

Autor:

Iván Lozano Flores
Editor y Propietario



GUÍA DE EVALUACIÓN

Créditos a Mediana Empresa

Setiembre 2012

Sobre el Autor:

Economista con Magister en Administración de Negocios en CENTRUM de la Pontificia Universidad Católica del Perú, con Especialización en Mercado de Valores y más de 18 años de experiencia en el Sistema Financiero Peruano, como Gerente de Oficina, Gestor Comercial y Analista de Riesgos Regional, en el BBVA Banco Continental e INTERBANK, respectivamente; y en microfinanzas, como Gerente de Créditos y Gerente General en la Cooperativa de Ahorro y Crédito León XIII Ltda, Gerente de Créditos en la Caja Maynas y Jefe del Departamento Comercial en la Caja Trujillo.

Experiencia en la elaboración de planes estratégicos, operativos y presupuestos; y conocimiento de las normas legales emitidas por la SBS y de la Gestión Integral de Riesgos.

Especialista en Tecnología crediticia en microempresas, pequeña empresa y banca no minorista, evaluación de estados financieros y matemática financiera, entre otros

Actualmente es Editor y Propietario del sitio web www.elanalista.com, donde se dictan de manera virtual, cursos de capacitación en microfinanzas y finanzas, entre otros.



Correos:

nilozano@hotmail.com

ilozanoflores@yahoo.es

ilozano@elanalista.com

Skype: nilozano

Fan Page: <https://www.facebook.com/elanalistafinanciero?ref=hl>

Indice

I. AMBITO DE APLICACIÓN	4
II. REQUISITOS MÍNIMOS	4
III. SEGUIMIENTO	5
IV. HERRAMIENTAS DE ANÁLISIS.....	6
4.1 ADMINISTRACIÓN	6
4.2 ENTORNO	8
4.3 INDUSTRIA Y POSICIÓN COMPETITIVA	9
4.3.1 FODA.....	9
4.3.2 CADENA DE VALOR	11
4.3.1 DIAMANTE DE PORTER	12
4.4 CONDICIONES FINANCIERAS	13
4.5 ESTRUCTURA, COLATERALES & GARANTÍAS.....	13
V. CÁLCULO DEL MONTO DESTINADO AL CRÉDITO	14
5.1 MONTO TOPE A FINANCIAR PARA CAPITAL DE TRABAJO.....	14
5.1.1 POR EL MÉTODO DE LAS PARTIDAS DEL BALANCE	14
5.1.2 POR EL MÉTODO DEL CICLO DE CONVERSIÓN EN EFECTIVO (CCE)	16
5.2 MONTO TOPE A FINANCIAR PARA ACTIVO FIJO.....	17
VI. POLÍTICA DE CRÉDITOS	19
6.1 POSICIÓN DEUDORA.....	19
6.2 VINCULACIÓN Y GRUPO ECONÓMICO.....	19
6.3 REPORTE DE CRÉDITO	19
VII. MANEJO DE EXCEPCIONES	21
ANEXOS	
ANEXO 1: INFORME COMERCIAL.....	22
ANEXO 2: DECLARACIÓN JURADA PATRIMONIAL.....	27
ANEXO 3: ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS	29
ANEXO 4:INFORME POST INVERSIÓN.....	48
ANEXO 5: INFORME DE SEGUIMIENTO.....	49
ANEXO 6: ANÁLISIS PEST.....	50
ANEXO 7: ANÁLISIS FODA	55
ANEXO 8: DIAMANTE DE PORTER	57
ANEXO 9: VINCULACIÓN Y GRUPO ECONÓMICO.....	58
ANEXO 10: REPORTE DE CRÉDITO	62
ANEXO 11: TABLA REFERENCIAL DE MÁRGENES	69

I. ÁMBITO DE APLICACIÓN

La presente Guía de Evaluación se aplica para los créditos a mediana empresa, cuya definición según la Resolución SBS 11356 – 2008, es la siguiente:

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 no cumplen con las características para ser clasificados como créditos corporativos o a grandes empresas.

Se considera también como créditos a medianas empresas a los créditos otorgados a personas naturales que posean un endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) 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.

Para efectos de metodología de evaluación, una vez que el cliente es asignado al segmento de Mediana Empresa, no deberá regresar al Segmento Microempresa o Pequeña Empresa, aún cuando su endeudamiento se reduzca a niveles de deudor no Minorista. Sin embargo, se seguirá reportando a la SBS, de acuerdo al tipo de crédito que corresponda, según las normas vigentes.

II. REQUISITOS MÍNIMOS

ESTADOS FINANCIEROS (EE.FF)

- EE.FF. actualizados, máximo con dos meses de antigüedad y de los dos últimos años, inmediatamente anteriores a la fecha de la evaluación crediticia:
 - ✓ Balance General.
 - ✓ Estado de Ganancias y Pérdidas.
 - ✓ Estado de Flujos de Efectivo.
 - ✓ Estado de Cambios en el Patrimonio Neto.
- Copias de los últimos tres (03) PDT's.
- EE.FF. SUNAT de los dos últimos años, inmediatamente anteriores a la fecha de la evaluación crediticia.
- Notas correspondientes a los EE.FF.
- Posiciones activas y pasivas en cada tipo de moneda, nacional y extranjera, así como, información acerca del detalle de los ingresos y gastos en cada tipo de moneda, nacional y extranjera, en forma comparativa anual.

FLUJO DE CAJA

- Flujo de Caja Operativo, histórico y proyectado (debe incorporar el escenario pesimista).

INFORME COMERCIAL (Anexo 1)

- Informe Comercial del solicitante de crédito, debidamente llenado y firmado por el cliente y actualizado para cada crédito.

DECLARACIÓN JURADA PATRIMONIAL (Anexo 2)

- Declaración Patrimonial del Titular y de los Fiadores Solidarios de la operación crediticia y actualizado para cada crédito.

NOTAS

- Los EE.FF y el Flujo de Caja deberán ser visados por el cliente y un Contador Público Colegiado – CPC habilitado, siendo verificable en la web de cada Colegio de Contadores.
- En caso de **grupos económicos**, deberá presentar al momento de la propuesta de crédito, los **EE.FF** de cada una de las **empresas vinculadas** y los **EE.FF. consolidados**.
- Adicionalmente deberá considerarse la documentación señalada en el Reglamento de Créditos

III. SEGUIMIENTO

Informe Post – Inversión	El Asesor de Negocios, dentro de los sesenta (60) días posteriores al desembolso total deberá realizar un Informe Post Inversión, verificando que se cumplan las condiciones del destino del crédito otorgado, tanto para capital de trabajo, como activo fijo (Anexo 4).
Información adicional	<p>El Asesor de Negocios, cada ciento ochenta (180) días a partir de la fecha de desembolso y en conjunto con la actualización de los Estados Financieros.</p> <p>La obligación de reportar los Estados Financieros se mantendrá mientras esté vigente la responsabilidad con la Entidad Financiera, y deberá tener como mínimo, una periodicidad de actualización semestral en el caso del Balance General y el Estado de Ganancias y Pérdidas y anual en el caso de los Estados de Cambios en el Patrimonio y del Flujo de Efectivo (Anexo 5).</p>

IV. HERRAMIENTAS DE ANÁLISIS

Toda operación de crédito deberá contar con cinco acápite, que se detallan a continuación:

Administración	Análisis del carácter de los representantes legales, accionistas, socios y/o propietarios de la empresa solicitante del crédito.
Entorno	Análisis del PEST (a petición de la Jefatura de M.E)
Industria y Posición Competitiva	<ul style="list-style-type: none"> • FODA • Cadena de Valor • Diamante de Porter
Condición Financiera	<ul style="list-style-type: none"> • Balance General • Estado de Ganancias y Pérdidas. • Estado de Flujos de Efectivo • Estado de Cambios en el Patrimonio Neto. • Flujo de Fuentes y Usos de Fondos (opcional). • Flujo de Caja Operativo, histórico y proyectado (debe incorporar el escenario pesimista). • Ratios, razones o índices financieros. • Análisis horizontal y vertical
Estructura, Colaterales & Garantías	<ul style="list-style-type: none"> • Para el caso de créditos con garantías preferidas, el importe total de los créditos, no deberá superar el 80% (dependerá del apetito de riesgo de la Entidad Financiera) del valor de realización.

4.1 ADMINISTRACIÓN

Previo a toda evaluación crediticia es de vital importancia conocer la **calidad moral del potencial cliente**, la misma que se encuentra reflejada en su integridad personal, honorabilidad, reputación pública y privada, todo lo cual representa una garantía para el inicio de toda transacción crediticia. No olvidemos que **“si un cliente puede pagar pero no quiere pagar, no paga”**.

Las formas tradicionales de análisis del carácter del cliente incluyen la **revisión de los representantes legales, accionistas, socios y/o propietarios** en las Centrales de Riesgo externas, en los archivos negativos internos, así como las referencias personales de terceros, entre otras, con el fin de verificar y evaluar su calidad moral.

a) CENTRALES DE RIESGOS EXTERNAS

El Asesor de Negocios deberá verificar que los **representantes legales, accionistas, socios y/o propietarios y Fiadores Solidarios** relacionados al crédito propuesto no tengan deudas¹ en condición vencida, en cobranza judicial o castigada; ni letras protestadas sin aclarar.

Lo que implicará realizar las siguientes actividades obligatorias:

- El solicitante, en caso cuente con créditos en otras instituciones financieras, deberá presentar sus cronogramas de pago con copia de los vouchers de la última cuota canceladas. Asimismo, se deberá adjuntar referencias en dichas instituciones, indicando nombres y apellidos y teléfono de la persona contactada.
- La impresión de la Central de Riesgos debe contener información consolidada en un cuadro resumen de las deudas indicando: Entidad, saldo de capital, N° de cuotas pagadas, N° cuotas pendiente y monto de cada cuota.
- Los participantes del crédito que registren protestos o créditos vencidos con morosidad menor a 30 días deberán estar debidamente aclarados y/o subsanados.
- En el caso de persona jurídica se deberá incluir a todos quienes conforman la empresa (utilizar la información del Informe Comercial en caso aplique) así como a quienes han transferido o vendido acciones o se presume vinculación directa o indirecta. Se realizará la búsqueda en la central de riesgos e incluirá en el sistema y expediente.
- Estas actividades deben complementarse con la búsqueda de los participantes del crédito en la central de la SUNAT, digitando solo los apellidos y verificando todas las aproximaciones (apellidos similares o iguales), verificando las direcciones tanto fiscales, como legales y compararla con la dirección de los participantes en el presente crédito. Si la información es positiva debe buscar en la central de riesgos a las personas detectadas.

b) ARCHIVO NEGATIVO INTERNO (LISTA NEGRA)

El Asesor de Negocios deberá verificar que los **representantes legales, accionistas, socios y/o propietarios y Fiadores Solidarios** relacionados al crédito propuesto no se encuentran en el registro negativo de clientes, el mismo que incluye básicamente información histórica referida a solicitudes rechazadas, clientes no gratos, cónyuges de clientes rechazados y/o comportamiento de pago previo de clientes, así como también, información negativa recibida de la Autoridad Nacional de Administración Tributaria, Poder Judicial, Ministerio Público, entre otros.

El Asesor de Negocios, en caso determine que procede el levantamiento de tal restricción, deberá requerir las autorizaciones correspondientes, según lo establecido en la normatividad interna, como paso previo a continuar con la evaluación crediticia.

c) PROVEEDORES

El Asesor de Negocios deberá solicitar referencias comerciales a los principales proveedores del cliente, los mismos que se encuentran identificados en el Informe Comercial. Los nombres y apellidos y teléfonos de las personas contactadas deberán señalarse en la evaluación crediticia.

d) CLIENTES

En caso la situación lo amerite, el Asesor de Negocios deberá recabar referencias de los principales clientes, a efecto de conocer la calidad de productos y/o servicios del potencial deudor; así como el cumplimiento de los compromisos pactados. La relación de principales clientes se encuentran identificados en el Informe Comercial.

¹ Las deudas pueden ser en el Sistema Financiero, deudas comerciales, tributarias, previsionales o cualquier otra obligación pendiente.

e) ASOCIACIONES

En caso el cliente pertenezca a una asociación de empresarios del rubro o similares, el Asesor de Negocios deberá contactarse con los representantes y pedir referencias del potencial prestatario. Los nombres y apellidos y teléfonos de las personas contactadas deberán señalarse en la evaluación crediticia.

f) VISITA IN SITU AL NEGOCIO Y DOMICILIO DEL CLIENTE

El Asesor de Negocios deberá verificar la información financiera alcanzada por el cliente, contrastando las partidas más representativas, tales como: inventarios, cuentas por cobrar comerciales, activos fijos, niveles de ventas, entre otros.

g) VISITA A LA GARANTÍA

El Asesor de Negocios deberá verificar la existencia y razonabilidad entre el monto del préstamo otorgado y el valor de las garantías recibidas.

Adicionalmente a los puntos señalados anteriormente, el Asesor de Negocios deberá evaluar la **capacidad de gestión** del deudor, medida a través de las siguientes pautas:

- ✓ Experiencia en el negocio: éxitos anteriores que se puedan comprobar
- ✓ Nivel profesional: posiciones ocupadas en el negocio, nivel de instrucción, conocimiento de la tecnología del negocio.
- ✓ Cultura organizacional: debe estar alineada con los objetivos del negocio, promover la participación de sus gerentes o personal clave en las decisiones: Los trabajadores deben conocer los objetivos del negocio.
- ✓ Nivel de rotación del personal clave

h) CUMPLIMIENTO DE LA LEY DE LAVADO DE ACTIVOS Y FINANCIAMIENTO DEL TERRORISMO

El Asesor de Negocios deberá cumplir de manera obligatoria lo estipulado en el **“Manual de Prevención del Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo”** vigente. Este documento contiene la aplicación de todas las normas de prevención en la Entidad Financiera.

4.2 ENTORNO**a) ANÁLISIS PEST**

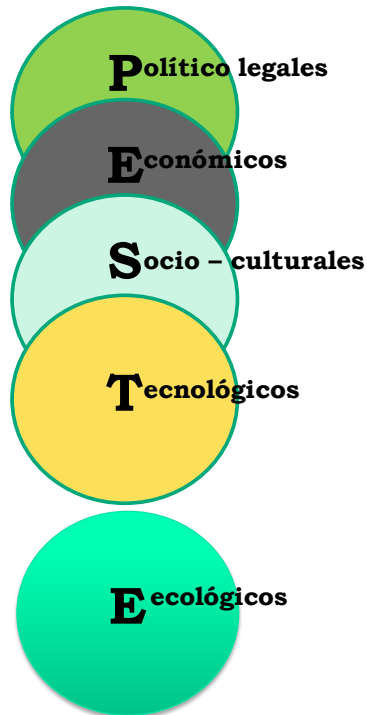
El análisis PEST identifica los factores del entorno general que van a afectar a las empresas. Este análisis **se realiza antes de llevar a cabo el análisis FODA**. Los factores se clasifican en cuatro bloques:

- **Político - legales:** Relacionado con la estabilidad jurídica del país y con las políticas impositivas y regulaciones relacionadas con la actividad productiva del cliente.
- **Económicos:** Referente con el entorno macroeconómico del país, tales como, el ciclo económico, evolución del PBI, tipos de interés, oferta monetaria, evolución de los precios, tasa de desempleo, Ingreso disponible, disponibilidad y distribución de los recursos, nivel de desarrollo, etc.
- **Socio-culturales:** En relación a la evolución demográfica, distribución de la renta, movilidad social, cambios en el estilo de vida, actitud consumista, nivel educativo, patrones culturales, etc.

- **Tecnológicos:** Determinado por el gasto público en investigación, preocupación gubernamental y la industria por la tecnología, grado de obsolescencia, madurez de las tecnologías convencionales, desarrollo de nuevos productos, velocidad de transmisión de la tecnología, etc.

Adicionalmente, se suele agregar los factores medioambientales:

- **Ecológicos:** Incidencia en el medio ambiente, beneficios y perjuicios para el entorno ambiental inmediato y la biosfera.

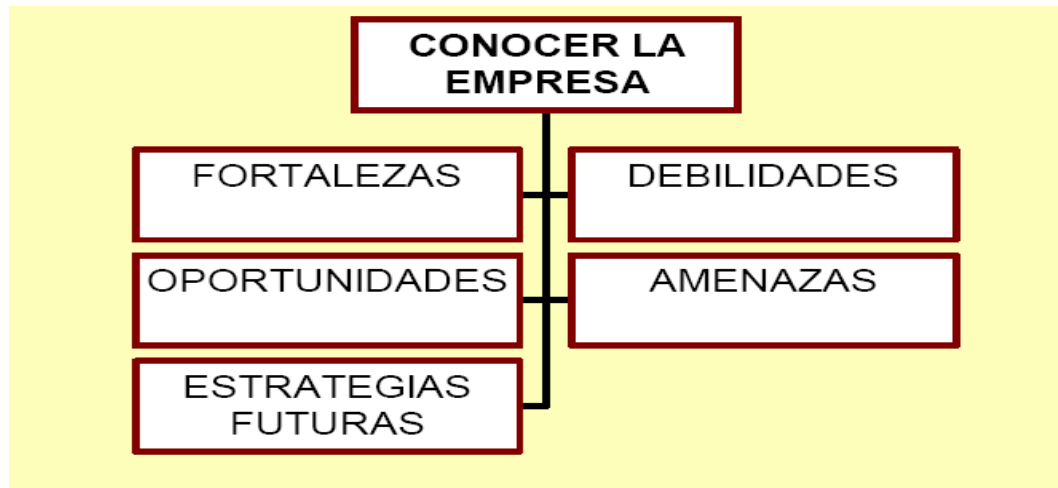


Nota: Ver Caso en el Anexo Nº 6

4.3 INDUSTRIA Y POSICIÓN COMPETITIVA

4.31. FODA

El FODA evalúa las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del negocio. Las fortalezas y debilidades se determinan al **interior del negocio** y las oportunidades y amenazas al **exterior del mismo**.

**Ejemplos de fortalezas :**

- Producto, calidad y confiabilidad del producto
- Mejor desempeño del producto, comparado con competidores
- Mejor tiempo de vida y durabilidad del producto
- Algunos empleados tienen experiencia en el sector del cliente final
- Lista de clientes disponible
- Capacidad de entrega directa
- Mejoras continuas a los productos
- Se puede atender desde las instalaciones actuales
- Los productos tienen la acreditación necesaria
- Los procesos y la TI se pueden adaptar
- La gerencia está comprometida y confiada

Ejemplos de debilidades

- La lista de clientes no ha sido comprobada
- Ciertas brechas en el rango para ciertos sectores
- Poca experiencia en mercadeo directo
- Necesidad de una mayor fuerza de ventas
- Presupuesto limitado
- El personal de entrega necesita entrenamiento
- Procesos y sistemas
- El equipo gerencial es insuficiente

Ejemplos de oportunidades

- Se podrían desarrollar nuevos productos
- Los competidores locales tienen productos de baja calidad
- Los márgenes de ganancia son altos
- Los clientes finales responden ante nuevas ideas
- Puede sorprender a la competencia
- Se podrían lograr mejores acuerdos con los proveedores

Ejemplos de amenazas

- Impacto de la legislación.
- Los efectos ambientales pudieran favorecer a los competidores grandes
- Riesgo para la distribución actual
- La demanda del mercado es muy estacional
- Posible publicidad negativa
- Vulnerabilidad ante grandes competidores

Nota: Ver Caso en el Anexo N° 7

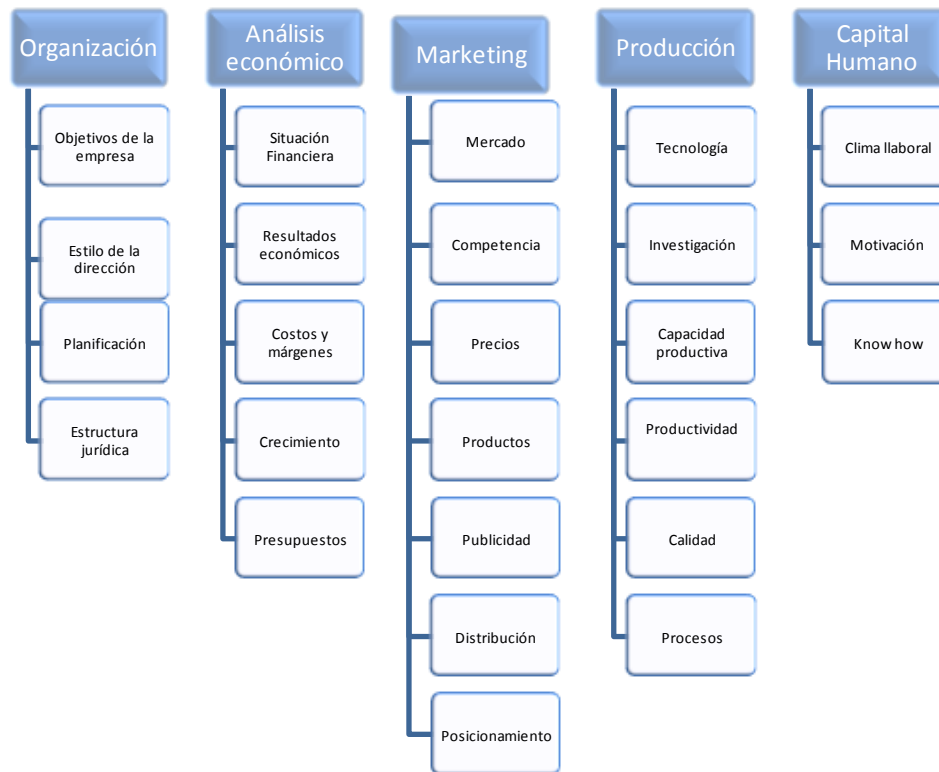
4.32. CADENA DE VALOR

El **análisis del interior** del negocio podría centrarse en la Cadena de Valor (Porter, 1985), identificando donde se generan sus fortalezas o debilidades, si en las actividades primarias (logística de entrada, operaciones, logística de salida, marketing y ventas, servicios) y/o de apoyo (infraestructura de la empresa, gestión de los recursos humanos, tecnología de desarrollo, abastecimiento).



Para el caso del Reporte de Crédito, **deberá identificarse, por lo menos, una fortaleza del cliente, al interior de su cadena de valor.** Por ejemplo, en recursos humanos podríamos evaluar: el clima laboral, la motivación, la cultura organizacional, el estilo de dirección, la alineación de la organización con la estrategia, entre otros.

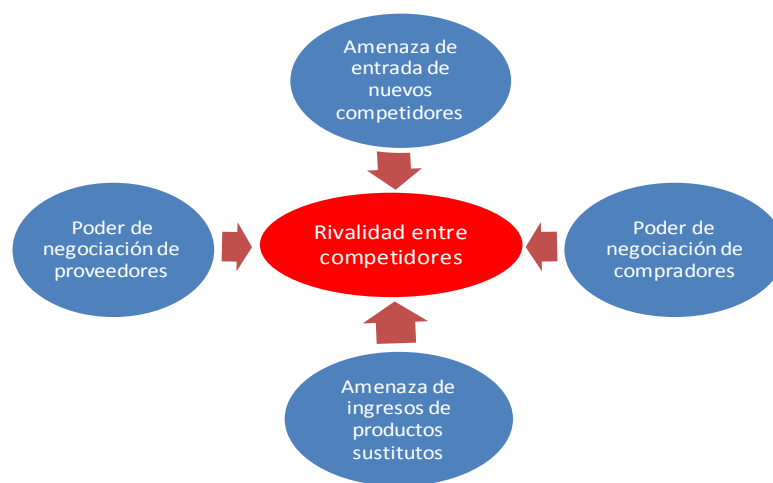
No es necesario analizar toda la cadena de valor.



4.33. DIAMANTE DE PORTER

Un segundo análisis, complementario al FODA, es el de las cinco fuerzas de Michael Porter, que considera:

- 1) La amenaza de entrada de nuevos competidores,
- 2) El poder de negociación de los proveedores,
- 3) El poder de negociación de los compradores,
- 4) La amenaza de ingreso de productos sustitutos y
- 5) La rivalidad entre los competidores.



Ver caso en el Anexo Nº 8

4.4 CONDICIÓN FINANCIERA

Principales Herramientas De Evaluación:

- Balance General
- Estados de Ganancias y Pérdidas
- Estado de Flujos de Efectivo.
- Estado de Cambios en el Patrimonio Neto.
- Análisis de Flujo de Fuentes y Usos de Fondos (opcional).
- Ratios, razones o índices financieros.
- Análisis horizontal y vertical
- Flujo de Caja Operativo histórico y proyectado (con escenario normal y pesimista).

En el Anexo N° 3 se explica en detalle cada uno de los Estados Financieros, ratios y el Flujo de Caja como referencia. En el punto V. se hace uso de estas herramientas para definir los montos y plazos para el otorgamiento de los diferentes tipos de créditos.

4.5 ESTRUCTURA, COLATERALES & GARANTÍAS

La garantía es un complemento a la evaluación crediticia. No la sustituye.

a) GARANTÍAS HIPOTECARIAS

- El período de vigencia de una tasación para el segmento será máximo de dos años. Luego de este periodo se deberá actualizar los valores con una nueva tasación. Si luego de la tasación, la garantía no cubre el crédito otorgado, deberán presentarse garantías hipotecarias adicionales.
- En caso de solicitarse un crédito adicional y la garantía no cubre el nuevo crédito solicitado, deberá procederse a una ampliación de garantía y a una nueva tasación, o de lo contrario deberán presentarse garantías hipotecarias adicionales.
- El tratamiento de las garantías se rige por el Reglamento de Créditos de la Entidad Financiera.

b) GARANTÍAS MOBILIARIAS

Se podrán otorgar créditos con garantía mobiliaria para todas las modalidades de crédito descritos en la presente guía (dependerá de cada Entidad Financiera)

c) FIANZAS SOLIDARIAS

- Para Personas Jurídicas es obligatoria la presentación del propietario mayoritario como fiador solidario, entendiéndose como tal al socio o socios que conjuntamente sumen el 50% o más del total de la participación societaria.
- Todo cliente que haya sido atendido con un crédito y que éste haya sido otorgado con fiador solidario y se le apruebe una modificación o refinanciación, ambos deberán firmar nuevamente los contratos respectivos.

Los requisitos que deben acreditar los fiadores solidarios son los siguientes:

- Como máximo la edad de los fiadores será de 75 años.
- Contar con patrimonio constituido por bienes muebles (garantías mobiliarias) o inmuebles.

- Deberá contar con el mismo perfil del cliente, en cuanto a Clasificación en el Sistema Financiero, Entidad Financiera, protestos y deudas vencidas.

El monto de las garantías no preferidas otorgadas por el Fiador Solidario se restarán para el cálculo de nuevos préstamos, las cuales no deberán exceder de un monto máximo a determinar por la Entidad Financiera.

V. CÁLCULO DEL MONTO DESTINADO AL CRÉDITO

Para el cálculo del monto del crédito máximo a otorgar se tomará en cuenta la **evaluación cualitativa del cliente, la Industria y Posición Competitiva, la condición financiera de la empresa, la estructura, colaterales & garantías y el entorno (PEST)**.

Para efectos de la **evaluación cualitativa** se considerará como herramientas de análisis el **carácter** de los representantes legales, accionistas, socios y/o propietarios de la empresa solicitante del crédito.

En cuánto al análisis de la **Industria y Posición Competitiva** se tomará en consideración el uso de las herramientas, tales como, el **FODA, la Cadena de Valor y el Diamante de Porter**.

En el caso de la **condición financiera**, se tomará en cuenta el Flujo de Caja Neto (FCN), el ciclo operativo del negocio, la composición de las partidas del Balance y los ratios; según sea el caso.

Sin un cliente no califica en la evaluación cualitativa, no se otorgará el crédito.

5.1 Monto tope a financiar para Capital de Trabajo

Se parte de la premisa de que la **evaluación de la capacidad de pago** se debe efectuar sobre la base de las **cifras actuales del negocio**, sin incluir las nuevas cifras generadas por el destino del crédito. Esto es, si se va a financiar capital de trabajo **no deberá incluirse en la evaluación de la capacidad de pago, los nuevos ingresos derivados por el préstamo**.

No se considerará otorgar préstamos de capital de trabajo en función al volumen de ventas, puesto que implicaría ignorar las rotaciones del negocio y las partidas del Balance General. Por ejemplo, podría darse el caso de financiar capital de trabajo a clientes con Ciclo de Conversión de Efectivo negativo, que no necesitan financiamiento, que podría derivar en desvío de fondos a actividades ajenas al negocio. **La única excepción lo constituyen los créditos por campaña, que podrán otorgarse en función a un porcentaje del volumen de ventas y deberán ser cancelables.**

5.1.1 Por el método de las partidas del Balance

- El monto a otorgar se limita por el saldo del Activo Corriente (Caja y Bancos, Existencias, Cuentas por Cobrar Comerciales) y Pasivo Corriente (Deuda Corriente con Bancos destinada para financiamiento de Capital de Trabajo y Cuentas por Pagar Comerciales).

ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
CAJA Y BANCOS	XX	DEUDA CORRIENTE CON BANCOS	XX
INVENTARIOS	XX	CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES	XX
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	XX		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	XX	TOTAL PASIVO CORRIENTE	XX
MONTO REFERENCIAL A FINANCIAR: TOTAL ACTIVO CORRIENTE - TOTAL PASIVO CORRIENTE			

En el caso de clientes nuevos, el monto máximo a financiar no deberá superar el 80% del monto referencial; y en el caso de clientes recurrentes, el 100% de éste.

El plazo máximo será de hasta 12 meses para clientes nuevos y recurrentes.

En todos los casos, el saldo de las Actividades de Operación del Flujo de Efectivo o la Generación Operativa Neta del Flujo de Fuentes y Usos de Fondos deberá registrar saldo positivo, puesto que si no fuera así, la sostenibilidad de la empresa no estaría sustentada en las actividades propias del negocio, sino en las Actividades de Inversión o Financiero; lo que haría necesario que efectúe un replanteamiento de la empresa, riesgo en el cual que no deberíamos participar.

(Nombre de la Empresa) Estado de Flujos de Efectivo Por los años terminados al 31 del Diciembre del año X y X-1 (Expresado en Nuevos soles)
Actividades de Operación Cobranza de venta de bienes o servicios e ingresos operacionales Cobranza de regalías, honorarios, comisiones y otros Cobranza de intereses y dividendos recibidos Otros cobros de efectivo relativos a la actividad Menos: Pago a proveedores de bienes y servicios Pago de remuneraciones y beneficios sociales Pago de tributos Pago de intereses y rendimientos Otros pagos de efectivo relativos a la actividad Aumento (Disminución) del efectivo y equivalentes de efectivo proveniente de las Actividades de Operación

FUENTES Y USOS DE FONDOS		
NOMBRE / RAZ. SOCIAL: CIFRAS EN:		
FECHA :	31-Dic-08	31-Dic-09
Resultado del ejercicio		
Depreciacion del ejercicio		
R.E.I.		
GENERACION OPER. BRUTA DE CAJA		
Aum.(dism)ctas.por pagar com. C.P.		
Aum.(dism)tributos por pagar		
Aum.(dism)remuneraciones por pagar		
Aum.(dism)anticipo clientes		
Aum.(dism)beneficios sociales		
Aum.(dism)ctas.por pagar com. L.P.		
Aum. (dism.) ganancias diferidas		
TOTAL FUENTES OPERATIVAS		
Aum.(dism) ctas por cobrar com.C.P.		
Aum. (dism) existencias		
Aum.(dism) Gastos pagados por adel.		
Aum.(dism) ctas.por cobrar com.L.P.		
TOTAL USOS OPERATIVOS		
GENERACION OPERATIVA NETA		

5.1.2 Por el método del ciclo de conversión de Efectivo (CCE)

Una herramienta importante para calcular las necesidades de capital de trabajo de una empresa, es el Ciclo de Conversión de Efectivo (CCE). Sin embargo, debe tomarse en cuenta algunas recomendaciones, tales como, considerar en el cálculo de los ratios de Días Promedio de Cobro (DPC) y Días Promedio de Pago (DPP) siempre, las Ventas Totales al Crédito y las Compras al Crédito; que de paso, nos permitirán determinar si la empresa está ejecutando adecuadamente sus políticas de crédito y cumpliendo con el pago a proveedores, dentro de los plazos pactados.

El ciclo de conversión de efectivo del negocio se compone de tres elementos:

Días promedio de inventario (DPI)
Días promedio de cobranzas (DPC)
Días promedio de pago (DPP)

Su fórmula es la siguiente:

$$\text{CCE} = \text{DPI} + \text{DPC} - \text{DPP} \quad (1)$$

La interpretación es como sigue: Si los Días Promedio de Inventario (DPI) y los Días Promedio de Cobranza (DPC) superan los Días Promedio de Pago (DPP), la empresa tendrá ciclo de conversión de efectivo (CCE). Dicho de otra manera, si los días de crédito que se recibe de proveedores (DPP) son insuficientes para financiar el crédito que se otorga a clientes (DPC) y los días que se mantiene la mercadería en almacenes (DPI), la empresa tendrá ciclo de conversión de efectivo (CCE). Si es así, requerirá de préstamo para capital de trabajo, a menos que financie sus necesidades con recursos propios, es decir, con patrimonio (capital y resultados acumulados).

Ejemplo:

Se tiene el caso de una empresa que registra la siguiente información:

Días promedio de inventario (DPI)	:	60 días
Días promedio de cobranzas (DPC)	:	40 días
Días promedio de pago (DPP)	:	45 días

Aplicando la fórmula (1):

$$\text{CCE} = 60 \text{ días} + 40 \text{ días} - 45 \text{ días} = 55 \text{ días}$$

Es decir, la empresa genera un Ciclo de de Conversión de Efectivo (CCE) de 55 días, los cuales tiene que financiar de alguna manera: con recursos propios (patrimonio) o con recursos de Entidades de Crédito.

Ahora, el siguiente paso es convertir los 55 días en unidades monetarias, para ello vamos a complementar el ejemplo con la siguiente información:

Existe una forma simple de convertir el Ciclo de Conversión de Efectivo (CCE) en unidades monetarias, a través del resultado del producto del Ciclo de Conversión de Efectivo (CCE) y el Costo de Venta Diario (CVD), tal como se describe a continuación:

Ciclo de Conversión de Efectivo (CCE) : 55 días

Costo Venta Total :	\$ 7'500,000
Número de días en el año :	360
Costo Venta Diario (CVD) :	\$ 20,833.33
RECURSOS NECESARIOS :	\$ 1'145,833.33 (CCE x CVD)

Precisiones importantes que se deben tomar en cuenta

El Ciclo de Conversión de Efectivo (CCE), como se indicó inicialmente, se calcula en función de los Días Promedio de Inventario (DPI), los Días Promedio de Cobranza (DPC) y los Días Promedio de Pago (DPP). La pregunta es: ¿Cómo se calculan cada uno de éstos ratios?. La respuesta es como sigue:

Días Promedio de Inventario (DPI)

= (Inventarios / Costo de Ventas Total) x ("n" x 30)

Días Promedio de Cobranza (DPC)

= (Cuentas por Cobrar Comerciales / Ventas Totales al Crédito) x ("n" x 30)

Días Promedio de Pago (DPP)

= (Cuentas por Pagar Comerciales / Costo de Ventas al Crédito) x ("n" x 30)

Donde:

"n" = número de meses

Como se puede apreciar, en el caso de los DPC y DPP no se utilizan ni las Ventas Totales ni los Costos de Ventas Totales, sino las Ventas Totales al Crédito y los Costos de Ventas al Crédito, puesto que los ratios miden las cobranzas de las ventas al crédito y los pagos de las compras al crédito.

Entre los dos métodos, deberá aplicarse el de *Partidas del Balance*, puesto que el método del Ciclo de Conversión de Efectivo implica conocer de manera precisa las compras y ventas al contado y al crédito de la empresa. Sin embargo, podrá utilizarse de manera complementaria.

5.2 Monto tope a financiar para Activo Fijo

Dentro de los créditos de activo fijo se identifican dos modalidades que están en función al destino del crédito.

- Financiamiento de Bienes Muebles, considera financiamiento dirigido a la compra de máquinas, unidades de transporte para el negocio, equipo, etc. Estos bienes muebles podrán tener la condición de nuevo o usado.
- Financiamiento de Bienes Inmuebles, considera financiamiento dirigido a la compra o ampliación de locales comerciales.

El monto tope a financiar dependerá de la capacidad de pago, que estará medida por el **FLUJO DE CAJA NETO (FCN)**, que es lo queda en el negocio después de cubrir todas sus necesidades operativas y pago de deudas contraídas para el financiamiento de la compra de activos fijos.

En el cálculo del FCN no se consideran los préstamos para capital de trabajo, puesto que su pago proviene de la efectivización de las partidas del Activo (cuentas por cobrar comerciales e inventarios) del Balance General.

En las solicitudes de préstamos para capital de trabajo también deberá efectuarse el análisis del Flujo de Caja Neto (FCN), a efecto de verificar que la empresa genera los recursos suficientes para cubrir sus obligaciones provenientes del financiamiento de activo fijo y no existe la posibilidad de desvío de fondos hacia dichos pagos.

Flujo de caja neto (FCN)

$$\text{FCN} = (\text{UO} + \text{D} - \text{T}) - \text{A} - \text{I}$$

$$\text{FCN} = \text{EBITDA} - \text{A} - \text{I}$$

UO	:	Utilidad operativa
D	:	Depreciación
T	:	Impuestos
I	:	Intereses anuales de la deuda para activo fijo
A	:	Amortización anual de la deuda para Activo fijo

En el caso de clientes recurrentes, el monto de las cuotas anuales del préstamo a financiar no deberá exceder el 80% del FCN; y, en el caso de clientes nuevos, el 60% del FCN.

Ejemplo:

CIFRAS OBTENIDAS DE LOS EE.FF. DE CIERRE DE AÑO

Ventas Totales	S/. 6,798,986.00
Utilidad Operativa (UO)	S/. 262,441.00
Impuesto a la Renta (T)	S/. 60,703.00
Deuda Bancaria a corto plazo	S/. 420,000.00
- Préstamo para capital de trabajo	S/. 300,000.00
- Préstamo para activo fijo (A + I)	S/. 120,000.00
Depreciación del ejercicio (D)	S/. 157,815.00
EBITDA (UO + D - T)	S/. 359,553.00
Flujo de Caja Neto (EBITDA - A + I)	S/. 239,553.00
Parte corriente de la nueva deuda	S/. 150,000.00

En el presente ejemplo, la parte corriente de la nueva deuda (S/.150,000) es el 62.617% del Flujo de Caja Neto (S/.239,553). Por lo que, calificaría de tratarse de un cliente recurrente.

De no contarse con EE.FF de cierre de año reciente, deberá anualizarse el FCN obtenido de los EE.FF. de Situación, indicando los supuestos para su elaboración.

VI. POLÍTICA DE CRÉDITOS**6.1 POSICIÓN DEUDORA**

La posición deudora del cliente debe considerar la totalidad de deudas directas y contingentes que mantiene el cliente en la Entidad Financiera. Es necesario, al momento de la evaluación, considerar como deudas del cliente, los créditos que se encuentren en el estado de solicitud de Aprobado en el Entidad Financiera.

6.2 VINCULACIÓN Y GRUPOS ECONÓMICOS

Las definiciones de vinculación y de grupos económicos se encuentra normada por la Resolución SBS N° 445 – 2000 de fecha 28 de junio del **2000 (ver Anexo 9)**

6.3 REPORTE DE CRÉDITO

El Reporte de Crédito contará con catorce (14) partes (ver **Anexo 10**):

1. Datos generales.

- ✓ Nombre del cliente
- ✓ Fecha de constitución
- ✓ Documento Oficial de Identidad (DOI) del cliente
- ✓ CIUU
- ✓ Grupo Económico
- ✓ Empresas vinculadas
- ✓ Asesor de Negocios
- ✓ Fecha
- ✓ Agencia
- ✓ Clasificación SBS (última)
- ✓ Clasificación Externa de la Entidad Financiera (N, CPP, Def. Dudoso, Pérdida)
- ✓ Nota interna de la Entidad Financiera (sí la hubiera).
- ✓ Clasificación Contable (Vigente, vencido, refinanciado, reestructurado)
- ✓ Antigüedad del cliente
- ✓ Accionistas de la empresa y participación en el accionariado
- ✓ Nombres y apellidos de principales ejecutivos, cargos y DOI
- ✓ Posición cliente en la Entidad Financiera
- ✓ Posición Grupo en la Entidad Financiera

2. Riesgos propuestos**3. Tipo de Operación** (Normal, Renovación, Reprogramación, Refinanciación, etc.)**4. Moneda e importe** (\$/ ó USD)**5. Clase de crédito** (Préstamo para capital de trabajo, Préstamo para Activo Fijo, Financiamiento mediante la modalidad de leasing, etc.).**6. Tasa /Comisión** (tasas, tarifas, comisiones propuestas)**7. Vencimiento / Rembolso** (vencimiento de las cuotas y Plazo total del préstamo)

8. Garantías propuestas (detalle)

9. Sustento de la operación

- ✓ Destino del crédito
- ✓ Descripción del negocio
- ✓ Industria y Posición Competitiva (FODA y Diamante de Porter)
- ✓ Condición Financiera
 - Análisis de ratios
 - Análisis Horizontal y Vertical
 - Análisis del Flujo de Caja
 - Análisis Global

10. Posición deudora del cliente y Grupo Económico en el Sistema Financiero

11. Análisis del Entorno (PEST)

12. Metodización de los EE.FF.

13. Tabla de ratios

14. Flujo de Fuentes y Usos de Fondos (opcional)

VII. MANEJO DE EXCEPCIONES

Las operaciones de créditos que no cumplan con las políticas o reglamentos de créditos que signifiquen restricciones hacia su aprobación o desembolso, se registrarán de acuerdo al Manual de Procedimiento que regula las Excepciones.

Estas excepciones deberán ser debidamente registradas, justificadas y sustentadas, y serán informadas mensualmente a la Gerencia de Créditos.

La Jefatura de Créditos es responsable directo de informar a la Gerencia de Créditos de todas las excepciones que en cada mes se haya efectuado, incluyendo en dicha información el detalle del crédito, funcionarios que autorizan y las razones de dicha autorización; además de proponer y adoptar oportunamente las medidas para evitar que la incidencia de las excepciones afecte la normal gestión de crédito.

Anexo 1 - Informe Comercial

PARA PERSONAS JURÍDICAS Y DEUDORES NO MINORISTAS

La información contenida en el presente anexo, tiene carácter de Declaración Jurada, y está sujeta a lo dispuesto en el artículo 247º del Código Penal y el artículo 179º de la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros, Ley Nº 26702 y sus normas modificatorias.

I. DATOS DEL DEUDOR
(Minoristas sin actividad empresarial)

Nombre o Razón Social: -----

Domicilio Fiscal y/o Comercial: -----

R.U.C.: ----- (C.I.)(DNI): ----- Código SBS (1) -----

Grupo Económico: -----

Capital Social -----

Patrimonio : S/. -----

Patrimonio Personal (en el caso de
personas naturales) a la fecha..... : S/. -----

Datos del Cónyuge (sólo para personas naturales)

Actividad o giro principal del solicitante : -----

Fecha de inicio de la actividad: -----

Código CIIU -----

Tipo de Cadena Productiva: -----

Otras actividades complementarias : -----

II. DATOS DE LOS ACCIONISTAS (Clientes Personas Jurídicas)

Nombre o razón social	R.U.C.	C. I ./DNI	(*) Nacionalidad	Aporte	
				S/.	%
-----	-----	-----	-----	-----	-----
-----	-----	-----	-----	-----	-----
-----	-----	-----	-----	-----	-----
-----	-----	-----	-----	-----	-----

(*) En el caso de extranjeros indicar el País.

III DATOS DEL DIRECTORIO (Clientes Personas Jurídicas)

Apellidos y Nombres	R.U.C.	C. I /DNI.	Cargo	(*) Nacionalidad
-----	-----	-----	-----	-----
-----	-----	-----	-----	-----
-----	-----	-----	-----	-----
-----	-----	-----	-----	-----

(*) En el caso de extranjeros indicar el País.

IV DATOS DE LA GERENCIA Y EJECUTIVOS PRINCIPALES (*) (Clientes Personas Jurídicas)

Apellidos y Nombres	R.U.C.	C. I./DNI	Cargo y Función
-----	-----	-----	-----
-----	-----	-----	-----
-----	-----	-----	-----
-----	-----	-----	-----

(*) Debe incluir al Auditor Interno

V. PARTICIPACIÓN PATRIMONIAL DE II, III, IV EN OTRAS ENTIDADES

Nombre o Razón Social (de II, III, IV)	Otras Entidades en las que tienen particip. patrimonial		Aportes		Cód. SBS (1)
	Razón Social	R.U.C.	S/.	%	
-----	-----	-----	-----	-----	-----
-----	-----	-----	-----	-----	-----
-----	-----	-----	-----	-----	-----
-----	-----	-----	-----	-----	-----

VI. CARGOS DE II, III Y IV EN OTRAS ENTIDADES

Nombre o Razón Social (de II, III, IV)	Otras Entidades en las que tienen particip. Patrimonial Razón Social	Cargo y Función R.U.C.	Cód. SBS (1)
---	--	---------------------------	-----------------

(1) Para ser llenado por la empresa supervisada

VII. ACTIVIDAD (Personas naturales MES y Pequeña Empresa)

Dirección Predio donde se realiza la actividad	Area Total	Area para Actividad	Cultivo/ Producto/ Actividad Principal	Predio Propio, Posesión, Alquilado	Tipo de Cadena productiva

VIII. PRINCIPALES PROVEEDORES (Personas naturales MES y Pequeña Empresa)

Producto	Nombre del Proveedor	Compras Anuales	Forma de Pago

IX. PRINCIPALES CLIENTES (Personas naturales MES y Pequeña Empresa)

Producto	Nombre del Comprador	Ventas Anuales	Forma de Pago

Trujillo, de de

Firma del cliente o del
representante legal.

Nombre:

C.I.:

R.U.C. / DNI.:

**INFORME COMERCIAL
CRÉDITOS PARA CONSUMO
CON ENDEUDAMIENTO TOTAL MAYOR A S/. 300,000**

La información contenida en el presente anexo, tiene carácter de Declaración Jurada, y está sujeta a lo dispuesto en el artículo 247º del Código Penal y el artículo 179º de la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros, Ley Nº 26702 y sus normas modificatorias.

**I. DATOS DEL DEUDOR
(Minoristas sin actividad empresarial)**

Nombre o Razón Social: -----

Domicilio Fiscal y/o Comercial: -----

R.U.C.: ----- (C.I.)(DNI): ----- Código SBS (1) -----

Grupo Económico: -----

Capital Social -----

Patrimonio : S/. -----

Patrimonio Personal (en el caso de
personas naturales) a la fecha..... : S/. -----

Datos del Cónyuge (sólo para personas naturales)

Actividad o giro principal del solicitante : -----

Fecha de inicio de la actividad: -----

Código CIIU -----

Tipo de Cadena Productiva -----

Otras actividades complementarias : -----

II. EMPRESA(S) EN LAS QUE MANTIENE ACCIONES

Nombre o razón social	R.U.C.	C. I ./DNI	Nacionalidad (*)	Aporte	
				S/.	%
-----	-----	-----	-----	-----	-----
-----	-----	-----	-----	-----	-----
-----	-----	-----	-----	-----	-----
-----	-----	-----	-----	-----	-----

(*) En el caso de extranjeros indicar el País.

III. DATOS DEL PATRIMONIO DE SUS FAMILIARES DIRECTOS

Apellidos y Nombres	DOI	Relación	Patrimonio (US \$)
-----	-----	-----	-----
-----	-----	-----	-----
-----	-----	-----	-----
-----	-----	-----	-----

Trujillo, de de

Firma del cliente o del
representante legal.

Nombre: -----

C.I.: -----

R.U.C. / DNI.: -----

Anexo 2 - Declaración Jurada Patrimonial

DECLARACIÓN PATRIMONIAL DE BIENES

Fecha: / /

Nombre(s) del/los Declarante(s):		D.N.I./I.E./C.E. Nº:
Domicilio:		Tel.:
Declaro/Declaro:		
<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> Finado/a/Viviente/a:		

Declaro (amos) bajo juramento que soy (somos) propietario(s) de los siguientes bienes:

1. TERRENOS / INMUEBLES

1.1	BREVE DESCRIPCIÓN:	Valor Autovalor	
Dirección: Urbanización: Distrito: Provincia: No. inscripción RR.PP.: USO: <input type="checkbox"/> Vivienda <input type="checkbox"/> Comercial <input type="checkbox"/> Alquiler <input type="checkbox"/>		Valor Comercial	
		Valor Gravado	
1.2	BREVE DESCRIPCIÓN:	Valor Autovalor	
Dirección: Urbanización: Distrito: Provincia: No. inscripción RR.PP.: USO: <input type="checkbox"/> Vivienda <input type="checkbox"/> Comercial <input type="checkbox"/> Alquiler <input type="checkbox"/>		Valor Comercial	
		Valor Gravado	
1.3	BREVE DESCRIPCIÓN:	Valor Autovalor	
Dirección: Urbanización: Distrito: Provincia: No. inscripción RR.PP.: USO: <input type="checkbox"/> Vivienda <input type="checkbox"/> Comercial <input type="checkbox"/> Alquiler <input type="checkbox"/>		Valor Comercial	
		Valor Gravado	
1.4	BREVE DESCRIPCIÓN:	Valor Autovalor	
Dirección: Urbanización: Distrito: Provincia: No. inscripción RR.PP.: USO: <input type="checkbox"/> Vivienda <input type="checkbox"/> Comercial <input type="checkbox"/> Alquiler <input type="checkbox"/>		Valor Comercial	
		Valor Gravado	

2. VEHÍCULOS

	MARCA	MODELO	AÑO	COLOR	PLACA INDAJE	VALOR COMERCIAL	VALOR DE LA PRENSA
2.1							
2.2							
2.3							
2.4							

3. INVERSIONES

	TITULAR	EMPRESA EMITENTE	CERTIFICADO Nº	CANT.	VALOR NOMINAL	VALOR COMERCIAL	AFECTADO EN GARANTÍA
3.1							
3.2							
3.3							
3.4							

4. CUENTAS Y/O DEPOSITOS

	TIPO	INSTITUCION FINANCIERA	NUMERO DE LA CUENTA/DEPOSITO	AFFECTADO EN GARANTIA
4.1				
4.2				
4.3				
4.4				

5. OTROS BIENES

	DETALLE (Descripción, Ubicación)	VALOR COMPRA	VALOR COMERCIAL	AFFECTADO EN GARANTIA
5.1				
5.2				
5.3				
5.4				

RESUMEN PATRIMONIAL		IMPORTE
1	TERRENOS e INMUEBLES	
2	VEHICULOS	
3	INVERSIONES	
4	DEPOSITOS	
5	OTROS BIENES	
TOTAL PATRIMONIO		
GRAVÁMENES, PRENDAS Y AFECCIONES EN GARANTIA		
TOTAL PATRIMONIO NETO		

6. DECLARACIÓN JURADA EN CASO DE SOLTERÍA

Declaro BAJO JURAMENTO que mi estado civil es el de:

☐ SOLTERO(A)

☐ DIVORCIADO(A)

☐ VIUDO(A)

En consecuencia, declaro que todos los bienes que a la fecha poseo o se encuentran a mi nombre, son de mi exclusiva propiedad. Me obligo a comunicar al Banco Financiero del Perú cualquier variación de mi estado civil.

Quedo(amos) obligado(s) a no disminuir mi(nuestro) patrimonio mientras mantenga(amos) operaciones de crédito directas o indirectas o saldos deudores ante el Banco. Asimismo, resalvo(amos) obligo(amos) a informar al Banco Financiero del Perú cualquier variación en mi(nuestro) patrimonio. El presente documento tiene carácter de declaración jurada y se encuentra sujeto a lo dispuesto en el artículo 179º de la Ley General del Sistema Financiero y en el artículo 247º del Código Penal.

Anexo 3 – Análisis de Estados Financieros**INTRODUCCIÓN****Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA)**

Es importante que los Asesores de Negocios tengan conocimiento de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA), conjunto de reglas generales y normas, que sirven de guía contable y constituyen parámetros para la confección de los Estados Financieros.

a) Principios que identifican y delimitan al ente económico**Moneda**

La información financiera refleja la situación financiera de un ente mediante una moneda que permita agrupar y comparar fácilmente a todos sus componentes.

El dinero constituye el común denominador de las actividades económicas y sirve para medir y analizar los acontecimientos y transacciones contables.

Los acontecimientos que no son monetariamente cuantificables no son registrables

Entidad

La información financiera se refiere a una entidad de negocios específicamente definida, separada y distinta de los individuos relacionados con ella.

Una misma persona puede tener tantos EEEF como entes sean de su propiedad.

A excepción de los grupos económicos vinculados.

Bienes económicos

La información financiera se refiere a bienes económicos susceptibles de ser valuados en términos monetarios.

Periodo contable

Para poder medir el resultado de la gestión de un ente, es necesario considerar un lapso de tiempo. Se denomina periodo al lapso que media entre una fecha de medición y otra.

La periodicidad supone que la actividad económica de un ente puede ser dividida en periodos arbitrarios de tiempo.

b) Principios que definen la base para cuantificar las operaciones del ente económico y su presentación.**Negocio en marcha**

Se supone que la empresa operará continuamente en el futuro y que no tiene intenciones de ser liquidada o reducir sustancialmente sus operaciones. Salvo prueba en contrario, se asume que la entidad permanecerá en operación el tiempo suficientemente largo como para llevar a cabo sus objetivos y planes para recobrar el costo de sus activos

Valuación al costo

El valor del costo de adquisición o producción constituye el criterio principal de valuación. El registro contable de los activos, pasivos y capital contable debe basarse en el costo y no en el valor actual de mercado.

Muchos cometen el error de pensar que existe una correspondencia entre el monto de los activos y el valor real.

Base contable del devengado

Según el Principio de "devengado", los ingresos o gastos se registran en el periodo contable en el que suceden, a pesar de que el desembolso de dinero pueda ser hecho todo o en parte en el ejercicio siguiente. Por ejemplo, una venta al crédito o una compra al crédito. (la transacción se registra contablemente, independientemente de si se efectuó la entrega de dinero o no).

Devengar significa reconocer y registrar en cuentas a determinada fecha eventos o transacciones contabilizables, como remuneraciones vencidas pendientes de pago.

Partida doble (aspecto dual)

Cada acontecimiento que registra la contabilidad afecta necesariamente a los dos sentidos de la ecuación contable fundamental:

$$\begin{array}{rclclcl} \text{Lo que tengo} & = & \text{Lo que debo} & & & \\ \text{ACTIVOS} & = & \text{PASIVOS} & + & \text{PATRIMONIO} \end{array}$$

c) Principios que se refieren a la presentación de la información financiera

Consistencia

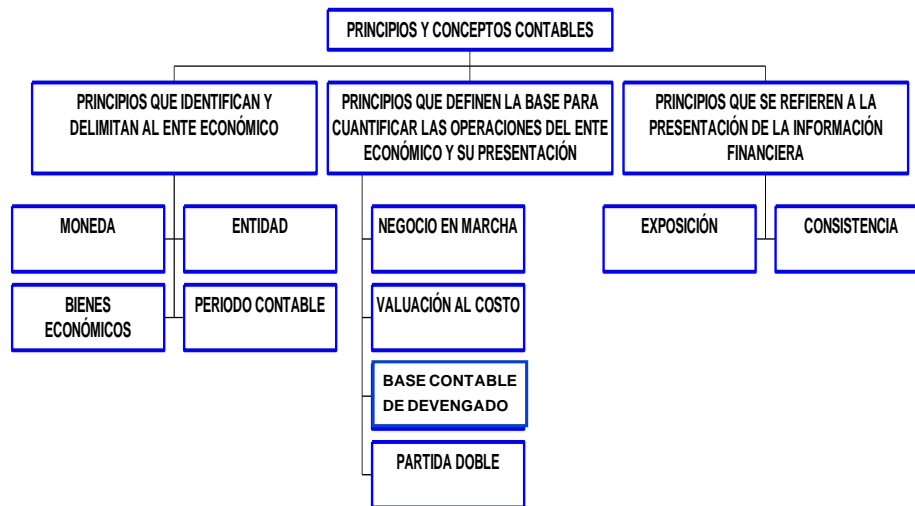
Las prácticas y procedimientos contables permanecen inalterados de periodo a periodo. Una vez que una empresa ha decidido por el uso de un método contable, se tratará de igual forma a todas las cuentas subsiguientes semejantes, salvo prueba en contrario.

De no ser así, no sería posible analizar las tendencias en el tiempo ni comparar la información. Sí se desea realizar un cambio, este debe ser expresamente informado, así como su efecto en la utilidad. Los auditores lo expresan en su dictamen.

Ejemplo: metodología de valorización de inventarios, tasa de depreciación, vida útil de activos fijos.

Exposición

Los estados financieros deben contener toda la información y discriminación básica y adicional que sea necesaria para una adecuada interrelación de la situación financiera y de los resultados económicos del ente al que se refieren.



PRINCIPALES HERRAMIENTAS DE EVALUACIÓN

- ✓ Balance General
- ✓ Estados de Ganancias y Pérdidas
- ✓ Estado de Flujos de Efectivo.
- ✓ Estado de Cambios en el Patrimonio Neto.
- ✓ Análisis de Flujo de Fuentes y Usos de Fondos **(opcional)**.
- ✓ Ratios, razones o índices financieros.
- ✓ Análisis horizontal y vertical
- ✓ Flujo de Caja Operativo histórico y proyectado (con escenario normal y pesimista).

3.1. Balance General

a) Definición

El Balance de la empresa muestra la situación financiera (solventía) del negocio **a una determinada fecha** y refleja los **recursos, usos o inversiones** con que dispone (**Activos**) y las **obligaciones, origen o fuentes de financiamiento** (**Patrimonio y Pasivos**).

En cualquier Balance **se debe cumplir**:

$$\text{Inversiones} = \text{Financiamiento} \leftrightarrow \text{Activo} = \text{Pasivo} + \text{Patrimonio}$$

Es habitual definir el Balance como una **foto en un instante del tiempo de los activos y pasivos de la empresa**, por lo que la representatividad de sus cifras contables es limitada, dado que dichos activos y pasivos pueden estar variando en cada instante del tiempo, por ello se complementa con otros Estados Contables, cuya información es de carácter dinámico, tales como, el Estado de Ganancias y Pérdidas y el Estado de Flujos de Efectivo.

Adicionalmente, el Balance muestra:

- La dimensión o tamaño del negocio
- El capital de trabajo de la empresa
- Su nivel de endeudamiento.

b) Orden de las partidas

Las partidas del Activo, Pasivo y Patrimonio se ordenan siguiendo el siguiente criterio de clasificación:

- ✓ **Partidas del Activo:** De mayor a menor grado de disponibilidad o de **liquidez** (facilidad de cada activo para su conversión en efectivo).
- ✓ **Partidas del Pasivo:** De mayor a menor grado de **exigibilidad** (proximidad en que cada pasivo ha de ser reintegrado a los acreedores con derecho sobre los mismos).
- ✓ **Partidas del Patrimonio:** De mayor a menor grado de permanencia en la empresa

Activo	Pasivo y Patrimonio
Activo Corriente	Pasivo Corriente
Caja y bancos	Sobregiros y Pagarés Bancarios
Valores Negociables	Cuentas por Pagar Comerciales
Cuentas por Cobrar Comerciales	Cuentas por Pagar a Vinculadas
Cuentas por Cobrar Vinculadas	Otras Cuentas por Pagar
Otras Cuentas por Cobrar	Parte Corriente de las Deudas a Largo Plazo
Existencias	
Gastos Pagados por Anticipado	
Total Activo Corriente	Total pasivo Corriente
Cuentas por Cobrar a Largo Plazo	Deudas a largo Plazo
Cuentas por Cobrar Vinculadas a Largo Plazo	Cuentas por Pagar a Vinculadas
otras Cuentas por Cobrar a Largo Plazo	Ingresos Diferidos
Inversiones Permanentes	Impuesto a la renta y Participaciones Diferidos Pasivo
Inmuebles, Maquinaria y Equipo (neto de depreciación acum.)	Total Pasivo
Activos Intangibles (neto de amortización acum.)	Contingencias
Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos Activo	Interés minoritario
Otros Activos	Patrimonio Neto
	Capital
	Capital Adicional
	Acciones de Inversión
	Reservas legales
	Otras Reservas
	Resultados Acumulados
	Total Patrimonio Neto
Total Activo	Total Pasivo y Patrimonio Neto

c) Principales partidas del Balance General

En el **Activo Corriente**:

Caja: Representa todo el dinero efectivo, los cheques recibidos y no depositados en el banco y los giros bancarios que no hayan sido consignados.

Bancos: Se presentan aquí los depósitos en bancos, corporaciones de ahorro, cooperativas de ahorro y crédito y demás instituciones financieras. Estos depósitos deben estar disponibles y sin restricciones, los que estén con disponibilidad restringida o con destinación específica, no deben formar parte del efectivo o caja de la empresa.

Valores negociables: Son las inversiones financieras temporales de la empresa en acciones de otras o en títulos de renta fija.

Cuentas por Cobrar Comerciales: Son pagos futuros por concepto de ventas a crédito a los clientes que la empresa espera recibir. El Valor total de las facturas son las cuentas por cobrar a clientes.

Inventarios de Productos Terminados: Comprende los productos ya elaborados en la empresa y que tiene disponible para ser vendidos (sólo para empresas de producción).

Inventario de Productos en Proceso: Comprende los materiales e insumos que iniciaron un proceso de transformación y que aun no han concluido (sólo para empresas de producción).

Inventario de Materia Prima: Comprende los materiales e insumos que tiene la empresa para iniciar el proceso de producción (sólo para empresas de producción, las empresas de servicios se les llama inventario de insumos).

Mercancía: Comprende los productos que la empresa tiene en existencia para ser vendidos (sólo para empresas de comercio).

Anticipos entregados y gastos diferidos: Consiste en los pagos que la empresa efectúa por adelantado, es decir costos o gastos cancelados pero que corresponden a servicios que aún no se han utilizado, razón por la cual también se denominan Gastos Pagados por Anticipado o prepagados. Ejemplo: intereses, seguros, arriendos, que la empresa espera consumir a corto plazo y que tienen la posibilidad de reembolso, en caso de no recibir el servicio prepagado. Pagos que se hacen a los proveedores para la compra de materiales o mercancías.

En el **Activo Fijo:**

Terrenos: Se refiere a terrenos cuyo uso haga parte de las operaciones normales de la empresa, tales como el lote del parqueadero o aquellos en los cuales están construidas las edificaciones pertenecientes a las operaciones normales de la empresa.

Edificios: Comprende los valores invertidos en casas, locales, edificios, y toda clase de construcciones. Estos valores siempre se deben separar del valor del terreno, puesto que este no está sujeto a depreciación.

Maquinaria y Equipo: Son todas las propiedades que la empresa utiliza en la producción, comercialización, administración, o prestación de servicios y que sean utilizados en el cumplimiento del objeto principal de la empresa. Incluye el costo de propiedades de planta y administrativos como máquinas, computadoras, impresoras, muebles y enseres, equipos de archivo, equipo técnico, herramientas, etcétera.

Vehículos: Comprende los valores invertidos en camiones, camionetas, automóviles, camperos, motocicletas, bicicletas, triciclos, etcétera, que se utilizan para el servicio de la empresa.

A manera de comentario, es de señalar, que los **Activos Fijos** son las propiedades que posee la empresa con carácter permanente para ser usados en el desarrollo de sus operaciones normales y sin ánimo de venderlos.

Asimismo, hay activos fijos **no despreciables** como los terrenos, las construcciones en curso y las máquinas y equipos en montaje; y activos fijos **despreciables** como las edificaciones, máquinas y equipos en operación, vehículos, etcétera.

Los activos fijos se ordenan según el grado de depreciación empezando por los terrenos y finalizando en las herramientas.

En resumen las dos características básicas de los activos fijos son:

- Tener carácter de permanencia
- Ser utilizados en las operaciones normales de la empresa.

En el Pasivo Corriente

Obligaciones Financieras: se denomina así a las obligaciones contraídas por préstamos o créditos, sobregiros recibidos de: Bancos, Fundaciones, Cooperativas y demás Instituciones financieras

Cuentas por Pagar Comerciales: provienen de las compras de materiales, mercancías e insumos a crédito.

Cuentas por pagar varias: resultan de los préstamos hechos por amigos prestamistas, familiares, diferentes a entidades financieras y a proveedores.

Anticipos recibidos y Pasivos Diferidos: son los pagos que la empresa ha recibido por anticipado, por ejemplo: comisiones, intereses, seguros, arriendos recibidos por adelantado, anticipo de los clientes, etcétera

En resumen, son obligaciones cuya cancelación debe hacerse en el corto plazo.

En el Pasivo a Largo Plazo

Comprende las obligaciones bancarias y financieras, hipotecas por pagar, o pignoraciones por pagar.

Generalmente estas obligaciones son respaldadas con hipotecas sobre bienes inmuebles (terrenos, casas, apartamentos), con garante con bienes raíces, pignoraciones sobre máquinas o vehículos, etcétera.

Son obligaciones cuya cancelación debe hacerse en un lapso superior a doce meses.

En el Patrimonio

Capital Social: Esta cuenta representa el aporte de los propietarios en el negocio; en las sociedades anónimas se les llama acciones.

Reservas: Se constituyen con carácter legal, estatutario o voluntario mediante detracción de las utilidades.

Resultados Acumuladas o Utilidades retenidas de Ejercicios anteriores: Está formada por las utilidades obtenidas por la empresa en años anteriores, desde el año de constitución o inicio de operaciones y que no han sido distribuidas entre los propietarios.

Utilidad o pérdida del Ejercicio: Está formada por la utilidad neta o pérdida obtenida por la empresa durante el ejercicio contable presente.

Al grupo de cuentas del patrimonio se les conoce como: capital contable, propiedad, valor neto, participación de los propietarios o patrimonio de los accionistas.

d) Estructura del Balance General

El analista de Créditos deberá tener en cuenta el tipo de negocio que está evaluando, para determinar la estructura del Balance:

- ✓ Para **empresas de comercio**, el inventario es generalmente la parte representativa del Activo.
- ✓ Para **empresas de producción**, se consideran tres tipos de inventario y dentro del Activo Fijo existe una participación importante de maquinaria.
- ✓ Para **empresas de Servicios**, el inventario no existe o es mínimo y su Activo Fijo tiene una elevada participación dentro del activo total.

3.2. Estados de Ganancias y Pérdidas

a) Definición

El Estado de Ganancias y Pérdidas permite conocer de forma detallada el resultado económico obtenido en un ejercicio determinado, a efecto de medir el éxito o fracaso del negocio.

Es preciso señalar que la Utilidad Neta del Estado de Ganancias y Pérdidas no es sinónimo de disponible para cubrir las obligaciones de la empresa; para ello es preciso analizar el Estado de Flujos de Efectivo.

Por función

Ventas Netas (ingresos operacionales)		VN
Otros ingresos operacionales		OI
Costo de Ventas	<u>CV</u>	
Utilidad Bruta		UB
Gastos de Ventas	GV	
Gastos de Administración	<u>GA</u>	
Utilidad Operativa		UO
Ingresos Financieros		IF
Gastos Financieros		GF
Ingresos / Egresos diversos		ID/ED
Ingresos / Egresos extraordinarios	<u>IE/EE</u>	
Utilidades antes de Participaciones e impuestos	UAPT	
Participaciones		P
Impuestos		<u>I</u>
Utilidad Neta		UN

b) Principales partidas del Estado de Ganancias y Pérdidas

Ventas netas: Comprende:

Valor de venta de las mercaderías despachadas o servicios prestados — Devoluciones — Rebajas — Descuentos y Bonificaciones — IGV

Otros ingresos operacionales

Ingresos obtenidos por actividades diferentes del giro del negocio, pero que se presentan habitualmente.

Costo de Ventas

Costo de los bienes comprados para la venta, como el costo del servicio vendido. O costo de fabricación de los productos vendidos.

Gastos de Ventas

Relacionado con el gasto de colocar en el mercado los productos comercializados. Se consideran los salarios de los vendedores, comisiones por ventas, fletes, publicidad, alquileres de tiendas, etc.

Gastos Administrativos

Son los gastos necesarios para que opere la empresa y sea administrada. No se relaciona con las ventas. Se consideran los artículos de oficina, salarios administrativos, depreciaciones, alquiler de oficinas, impuestos prediales, etc.

Ingresos financieros

Son los intereses y regalías percibidos, dividendos ganados, ganancias por venta de valores, diferencia por tipo de cambio, etc.

Gastos financieros

Son los intereses por préstamos a entidades financieras, a personas naturales o prestamistas, y a los proveedores.

Otros ingresos y gastos

No relacionados con el giro de la empresa y operaciones de ejercicios anteriores

3.3. Estado de Cambios en el Patrimonio Neto

El Estado de Cambios en el Patrimonio Neto de las empresas muestra las variaciones ocurridas en las distintas cuentas patrimoniales, como el capital, capital adicional, acciones de inversión, excedente de revaluación, reservas y resultados acumulados durante un período determinado.

	Capital	Capital Adicional	Acciones de Inversión	Excedente de Revaluación	Reserva Legal	Resultados Acumulados	Total
Saldo al...de...de...							
1. Efecto acumulado de los cambios en las políticas contables y la corrección de errores sustanciales.							
2. Distribuciones o asignaciones de utilidades efectuadas en el período							
3. Dividendos y participaciones acordados durante el período							
4. Nuevos aportes de accionistas							
5. Movimiento de prima en la colocación de aportes y donaciones							
6. Incrementos o disminuciones por fusiones o escisiones							
7. Revaluación de activos							
8. Capitalización de partidas patrimoniales							
9. Redención de acciones de Inversión o reducción de capital							
10 Utilidad (Pérdida) neta del ejercicio							
11. Otros incrementos o disminuciones de las partidas patrimoniales							
Saldo al...de...de...							

3.4. Estado de Flujos de Efectivo.

a) Definición

El estado de Flujos de Efectivo, al igual que el Balance General, permite determinar la solvencia del negocio; así como saber cuánto efectivo recibe la empresa, cuáles son las fuentes de los ingresos, qué gastos se efectúan por actividades de operación, inversión y financiamiento.

El Estado de Flujos de Efectivo permite conocer:

- ✓ La capacidad de la empresa de generar flujos de efectivo positivos en periodos futuros.
- ✓ Las fuentes de los fondos que estuvieron disponibles para la empresa en el período: Utilidades. Préstamos, Inversiones, Venta de Activos.
- ✓ Los usos de los fondos: expansión, pasivos, dividendos, etc.
- ✓ Cómo se financiaron los activos: préstamos a largo plazo, a corto plazo, aportes de socios, etc.
- ✓ La capacidad de pago de obligaciones y de dividendos.
- ✓ La necesidad de obtener financiamiento externo.
- ✓ Las diferencias entre el resultado neto y el saldo de efectivo.
- ✓ Las transacciones de financiamiento e inversión, etc.

Actividades de operación

Actividades que constituyen la principal fuente de ingresos ordinarios de la empresa, así como otras actividades que no puedan ser calificadas como de inversión o financiación

Actividades de inversión

Actividades de adquisición, enajenación o abandono de activos a largo plazo, así como de otras inversiones no incluidas en el efectivo y los equivalentes al efectivo

Actividades de financiación

Actividades que producen cambios en el tamaño y composición de los capitales propios y de los préstamos tomados por parte de la empresa

(Nombre de la Empresa)
Estado de Flujos de Efectivo
 Por los años terminados al 31 del Diciembre del año X y X-1
 (Expresado en Nuevos soles)

Actividades de Operación

Cobranza de venta de bienes o servicios e ingresos operacionales
 Cobranza de regalías, honorarios, comisiones y otros
 Cobranza de intereses y dividendos recibidos
 Otros cobros de efectivo relativos a la actividad

Menos:

Pago a proveedores de bienes y servicios
 Pago de remuneraciones y beneficios sociales
 Pago de tributos
 Pago de intereses y rendimientos
 Otros pagos de efectivo relativos a la actividad

Aumento (Disminución) del efectivo y equivalentes de efectivo provenientes de actividades de operación**Actividades de Inversión**

Cobranza de venta de valores e inversiones permanentes
 Cobranza de venta de inmuebles, maquinaria y equipo
 Cobranza de venta de activos intangibles
 Otros cobros de efectivo relativos a la actividad

Menos:

Pagos por compra de valores e inversiones permanentes
 Pagos por compra de inmuebles, maquinaria y equipo
 Pagos por compra de activos intangibles
 Otros pagos de efectivo relativos a la actividad

Aumento (Disminución) del efectivo y equivalentes de efectivo provenientes de actividades de inversión**Actividades de Financiamiento**

Cobranza de emisión de acciones o nuevos aportes
 Cobranza de recursos obtenidos por emisión de valores u otras obligaciones de largo plazo
 Otros cobros de efectivo relativos a la actividad

Menos:

Pagos de amortización o cancelación de valores u otras obligaciones de largo plazo
 Pago de dividendos y otras distribuciones
 Otros pagos de efectivo relativos a la actividad

Aumento (Disminución) del efectivo y equivalentes de efectivo provenientes de actividades de financiamiento**Aumento (disminución) neto de efectivo y equivalente de efectivo****Saldo de efectivo y equivalente de efectivo al inicio del ejercicio****Saldo efectivo y equivalente de efectivo al finalizar el ejercicio****3.5. Flujo de Fuentes y Usos de Fondos**

Muestra el movimiento de los fondos de la empresa, determinando sus fuentes y usos:

	ACTIVOS	PASIVOS/PATRIMONIO
Usos de Fondos	Incremento	Reducción
Fuentes de Fondos	Reducción	Incremento

Es de utilidad para para identificar hacia que cuentas se destinan los fondos e identificar de donde provienen.

Ejemplos:**Usos de Fondos**

- Inversión en activos
- Reducción de deuda
- Dividendos

Fuentes de Fondos

- Capital
- Deuda
- Reducción de activos

Principales partidas del Flujo de Fuentes y Usos de Fondos

Generación Operativa Bruta de Caja.- Es el efectivo neto generado por operaciones del giro de la empresa durante el período, para lo cual se procedió a añadir los rubros que no absorbieron o generaron efectivo (Depreciación y REI).

Total Fuentes Operativas.- Si el resultado es positivo representa el total de fuentes operativas de efectivo. Si fuera negativo entonces significa una necesidad operativa de efectivo.

Total Usos Operativos.- Si el resultado fuera positivo representa el total de las necesidades operativas de efectivo. Si fuera negativo entonces significa una fuente operativa de efectivo.

Generación Operativa Neta.- Si en caso fuera negativo, representaría un déficit que debe ser cubierto por fuentes externas tales como: préstamos bancarios, afiliadas, accionistas y terceros, aportes de capital, etc.

Inversión total en activos fijos. Es el resultado de la siguiente operación aritmética: Activo Fijo Neto Año “n” – Activo Fijo Neto Año “n-1” + Depreciación del año “n”

Flujo Neto por Inversión.- Nos permite conocer la utilización o obtención de fondos en actividades netamente de inversión

Flujo Neto por Financiamiento.- Nos permite conocer la utilización o obtención de fondos en actividades netamente de financiamiento

Variación Caja y Valores Negociables.- Se obtiene de la suma de **Generación Operativa Neta**, el **Flujo Neto por Inversión** y el **Flujo Neto por Financiamiento**. A este resultado se le agrega el REI. Este importe **debe coincidir** con el **aumento o disminución** del total de los rubros **Caja y Bancos y Valores Negociables** del Balance General de los años “n” y “n-1”.

RECONCILIACION PATRIMONIO Y ACTIVO FIJO

Patrimonio inicial		
Más: Resultado del ejercicio		
Más: Capitaliz. aporte de socios		
Más: Excedente de Reval. volunt.		
Más (menos): Otras variac. patrim.		
Más (menos): Fusión		
Menos: Dividendos declarados		
Patrimonio final		
Activo fijo inicial		
Más: Excedente de Revaluac. volunt.		
Más(Menos): Otros cambios		
Más (menos): Fusión		
Menos:venta de activos fijos		
Menos: depreciacion del ejercicio		
Sub Total		
Activo fijo final		
Inversión total en activos fijos		

FUENTES Y USOS DE FONDOS**NOMBRE / RAZ. SOCIAL:****CIFRAS EN:**

FECHA :	Al 31 de Dic. 2008	Al 31 de Dic. 2009
Resultado del ejercicio		
Depreciacion del ejercicio		
R.E.I.		
GENERACION OPER. BRUTA DE CAJA		
Aum.(dism)ctas.por pagar com. C.P.		
Aum.(dism)tributos por pagar		
Aum.(dism)remuneraciones por pagar		
Aum.(dism)anticipo clientes		
Aum.(dism)beneficios sociales		
Aum.(dism)ctas.por pagar com. L.P.		
Aum. (dism.) ganancias diferidas		
TOTAL FUENTES OPERATIVAS		
Aum.(dism) ctas por cobrar com.C.P.		
Aum. (dism) existencias		
Aum.(dism) Gastos pagados por adel.		
Aum.(dism) ctas.por cobrar com.L.P.		
TOTAL USOS OPERATIVOS		
GENERACION OPERATIVA NETA		
Inversión total en activos fijos		
Venta de activos fijos		
Otros cambios en el activo fijo		
(Aum.) dism. inversiones en valores		
(Aum.) dism. otros activos		
FLUJO NETO POR INVERSION		
Capitalización aporte de socios		
Aum.(dism.) préstamo de socios		
(Aum.) dism. ctas por cobrar accionistas		
Dividendos recibidos ó (pagados)		
(Aum.) dism. ctas por cobrar varias		
Aum.(dism.) ctas por pagar varias		
Aum.(dism.) deuda bancaria de L.P.		
Aum.(dism.) deuda bancaria de C.P.		
Otras variaciones patrimoniales		
(Aum.) dism. ctas. por cobrar fil. y afil.		
Aum.(dism.) ctas. por pagar fil. y afil.		
FLUJO NETO POR FINANCIAMIENTO		
VARIACION CAJA Y VAL. NEGOC.		

3.6. Análisis horizontal y vertical

a) Análisis horizontal

Permite comparar las **tendencias de los resultados** financieros y de operación, así como formar una opinión sobre que tendencias – favorables o desfavorables – existen en la información financiera.

Las tendencias no se calculan, necesariamente, para cada una de las partidas de los EE.FF. La idea es realizar una comparación de las partidas más relevantes y que tengan relación entre sí.

Ejemplo:

	Años		%
	2008	2009	
Ventas	5,000	7,500	50

b) Análisis vertical

Consiste en determinar en que cuenta o cuentas específicas se encuentran los **problemas financieros detectados al analizar los ratios**. Asimismo, permite identificar la distribución de recursos y gastos.

Para obtener el valor proporcional de cada cuenta se dividen los importes monetarios de la cuenta entre el total del Estado Financiero correspondiente.

Ejemplo:

		%
Cuentas por Cobrar	1,000	10
Inventarios	6,000	60
Activo Fijo Neto	3,000	30
Total Activo	10,000	100

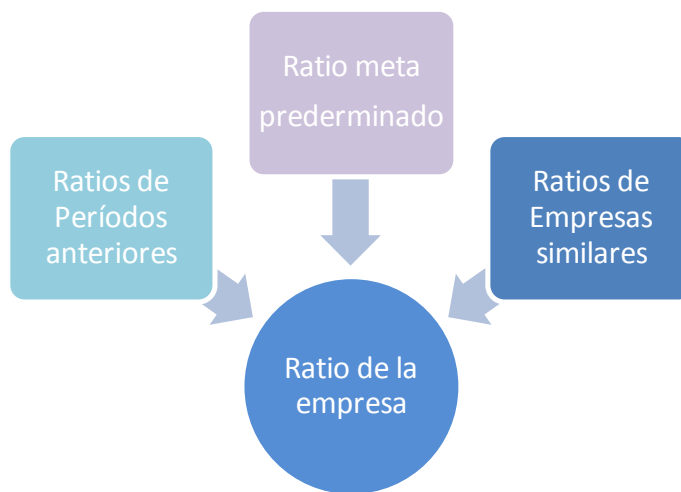
		%
Ventas	1,000	100
Costo de Ventas	600	60
Utilidad Bruta	400	40
Gastos Operativos	200	20
Utilidad Operativa	200	20
Gastos Financieros	100	10
Impuesto a la Renta	30	3
Utilidad Neta	70	7

3.7. Ratios, razones o índices financieros

Los ratios, razones o índices son el cociente producido por la división entre partidas del Estado de Ganancias y Pérdidas o entre partidas del Balance General, o entre una combinación de ambos tipos de partidas.

Los ratios, razones o índices nacen de la necesidad de establecer relaciones entre las partidas que tienen alguna dependencia entre sí.

Un ratio, razón o índice no es significativo por sí mismo y debe ser comparado con algún tipo de estándar (períodos anteriores, metas predeterminadas o promedios del sector).



Los ratios se dividen en cinco grandes grupos:

- ✓ **Liquidez**
- ✓ **Actividad o Gestión**
- ✓ **Solvencia o apalancamiento**
- ✓ **Cobertura**
- ✓ **Rentabilidad**

✓ **Liquidez:**

Miden la capacidad de la empresa para hacer frente sus obligaciones de corto plazo.

Una buena imagen y posición requiere: mantener un nivel de capital de trabajo suficiente para llevar a cabo las operaciones que sean necesarias para generar un excedente que permita a la empresa continuar normalmente con su actividad y que produzca el dinero suficiente para cancelar las necesidades de financiamiento que demande su estructura de endeudamiento en el corto plazo.

Los principales ratios de liquidez son los siguientes:

LIQUIDEZ		
Capital de Trabajo Neto	=	Activo Corriente - Pasivo Corriente
Razón corriente	=	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$
Prueba ácida	=	$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$

Ratio Corriente (Activo Corriente / Pasivo Corriente)

Una ratio de razón corriente mayor que uno (1) indicará capacidad de la empresa para asumir obligaciones de corto plazo (aplicable a negocios de comercio o de producción).

En caso el ratio sea menor a uno (1) se deberá sustentar motivo.

Capital de Trabajo Neto (Activo Corriente – Pasivo Corriente)

El capital de trabajo es el exceso de activos corrientes sobre los pasivos corrientes, que constituyen el capital de trabajo de disposición inmediata necesario para continuar las operaciones de un negocio.

En caso el resultado sea negativo se deberá sustentar motivo.

✓ **Actividad o Gestión:**

Miden el grado de eficiencia de la gestión de la empresa en el uso de sus recursos. Relacionan el Balance con el Estado de Ganancias y Pérdidas.

Expresan la rapidez con que las cuentas por cobrar o los inventarios se convierten en efectivo, es decir, la capacidad que tiene la gerencia para generar fondos internos, al administrar en forma adecuada los recursos invertidos en estos activos.

Los principales ratios de actividad o gestión son los siguientes:

ACTIVIDAD
<p>Días Promedio de Inventario (DPI) = $(\text{Inventarios} / \text{Costo de Ventas Total}) \times ("n" \times 30)$</p> <p>Rotación de Inventarios = $360 / \text{DPI}$</p> <p>Días Promedio de Cobranza (DPC) = $(\text{Cuentas por Cobrar Comerciales} / \text{Ventas Totales al Crédito}) \times ("n" \times 30)$</p> <p>Rotación de Cuentas por Cobrar = $360 / \text{DPC}$</p> <p>Días Promedio de Pago (DPP) = $(\text{Cuentas por Pagar Comerciales} / \text{Costo de Ventas al Crédito}) \times ("n" \times 30)$</p> <p>Rotación de Cuentas por Pagar = $360 / \text{DPP}$</p> <p>Ciclo de Conversión de Efectivo (CCE) = $\text{DPI} + \text{DPC} - \text{DPP}$</p> <p>Rotación de Activos Totales = $\text{Ventas Totales} / \text{Activos Totales}$</p> <p>Donde: "n" = número de meses</p>

Días Promedio de Inventario (DPI)

Indica el número promedio de días que los inventarios de la empresa demoran en venderse.

El Asesor de Negocios determinará que tan rápido o lento está vendiendo el empresario, considerando el tipo de negocio en el que se desenvuelve. Asimismo, podrá verificar el volumen de ventas e inventario real del negocio.

Aplicable a actividades de producción y comercio.

Días Promedio de Cobro (DPC)

Indica el número promedio de días que la empresa demora en hacer efectiva sus Cuentas por Cobrar Comerciales. Dicha cifra debe compararse con la política de créditos otorgada a clientes, a efecto de evaluar la posibilidad de mora.

Días promedio de Pago (DPP)

Indica el número promedio de días que la empresa demora en pagar sus Cuentas por Pagar Comerciales. Dicha cifra debe compararse con la política de créditos otorgada por sus proveedores, a efecto de evaluar su cumplimiento de pago.

✓ Solvencia o apalancamiento

Estos ratios miden los fondos proporcionados al negocio, tanto por los propietarios como los acreedores.

Se asume que si la empresa trabaja con mayor financiamiento de los acreedores que de los propietarios, los primeros absorben la mayor cantidad de riesgo de insolvencia y los propietarios mantienen el control de la empresa con una limitada inversión.

SOLVENCIA O APALANCAMIENTO		
Solvencia	=	$\frac{\text{Pasivo Total} + \text{Nuevo Préstamo}}{\text{Activo Total}}$
Endeudamiento	=	$\frac{\text{Pasivo Total} + \text{Nuevo Préstamo}}{\text{Patrimonio Neto}}$

Solvencia: (Deuda + Préstamo) / Patrimonio

Indica el número de veces que el patrimonio de la empresa está comprometido con terceros (incluido el monto de la nueva deuda).

Los ratios máximos a considerar serán:

- ✓ Clientes nuevos hasta 2
- ✓ Clientes recurrentes hasta 3

El máximo se aplica tanto para préstamos para capital de trabajo como para adquisición de Activo Fijo, siempre y cuando no se incumplan los montos máximos señalados en los acápites 5.1. y 5.2. del Capítulo V.

En caso los ratios de solvencia o apalancamiento superen los parámetros establecidos, pero los ratios de cobertura permitan asumir el monto de la deuda, se solicitará opinión de la Jefatura de Créditos para evaluar la procedencia de la excepción o no.

✓ **Ratios de cobertura:**

Complementan los ratios de apalancamiento y permiten determinar si la empresa está en condiciones de cubrir nuevas obligaciones. El más conocido es el Flujo de Caja Neto.

Flujo de Caja Neto (FCN)

$$\text{FCN} = \text{EBITDA} - \text{A} - \text{I}$$

Donde:

EBITDA = Utilidad Operativa + Depreciación – Impuesto a la Renta

A = Amortización anual de las deudas vigentes otorgadas para Activo Fijo

I = Intereses anuales de las deudas vigentes otorgadas para Activo Fijo

El FCN deberá ser mayor a la parte corriente de la deuda a solicitar (las cuotas anuales del nuevo préstamo). El porcentaje máximo está definido en el acápite de Monto Tope a financiar para activo fijo.

✓ **Rentabilidad:**

Muestran el resultado de las políticas y estrategias de la empresa. Mide la rentabilidad del negocio en función la inversión realizada. Necesariamente este ratio debe ser mayor al costo financiero.

Este ratio es aplicable a todo tipo de actividades.

RENTABILIDAD		
Margen bruto	=	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}}$
Margen neto	=	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$
Rendimiento Patrimonial (ROE)	=	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio Neto Promedio}}$
Rendimiento sobre Activos Totales (ROA)	=	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total Promedio}}$

3.8. Flujo de Caja Operativo Histórico y Proyectado

El Flujo de Caja sirve para determinar las necesidades o excedentes mensuales de efectivo durante el período de proyección.

Se entiende por Flujo de Caja a los flujos de entradas y salidas de caja o efectivo, en un período dado.

Aspectos importantes

- El Flujo de caja examina el momento en que se producen las entradas y salidas de efectivo, deduciéndose si hubiere en los gastos operativos, los conceptos por depreciación.
- Lo importante es determinar la salida o entrada de efectivo, no el origen de la obligación (Estado de Flujos).
- El Flujo de Caja diferencia entre recibir un cheque y cobrar un cheque.
- Lo importante no es cuando facturamos sino cuando cobramos; así como cuando pagamos y no cuando compramos.
- El saldo disponible a considerar en el flujo de caja es el disponible considerado en el Balance General, presentado por el cliente.
- El incremento de las ventas por los créditos paralelos o alternos debe tener concordancia con la proyección de las ventas que aparezcan en el flujo de caja.
- Lo más importante del flujo de caja son los criterios y supuestos para su elaboración. Debe existir coherencia a lo largo del horizonte del crédito.
- Se deberá considerar estacionalidad de las ventas, con ventas pico en meses de campaña o disminución de ventas en las ocasiones que lo amerite.
- Para los negocios que generen soles, y el crédito sea en dólares, se deberá considerar la variación proyectada del tipo de cambio.
- El Flujo de Caja Económico debe mostrar en el mes 0, el monto de la inversión total y en el Flujo de Caja Financiero, el monto total financiado. La diferencia constituye aporte de los propietarios del negocio.
- El tiempo recomendable del otorgamiento del crédito, o plazo máximo a otorgar el crédito es el período donde se recupera la inversión.
- **El Flujo de Caja Operativo deberá incluir como mínimo un mes histórico o el necesario para que el saldo inicial de Caja coincida con el saldo de Caja del Balance General. Deberá tomarse el plazo mayor.**

Proceso de elaboración

a) Proyección de ingresos.

Definir la mejor forma de presentar los valores de los que dependen las ventas del negocio, como número de clientes atendido, volumen y frecuencia de compra, precio. Establezca sus estimados de estas variables para los siguientes meses, pero ordénelos en el momento que estime podrá realizar la cobranza efectiva de las ventas.

b) Cálculo de los costos de ventas

De la misma forma que el párrafo anterior, sólo deberán consignarse los pagos en efectivo a proveedores.

c) Determinación de los gastos operativos.

A partir de la evaluación del negocio, se deberá indicar los gastos en personal, administrativo y de venta, así como los pagos de servicios (alquiler, seguros, agua, luz, etc).

d) Arme el flujo de caja.

Analice las dependencias entre ingresos y gastos, y desarrolle fórmulas que permitan tener cuadros en los que cambiando las variables claves, se reordenen automáticamente las proyecciones. Evalúe la coherencia de los resultados y esté consciente sobre cómo se interconectan todas las variables.

e) Sensibilice los resultados.

Se deberá realizar una **simulación con un escenario pesimista**, cambiando las proyecciones del número de clientes o niveles de ventas, ajustando los costos y gastos.

Ejemplos:

FLUJO DE CAJA OPERATIVO HISTÓRICO Y PROYECTADO (escenario NORMAL)								
	Período Anterior	Período 1	Período 2	Período 3	Período 4	Período 5	Período 6	Período 7
INGRESOS	195,000.00	200,000.00	240,000.00	250,000.00	250,000.00	250,000.00	250,000.00	250,000.00
Ventas al contado	160,000.00	160,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00
Cobranza ventas al crédito	35,000.00	40,000.00	40,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00
EGRESOS	173,412.50	197,912.50	214,662.50	214,662.50	214,662.50	214,662.50	214,662.50	214,662.50
COSTO DE VENTAS 70%	140,000.00	175,000.00	175,000.00	175,000.00	175,000.00	175,000.00	175,000.00	175,000.00
Mano de obra 20%	40,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00
Materia prima 45%	90,000.00	112,500.00	112,500.00	112,500.00	112,500.00	112,500.00	112,500.00	112,500.00
Gastos Indirectos de fabricación 5%	10,000.00	12,500.00	12,500.00	12,500.00	12,500.00	12,500.00	12,500.00	12,500.00
GASTOS OPERATIVOS	23,625.00	23,625.00	26,125.00	26,125.00	26,125.00	26,125.00	26,125.00	26,125.00
Gastos de Administración	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00
Gastos de Ventas	7,500.00	7,500.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Depreciación *	1,125.00	1,125.00	1,125.00	1,125.00	1,125.00	1,125.00	1,125.00	1,125.00
IMPUESTO A LA RENTA 30%	10,912.50	412.50	14,662.50	14,662.50	14,662.50	14,662.50	14,662.50	14,662.50
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	21,587.50	2,087.50	25,337.50	35,337.50	35,337.50	35,337.50	35,337.50	35,337.50
FINANCIAMIENTO NETO	-25,000.00	10,000.00	-31,248.40	-31,248.40	-31,248.40	-31,248.40	-31,248.40	-31,248.40
Nuevo Préstamo		35,000.00						
Amortización nuevo préstamo			6,248.40	6,248.40	6,248.40	6,248.40	6,248.40	6,248.40
Amortización Préstamo BCP	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Amortización Préstamo Crediscotia	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-3,412.50	12,087.50	-5,910.90	4,089.10	4,089.10	4,089.10	4,089.10	4,089.10
FLUJO DE CAJA INICIAL	5,000.00	1,587.50	13,675.00	7,764.10	11,853.20	15,942.30	20,031.40	24,120.50
FLUJO DE CAJA FINAL	1,587.50	13,675.00	7,764.10	11,853.20	15,942.30	20,031.40	24,120.50	28,209.60

SUPUESTO DE VENTAS	Período Anterior	Período 1	Período 2	Período 3	Período 4	Período 5	Período 6	Período 7
Precio Promedio (P)	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Cantidad vendida (Q)	2,000.00	2,000.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00
Ventas netas (P x Q)	200,000.00	200,000.00	250,000.00	250,000.00	250,000.00	250,000.00	250,000.00	250,000.00
Ventas al crédito 20%	40,000.00	40,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00
Ventas al contado 80%	160,000.00	160,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00

Tabla de depreciación			
TIPO DE BIEN	PLAZO DEPRECIACIÓN	VALOR BIEN	DEPRECIACIÓN MENSUAL
Edificios (10 años)	120	45,000.00	375.00
Maquinarias (5 años)	60	35,000.00	583.33
Equipos (5 años)	60	10,000.00	166.67
Depreciación mensual			1,125.00

* La depreciación anual no resta en el Flujo de Caja, pero sí se utiliza para el cálculo del Impuesto a la Renta

Anexo 4 – Informe Post Inversión

INFORME DE VISITA POST INVERSIÓN PARA CRÉDITOS MEDIANA EMPRESA

Cliente P.N. o Jurídica:								
Representante Legal:								
Dirección del Cliente:								
Giro del Negocio:								
Dirección de la Unidad Productiva:								
Condiciones de Aprobación:	Fecha de Desembolso:	Monto	Moneda	Cuotas	Periodo	Desemb. Parcial		
						Si	Nº	
Nº de Crédito								

COMENTARIO DE LA SITUACIÓN ENCONTRADA EN LA VISITA

MONTO INVERSIÓN FINANCIADA:							
Cap. Trabajo							
Activo Fijo	Otros						
¿Se cumplió la resolución del nivel de aprobación?	Si		NO				
OBSERVACIONES:							
<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>							
Comentar impacto en Capacidad de Repago							
Documentos Adjuntados:							
Recomendaciones del Asesor de Negocios							

FOTO DEL NEGOCIO QUE REVELE LA INVERSIÓN EFECTUADA:

--

Recomendaciones y/o Observaciones del Administrador:

--

Fecha de Visita

V*B*		
Firma y Sello de Adm. Ag.	Firma y Sello Asesor de Negocios	Firma Cliente

Anexo 5 – Informe de Seguimiento

INFORME DE SEGUIMIENTO PARA CRÉDITOS MEDIANA EMPRESA

Cliente P.N. o Jurídica:						
Representante Legal:						
Dirección del Cliente:						
Giro del Negocio						
Dirección de la Unidad Productiva						
Condiciones de Aprobación	Fecha de Desembolso	Monto	Moneda	Cuotas	Periodo	Desemb. Parcial
						SI N°
	Fecha de Último Informe					N° de Crédito

COMENTARIO DE LA SITUACIÓN ENCONTRADA EN LA VISITA					
PRESENTA ESTADOS FINANCIEROS SEMESTRALES ACTUALIZADOS	SI		NO	OBS:	
HAN VARIADO NORMAS CONTABLES Y/O LEGALES QUE INCIDAN EN EL NEGOCIO?	SI		NO		
COMENTAR EL IMPACTO DE LA VARIACION DE LAS NORMAS CONTABLES Y/O LEGALES EN EL NEGOCIO					
CLIENTE GENERA DIVISA	SI		NO		
MONTO PROMEDIO MENSUAL GENERADO					
TOTAL DE ACTIVOS EN DOLARES					
Comentar Expectativas Cambiarias e Incidencia en su Flujo de Caja y Posición Contable					
Información de cadena productiva, de ser el caso					
Consideraciones sobre competidores más importantes y posición en el mercado de competencia					
Organización y Capacidad Administrativa					
Documentos presentados					
Recomendaciones y/o Observaciones del Administrador:					

Fecha de Visita	V*B*		
Firma y Sello de Adm. Ag.	Firma y Sello Asesor de Negocios	Firma Cliente	

Anexo 6 - Análisis PEST

Para el presente análisis se ha tomado en cuenta una empresa dedicada alquiler de maquinaria pesada, denominada B & A CONTRATISTAS SAC (nombre ficticio), donde su único cliente pertenece al sector minero. Por lo que, el análisis PEST se centrará en dicho sector, puesto que la evolución de la empresa está ligada a lo que suceda a dicho sector.

- **Politico - legales:**

Según una Encuesta de Compañías Mineras 2008-2009 del Instituto Fraser de Canadá, “a nivel Mundial, el Perú pasó de la posición 41 al número 11, según la última Encuesta sobre Percepción Minera, saltando 30 posiciones y mejorando significativamente su posición frente a otros países”.

Por otra parte, en la región, el Perú ocupa el primer lugar en la receptividad del gobierno para la inversión privada.



La estabilidad jurídica de nuestro país se ve sustentada en:

- ✓ Contratos de Estabilidad Jurídica firmados con el Estado y garantizados por la Constitución
- ✓ Política del Perú.
- ✓ Libre disposición de divisas y remesas al exterior.
- ✓ Solución de eventuales conflictos a través del arbitraje nacional o internacional.
- ✓ Estabilidad en el régimen tributario general (Impuesto a la Renta, Derechos Arancelarios, Impuesto a las Ventas).
- ✓ No existe discriminación entre inversionistas nacionales y extranjeros.
- ✓ Devolución anticipada de IGV y depreciación acelerada.
- ✓ Garantía para la propiedad privada.
- ✓ Libertad para adquirir acciones a nacionales.
- ✓ Libertad para acceder al crédito interno y externo
- ✓ Libertad para remesar regalías y utilidades.
- ✓ Libre transferencia de capitales.
- ✓ Libre acceso a las concesiones mineras, a nacionales y extranjeros.

- ✓ Por excepción, los extranjeros dentro 50 los Km. de la línea de frontera requieren autorización mediante Decreto Supremo.
- ✓ Transparencia en la información.
- ✓ Irrevocabilidad de la concesión (salvo que incumpla con sus obligaciones determinadas por la Ley General de Minería - TUO).

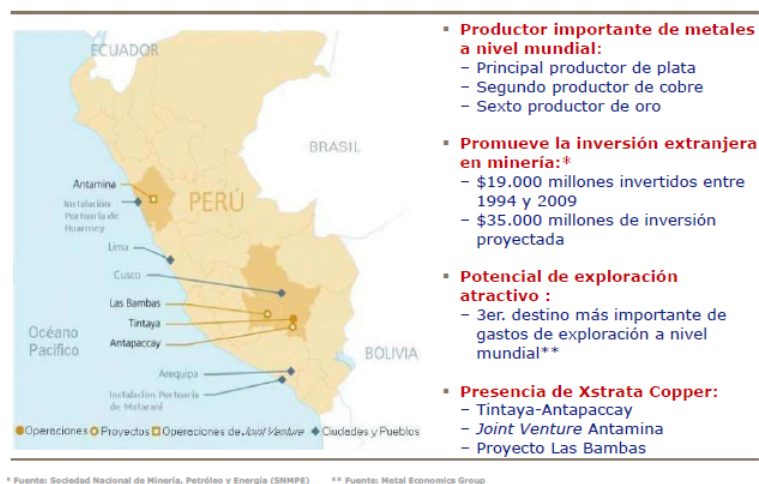
• Económicos

Según el MARCO MACROECONÓMICO MULTIANUAL REVISADO 2011-2013, publicado por el Ministerio de Economía y Finanzas – MEF, las proyecciones para los próximos tres años son las siguientes:

PRODUCTO BRUTO INTERNO (Variación porcentual real)					
	2009	2010	2011	2012	2013
Agropecuario	2,3	3,8	3,0	3,1	3,2
Pesca	-7,9	-5,6	5,0	3,3	3,0
Minería e hidrocarburos	0,6	3,0	5,0	6,5	8,0
Manufactura	-7,2	8,7	5,2	5,7	6,1
Procesadora de recursos primarios	0,0	1,1	4,1	4,4	4,7
Industria no primaria	-8,5	11,5	5,5	6,0	6,5
Construcción	6,1	14,2	8,8	10,5	12,0
Comercio	-0,4	7,8	5,2	5,3	5,7
Servicios	3,1	5,6	5,0	5,2	5,3
Electricidad y Agua	1,1	6,5	5,0	5,2	5,2
VALOR AGREGADO BRUTO	1,1	6,8	5,1	5,6	6,0
Impuestos a los productos y derechos de importación	-1,6	6,2	4,7	5,2	5,3
PRODUCTO BRUTO INTERNO	0,9	6,8	5,0	5,5	6,0
VAB primario	1,0	2,8	3,9	4,4	5,1
VAB no primario	0,8	7,7	5,4	5,8	6,2

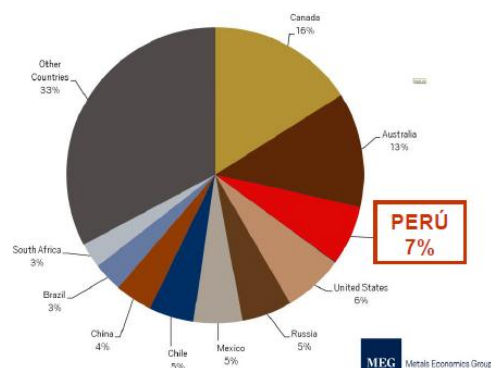
Fuente: INEI. Proyecciones MEF.

En que destaca el **crecimiento del sector minería e hidrocarburos**, con **5.0%, 6.5% y 8.0%** para los **años 2011, 2012 y 2013**, respectivamente; sustentado en la importante inversión comprometida en el sector (\$.35,000 millones de inversión proyectada), la participación de nuestra producción en el mundo y el hecho de ser el Perú el tercer destino más importante de gastos de exploración a nivel mundial.



PERÚ:		CARTERA ESTIMADA DE PROYECTOS				
EMPRESA LOCAL / INVERSIÓNISTA / PAÍS	PROYECTO / REGIÓN	METAL PRINCIPAL	INICIO DE OPERACIONES (estimado)	Estimado de Inversión (US\$ mill.)	Producción Estimada (x año)	Energía estimada MW
En Ampliación						
Southern Peru Copper Corporation / Grupo Mexico (Mexico)	Fundición / Moquegua	Cobre	2012	600	200,000 TM	10
	Refinería de Ilo / Moquegua				80,000 TM	8
	Torpederos / Tarma				100,000 TM/FeCu	25
	Cuelone / Moquegua				35,000 TM/FeCu	17
Shougang Hierro Perú S.A.A. / Shougang Corporation (China)	Marcona / Ica	Hierro	2011	1,000	16 Mill TM/ Fe x año	240
Votorantim Metais-Cajamarquilla S.A. / Votorantim Metais (Brasil)	Ref. Zinc Cajamarquilla / Lima	Zinc	2010	500		30
Soc. Mta. Cerro Verde S.A. / Freeport-McMoRan Copper (USA)	Cerro Verde / Arequipa	Cobre	2012	1,000		
Compañía Minera Antamina S.A. / BHP Billiton-Xstrata-Tec-Mitsubishi	Antamina / Ancash	Cobre-Zinc	2011	1,100	175,000 TM/FeCu	
Sociedad Minera El Brocas S.A. / Grupo Buenaventura (Peru)	Cajamarca / Junín	Polimetálico	2011	196.5		
Inversión Confirmada						
Southern Peru Copper Corporation / Grupo Mexico (Mexico)	Tia Maria / Arequipa	Cobre	2012	950	120,000 TM/FeCu	70
Minera Chinalco Perú S.A. / Chinalco-Aluminum Corp. of China (China)	Toromocho / Junín	Cobre	2012	2,200	275,000 TM/FeCu	200
Minera La Zarza S.A. / Grupo Buenaventura (Peru)	La Zarza / Cajamarca	Oro	2010	60	100,000 Oza/Au	2
Con Estudio de Factibilidad						
Rio Blanco Copper S.A. / Zijin Mining Group (China)	Rio Blanco / Piura	Cobre	2012	1,440	191,000 TM/FeCu	70
Cia. Minera Maki Mayo S.A. / Compañía Vale Do Rio Doce (Brasil)	Bayovar / Piura	Fosfatos	2010	490	3.9 Mill TM/Fosfatos	35
Anglo American Quelavico S.A. / Anglo American (UK)	Quelavico / Moquegua	Cobre	2014	3,000	225,000 TM/FeCu	120
Exploración						
Lumina Copper S.A.C. / Minmetals (Jiangxi) Copper (China)	Galeano / Cajamarca	Cobre	2012	2,500	145,000 TM/Fe Cu	124
Rio Tinto Minera Peru Ltd S.A.C. / Rio Tinto Plc (UK-Australia)	La Granja / Cajamarca	Cobre	2014	1,000	500,000 TM/FeCu	80
Anglo American Michiquillay S.A. / Anglo American (UK)	Michiquillay / Cajamarca	Cobre	2016	700	300,000 TM/FeCu	100
Minera Yanacocha S.R.L. / Newmont, Buenaventura (USA, Peru)	Chacabuco / Cajamarca	Oro	Por definir	400		
Cia. Mta. Quechua S.A. / Pan Pacific Copper Corp.; Nippon Mining Holdings;	Quechua / Cusco	Cobre	2013	490		
Mitsui Mining & Smelting Co. (Japan)						
Compañía Minera Mito S.A. / Grupo Mito (Peru)	Pukapaca / Huancavelica	Cobre	Por definir	300	30,000 Tms Copo/Cu	
Xstrata Tintaya S.A. / Xstrata Copper (Suiza)	Antapaccay / Cusco	Cobre	2011	1,300	160,000 TM/FeCu	120
Compañía Minera Mito S.A. / Grupo Mito (Peru)	Hilarón / Ancash	Zinc	2013	300		
Cia. Minera Colmolache S.A. / Newmont, Buenaventura (USA, Peru)	Tantahuay / Cajamarca	Oro	2011	55	100,000 Oza/Au	
Minera Cuervo S.A.C. / Cuervo Resources Inc (Canada)	Cerro Copane / Cusco	Hierro	Por definir			
Jinzhao Mining Peru S.A./Nanjing Group Co. Ltd., Zibo (China)	Pampa de Pongo / Arequipa	Hierro	2012	3,280	15 Mill de TM/Fe	
Bear Creek Mining Company, Suc. Peru / Bear Creek Mining (USA)	Corani / Puno	Plata	2014	425		
Minera Yanacocha S.R.L. / Newmont, Buenaventura (Peru)	Minas Conga / Cajamarca	Oro	2014	1,050	500,000 Oza/Au	100
Minera Ancash Cobre S.A. / Inca Pacific Resources (Canada)	Magister / Ancash	Cobre	2012	402	31,100 TM/FeCu	30
Minera Oro Candente S.A. / Candente Copper Corp. (Canada)	Cañaraco / Lambayeque	Cobre	Por definir	1,200	100,000 TM/FeCu	
Newmont Peru S.A.C. / Newmont Mining (Canada)	Concepción / Cusco	Cobre	2011	846	90,000 TM/FeCu	
Minisur S.A. / Grupo Birela (Peru)	Pucamarca / Tarma	Oro	2010	65	70,000 Oza/Au	7
Xstrata Peru S.A. / Xstrata Copper (Suiza)	Las Bambas / Apurímac	Cobre	2014	4,100	400,000 TM/FeCu	140
Apuimac Perum S.A./ United Resources (Australia)	Hierro Apurimac / Apurimac	Hierro	2016	2,300	20 Mill de TM/Fe	120
Southern Peru Copper Corporation / Grupo Mexico (Mexico)	Los Chancas / Apurímac	Cobre	2013	1,200	80,000 TM/FeCu	100
Marco Polo S.A.C. / Chariot Resources (Canada)	Marco Polo (Mina Justa) / Ica	Cobre	2012	744	60,000 TM/FeCu	29
Minera Antares Peru S.A.C./ Antares Minerals Inc (Canada)	Huayra	Cu-Mo-Au	2013	321		
La Arena S.A. / Rio Alto Mining Limited (Canada)	La Arena / La Libertad	Oro-Cobre	2010	360	100,000 Oza/Au	
Minera Sulfides Shahuindo S.A.C./ Sulfides Gold Corp. Ltd.(Canada)	Shahuindo / Cajamarca	Oro	2012	90	105,000 Oza/Au	
TOTAL				36,988		

PERÚ: Tercer destino mundial de la Inversión Minera en Exploración
INVERSIÓN MINERA MUNDIAL EN EXPLORACIÓN 2009:



POSITION OF PERU IN THE MINING PRODUCTION RANKING		
Mineral/Ore	Mundial / World Wide	Latinoamerica / Latin America
Plata / Silver	1	1
Zinc / Zinc	2	1
Estaño / Tin	3	1
Bismuto / Bismuth	3	1
Teluro / Tellurium	3	1
Mercurio / Mercury	3	1
Plomo / Lead	4	1
Oro / Gold	6	1
Cobre / Copper	2	2
Molibdeno / Molybdenum	4	2
Selenio / Selenium	7	2
Cadmio / Cadmium	14	2
Hierro / Iron	17	5

- **Socio-culturales:**

[illegible]

- **Tecnológicos:**

La tecnología más apropiada para cumplir con los exigentes valores establecidos por el Ministerio de Energía y Minas es la **tecnología HDS**, de tratamiento de lodos de alta densidad, que se usa en Canadá, Estados Unidos, Europa, etc. Esta tecnología probada tiene cientos de aplicaciones en plantas de tratamiento de agua en todo el mundo desde hace más de 30 años

- **Ecológicos:**

Las empresas mineras formales están obligadas a implementar los Programa de Adecuación y Manejo Ambiental (PAMA).

El Programa de Adecuación y Manejo Ambiental (PAMA), es un conjunto de proyectos con el propósito y compromiso de reducir los impactos ambientales que generan las actividades mineras metalúrgicas. Su objetivo principal es lograr que las instalaciones operen sin exceder los límites máximos permisibles para las descargas líquidas, sólidas y gaseosas.

PROGRAMA DE CONTROL AMBIENTAL DE UNIDADES MINERAS - PAMA

ORDEN	UNIDAD	EMPRESA	DISTRITO	PROVINCIA	DEPARTAMENTO	ESTUDIO	ESTADO
1	BAYOVAR	EMIMIA REG. GIARU BAYOVAR S.A.	SECHURA	SECHURA	PURA	PAMA	APROBADO
2	COLDRADA	CIA.MIA.SAN NICOLAS S.A.	HUALGAYOC	HUALGAYOC	CAJAMARCA	PAMA	APROBADO
3	HUALGAYOC	SOC. MIA. CORONA S.A.	HUALGAYOC	HUALGAYOC	CAJAMARCA	PAMA	APROBADO
4	SAYAPULLO	CIA.MIA.SAYAPULLO S.A.	SAYAPULLO	GRAN CHIMU	LA LIBERTAD	PAMA	APROBADO
5	PODEROSA	CIA.MIA. PODEROSA S.A.	PATAZ	PATAZ	LA LIBERTAD	PAMA	APROBADO
6	QUIRUVILCA	PAN AMERICAN SILVER S.A.C.	QUIRUVILCA	SANTIAGO DE CHILCO	LA LIBERTAD	PAMA	APROBADO
7	PARICOY	CONSUMO HORIZONTE S.A.	PARICOY	PATAZ	LA LIBERTAD	PAMA	APROBADO
8	RETAMAS	MIA.AURETAMAS S.A.	PARICOY	PATAZ	LA LIBERTAD	PAMA	APROBADO
9	PASTO BUENO	MINERA MALAGA SANTOULLA S.A.	PAMPAS	PALLASCA	ANCASH	PAMA	APROBADO
10	NUOVA CALIFORNIA	CIA.MIA.NUOVA CALIFORNIA S.A.	MANCOS	YUNGAY	ANCASH	PAMA	APROBADO
11	PLTA. REFINCIO QUILCAY	MINERA HUINAC S.A.C.	INDEPENDENCIA	HUABAS	ANCASH	PAMA	APROBADO
12	HUANZALA	CIA.MIA.SANTALUSA S.A.	HUALLANCA	BOLOCHESI	ANCASH	PAMA	APROBADO
13	BAURA	CIA.MIA.BAURA S.A.	SAN MIGUEL DE CAURI	LAURICOCHA	HUANUCO	PAMA	APROBADO
14	MILPO	CIA. MINERA MILPO S.A.	YANACANCHA	PASCO	PASCO	PAMA	APROBADO
15	ATACCOCHA	CIA.MIA.ATACCOCHA S.A.	S.FRANC.DE ASS DE YANLEYACAN	PASCO	PASCO	PAMA	APROBADO
16	SAN MIGUEL DE CERRO DE PASCO	ESPINOSA BAUER BLAS RUBEN	YANACANCHA	PASCO	PASCO	PAMA	APROBADO
17	UCHUCCACHUA	CIA.DE MINAS BUENAVENTURA S.A.A.	OYON	OYON	LIMA	PAMA	APROBADO
18	CERRO DE PASCO	VOLCAN CIA. MIA. S.A.	YANACANCHA	PASCO	PASCO	PAMA	APROBADO
19	CERRO DE PASCO	EMIMIA DEL CENTRO DEL PERU S.A.	YANACANCHA	PASCO	PASCO	PAMA	APROBADO
20	COQUILICA N. 1	SOC.MIA.EL BIOCAL S.A.	TINYAHUARICO	PASCO	PASCO	PAMA	APROBADO
21	HUAYON	CIA.MIA.HUAYON S.A.	HUAYLLAY	PASCO	PASCO	PAMA	APROBADO
22	ANIMON	EMIMIA MINERADORA CHUNGAR S.A.	HUAYLLAY	PASCO	PASCO	PAMA	APROBADO
23	SAN VICENTE	CIA.MIA.SAN IGNACIO DE MOROCOCHA S.A.	VITOC	CHANCHAMAYO	JUNIN	PAMA	APROBADO
24	C.M LA OROYA	DOE RUN PERU S.LTDA.	LA OROYA	YAUJI	JUNIN	PAMA	APROBADO
25	LA OROYA	EMIMIA DEL CENTRO DEL PERU S.A.	LA OROYA	YAUJI	JUNIN	PAMA	APROBADO
26	AUSTRIA OUNAZ	SOC.MIA.AUSTRIA OUNAZ S.A.	MOROCOCHA	YAUJI	JUNIN	PAMA	APROBADO
27	MOROCOCHA	SOC. MIA. CORONA S.A.	MOROCOCHA	YAUJI	JUNIN	PAMA	APROBADO
28	MOROCOCHA	EMIMIA DEL CENTRO DEL PERU S.A.	MOROCOCHA	YAUJI	JUNIN	PAMA	APROBADO
29	MANUELA	SOC.MIA. CORONA S.A.	MOROCOCHA	YAUJI	JUNIN	PAMA	APROBADO
30	SAN CRISTOBAL	VOLCAN CIA.MIA.S.A.A.	YAUJI	YAUJI	JUNIN	PAMA	APROBADO
31	CASAPALCA	EMPRESA MINERA DEL CENTRO	CHICLA	HUAROCHIRI	LIMA	PAMA	APROBADO
32	CASAPALCA	EMPRESA MINERA YAUJAYACU S.A.	CHICLA	HUAROCHIRI	LIMA	PAMA	APROBADO
33	AMERICANA	CIA.MIA.CASAPALCA S.A.	CHICLA	HUAROCHIRI	LIMA	PAMA	APROBADO
34	CARAHUACRA	VOLCAN CIA.MIA.S.A.	YAUJI	YAUJI	JUNIN	PAMA	APROBADO
35	ANDAYCHAGUA	VOLCAN CIA.MIA.S.A.	HUAY-HUAY	YAUJI	JUNIN	PAMA	APROBADO
36	TAMBOBAQUE	MINERA LIZANDRO ROMANO S.A.	SAN MATEO	HUAROCHIRI	LIMA	PAMA	APROBADO
37	GRACIELA	PERUBAR S.A.	SANTA CRUZ DE COCACHACRA	HUAROCHIRI	LIMA	PAMA	APROBADO
38	REF.CAUMARQUELLA	SOC.MIA.REFINERIA DE ZINC DE CAUMARQUELLA S.A.	LURIGANCHIO	LIMA	LIMA	PAMA	APROBADO
39	PEDRA LUMPA N° 1	MIA.LA GLOBA S.A.	ATE	LIMA	LIMA	PAMA	APROBADO
40	LAR LIMA	LAR CARRON S.A.	VILLA MARIA DEL TRIUNFO	LIMA	LIMA	PAMA	APROBADO
41							
42	YALIBOCHA	EMIMIA DEL CENTRO DEL PERU S.A.	ALIS	YALUYOS	LIMA	PAMA	APROBADO
43	COBIZA	DOE RUN PERU S.LTDA.	SAN PEDRO DE CORIS	CHURICAMPA	HUANCAVELICA	PAMA	APROBADO
44	MANTA	EMIMIA RAMIRO LOPEZ S.A.	HUANDO	TAYACAJA	HUANCAVELICA	PAMA	APROBADO
45	CONDESTABLE I	CIA.MIA.CONDESTABLE S.A.	MAIA	CANETE	LIMA	PAMA	APROBADO
46	JULCANI	CIA.DE MINAS BUENAVENTURA S.A.	COCHACACSA	ANGARAES	HUANCAVELICA	PAMA	APROBADO
47	HUACHOCOLPA UNO	CIA.MIA.CAUDALOSA S.A.	HUACHOCOLPA	HUANCAVELICA	HUANCAVELICA	PAMA	APROBADO
48	RECUPERADA	CIA.DE MINAS BUENAVENTURA S.A.	HUACHOCOLPA	HUANCAVELICA	HUANCAVELICA	PAMA	APROBADO
49	SAN GENARO	CASTROVIRREYNA CIA.MIA. S.A.	CASTROVIRREYNA	CASTROVIRREYNA	HUANCAVELICA	PAMA	APROBADO
50	CAUDALOSA GRANDE	COPIMIA CASTROVIRREYNA S.A.	SANTA ANA	CASTROVIRREYNA	HUANCAVELICA	PAMA	APROBADO
51	COOP MIA. MINAS CANARIA LTDA.	CATALINA HUARCA	CANARA	VICTOR FAJARDO	AYACUCHO	PAMA	APROBADO
52	SAN RAFAEL	MINGUI S.A.	ANTAITA	MELGAR	PUNO	PAMA	APROBADO
53	ARCATA	CIA.MIA. ARCATA S.A.	CAYABANI	CONDESUYOS	AREQUIPA	PAMA	APROBADO
54	CAYLLOMA	CIA.MIA. DE CAYLLOMA S.A.	CAYLLOMA	CAYLLOMA	AREQUIPA	PAMA	APROBADO
55	MARCONA	SHOU GANG HIERRO PERU S.A.A.	MARCONA	NAZCA	ICA	PAMA	APROBADO
56	ORCOPAMPA	CIA.DE MINAS BUENAVENTURA S.A.	ORCOPAMPA	CASTELA	AREQUIPA	PAMA	APROBADO
57	GEROI APACHETA	MIA.SHELA S.A.	CHACHAS	CASTELA	AREQUIPA	PAMA	APROBADO
58	CHACCHUELLE	CIA.MIA.CANAVELE S.A.	HUANUHUANU	CANAVELE	AREQUIPA	PAMA	APROBADO
59							
60	SALINAS	CIA.MIA.UBINAS S.A.	SAN JUAN DE TARIJANI	AREQUIPA	AREQUIPA	PAMA	APROBADO
61	CERRO VERDE	SOC.MIA.CERRO VERDE S.A.	UCHUMAYO	AREQUIPA	AREQUIPA	PAMA	APROBADO
62	CUAJONE	SOUTHERN PERU LIMITED SUCURSAL DEL PERU	TORATA	MARICAL NETO	MOQUEGUA	PAMA	APROBADO
63	TOQUEPALLA	SOUTHERN PERU LIMITED SUCURSAL DEL PERU	ILABAYA	JORGE BASADRE	TACNA	PAMA	APROBADO
64	LA FUNDICION	SOUTHERN PERU LIMITED SUCURSAL DEL PERU	PACCOCHA	ILO	MOQUEGUA	PAMA	APROBADO
65	REF. DE COBRE DE ILO	SOUTHERN PERU LIMITED SUCURSAL DEL PERU	PACCOCHA	ILO	MOQUEGUA	PAMA	APROBADO
66							
67	RELAVSITE	SOUTHERN PERU LIMITED SUCURSAL DEL PERU	ITE	JORGE BASADRE	TACNA	PAMA	APROBADO

Anexo 7 – Análisis FODA

En el caso de la empresa, B & A CONTRATISTAS SAC se conoce que cuenta, entre otra información, con una amplia flota de unidades, mayoritariamente propia, que tiene un Contrato de Servicios con una Compañía Minera Aurífera de primer nivel, en donde es proveedor desde hace más de 15 años. Sin embargo, el accionista mayoritario y Gerente General de la empresa es una persona de edad avanzada, sin un protocolo de línea de sucesión.

En base a lo anterior, su FODA sería:

Fortalezas:

- 1) Es proveedor de una compañía minera de primer nivel, cuyo principal producto, en comparación a los demás minerales, tiene una fluctuación de precios mucho menor,
- 2) Cuenta con un contrato de servicios,
- 3) Es proveedor desde hace más de 15 años, lo que implica cierto grado de fidelidad, y
- 4) Cuenta con una amplia flota de maquinarias, mayoritariamente propias.

Debilidades:

- 1) Edad avanzada del accionista mayoritario y Gerente General de la empresa,
- 2) Carencia de protocolo de sucesión,
- 3) Dependencia con un solo cliente.

Amenazas:

- 1) Reducción de las órdenes de pedido y de los márgenes de utilidad del negocio, por la mayor oferta de servicios de alquiler de maquinaria, de parte de otros proveedores.
- 2) Cláusulas del Contrato de Servicios indican que la Compañía Minera puede rescindirlo tan sólo comunicando su decisión con 30 días de anticipación,

Oportunidades:

- 1) Incursión en nuevos mercados, como el de la construcción de carreteras y vías de comunicación.

Un segundo paso sería determinar sí:

¿La empresa puede utilizar sus fortalezas para aprovechar las oportunidades que se le presenten?

En nuestro ejemplo, el contar con una amplia flota de maquinarias le permitiría a la empresaincursionar en mercados nuevos, como la construcción de carreteras y vías de comunicación.

¿La empresa podría utilizar sus fortalezas para evitar las amenazas?

Ante la posibilidad de rescisión del Contrato de Servicios y la amenaza de una reducción de las órdenes de pedido y de los márgenes de utilidad del negocio, por la mayor oferta de servicios de alquiler de maquinaria, de parte de otros, la empresa podría utilizar como argumento la fidelidad demostrada a través de sus 15 años de proveedor, así como la calidad de sus servicios brindados.

¿La empresa puede superar sus debilidades al aprovechar las oportunidades?

La empresa podría constituir un protocolo de sucesión y formar alianzas con terceros, para no depender de un solo cliente y aprovechar las oportunidades de incursionar en nuevos mercados.

¿La empresa puede reducir al mínimo las debilidades y evitar las amenazas?

De presentarse dificultades financieras, la empresa podría enajenar activos, considerando que su amplia flota es mayormente propia. Adicionalmente, podría reducir sus gastos, paralizando algunas unidades.

Anexo 8 – Diamante de Porter

Para la evaluación del presente método continuaremos con el caso de la empresa, B & A CONTRATISTAS SAC, dedicada al alquiler de maquinaria pesada.

Según la información obtenida, su Diamante de Porter sería:

- 1) **Amenaza de entrada de nuevos competidores.** El mercado de alquiler de maquinaria pesada no registra barreras de entrada. Cualquier nuevo participante puede ingresar con nuevos recursos y capacidades y apoderarse de una porción del mercado.
- 2) **Poder de negociación de los proveedores.** Los proveedores de línea amarilla (maquinaria pesada) son reducidos (John Deere, Komatsu, CAT, entre otros) y sus precios están sujetos a la oferta y demanda internacional.
- 3) **Poder de negociación de los compradores.** El servicio ofrecido no es diferenciado, lo que otorga poder de negociación a las empresas mineras demandantes del alquiler de maquinaria pesada, que pueden exigir descuentos, afectando la rentabilidad de las empresas contratistas.
- 4) **Amenaza de ingreso de productos sustitutos.** No existen sustitutos al servicio de alquiler de maquinaria pesada.
- 5) **La rivalidad entre los competidores.** El rubro de alquiler de maquinaria pesada muestra una recuperación de la demanda, luego de la contracción generada por la crisis financiera internacional. Sin embargo, aún no es suficiente para absorber la totalidad del stock existente en el mercado, lo que genera una encarnizada competencia entre las empresas contratistas, que tienen que enfrentar costos fijos y sacrificar márgenes.

Por otra parte, debemos tomar en consideración que **las amenazas no siempre provienen del mismo rubro**, por ejemplo, en el caso de las universidades, las amenazas podrían provenir de las Escuelas de Negocios que deciden integrarse hacia atrás, como fue el caso de ESAN. Otro caso más sencillo es el de los restaurantes, cuya amenaza proviene ahora de los supermercados, que ofrecen alimentos preparados para llevar.

Anexo 9 – Vinculación y Grupo Económico**RESOLUCIÓN SBS N° 445 – 2000****NORMAS ESPECIALES SOBRE VINCULACIÓN Y GRUPO ECONÓMICO****CAPÍTULO I
ASPECTOS GENERALES****Artículo 1º.- Alcance**

La presente norma establece las definiciones de vinculación por riesgo único, grupo económico, conglomerado financiero, conglomerado mixto y conglomerado no financiero, que serán de aplicación para lo establecido en la Ley General y en las normas que con el propósito de reglamentarla, emita esta Superintendencia.

Artículo 2º.- Definiciones

Para la aplicación del presente dispositivo, considérense las siguientes definiciones:

- Asesores: Personas naturales o jurídicas que prestan servicios de asesoría temporal o permanente a una persona jurídica y tienen injerencia en las decisiones de los órganos de gobierno de ésta.
- Clientes: Personas naturales o jurídicas que han recibido financiamiento de las empresas del sistema financiero o del sistema de seguros. Se entiende como financiamiento recibido de las empresas del sistema financiero a los créditos, inversiones, contingentes y operaciones de arrendamiento financiero. En el caso del financiamiento recibido de las empresas del sistema de seguros se considera a las fianzas y créditos hipotecarios.
- Empresa controladora (holding): Persona jurídica cuya actividad principal es la tenencia de acciones o participaciones en el capital social de otras personas jurídicas, sobre las cuales ejerce control según lo dispuesto en el artículo 8º de la presente norma.
- Parientes: Parientes hasta el segundo grado de consanguinidad y el primero de afinidad.
- Personas : Personas naturales y/o jurídicas.
- Principales funcionarios: Funcionarios que tienen capacidad de decisión en asuntos de relevancia dentro de una persona jurídica.

**CAPÍTULO II
DE LA VINCULACION POR RIESGO UNICO****Artículo 3º.- Definición**

Se entiende por vinculación por riesgo único a la relación entre dos o más personas naturales y/o jurídicas donde la situación financiera o económica de una persona repercute en la otra u otras personas, de tal manera, que cuando una de éstas tuviese problemas financieros o económicos, la otra u otras personas se podrían encontrar con dificultades para atender sus obligaciones.

Existe vinculación por riesgo único entre las personas jurídicas que pertenecen a un mismo grupo económico y, entre éstas y las personas naturales que ejercen el control de dicho grupo económico, según lo dispuesto en los artículos 8º y 9º de la presente norma; así como en los demás casos en los que se cumpla con lo establecido en el párrafo anterior.

Asimismo, se presume que existe vinculación por riesgo único entre los cónyuges, entre las personas naturales y/o jurídicas que tienen relación de propiedad y/o de gestión de acuerdo con lo dispuesto en los artículos 4º y 5º de la presente norma, salvo prueba en contrario.

Artículo 4º.- Relaciones de propiedad

Existe relación de propiedad cuando las acciones o participaciones con derecho a voto que tiene en propiedad directa e indirecta una persona representan el 4% ó más de las acciones o participaciones con derecho a voto de una persona jurídica. Asimismo, se considera que la relación de propiedad involucra a las personas a través de las cuales se tiene la referida propiedad indirecta.

Se considera que una persona tiene propiedad indirecta de una persona jurídica en los siguientes casos:

- Cuando el cónyuge o los parientes de una persona natural son propietarios de manera directa de acciones o participaciones con derecho a voto de una persona jurídica.
- Cuando una persona tiene propiedad sobre una persona jurídica a través de otra u otras personas jurídicas de acuerdo con lo señalado en el Anexo A de la presente norma.

Artículo 5º.- Relaciones de gestión

Existen relaciones de gestión en los siguientes casos:

- Entre las personas naturales que ejercen el control de un grupo económico según lo dispuesto en el artículo 8º de la presente norma.
- Entre el director, gerente, asesor o principal funcionario de una persona jurídica y el accionista o socio de esta última según lo establecido en el artículo anterior.
- Cuando una persona es destinataria final del financiamiento otorgado a otra persona.
- Cuando una persona es representada por otra persona.
- Entre personas jurídicas que tienen en común a directores, gerentes, asesores o principales funcionarios.
- Cuando de la documentación oficial de una persona jurídica se puede afirmar, que ésta actúa como división o departamento de otra persona jurídica.
- Entre personas jurídicas cuando exista dependencia comercial directa difícilmente sustituible en el corto plazo.
- Cuando las obligaciones de una persona son garantizadas o financiadas por otra persona siempre que no sea una empresa del sistema financiero.
- Cuando una misma garantía respalda obligaciones de dos o más personas o exista cesión de garantías entre ellas.
- Cuando los recursos para el desarrollo de las actividades de una persona jurídica provienen directa o indirectamente de otra persona jurídica.
- Entre personas jurídicas que tienen accionistas o socios comunes que tienen la posibilidad de designar, vetar o destituir a, por lo menos, un miembro del directorio u órgano equivalente de dichas personas.
- Entre una persona y una persona jurídica cuando la primera sea director, gerente, asesor o principal funcionario de la segunda o haya ejercido cualquiera de estos cargos en alguna oportunidad durante los últimos doce (12) meses.
- Entre una persona y un grupo económico cuando la primera sea director o gerente de una persona jurídica perteneciente a dicho grupo económico o haya ejercido cualquiera de estos cargos en alguna oportunidad durante los últimos doce (12) meses.

La Superintendencia podrá presumir la existencia de relaciones de gestión entre personas naturales y/o jurídicas por el volumen, periodicidad o demás condiciones de las operaciones entre ellas, salvo prueba en contrario.

Artículo 6º.- Límites individuales

Para el cálculo de los límites individuales establecidos en la Ley General deberá considerarse la definición de vinculación por riesgo único de acuerdo con lo establecido en el presente capítulo.

Las empresas deberán controlar estos límites de manera permanente realizando un seguimiento de las operaciones realizadas con la totalidad de sus clientes.

Artículo 7º.- Aplicación del límite del artículo 202º de la Ley General²

Para efectos de la aplicación del límite a que se refiere el artículo 202º de la Ley General, se considera como vinculadas a la propiedad a aquellas personas naturales o jurídicas que tienen propiedad directa e indirecta en la empresa de acuerdo con el artículo 4º de la presente norma.

Asimismo, se considera que tienen influencia significativa en la gestión las siguientes personas:

- Aquellas personas naturales o jurídicas que mantengan relaciones de gestión con la empresa según los literales c), d), e), j), k), l) y m) del artículo 5º de la presente norma; salvo prueba en contrario de la existencia de dicha influencia;
- Aquellas personas jurídicas que pertenecen a su grupo económico.

La Superintendencia podrá aplicar otras presunciones de influencia significativa en la gestión sobre la base de los resultados de la labor de supervisión, tales como las contempladas en el último párrafo del artículo 5º de la presente norma.

Se presumirá también que existe vinculación por propiedad o influencia significativa en la gestión con aquellas personas jurídicas que hayan recibido financiamientos cuyas acciones sean al portador o cuyos accionistas sean a su vez personas jurídicas con acciones al portador, salvo prueba en contrario a satisfacción de la Superintendencia.

CAPITULO III DEL GRUPO ECONOMICO

Artículo 8º.- Definición

Entiéndase por grupo económico al conjunto de personas jurídicas, nacionales o extranjeras, conformado al menos por dos personas jurídicas, cuando alguna de ellas ejerce control sobre la o las demás, o cuando el control sobre las personas jurídicas corresponde a una o varias personas naturales que actúan como una unidad de decisión.

Los grupos económicos se clasifican en conglomerado financiero, conglomerado mixto y conglomerado no financiero.

Artículo 9º.- Control

Se denomina control a la influencia preponderante y continua en la toma de decisiones de los órganos de gobierno de una persona jurídica.

El control puede ser directo o indirecto. El control es directo cuando una persona ejerce más de la mitad del poder de voto en la junta general de accionistas o de socios de una persona jurídica a través de la propiedad directa o indirecta, contratos de usufructo, prenda, fideicomiso, sindicación u otro medio.

Asimismo, el control es indirecto cuando una persona tiene facultad para designar, remover o vetar a la mayoría de los miembros del directorio u órgano equivalente, para ejercer la mayoría de los votos en las sesiones del directorio u órgano equivalente, o para gobernar las políticas operativas y/o financieras; aun cuando no ejerce más de la mitad del poder de voto en la junta general de accionistas o de socios.

² Artículo modificado por la Resolución SBS N° 472-2006 del 06/04/2006

Artículo 10º.- Presunciones de control

Se presume, salvo prueba en contrario, que un grupo económico ejerce el control de una persona jurídica cuando la mayoría de los miembros del directorio u órgano equivalente de esta persona jurídica se encuentran vinculados por riesgo único al grupo económico.

Asimismo, esta Superintendencia por razones prudenciales podrá establecer presunciones adicionales a las consideradas en el presente artículo.

Artículo 11º.- Conglomerado financiero

El conglomerado financiero es el grupo económico integrado por personas jurídicas que se encuentren comprendidas en los artículos 16º y/o 17º de la Ley General, y/o por las personas siguientes:

- Empresas controladoras (holding).
- Agentes de intermediación en el mercado de valores.
- Sociedades administradoras de fondos mutuos y fondos de inversión.
- Sociedades titulizadoras.
- Sociedades de propósito especial.
- Sociedades administradoras de fondos de pensiones.
- Entidades prestadoras de salud.
- Otras, cuyo objeto social, a juicio de esta Superintendencia, sea compatible con el de las señaladas anteriormente.

Artículo 12º.- Conglomerados mixto

El conglomerado mixto es el grupo económico conformado al menos por dos personas jurídicas, cuando una de ellas se encuentre comprendida en los artículos 16º o 17º de la Ley General; y la otra no se encuentre comprendida en el artículo 11º de la presente norma.

Artículo 13º.- Conglomerado no financiero

El conglomerado no financiero es el grupo económico integrado por personas jurídicas que no se encuentran comprendidas en el artículo 11º de la presente norma.

Artículo 14º.- Incorporación de una persona a un grupo económico

La incorporación de una persona jurídica en un grupo económico se determina en función a la fecha de adquisición de sus acciones o participaciones con derecho a voto con las que se alcanza el control directo o a la fecha de vigencia de los acuerdos, contratos, reglamentos o existencia de otros medios con los cuales se obtiene el control indirecto a que se refiere el artículo 9º de la presente norma.

REPORTE DE CREDITO - Personas Naturales y Jurídicas

Nombre del Cliente	B & A Contratistas SAC
Fecha de Constitución	18 de enero de 1990
DOI del cliente	20132915568
CIU	6023
Grupo Económico	ninguno
Empresas vinculadas	ninguna
Asesor de Negocios	Iván Lozano Flores

Fecha	02.11.10.	(dd.mm.aaaa)
Agencia	Av. España	
Clasif. SBS	NORMAL	
Clasif. Externa CMAC	NORMAL	
Clasif. Interna CMAC	0	
Clasificación contable	VIGENTE	
Antigüedad del cliente	3 años	

Accionistas	% participación	DOI	Principales Ejecutivos	Cargo	DOI
Tomás Ballona Cerdán	99%	17858820	Tomás Ballona Cerdán	Gerente General	17858820
María Mercedes Negrón Zavaleta	1%	17848388	Marino Ballona Negrón	Administrador	17856390

POSICIÓN DEL CLIENTE EN LA ENTIDAD FINANCIERA						
Ord/Cla	Moneda	Clase de crédito	Aprobado	Utilizado	Disponible	Garantía
1 N	USD	Crédito a mediana empresa para capital de trabajo	20,000.00	20,000.00		Fianza Solidaria del Gerente de la Empresa, Sr. Tomás Ballona Cerna y Sra. María Mercedes Negrón Zavaleta.

POSICIÓN DEL GRUPO EN LA ENTIDAD FINANCIERA						
Ord/Cla	Moneda	Clase de crédito	Aprobado	Utilizado	Disponible	Garantía
1 N	USD	Crédito a mediana empresa para capital de trabajo	20,000.00	20,000.00		Fianza Solidaria del Gerente de la Empresa, Sr. Tomás
						Ballona Cerna y Sra. María Mercedes Negrón Zavaleta.

RIESGOS PROPUESTOS					
2	3	4	5	6	
Ord/Cls	Moneda e Importe	Clase de Credito	Tasa/Comisión	Vcto / Reembolso	
1 N	USD	144,000.00	Crédito a Mediana Empresa para financiar la adquisición de activo fijo	Usuales	Vcto:
			(sujeito a neg.)		30 días
		Tracto camión marca INTERNATIONAL	USD. 140,000		Reembolso:
		Tolva semi-roquera marca CONSERMET SAC	USD. 40,000		36 cuotas iguales, una
			USD. 180,000		cada 30 días, a partir
		Aporte en efectivo del cliente	(USD. 36,000)		del vencimiento
		Monto a financiar por la Entidad Financiera	USD. 144,000		

7	Garantías Propuestas
1 N	Fianza Solidaria del Gerente de la empresa, Sr. Tomás Ballona Cerdán (DNI N° 17958820) y cónyuge, Sra. María Mercedes Negrón Zavaleta (DNI N° 17848388); quienes declaran un patrimonio personal sustentado de USD.200.000.
	Primera y preferente hipoteca de hasta por \$172.800 sobre inmueble ubicado en la Av. Los Pajulles Nº 350 de la Urb. Covit del Distrito y Provincia de Trujillo, Dpto. de La Libertad, valorizado comercialmente en US\$ 237.500 y en ejecución inmediata en US\$ 190.000, según tasación efectuada por el Ing. Alvaro Alvarado Ruiz, en fecha 01 de Octubre del 2010.

8		Sustento del Riesgo Propuesto	
Destino de la Operación	1 N	Se trata de financiar la compra de 01 tracto camión marca INTERNATIONAL con su respectiva tolva semi-roquera marca CONSERMET SAC, con el aporte en efectivo del 20%, vencimiento a 30 días y reembolso en 36 cuotas, una cada 30 días, a partir del vencimiento.	

Empresa de servicio de transporte de carga pesada por carretera, con más de 20 años de existencia y con un flota de 20 unidades (entre cargadores frontales, volquetes y un ómnibus), mayoritariamente propia.

Se único cliente es CONSORCIO MINERO HORIZONTE SA, con quién tiene un Contrato de Locación de Servicios de Transporte, desde hace más de 15 años (se adjunta copia legalizada del Contrato).

Análisis FODA

FORTALEZAS	1) Proveedor de una compañía minera de primer nivel, cuyo principal producto, en comparación a los demás minerales, tiene una fluctuación de precios mucho menor; 2) cuenta con un contrato de servicios; 3) Es proveedor desde hace más de 15 años, lo que implica cierto grado de fidelidad, y 4) Cuenta con una amplia flota de unidades de transporte, mayoritariamente propias.
OPORTUNIDADES	1) Posibilidad de incursionar en nuevos mercados, como el de la construcción y vía de comunicación.
DEBILIDADES	1) Edad avanzada del accionista mayoritario y Gerente General de la empresa, 2) Carencia de protocolo de sucesión y 3) Dependencia con un solo cliente.
AMENAZAS	1) Reducción de las órdenes de pedido y de los márgenes de utilidad del negocio, por la mayor oferta de servicios de alquiler de maquinaria, de parte de otros proveedores, 2) Cláusulas del Contrato de Servicios indican que la Compañía Minera puede rescindirlos tan sólo comunicando su decisión con 30 días de anticipación.

AMENAZA DE ENTRADA DE NUEVOS COMPETIDORES	El mercado de alquiler de maquinaria pesada no registra barreras de entrada. Cualquier nuevo participante puede ingresar con nuevos recursos y capacidades y apoderarse de una porción del mercado.
PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES	Los proveedores de línea amarilla (maquinaria pesada) son reducidos (John Deere, Komatsu, CAT, entre otros) y sus precios están sujetos a la oferta y demanda internacional.
PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS COMPRADORES	El servicio ofrecido no es diferenciado, lo que otorga poder de negociación a las empresas mineras demandantes del alquiler de maquinaria pesada, que pueden exigir descuentos, afectando la rentabilidad de las empresas contratistas.
AMENAZA DE INGRESO DE PRODUCTOS SUSTITUTOS	No existen sustitutos al servicio de alquiler de maquinaria pesada.
RIVALIDAD ENTRE LOS COMPETIDORES	El rubro de alquiler de maquinaria pesada muestra una recuperación de la demanda, luego de la contracción generada por la crisis financiera internacional. Sin embargo, aún no es suficiente para absorber la totalidad del stock existente en el mercado, lo que genera una encarnizada competencia entre las empresas contratistas, que tienen que enfrentar costos fijos y sacrificar márgenes.

Condición Financiera																									
Análisis de ratios																									
Liquidez	A noviembre del 2010 registra razón corriente mayor a 1 y capital de trabajo positivo, debido a la presencia de Cuentas por Cobrar Comercial con su único cliente.																								
De gestión	Sus ventas y compras son 100% al crédito. No cuenta con Ciclo de Conversión en Efectivo, porque el plazo de crédito de proveedores es superior al otorgado.																								
Apalancamiento	El endeudamiento de la empresa asciende a 1.71 veces el patrimonio, el cual es menor al máximo permitido (3 veces).																								
Cobertura	La empresa genera el suficiente Flujo de Caja Neto para cubrir sus obligaciones con bancos.																								
Rentabilidad	La empresa registra una rentabilidad cada vez menor, debido a la reducción de sus márgenes de ganancia.																								
Análisis horizontal y vertical																									
La empresa registra una disminución en el crecimiento de su volumen de ventas y una reducción en sus márgenes de utilidad bruta, debido a los aún efectos de la pasada crisis financiera internacional. Sin embargo, registra un incremento de sus pasivos, por el mayor endeudamiento con bancos y proveedores, por la compra de nuevas unidades de transporte, ante la confianza de la pronta recuperación de la demanda, sobre todo considerando que su cliente es una empresa aurífera, cuyo productos han venido subiendo en el mercado.																									
Análisis del Flujo de Caja																									
Según el Flujo de Caja Operativo, Histórico y Proyectado, la empresa cuenta con la capacidad de pago para cumplir con el pago de sus obligaciones, incluso con un escenario pesimista de reducción del 10% de sus márgenes de utilidad bruta.																									
Análisis global																									
En términos anualizados, al mes de Noviembre del 2010, la empresa registra un ligero incremento en su nivel de ventas (3.8%), luego del importante crecimiento del año 2009 (40.9%), debido a la estabilización de su volumen de operaciones con la compañía aurífera, CONSORCIO MINERO HORIZONTE SA; con quien tiene, a la fecha, 15 volquetes, 04 cargadores frontales y 01 ómnibus, en CONTRATO DE LOCACIÓN DE SERVICIOS DE TRANSPORTE.																									
Por otra parte, reporta una importante reducción de su margen de Utilidad Neta (de 18% a 4%), debido a la disminución de los fletes, producto de la aún lenta recuperación de la demanda, producto de la reciente crisis financiera internacional.																									
Sin embargo, continúa registrando un elevado EBITDA, que le permite cumplir con el pago de sus obligaciones, gracias a las Utilidades Operativas que genera el negocio (S/.291,136 a Noviembre del 2010) y la depreciación acelerada (por S/.836,138) de parte de sus unidades de transporte, adquiridas mediante la modalidad de leasing. Para tener un mejor visión de la capacidad de pago, podríamos indicar que la totalidad del EBITDA del año 2009 (ascendente a S/.1'548,001) fue superior a la deuda total con bancos (S/.1'500,518).																									
Finalmente, de acuerdo al análisis del FLUJO DE CAJA NETO, la empresa puede asumir el pago de las cuotas mensuales (USD 5,205.94) del préstamo planteado (USD 144,000), incluso la relación CUOTAS DEL NUEVO PRÉSTAMO / FLUJO DE CAJA NETO (57.63%) es menor al 80%, que es lo máximo para clientes recurrentes.																									
<table border="1"> <thead> <tr> <th>ENTIDAD FINANCIERA</th> <th>Cuota mensual</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>SCOTIABANK</td> <td>\$ 11,290.86</td> </tr> <tr> <td>BBVA BANCO CONTINENTAL</td> <td>\$ 10,015.04</td> </tr> <tr> <td>INTERBANK</td> <td>\$ 2,782.93</td> </tr> <tr> <td>CAJA TRUJILLO</td> <td>\$ 1,833.60</td> </tr> <tr> <td>TOTAL EN DÓLARES</td> <td>\$ 25,922.43</td> </tr> <tr> <td>EQUIVALENTE EN NUEVOS SOLES</td> <td>S/. 72,582.80</td> </tr> <tr> <td>TOTAL DEUDA ANUAL (EN NUEVOS SOLES)</td> <td>S/. 870,993.65</td> </tr> <tr> <td>EBITDA ANUALIZADO</td> <td>S/. 1,174,518.34</td> </tr> <tr> <td>FLUJO DE CAJA NETO (A)</td> <td>S/. 303,524.69</td> </tr> <tr> <td>CUOTAS DEL NUEVO PRÉSTAMO (B)</td> <td>S/. 174,919.58</td> </tr> <tr> <td>RELACIÓN B/A</td> <td>57.63%</td> </tr> </tbody> </table>		ENTIDAD FINANCIERA	Cuota mensual	SCOTIABANK	\$ 11,290.86	BBVA BANCO CONTINENTAL	\$ 10,015.04	INTERBANK	\$ 2,782.93	CAJA TRUJILLO	\$ 1,833.60	TOTAL EN DÓLARES	\$ 25,922.43	EQUIVALENTE EN NUEVOS SOLES	S/. 72,582.80	TOTAL DEUDA ANUAL (EN NUEVOS SOLES)	S/. 870,993.65	EBITDA ANUALIZADO	S/. 1,174,518.34	FLUJO DE CAJA NETO (A)	S/. 303,524.69	CUOTAS DEL NUEVO PRÉSTAMO (B)	S/. 174,919.58	RELACIÓN B/A	57.63%
ENTIDAD FINANCIERA	Cuota mensual																								
SCOTIABANK	\$ 11,290.86																								
BBVA BANCO CONTINENTAL	\$ 10,015.04																								
INTERBANK	\$ 2,782.93																								
CAJA TRUJILLO	\$ 1,833.60																								
TOTAL EN DÓLARES	\$ 25,922.43																								
EQUIVALENTE EN NUEVOS SOLES	S/. 72,582.80																								
TOTAL DEUDA ANUAL (EN NUEVOS SOLES)	S/. 870,993.65																								
EBITDA ANUALIZADO	S/. 1,174,518.34																								
FLUJO DE CAJA NETO (A)	S/. 303,524.69																								
CUOTAS DEL NUEVO PRÉSTAMO (B)	S/. 174,919.58																								
RELACIÓN B/A	57.63%																								
9 Posición del cliente y Grupo Económico en el Sistema Financiero																									
Según nuestra Central de Riesgos, al 31.08.10, registra obligaciones por un total de S/.867,622.																									
Análisis del entorno (PEST)																									
No solicitado por le Jefatura de Créditos																									
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">10 RESPONSABILIDAD TOTAL GRUPAL</th> <th colspan="3">OFICINA</th> </tr> <tr> <th colspan="2">EN USD</th> <th>Jefe de Créditos / Gerente de Créditos</th> <th>Administrador</th> <th>Asesor de Negocios</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Riesgo Vigente</td> <td>20,000</td> <td rowspan="3" style="text-align: center; vertical-align: middle;">(firma y sello)</td> <td rowspan="3" style="text-align: center; vertical-align: middle;">(firma y sello)</td> <td rowspan="3" style="text-align: center; vertical-align: middle;">(firma y sello)</td> </tr> <tr> <td>Incremento</td> <td>144,000</td> </tr> <tr> <td>Riesgo Propuesto</td> <td>164,000</td> </tr> </tbody> </table>		10 RESPONSABILIDAD TOTAL GRUPAL		OFICINA			EN USD		Jefe de Créditos / Gerente de Créditos	Administrador	Asesor de Negocios	Riesgo Vigente	20,000	(firma y sello)	(firma y sello)	(firma y sello)	Incremento	144,000	Riesgo Propuesto	164,000					
10 RESPONSABILIDAD TOTAL GRUPAL		OFICINA																							
EN USD		Jefe de Créditos / Gerente de Créditos	Administrador	Asesor de Negocios																					
Riesgo Vigente	20,000	(firma y sello)	(firma y sello)	(firma y sello)																					
Incremento	144,000																								
Riesgo Propuesto	164,000																								
ANÁLISIS Y ADMISIÓN DEL RIESGO																									
<input type="checkbox"/> APROBADA <input type="checkbox"/> DENEGADA		FECHA: <input type="text"/>																							

TABLA DE RATIOS

NOMBRE / RAZ. SOCIAL: B & A CONTRATISTAS SAC
CIFRAS EN: En Nuevos Soles
ASESOR:

	PERIODO 1	PERIODO 2	PERIODO 3
	FECHA : 31/12/2008	31/12/2009	30/11/2010
	No MESES : 12	12	11
01-Nov-10			
AUDITADO/ SUNAT / SITUACION :	SUNAT	SUNAT	SITUACIÓN
RENTABILIDAD Y OPERATIVOS			
Ventas netas	3,245,782	4,573,385	4,352,213
Variación Real de las Ventas		40.9%	3.8%
Variación Real de los Costos		27.1%	22.8%
Resultado del ejercicio	267,333	815,045	168,775
Variación Real de los resultados		204.9%	-77.4%
Resultado del ejercicio / Ventas	8.2%	17.8%	3.9%
Result antes del REI / Ventas	8.2%	17.8%	4.4%
Resultado de operación / Ventas	9.3%	20.6%	6.7%
Resultado del ejercicio/Patrimonio		59.5%	10.1%
Punto de equilibrio	2,597,509	2,822,037	3,831,159
LIQUIDEZ Y GESTION			
Capital de trabajo	-755,232	-234,029	238,642
Razón corriente	0.04	0.72	1.22
Prueba ácida	0.04	0.72	1.22
Rotación de Activos Fijos	2.41	1.97	2.06
Rotación de Activos Totales	1.78	1.30	1.09
Días Promedio de cobro			39
Días promedio de Pago	21	17	55
Días Promedio de existencias			
Ciclo Operativo (en Días)			
Ciclo Operativo (en Soles)			
Patrimonio Neto Tangible	736,056	1,319,371	1,192,643
ENDEUD. Y COBERT.(ANUALIZADO)			
Total Pasivo / Total Activo	45.0%	50.6%	63.2%
Total Pasivo M.E. / Total Activo			
Total Pas. / Patrimonio neto	0.82	1.02	1.71
Total Pas. / Patrim neto tangible	1.12	1.35	2.30
Deuda banc./Patrim.neto tangible	0.92	1.14	1.78
Pasivo Total / Ventas	0.25	0.39	0.58
Pasivo Total/G.Op.Brta.Caja (años)		1	3
Res ant de Imp.+Gas Fin / Gast Fin.	8.28	7.68	2.96
Gastos Financ./ Resul. de Operacion	12.2%	13.0%	33.8%
Res. de Oper / Banco vcmt. 1 año	0.42	1.30	0.54
Res. de Oper / Pasivo corriente	0.38	1.13	0.29
INDICADORES MACROECONOMICOS			
Tasa de var. del PBI del sector			
Tipo de cambio			
Tasa de correccion monetaria(IPM)	1.000	1.000	1.000
Tasa de devaluacion			
Indice de Corrección	1.000	1.000	1.000

BALANCE GENERAL

NOMBRE / RAZ. SOCIAL: B & A CONTRATISTAS SAC
CIFRAS EN: En Nuevos Soles

AUDITADO/ SUNAT / SITUACION :	SUNAT		SUNAT		SITUACIÓN	
	FECHA :					
	31-Dic-08	%	31-Dic-09	%	30-Nov-10	%
Caja y Bancos	33,235	1.8	595,700	16.9	823,592	19.0
Valores negociables						
Cuentas por cobrar comerciales					518,821	12.0
Otras cuentas por cobrar						
Filiales(o principal) y Afiliadas						
Existencias						
Gastos pagados por adelantado	175,604	9.6	183,653	5.2	282,906	6.5
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	208,839	11.4	779,353	22.2	1,625,319	37.4
Cuentas por cob. com. L.P.						
Otras ctas. por cobrar L.P.	267,276	14.6	418,438	11.9	406,128	9.4
Filiales(o principal) y Afiliadas						
Activos fijos Netos	1,349,329	73.9	2,319,023	65.9	2,309,021	53.2
Inversiones en valores						
Otros Activos						
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	1,616,605	88.6	2,737,461	77.8	2,715,149	62.6
TOTAL ACTIVO	1,825,444	100.0	3,516,814	100.0	4,340,468	100.0
Sobregiro y deuda bancaria						
Parte corriente deuda bancaria L.P.	677,925	37.1	600,207	17.1	489,285	11.3
Cuentas por pagar comerciales	110,542	6.1	114,334	3.3	453,768	10.5
Otras cuentas por pagar			115,188	3.3	160,718	3.7
Dividendos por pagar						
Filiales(o principal) y Afiliadas						
TOTAL PASIVO CORRIENTE	788,467	43.2	829,729	23.6	1,103,771	25.4
Deuda bancaria a largo plazo			900,311	25.6	1,637,926	37.7
Cuentas por pagar comerciales L.P.						
Otras cuentas por pagar L.P.	33,645	1.8	48,965	1.4		
Filiales(o principal) y Afiliadas						
Beneficios Sociales						
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	33,645	1.8	949,276	27.0	1,637,926	37.7
TOTAL PASIVO	822,112	45.0	1,779,005	50.6	2,741,697	63.2
GANANCIAS DIFERIDAS						
Capital social	279,864	15.3	279,864	8.0	279,864	6.4
Capital Adicional						
Particip. patrimonial del trabajo						
Excedente de Revaluación voluntaria						
Reservas						
Resultados Acumulados	456,135	25.0	642,900	18.3	1,150,132	26.5
Resultado del ejercicio	267,333	14.6	815,045	23.2	168,775	3.9
TOTAL PATRIMONIO	1,003,332	55.0	1,737,809	49.4	1,598,771	36.8
TOTAL PASIVO,GAN. DIFER. Y PATRIM.	1,825,444	100.0	3,516,814	100.0	4,340,468	100.0
PASIVO MONEDA EXTRANJERA (\$)						
CONTINGENCIAS						

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS

NOMBRE / RAZ. SOCIAL: B & A CONTRATISTAS SAC
CIFRAS EN: En Nuevos Soles

	FECHA :					
	No MESES :					
	31-Dic-08	%	31-Dic-09	%	30-Nov-10	%
	12		12		11	
Ventas netas	3,245,782	100.0	4,573,385	100.0	4,352,213	100.0
Otros Ingresos Operacionales						
Costo de ventas	1,916,619	59.0	2,435,952	53.3	2,742,993	63.0
UTILIDAD BRUTA	1,329,163	41.0	2,137,433	46.7	1,609,220	37.0
Gasto de ventas	718,871	22.1	957,544	20.9	922,619	21.2
Gastos de administración	308,088	9.5	239,386	5.2	395,465	9.1
RESULTADO DE OPERACION	302,204	9.3	940,503	20.6	291,136	6.7
Ingresos financieros						
Otros ingresos	2,047	0.1				
Otros gastos	185	0.0	3,471	0.1		
RESULT. ANTES DE GASTOS FINANC.	304,066	9.4	937,032	20.5	291,136	6.7
Gastos financieros	36,733	1.1	121,987	2.7	98,477	2.3
RESULTADO ANTES DE REI	267,333	8.2	815,045	17.8	192,659	4.4
Result. por expos. a la inflación						
RESULT. ANTES DE PART.,IMP.Y PART EXT.	267,333	8.2	815,045	17.8	192,659	4.4
Participaciones						
Impuesto a la renta						
Ing.(gastos) extraord(Netos de imp.)					-23,883	-0.5
RESULTADO DEL EJERCICIO	267,333	8.2	815,045	17.8	168,775	3.9

RECONCILIACION PATRIMONIO Y ACTIVO FIJO

Patrimonio inicial		1,003,332	1,737,809
Más: Resultado del ejercicio		815,045	168,775
Más: Capitaliz. aporte de socios			
Más: Excedente de Reval. volunt.			
Más (menos): Otras variac. patrim.			
Más (menos): Fusión			
Menos: Dividendos declarados		80,568	307,813
Patrimonio final		1,737,809	1,598,771
Activo fijo inicial		1,349,329	2,319,023
Más: Excedente de Revaluac. volunt.			
Más(Menos): Otros cambios			
Más (menos): Fusión			
Menos:venta de activos fijos			
Menos: depreciación del ejercicio		607,498	836,138
Sub Total		741,831	1,482,885
Activo fijo final		2,319,023	2,309,021
Inversión total en activos fijos		1,577,192	826,137

FUENTES Y USOS DE FONDOS

NOMBRE / RAZ. SOCIAL: B & A CONTRATISTAS SAC
CIFRAS EN: En Nuevos Soles

	FECHA :	31-Dic-08	31-Dic-09	30-Nov-10
Resultado del ejercicio		815,045	168,775	
Depreciacion del ejercicio		607,498	836,138	
R.E.I.				
GENERACION OPER. BRUTA DE CAJA		1,422,543	1,004,914	
Aum.(dism)ctas.por pagar com. C.P.		3,792	339,434	
Aum.(dism)tributos por pagar		12,684	2,934	
Aum.(dism)remuneraciones por pagar			40,152	
Aum.(dism)anticipo clientes				
Aum.(dism)beneficios sociales				
Aum.(dism)ctas.por pagar com. L.P.				
Aum. (dism.) ganancias diferidas				
TOTAL FUENTES OPERATIVAS		16,476	382,519	
Aum.(dism) ctas por cobrar com.C.P.			518,821	
Aum. (dism) existencias				
Aum.(dism) Gastos pagados por adel.		8,049	99,253	
Aum.(dism) ctas.por cobrar com.L.P.				
TOTAL USOS OPERATIVOS		8,049	618,074	
GENERACION OPERATIVA NETA		1,430,970	769,359	
Inversión total en activos fijos		-1,577,192	-826,137	
Venta de activos fijos				
Otros cambios en el activo fijo				
(Aum.) dism. inversiones en valores				
(Aum.) dism. otros activos				
FLUJO NETO POR INVERSION		-1,577,192	-826,137	
Capitalización aporte de socios				
Aum.(dism.) préstamo de socios				
(Aum.) dism. ctas por cobrar accionistas		-151,162	12,310	
Dividendos recibidos ó (pagados)		-80,568	-307,813	
(Aum.) dism. ctas por cobrar varias				
Aum.(dism.) ctas por pagar varias		117,824	-46,520	
Aum.(dism.) deuda bancaria de L.P.		900,311	737,615	
Aum.(dism.) deuda bancaria de C.P.		-77,718	-110,922	
Otras variaciones patrimoniales				
(Aum.) dism. ctas. por cobrar fil. y afil.				
Aum.(dism.) ctas. por pagar fil. y afil.				
FLUJO NETO POR FINANCIAMIENTO		708,687	284,670	
VARIACION CAJA Y VAL. NEGOC.		562,465	227,892	

INFORMACION CUANTITATIVA

NOMBRE/RAZ. SOCIAL: B & A CONTRATISTAS SAC
CIFRAS EN: En Nuevos Soles
ANALISTA: Iván Lozano Flores

ESTADO DE FLUJO DE FONDOS	SUNAT Dic-08	SUNAT Dic-09	SITUACIÓN Nov-10
GENERAC. OP. BRUTA		1,422,543	1,004,914
GENERAC. OP. NETA		1,430,970	769,359
FLUJO NET. INVERS.		-1,577,192	-826,137
FLUJO NET. FINANC.		708,687	284,670

ESTADOS DE GANANCIAS Y PERDIDAS	%		%		%	
VENTAS NETAS	3,245,782	100	4,573,385	100	4,352,213	100
COSTO DE VENTAS	1,916,619	59	2,435,952	53	2,742,993	63
UTILIDAD BRUTA	1,329,163	41	2,137,433	47	1,609,220	37
GAST. DE ADM Y VTAS.	1,026,959	32	1,196,930	26	1,318,084	30
UTIL. OPERATIVA	302,204	9	940,503	21	291,136	7
GASTOS FINANCIEROS	36,733	1	121,987	3	98,477	2
UTIL. ANTES IMPTOS	267,333	8	815,045	18	192,659	4
UTILIDAD NETA.	267,333	8	815,045	18	168,775	4

BALANCE GENERAL	%		%		%	
CTAS COMERCIALES	0	0	0	0	518,821	12
INVENTARIOS	0	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVO CTE	208,839	11	779,353	22	1,625,319	37
ACTIVO FLUO	1,349,329	74	2,319,023	66	2,309,021	53
TOTAL ACTIVO	1,825,444	100	3,516,814	100	4,340,468	100
DEUDA BANC. CP	677,925	37	600,207	17	489,285	11
PROVEEDORES	110,542	6	114,334	3	453,768	10
OTROS PASIVOS CTE	0	0	0	0	0	0
TOTAL PASIVO CTE	788,467	43	829,729	24	1,103,771	25
PASIVO LP	33,645	2	949,276	27	1,637,926	38
TOTAL PASIVO	822,112	45	1,779,005	51	2,741,697	63
CAPITAL SOCIAL	279,864	15	279,864	8	279,864	6
PATRIMONIO TOTAL	1,003,332	55	1,737,809	49	1,598,771	37

INDICES FINANCIEROS

	SUNAT Dic-08	SUNAT Dic-09	SITUACIÓN Nov-10
COBERTURA DE G. FINAN		11.73	7.81
COBERTURA DEUDA CP		1.72	0.70
COBERTURA TOT. PASIVO		0.80	0.28

CRECIMIENTO DE VENTAS		40.9%	3.8%
VENTAS / ACTIVO TOTAL	1.78	1.30	1.09
UT. NETA / ACTIVO TOT	14.6%	23.2%	4.2%
UT. NETA / PATRIMONIO		59.5%	10.1%
UT. NETA / GAST. FINANC	7.28	6.68	1.71

CAPITAL DE TRABAJO	-755,232	-234,029	238,642
RAZON CORRIENTE	0.04	0.72	1.22
PRUEBA ACIDA	0.04	0.72	1.22
ROTAC. CTAS X COBRAR	0	0	39
ROTACION INVENTARIOS	0	0	0
ROTAC. CTAS X PAGAR	21	17	55
CICLO OPERATIVO (días)			
CICLO OPERATIVO (soles)			
PASIVO CTE / PASIVO TOT	0.96	0.47	0.40
PASIVO TOT / PATRIMONIO	1.12	1.35	2.30
PASIVO TOT / VTAS			

Anexo 11 – Tabla Referencial de Márgenes

N°	SECTOR	ACTIVIDAD	MARGEN
			MÁXIMO
1	COMERCIO	Abarrotes al por menor	20%
2	COMERCIO	Abarrotes por mayor	11%
3	COMERCIO	Artículos decoración y regalos	40%
4	COMERCIO	Bazar Librería	30%
5	COMERCIO	Bodegas Tiendas	20%
6	COMERCIO	Calzado (venta)	30%
7	COMERCIO	Carnes de res	30%
8	COMERCIO	Combustibles	15%
9	COMERCIO	Concesionarios en gral	50%
10	COMERCIO	Confitería y golosinas	45%
11	COMERCIO	Distribuidor de medicinas	35%
12	COMERCIO	Especería	40%
13	COMERCIO	Farmacias, Boticas, Perfumes y cosméticos	38%
14	COMERCIO	Ferreterías y Pinturas	30%
15	COMERCIO	Flores plantas jardinería	42%
16	COMERCIO	Frutas	35%
17	COMERCIO	Gaseosas, Cervezas, Licores, Cigarros	20%
18	COMERCIO	Licorería	20%
19	COMERCIO	Material de construcción	18%
20	COMERCIO	Menudencia	30%
21	COMERCIO	Mercería y pasamanería	44%
22	COMERCIO	Minimarket	30%
23	COMERCIO	Naturistas	51%
24	COMERCIO	Óptica	65%
25	COMERCIO	Pescados y mariscos	34%
26	COMERCIO	Piñatería	35%
27	COMERCIO	Productos para el agro	20%
28	COMERCIO	Relojería	35%
29	COMERCIO	Venta alimento balanceado	27%
30	COMERCIO	Venta Artículos de limpieza	39%
31	COMERCIO	Venta artículos de pesca	25%
32	COMERCIO	Venta artículos deportivos	20%
33	COMERCIO	Venta artículos religiosos	40%
34	COMERCIO	Venta Bijuteria joyas	50%
35	COMERCIO	Venta cajones de madera	25%
36	COMERCIO	Venta carbón leña	55%
37	COMERCIO	Venta Carnes de aves	35%
38	COMERCIO	Venta cartones	30%
39	COMERCIO	Venta celulares tarjetas telf	20%
40	COMERCIO	Venta cochinilla	25%
41	COMERCIO	Venta de artesanía	40%
42	COMERCIO	Venta de Chatarra	40%
43	COMERCIO	Venta de colchones	30%
44	COMERCIO	Venta de cueros e insumos	30%
45	COMERCIO	Venta de forraje alfalfa	30%
46	COMERCIO	Venta de Gas	20%
47	COMERCIO	Venta de Huevos	18%
48	COMERCIO	Venta de leche y derivados	45%
49	COMERCIO	Venta de Lentes	35%

N°	SECTOR	ACTIVIDAD	MARGEN
			MÁXIMO
50	COMERCIO	Venta de llaveros y placas	65%
51	COMERCIO	Venta de muebles	35%
52	COMERCIO	Venta de prendas de vestir	27%
53	COMERCIO	Venta de repuestos auto	35%
54	COMERCIO	Venta Electrodomésticos	27%
55	COMERCIO	Venta Instrumentos médicos quirur	35%
56	COMERCIO	Venta instrumentos musicales	30%
57	COMERCIO	Venta insumos imprenta	35%
58	COMERCIO	Venta insumos panadería	25%
59	COMERCIO	Venta Juguetes	30%
60	COMERCIO	Venta Lencería	30%
61	COMERCIO	Venta Lubricantes	35%
62	COMERCIO	Venta maletines y bolsos	40%
63	COMERCIO	Venta maqs herramientas	30%
64	COMERCIO	Venta mascotas aves ornam	25%
65	COMERCIO	Venta oxígeno indl medici	40%
66	COMERCIO	Venta pañales	20%
67	COMERCIO	Venta Plásticos	40%
68	COMERCIO	Venta Telas tejidos lanas	35%
69	COMERCIO	Venta Vehículos	27%
70	COMERCIO	Verduras y Tubérculos	38%
71	COMERCIO	Vidriería	25%
72	COMERCIO	Vta artículos del hogar	40%
73	COMERCIO	Vta Bicicletas Coches	28%
74	COMERCIO	Vta equipos cómputo y equipo electrónico	20%
75	COMERCIO	Vta granos	30%
76	COMERCIO	Vta llaves	50%
77	INDUSTRIA	Aserradero	70%
78	INDUSTRIA	Confecciones en cuero	43%
79	INDUSTRIA	Curtiembre	30%
80	INDUSTRIA	Elabor pdtos lácteos	40%
81	INDUSTRIA	Elaborac. Productos Naturales	40%
82	INDUSTRIA	Estampados	52%
83	INDUSTRIA	Fab. Artesanía	47%
84	INDUSTRIA	Fabr. Juegos y juguetes	45%
85	INDUSTRIA	Fabr. Prendas de vestir	35%
86	INDUSTRIA	Fábrica de colchones	35%
87	INDUSTRIA	Fabricación de muebles	44%
88	INDUSTRIA	Fabricante de calzado	42%
89	INDUSTRIA	Fca alimentos balanceado	35%
90	INDUSTRIA	Fca artículos del hogar	40%
91	INDUSTRIA	Fca artículos deportivos	35%
92	INDUSTRIA	Fca artículos educativos	40%
93	INDUSTRIA	Fca artículos limpieza	45%
94	INDUSTRIA	Fca carpas y toldos	48%
95	INDUSTRIA	Fca Carrocerías	40%
96	INDUSTRIA	Fca de papeles y derivados	40%
97	INDUSTRIA	Fca de Vinos Vinagres	35%
98	INDUSTRIA	Fca equipos ortopédicos	45%
99	INDUSTRIA	Fca Golosinas	37%

N°	SECTOR	ACTIVIDAD	MARGE N
			MÁXIMO
100	INDUSTRIA	Fca instrumentos musicales	38%
101	INDUSTRIA	Fca pinturas pdtos químicos	45%
102	INDUSTRIA	Fca Plásticos envases	45%
103	INDUSTRIA	Fca telas cintas	50%
104	INDUSTRIA	Fca vitrinas exhibidoras	40%
105	INDUSTRIA	Fundición	45%
106	INDUSTRIA	Imprenta	52%
107	INDUSTRIA	Joyería	50%
108	INDUSTRIA	Ladrilleras y adobes	46%
109	INDUSTRIA	Maderera	35%
110	INDUSTRIA	Metal mecánica	50%
111	INDUSTRIA	Panadería Pastelería	42%
112	INDUSTRIA	Serv Confec Bordaduría	75%
113	SERVICIO	Act.Fotografía Filmación	62%
114	SERVICIO	Agencias de viaje	60%
115	SERVICIO	Alquiler de trajes y equipos	75%
116	SERVICIO	Alquiler maqs herramientas	85%
117	SERVICIO	Buffets	75%
118	SERVICIO	Cabinas de internet	85%
119	SERVICIO	Cabinas telefónicas	65%
120	SERVICIO	Camal	46%
121	SERVICIO	Ensamblaje maq y y equipos	60%
122	SERVICIO	Funeraria	50%
123	SERVICIO	Gimnasio	80%
124	SERVICIO	Heladería	35%
125	SERVICIO	Hostales Hoteles	85%
126	SERVICIO	Juguería	55%
127	SERVICIO	Lavado de autos	80%
128	SERVICIO	Lavandería Tintorería	60%
129	SERVICIO	Locutorios	65%
130	SERVICIO	Peluquerías TratamBelleza	80%
131	SERVICIO	Playa estacionamiento cochera	80%
132	SERVICIO	Recreos entrenimientos	80%
133	SERVICIO	Renovación de calzado	65%
134	SERVICIO	Restaurantes	50%
135	SERVICIO	Sastrería	60%
136	SERVICIO	Serv Graficos tipeos copias	70%
137	SERVICIO	Serv paneles publicitarios	55%
138	SERVICIO	Serv Profesionales	70%
139	SERVICIO	Serv seguridad vigilancia	80%
140	SERVICIO	Serv. de Decoraciones	75%
141	SERVICIO	Servicio de mensajería	65%
142	SERVICIO	Servicios educativos	98%
143	SERVICIO	Servicios médicos (consultorio)	80%
144	SERVICIO	Servicios técnicos y reparación	55%
145	SERVICIO	Taller de mecánica	55%
146	SERVICIO	Tapicería	55%
147	SERVICIO	Transporte de carga	80%
148	SERVICIO	Transporte de Escolar	85%
149	SERVICIO	Veterinaria	40%