



Esta obra está bajo una [Licencia Creative Commons Atribución- NoComercial-Compartirigual 2.5 Perú](http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.5/pe/).

Vea una copia de esta licencia en <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.5/pe/>



UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN MARTÍN - TARAPOTO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



**Análisis de ratios financieros y su incidencia en el otorgamiento de créditos
para las micro y pequeñas empresas en la Caja Arequipa**

**Informe Monográfico para optar el Título Profesional de Contador
Público**

AUTOR:

Bach. Pedro Daniel Salvador Lozano

ASESOR:

CPCC. Julio César Gonzales del Águila

Tarapoto – Perú

2018

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN MARTÍN – TARAPOTO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



**Análisis de ratios financieros y su incidencia en el otorgamiento de créditos
para las micro y pequeñas empresas en la Caja Arequipa**

AUTOR:

Bach. Pedro Daniel Salvador Lozano

Sustentado y aprobado ante el honorable jurado el día 27 de Noviembre del 2018


.....
CPCC. M. Sc. Anibal Pinchi Vásquez
Presidente


.....
CPCC. M. Sc. Carmen Pérez Tello
Secretario


.....
Econ. Edilberto Pezo Carmelo
Vocal


.....
CPCC. Julio César Gonzales Del Águila
Asesor

Declaratoria de Autenticidad

Yo, **Pedro Daniel Salvador Lozano**, egresado de la Facultad de Ciencias Económicas, Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Nacional de San Martín – Tarapoto, identificado con DNI N° 46491396 con el informe monográfico titulado: **Análisis de ratios financieros y su incidencia en el otorgamiento de créditos para las micro y pequeñas empresas en la Caja Arequipa**.

Declaro bajo juramento que:

1. El informe monográfico es de mi autoría
2. He respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas. Por lo tanto, la monografía no ha sido plagiada ni total ni parcialmente.
3. El informe no ha sido auto plagiado; es decir, no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.
4. Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido falseados ni duplicados, ni copiados y por tanto los resultados que se presentan en el informe constituirán en aportes a la realidad investigada.

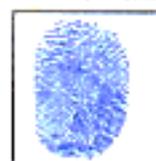
De considerar que el trabajo cuenta con una falta grave, como el hecho de contar con datos fraudulentos, demostrar indicios y plagio (al no citar la información con sus autores, plagio al no presentar información de otros e ideas de otras personas de forma falsa), entre otros, asumimos las consecuencias y sanciones que de nuestra acción se deriven, sometiéndonos a la normatividad vigente de la Universidad Nacional de San Martín – Tarapoto.

Tarapoto, 27 de Noviembre del 2018



Pedro Daniel Salvador Lozano

DNI. N° 46491396



Formato de autorización NO EXCLUSIVA para la publicación de trabajos de investigación, conducentes a optar grados académicos y títulos profesionales en el Repositorio Digital de Tesis.

1. Datos del autor:

Apellidos y nombres:	SALVADOR LOZANO PEDRO DANIEL	
Código de alumno :	078117	Teléfono: 942692309
Correo electrónico :	pedosal027@gmail.com	DNI: 46491396

(En caso haya más autores, llenar un formulario por autor)

2. Datos Académicos

Facultad de:	CIENCIAS ECONÓMICAS
Escuela Profesional de:	CONTABILIDAD.

3. Tipo de trabajo de investigación

Tesis	()	Trabajo de investigación	()
Trabajo de suficiencia profesional	(X)		

4. Datos del Trabajo de investigación

Título:	ANÁLISIS DE RATIOS FINANCIEROS Y SU INCIDENCIA EN EL OTORGAMIENTO DE CREDITOS PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN LA - CAJA AREQUIPA
Año de publicación:	2018

5. Tipo de Acceso al documento

Acceso público *	(X)	Embargo	()
Acceso restringido **	()		

Si el autor elige el tipo de acceso abierto o público, otorga a la Universidad Nacional de San Martín - Tarapoto, una licencia No Exclusiva, para publicar, conservar y sin modificar su contenido, pueda convertirla a cualquier formato de fichero, medio o soporte, siempre con fines de seguridad, preservación y difusión en el Repositorio de Tesis Digital. Respetando siempre los Derechos de Autor y Propiedad Intelectual de acuerdo y en el Marco de la Ley 822.

En caso que el autor elija la segunda opción, es necesario y obligatorio que indique el sustento correspondiente:

6. Originalidad del archivo digital.

Por el presente dejo constancia que el archivo digital que entrego a la Universidad Nacional de San Martín - Tarapoto, como parte del proceso conducente a obtener el título profesional o grado académico, es la versión final del trabajo de investigación sustentado y aprobado por el Jurado.

7. Otorgamiento de una licencia *CREATIVE COMMONS*

Para investigaciones que son de acceso abierto se les otorgó una licencia *Creative Commons*, con la finalidad de que cualquier usuario pueda acceder a la obra, bajo los términos que dicha licencia implica

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.5/pe/>

El autor, por medio de este documento, autoriza a la Universidad Nacional de San Martín - Tarapoto, publicar su trabajo de investigación en formato digital en el Repositorio Digital de Tesis, al cual se podrá acceder, preservar y difundir de forma libre y gratuita, de manera íntegra a todo el documento.

Según el inciso 12.2, del artículo 12° del Reglamento del Registro Nacional de Trabajos de Investigación para optar grados académicos y títulos profesionales - RENATI "Las universidades, instituciones y escuelas de educación superior tienen como obligación registrar todos los trabajos de investigación y proyectos, incluyendo los metadatos en sus repositorios institucionales precisando si son de acceso abierto o restringido, los cuales serán posteriormente recolectados por el Repositorio Digital RENATI, a través del Repositorio ALICIA".



Firma del Autor

8. Para ser llenado en la Oficina de Repositorio Digital de Ciencia y Tecnología de Acceso Abierto de la UNSM - T.

Fecha de recepción del documento:

27, 12, 2018



Firma del Responsable de Repositorio
Digital de Ciencia y Tecnología de Acceso
Abierto de la UNSM - T.

***Acceso abierto:** uso lícito que confiere un titular de derechos de propiedad intelectual a cualquier persona, para que pueda acceder de manera inmediata y gratuita a una obra, datos procesados o estadísticas de monitoreo, sin necesidad de registro, suscripción, ni pago, estando autorizada a leerla, descargarla, reproducirla, distribuirla, imprimirla, buscarla y enlazar textos completos (Reglamento de la Ley No 30035).

** **Acceso restringido:** el documento no se visualizará en el Repositorio.

Dedicatoria

Dedico el presente informe a Dios por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor; a mis padres por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por los ejemplos de perseverancia y la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien; a mi querida esposa y amada hija por ser los amores de mi vida, por estar todos los días a mi lado y ser la motivación principal de seguir superándome profesionalmente.

Agradecimiento

Agradezco a cada uno de nuestros docentes por las enseñanzas brindadas durante el periodo universitario, quienes con sus conocimientos, su experiencia, su paciencia y su motivación ha logrado en mí que pueda terminar mis estudios con éxito, y a todas las personas que directa e indirectamente influyeron en el esfuerzo para ser mejor y alcanzar un objetivo; el ser profesional.

El autor.

Índice

	Pág.
Dedicatoria.....	vi
Agradecimiento	vii
Índice	viii
Resumen	x
Abstract.....	xi
INTRODUCCIÓN	
➤ Justificación	2
➤ Objetivos.....	2
• Objetivo General	2
• Objetivos Específicos	2
CAPÍTULO I	3
DESARROLLO TEMÁTICO	3
1.1. Micro y Pequeña Empresa.....	3
1.2. Antecedentes conceptuales de los Ratios Financieros.....	5
1.2.1. Antecedentes de los Ratios Financieros.....	5
1.2.2. Definición de los Ratios Financieros	6
1.2.2.1. Precisiones Preliminares	7
1.2.3. Clasificación de los Ratios Financieros	7
1.2.3.1. Ratios de Liquidez	7
1.2.3.2. Ratios de Solvencia.....	10
1.2.3.3. Ratios de Gestión	13
1.2.3.4. Ratios de Rentabilidad	16
CAPÍTULO II	19
PROCESO CREDITICIO EN CAJA AREQUIPA	19
2.1. Proceso Crediticio	19
2.1.1. FASE 1: La Promoción	19

2.1.2. FASE 2: La Visita de Evaluación	26
2.1.3. FASE 3: La Sustentación de la Propuesta del crédito.....	37
2.1.4. FASE 4: Aprobación y Rechazo	38
2.1.5. FASE 5: Recuperación.....	39
Caso Práctico y desarrollo	41
CONCLUSIONES.....	48
RECOMENDACIONES	49
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	50

Resumen

El informe monográfico denominado: “Análisis de los ratios financieros y su incidencia en el otorgamiento de créditos para las micro y pequeñas empresa en la Caja Arequipa” muestra la importancia de analizar los ratios financieros, conocer el proceso crediticio y analizar los criterios principales al momento de otorgar un crédito.

En el primer capítulo se hace mención a los antecedentes conceptuales de los ratios financieros, la definición que presenta, las diversas clasificaciones de ratios considerando en el informe los de mayor utilización y análisis en Caja Arequipa, así como también las fórmulas que representan cada una de estas con su respectivo análisis.

En el segundo capítulo esta contenido por todo proceso crediticio que se realiza en Caja Arequipa, empezamos con los conceptos respectivos del proceso, las fases que realiza un asesor de créditos desde la promoción, la evaluación, la sustentación y la aprobación o rechazo del crédito, así como también el correcto levantamiento de información del cliente y su situación financiera.

En la última parte se desarrolla un caso práctico en donde se realiza una evaluación financiera, análisis respectivo de sus ratios y se muestra la toma de decisión de estos para la aprobación del crédito.

Palabras Claves: Ratios financieros, Caja Arequipa, microempresa, pequeña empresa, análisis, proceso crediticio, créditos, estados financieros.

Abstract

The monographic report entitled: "Analysis of the financial ratios and their incidence in the granting of credits for micro and small enterprises in the Caja Arequipa" shows the importance of analyzing the financial ratios, knowing the credit process and analyzing the main criteria at the moment to grant a credit.

In the first chapter mention is made of the conceptual background of the financial ratios, the definition that it presents, the various classifications of ratios, considering in the report the most used and analyzed in Caja Arequipa, as well as the formulas that represent each of You are with your respective analysis.

In the second chapter this content for all credit process that is carried out in Caja Arequipa, we start with the respective concepts of the process, the phases that a credit advisor performs from the promotion, the evaluation, the sustentation and the approval or rejection of the credit, as well as the correct lifting of customer information and financial situation.

In the last part, a practical case where a financial evaluation is carried out, respective analysis of their ratios and the decision making of these is shown for the approval of the credit.

Keywords: Financial ratios, Caja Arequipa, microenterprise, small business, analysis, credit process, credits, financial statements.



INTRODUCCIÓN

El presente informe monográfico denominado “Análisis de ratios financieros y su incidencia en el otorgamiento de créditos para las micro y pequeñas empresas en la Caja Arequipa” tiene como objetivo general dar a conocer la importancia de los ratios financieros en las Instituciones Financieras, específicamente en Caja Arequipa; y como el análisis de los mismos, permite tomar una decisión favorable o en contra de los micro o pequeños empresarios que solicitan un crédito en la entidad.

En el mundo globalizado de hoy, las empresas se encuentran en constante competencia de estrategias de las que depende su futuro en el mercado, por lo que una ellas es la adopción de financiamiento de créditos para negocio que ofrecen de las entidades financieras. Los ratios financieros son la herramienta clave para que estas entidades puedan realizar un análisis más completo del comportamiento empresarial y de su predicción de pago de los clientes. En el presente informe detallaremos cómo deben tomarse en cuenta estos ratios, sus características así como su funcionamiento desde el punto de vista de una entidad financiera que oferta sus productos a todo el sector empresarial.

Caja Arequipa, es una institución financiera líder dentro del sistema de cajas municipales del Perú, creada con el objetivo estratégico de constituirse en un elemento fundamental de descentralización financiera y democratización del crédito. Su tecnología ha incorporado el financiamiento a sectores sociales que carecen de garantías efectivas generándose un segmento con grandes posibilidades de crecimiento y desarrollo; su metodología de evaluación incluye el análisis de los ratios para la toma de decisiones en el otorgamiento de créditos.

➤ **Justificación**

El presente trabajo está dirigido hacia los profesionales, funcionarios y servidores del sector financiero, quienes realizan diversas actividades en el desarrollo de sus funciones, y a partir del presente trabajo se pretende dar a conocer las principales definiciones y características de los ratios financieros, como también su importancia para la aprobación de los créditos otorgados por Caja Arequipa; así mismo poder determinar la verdadera capacidad de pago y endeudamiento máximo de los clientes; con una política responsable de colocación de créditos y que estos puedan ser pagados con puntualidad y evitar el incumplimiento de pago que perjudicarían la rentabilidad de la institución.

Asimismo, a partir del presente trabajo pretendemos orientar y promover el estudio y análisis de los ratios financieros cual es pieza clave para el otorgamiento de créditos por las entidades financieras; permitiendo así su crecimiento y desarrollo empresarial, como también mejorar la calidad de vida de los emprendedores, por medio de sus servicios financieros.

➤ **Objetivos**

• **Objetivo General**

- ✓ Analizar, la incidencia de los ratios financieros en el otorgamiento de créditos para las micro y pequeñas empresas en la Caja Arequipa.

• **Objetivos Específicos**

- ✓ Conocer los ratios financieros, los procedimientos y aplicación.
- ✓ Conocer el proceso crediticio para el otorgamiento de financiamiento.
- ✓ Analizar criterios para el otorgamiento de un crédito, aplicando los ratios financieros.

CAPÍTULO I

DESARROLLO TEMÁTICO

1.1. Micro y pequeña empresa

Existe una discusión en torno a considerar a la micro y pequeña empresa (en adelante MYPE) como una empresa, ésta recibe incluso el calificativo de “comercio”. Por ello inicialmente se define lo que es una empresa.

Una empresa, se concibe como emprender una actividad que reditúe un beneficio, una utilidad; la empresa está dirigida y conformada por personas naturales o jurídicas. La empresa como persona jurídica es un concepto que asume el rol del empresario como el primer servidor de la empresa, la empresa es el sujeto y objeto real del derecho; de otro lado la empresa como organización de medios económicos y personales tiene la finalidad de producir bienes o servicios para intercambiar. La concepción económica de empresa señala que es una organización de los factores de producción (capital y trabajo) constituida con el fin de generar beneficio económico. Hay quienes observan a la empresa como un organismo vivo y dinámico producto del trabajo de quienes la componen: empresarios, trabajadores, obreros, directivos y otros; que buscan cumplir con el que se denomina objeto social.

Definamos entonces a la empresa como la singularidad o pluralidad de personas, dedicadas a cumplir un objeto social por sí mismos o por medio de otras personas, para lo cual requerirán de un capital de trabajo que será explotado a fin de que genere un beneficio económico al empresario y cubra los costos para que la empresa perdure en el tiempo. Para el sistema peruano existen diferentes tamaños de empresas: las microempresas, las pequeñas empresas, las medianas empresas y la gran empresa.

Micro y pequeña empresa se definen como unidades económicas constituidas por personas naturales o jurídicas que tienen una actividad legal y cumplen con su obligación fiscal, es decir, están inscritas en el RUC y se acogen a alguna de las modalidades de pago de tributos por ingresos derivados de rentas de tercera categoría correspondientes a negocios de personas naturales y jurídicas”. De acuerdo al artículo 2° de la Ley 280154 : “La MYPE es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial

contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios”. La MYPE en un concepto jurídico se determina de acuerdo a dos parámetros, el número de sus trabajadores y el monto de sus ventas. De acuerdo al D.Leg. 1086, la MYPE posee las siguientes características:

Tamaño de empresa D.Leg. 1086

Micro

N° de trabajadores Hasta 10

Monto de ventas Hasta 150 UIT

Pequeña

N° trabajadores Hasta 100

Monto de ventas Hasta 1700 UIT

La MYPE como unidad económica suele estar constituida por personas naturales y muchas veces es una empresa familiar. Es importante destacar que actualmente dan empleo a más de la mitad de la Población Económicamente Activa (PEA), y poseen diferencias marcadas no solo en las actividades en las que se desempeñan sino también en su cadena productiva, ubicación geográfica o el tipo de trabajadores que poseen.

En muchos países son consideradas como el más importante tipo empresarial debido al aporte que otorgan a la economía. De acuerdo al Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), en 2010 en el Perú la MYPE representaba un 98.6% del total de las empresas a nivel nacional, de las cuales el 86.8% son microempresas y el 11.8% son pequeña empresas; el otro 1.4% estaría constituido por la mediana y gran empresa. El Consejo Nacional de la Competitividad (CNC) sostiene: “Esta elevada tasa refleja no tanto la capacidad emprendedora del peruano, sino sobre todo la estrategia de supervivencia con la que responde a la falta de empleo dependiente de calidad”. Consideramos esta afirmación cierta, debido a que una gran mayoría de empresarios MYPE creó su propio puesto de trabajo ante la falta de un empleo que le brinde calidad de vida y una remuneración acorde a sus capacidades.

1.2. Antecedentes conceptuales de los ratios financieros

1.2.1. Antecedentes de los ratios financieros

La aplicación práctica de los ratios (razones y proporciones) se debe a los matemáticos italianos del renacimiento, especialmente a Lucas de Paccioli (1440-1515,) inventor de la partida doble e iniciador del desarrollo de la técnica contable. Sin embargo, los primeros estudios referentes a los ratios financieros se hicieron hace sólo más de ocho décadas. Fueron los banqueros norteamericanos quienes los utilizaron originalmente como técnica de gestión, bajo la dirección de Alexander Wall, financiero del "Federal Reserve Board" en Estados Unidos (Gremillet: 1989: p.11). Después de la depresión de 1929, el análisis financiero llevado a cabo por los banqueros hacia los clientes potenciales, se desarrolló utilizando fundamentalmente los ratios. Aunque, ya desde 1908 el ratio de circulante había sido utilizado como medida de valor-crédito y citado en la literatura especializada por Williams M. Rosendale del Departamento de Créditos en la revista: "Bankers' Magazine".

Los antecedentes de las investigaciones más importantes que se han desarrollado en torno a los ratios dentro de los modelos financieros para predecir quiebras, fue a partir del trabajo pionero de Fitzpatrick (1932). Posteriormente, están los trabajos de Arthur Winakor, Raymond Smith (1935), y Charles Merwim (1942). En sus trabajos destaca el hecho de que representaron el primer paso para sistematizar un conjunto de procedimientos tendientes a describir el fracaso financiero únicamente a través de ratios. Estas investigaciones pertenecen a una fase denominada descriptiva. Aquí los trabajos empíricos se caracterizaron fundamentalmente por intentar demostrar que los ratios de las empresas que fracasaban presentaban una tendencia desfavorable conforme se acercaba la fecha del fracaso financiero definitivo de la empresa. Desde entonces dichos trabajos se han enfocado en la comparación de los ratios de empresas en quiebra y empresas que no han quebrado. Actualmente este pensamiento persiste en muchos análisis que tratan sobre el tema y que afirman que la tendencia de los ratios indica si una empresa se dirige o no al fracaso financiero.

Según Lizarraga (1996: p.77), el incluir los ratios en los primeros estudios financieros tuvo como principal objetivo el investigar en qué medida representaban herramientas valiosas para el análisis financiero con fines básicamente descriptivos. Ya desde finales del siglo XIX hasta los años treinta, se mencionaba la posible capacidad de los ratios para predecir un fracaso financiero a corto plazo (falta de liquidez). Posteriormente, el enfoque se centró en determinar el fracaso financiero a largo plazo (falta de rentabilidad, creación de valor e insolvencia). Así, el enfoque tradicional de medida de liquidez crediticia pasó a segundo plano. Para ello los estudios se basaron en evidencias empíricas, pasando de una etapa descriptiva a una etapa predictiva.

A comienzos del siglo XIX, el uso por parte de los analistas de estados contables se hizo patente, de forma especial, la utilización de la razón de circulante o índice de liquidez. Durante el siglo XX, se produjo una estandarización del conjunto de índices que se habían creado. Con este objeto, se crearon niveles óptimos para cada razón financiera, no importando si la entidad u organización a analizar era el estado de la economía de un país, o bien, una empresa en particular.

Debido a las múltiples diferencias existentes en las organizaciones, el uso actual de estas razones no puede o debe ser estandarizado, ya que, cada empresa o entidad posee óptimos que la identifican, en función de la actividad que desarrolla, los plazos que utiliza, etcétera.

1.2.2. Definición de ratios financieros

Las ratios financieros son coeficientes o razones que proporcionan unidades contables y financieras de medida y comparación, a través de las cuales, la relación (por división) entre sí de dos datos financieros directos, permiten analizar el estado actual o pasado de una organización, en función a niveles óptimos definidos para ella.

Los ratios financieros, son comparables con las de la competencia y llevan al análisis y reflexión del funcionamiento de las empresas frente a sus rivales.

No obstante, los ratios por sí solos no brindan respuestas o soluciones fantásticas para la empresa, sino más bien su ayuda radica en plantear preguntas que llevarán al análisis profundo de la situación empresarial, examinando sus causas y

posibilitando la predicción de su comportamiento futuro. En consecuencia, el uso adecuado de los ratios permite una aplicación de políticas alternativas para afrontar el panorama al que se aproxima la sociedad.

1.2.2.1. Precisiones preliminares

Como se ha mencionado, los ratios financieros son de mucha utilidad para la empresa. Por ello, con el fin de evitar distorsiones en el manejo de los datos, cabe nombrar algunas precisiones preliminares para su empleo correcto:

- Para aplicar el análisis de los ratios es necesario que se encuentren en una misma serie de tiempo; entonces, siguiendo esa línea, por ejemplo, no tiene sentido comparar ratios si es que uno de ellos está en términos mensuales mientras que otro se encuentra en un cálculo anual.
- Un adecuado análisis financiero requiere conocer la especificidad del giro y del ciclo del negocio de la actividad que desarrolla la empresa. Esto también es debido a que la eficiencia de la aplicación de ratios se apoya en comparaciones con niveles de referencia tales como:
 - Desempeño pasado de los ratios.
 - Estándares y Ratios de la industria.
 - Ratios de empresas similares en la misma industria (competencia).
- Un único índice es incapaz de determinar el estado de una organización, por tanto, se requiere la estimación de un conjunto de ratios para elaborar una conclusión más completa.

De este modo, existen ratios diversos, cada cual mide un aspecto financiero distinto, pero igual de importante en general.

1.2.3. Clasificación de los ratios financieros

1.2.3.1. Ratios de liquidez

Miden la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones en el corto plazo. Es decir, consiste en la facilidad que la empresa tiene para

convertir sus activos en dinero en efectivo sin incurrir en pérdidas significativas de su valor, en ese sentido, de tener liquidez.

- **Ratio de Circulante o Razón Circulante:**

$$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Siendo:

Activos corrientes o circulantes: Efectivo, Valores Negociables, Cuentas por cobrar, Inventarios

Pasivos corrientes o circulantes: Cuentas por pagar, Documentos por pagar, Vencimiento de deuda, Impuestos por pagar, Otros gastos devengados

Este ratio muestra la capacidad de pago de la empresa con sus deudas en un momento dado. A mayor ratio, mayor capacidad de la empresa para hacer frente obligaciones; en cambio, para ratios bajos, existe gran probabilidad de la suspensión de pagos a terceros.

En suma, si

1 > Buena capacidad de pago

1 = Cubre apenas los pagos

1 < Mala capacidad de pago

Ejemplo: Aplicando en la fórmula

$$\frac{S/. 2'556050}{970,720} = 2.63 \text{ veces}$$

El resultado indica que el activo corriente es 2.63 veces más grande que el pasivo corriente; o que por cada Unidad Monetaria (UM) de deuda, la compañía cuenta con 2.63 UM para pagarla.

- **Prueba Ácida:**

$$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Es aquel indicador que al descartar del activo corriente cuentas que no son fácilmente realizables, proporciona una medida más exigente de la capacidad de pago de una empresa en el corto plazo. Es algo más severa que la anterior y es calculada restando el inventario del activo corriente y dividiendo esta diferencia entre el pasivo corriente. Los inventarios son excluidos del análisis porque son los activos menos líquidos y los más sujetos a pérdidas en caso de quiebra.

- **Ratio de Margen de Seguridad:**

$$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Nótese que lo que está en el numerador (Act. corriente – Pas. Corriente) se le llama ratio de Capital Trabajo.

Entonces, el ratio de Margen de Seguridad es el Ratio de Capital de Trabajo a deudas de corto plazo. Dicho margen aumenta a medida que exista un mayor capital de trabajo, puesto que la empresa podrá cubrir sus pasivos corrientes en el momento indicado.

La existencia de un ratio alto le permite a la empresa absorber posibles pérdidas en las operaciones, la caída de inventarios y otras contingencias.

Por otro lado, un ratio bajo es un posible indicador de que la empresa tiene problemas para cumplir sus deudas a corto plazo, aunque convierta en dinero todos sus activos.

Ejemplo:

Activo Corriente: S/. 2'556,050

Pasivo Corriente: S/. 970, 720

Ratio de Margen de Seguridad:

$$\frac{2'556,050 - 970,720}{970,720} = 1.6331 \text{ veces}$$

Esto nos demuestra que la empresa puede aún liquidar sus deudas, dado que dispone de recursos suficientes para hacerlo, y éstos son 1.6331 veces mayores que sus obligaciones a pagar.

- **Capital de Trabajo:**

Activo Corriente – Pasivo Corriente

Como es utilizado con frecuencia, vamos a definirla como una relación entre los Activos Corrientes y los Pasivos Corrientes; no es una razón definida en términos de un rubro dividido por otro. El Capital de Trabajo, es lo que le queda a la firma después de pagar sus deudas inmediatas, es la diferencia entre los Activos Corrientes menos Pasivos Corrientes; algo así como el dinero que le queda para poder operar en el día a día.

1.2.3.2. Ratios de solvencia

Nos permiten analizar las deudas de la empresa a corto y largo plazo, mostrando el respaldo económico con el que cuentan las empresas para responder ante sus obligaciones monetarias.

Por consiguiente, nos brinda una idea de la autonomía financiera con la que cuentan. Esto es, cuánto dinero podría solicitar una empresa, respaldado por su patrimonio y activos. Entonces, este ratio es de mucha utilidad, especialmente para los acreedores, ya que da información del grado de endeudamiento y la probabilidad de reembolso que tienen las empresas.

Entre los principales ratios, podemos encontrar:

- **Endeudamiento Patrimonial:**

$$\frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Patrimonio}}$$

Expresa la combinación de deuda y capital social que la empresa quiere tener, señalando el grado de autonomía o dependencia financiera con la que se maneja la empresa.

Es idóneo que el índice sea bajo, debido a que ello se traduciría en un escaso nivel de endeudamiento por parte de las empresas, con lo cual se mostraría capaz para pagar a los acreedores y proveedores.

Evaluación de los acreedores para el otorgamiento de un préstamo financiero.

1 > Mala capacidad de pago de la empresa

1 = Cubre apenas los pagos de las cuentas

1 < Buena capacidad de pago de la empresa

Ejemplo:

Pasivo Total = S/. 420,169

Patrimonio = S/. 830,500

$$\text{Endeudamiento Patrimonial} = \frac{420,169}{830,500} = 0.51$$

El 0.51 nos muestra que la empresa registra una buena capacidad de pago frente a sus deudas financieras, lo cual contribuye positivamente en la toma de decisiones de los acreedores.

- **Endeudamiento Patrimonial a Largo Plazo**

$$\frac{\textit{Pasivo no Corriente}}{\textit{Patrimonio}}$$

Este indicador es semejante al anterior, empero, está centrado en la capacidad de solvencia que tienen las empresas con respecto a sus pasivos (obligaciones) no corrientes o de largo plazo.

- **Endeudamiento del Activo Total**

$$\frac{\textit{Pasivos Totales}}{\textit{Activos Totales}}$$

Indica el porcentaje de deuda a corto y largo plazo financiada con capital propio, o en otras palabras, evalúa qué porcentaje de los activos totales es financiado por terceros.

De tal modo:

Un valor alto del margen se traduce en un alto grado de pérdida de autonomía frente a terceros.

Un valor bajo del ratio muestra el exceso de capitales propios.

Es recomendable uso de capital de terceros.

Ejemplo:

$$\textit{Endeudamiento del Activo Total} = \frac{420,169}{1'240,776} = 0.34 = 34\%$$

El resultado anterior muestra que la razón de endeudamiento de la empresa es 34%. Por lo tanto, se puede deducir que la empresa ha obtenido poco

más de la tercera parte de su capital solicitando el financiamiento de terceros.

1.2.3.3. Ratios de gestión.

Miden la productividad y la eficiencia con que la empresa emplea sus activos, tomando como base los niveles de ventas, reflejados en el incremento de su volumen comercial. En este sentido, se usan para evaluar el desempeño de áreas específicas y compararlas con parámetros representativos de dichas áreas. Los ratios de gestión más importantes son:

- **Rotación de Caja y Bancos**

$$\frac{\text{Caja y Bancos} \times 360 \text{ días}}{\text{Ventas Netas}}$$

Muestra el número de días que caja y bancos puede cubrir sus ventas con recursos propios.

Ejemplo:

$$\text{Rotación de Caja y Bancos} = \frac{194,146 \times 360}{5'240,776} = 13 \text{ días}$$

Lo que indica que se cuenta con liquidez en caja para cubrir 13 días de ventas, esto quiere decir que la empresa puede dar un crédito a dichos días.

- **Rotación de Inventarios o Existencias.**

$$(1) \frac{\text{Inventarios} \times 360 \text{ días}}{\text{Costo de Ventas}} = \text{días}$$

$$(2) \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventarios o Existencias Finales}} = \text{veces}$$

Indica la frecuencia con la que sale una existencia del almacén para su venta. Por ello, se requiere propiciar que se tenga un elevado nivel de rotación, ya que eso mostraría un adecuado dinamismo en las ventas, permitiendo también la reducción de los costos de almacenamiento.

Ejemplo:

$$(1) \frac{S/. 715 \times 360}{S/. 4,000} = 64.35 \text{ días}$$

Del resultado anterior se observa que la mercadería sale del almacén cada 64 días al mercado, implicando una baja rotación dado que la mercadería se queda más de dos meses en stock, lo que ocasiona un capital estático sin alguna rentabilidad.

$$(2) \frac{S/. 4,000}{S/. 715} = 5.59 \text{ veces}$$

Concluyéndose que los inventarios salen al mercado seis veces al año.

- **Inventarios a Capital de Trabajo**

$$\frac{\text{Inventarios}}{\text{Capital de Trabajo}}$$

Determina la eficiencia en la utilización de capital de trabajo en relación a los inventarios. Así, una alta rotación significa que hay insuficiencia en capital de trabajo para financiar los inventarios o que una proporción de ese capital de trabajo está siendo desaprovechado al mantenerse inmovilizado, financiando inventarios tal vez excesivos o de lenta rotación.

- **Rotación de cuentas por cobrar**

$$\frac{\text{Ventas al Crédito}}{\text{Promedio de cuentas x cobrar}}$$

Indica las veces en las que la inversión (ctas por cobrar) ha sido recuperada durante el ejercicio, y por ende puede ser utilizada para medir su cobranza.

Señalando el número de veces que el saldo promedio de las cobranzas por ventas al crédito pendientes ha sido liquidado durante el año. Debe precisarse que para hacer la evaluación del resultado, se necesita compararlo con el plazo medio de crédito que la empresa otorga a sus clientes.

Ejemplo:

Ventas netas al crédito = S/. 700,000

Cuentas por cobrar a inicios del año = S/. 85,000

Cuentas por cobrar a fin de año = S/. 114,020

Promedio de cuentas por cobrar = S/. 99,500

$$\text{Rotación de Cuentas por cobrar} = \frac{700,000}{99,500} = 7.03 \text{ veces}$$

Es decir, aproximadamente 7 veces al año se saldan las cuentas por cobrar de la empresa.

- **Rotación de cuentas por pagar**

$$\frac{\text{Compras al crédito}}{\text{Promedio de cuentas x pagar}}$$

Análogamente al ratio anterior, pero éste se usa para evaluar el desempeño de la empresa en cancelar el crédito obtenido; por lo tanto, debe guardar cierta correlación con el ratio rotación de cuentas por cobrar, con el objetivo de que tanto las facilidades de crédito otorgados a sus clientes como las que la empresa tiene por las compras al crédito realizadas permitan una organización adecuada.

Por ejemplo, no sería óptimo dar créditos a 60 o 90 días si la compañía tiene a lo sumo un plazo de 30 días para cancelar sus deudas.

1.2.3.4. Ratios de rentabilidad

El fin último de la empresa es obtener utilidades sobre el capital invertido. Por consiguiente, estos ratios son de mucha importancia desde la vista de los accionistas.

Estos ratios se emplean para medir la rentabilidad sobre inversiones actuales de las empresas, concentrándose en el análisis de los beneficios. No obstante, se debe ser cuidadoso porque las cifras arrojadas pueden ser engañosas, sino se cuenta con información complementaria.

Es por ello que un correcto análisis de la variación de la utilidad neta del período implica conocer los factores que la afectan: variaciones en precios, compras, gastos de operación, eficiencia de la producción, etc.

Entre los más importantes indicadores de rentabilidad se tienen:

- **Rentabilidad Patrimonial (ROE)**

$$\frac{\text{Utilidad neta o Ingreso neto}}{\text{Patrimonio}} = \%$$

Mide la rentabilidad de los fondos aportados por el inversionista:

Ejemplo:

$$\frac{61687}{1685225} = 0.0367 = 3.67\%$$

Este resultado señala que por cada UM del dueño se genera una ganancia de 3.67% sobre el patrimonio. En otras palabras, calcula la capacidad de la empresa para generar utilidad a favor del propietario.

- **Rentabilidad sobre los Activos o Rendimiento sobre la Inversión (ROA)**

$$\frac{\text{Utilidad neta o Ingreso neto}}{\text{Activos Totales}} = \%$$

Expresa la rentabilidad de los activos, medida con respecto a su aporte a la utilidad neta de la empresa. Consecuentemente, un ratio bajo podría deberse a la existencia de una alta capacidad instalada ociosa o al mal manejo de la liquidez, mientras que un ratio más elevado revelaría un mayor rendimiento en las ventas y dinero invertido.

Ejemplo:

$$\frac{61687}{3442255} = 0.01797 = 1.80\%$$

Lo cual significa que para cada UM invertida en los activos se produjo un rendimiento de 0.0179 centavos sobre la inversión.

- **Margen Bruto**

$$\frac{\textit{Utilidad Bruta (Ventas Netas - Costo de Ventas)}}{\textit{Ventas Netas}} = \%$$

Indica la cantidad que se obtiene de utilidad bruta por cada UM de ventas, luego de que la compañía ha cubierto los costos de producción y venta.

Ejemplo:

$$\frac{4812391 - 2765114}{4812391} = 0.425412 = 42.54\%$$

Señala las ganancias con relación a las ventas, deducido los costos de producción de los bienes vendidos. La empresa está teniendo una utilidad bruta de 42.54% con respecto a su nivel de ventas anuales.

- **Margen Neto.**

$$\frac{\textit{Utilidades Netas}}{\textit{Ventas Netas}} = \%$$

Mide el porcentaje de cada UM de ventas que queda después de que todos los gastos, incluyendo los impuestos, hayan sido deducidos. A medida que más grande sea el margen neto de la compañía es mejor.

Ejemplo:

$$\frac{61687}{4825460} = 0.0128 = 1.28\%$$

Lo que conlleva a que por cada UM que vendió la compañía, se obtuvo una utilidad neta de 0.0128 centavos. Este ratio permite evaluar si el esfuerzo hecho en la operación durante el periodo de análisis, está produciendo una adecuada retribución para el empresario.

CAPITULO II

PROCESO CREDITICIO EN CAJA AREQUIPA

2.1. Proceso crediticio

Para realizar un trabajo eficiente, es necesario que el Analista de Créditos conozca y se familiarice con todas las actividades que tiene que desarrollar para cumplir con su rol y su función principal que es la colocación y recuperación de los créditos, para ello se identificará las fases del circuito crediticio, y se profundizará en algunas de ellas en presente informe, para que sirva de apoyo a la gestión que realizan diariamente y otorgar una confirmación de rechazo o aceptación de la solicitud en el menor tiempo posible, para ello se deberá tener en cuenta las siguientes fases:

- Fase 1: La promoción
- Fase 2: La visita de evaluación de la solicitud de crédito
- Fase 3: La sustentación de la propuesta de crédito
- Fase 4: Aprobación y Rechazo
- Fase 5: El seguimiento y recuperación

Análisis basado en la capacidad de pago del cliente (CP.) y cultura de pago del cliente (CP.), buscando estimar si el cliente es o no sujeto de crédito.

2.1.1. Fase 1: La promoción

Una de las actividades que el analista y/o asesor de negocios debe desarrollar y que es el inicio del circuito de crédito es la promoción del servicio crediticio, esta es una labor que debe realizarla a diario ya sea formalmente en jornadas específicas, en equipos de trabajo, o individualmente, el principio básico de la promoción del servicio crediticio es el de brindar una excelente atención lo demás son instrumentos que coadyuvan para que esa promoción sea más eficiente.

Lo constituyen las visitas de oferta de productos a clientes potenciales o recurrentes, para lo cual el funcionario y/o asesor de negocios, deberá ir con todas las herramientas necesarias - merchandising, calculadora, tarjetas de

presentación, etc.; y a continuación se describen algunas ideas para que esta actividad resulte más productiva:

- a) Pleno conocimiento de los servicios y/o productos que oferta la Institución: Fortalezas.
- b) Conocer a la competencia: Debilidades
- c) Planificar el trabajo y ruta diaria
- d) Definir el mercado objetivo a atender y promocionar.
- e) Buscar siempre vender un servicio integral de todas las modalidades crediticias.
- f) Buscar cerrar la venta del crédito: nuevo crédito, crédito adicional, compra de deuda, etc.
- g) Dar seguimiento a la hoja de ruta.

2.1.1.1. Tipo de cliente por actividad

- a) Comercio: Distribución / Venta, compran mercadería- Activos orientados en inventarios.
- b) Producción: Transformación, compran insumos, materias primas- Activos orientados en inventarios y maquinarias.
- c) Servicios: Servicio que se brinda (Intangibles), Mínimo o nulo inventario- Activos orientados a maquinarias y equipos.
- d) Dependientes: Personal con ingresos por Cuarta o Quinta Categoría.

2.1.1.2. Clasificación de los clientes en Caja Arequipa

- a) Nuevos: Son considerados nuevos, aquellos que son atendidos por vez primera en la Caja.
- b) Recurrentes: Son considerados recurrentes, aquellos correspondientes a clientes que ya cuentan con historial crediticio en la Caja.
- c) Preferenciales: Son considerados como preferenciales, aquellos que han demostrado un buen historial crediticio en la Caja y cumplen con

los criterios establecidos para la calificación de un cliente preferencial.

Estos clientes son calificados por:

- Historial crediticio en la Caja y en el sistema financiero.
- Promedio de atraso en sus cuotas de pago.
- Número de instituciones con relación crediticia vigente en el sistema financiero.
- Otras que sean consideradas por Gerencia Central de Negocios.

2.1.1.3. Tipos de Créditos en Caja Arequipa.

2.1.1.3.1. Créditos Corporativos

Son aquellos créditos otorgados a personas jurídicas que han registrado un nivel de ventas anuales mayor a S/. 200 millones en los dos (2) últimos años, de acuerdo a los estados financieros anuales auditados más recientes del deudor. Si el deudor no cuenta con estados financieros auditados, los créditos no podrán ser considerados en esta categoría.

2.1.1.3.2. Créditos a Grandes Empresas

Son aquellos créditos otorgados a personas jurídicas que poseen al menos una de las siguientes características:

- a. Ventas anuales mayores a S/. 20 millones pero no mayores a S/. 200 millones en los dos (2) últimos años, de acuerdo a los estados financieros más recientes del deudor.
- b. El deudor ha mantenido en el último año emisiones vigentes de instrumentos representativos de deuda en el mercado de capitales.

2.1.1.3.3. Créditos a Medianas Empresas

Son aquellos créditos otorgados a personas jurídicas que tienen un endeudamiento total en el sistema financiero superior a S/. 300,000 en los últimos seis (6) meses, y que no cumplan con las características para ser clasificados como créditos corporativos o a grandes empresas.

2.1.1.3.4. Créditos a Pequeñas Empresas

Son aquellos créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, otorgados a personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) es superior a S/. 20,000 pero no mayor a S/. 300,000 en los últimos seis (6) meses.

2.1.1.3.5. Créditos a Microempresas

Son aquellos créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, otorgados a personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los

créditos hipotecarios para vivienda) es no mayor a S/. 20,000 en los últimos seis (6) meses.

2.1.1.3.6. Créditos de Consumo Revolvente

Son aquellos créditos revolventes otorgados a personas naturales, con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con la actividad empresarial.

2.1.1.3.7. Créditos de Consumo No-revolvente

Son aquellos créditos no revolventes otorgados a personas naturales, con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con la actividad empresarial.

2.1.1.4. Principales productos crediticios en Caja Arequipa:

- a) Crédito para Capital de Trabajo
- b) Crédito para Activo Fijo de Maquinaria y Equipo
- c) Crédito Caja Construye
- d) Crédito Credipuntualito.
- e) Crédito Credioficio.
- f) Crédito Súperate mujer.
- g) Crédito Personal Directo.
- h) Crédito Microconsumo.

2.1.1.5. Principales variables de análisis

2.1.1.5.1. Clientes:

- a) Edad.- Tener en cuenta la edad del cliente como referencia frente al conocimiento del negocio. Filtrar a padres cuando el cliente es muy joven.
- b) Estado civil.- Confirmación del estado civil mediante el cruce de información, no sólo tomar en cuenta la información del RENIEC.

- c) Acumulación Patrimonial.- Inmuebles, vehículos, activos relacionados al negocio. Reflejan la capacidad de generación de ingresos de la unidad familiar, relacionada al negocio. “*Confirmación de la tenencia del patrimonio*”.
- d) Vinculados.- socios (si es Persona Jurídica), familiares directamente vinculados al negocio.

2.1.1.5.2. Riesgo:

- a) Comportamiento interno: Evaluar el comportamiento de pago interno para determinar el incremento de la exposición con Caja Arequipa. (Variable de peso en el score)
- b) Comportamiento externo: Evaluar el comportamiento de pago externo de las deudas MES en el sistema financiero (titular, cónyuge y vinculados), su tendencia a través del tiempo.
- c) Tendencia de saldos: Análisis de adversos (protestos, morosidad, castigos internos y externos)
- d) Entidades: Evaluar el número de entidades que el cliente mantiene en el sistema financiero: incrementos, utilización de saldos, comportamiento, tendencias a incremento. Revisar entidades no supervisadas y comportamiento.
- e) Score: Análisis del score del cliente: grupos de riesgo.

Clasificación del deudor microempresario en función al cumplimiento en los pagos

	COMERCIALES	MES/CONSUMO	HIPOTECARIO
NOR		Hasta 8 días	Hasta 30 días
CPP	Menor a 60	De 9 a 30	De 31 a 90
DEF	De 60 a 120	De 31 a 60	De 91 a 120
DUD	De 121 a 365	De 61 a 120	De 121 a 365
PER	Más de 365	Más de 121	Más de 366

2.1.1.5.3. Negocio

- a) Antigüedad: sustentada y verificable, ubicabilidad del negocio y condiciones mínimas de funcionamiento
- b) Giro del negocio: Márgenes del negocio acordes al giro y al mercado.
- c) Destino del crédito: Estructura del costeo y destino del crédito de acuerdo al giro del negocio.
- d) Activos.- Sincerar activos (cuentas por cobrar, otros activos no detallados, nivel de caja no sustentado e inventario en caso de servicios) y pasivos (100% de deudas del sistema, líneas no utilizadas, deudas micro finanzas, cancelaciones anticipadas o Cuentas por cobrar, deuda proveedores).
- e) Estructura.- Capacidad de pago holgada a través del análisis de los ratios financieros. Solvencia Comprobada para que la estructura del negocio no se complique más adelante. Análisis histórico de evaluaciones anteriores (cambios bruscos de nivel patrimonial).

2.1.1.5.4. Evaluación integral del cliente: Negocio y vivienda (Las Cinco “C”)

- a) Capital: Activos y Pasivos del negocio, otras actividades relevantes y hogar (análisis cuantitativo)
- b) Condiciones: Acorde con la realidad e idiosincrasia del cliente, incluye Monto, plazo y tasa de interés del préstamo (cualitativo y cuantitativo)
- c) Colaterales: No son factor de decisión excluyente pero nos sirven como medio de presión. Garantías, avales. (Cualitativo y cuantitativo)
- d) Carácter: Voluntad del cliente de reembolsar el préstamo, en forma oportuna, se traduce en la voluntad de pago (cualitativo).

- e) Capacidad.- Que el flujo de ingresos permita el reembolso, aun considerando posibles contingencias (cuantitativo).

2.1.1.5.5. Revisión de la documentación

Requisitos mínimos a exigirse:

- a) Documento de identidad de los integrantes del crédito (titular, cónyuge, socio, aval).
- b) Recibo de servicio de casa y negocio
- c) Documentos del negocio
- d) Documentos del inmueble,
- e) Documentos del aval.

2.1.2. Fase 2: La visita de Evaluación

En este contexto, la visita constituye comienzo del análisis del crédito y tiene como objetivo general: Conseguir la información para el análisis y evaluación de la voluntad y capacidad de pago del solicitante y al mismo tiempo busca minimizar el riesgo crediticio.

- a) Debe buscarse que sea sorpresiva
- b) Revisar previamente información del cliente (centrales de riesgo, referencias, otros)
- c) Evaluar situación económica y financiera del negocio. (elaboración de estados financieros)
- d) Elaborar presupuesto familiar (carga familiar)
- e) Evaluar la solvencia moral y la voluntad de pago.
- f) Verificar las garantías del crédito (verificación)
- g) Coordinar las condiciones del crédito: posible monto, plazo, cuota y fechas probables de pago.

2.1.2.1. Criterios previos a considerar en la entrevista

A. Fecha de entrevista:

Si existe acuerdo de visita en una fecha determinada, se deberá de visitar un día antes a fin de verificar la existencia del mismo. Nunca un día después.

B. Antes de la visita:

Buscar referencias sobre el cliente, a fin de conocer su perfil y averiguar sobre características generales (temperamento, costumbres, problemas, etc.), personas clave (vecinos, conocidos, clientes, contactos en otras entidades, etc.) que den información confiable.

Áreas que comprende el estudio socioeconómico:

- a) Estabilidad Familiar
- b) Moral de Pago
- c) Estabilidad del Negocio
- d) Análisis Financiero: Capacidad de pago, nivel de endeudamiento y gestión empresarial.
- e) El Destino del Crédito
- f) La Garantía

2.1.2.2. Evaluación cualitativa

A continuación, se detallan las valoraciones subjetivas, que son necesarias indagar para tener un sustento de la capacidad moral del solicitante, el funcionario de negocios, deberá orientar la búsqueda de la información, enfocada a encontrar elementos que ayuden a tener un panorama más claro de las siguientes variables:

2.1.2.2.1. Referencias crediticias y comerciales: Abordar en forma afirmativa donde tiene créditos, solicitar referencias por teléfono o personalmente (bancos, cajas, financieras, etc.), y cruzar información con centrales de riesgo y proveedores.

2.1.2.2.2. Referencias personales y familiares: Buscar información con los vecinos del negocio y de la vivienda, el número debe

ser mayor a 3 referencias, recuerde que hay personas que dan mala información por ciertas fricciones entre ellas, analícelas. Es importante conocer el entorno del solicitante que nos ayuden a tener un concepto más real de él.

- Orden: Detectar si hay orden en el hogar y en el negocio en la visita in situ.
- Estabilidad familiar: Detectar si existe violencia familiar
- Responsabilidad: Detectar con vecinos, conocidos, clientes, contactos en otras entidades, etc.) Acerca de su moral de pagos.
- Salud: Detectar si hay serios problemas de salud en la unidad familiar.

2.1.2.2.3. Análisis de la estabilidad del negocio: Se debe analizar la experiencia, antigüedad, conocimiento, ubicación Y Competencia, así como también los logros Alcanzados.

2.1.2.2.4. Destino del crédito

Es muy importante identificar el destino del crédito conociendo las necesidades reales del cliente.

Analizar la consistencia del destino del crédito con la actividad que realiza.

Es importante también ofrecer el producto adecuado según las necesidades del cliente: línea de crédito, capital de trabajo, AF local, Equipo, vehículo, Autoconstrucción.

2.1.2.2.5. Garantías

Tener en cuenta 02 tipos de garantías: Garantías Personales: Fiador o aval; Garantías Reales: Hipotecario y Prendario.

2.1.2.3. Evaluación cuantitativa:

El funcionario de negocios, realizará la evaluación “in situ” tanto del negocio como de la unidad familiar del solicitante, preparará los estados financieros y el flujo de caja de la unidad económica a

financiar; todas las cuentas de los estados financieros deben ser analizadas con mucho detalle, y más aún si sabemos que no existe documentación para demostrarlo. Ya que sobre éstos se determinará los términos de su propuesta de financiamiento la que se presentará al nivel de aprobación respectivo. Esta evaluación debe reflejar la situación real de la unidad familiar y empresarial del prestatario.

A. Estado de ganancias y pérdidas:

Proporciona información importante sobre los ingresos y gastos de una empresa, cumple la función de mostrar la utilidad neta del negocio.

Nota: No sobreestimar las ventas, consignar el total de ventas levantadas en la evaluación en campo de acuerdo a los diferentes criterios:

Promedio de los últimos 3 PDTS, RUS: en caso de formales.

Frecuencia de Compras, Rotación de inventarios etc.

a) Manifestación: Corte de caja, días buenos, días malos, estacionalidad, etc.

Controles internos.

Nota: Determinar correctamente el margen de ganancia de acuerdo al tipo de negocio

b) Comercio: Mayorista y minorista.

c) Servicios: Mano de Obra, no cuenta con Costo de Venta cuenta con gasto.

d) Manufactura: Actividad de transformación, si cuenta con costos de ventas (costos fijos, variables y mano de obra).

- Ventas: Representa la facturación de la empresa en un período de tiempo, a valor de venta (no incluye el I.G.V.).
- Costo de Ventas: Representa el costo de toda la mercadería vendida.
- Utilidad Bruta: Son las Ventas menos el Costo de Ventas.
- Gastos generales, de ventas y administrativos: Representan todos aquellos rubros que la empresa requiere para su normal

funcionamiento y desempeño (pago de servicios de luz, agua, teléfono, alquiler, impuestos, entre otros).

B. Balance de situación

Es un estado financiero que presenta la situación económica y financiera de una empresa o negocio en un momento dado en el tiempo.

En la elaboración del balance se debe reflejar el valor real de los activos y pasivos, no sobrevaluar dichos valores y provisionar correctamente las cuotas de las obligaciones contraídas.

Tabla 1
Estado de Situación

ACTIVO	PASIVO Y PATRIMONIO
	PASIVO
Activo Corriente	Pasivo Corriente
Caja y Bancos	Proveedores
Clientes	Bancos
Otras Cuentas por Cobrar	Empleados
Inventarios	Estado
Gastos Pagados por Anticipado	Total Pasivo Corriente
Total Activo Corriente	Pasivo No Corriente
	Deudas a Largo Plazo
Activo No Corriente	Total Pasivo No Corriente
Activo Fijo	Total Pasivo
Depreciación	Patrimonio
Activo Fijo Neto	Capital
Total Activo No Corriente	Utilidades Acumuladas
	Total Patrimonio
TOTAL ACTIVO	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO

Activos: Son aquellos bienes y derechos que la empresa o negocio posee, y que tienen un beneficio económico a futuro.

Activo corriente: Son aquellos bienes y derechos que presentan una alta rotación y que se pueden hacer efectivo en el corto plazo (12 meses).

Forman parte del activo corriente:

- *Caja*: Efectivo con el que cuenta el negocio, en este caso se determina con el corte de caja o la verificación de efectivo en el momento de la evaluación.
- *Bancos*: Verificar vouchers de consulta de saldos a nombre de la empresa o a nombre del titular.
- *Cuentas por cobrar*: Destinado al control de créditos que concede el negocio a sus clientes, verificamos información de los registros internos del negocio como letras, cheques, facturas por cobrar etc.

En este caso si se considera por encima del 15% del valor de las ventas es necesario justificar con documentos.

- *Inventarios*: Llamado también mercadería, en caso de empresas industriales y/o manufactura están representados por productos terminados, en proceso y materia prima, las empresas de servicios no cuentan con inventario.

En la evaluación se debe verificar el nivel de inventarios in situ, nivel de rotación, solicitar referencia de proveedores para validar la información.

En caso de giros que cuenten con una gran cantidad de ítems, se procederá a levantar el inventario de los productos de mayor rotación.

En caso de encontrar inventario hueso (mercadería descontinuada y/o sin ninguna rotación), no deberá tomarse en cuenta.

Activos no corrientes: Hace referencia principalmente a los inmuebles maquinaria y equipo que tiene el negocio, así tenemos:

- *Inmuebles*: Representada por la infraestructura e instalaciones que la empresa utiliza para desarrollar normalmente sus operaciones. Se solicita la documentación, se verifica la autenticidad del documento, se cotejan las firmas con RENIEC, se verifica la ubicación, antigüedad y estado de conservación,

área usada para la actividad comercial y determinamos su valor mediante tasación (préstamos con garantía real), estimación o valor según auto avalúo, no sobrestimar el valor real del inmueble.

- *Maquinaria y equipos:* Se verifica la existencia de la maquinaria y equipo empleado en el negocio y se determina el valor de acuerdo al precio de compra, tomando en cuenta la antigüedad de uso y el estado actual.

Preguntas frecuentes:

- ¿Qué equipo y maquinaria utiliza?
- ¿Qué herramientas tiene?
- ¿Qué antigüedad tienen?
- ¿Cuánto le costó?
- ¿Cuánto valen actualmente? Cotejar con el valor del mercado, etc.
- ¿En qué estado de conservación se encuentran?

Pasivos: Son aquellas obligaciones contraídas por el cliente con sus acreedores (proveedores, bancos, ONGs, cooperativas, etc.).

Proveedores: Son aquellas empresas que suministran mercadería o materia prima al crédito.

Preguntas frecuentes:

- ¿Hace compras al crédito?
- ¿Quiénes son sus principales proveedores?
- ¿Qué porcentaje de sus compras son al crédito?
- ¿A cuánto asciende sus pedidos?
- ¿Cuál es el periodo de pagos?
- ¿Cuánto paga mensualmente?
- ¿A cuánto asciende sus líneas de crédito?

Préstamos a corto plazo: Aquellas obligaciones contraídas con los bancos a un plazo máximo de 12 meses.

Préstamos a largo plazo: Aquellas obligaciones contraídas con los bancos a un plazo mayor a los 12 meses

Preguntas frecuentes:

- ¿Cuáles son sus deudas actuales y con qué bancos?
- ¿Trabaja con cooperativas, bancos comunales, agiotistas, etc.?
- ¿Cuáles son sus saldos actuales? Verificar con los vouchers y cronogramas
- ¿Cuáles son los montos de los préstamos? pedir cronogramas.
- ¿Cuánto es la cuota? pedir últimos voucher.
- ¿Cuál fue el destino del crédito?
- ¿Actualmente está solicitando otro préstamo?

C. Preguntas a clientes dedicados a actividades de manufactura y/o producción

- ¿Que produce?
- ¿Cuántos produce?
- ¿Cuánto demora en producir?
- ¿Cuánto invierte?
- ¿Cuánto le cuesta los insumos o materia prima para producir?
- ¿Cuál es su costo?
- ¿A qué precio lo vende?
- ¿Cuánto vende diario, semanal quincenal o mensual?
- ¿Vende todo lo que produce?
- ¿Con cuanto personal trabaja?
- ¿Cuánto paga a su personal?
- ¿Cuánto gana? Utilidad neta
- ¿Cuánto es su capital de trabajo?, etc.

Ejemplo: En caso de una carpintería

- ¿Cuántos pies de madera utiliza para la elaboración del mueble?
- ¿Cuánto cuesta el pie de madera?
- ¿Cuánto muebles se puede realizar de una cierta cantidad de madera?

- ¿Qué insumos más emplea y cuánto cuesta? como listones etc.
- ¿Cuánto gasta de barniz, cola, tiner, pintura, pernos, listones, accesorios? etc.
- ¿Con cuántos operarios trabaja?
- ¿Cuánto paga a cada uno?
- ¿Cuánto gasta en flete por trasladar las maderas?
- ¿Cuánto paga de alquiler del local de negocio?
- ¿Cuánto de gasta en Luz? etc.

D. Preguntas a clientes dedicados a actividades de servicios

Ejemplo: En caso de un talleres mecánicos

- ¿Qué servicios brinda?
- ¿A quiénes les brinda?
- ¿Cuánto demora el servicio?
- ¿Cuántos operarios tiene? ¿Y cuánto paga a cada uno?
- ¿Cada cuánto tiempo brinda el servicio?
- ¿Cuánto cobra por el servicio?, etc.

Ejemplo: En caso de Restaurante:

- ¿Cuántos desayunos, almuerzos, cenas vende?
- ¿Qué platos vende?
- ¿Cuánto cuesta cada plato?
- ¿Cuánto es su venta total diaria?
- ¿Su venta es al crédito o al contado?
- ¿Qué porcentaje es al crédito?
- ¿Enséñame los cuadernos de los pensionistas?, etc.
- Solicitar el proceso de preparación de por lo menos 2 platos de fondo.

Es recomendable realizar la visita en hora punta para ver el movimiento del negocio.

Ejemplo: En el caso de Transporte urbano

-
- ¿Cuál es la ruta?
- ¿Cuántas vueltas?
- ¿Cuántos pasajeros tiene por cada vuelta? ¿Cruzar con las tarjetas de control?
- ¿Cuánto gasta en combustible por día?
- ¿Cuánto paga al chofer y cobrador?
- ¿Cuánto gasta en manteniendo preventivo, correctivo, SOAT, llantas?
- ¿Si se malogra el carro cuanto tiempo está sin trabajar?
- ¿Y con que otro ingresos cuenta para poder hacer frente a sus obligaciones?, etc.
- Comentario de la actividad:
Debe tener presente que no todas las rutas son iguales por lo tanto no pueden generar el mismo nivel de ingreso, se debe tener en cuenta la capacidad que tiene unidad vehicular, distancia, frecuencia ,resulta importante verificar la unidad vehicular y realizar preguntas que nos permitan conocer:
 - Estado de conservación del vehículo
 - Existencia de la actividad económica
 - Capacidad del vehículo (número de pasajeros)
 - Conocimiento de la actividad por parte del cliente
 - Punto de partida y llegada
 - Tiempo aproximado de viaje
 - Rendimiento del combustible por viaje
 - Frecuencia de viajes
 - Valor de los pasajes
 - Experiencia y permanencia en la actividad

E. Preguntas a clientes dedicados a actividades de comercio

- ¿Cuánto tiene de inventarios? (levantar inventario por producto, verificar materia prima, productos en proceso y productos terminados, determinar si la respuesta del cliente es coherente con la información brindada)

- ¿Cuál es el precio del costo de cada producto?
- ¿A cuánto compra y cuánto vende?
- ¿Cuántas unidades tiene de cada producto?
- ¿Cuál es la mercadería de mayor y menor salida?
- Importante: En caso de encontrarse con negocios que sean considerados acopiadores y/o comisionistas, donde no tengan un punto de venta fijo y sin mercadería, no son sujetos de crédito.
- ¿Hace compras al crédito?
- ¿Quiénes son sus principales proveedores?
- ¿Qué porcentaje de sus compras son al crédito?
- ¿A cuánto asciende sus pedidos?
- ¿Cuál es el periodo de pagos?
- ¿Cuánto paga mensualmente?
- ¿A cuánto asciende sus líneas de crédito?

Otros datos

Cómo levantar información de otros gastos del negocio, haciendo las siguientes preguntas:

- ¿Cuánto paga de alquiler?
- ¿Cuánto paga de servicios? (luz, agua, teléfono, etc.)
- ¿Hace publicidad?, ¿cuánto gasta?
- ¿Cuánto paga en transporte? ¿Con qué frecuencia viaja? ¿Cuánto gasta en flete?
- ¿Cuánto de impuesto paga?, ¿En qué régimen se encuentra?, Rus, régimen general o especial o es informal, etc.
- ¿Cómo levantar información de la canasta familiar?
- ¿Cuánto gasta en alimentación, servicios, alquileres? teniendo conocimiento de los integrantes de la unidad familiar.
- ¿Cuánto gastan la mensualidad de los colegios, universidades?
- ¿Cuánto gasta en recreación?
- ¿Cuáles son los gastos médicos?

¿Cómo realizar una evaluación crediticia a la sociedad conyugal?

La evaluación a la sociedad conyugal refiere a que se debe realizar un análisis financiero de la unidad familiar (titular y cónyuge) en tal sentido se puede presentar dos escenarios:

a) Titular y cónyuge mismo negocio o giros complementarios:

En la evaluación se determinara primero quien es el titular, procediéndose a evaluar de manera consolidada ambos negocios, considerando los activos, pasivos, ventas, costos y gastos.

Entiéndase a giros complementarios aquellos ingresos vinculados al negocio principal.

b) Titular y cónyuge con distintos negocios:

La evaluación en este caso se realizará de manera independiente por giro y se registrara en el iSTS la evaluación del negocio principal (el que genere mayores excedentes), y en el formato de evaluación de EXCEL el ingreso adicional, considerando en el iSTS los activos y pasivos de ambos negocios.

Y tener sumo cuidado en el sobre-endeudamiento:

“El préstamo debe estar recuperado en un 100% antes del desembolso”

Esto significa que si un préstamo está correctamente procesado, analizado, se siguen las políticas acordadas y se cuidan en general, todos los detalles metodológicos, entonces hay un respaldo o garantía de su recuperación.

2.1.3. Fase 3: La sustentación de la propuesta del crédito

Las propuestas al comité de créditos, serán de absoluta responsabilidad del funcionario de negocios, por lo cual debe hacer un análisis de los elementos cuantitativos y cualitativos del negocio y cliente, el análisis lo puede enfocar de la siguiente manera:

A. La propuesta de financiamiento:

- a) Debe llegarse con una DECISIÓN O POSTURA definida
- b) Sustentar con seguridad ante el Comité de Créditos

- c) Levantar con sustento técnico las objeciones
- d) Aceptar las observaciones y recomendaciones objetivas del comité de créditos.

B. La resolución de solicitudes de crédito (Según niveles de aprobación):

- a) Aprobación en Nivel de autonomía
- b) Aprobación en Comité con OCD
- c) Aprobación en Mesa
- d) Aprobación en Gerencia de Riesgos

C. El comité de créditos

- a) Es la instancia ejecutiva que evalúa, aprueba o desaprueba las propuestas de financiamiento presentadas por el Funcionario de negocios y son la última instancia para detectar los riesgos.
- b) Ejerce funciones de carácter resolutivo

- c) Las reuniones de Comité de Créditos deberán ser ágiles, manteniendo un nivel de autonomía para resolver rápidamente las situaciones que se presentan.

D. Presentación y propuesta de financiamiento

- a) Hacer una propuesta, significa para el Funcionario de negocios ponerse en la condición supuesta de que él es el último en opinar, y no pensar que después de él hay otras personas que pueden modificar su juicio.
- b) Es una labor primordial del Funcionario de negocios.

E. Variables de decisión

- a) Opinión sobre la unidad económica y moral de pago del cliente.
- b) Capacidad técnica y administrativa para conducir el negocio: Evolución de la empresa.
- c) Análisis de la demanda (clientes) y oferta (competidores)
- d) Márgenes de producción y comercialización.
- e) Evaluación de principales ratios financieros: Liquidez, solvencia, rentabilidad, etc.
- f) Plan de inversión: Destino del financiamiento

- g) Historial de pagos: Clasificación de riesgo
- h) Evaluación de las garantías.
- i) Condiciones del Crédito

2.1.4. Fase 4: Aprobación y Rechazo

A. Aprobación del crédito:

Si la voluntad y capacidad de pago son positivas, entonces el crédito es viable y podrá ser aprobado por el monto solicitado, de lo contrario el crédito no calificaría.

Es recomendable realizar comités de créditos para aquellas propuestas importantes o complicadas con los funcionarios de mayor experiencia y con mejor gestión para poder determinar las fortalezas y las debilidades con que cuenta el cliente y tomar una mejor decisión.

B. Rechazos de un crédito y solicitud:

Si el cliente no cumpliera con los requisitos para el crédito según voluntad y capacidad de pago o por alguna contingencia encontrada en la evaluación, se debe ingresar al sistema la solicitud y rechazar con el motivo para tener conocimiento.

2.1.5. Fase 5: Recuperación

Para comprender el control de la morosidad y el seguimiento de los créditos, debe tenerse presente que más que juzgar el riesgo de la operación crediticia, deber juzgarse el riesgo de la unidad económica y el negocio.- Por consiguiente, de la interrelación funcionario de negocios y cliente dependerá la posibilidad real del potencial en la recuperación de los créditos.

La finalidad del seguimiento es mantener un bajo nivel de morosidad que no afecte la rentabilidad de la cartera ni los niveles de liquidez de la Institución. También debe cumplir con el objetivo de mantener una relación crediticia permanente con el cliente.

Para darle un control eficiente a la cartera de préstamos se sugieren algunos elementos de acción:

A. Objetivo: Recuperación total del crédito

- a) Salvaguardar los intereses de Caja Arequipa.
- b) Salvaguardar su propio prestigio: Analistas de Créditos.
- c) Realizar acciones de cobranza: cobranza preventiva, cobranza pre-judicial y cobranza judicial.

B. Gestión de carácter preventivo:

- a) Las gestiones se inician antes de la fecha de vencimiento establecido en el cronograma de aquellos clientes internos detectados de alto riesgo como:
- b) Cliente con calificación CPP (clientes con problemas potenciales)
- c) Créditos refinanciados
- d) Créditos con atrasos consecutivos de Caja Arequipa
- e) Clientes identificados con sobre endeudamiento y los que se viera por conveniente realizar una cobranza anticipada.

C. Gestión de carácter correctivo

Las gestiones se realizan cuando el cliente no ha cumplido con el pago del cronograma en el plazo establecido, este será gestionada de manera gradual y en campo.

- Primer contacto: telefónico
- Segundo contacto: visita al negocio

Proceso:

- a) El Analistas de Créditos, deberá generar los reportes necesarios a diario para verificar los vencimientos de las cuotas
- b) El seguimiento de la mora es diaria, desde el primer día se cobra al cliente, los primeros días podría ser realizando llamadas para recordarles el pago y hacerle seguimiento diario hasta el pago.
- c) El seguimiento de la mora debe estar plasmado en la hoja de ruta, esta hoja permitirá conocer al Funcionario de negocios el trabajo de su asesor y podrá realizar llamadas sorpresas a los clientes para corroborar la labor del asesor.

- d) En la solicitud es necesaria consignar datos correctos con respecto a las direcciones, referencias y teléfonos

Nota: “El éxito de nuestra gestión radicaré básicamente en detectar riesgos antes de aprobar los créditos”. Una vez desembolsados, por muy buen seguimiento que hagamos, si nuestro crédito fue mal otorgado las probabilidades de recupero son mínimas. Hagamos una excelente evaluación, de ello dependerá la buena calidad de nuestra cartera.

Caso Práctico y Desarrollo

El Sr. Jorge Elías Briceño Peña, se dedica a la venta de artículos de Ferretería en general y otros; negocio con más de 15 años de antigüedad, formalizado con la SUNAT desde el 2008; presenta bastante demanda de clientes por la buena ubicación comercial, cuenta con local propio y moderno ubicado en el Jr. Ramón Castilla Cdra. 3 – Centro de la ciudad de Tarapoto.

- Cliente tiene 56 años, es conviviente, cuenta con 3 hijos, de los cuales 2 son independientes y fuera de la carga familiar del cliente.
- Su experiencia en el negocio se remonta hacia 15 años atrás, en que se dedicaba a la misma actividad, pero de manera ambulatoria.
- Su relación con proveedores y clientes es muy buena, habiendo llegado a formar relaciones amicales con muchos de ellos.

Cliente está solicitando:

- Financiamiento de S/ 30, 000.00, en 12 meses, a una Tasa de interés de 25.27% anual (las cuotas mensuales ascienden a S/ 2, 2831.47), para Capital de Trabajo y ser invertido en la compra de mercadería. En el Central de Riesgos presenta calificación SBS 100% Normal y solo mantiene deuda con Mi Banco y LC no utilizadas en el Scotiabank.

Datos adicionales:

- Ventas 100% al contado, no declara todas sus ventas, pero si presenta cuaderno de apuntes diario.

Imagen N° 01

Hoja de Trabajo de la evaluación de los ingresos de cliente.

Cant.	FERRETERIA	COMPRA	VENTA	COSTO TOTAL	C/R
	PALANAS	S/. 21.00	S/. 28.00	S/.	75.0%
	PATAS DE CABRA	S/. 15.00	S/. 20.00	S/.	75.0%
	JUEGO DE LLAVES	S/. 110.00	S/. 150.00	S/.	73.3%
	AMOLADORA	S/. 250.00	S/. 320.00	S/.	78.1%
	CORTADORA	S/. 300.00	S/. 380.00	S/.	78.9%
	MARTILLOS	S/. 18.00	S/. 25.00	S/.	72.0%

MINIMO	MAXIMO	PROMEDIO	VTA SEM	VTA MES
S/. 1,000	S/. 3,000	S/. 2,000	S/. 12,000	S/. 48,000

MAX	SEMANAL	MENSUAL	C/R	COMPRAS
S/. 3,000	S/. 7,500	S/. 45,000	75.0%	S/. 33,750

S/. 45,000

S/. 33,750

JUNTO	#	COMPRAS POR DETALLE
4	S/. 8,000	S/. 12,000
		S/. 40,000

S/. 11,250

Costos Operativos	250
sunat	50
Transporte	80
Servicios	20
Otros	100

GASTOS FINANCIEROS 4863

MI BANCO	4043
TIABANK (PROVISION)	820

Gastos Familiares 920

Alimentacion	600
Servicios	40
Transporte	40
Educacion	150
Salud	40
Otros	50

RESULTADO NETO S/. 5,217

[Handwritten Signature]
 MARIO SANCHEZ LOZANO
 Gerente de Créditos
 PMA - Arequipa

Evaluación Crediticia - Información Socioeconómica

Nro.Solicitud 2152710		Cliente 1851979 - BRICEÑO PEÑA JORGE ELIAS	
Agencia 114 - TARAPOTO		Asesor PSALVADOR - SALVADOR LOZANO PEDRO PEDRO DANIEL	
Fecha de Analisis: 20/02/16		Tipo de Cambio: 3.51300000	
ACTIVOS			
	S/.	US\$	Neto S/.
Caja Bancos	1,500.00	0.00	1,500.00
Cuentas por Cobrar Comerciales	0.00	0.00	0.00
Mercaderías	90,000.00	0.00	90,000.00
Gastos Pagados por Anticipado	0.00	0.00	0.00
Existencias por Recibir	0.00	0.00	0.00
Otros	0.00	0.00	0.00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	91,500.00	0.00	91,500.00
Muebles Maq. y Equipos	6,900.00	0.00	6,900.00
Inmuebles	150,000.00	0.00	150,000.00
Otros	0.00	0.00	0.00
TOTAL ACTIVO FIJO	156,900.00	0.00	156,900.00
TOTAL ACTIVO	248,400.00	0.00	248,400.00
PASIVOS & PATRIMONIO			
	S/.	US\$	Neto S/.
Cuentas por Pagar Comerciales	0.00	0.00	0.00
Cuentas por Pagar Bancos	46,838.00	0.00	46,838.00
Tributos por Pagar	0.00	0.00	0.00
Otros	0.00	0.00	0.00
TOTAL PASIVO CORRIENTE	46,838.00	0.00	46,838.00
Cuentas por Pagar Bancos L/P	26,144.00	0.00	26,144.00
Beneficios Sociales Trabajadores	0.00	0.00	0.00
Otros	0.00	0.00	0.00
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	26,144.00	0.00	26,144.00
TOTAL PASIVO	72,982.00	0.00	72,982.00
Capital	175,418.00	0.00	175,418.00
Reservas	0.00	0.00	0.00
Resultados Acumulados	0.00	0.00	0.00
Resultados del Ejercicio	0.00	0.00	0.00
Otros	0.00	0.00	0.00
TOTAL PATRIMONIO	175,418.00	0.00	175,418.00
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	248,400.00	0.00	248,400.00
ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS			
	S/.	US\$	Neto S/.
Ventas	45,000.00	0.00	45,000.00
Costo de Ventas	33,750.00	0.00	33,750.00
UTILIDAD BRUTA	11,250.00	0.00	11,250.00
Gasto de Ventas	250.00	0.00	250.00
Gastos Administrativos	0.00	0.00	0.00
UTILIDAD OPERATIVA	11,000.00	0.00	11,000.00
Gastos Financieros	4,863.00	0.00	4,863.00
Ingresos Financieros	0.00	0.00	0.00
Gastos Diversos	0.00	0.00	0.00
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	6,137.00	0.00	6,137.00
Impuestos	0.00	0.00	0.00
Utilidad Neta	6,137.00	0.00	6,137.00
Otros Datos			
	S/.	US\$	Neto S/.
Otros Ingresos	0.00	0.00	0.00
Gastos Familiares	920.00	0.00	920.00
Resultado Neto	5,217.00	0.00	5,217.00

INVENTARIO			
MERCADERÍAS Y/O PRODUCTOS TERMINADOS	Cantidad	Costo	Monto
Detalle HT			90,000
SUBTOTAL			90,000
PRODUCTOS EN PROCESO	Cantidad	Costo	Monto
			/
SUBTOTAL			
MATERIAS PRIMAS E INSUMOS	Cantidad	Costo	Monto
			/
SUBTOTAL			90,000
DETALLE DE ACTIVOS			
Muebles	Cantidad	Descripción	Monto
Maquinaria y equipo	Cantidad	Descripción	Monto
3		motociclos medianos	1800
8		motociclos grandes	2000
2		auxiliares	2400
		colgadura	900
SUBTOTAL			6900
Inmuebles	Cantidad	Ubicación	Valor unitario
15m2		local comercial	10,000
SUBTOTAL			150,000
TOTAL			156,900

A. Descripción del ingreso fuera del negocio S/.

TOTAL INGRESOS S/.

(*) Ingreso para dependientes.

B. CRÉDITOS CASAS COMERCIALES

Total Créditos Casas Comerciales _____

C. ENDEUDAMIENTO TOTAL EN EL SISTEMA FINANCIERO*

Créditos Directos _____

Total Créditos Directos _____

Créditos Indirectos o Contingentes _____

Total Créditos Indirectos _____

Total Endeudamiento Sistema Financiero S/.

*Que no estén relacionados con la actividad económica o negocio

C. GASTOS FAMILIARES

Nro. de hijos _____ Dependientes _____

Detalle a que se dedican cada hijo o dependiente

1. _____

2. _____

3. _____

Alimentación 600

Transporte 40

Alquileres _____

Educación 150

Servicios: Luz 40 Agua _____ Teléfono Fijo _____ Celulares _____ Cable _____ Internet _____

Provisión de Medicinas 40

Otros 50

Total gastos familiares S/. 920

TOTAL EGRESOS (A+B+C) S/. 920

Evaluación Crediticia

RATIOS FINANCIEROS	
INDICES DE LIQUIDEZ	
Liquidez General	1.95
Prueba Ácida	0.03
Capital de Trabajo	44,662.00
Prueba Defensiva	0.03
INDICES DE GESTION	
Rotación de Cuentas por Cobrar (Veces)	0.00
Periodo medio de cobranza (Días)	0.00
Rotación de Cuentas por Pagar (Veces)	0.00
Periodo medio de pago (Días)	0.00
Rotación de Inventario (Días)	0.00
Rotación de Inventario (Veces)	973.33
Rotación de Capital de Trabajo	0.38
Ciclo Financiero (Días)	1.01
	973.33
INDICES DE ENDEUDAMIENTO	
Grado de Endeudamiento	0.29
Grado de Propiedad	0.71
Endeudamiento Patrimonial	0.42
Cobertura de Gastos Financieros	0.26
INDICES DE RENTABILIDAD	
ROE	0.04
ROA	0.02
Rent. Neta Sobre Ventas	0.14
Uso efc. De activos fijos	0.18
Apalancamiento Financiero	1.42
Dupont	0.04

Volver

La evaluación del cliente se realiza en una hoja de trabajo con los datos recopilados en la visita en campo del negocio, para luego subir dicha información al sistema Bantotal, en donde nos pide realizar el balance general y el estado de ganancias y pérdidas incluyendo los gastos de la canasta familiar, obteniendo las siguientes ratios:

- Liquidez General, mayor a 1: $\text{Activo corriente} / \text{Pasivo Corriente} = 1.95$, permite al cliente tener flexibilidad para cubrir sus obligaciones de corto plazo.
- Capital de Trabajo, $\text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente} = 44662$, esto el Capital propio que cliente puede manejar para el funcionamiento de su negocio.
- Grado de endeudamiento, $\text{Total Pasivos} / \text{Total Activos} = 0.29$, indicador que muestra que el activo de cliente no está muy comprometido con deudas.
- Endeudamiento Patrimonial, $\text{Total Pasivos} / \text{Patrimonio} = 0.42$, indicador que muestra que el patrimonio de cliente está comprometido con deudas en otras IFIS.
- Ratio cuota, $\text{Cuota propuesta} / \text{Resultado Neto} = 0.5426 = 54.26\%$, muestra que un 54% del resultado neto de cliente será destinado para el pago de la cuota del crédito propuesto.

Opinión Final:

Se plantea la aprobación de la propuesta de crédito, considerando:

- La experiencia en el negocio, formalizado ante la SUNAT.
- El cliente no presenta mayor nivel de endeudamiento según ratios financieros.
- La relación de Cuota Propuesta / Resultado Neto, no es elevada, por lo que cliente aún tiene un excedente por maniobrar.
- El ratio de liquidez, muestra un excelente panorama de asumir sus obligaciones en el corto plazo.
- El negocio es rentable para justificar presente financiamiento.

CONCLUSIONES

- La aplicación de los ratios financieros en el otorgamiento de créditos en las micro y pequeñas empresas incide positivamente, sin dejar de expresar que existen riesgos en cualquier situación en que no sabemos con exactitud lo que ocurrirá en el futuro.
- El conocimiento de los ratios financieros junto a los procedimientos necesarios permite una correcta evaluación del potencial cliente, facilita el trámite, rapidez en la atención y la accesibilidad a un crédito oportuno.
- El proceso crediticio para otorgamiento de un crédito es una etapa que permite analizar las operaciones y sirven como parámetros al funcionario o analista de negocios, para establecer sus propias conclusiones en la aprobación o rechazo de la transacción financiera, de acuerdo al perfil del cliente.
- Para otorgar un crédito es necesario tener una visión real y clara sobre el cliente, basados fundamentalmente en el criterio cuantitativo y cualitativo para decidir si es o no sujeto a crédito, haciendo referencia que, en todo crédito solicitado por un cliente potencial, existe el riesgo inherente, pero, con la aplicación correcta, estos se controlan.

RECOMENDACIONES

- Para la colocación de créditos, los funcionarios deben mantener conocimientos y capacitación constantemente proporcionándolos facilidades e innovándolos de acuerdo a la necesidad de la de la caja Arequipa.
- La correcta aplicación de normas y políticas, dan mayor solvencia a la aserción del funcionario de la caja Arequipa, decidir en forma correcta, unidos a su experiencia criterio y conocimiento hará evaluaciones validas que permitirá tener una idea clara, sobre la situación económica del cliente, tomando así decisiones acertadas de financiamiento.
- Para garantizar el retorno de los créditos, se recomienda no dar concesiones deliberadas a los clientes, ser veraces en la información recopilada de la visita in situ del negocio, además de la importancia de la realización de los comités de créditos y mora, de esta manera se minimizan los préstamos mal otorgados.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Carlos Jesús Torrez Tapia (2012). “*Tecnología crediticia para microfinanza*” (08 de diciembre del 2012) Recuperado de <http://tcmicrofinanzas.blogspot.com/>
- Fidel Durán Pitarque (2012). “*Tecnología crediticia*” (13 de febrero del 2012) Recuperado de http://portales.puj.edu.co/simposio_microcredito/Memorias/FIDEL%20DURAN%20-BANCO%20SOL%20ECUADOR.pdf
- Ensayos gratis (2013). “*Analizar El rol de la tecnología crediticia en la evaluación de créditos*” (28 de noviembre del 2013) Recuperado de <http://ensayosgratis.com/Negocios/Tecnolog%C3%ADa-Crediticia/111581.html>
- Monografías.com (2008). “*Ratios financieros*” (28 de abril del 2008) Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos28/ratios-financieros/ratios-financieros.shtml>
- Diccionario “la Caixa” (2014). “*Diccionario económico financiero*” (21 de abril del 2014) Recuperado de https://portal.lacaixa.es/docs/diccionario/C_es.html#CAPACIDAD-DE-CREDITO
- Orcón Hinojosa, Oscar (2010). “*El ABC del crédito*” (27 de junio del 2010) Recuperado de http://www.cofide.com.pe/tabla_negocios/9/finanzas/pdf/2do_grupo/el_abc_del_credito_oscar_orcon.pdf