienen de los aportes de capital.

La principal cuenta dentro de los ingresos son las ventas, ya que de un buen manejo de ella dependen los resultados del negocio. Si bien es cierto, que de acuerdo a las NIC el registro de las ventas, se realiza bajo el principio del devengado, es decir, que los ingresos se registran en el momento que se generan, independientemente del

momento que se cobre, en las microfinanzas debemos aplicar otros criterios para determinar el volumen de las ventas, debido al tipo de crédito que estamos evaluando.

Entre los principales criterios tenemos:

- El registro de ventas.- Esto es por lo general un cuaderno en donde se resumen las ventas efectuadas durante una jornada diaria, semanal, mensual, etc.

Para que la información que contiene el registro de ventas sea lo más cercano a la realidad, hay que cruzar información, y para eso es importante formular la siguiente pregunta ¿Cuál es el volumen de sus ventas por días malos, regulares y buenos?, mientras mayor información de ventas por los meses anteriores obtenga y mientras más detallado sea dicha información, es más probable que el cálculo de las ventas sea más exacta a la realidad. En otras palabras, debemos averiguar cómo es el ciclo del negocio, a fin de determinar el nivel de ventas.

El ciclo del negocio, indica las fluctuaciones regulares en las ventas de un negocio a lo largo de un año.

El análisis del ciclo del negocio, sirve para conocer la estacionalidad del negocio a lo largo de su operatividad en el año, esto es importante para determinar la liquidez y las variaciones del ciclo de pago del cliente. Para lograr esto necesitamos saber las ventas durante los días, semanas o meses de malas, regulares y buenas ventas. Asimismo, sirve para que el cliente genere estrategias y políticas que conlleven a un mejor desempeño de su negocio y al analista de crédito le permitirá determinar el plazo adecuado del préstamo y la cuota de pago que se ajuste con mayor aproximación a las variaciones estacionales de los ingresos.

Las preguntas que nos ayudarán a determinar el ciclo del negocio son:

¿En los meses de ventas bajas, se dedica a otra actividad empresarial?

¿En los meses de ventas altas, en cuanto varían sus gastos operativos?

¿Cuál es la ubicación de su negocio?

¿En el próximo mes, vende más que en el mes vigente? En soles ¿cuánto más?

Un tema ligado al ciclo del negocio, es el movimiento comercial, concepto que nos brinda información clave para la determinación del ciclo de conversión de caja, el cual se encuentra tomando en cuenta el ciclo operativo del negocio (Número de días en que rotan las cuentas por cobrar e inventarios) y el número de días en que rotan las cuentas por pagar.

- Uso de la información registrada por el cliente a la Sunat, a través del programa de declaración telemática (PDT).- En esta información existe registros de ventas que el negocio ha realizado, sin embargo muchos clientes no declaran tributariamente todas sus ventas, es por ese motivo que después de analizar los PDT de varios periodos anteriores, podemos agregar un 30% adicional al promedio declarado,

con la finalidad de acercarnos a un registro de ventas muy cercano a la realidad. Este es un criterio variable, y está en función del tipo de negocio con que cuenta el cliente.

- Uso de las boletas y facturas de los productos comprados.- Si el cliente nos proporciona las boletas y facturas de la mayoría de sus productos comprados, y además le hemos preguntado el margen de ventas que cree tener su negocio, entonces podríamos conocer su nivel de ventas, aplicando la siguiente fórmula:

$$\text{Ventas} = \frac{\text{Compras}}{1 - \text{Margen de ventas}}$$

Sabiendo que el margen de ventas, representa el porcentaje de ganancia en función a las ventas realizadas, es decir el porcentaje de ganancia que el negocio le está proporcionando a su dueño.

Aspectos importantes para realizar el margen de ventas:

- Detectar productos de mayor rotación.
- Productos que tienen mayor volumen de ventas.
- Productos que al venderse generan mayor ganancias.
- Productos con mayor margen.
- Productos con mayor participación en la venta total.

Las principales preguntas que nos ayudarán a determinar el margen de ventas son las siguientes:

- ¿Cuáles son los productos que más se vende en su negocio?
- ¿Cuáles son los productos que generan mayor ganancia?
- ¿Con qué frecuencia realiza sus compras?
- ¿Cuál es el monto que invierte en realizar sus compras?
- ¿Con qué frecuencia realiza sus ventas?
- ¿Sus ingresos son por ventas en lima y/o provincias?

En todos estos criterios, hay que evaluar bien los resultados obtenidos, sabiendo que se están incluyendo el total de las ventas que realiza el negocio, incluso considerándose las ventas al crédito y que tienen una recuperación menor a 30 días, sin embargo a pesar de eso, los resultados obtenidos deben verificarse con la información proporcionada por el cliente. Tener en cuenta, que la prudencia en el cálculo de las

ventas es importante, tomar en cuenta que si el cliente indica que trabaja solo y todos los días; se debe considerar solo 6 días de trabajo a la semana y 26 días para el cálculo de las ventas mensuales.

Costos

- Conceptualmente se define como la salida de recursos destinados a la adquisición o producción de mercancías vendidas o servicios generados durante un periodo contable. En otras palabras, es el valor de los recursos (materias primas, mano de obra, costos indirectos de fabricación variables) que intervienen en el proceso de fabricación de un bien o la prestación de un servicio que generarán ingresos futuros.

Gastos

- Conceptualmente se define como los flujos de salida de recursos en forma de disminuciones del activo o incrementos del pasivo o una combinación de ambos, que generan disminuciones del patrimonio neto, producto del desarrollo de actividades como administración, comercialización, investigación, financiación y otros realizadas durante el período, que no provienen de los retiros de capital o de utilidades. En otras palabras, son los egresos que se acumulan durante un periodo para la adquisición de un bien o servicio, derivado de la operación normal de la actividad realizada y que no se espera que generen ingresos en el futuro. Ejemplo: Alquiler de un local comercial, anuncio en las páginas blancas o amarillas, comisiones por ventas, productos de limpieza, gastos administrativos, pago de servicios: luz, agua, etc.

Una de las principales cuentas de gastos son aquellas que provienen del pago por concepto de interés por los recursos prestados, los cuales son registrados en el estado de resultados como gastos financieros, es decir, son los gastos incurridos por la empresa en la obtención de recursos financieros y que están representados por los intereses y primas sobre pagarés, bonos, etc., emitidos por la empresa.

Otra partida de gastos importante, es la de los gastos familiares, mientras más detallado sea la obtención y el registro de dichos gastos será mejor para el análisis.

Para tener una mejor comprensión de los gastos familiares, tomar en cuenta las siguientes preguntas:

¿Cuántas personas, familiares o no dependen del negocio?

¿Cuántos hijos tienen?

¿Qué edades tienen sus hijos, grado de estudio y si el colegio es nacional o privado?

¿Cuántas personas de tercera edad dependen de usted?, ¿Cuál es el estado de salud de dichas personas?, ¿cuenta con seguro médico?

¿Tiene mascotas en casa o en el negocio?, ¿Qué tipo de cuidados médicos tiene para con sus mascotas?

Averiguar sutilmente la estabilidad familiar, relación con el cónyuge y la función que ejercen en el ámbito familiar y del negocio. Participación de los hijos en la toma de decisiones. Si la sociedad conyugal tiene problemas maritales, separaciones, peleas, divorcios, etc., puede ser una señal de alerta a considerar.

¿Usted cuenta con seguro social?

¿Tiene usted dependientes con enfermedades crónicas?

Utilidad

La diferencia que resulte entre los ingresos, costos y gastos resultará en la utilidad de la empresa, la misma que podrá ser positiva (ganancia) o negativa (pérdida).

En tal sentido, la identidad que resume lo anterior es:

$$\text{Utilidad} = \text{Ingresos} - \text{costos} - \text{gastos}$$

Al igual que para elaborar el balance general se requería tomar en cuenta algunas preguntas, de igual forma se debe hacer para el estado resultados, en ese sentido, los analistas de créditos deben formularse y preguntar al cliente o potenciales clientes, además de las preguntas precedidas, las siguientes preguntas con la finalidad de conseguir aquella información que le permita construir razonablemente el estado de resultados:

- ¿Cuál es el monto diario de sus ventas durante la semana?
- ¿Qué días de la semana son sus ventas bajas, regulares y altas?
- ¿Cuántos días al mes el negocio está atendiendo a sus clientes?
- ¿Cuáles son sus principales proveedores?
- ¿Qué tipo de productos son los que más vende en su negocio?
- ¿Qué porcentaje de sus ventas son al crédito y al contado?
- ¿Sus principales clientes son minoristas o también vende a clientes grandes (empresas públicas, privadas, otras instituciones, etc.)?
- ¿Los productos que usted vende en su negocio los paga al contado o al crédito?, si es al crédito, ¿con qué frecuencia paga sus facturas?
- ¿Cuántos trabajadores trabajan con usted?
- ¿Cuánto destina para sueldos, salarios, beneficios en sus trabajadores?
- ¿Con qué frecuencia se paga a sus trabajadores?

- ¿El local es propio o alquilado, si es alquilado cuanto paga por alquiler?
- ¿Cuánto de interés paga por cada deuda que tiene con empresas financieras, personas o familiares? ¿Con qué frecuencia hace dichos pagos?

Estado de Resultados
(En nuevos soles)

Cuentas Contables	2014	2013
Ventas Netas	88,000	86,000
Costo de Ventas	32,000	31,000
Margen Bruto	56,000	55,000
Gastos Administrativos	10,500	9,990
Margen Operativo	45,500	45,010
Otros Ingresos	10,920	11,000
Otros Egresos	2,100	3,000
Gastos Financieros	3,700	4,200
Utilidad antes de Impuestos	50,620	48,810
Impuesto a la Renta	15,186	14,643
Utilidad Neta	35,434	34,167

3.2.3 Estado de cambio de patrimonio neto

Muestra las variaciones ocurridas en las distintas cuentas que conforman el patrimonio de la empresa, tales como: capital social, capital adicional, acciones de inversión, excedente de revaluación, reservas y resultados acumulados durante un periodo determinado.

En el caso de las pequeñas y microempresas es importante evaluar cómo ha evolucionado el capital social y los resultados de periodos anteriores durante un periodo determinado.

3.2.4 Estado de flujo de efectivo

Conocido también con el nombre de flujo de caja (Cash Flow), muestra el efecto de los cambios de efectivo y equivalentes de efectivo en un período determinado, generado y utilizado en las actividades de operación, inversión y financiamiento.

La presentación del estado de efectivo siempre debe mostrar la siguiente clasificación:

- Flujo de efectivo de operación u operativo.
- Flujo de efectivo de inversión.
- Flujo de efectivo de financiamiento.

Flujo de efectivo de operación, son entradas y salidas de recursos como consecuencia de las transacciones y otros eventos en efectivo que provienen fundamentalmente de las principales actividades operativas de la empresa y que entran en la determinación de la utilidad o pérdida neta del ejercicio.

Flujo de efectivo de inversión, son entradas y salidas de recursos como consecuencia de las inversiones que realiza la empresa, las cuales incluyen entre otros aspectos: el otorgamiento y cobro de préstamos, la adquisición o venta de instrumentos de deuda o accionarios y la disposición que pueda darse a instrumentos de inversión, inmuebles, maquinaria y equipo y otros activos productivos que son utilizados por la empresa en la producción de bienes y servicios.

Flujo de efectivo de financiamiento, son entradas y salidas de recursos que incluyen la obtención de recursos de los accionistas o de terceros y el retorno de los beneficios producidos por los mismos, así como el reembolso de los montos prestados, o la cancelación de obligaciones, obtención y pago de otros recursos de los acreedores y crédito a largo plazo.

3.3 ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

El análisis de los estados financieros se puede definir como un proceso, en donde se incluye la utilización de toda la información relevante de la empresa, principalmente los estados financieros básicos, con la finalidad de sustentar la toma de decisiones, las cuales pueden tener como alcance decisiones operativas, decisiones de inversión o decisiones de financiamiento.

Los principales métodos del análisis de los estados financieros son:

- Método de análisis horizontal.
- Método de análisis vertical.
- Método de ratios financieros.

3.3.1 Método horizontal

Este método se aplica principalmente al balance general y al estado de resultados, y comprende analizar el cambio que ha tenido la cuenta contable durante el periodo de análisis.

Los resultados del análisis horizontal, independientemente si se está analizando el balance general o estado de resultados, se pueden mostrar en términos absolutos o relativos.

Análisis horizontal en términos absolutos.- Se procede obteniendo la diferencia entre la cuenta contable que se está analizando y la misma cuenta contable correspondiente al periodo con el que se está comparando.

El resultado puede ser positivo o negativo, si el resultado es positivo está indicando que la cuenta contable que se está evaluando ha aumentado en términos absolutos o unidades monetarias con respecto al periodo en análisis, y en el caso de ser negativo, que ha disminuido en términos absolutos con respecto al periodo que se está comparando.

Análisis horizontal en términos relativos.- Se procede obteniendo la variación porcentual entre la cuenta contable que se está analizando y la misma cuenta contable correspondiente al periodo con el que se está comparando.

El resultado puede ser positivo o negativo, si el resultado es positivo está indicando que la cuenta contable que se está evaluando ha aumentado en términos relativos o porcentuales y en caso de ser negativo, que ha disminuido porcentualmente con respecto al periodo que se está comparando.

En los siguientes cuadros se puede observar el método horizontal aplicado al balance general y estado de resultados, en términos absolutos y relativos respectivamente:

Aplicación del Método Horizontal al Balance General

(En términos absolutos)

Cuentas Contables	2014	2013	Variación Absoluta
Caja y Bancos	6,000	5,500	500
Inversiones Negociables para la Venta	3,000	2,800	200
Cuentas por Cobrar	11,000	10,000	1,000
Inventario	9,000	9,200	-200
Total Activo Corriente	29,000	27,500	1,500
Propiedad, Maquinarias y Equipos	60,000	59,000	1,000
Depreciación Acumulada	8,000	9,000	-1,000
Activos Fijos Netos	52,000	50,000	2,000
Inversiones de Largo Plazo	15,000	15,000	0
Otros Activos	7,500	9,000	-1,500
Total Activo No Corriente	74,500	74,000	500
Total Activos	103,000	101,500	2,000
Obligaciones Bancarias	6,900	6,000	900
Cuentas por Pagar Comerciales	8,500	7,300	1,200
Impuestos Acumulados	3,000	4,000	-1,000
Total Pasivo Corriente	18,400	17,300	1,100
Obligaciones a Largo Plazo	13,000	11,933	1,067
Total Pasivo No Corriente	13,000	11,933	1,067
Total Pasivos	31,400	29,233	2,167
Capital Social	20,000	20,000	0
Reservas	2,666	3,000	-344
Utilidades Retenidas	14,000	15,100	-1,100
Utilidades del Periodo	35,434	34,167	1,267
Total Patrimonio	72,100	72,267	-167
Total Pasivo + Patrimonio	103,500	101,500	2,000

Aplicación del Método Horizontal al Balance General

(En términos relativos)

Cuentas Contables	2014	2013	Variación Relativa
Caja y Bancos	6,000	5,500	0.09 %
Inversiones Negociables para la Venta	3,000	2,800	7.14 %
Cuentas por Cobrar	11,000	10,000	10.00 %
Inventario	9,000	9,200	-2.17 %
Total Activo Corriente	29,000	27,500	5.45 %
Propiedad, Maquinarias y Equipos	60,000	59,000	1.69 %
Depreciación Acumulada	8,000	9,000	-11.11 %
Activos Fijos Netos	52,000	50,000	4.00 %
Inversiones de Largo Plazo	15,000	15,000	0.00 %
Otros Activos	7,500	9,000	-16.67 %
Total Activo No Corriente	74,500	74,000	0.68 %
Total Activos	103,000	101,500	1.97 %
Obligaciones Bancarias	6,900	6,000	15.00 %
Cuentas por Pagar Comerciales	8,500	7,300	16.44 %
Impuestos Acumulados	3,000	4,000	-25.00 %
Total Pasivo Corriente	18,400	17,300	6.36 %
Obligaciones a Largo Plazo	13,000	11,933	8.94 %
Total Pasivo No Corriente	13,000	11,933	8.94 %
Total Pasivos	31,400	29,233	7.41 %
Capital Social	20,000	20,000	0.00 %
Reservas	2,666	3,000	-11.13 %
Utilidades Retenidas	14,000	15,100	-7.28 %
Utilidades del Periodo	35,434	34,167	3.71 %
Total Patrimonio	72,100	72,267	-0.23 %
Total Pasivo + Patrimonio	103,500	101,500	1.97 %

Aplicación del Método Horizontal al Estado de Resultados

(En términos absolutos)

Cuentas Contables	2014	2013	Variación Absoluta
Ventas Netas	88,000	86,000	2,000
Costo de Ventas	32,000	31,000	1,000
Margen Bruto	56,000	55,000	1,000
Gastos Administrativos	10,500	9,990	510
Margen Operativo	45,500	45,010	490
Otros Ingresos	10,920	11,000	-80
Otros Egresos	2,100	3,000	-900
Gastos Financieros	3,700	4,200	-500
Utilidad Antes de Impuestos	50,620	48,810	1,810
Impuesto a la Renta	15,186	14,643	543
Utilidad Neta	35,434	34,167	1,267

Aplicación del Método Horizontal al Estado de Resultados

(En términos relativos)

Cuentas Contables	2014	2013	Variación Relativa
Ventas Netas	88,000	86,000	2.33 %
Costo de Ventas	32,000	31,000	3.23 %
Margen Bruto	56,000	55,000	1.82 %
Gastos Administrativos	10,500	9,990	5.11 %
Margen Operativo	45,500	45,010	1.09 %
Otros Ingresos	10,920	11,000	-0.73 %
Otros Egresos	2,100	3,000	-30.00 %
Gastos Financieros	3,700	4,200	-11.90 %
Utilidad Antes de Impuestos	50,620	48,810	3.71 %
Impuesto a la Renta	15,186	14,643	3.71 %
Utilidad Neta	35,434	34,167	3.71 %

3.3.2 Método vertical

Este método se aplica principalmente al balance general y al estado de resultados, y comprende analizar las respectivas estructuras de las cuentas contables con respecto a una determinada cuenta, esto se logra dividiendo la cuenta contable que se está analizando con respecto a una cuenta común, que para el caso del balance general representa el activo total y para el estado de resultados las ventas.

Así por ejemplo, la estructura del balance general aplicando el método vertical, se encuentra dividiendo cada cuenta contable del balance general con respecto a los activos totales.

$$\text{Estructura del balance general} = \frac{\text{Cuentas del balance general}}{\text{Activo total}}$$

Mientras que la estructura del estado de resultados aplicando el método vertical, se encuentra dividiendo cada cuenta contable del estado de resultados con respecto a las ventas.

$$\text{Estructura del Estado de Resultado} = \frac{\text{Cuentas del Estado de Resultados}}{\text{Ventas}}$$

En los siguientes cuadros se puede observar el método vertical aplicado al balance general y estado de resultados, respectivamente:

Aplicación del Método Vertical al Balance General

Cuentas Contables	2014	%	2013	%
Caja y Bancos	6,000	5.80 %	5,500	5.42 %
Inversiones Negociables para la Venta	3,000	2.9 %	2,800	2.76 %
Cuentas por Cobrar	11,000	10.63 %	10,000	9.85 %
Inventario	9,000	8.70 %	9,200	9.06 %
Total Activo Corriente	29,000	28.02 %	27,500	27.09 %
Propiedad, Maquinarias y Equipos	60,000	57.97 %	59,000	58.13 %
Depreciación Acumulada	8,000	7.73 %	9,000	8.87 %
Activos Fijos Netos	52,000	50.24 %	50,000	49.26 %
Inversiones de Largo Plazo	15,000	14.49 %	15,000	14.78 %
Otros Activos	7,500	7.25 %	9,000	8.87 %
Total Activo No Corriente	74,500	71.98 %	74,000	72.91 %
Total Activos	103,500	100.00 %	101,500	100.00 %
Obligaciones Bancarias	6,900	6.67 %	6,000	5.91 %
Cuentas por Pagar Comerciales	8,500	8.21 %	7,300	7.19 %
Impuestos Acumulados	3,000	2.90 %	4,000	3.94 %
Total Pasivo Corriente	18,400	17.78 %	17,300	17.04 %
Obligaciones a Largo Plazo	13,000	12.56 %	11,933	11.76 %
Total Pasivo No Corriente	13,000	12.56 %	11,933	11.76 %
Total Pasivos	31,400	30.34 %	29,233	28.80 %
Capital Social	20,000	19.32 %	20,000	19.70 %
Reservas	2,666	2.58 %	3,000	2.96 %
Utilidades Retenidas	14,000	13.53 %	15,100	14.88 %
Utilidades del Periodo	35,434	34.24 %	34,167	33.66 %
Total Patrimonio	72,100	69.66 %	72,267	71.20 %
Total Pasivo + Patrimonio	103,500	100.00 %	101,500	100.00 %

Aplicación del Método Vertical al Balance General

Cuentas Contables	2014	%	2013	%
Ventas Netas	88,000	100.00 %	86,000	100.00 %
Costo de Ventas	32,000	36.36 %	31,000	36.05 %
Margen Bruto	56,000	63.64 %	55,000	63.95 %
Gastos Administrativos	10,500	11.93 %	9,990	11.62 %
Margen Operativo	45,500	51.70 %	45,010	52.34 %
Otros Ingresos	10,920	12.41 %	11,000	12.79 %
Otros Egresos	2,100	2.39 %	3,000	3.49 %
Gastos Financieros	3,700	4.20 %	4,200	4.88 %
Utilidad Antes de Impuestos	50,620	57.52 %	48,810	56.76 %
Impuesto a la Renta	15,186	17.26 %	14,643	17.03 %
Utilidad Neta	35,434	40.27 %	34,167	39.73 %

3.3.3 Método de indicadores financieros

A este método también se le conoce con el nombre de razones, índices o indicadores financieros, por conveniencia utilizaremos la palabra ratios financieros para indicar lo mismo.

Un ratio financiero será obtenido de dividir dos cuentas entre sí, es decir, cuentas que estarán colocadas en el numerador entre cuentas que estarán colocadas en el denominador. Las cuales pueden estar expresadas en número de veces, porcentaje o días.

Existen ratios financieros en donde las cuentas colocadas tanto en el numerador como en el denominador provienen del balance general. En estos casos, toda la información proviene del balance general, el cual refleja la situación financiera de la empresa en un punto del tiempo (datos de stock).

Sin embargo, también existen ratios financieros en donde las cuentas colocadas en el numerador provienen del estado de resultados (Datos de flujo, ya que muestran la situación económica de la empresa durante un periodo de tiempo) y las cuentas colocadas en el denominador provienen del balance general (Datos de stock); en estos casos, las cuentas provenientes del balance general serán promediadas, es decir, se dividirá entre 2, el resultado que se obtenga de sumar la cuenta contable correspondiente al inicio del año y la cuenta contable correspondiente al final del año.

Antes de aprender a calcular los ratios financieros, se debe tomar en cuenta las siguientes recomendaciones para el análisis:

- Los ratios financieros no son muy útiles para el análisis de la situación económica y financiera de la empresa, cuando son analizados de forma aislada. Trate de comparar sus resultados con el promedio de cada ratio obtenido del conjunto de empresas con las cuales se está comparando (Benchmarking).
- Tomar en cuenta los diferentes tratamientos contables, cuando se esté comparando los resultados de los ratios financieros de la empresa con otras empresas.
- Si va a realizar alguna conclusión sobre la situación económica o financiera de la empresa, no se limite a un solo ratio, trate de calcular otros ratios dentro de cada familia de ratios, evalúe su importancia relativa.
- Trate de determinar un rango aceptable de confort para cada ratio, esta tarea puede resultar difícil, pero trate de ayudarse de la información histórica, políticas empresariales, apetito al riesgo y tolerancia al riesgo aprobado por los dueños de la empresa.
- Formule un informe ejecutivo, con el análisis de cada ratio financiero, complementando con los aspectos positivos y/o negativos que puedan ser recogidos de toda la información relevante durante el análisis. No olvide matizar su informe con la ayuda de gráficos, los cuales pueden ser: gráficos de barras, líneas, tortas, etc.

Los ratios financieros son ordenados por “familia de ratios”, así por ejemplo:

- Ratios de liquidez
- Ratios de actividad
- Ratios de solvencia
- Ratios de rentabilidad
- Ratios de riesgos

A continuación se detalla la fórmula de cálculo de cada ratio, su significado e interpretación. Para lo cual utilizamos la siguiente información:

Balance General (En Nuevos Soles)		
Cuentas Contables	2014	2013
Caja y Bancos	6,000	5,500
Inversiones Negociables para la Venta	3,000	2,800
Cuentas por Cobrar	11,000	10,000
Inventario	9,000	9,200
Total Activo Corriente	29,000	27,500
Propiedad, Maquinarias y Equipos	60,000	59,000
Depreciación Acumulada	8,000	9,000
Activos Fijos Netos	52,000	50,000
Inversiones de Largo Plazo	15,000	15,000
Otros Activos	7,500	9,000
Total Activo No Corriente	74,500	74,000
Total Activos	103,000	101,500
Obligaciones Bancarias	6,900	6,000
Cuentas por Pagar Comerciales	8,500	7,300
Impuestos Acumulados	3,000	4,000
Total Pasivo Corriente	18,400	17,300
Obligaciones a Largo Plazo	13,000	11,933
Total Pasivo No Corriente	13,000	11,933
Total Pasivos	31,400	29,233
Capital Social	20,000	20,000
Reservas	2,666	3,000
Utilidades Retenidas	14,000	15,100
Utilidades del Periodo	35,434	34,167
Total Patrimonio	72,100	72,267
Total Pasivo + Patrimonio	103,500	101,500

Estado de Resultados

(En nuevos soles)

Cuentas Contables	2014	2013
Ventas Netas	88,000	86,000
Costo de Ventas	32,000	31,000
Margen Bruto	56,000	55,000
Gastos Administrativos	10,500	9,990
Margen Operativo	45,500	45,010
Otros Ingresos	10,920	11,000
Otros Egresos	2,100	3,000
Gastos Financieros	3,700	4,200
Utilidad Antes de Impuestos	50,620	48,810
Impuesto a la Renta	15,186	14,643
Utilidad Neta	35,434	34,167

Resumen de Inventarios

Cuentas Contables	2014	2013
Inventario Final	9,000	9,200
Inventario Inicial	21,000	19,200
Compras	20,000	21,000
Costo de Ventas	32,000	31,000

Arrendamientos

Cuentas Contables	2014	2013
Arrendamientos	2,500	2,000

3.3.3.1 Indicadores de liquidez

Los ratios de liquidez son utilizados con la finalidad de determinar la capacidad que tiene la empresa para pagar sus respectivas obligaciones de corto plazo.

Los ratios de liquidez incluyen los siguientes ratios:

- Ratio corriente
- Ratio de prueba ácida
- Ratio de caja

Ratio corriente.- Es uno de los principales ratios de liquidez, también se le conoce como ratio circulante, expresa la capacidad que tiene la empresa de pagar sus obligaciones de corto plazo.

$$\text{Ratio corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

El ratio corriente se calcula de la siguiente manera:

Como se sabe las principales cuentas del activo corriente son la caja y bancos, inversiones negociables para la venta, cuentas por cobrar e inventario. Mientras que el pasivo corriente muestra todas las obligaciones de la empresa con terceros a corto plazo, es decir menos de un año.

En ese sentido, podemos indicar lo siguiente:

- A mayor ratio corriente es más probable que la empresa tenga mayores posibilidades de pagar sus obligaciones de corto plazo.
- A menor ratio corriente es más probable que la empresa tenga menos posibilidades de pagar sus obligaciones de corto plazo. Así por ejemplo, un ratio corriente menor a uno, implicaría que la empresa tiene un capital de trabajo negativo y por lo tanto mayor es la posibilidad que enfrente algún problema de liquidez en el futuro.

$$\text{Ratio corriente}_{2014} = \frac{29,000}{18,400} = 1.58$$

Interpretación: Por cada sol que representa las obligaciones de corto plazo se cuenta con 1,58 soles para cancelarla, los cuales están proviniendo del activo corriente.

Ratio de prueba ácida.- Es un ratio de liquidez que expresa la capacidad que tiene la empresa de pagar sus obligaciones de corto plazo, sin embargo y a diferencia del ratio corriente, el ratio de prueba ácida no incluye los inventarios u otros activos menos líquidos, es por ese motivo que lleva el nombre de “prueba ácida”.

En ese sentido, el ratio de prueba ácida es más riguroso que el ratio corriente a la hora de evaluar la capacidad de pago de la empresa sobre sus obligaciones de corto plazo.

El ratio de prueba ácida se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Ratio de Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Corriente-Inventario}}{\text{Pasivo corriente}}$$

En ese sentido, podemos indicar lo siguiente:

- A mayor ratio de prueba ácida, es más probable que la empresa tenga mayores posibilidades de pagar sus obligaciones de corto plazo.
- A menor ratio de prueba ácida, es más probable que la empresa tenga menos posibilidades de pagar sus obligaciones de corto plazo.

Con los datos proporcionados, el ratio de prueba ácida correspondiente al 2014 es:

$$\text{Ratio de prueba ácida}_{2014} = \frac{29,000 - 9,000}{18,400} = 1.09$$

Interpretación: Por cada sol que representa las obligaciones de corto plazo se cuenta con 1,09 soles para cancelarla, los cuales provienen del activo corriente menos los inventarios.

Ratio de caja.- Es uno de los ratios de liquidez más conservadores, igual que los anteriores ratios de liquidez, expresa la capacidad que tiene la empresa de pagar sus obligaciones de corto plazo, pero solamente utilizando la caja y bancos más las inversiones negociables para la venta.

El ratio de caja se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Ratio de caja} = \frac{\text{Caja y banco} + \text{Inversiones negociables}}{\text{Pasivo corriente}}$$

En ese sentido, podemos indicar lo siguiente:

- A mayor ratio de caja, es más probable que la empresa tenga mayores posibilidades de pagar sus obligaciones de corto plazo.
- A menor ratio de caja, es más probable que la empresa tenga menos posibilidades de pagar sus obligaciones de corto plazo.

Con los datos proporcionados, el ratio de caja correspondiente al 2014 es:

$$\text{Ratio de caja}_{2014} = \frac{6,000 - 3,000}{18,400} = 0.49$$

Interpretación: Por cada sol que representa las obligaciones de corto plazo se cuenta con 0,49 soles para cancelarla, los cuales provienen de la caja más las inversiones negociables para la venta.

3.3.3.2 Indicadores de gestión o actividad

Los ratios de actividad, conocidos también como ratios de gestión, son utilizados con la finalidad de determinar la eficiencia que tiene la empresa para administrar sus recursos.

Los ratios de actividad incluyen los siguientes ratios:

- Rotación de cuentas por cobrar
- Número de días en que rotan las cuentas por cobrar

- Rotación de inventarios
- Número de días en que rotan los inventarios
- Rotación de cuentas por pagar
- Número de días en que rotan las cuentas por pagar
- Ciclo operativo
- Ciclo de conversión de caja
- Rotación del activo total
- Rotación del activo fijo
- Rotación del capital de trabajo

Rotación de cuentas por cobrar.- es un ratio de actividad, expresa la eficiencia con que la empresa ha convertido las cuentas por cobrar en efectivo durante un ciclo operativo o lo que es lo mismo decir, dentro de un año.

La rotación de cuentas por cobrar se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Rotación de Cuentas por Cobrar} = \frac{\text{Ventas Anuales al Crédito}}{\text{Cuentas por Cobrar Promedio}}$$

Como se puede apreciar, cuando se calcula un ratio financiero, en donde involucra la utilización de cuentas contables provenientes del estado de resultados y del balance general, debemos asegurarnos que la cuenta proveniente del balance general haya sido promediada, en este caso, las cuentas por cobrar provienen del balance general, por ese motivo en el denominador del ratio, aparece las cuentas por cobrar promedio, entendiéndose que es el resultado de dividir entre 2, la suma de las cuentas por cobrar correspondiente al inicio del año y las cuentas por cobrar correspondiente al final del año.

Con los datos proporcionados, la rotación de cuentas por cobrar al 2014 es:

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar}_{2014} = \frac{88,000}{\frac{(11,000 + 10,000)}{2}} = 8.38$$

Interpretación: La empresa tiene 8.38 veces la capacidad de convertir sus cuentas por cobrar en efectivo.

Número de días en que rotan las cuentas por cobrar.- Es un ratio de actividad, que expresa el número promedio de días en que los clientes de la empresa en análisis pagan sus cuentas.

El número de días en que rotan las cuentas por cobrar se calcula de la siguiente manera:

$$N.º \text{ días rotan las Cuentas por Cobrar} = \frac{365 \text{ días}}{\text{Rotación Cuentas por Cobrar}}$$

Para efectos de análisis, es aconsejable que el número de días en que rotan las cuentas por cobrar de la empresa se ubique cercano al mismo ratio con el cual nos estamos comparando, es decir el promedio del mismo ratio de aquellas empresas comparables a la empresa en análisis.

En ese sentido, podemos indicar lo siguiente:

- Un mayor número de días en que rotan las cuentas por cobrar, puede estar significando que los clientes de la empresa se están demorando mucho en pagar sus respectivas cuentas, lo cual afecta a la empresa, en la medida que tiene mucho capital en cuentas por cobrar que necesitan ser cobrados. Sin embargo, también puede significar que las políticas de ventas son muy laxas, otorgando créditos sin criterio alguno, ocasionando probables incumplimientos de pago, acumulándose las cuentas por cobrar, disminuyendo la rotación de cuentas por cobrar y aumentando en número de días en rotar dichas cuentas por cobrar. En ese sentido, es aconsejable evaluar las políticas de crédito y cobranza de la empresa que se está evaluando.
- Un menor número de días en que rotan las cuentas por cobrar, proviene de una mayor rotación de cuentas por cobrar, lo cual puede explicarse porque la empresa tiene pocas cuentas por cobrar, quizás porque los clientes de la empresa están pagando puntualmente sus respectivas cuentas, lo cual significaría un aspecto favorable para la empresa. Sin embargo, también puede significar que las políticas de ventas al crédito son muy rigurosas, lo cual podría afectar negativamente el volumen de las ventas anuales.

Con los datos proporcionados, el número de días en que rotan las cuentas por cobrar al 2014 es:

$$N.º \text{ días en que rotan las CxC}_{2014} = \frac{365 \text{ días}}{8.38} = 43.55 \text{ días}$$

Interpretación: La empresa tiene en promedio 43.55 días en que sus cuentas por cobrar están pendientes de ser canceladas por sus clientes.

Rotación de inventarios.- Es un ratio de actividad, expresa la eficiencia con que la empresa gestiona sus inventarios.

La rotación de inventarios se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Rotación de Inventarios} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventario Promedio}}$$

Con los datos proporcionados, la rotación de inventarios al 2014 es:

$$\text{Rotación de inventarios}_{2014} = \frac{32,000}{\frac{(9,000 + 9,200)}{2}} = 3.52$$

Interpretación: Los inventarios de la empresa han rotado 3.52 veces al año.

Número de días en que rotan los inventarios.- Es un ratio de actividad, que expresa el número promedio de días en que los productos de la empresa se encuentran físicamente en el inventario.

El número de días en que rotan los inventarios se calcula de la siguiente manera:

$$N.º \text{ días en que rotan los Inventarios} = \frac{365 \text{ días}}{\text{Rotación de Inventarios}}$$

Para efectos de análisis, es aconsejable que el número de días en que rotan los inventarios de la empresa se ubique cercano al mismo ratio con el cual nos estamos comparando, es decir el promedio del mismo ratio de aquellas empresas comparables a la empresa en análisis.

En ese sentido, podemos indicar lo siguiente:

- Un mayor número de días en que rotan los inventarios, puede estar significando que la empresa tiene mucho de su capital atado a sus inventarios, situación que podría deberse a que sus actuales productos ya se encuentran obsoletos, están pasados de moda o que hubo un cambio de estación y no se pudo vender a tiempo los productos de temporada o que incluso hubo una mala planificación en la etapa de producción y se produjo en exceso.
- Un menor número de días en que rotan los inventarios, a primera vista podría significar que es beneficioso para la empresa, entendiendo que lo que se produce, se viene almacenando pocos días, para luego venderlo, sin embargo, un menor número de días en que rotan los inventarios también podría ser perjudicial para la empresa, ya que al tener poco inventario, la empresa no sería capaz de cumplir algún pedido importante, con la consecuencia pérdida de la venta y lo más importante la insatisfacción del cliente, lo cual podría conllevar a perder participación de mercado.

Con los datos proporcionados, el número de días en que rotan los inventarios al 2014 es:

$$N.º \text{ días en q rotan los inventarios}_{2014} = \frac{365 \text{ días}}{3.52} = 103.80 \text{ días}$$

Interpretación: Los inventarios de la empresa van al mercado en promedio 103.80 días.

Rotación de cuentas por pagar.- Es un ratio de actividad, expresa la eficiencia con que la empresa puede gestionar sus cuentas por pagar y los beneficios que de ellos se puede obtener cuando es usado como “crédito comercial”.

La rotación de cuentas por pagar se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Rotación de Cuentas por Pagar} = \frac{\text{Compras}}{\text{Cuentas por Pagar Promedio}}$$

Tomar en cuenta que la cuenta de compras, se obtiene de la siguiente identidad:

$$\text{Inventario Final} = \text{Inventario Inicial} + \text{Compras} - \text{Costo de Ventas}$$

Arreglando, tendremos que:

$$\text{Compras} = \text{Inventario Final} - \text{Inventario Inicial} + \text{Costo de Ventas}$$

Con los datos proporcionados, la rotación de cuentas por pagar al 2014 es:

$$\text{Rotación de cuentas por pagar}_{2014} = \frac{20,000}{\frac{(8,500 + 7,300)}{2}} = 2.53$$

Interpretación: Las cuentas por pagar de la empresa rotan 2.53 veces al año.

Número de días en que rotan las cuentas por pagar.- Es un ratio de actividad, que expresa el número promedio de días que se toma la empresa en pagar sus cuentas a sus respectivos acreedores, por concepto de materias primas, mano de obras y otros.

El número de días en que rotan las cuentas por pagar se calcula de la siguiente manera:

$$N.^{\circ} \text{ días rotan las Cuentas por Pagar} = \frac{365 \text{ días}}{\text{Rotación Cuentas por Pagar}}$$

Para efectos de análisis, es aconsejable que el número de días en que rotan las cuentas por pagar de la empresa se ubique cercano al mismo ratio con el cual nos estamos comparando, es decir el promedio del mismo ratio de aquellas empresas comparables a la empresa en análisis.

En ese sentido, podemos indicar lo siguiente:

- Un mayor número de días en que rotan las cuentas por pagar, puede estar significando que la empresa se está beneficiando del tiempo que se demora

en pagar sus cuentas, como si se tratase de un “crédito comercial” que sus acreedores o proveedores le hubieran otorgado. Sin embargo, este beneficio solo es posible si la empresa posee una característica de dominio de mercado, como por ejemplo el tamaño de la empresa. Si la empresa no posee alguna característica de dominio y alargara el periodo de días en que paga sus cuentas, podría poner en peligro la continuidad de su relación con sus acreedores o proveedores.

- Un menor número de días en que rotan la cuentas por pagar, significa que la empresa está pagando sus cuentas por pagar en el menor plazo posible, esta medida puede ser beneficiosa para la empresa si es que se está aprovechando de algún descuento por pronto pago, caso contrario debería evaluar su política de cuentas por pagar.

Con los datos proporcionados, el número de días en que rotan las cuentas por pagar al 2014 es:

$$N.^{\circ} \text{ de días en que rotan las CxP}_{2014} = \frac{365 \text{ días}}{2.53} = 144.18$$

Interpretación: La empresa tiene en promedio 144.18 días en que sus cuentas por pagar son canceladas a sus respectivos proveedores.

Ciclo operativo.- Es un ratio de actividad que expresa el número promedio de días en que la empresa transforma en efectivo sus materias primas, las cuales ha vendido a crédito o ha almacenado en inventarios.

El ciclo operativo se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Ciclo Operativo} = \frac{N.^{\circ} \text{ de días en que rotan}}{\text{las cuentas por cobrar}} + \frac{N.^{\circ} \text{ de días en que rotan}}{\text{los inventarios}}$$

Con los datos proporcionados, el ciclo operativo al 2014 es:

$$\text{Ciclo operativo}_{2014} = 43.55 + 103.80 = 147.35$$

Interpretación: La empresa tiene en promedio 147.35 días en transformar en efectivo sus materias primas, las cuales ha vendido a crédito o que ha almacenado en inventarios.

Ciclo de conversión de caja.- Es un ratio de actividad, que expresa el número promedio de días en que la empresa transforma en efectivo sus materias primas, una vez que las haya vendido a crédito, almacenado en inventarios y posteriormente cancelado sus cuentas por pagar.

El ciclo de conversión de caja se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Ciclo de Conversión de Caja} = \text{N.º de días en que rotan las cuentas por cobrar} + \text{N.º de días en que rotan los inventarios} - \text{N.º de días en que rotan las cuentas por pagar}$$

Un ciclo de conversión de caja muy alto implica que la empresa tiene mucho capital atado en proceso de venderse. Es por este motivo que un alto ciclo de conversión de caja no es aconsejable.

Con los datos proporcionados, el ciclo de conversión de caja al 2014 es:

$$\text{Ciclo de conversión de caja}_{2014} = 147.35 - 144.18 = 3.17$$

Interpretación: La empresa tiene en promedio 3.17 días en transformar en efectivo sus materias primas, una vez que las haya vendido a crédito, almacenado en inventarios y posteriormente cancelado sus cuentas por pagar.

Rotación del activo total.- Es un ratio de actividad, que expresa la eficiencia con que la empresa utiliza sus activos totales para generar sus ventas.

La rotación del activo total se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Rotación del activo total} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

Para efectos de análisis, es aconsejable que la rotación del activo total de la empresa se ubique cercana al mismo ratio con el cual nos estamos comparando, es decir el promedio del mismo ratio de aquellas empresas comparables a la empresa en análisis.

En ese sentido, podemos indicar lo siguiente:

- Un mayor ratio de rotación del activo total puede significar que la empresa tiene pocos activos totales que puedan generar futuras ventas o que los activos que actualmente posee la empresa son anticuados.
- Un menor ratio de rotación del activo total puede significar que la empresa tiene mucho capital atado como activos totales.

Con los datos proporcionados, la rotación del activo total al 2014 es:

$$\text{Rotación del activo total}_{2014} = \frac{88,000}{103,500} = 0.85$$

Interpretación: La empresa genera que por cada sol en activos totales 0.85 soles en ventas. Sin embargo, también se puede interpretar como que la empresa está colocando entre sus clientes 0.85 veces el valor de la inversión efectuada.

Rotación del activo fijo.- Es un ratio de actividad, que expresa la eficiencia con que la empresa utiliza sus activos fijos para generar sus ventas

La rotación del activo fijo se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Rotación del activo fijo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijo}}$$

Para efectos de análisis es aconsejable que la rotación del activo fijo de la empresa se ubique cercana al mismo ratio con el cual nos estamos comparando, es decir el promedio del mismo ratio de aquellas empresas comparables a la empresa en análisis.

En ese sentido, podemos indicar lo siguiente:

- Un mayor ratio de rotación del activo total puede significar que la empresa tiene pocos activos fijos, o quizás que los que tiene actualmente se encuentran obsoletos, o también que cuenta con un nivel mínimo de activos fijos que probablemente le haga incurrir en un desembolso de capital en un futuro cercano con la finalidad de incrementar sus activos fijos y pueda generar mayores ventas.
- Un menor ratio de rotación del activo fijo puede significar que la empresa tiene mucho capital atado como activos fijos o que está usando sus activos de manera ineficiente.

Con los datos proporcionados, la rotación del activo fijo al 2014 es:

$$\text{Rotación del activo fijo}_{2014} = \frac{88,000}{52,000} = 1.69$$

Interpretación: La empresa genera que por cada sol en activos fijos 1.69 soles en ventas. Sin embargo, también se puede interpretar como que la empresa está colocando entre sus clientes 1.69 veces el valor de la inversión efectuada en activos fijos.

Rotación del capital de trabajo.- Es un ratio de actividad, que expresa la eficiencia con que la empresa utiliza su capital de trabajo para generar sus ventas, es decir brinda información sobre la utilización del capital de trabajo en términos de unidades monetarias de las ventas por unidades monetarias de capital de trabajo.

La rotación del capital de trabajo se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Rotación del capital de trabajo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Capital de Trabajo}}$$

Para efectos de análisis, es aconsejable que la rotación del capital de trabajo de la empresa se ubique cercana al mismo ratio con el cual nos estamos comparando, es decir el promedio del mismo ratio de aquellas empresas comparables a la empresa en análisis.

Con los datos proporcionados, la rotación del capital de trabajo al 2014 es:

$$\text{Rotación del capital de trabajo}_{2014} = \frac{88,000}{(29,000-18,400)} = 8.30$$

Interpretación: La empresa genera que por cada sol en capital de trabajo 8.30 soles en ventas.

3.3.3.3 Indicadores de solvencia

Los ratios de solvencia incluyen los ratios de endeudamiento y ratios de cobertura.

Ratios de endeudamiento.- Son utilizados con la finalidad de determinar la capacidad que tiene la empresa de pagar sus obligaciones de largo plazo.

Incluyen los siguientes ratios:

- Ratio de deuda a patrimonio
- Ratio de deuda a capital
- Ratio de endeudamiento total
- Ratio de apalancamiento financiero

Ratio de deuda a patrimonio.- Es un ratio de solvencia, llamado también ratio de estructura de capital de la empresa, expresa el grado de endeudamiento del pasivo total con relación al patrimonio de la empresa.

El ratio de deuda a patrimonio se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Ratio deuda a patrimonio} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

Aumentos o disminuciones de este ratio sugiere una mayor o menor dependencia de las obligaciones con terceros (pasivo total) como fuente de financiamiento.

Con los datos proporcionados, el ratio deuda a patrimonio al 2014 es:

$$\text{Ratio deuda a patrimonio}_{2014} = \frac{31,400}{72,100} = 43.55\%$$

Si desea continuar leyendo, puede adquirir el libro en formato físico a través de nuestra tienda virtual.