

Autor:

Iván Lozano Flores
Editor y Propietario



GUÍA DE EVALUACIÓN

Créditos Pequeña Empresa

Setiembre 2011

GUÍA DE EVALUACIÓN DE CRÉDITOS PEQUEÑA EMPRESA

Sobre el Autor:

Iván Lozano Flores, es Economista de la Universidad Nacional de Trujillo y egresado de CENTRUM de la Pontificia Universidad La Católica del Perú, con calificaciones sobresalientes; cuenta con más de 16 años de experiencia en el Sistema Financiero Peruano. En banca, como Gerente de Oficina y Gestor Comercial en el BBVA Banco Continental y Analista de Riesgos Regional en INTERBANK; y en microfinanzas, como Gerente de Créditos de la CAC León XIII, Gerente de Créditos de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Maynas y Jefe del Departamento Comercial de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Trujillo.

Actualmente es Gerente General de la CAC León XIII y Editor y Propietario del sitio web www.elanalista.com.

Adicionalmente, dictas talleres de capacitación en banca, microfinanzas, evaluación de estados financieros y matemáticas financieras.



Correos: nilozano@hotmail.com

ilozanoflores@yahoo.es

ilozano@elanalista.com

GUÍA DE EVALUACIÓN DE CRÉDITOS PEQUEÑA EMPRESA

INDICE

I. ÁMBITO DE APLICACIÓN	Pag. 3
II. MARCO NORMATIVO	Pag. 3
III. PERFIL DE LA PEQUEÑA EMPRESA	Pag. 4
IV. NECESIDADES FINANCIERAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA	Pag. 6
4.1 NECESIDADES TRANSITORIAS.....	Pág. 6
4.2 NECESIDADES PERMANENTES.....	Pag. 6
V. ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA LA PEQ. EMPRESA	Pag. 6
5.1 CAPITAL DE TRABAJO Y CAPITAL DE TRABAJO NETO.....	Pag. 6
5.2 ACTIVO FIJO.....	Pag. 7
VI. METODOLOGÍA DE EVALUACION CREDITICIA	Pag. 8
6.1 ANÁLISIS CUALITATIVO	Pag. 9
CENTRALES DE RIESGO EXTERNAS.....	Pag. 9
ARCHIVO NEGATIVO INTERNO.....	Pag.10
PROVEEDORES.....	Pag.10
CLIENTES.....	Pag.10
ASOCIACIONES.....	Pag.10
VISITA IN SITU AL NEGOCIO Y DOMICILIO DEL CLIENTE.....	Pag.10
VISITA A LA GARANTÍA.....	Pag.10
CUMPLIMIENTO DE LA LEY DE LAVADO DE ACTIVOS Y FINANCIAMIENTO AL TERRORISMO.....	Pag.11
6.2 ANÁLISIS CUANTITATIVO	Pag.11
6.2.1. BALANCE GENERAL.....	Pag.11
6.2.2. ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS.....	Pag.15
6.2.3. ANÁLISIS HORIZONTAL Y VERTICAL.....	Pag.16
6.2.4. RATIOS, RAZONES O INDICADORES FINANCIEROS.....	Pag.17
LIQUIDEZ.....	Pag.18
ACTIVIDAD O GESTIÓN.....	Pag.19
SOLVENCIA O APALANCAMIENTO.....	Pag.20
RATIOS DE COBERTURA.....	Pag.21
RENTABILIDAD.....	Pag.22
6.2.5. FLUJO DE CAJA OPERATIVO.....	Pag.23
6.3. DESTINO DEL CRÉDITO	Pag.25
VII. PROPUESTA FINAL	Pag.26
VIII. CASO PRÁCTICO	Pag.27

GUIA DE EVALUACIÓN DE CRÉDITOS DE PEQUEÑA EMPRESA

I. ÁMBITO DE APLICACIÓN

El presente documento contiene el modelo de metodología crediticia aplicada para la evaluación de créditos de pequeña empresa.

II. MARCO NORMATIVO

Las directivas contenidas en la Resolución SBS 11356 -2008, respecto a los créditos de pequeña empresa son las siguientes:

1. Pequeña empresa

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

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

2. Clasificación crediticia del deudor de la cartera de créditos a pequeñas empresas, a microempresas, de consumo revolvente y consumo no revolvente

Estos deudores deberán clasificarse conforme a los siguientes criterios:

Categoría normal (0)

Son aquellos deudores que vienen cumpliendo con el pago de sus créditos de acuerdo a lo convenido o con un atraso de hasta ocho (8) días calendario.

Categoría con problemas potenciales (1)

Son aquellos deudores que registran atraso en el pago de sus créditos de nueve (9) a treinta (30) días calendario.

Categoría deficiente (2)

Son aquellos deudores que registran atraso en el pago de sus créditos de treinta y uno (31) a sesenta (60) días calendario.

Categoría dudoso (3)

Son aquellos deudores que registran atraso en el pago de sus créditos de sesenta y uno (61) a ciento veinte (120) días calendario.

Categoría pérdida (4)

Son aquellos deudores que muestran atraso en el pago de sus créditos de más de ciento veinte (120) días calendario.

III. PERFIL DE LA PEQUEÑA EMPRESA

Las pequeñas empresas se caracterizan por ocupar una posición intermedia entre las microempresas y las medianas empresas.

GUÍA DE EVALUACIÓN DE CRÉDITOS PEQUEÑA EMPRESA

Las pequeñas empresas son semejantes a las microempresas, en los siguientes aspectos:

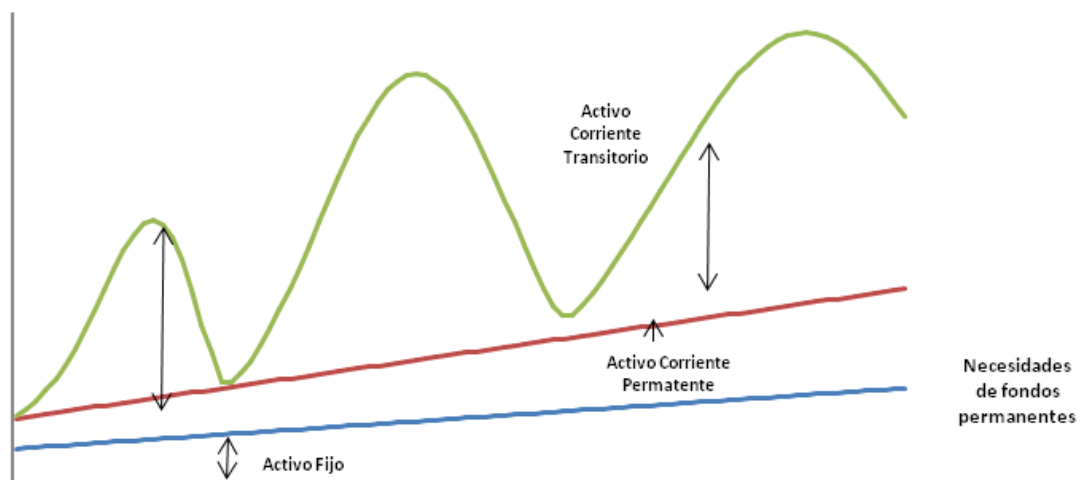
- ✓ Estructura de propiedad, mayoritariamente, familiar.
- ✓ Constituidos, habitualmente, como personas naturales con negocio.
- ✓ En algunos casos no se encuentran registradas ante el ente recaudador.
- ✓ La mayoría de veces sólo declaran una pequeña parte de sus ingresos por motivos tributarios, lo que dificulta la realización del análisis financiero.
- ✓ Presentan un bajo grado de capacidad gerencial y de calificación del personal, ya que normalmente emplean a personal sin formación.
- ✓ Registran estándares bajos de contabilidad y auditoría, incluyendo la falta de documentación formal, lo que representa un alto grado de informalidad en comparación con las medianas empresas.
- ✓ Tienden a orientarse al mercado local o nacional y apenas participan en actividades de exportación.
- ✓ Algunas veces desempeñan un papel importante en la cadena de suministro de grandes empresas y corporaciones internacionales, ya que a menudo actúan como proveedores locales de determinados bienes y servicios.
- ✓ Aunque la mayoría de las pequeñas empresas tienen cuenta bancaria, la mayor parte de la operativa de negocio se realiza habitualmente en efectivo. Esto significa que en general no requieren servicios bancarios sofisticados, ya sean cuentas corrientes, transferencias domésticas o internacionales, etc. Pero cuanto más complejo y sofisticado sea el negocio del cliente, mayor importancia tendrá el acceso a otros servicios financieros y a servicios más formales y sofisticados.

Asimismo, son semejantes a las medianas empresas, en los siguientes aspectos:

- ✓ Las pequeñas empresas se distinguen de las microempresas y se parecen más a las medianas empresas en relación con la escala de sus operaciones, ya sea en términos de su facturación, número de empleados o activos totales.
- ✓ También al igual que las medianas empresas, las necesidades de financiación de las pequeñas empresas son más complejas, desde necesidades impredecibles a corto plazo hasta planificadas a largo plazo. El problema que se les plantea a muchas pequeñas empresas se debe al hecho de que su estructura de activos y el valor de los mismos no corresponden con los requisitos de garantías que tienen muchas instituciones financieras.

IV. NECESIDADES FINANCIERAS DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS

Las operaciones que normalmente solicitan las microempresas están destinadas a financiar dos tipos de necesidades: **Transitorias o Permanentes**.



GUÍA DE EVALUACIÓN DE CRÉDITOS PEQUEÑA EMPRESA

4.1. Necesidades Transitorias (o de Corto Plazo):

Son las que tienen una aparición temporal y luego desaparecen. Se financian con pasivos de corto plazo. Se clasifican en:

- **Cíclicas.**- Transitorias en cuanto a su duración, pero repetitivas en el tiempo. Por ejemplo: las campañas de navidad, escolar, día de la madre, etc.
- **Atípicas.**- Son las derivadas de una compra extraordinaria. Por ejemplo: las compras por oportunidades de oferta, para cumplimiento de pedidos atípicos o para atender licitaciones obtenidas, entre otras.

4.2. Necesidades Permanentes:

Son las que se mantienen en el tiempo. Se financian con recursos propios o pasivos de largo plazo. Se clasifican en:

- **Activos Fijos**, que pueden ser muebles o inmuebles.
- **Una parte del Activo Circulante**, que no está financiado por los recursos cíclicos del negocio, y que permanecen en el activo de la empresa.

V. ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PEQUEÑAS EMPRESAS

Las podemos agrupar de acuerdo al plazo en el que se otorgan. Tener presente que a medida que el plazo se alarga, es recomendable reforzar las garantías (hipotecarias, prendarias, etc.). Estas alternativas pueden ser:

- **De Corto Plazo**, para Capital de Trabajo, cuya permanencia es menor o igual al ciclo del negocio
- **A Mediano y Largo Plazo**, para Activo Fijo o Circulante, cuya permanencia es superior al ciclo del negocio.

5.1. Capital de Trabajo Neto:

La definición básica de *Capital de Trabajo* hace referencia a los recursos que requiere la empresa para poder operar (insumos, materia prima, mano de obra, mantenimiento de activos fijos, etc.).

En este sentido el capital de trabajo es lo que comúnmente conocemos como activo corriente: efectivo, inversiones a corto plazo, cuentas por cobrar comerciales e inventarios.

Por su parte, el **Capital de Trabajo Neto**, se determina de la resta de los activos corrientes y de los pasivos corrientes, lo cual supone determinar los recursos con los que cuenta la empresa para operar si se pagaran todos los pasivos a corto plazo.

$$\text{CAPITAL DE TRABAJO NETO} = \text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{PASIVO CORRIENTE}$$

Las necesidades de incremento de capital de trabajo neto se pueden originar por:

- **Ciclo del Negocio (Estacionario):**

Según la estacionalidad del negocio se encontrarán periodos de venta alta, media y baja, dando lugar a ciclos de negocio, con necesidades de capital de trabajo propias.

Es importante determinar cuál es el porcentaje de variación de las ventas en cada ciclo del negocio ya que nos ayudará a determinar cuáles son sus necesidades reales de financiamiento y el plazo de pago adecuado.

GUÍA DE EVALUACIÓN DE CRÉDITOS PEQUEÑA EMPRESA

▪ **El Crecimiento del Negocio:**

Cuando un negocio se encuentra en crecimiento, el capital de trabajo tendrá la misma tendencia y los requerimientos de capital estarán vinculados a las necesidades permanentes, ya que estos se mantendrán dentro del capital de trabajo incrementado.

Es importante determinar un plazo adecuado (**mediano plazo**) ya que el capital incrementado se mantendrá en el negocio, producto del crecimiento de la empresa.

▪ **La Oportunidad del Negocio:**

Cuando se da una oportunidad de negocio en la empresa que pueden ser las ofertas de proveedores por campaña, licitaciones obtenidas, pedidos atípicos, etc.

Es importante analizar que la ganancia de esta oportunidad de negocio sea superior al costo del financiamiento

▪ **Los Cambios en las Políticas de Crédito:**

Si nuestro cliente cambia sus políticas de venta (inicia ventas al crédito, incrementa los plazos de crédito y/o el porcentaje de ventas al crédito, aumenta el monto máximo de crédito, etc.) y no cuenta con la contraparte de sus proveedores (no hay aumento de compras al crédito, plazos de créditos, etc.), será necesario un incremento del capital de trabajo para cubrir dichas necesidades de financiamiento.

Deberá analizarse si estas políticas son temporales o permanentes, a efecto de determinar el plazo (corto o mediano plazo).

5.2. Activo Fijo:

Se refiere a los bienes de naturaleza permanente, necesarios para desarrollar las funciones de una empresa.

La proporción del activo fijo con relación al capital no es el mismo en todas las empresas, mientras unas necesitan emplear la mayor parte del mismo en maquinarias, (instalaciones, herramientas, etc.) como en el caso de las empresas industriales; en otras apenas precisan activos fijos para definir sus actividades como en el caso de las empresas distribuidoras o de servicios. Por ello es necesario conocer las características y el objeto fundamental de la empresa, así mismo, al momento de la evaluación, es importante tener claro el análisis económico y financiero de esta inversión

a) **Por su naturaleza, puede clasificarse en:**

- **Tangibles:** Representan la inversión que tiene la empresa en bienes como maquinarias, instalaciones, muebles y enseres, terrenos, edificios, equipos, etc, los cuales están sujetos a depreciación. Pueden ser:
 - Bienes Muebles: maquinaria, equipos, mobiliario, etc.
 - Bienes Inmuebles: Inmuebles en que opera la unidad empresarial.
- **Intangibles:** Este grupo estará formado por aquellas cuentas que representan bienes inmateriales o derechos jurídicos, los cuales están sujetos a amortización. Suelen tener un carácter de inversión permanente y ser necesarios para la obtención de los objetivos principales de la empresa. Las cuentas principales que representan este grupo del activo suelen ser patentes, marcas de fábrica, concesiones, franquicias o derechos de explotaciones, fondo de comercio, etc.

GUÍA DE EVALUACIÓN DE CRÉDITOS PEQUEÑA EMPRESA

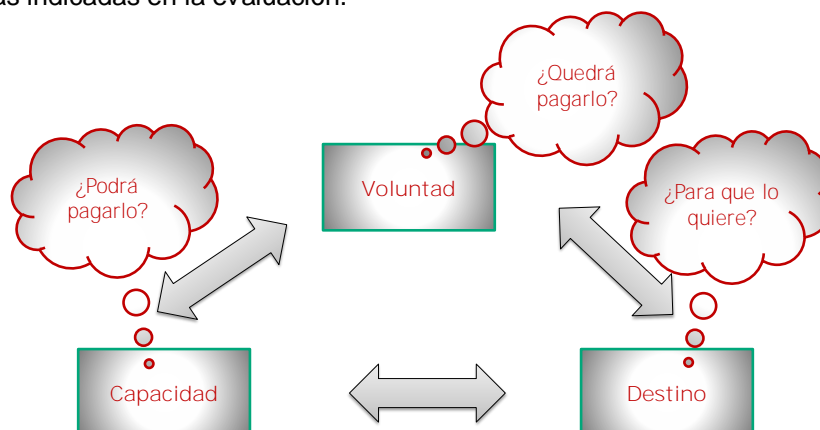
b) Según la necesidad de inversión, pueden ser:

- **Por incremento de capacidad Instalada:** Cuando la empresa se encuentra en crecimiento y su capacidad instalada se encuentre cercana al 100% de uso. En estos casos deberá analizarse la proyección de crecimiento de la empresa con la finalidad de definir las necesidades reales de la ampliación de la capacidad instalada.
- **Reposición por antigüedad:** Con la finalidad de mantener competitividad la empresa debe reponer sus activos antiguos o desfasados, por activos de características más modernas y competitivas.
- **Cambio Tecnológico:** Las empresas que tengan como una de sus fortalezas la tecnología, tendrán que estar al pendiente de la obsolescencia por cambios tecnológicos y científicos. Es importante al momento de definir el plazo del crédito, determinar cuál será el plazo de vigencia tecnológica, si bien el cálculo es impredecible, es importante ser conservador en los plazos a otorgar.
- **Repotenciación:** Se da cuando la empresa se ve en la necesidad de realizar una repotenciación o mejora importante en un equipo con la finalidad de ampliar su tiempo de vida útil. Es importante tener claro que la repotenciación prolongara el tiempo de vida del activo, sin embargo, esta no tendrá las mismas condiciones que un equipo nuevo.

VI. METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN CREDITICIA

La evaluación crediticia de los créditos de pequeña empresa se debe realizar desde tres aspectos:

- ✓ **Análisis cualitativo**, que nos permita evaluar la moral de pago del cliente
- ✓ **Análisis cuantitativa**, que nos permite analizar la capacidad de pago del cliente
- ✓ **Destino del crédito**, que nos permita identificar el destino del crédito y minimizar el riesgo crediticio de un probable desvío de recursos hacia actividades diferentes a las indicadas en la evaluación.



6.1. Análisis cualitativo

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”**.

GUÍA DE EVALUACIÓN DE CRÉDITOS PEQUEÑA EMPRESA

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.

Herramientas de análisis

Centrales de Riesgos Externas

El Asesor de Negocios deberá verificar que los **representantes legales, accionistas, socios y/o propietarios y Fidores 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 las últimas dos cuotas 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.

Archivo Negativo Interno (lista negra)

El Asesor de Negocios deberá verificar que los **representantes legales, accionistas, socios y/o propietarios y Fidores 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.

Proveedores

El Asesor de Negocios deberá solicitar referencias comerciales a los principales proveedores del cliente, los mismos que se encuentran identificados en el Informe

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

GUÍA DE EVALUACIÓN DE CRÉDITOS PEQUEÑA EMPRESA

Comercial. Los nombres y apellidos y teléfonos de las personas contactadas deberá señalarse en la evaluación crediticia.

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 encuentra identificados en el Informe Comercial.

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.

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.

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

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 nuestra empresa.

6.2. Análisis cuantitativo (capacidad de pago)

Para determinar la capacidad de pago del cliente se evaluarán sus EE.FF. que deberán ser contrastados por el Asesor de Negocios, a través de la tecnología crediticia de microfinanzas (**revisar Guía Metodológica de Créditos a Micro Empresa**).

Las Principales Herramientas de evaluación serán:

- Balance General
- Estados de Ganancias y Pérdidas
- Análisis horizontal y vertical
- Ratios, razones o índices financieros

GUÍA DE EVALUACIÓN DE CRÉDITOS PEQUEÑA EMPRESA

- Flujo de Caja Operativo histórico y proyectado (con escenario normal y pesimista).

6.2.1. Balance General

a) Definición

El Balance de la empresa muestra la situación financiera (solvencia) 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

GUÍA DE EVALUACIÓN DE CRÉDITOS PEQUEÑA EMPRESA

Activo	Pasivo y Patrimonio
Activo Corriente	Pasivo Corriente
Caja y bancos	Sobregiros y Pagaré 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 a 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 Activo	Total Patrimonio Neto
	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).

GUÍA DE EVALUACIÓN DE CRÉDITOS PEQUEÑA EMPRESA

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.

GUÍA DE EVALUACIÓN DE CRÉDITOS PEQUEÑA 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.

GUÍA DE EVALUACIÓN DE CRÉDITOS PEQUEÑA EMPRESA

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.

6.2.2. 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.

GUÍA DE EVALUACIÓN DE CRÉDITOS PEQUEÑA EMPRESA

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.

Utilidad operativa.

Es la diferencia entre la utilidad bruta y los Gastos Operativos del negocio. Representa la ganancia o pérdida que tiene el negocio después de descontar todos los costos y gastos propios.

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

6.2.3. 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

- En el análisis vertical en lo que respecta al Balance General, se deberá igualar los activos a 100%, y en el caso del Estado de Resultados, las ventas o ingresos totales se igualan a 100%. Este análisis permitirá al Asesor de Negocios ver que cuenta es la más representativa tanto en el Balance como en el estado de Resultados, y de esta forma realizar los comentarios respectivos.
- En el análisis horizontal se deberá comparar los estados financieros actuales, con los estados financieros de las anteriores evaluaciones y comentar las variaciones, especialmente de las cuentas más representativas del análisis vertical y aquellas que han sufrido variaciones importantes (superiores al 30%)
- Además de lo anterior, es preciso que el Asesor de Negocios siempre comente lo referente a las variaciones tanto de las ventas, costo de ventas, capital de trabajo, patrimonio y endeudamiento.
- Será determinante para el otorgamiento del crédito la variación positiva del patrimonio en relación a los financiamientos realizados, como sustento de una mejora en el negocio.

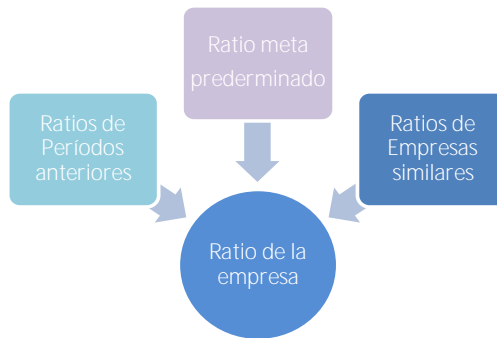
6.2.4. Ratios, razones o índices financieros

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).

GUÍA DE EVALUACIÓN DE CRÉDITOS PEQUEÑA EMPRESA



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

Razón 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. Un ejemplo son las empresas de servicios de transporte, entre otras.

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.

GUÍA DE EVALUACIÓN DE CRÉDITOS PEQUEÑA EMPRESA

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

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 qué 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.

Ciclo de Conversión de Efectivo (CCE)

Herramienta muy común para evaluar las necesidades de liquidez de los potenciales prestatarios.

GUÍA DE EVALUACIÓN DE CRÉDITOS PEQUEÑA EMPRESA

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:

$$\text{CCE} = \text{DPI} + \text{DPC} - \text{DPP}$$

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)	:	15 días
Días promedio de cobranzas (DPC)	:	15 días
Días promedio de pago (DPP)	:	15 días

Aplicando la fórmula

$$\text{CCE} = 15 \text{ días} + 15 \text{ días} - 15 \text{ días} = 15 \text{ días}$$

Es decir, la empresa genera un Ciclo de de Conversión de Efectivo (CCE) de 15 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 15 días en unidades monetarias,

Existe una forma simple, para 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)	=	15 días
Costo Venta mensual	=	S/.30,000
Número de días en el mes	=	30
Costo Venta Diario (CVD)	=	S/.1,000
RECURSOS NECESARIOS (CCE x CVD)	=	S/.15,000

✓ Solvencia o apalancamiento

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

Se asume que sí la empresa trabaja con mayor financiamiento de los acreedores que de los propietarios, los primeros absorben la mayor cantidad de

GUÍA DE EVALUACIÓN DE CRÉDITOS PEQUEÑA EMPRESA

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).

En el caso de cancelaciones de deuda se descontará del pasivo total la deuda a cancelar sea de la CMAC-Trujillo o de otra entidad financiera (solo para el cálculo del ratio).

Los ratios máximos permitidos se encuentran en el Manual de Sobreendeudamiento.

✓ Ratios de cobertura:

Complementan los ratios de apalancamiento y permiten determinar si la empresa está en condiciones de cubrir nuevas obligaciones.

Al igual que en los créditos a microempresas, se ha considerado como criterio de evaluación la **relación Cuota Propuesta / Saldo Disponible**, pero se ha agregado un *nuevo componente*: el Flujo de Caja Neto mensual.

Flujo de Caja Neto (FCN) mensual

El **FCN mensual** es una variante del **FCN anual**, utilizado en la evaluación de créditos no minoristas.

El FCN mensual es el saldo disponible, luego de cubrir todos los costos y gastos. Se utiliza para medir la capacidad de pago del cliente para asumir nuevos financiamientos de activo fijo y capital de trabajo (de ser el caso).

$$\text{FCN mensual} = \text{EBITDA promedio mensual} - (\text{A} + \text{I})$$

Dónde:

EBITDA promedio mensual = (Utilidad Operativa + Depreciación – Impuesto a la Renta) promedio mensual

A + I = Cuotas mensuales de los préstamos vigentes otorgados para activo fijo + *Interés mensual promedio* de las cuotas de los préstamos vigentes otorgados para capital de trabajo

NOTA:

Si el monto del préstamo destinado para capital de trabajo supera el Capital de Trabajo Neto (Activo Corriente – Pasivo Corriente), se deberá considerar la totalidad de la cuota (capital + intereses) en el cálculo del FCN mensual

GUÍA DE EVALUACIÓN DE CRÉDITOS PEQUEÑA EMPRESA

Lo relevante en este punto, es que en la determinación del FCN mensual no se considera la totalidad de las cuotas mensuales de los préstamos para capital de trabajo, sino sólo los gastos financieros promedio, a menos que la deuda de capital de trabajo supere el Capital de Trabajo Neto (Activos Corrientes – Pasivos Corrientes), en cuyo caso se considerará la cuota completa.

El motivo por el que no se considera la totalidad de la cuota cuando el monto del préstamo solicitado es menor al Capital de Trabajo Neto, obedece a que la empresa cuenta con los Activos Corrientes (mercaderías y cuentas por cobrar comerciales) suficientes para cubrir el monto solicitado, por lo que es innecesario afectar su flujo futuro.

Relación (Cuota/Saldo Disponible)

Es la misma relación que se aplica en microfinanzas, pero con algunas variantes, sobre todo en el cálculo del Saldo Disponible, que considera el FCN mensual.

$$\text{Relación (Cuota/SD)} = \text{Cuota Propuesta} / \text{Saldo Disponible}$$

Dónde:

$$\text{Saldo Disponible} = \text{FCN mensual} - \text{Gastos Familiares}$$

Los parámetros de éste indicador, dependerán de cada producto o programa y adicionalmente se deberá tener en cuenta los límites establecidos en el Manual de Procedimientos de Sobreendeudamiento de Deudores Minoristas.

Respecto a los **Gastos Financieros**, éstos se considerarán en los siguientes casos:

- Personas Naturales con negocio (en el régimen general, especial o simplificado)
- Personas Naturales con negocios informales (sin RUC)
- Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada.

Asimismo, no se considerarán en las siguientes circunstancias:

- Los propietarios tienen asignado un sueldo en el negocio.
- Se trate de Sociedades de Responsabilidad Limitada – SRL o Sociedades Anónimas - SA.

✓ Rentabilidad:

Muestran el resultado de las políticas y estrategias de la empresa. Mide la rentabilidad del negocio en función la inversión realizada. Este ratio es aplicable a todo tipo de actividades.

GUÍA DE EVALUACIÓN DE CRÉDITOS PEQUEÑA EMPRESA

RENTABILIDAD	
Margen bruto	= $\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}}$
Margen neto	= $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$
Rentabilidad del Patrimonio	= $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio Neto}}$
Rentabilidad de los Activos	= $\frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Activos Totales}}$

Margen Neto o rentabilidad neta de las ventas

Mide la rentabilidad generada por las ventas. El análisis e interpretación dependerá del tipo de negocio que se esté evaluando. Deberá compararse con el costo financiero del crédito que se le va a otorgar, pues de ser menor significaría que el negocio no genera la suficiente rentabilidad para pagar el crédito.

Rentabilidad de los activos (ROA)

Nos permite conocer si la utilidad del negocio (utilidad operativa neta) es suficiente para justificar la inversión inicial (inversión total o activo total).

El índice que evalúa esta situación es el ROA (Return on Assets).

Rentabilidad del patrimonio (ROE):

Nos permite medir si la utilidad disponible para los accionistas (utilidad neta) es suficiente para justificar la inversión de los propietarios en el negocio (inversión del accionista o patrimonio).

El índice que evalúa esta situación es el ROE (Return on Equity).

Es importante indicar que en muchas ocasiones el ROE es superior al ROA, debido al apalancamiento financiero.

El ROE pasa por alto el ratio de endeudamiento, el cuál es una medida del riesgo de la empresa (a mayor endeudamiento, mayor probabilidad de incumplimiento); mientras que el ROA se concentra en la rentabilidad de los activos de la empresa, lo cual es indistinto a las fuentes de financiamiento.

6.2.5. Flujo de Caja Operativo

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

GUÍA DE EVALUACIÓN DE CRÉDITOS PEQUEÑA EMPRESA

- 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 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.

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) Calculo 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.

GUÍA DE EVALUACIÓN DE CRÉDITOS PEQUEÑA EMPRESA

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.

Ejemplo:

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

6.3. Destino del crédito

Tiene por finalidad verificar el destino del crédito, y que parte de la inversión es con aporte propio o con aporte crediticio.

Tener en cuenta que:

- En caso de financiamiento de activo fijo, siempre solicitar el aporte del cliente. Se podrá financiar hasta el 90% del total de la inversión.
- Para la compra de deuda se deberá adjuntar la liquidación de la deuda a comprar o tener la información verificada del saldo de deuda a cancelar.
- Para el próximo crédito se deberá verificar que se haya realizado la inversión y/o compra de deuda que fue motivo del crédito anterior, no se podrá financiar dos veces el mismo activo fijo y/o cancelación de deuda.
- En los casos de triangulación o compra de deuda, en el desembolso se deberá tener en cuenta que no se deben tomar las medidas necesarias para asegurar el cumplimiento del destino aprobado.
- Según el detalle de la inversión tanto el destino como el total de los aportes deben coincidir.

GUÍA DE EVALUACIÓN DE CRÉDITOS PEQUEÑA EMPRESA

- Para el financiamiento de activo fijo, se deberá adjuntar, promesa de venta, proforma o cotización del bien a comprar y preferentemente triangular la operación con el proveedor

VII PROPUESTA FINAL

Se refiere a los comentarios necesarios que sustentan la propuesta de créditos, se deben comentar los aspectos relevantes de cada caso individual, excluyendo comentario genéricos como “cuentas con buenas referencias” o “se encuentra bien calificado en el sistema financiero” las cuales no agregan ningún valor adicional, ya que las referencias se deben detallar y la calificación se puede apreciar en el icono RCC. Se debe enfatizar los siguientes puntos:

- **FODA del cliente:**
Donde se 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**.
- **Situación del Sector:**
Se hará referencia a la rentabilidad de la empresa en comparación a la rentabilidad del sector económico a la que pertenece el negocio evaluado, entre otros.
- **Comentarios sobre análisis financiero:**
El Asesor deberá presentar un comentario sobre los indicadores de liquidez, solvencia, gestión y rentabilidad del negocio, además deberá realizar un breve comentario sobre el análisis vertical y horizontal de la empresa.
- **Opinión final**
Resumen del sustento de la solicitud de aprobación.

GUÍA DE EVALUACIÓN DE CRÉDITOS PEQUEÑA EMPRESA

VIII CASO PRÁCTICO

La empresa, **PRODUCTOS NATURALES EIRL** se dedica desde diciembre del año 2008 a la compra-venta de productos agrícolas (ají pprika, maíz, entre otros) e insumos avícolas (alimentos balanceados). Sus clientes se ubican en los valles de Vir, Barranca, Chepén y Cañete.

El Titular Gerente de la empresa tiene 55 años, es casado y tiene dos hijos profesionales que viven fuera del hogar paterno. Su esposa tiene 50 años y lo ayuda en el negocio.

Su experiencia en el negocio se remonta hacia 20 años atrás, en que se dedicaba a la misma actividad, pero como persona natural y de manera informal.

Su relación con proveedores y clientes es muy buena, habiendo llegado a formar relaciones amicales con muchos de ellos.

La empresa está solicitando:

- ✓ Financiamiento para la compra de una unidad de transporte para el traslado de sus mercaderías. El vehículo a financiar le permitirá reemplazar una unidad alquilada. Po lo que, las cuotas a pagar reemplazarán lo que viene pagando por alquiler. El precio de la unidad asciende a S/.90,000, de los cuales el cliente aportará el 20% y el saldo se financiará a 60 meses a una TCEM del 2.10% (Las cuotas mensuales ascienden a S/.2,121.75).
- ✓ Capital de trabajo por S/.20,000 a 12 meses. La TCEA cobrada será del 2.00% TEA (las cuotas mensuales ascienden a S/.1,891.19 y el interés promedio mensual a S/.224.52).
El requerimiento de nuevo capital de trabajo obedece a incremento de mercado.

Datos adicionales:

Ventas al crédito	:	70% del total facturado
Número de días de crédito concedidos por la empresa:	:	30 días
Total compras al crédito a proveedores	:	5% del costo de ventas
Número de días de crédito concedidos por proveedores	:	21 días
Rotación de las mercaderías	:	12 veces al año

Detalle de deuda bancaria

Saldo de préstamo de capital de trabajo	:	S/.54,184
Cuota mensual del préstamo	:	S/.5,123.62
Interés promedio mensual	:	S/.608.28

Ratios promedio del sector

Razón corriente	:	3.00
Endeudamiento patrimonial	:	2.50 veces
Rentabilidad	:	5%

Gastos familiares	:	S/.1,500
--------------------------	---	----------

 Otorgamos o no otorgamos los créditos?

GUÍA DE EVALUACIÓN DE CRÉDITOS PEQUEÑA EMPRESA

Razon Social

PRODUCTOS NATURALES EIRL

Año:
Factor de actualización:
Cifras en

2008
1.00
MILES DE SOLES

2009
1.00
MILES DE SOLES

2010
1.00
MILES DE SOLES

1.00
MILES DE SOLES

BALANCE GENERAL

ACTIVO

Caja y bancos	8,620	13,863	36,755	
Valores Negociables				
Depósitos en garantía				
Clientes	5,780	34,383	45,218	
- Prov. Cobranza dudosa clientes				
Cuentas por cobrar soc. relacionadas				
Cuentas por cobrar diversas				
Existencias	14,628	46,987	62,379	
mercaderías/productos terminados	14,628	46,987	62,379	
subproductos, desechos y desperdicios				
productos en proceso				
materia prima, envases y suministros				
existencias por recibir				
- prov. por desvalorización de existencias				
otras existencias				
Otros activos corrientes		7,727		
Cargas diferidas				
Activo Corriente	29,028	102,960	144,352	
Inversiones en relacionadas				
Otras inversiones				
Cuentas por cobrar soc. relacionadas				
Otras cuentas por cobrar				
Inmueble, maquinaria y equipo (neto)	7,345	22,882	62,680	
terrenos				
edificios y otras construcciones				
maquinaria y equipo	7,500	25,500	65,500	
muebles y enseres				
unidades de transporte				
equipos diversos				
- depreciación acumulada	-155	-2,618	-2,820	
trabajos en curso				
otros activos fijos				
Intangibles				
Otros Activos No Corrientes				
Cargas diferidas				
Activo No Corriente	7,345	22,882	62,680	
TOTAL ACTIVOS	36,373	125,842	207,032	

PASIVOS

Bancos deuda comercial		39,869	54,184	
Bancos deuda financiera CP				
Otra deuda financiera CP				
Parte corriente de deuda LP				
Tributos por pagar	325		647	
Remuneraciones y part por pagar				
proveedores			3,165	
Cuentas por pagar soc. relacionadas				
Cuentas por pagar diversas				
Otros pasivos corrientes				
Provisiones diversas				
Ganancias diferidas				
Pasivo Corriente	325	39,869	57,996	
Bancos deuda financiera LP				
Otra deuda financiera LP				
Cuentas por pagar soc. relacionadas				
Otros pasivos no corrientes				
Provisiones diversas				
Ganancias diferidas				
Imp y participaciones diferidas				
Pasivo No Corriente				
Interés Minoritario	325	39,869	57,996	
TOTAL PASIVO	325	39,869	57,996	
Capital	25,100	25,100	25,100	
Capital Adicional				
Excedente de revaluación				
Reservas				
Resultados Acumulados	1,100	10,948	60,873	
Resultados del ejercicio	9,848	49,925	63,063	
Otros				
PATRIMONIO	36,048	85,973	149,036	
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	36,373	125,842	207,032	

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

	315,985	100.00%	957,518	100.00%	1065,335	100.00%
Ventas Totales						
- Costo de ventas y/o servicios	-288,204	-91.21%	-859,138	-89.73%	-945,360	-88.74%
Utilidad Bruta	27,781	8.79%	98,380	10.27%	119,975	11.26%
- Gastos de Ventas	-7,795	-2.47%	-13,328	-1.39%	-15,740	-1.48%
- Gastos de Administración	-5,918	-1.87%	-12,450	-1.30%	-13,175	-1.24%
- Otros gastos operativos						
Utilidad Operativa	14,068	4.45%	72,602	7.58%	91,060	8.55%
- Gastos Financieros			-1,280	-0.13%	-970	-0.09%
Ingresos Financieros						
Participaciones en relacionadas						
Amortización fo.comercio/ inversiones						
Utilidad Ordinaria	14,068	4.45%	71,322	7.45%	90,090	8.46%
Ingresos extraordinarios con caja						
- Egresos extraordinarios con caja						
Ingresos extraordinarios sin caja						
- Egresos extraordinarios sin caja						
Otros Ingresos						
- Otros Egresos						
REI						
Utilidad antes de Imp. y Particip.	14,068	4.45%	71,322	7.45%	90,090	8.46%
-Imp y participaciones corriente	-4,220	-1.34%	-21,397	-2.23%	-27,027	-2.54%
-Imp y participaciones diferido						
Utilidad / pérdida neta	9,848	3.12%	49,925	5.21%	63,063	5.92%
-Interés minoritario						
Utilidad / pérdida empresa dominante	9,848	3.12%	49,925	5.21%	63,063	5.92%

GUÍA DE EVALUACIÓN DE CRÉDITOS PEQUEÑA EMPRESA

DESARROLLO

• FODA del cliente:

Fortalezas

La empresa si bien tiene tres (03) años, la experiencia del Titular Gerente se remonta hacia 20 años atrás.

Su cartera de clientes es diversificada

Mantiene buenas relaciones con clientes y proveedores

Debilidades

No existe línea de sucesión, puesto que sus hijos no participan del negocio

Oportunidades

Los sectores agrícola y avícola registran un importante crecimiento en los últimos años.

• Situación del Sector:

De acuerdo a la información alcanzada, la rentabilidad del sector bordea el 5% y los ratios promedio de liquidez y de endeudamiento patrimonial ascienden a 3 y 2.5 veces, respectivamente.

Información del Sector Agropecuario

La producción agropecuaria registró un incremento del 8.13% en el mes de Julio pasado, debido a un comportamiento positivo de los sub sectores agrícola y pecuario. Este crecimiento es el más alto de los últimos 29 meses.

El Subsector agrícola creció en 9.73% y destacó la producción de arroz, algodón, papa, cacao, café y espárragos. Sin embargo decreció la producción de caña de azúcar y maíz amiláceo.

En tanto el subsector pecuario creció 5.78% sustentado por la producción de huevos, ave, vacuno y leche fresca. (INEI-02-09-2011)

Por otro lado, con el propósito de comprender los cambios que se están produciendo en la agricultura es conveniente mencionar que existen aspectos que vienen afectando silenciosamente a este sector, causados, principalmente, por los fenómenos naturales que se están dando en el mundo debido al calentamiento global. Estos son: retraso de las lluvias, elevación de las temperaturas, cambio brusco de temperatura

• Comentarios sobre análisis financiero:

Ratios de Liquidez

La empresa registra ratios de liquidez superiores al promedio del Sistema, lo que le otorga mucha flexibilidad para cubrir sus obligaciones de corto plazo.

Asimismo, reporta capital de trabajo neto positivo, superior a la deuda de capital de trabajo que registra.

AÑO	2,008	2,009	2,010	
ACTIVO CORRIENTE	S/.29,028	S/.102,960	S/.144,352	
PASIVO CORRIENTE	S/.325	S/.39,869	S/.57,995	
				Promedio Sector
RAZÓN CORRIENTE	89.32	2.58	2.49	3
CAPITAL DE TRABAJO NETO	S/.28,703	S/.63,091	S/.86,357	

Ratios de Gestión o Actividad

El propietario del negocio gestiona adecuadamente su política de ventas al crédito, puesto que otorga 30 días de crédito y sus clientes le pagan a los 21.33 días en promedio.

GUÍA DE EVALUACIÓN DE CRÉDITOS PEQUEÑA EMPRESA

Por otro lado, la rotación de sus inventarios (15.16 veces al año) se encuentra dentro de los parámetros de la política establecida por el negocio (12 veces al año).

Sin embargo, se observa cierto retraso en el pago de proveedores, puesto que la política de éstos es de 21 días y se paga a los 24.11 días en promedio.

Finalmente, el hecho de no recibir un plazo de financiamiento de proveedores que le permita cubrir sus días promedio de cobro y de inventarios genera la presencia de un CICLO DE CONVERSIÓN EN EFECTIVO (CCE), ascendente a 21.48 días, que convertidos a nuevos soles ascienden a S/.56,401.40, que la empresa debe financiar con bancos o con recursos propios. En el presente caso, fue financiado en su casi totalidad con bancos (S/.54,184).

AÑO	2,008	2,009	2,010
NÚMERO DE MESES	12	12	12
VENTAS	315,985.00	957,518.00	1065,335.00
70%			
VENTAS CRÉDITO	221,189.50	670,262.60	745,734.50

COSTO VENTA	288,204.00	859,138.00	945,360.00
5%			
COSTO VENTA CRÉDITO	14,410.20	42,956.90	47,268.00

CLIENTES	5,780.00	34,383.00	45,218.00
MERCADERIAS	14,628.00	46,987.00	62,379.00
PROVEEDORES	0.00	0.00	3,165.00

AÑO	2,008	2,009	2,010	Políticas
DÍAS PROMEDIO DE COBRO (DPC)	9.41	18.47	21.83	30
DÍAS PROMEDIO DE INVENTARIO (DPI)	18.27	19.69	23.75	30
DÍAS PROMEDIO DE PAGO (DPP)	0.00	0.00	24.11	21
CICLO DE CONVERSIÓN EN EFECTIVO (en días)	27.68	38.16	21.48	
COSTO VENTA / 360	800.57	2,386.49	2,626.00	

CICLO DE CONVERSIÓN EN EFECTIVO (en n.s)	22,159.19	91,058.89	56,401.40
---	-----------	-----------	------------------

AÑO	2,008	2,009	2,010	Políticas
ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR (360/DPC)	38.27	19.49	16.49	12
ROTACIÓN DE INVENTARIOS (360/DPI)	19.70	18.28	15.16	12

Ratios de solvencia o apalancamiento

La empresa registra un ratio de endeudamiento patrimonial antes del préstamo del 38.91%. Sin embargo, si se considera el préstamo solicitado para activo fijo, éste ratio sube hasta 87.22%, que es menor al máximo permitido (del 90%) por el Manual de Sobreendeudamiento.

Si se incluye el préstamo para capital de trabajo, el ratio asciende a 52.33%, menor al máximo permitido (del 70%) por el Manual de Sobreendeudamiento.

En ambos casos, el endeudamiento patrimonial no supera los máximos permitidos por el Manual de Sobreendeudamiento.

GUÍA DE EVALUACIÓN DE CRÉDITOS PEQUEÑA EMPRESA

AÑO	2,008	2,009	2,010	
ACTIVO CORRIENTE	S/.29,028	S/.102,960	S/.144,352	
PASIVO CORRIENTE	S/.325	S/.39,869	S/.57,995	
				Promedio Sector
RAZÓN CORRIENTE	89.32	2.58	2.49	3
CAPITAL DE TRABAJO NETO	S/.28,703	S/.63,091	S/.86,357	
AÑO	2,008	2,009	2,010	
PASIVO TOTAL	S/.325	S/.39,869	S/.57,995	
PATRIMONIO	S/.36,048	S/.85,973	S/.149,036	
				Promedio Sector
PASIVO /PATRIMONIO (antes del préstamo)	0.90%	46.37%	38.91%	250%
NUEVO PRÉSTAMO (PARA ACTIVO FIJO)			S/.72,000	Ratio máximo, según Manual de Sobreendeudamiento
(PASIVO + NUEVO PRÉSTAMO) /PATRIMONIO			87.22%	90%
NUEVO PRÉSTAMO (PARA CAPITAL DE TRABAJO)			S/.20,000	Ratio máximo, según Manual de Sobreendeudamiento
(PASIVO + NUEVO PRÉSTAMO) /PATRIMONIO			52.33%	70%

Ratios de cobertura

La relación Cuota Propuesta / Saldo Disponible es menor al ratio máximo del Manual de Sobreendeudamiento, en ambos créditos solicitados.

En el caso del préstamo para Activo Fijo, la relación asciende al 65.39%, mientras que el máximo permitido es del 75%.

AÑO	2,008	2,009	2,010	
NÚMERO DE MESES	12	12	12	
UTILIDAD OPERATIVA	S/.14,068	S/.72,602	S/.91,060	
IMPUESTO A LA RENTA	S/.4,220	S/.21,397	S/.27,027	
DEPRECIACION ACUMULADA	S/.155	S/.2,618	S/.2,820	
DEPRECIACION EJERCICIO	ND	S/.2,463	S/.202	
EBITDA	S/.9,848	S/.53,668	S/.64,235	
EBITDA PROMEDIO MENSUAL	S/.821	S/.4,472	S/.5,353	
CUOTAS MENSUALES DE PRÉSTAMO ACTIVO FIJO			S/.0	
INTERES PROMEDIO DE PRÉSTAMOS DE CAPITAL DE TRABAJO			S/.608	
FCN MENSUAL (EBITDA MENSUAL - CUOTAS PRÉSTAMOS)			S/.4,745	
GASTOS FAMILIARES			S/.1,500	
SALDO DISPONIBLE (FCN - GASTOS FAMILIARES)			S/.3,245	
CUOTA DEL PRÉSTAMO PARA ACTIVO FIJO			S/.2,122	Ratio máximo, según Manual de Sobreendeudamiento
CUOTA PROPUESTA / SALDO DISPONIBLE			65.39%	75%

En el caso del préstamo para Capital de Trabajo, la relación asciende al 6.92%, mientras que el máximo permitido es del 80%.

SALDO DISPONIBLE (FCN - GASTOS FAMILIARES)	S/.2,121		
INTERES PROMEDIO MENSUAL PREST. CAP. TRAB	S/.225	Ratio máximo, según Manual de Sobreendeudamiento	
CUOTA PROPUESTA / SALDO DISPONIBLE	6.92%		80%

No se considera la totalidad de la cuota del préstamo para capital de trabajo, debido a que el Capital de Trabajo Neto (S/.86,357) supera el monto del préstamo solicitado (S/.20,000).

Ratios de rentabilidad

La empresa registra un margen neto (5.92%) superior al promedio del sector (5%). Sin embargo, su ROE y ROA son considerables (42.31% y 43.52%, respectivamente).

GUÍA DE EVALUACIÓN DE CRÉDITOS PEQUEÑA EMPRESA

AÑO	2,008	2,009	2,010
VENTAS NETAS	S/.315,985	S/.957,518	S/.1065,335
UTILIDAD BRUTA	S/.27,781	S/.98,380	S/.119,975
UTILIDAD OPERATIVA	S/.14,068	S/.71,322	S/.90,090
UTILIDAD NETA	S/.9,848	S/.49,925	S/.63,063

MARGEN BRUTO	8.79%	10.27%	11.26%
MARGEN NETO	3.12%	5.21%	5.92%
RENTABILIDAD DE LOS ACTIVOS (ROE)	27.32%	58.07%	42.31%
RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO (ROA)	38.68%	56.68%	43.52%

Análisis Horizontal y vertical

Se aprecia una reducción del crecimiento de las partidas del Balance y de los Estados de Ganancias de Pérdidas, debido a una estabilización del negocio.

Asimismo, se observa una mejora en los márgenes del negocio, debido a una reducción de los costos de ventas, por una mejor negociación con clientes.

ANÁLISIS HORIZONTAL

AÑO	2,008	2,009	2,010	Variación en nuevos soles		Variación en %	
				2009/2008	2010/2009	2009/2008	2010/2009
CLIENTES	5,780.00	34,383.00	45,218.00	28,603.00	10,835.00	495%	32%
MERCADERIAS	14,628.00	46,987.00	62,379.00	32,359.00	15,392.00	221%	33%
PROVEEDORES	0.00	0.00	3,165.00	0.00	3,165.00	nd	nd
ACTIVO CORRIENTE	29,028.00	102,960.00	144,352.00	73,932.00	41,392.00	255%	40%
ACTIVO TOTAL	36,373.00	125,842.00	207,032.00	89,469.00	81,190.00	246%	65%
PASIVO CORRIENTE	325.00	39,869.00	57,995.00	39,544.00	18,126.00	12167%	45%
PASIVO TOTAL	325.00	39,869.00	57,995.00	39,544.00	18,126.00	12167%	45%
PATRIMONIO	36,048.00	85,973.00	149,036.00	49,925.00	63,063.00	138%	73%

AÑO	2,008	2,009	2,010	Variación en nuevos soles		Variación en %	
				2009/2008	2010/2009	2009/2008	2010/2009
VENTAS	315,985.00	957,518.00	1065,335.00	641,533.00	107,817.00	203%	11%
COSTO VENTA	288,204.00	859,138.00	945,360.00	570,934.00	86,222.00	198%	10%
UTILIDAD OPERATIVA	14,068.00	72,602.00	91,060.00	58,534.00	18,458.00	416%	25%
UTILIDAD NETA	9,848.00	49,925.00	63,063.00	40,077.00	13,138.00	407%	26%

ANÁLISIS VERTICAL

AÑO	2,008	%	2,009	%	2,010	%
VENTAS	315,985.00	100.00%	957,518.00	100.00%	1065,335.00	100.00%
COSTO VENTA	288,204.00	91.21%	859,138.00	89.73%	945,360.00	88.74%
UTILIDAD OPERATIVA	14,068.00	4.45%	72,602.00	7.58%	91,060.00	8.55%
UTILIDAD NETA	9,848.00	3.12%	49,925.00	5.21%	63,063.00	5.92%

• Opinión final

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

- ✓ La experiencia del cliente en el rubro (20 años)
- ✓ El nivel de endeudamiento patrimonial menor al máximo permitido
- ✓ La relación de Cuota Propuesta / Excedente inferior al máximo permitido
- ✓ El ratio de liquidez superior al promedio del Sector.
- ✓ El importante ROA y ROE que registra el negocio.