



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

Facultad de Ciencias Humanísticas y Económicas

***“MODELO DE ANÁLISIS DE RIESGO Y CRÉDITO PARA
EMPRESAS COMERCIALES”***

TESIS DE GRADO

Previo a la Obtención del Título de:

Magíster en Economía y Dirección de Empresas

Presentado por:

Econ. Horacio Roberto Ponce Valverde

Ing. Manuel Eduardo Rodríguez Villacreses

Guayaquil, Ecuador

2006

DEDICATORIA

A Dios y la Virgen Dolorosa, a mis Padres, quienes me brindaron su amor, apoyo y me enseñaron a cultivar la fe para alcanzar una meta mas en vida.

A mis hermanos Patricio y Galo, a mis familiares, a mi enamorada Lorena, a mis amigos Horacio, Tania, Rosicler y Bolívar por su amistad y apoyo.

Ing. Manuel Rodríguez Villacreses

A Dios, a mis padres, a mis hermanos, a mi amigo y compañero Manuel y a todos los que hicieron posible este logro en mi vida profesional.

Econ. Horacio Ponce Valverde

AGRADECIMIENTO

En primer lugar debemos agradecer a nuestro Padre Dios y a la Virgen Santísima, los cuales han permitido culminar una meta más de nuestra vida con sus bendiciones y su voluntad, a nuestros Padres que con su sabiduría y esfuerzo han sabido guiarnos y apoyarnos en cada uno de nuestros proyectos de vida, a nuestros hermanos por el apoyo incondicional y ayuda, a nuestros familiares por su impulso y aliento, además a nuestros amigos y todos quienes hicieron realidad este triunfo profesional.

A la Master. Sonia Zurita por su amistad, la acertada orientación en este proyecto y su firmeza porque culmine el mismo y su profesionalismo.

Un agradecimiento a los vocales por su asesoramiento en este trabajo y los conocimientos brindados.

No podríamos terminar de agradecer a quienes de una u otra forma han dado su apoyo para alcanzar este triunfo profesional, siempre van a estar en nuestra mente y nuestro corazón, no queda más que decirles muchísimas gracias.

TRIBUNAL DE GRADUACIÓN

Master. Oscar Mendoza Macías

PRESIDENTE TRIBUNAL

Master. Sonia Zurita

DIRECTOR DE TESIS

Ing. Patricia Valdiviezo

VOCAL PRINCIPAL

Ing. Horacio Villacís

VOCAL PRINCIPAL

DECLARACIÓN EXPRESA

“La responsabilidad del contenido de este Tesis de Grado corresponde exclusivamente a los autores, y el patrimonio intelectual de la misma a la ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL”.

Ing. Manuel Rodríguez Villacreses

Econ. Horacio Ponce Valverde

ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE GENERAL	VI
ÍNDICE DE TABLAS	XIV
RESUMEN EJECUTIVO	XV
INTRODUCCIÓN	XVI
CAPÍTULO I	
SITUACIÓN NACIONAL	
1.1 <i>Análisis de Crédito</i>	
	18
1.2 <i>Hipótesis</i>	20
1.3 Historia Mundial del Análisis de Crédito	
	20
1.4 Descripción de los Departamentos de Análisis de Riesgo y	
Crédito	21
1.5 <i>Objetivos del Área</i>	22
1.6 Dependencia	
	23
1.7 Funciones	24

1.8	Forma Operativa	26
1.9	Personal	27
1.10	Metas	

28

CAPÍTULO 2

CLASIFICACIÓN DE CLIENTES SEGÚN SU FORMA DE EVALUACIÓN Y RENTABILIDAD

2.1	Grandes y Medianas Empresas	29
2.2	Principios Básicos de Política Crediticia	30
2.2.1	Mercado Objetivo	30
2.2.2	Políticas Generales	31
2.2.2.1	Riesgo de la Cartera	31
2.2.2.2	Riesgo por Cliente	31
2.2.2.3	Posición respecto al destino, a otros acreedores, socios, etc.	
	32	
2.2.2.4	Requerimientos de Información	33
2.2.3	Tipos de Créditos	33
2.3	Principales Generalidades para el Análisis de Crédito	34
2.3.1	Moralidad o Seriedad	35
2.3.2	Aspectos necesarios en la evaluación	
	35	

2.3.3	Segunda Fuente de Pago	36
2.3.4	Casos Especiales	37
2.4	Operatoria del Crédito	38

CAPÍTULO 3

MODELO TRADICIONAL BÁSICO DE LAS CUATRO “S” EN LA EVALUACIÓN DE CRÉDITO

3.1	Seriedad	40
3.2	Simulación de Capacidad de Pago (1era Fuente de Pago)	41
3.3	Situación Patrimonial	41
3.4	Segunda Fuente de Pago (Garantías)	42
3.5	Riesgos de Crédito	42
3.5.1	Distintos Tipos de Riesgos	42
3.5.2	Riesgos desde un punto de vista de crédito	44
3.5.3	Riesgo Individual de un crédito	45
3.5.3.1	Riesgo de Estructura de Costos	46
3.5.3.2	Riesgo de Mercado	46
3.5.3.3	Riesgo Técnico o de Productividad	47
3.5.3.4	Riesgo de Administración	47
3.5.3.5	Riesgo de Suministro	47

3.5.3.6 Riesgo de Cobranza	47
3.5.3.7 Riesgo Situacional Patrimonial	48
3.5.3.8 Riesgo Segunda Fuente de Pago	48

CAPÍTULO 4

PLANTEAMIENTO TRADICIONAL DEL MODELO DE ANÁLISIS DE CRÉDITO A EMPRESAS (MEDIANAS Y GRANDES)

4.1 Principales Observaciones para la Evaluación de Créditos y Riesgo	
49	
4.2 Antecedentes Generales Anteriores al Análisis	50
4.2.1 Destino del Crédito	50
4.2.2 Fuentes de Pago y Estructura	56
4.2.3 Disponibilidad de Información	58
4.2.4 Seriedad	59
4.2.4.1 Comportamiento histórico con la institución en caso de ser cliente	
59	
4.2.4.2 Moralidad	60
4.3 Aspectos Cuantitativos	64
4.3.1 Origen de los Estados Financieros	64
4.3.2 Análisis del Balance	65
4.3.2.1 Concepto del Balance	65
4.4 Análisis de Riesgos Cualitativos	68

4.5	Herramientas de Análisis	69
4.5.1	Análisis Vertical	69
4.5.2	Análisis Horizontal	70
4.5.3	Indicadores Financieros	70
4.5.3.1	Ventajas de Indicadores Financieros	71
4.5.3.2	Limitaciones de los Indicadores Financieros	71

CAPÍTULO 5

CLASIFICACIÓN DE INDICADORES FINANCIEROS

5.1	Estructura de Liquidez	73
5.1.1	Índice de Liquidez	73
5.1.2	Índice de la Prueba Ácida	74
5.2	Estructura de Actividad	75
5.2.1	Rotación de Cuentas por Cobrar	75
5.2.2	Rotación de Inventarios	76
5.2.3	Rotación de Cuentas por Pagar	78
5.3	Estructura de Endeudamiento	78
5.3.1	Apalancamiento / Leverage	78
5.3.2	Relación Deuda sobre Ventas	79
5.4	Estructura de Rentabilidad	80

5.4.1	Margen Bruto	81
5.4.2	Margen Operacional	81
5.4.3	Margen Neto	82
5.4.4	Rentabilidad Sobre Activos	83
5.4.5	Rentabilidad Sobre Patrimonio	83

CAPÍTULO 6

VARIABLES CUALITATIVOS

6.1	Información - Documentación	84
6.2	Estados Financieros	84
6.3	Cobertura de Garantías	85
6.4	Avalúos	86
6.5	Carácter	86
6.6	Referencias	87
6.7	Grupo Empresarial	87
6.8	Central de Riesgo	87
6.9	Formalidad de la Compañía	88
6.10	Relación Administrativa	88
6.11	Capacidad Administrativa	88
6.12	Niveles Tecnológicos	89
6.13	Ciclo de Vida del Producto	89

6.14	Canales de Distribución y Diversificación en Ventas	
	89	
6.15	Accesibilidad a Materia Prima	90
6.16	Estabilidad Laboral	90
6.17	Análisis Sectorial	90
6.18	Análisis de Flujo de Caja	90
6.19	Análisis de Sensibilidad	93

CAPÍTULO 7

MODELO DE ANÁLISIS DE RIESGO Y CRÉDITO

7.1	Puntaje del Modelo de Análisis de Riesgo y Crédito	
	95	
7.2	Calculo Aproximado de Rentabilidad del Cliente	96
7.3	Activo	96
	7.3.1 Cartera por Vencer Local	96
	7.3.2 Cartera por Vencer (fondos del exterior)	96
7.4	Pasivo	97
	7.4.1 Depósitos Monetarios	97
	7.4.2 Depósitos Ahorros	97
	7.4.3 Depósitos a Plazo	98
7.5	Transferencia Interna	98
7.6	Comisiones Varias	99

7.6.1	Comercio Exterior	99
7.6.2	Comisiones de servicios electrónicos	
	99	
7.7	Costos Varios	100
7.7.1	Costos Fijos por Transacciones	100
7.7.2	Costos por Provisión de Cartera	100
7.8	Tasas Activas y Pasivas	101
7.8.1	Tasas Activas	101
7.8.2	Tasas Pasivas	101
	CONCLUSIONES	102
	RECOMENDACIONES	104
	BIBLIOGRAFÍA	105
	ANEXOS	

ÍNDICE DE TABLAS

6.17 Análisis Sectorial

92

6.18 Análisis de Flujo de Caja

93

6.19 Análisis de Sensibilidad

94

7.1 Puntaje del Modelo de Análisis de Riesgo y Crédito

95

7.3.2 Cartera por Vencer

97

7.4.3 Depósitos a Plazo

98

7.5 Transferencia Interna

99

7.6.2 Comisiones de Servicios Electrónicos

99

7.7.2 Costos de Provisión de Cartera

100

RESUMEN EJECUTIVO

El objetivo de esta Tesis nos permitirá disminuir la incobrabilidad y los gastos de cobranza, y además nos ayudara a incrementar las ventas al poder incorporar nuevos clientes, que antes sin un modelo de evaluación o análisis podrían haber sido considerados como clientes de mediano o alto riesgo.

A partir de la última crisis financiera que sufrió nuestro país se pudo visualizar la necesidad de que las empresas realicen una mejor labor en el otorgamiento de créditos a sus clientes ya que estas políticas anteriormente tenían como un común denominador el otorgamiento de créditos debido a la confianza a las personas, instituciones o debido al comportamiento histórico de ciertos clientes.

Cabe destacar que la concesión de crédito es todo, menos algo estratégico, por ello debe haber personas con preparación suficiente para poder realizar análisis crediticios y así tomar buenas decisiones o asesorar correctamente a quienes toman las decisiones.

INTRODUCCIÓN

La Administración de las cuentas por cobrar y rentabilidad debería ser una de las preocupaciones más importantes de los gerentes de finanzas en las compañías. Es una realidad que la mayoría de las empresas no venden el total de sus productos o servicios al contado y por consiguiente deben tener una política de manejo de su cartera de cuentas por cobrar. Este manejo debe considerar una política de selección de clientes, una política de evaluación, una política respecto a las condiciones de crédito, una política de cobranza, etc. Indudablemente esto está influido por el sector y sus características de cada uno de los clientes.

Un sistema de evaluación de crédito eficiente, no solo permite disminuir la incobrabilidad y los gastos de cobranzas, sino que también permite aumentar las ventas al poder captar a nuevos clientes, que ante su sistema de evaluación se presumían riesgosos o no rentables.

El mitigar los riesgos en la compañía entonces no solamente significaría disminuir los riesgos de incobrabilidad sino que los resultados se verán en un incremento de ventas, disminución de costos de recuperación de cartera, a lo que se debe agregar que el mantener una cartera rentable siempre demostrará un manejo eficiente de la compañía.

Definitivamente que la evaluación de créditos y rentabilidad dentro de las compañías juega un rol preponderante por lo que se deberá hacer un gran énfasis en el mismo, ya que esta evaluación se basará en los objetivos y metas que cada compañía establezca al inicio de cada periodo y el plan estratégico. Dado que es muy frecuente encontrar, dentro de las compañías, que las políticas de ventas no van acorde con las políticas establecidas en la selección de cartera o viceversa. La política de evaluación de crédito y rentabilidad será la base para la planeación estratégica de las compañías y de esta manera llegar al establecimiento de metas y objetivos.

Por esta razón nos vemos motivados a realizar el tema de tesis que a continuación se detalla en siete capítulos que siguen un orden secuencial y esquematizado para su mejor comprensión.

CAPÍTULO 1

SITUACIÓN NACIONAL. ANÁLISIS DE CRÉDITO

En el año 1999, cuando el país sufrió una de las principales crisis financieras de todos los tiempos es que se pudo descubrir la forma de análisis de créditos tanto en instituciones financieras como en las compañías particulares. Políticas que tenían como denominador común el otorgamiento de créditos debido a la confianza en las personas, instituciones o comportamiento histórico de determinado cliente.

Todo lo anterior si bien es necesario, no es suficiente ya que no permite conocer la real capacidad de pago actualizada de un cliente, ni tampoco su posible rentabilidad. Ello solo se podría justificar en periodos de bonanzas económicas y en economías perfeccionistas, en donde casi no existen quiebras en las empresas. Sin embargo en los últimos tiempos a quedado confirmado que la economía es cíclica con frecuentes picos y depresiones. Adicionalmente en una economía de libre mercado y globalizado surgen los siguientes factores:

- ✓ **La interacción de compañías con países de determinado nivel de riesgo que pueda afectar sus finanzas.**

- ✓ **La gran competencia hace que en periodos cortos de tiempo, empresas o personas tradicionalmente solventes pasen por situaciones financieras delicadas. Ello hace necesarios continuos análisis que permiten detectar a priori estas anomalías.**

- ✓ **Una fuerte competencia implica también que los mejores clientes sean acaparados, por lo cual hay que abarcar sectores que ya no son óptimos, pero sabiendo que a través de un análisis el riesgo que se asume, y la rentabilidad que este podría generar.**

Todo lo anterior a hecho que en los últimos años las decisiones de créditos se hayan profesionalizado, surgiendo en muchas instituciones los departamentos de: Análisis de Riesgo de Crédito.

Cabe destacar también que la concesión de créditos es todo, menos algo estático, por ello debe haber gente con tiempo y preparación suficiente que esta constantemente analizando créditos para tomar buenas decisiones o para asesorar debidamente a quienes toman la decisión. Es claro que la posibilidad de error en tomar una decisión de crédito respaldada por una evaluación seria muy inferior a una decisión técnica sin políticas definidas. Todo esto va de la mano con la rentabilidad esperada de dicho cliente.

1.2 HIPÓTESIS

- a. Las herramientas actuales para el análisis de créditos de rentabilidad en la Banca Ecuatoriana no son dinámicas ni óptimas.
- b. Existe un modelo efectivo para la concesión de créditos, ajustándose a los requerimientos exigentes de las diferentes áreas involucradas en el negocio.

1.3 HISTORIA MUNDIAL DEL ANÁLISIS DE CRÉDITO

Al igual que en la mayoría de actividades durante este siglo, Estados Unidos ha ido a la vanguardia en el descubrimiento de técnicas de análisis de crédito. Su evolución ha sido más o menos la siguiente: Desde principios del siglo hasta 1930, la herramienta clave para la

decisión era el análisis del balance. Desde 1930 hasta cerca del año 1952 se cambiaron al análisis del estado de resultados, lo que mas importaba eran las utilidades de la empresa. Desde 1952 hasta el día de hoy, el criterio usado es el del flujo de caja. Se da un crédito si el cliente genera la suficiente caja para poder pagarlo, ya que los créditos no se pagan con utilidad, ni con inventarios, ni menos con buenas intenciones, se pagan con caja.

Con ello el Balance queda en segundo plano, aunque sigue siendo importante en la decisión, para ver la situación de stock de la empresa y fundamentalmente bajo el esquema de liquidación, es decir, si falla el flujo, que es la primera fuente de pago ¿Será capaz la empresa de cumplir con sus compromisos basándose en la liquidación de sus activos? Esta información la proporciona solo el Balance a pesar que este solo puede contener distorsiones.

En el modelo que se plantea se involucran estos criterios y adicionalmente incrementaremos otros que darán como resultado un modelo efectivo en el análisis y evaluación de cartera de clientes, para luego ver su posible rentabilidad.

1.4 DESCRIPCIÓN DE LOS DEPARTAMENTOS DE ANÁLISIS DE RIESGO Y CRÉDITO DE INSTITUCIONES FINANCIERAS

En general existe una distorsión respecto a la normal función de estas áreas. Hay quienes piensan que su labor se limita al análisis de estados financieros de los clientes a través del cálculo de unas cuantas razones financieras. Como veremos mas adelante esta visión está alejada de la realidad. Su principal función es determinar el riesgo que significa para la institución otorgar un determinado crédito y ello necesariamente involucra además del análisis acucioso de los estados financieros del cliente, un análisis de diversos aspectos cualitativos que en conjunto con lo anterior permite proyectar la evolución del cliente para determinar si podrá cumplir o no con sus pagos.

Es deseable que los departamentos de Análisis de Créditos tengan un carácter de área asesora, más no aceptación. Ello permite una mayor independencia en la evaluación del crédito, al no estar sujeto a las presiones a las cuales generalmente son sometidos quienes toman en ultima instancia la decisión, y que puede llegar hacerles perder la objetividad necesaria.

Por razones de sanidad profesional, así como la racionalidad, el análisis de crédito debe quedar por escrito, de tal forma que no constituya el secreto de una persona y puedan utilizarlo todos quienes estén relacionados con el tema.

1.5 OBJETIVOS DEL ÁREA

Deberá conocerse los objetivos de la institución y hacer los de sus áreas no solo coherentes con estos, sino que definitivamente contribuyan al crecimiento y rentabilidad de la entidad.

Así mismo, deberá coincidir con la política de crédito de la Institución. En términos prácticos los objetivos podrían ser:

Riesgo.-

Que el riesgo de crédito de la institución se mantenga en niveles razonables y aceptables, que permitan una buena rentabilidad a la misma, y su permanencia en el tiempo.

Personal Técnico.-

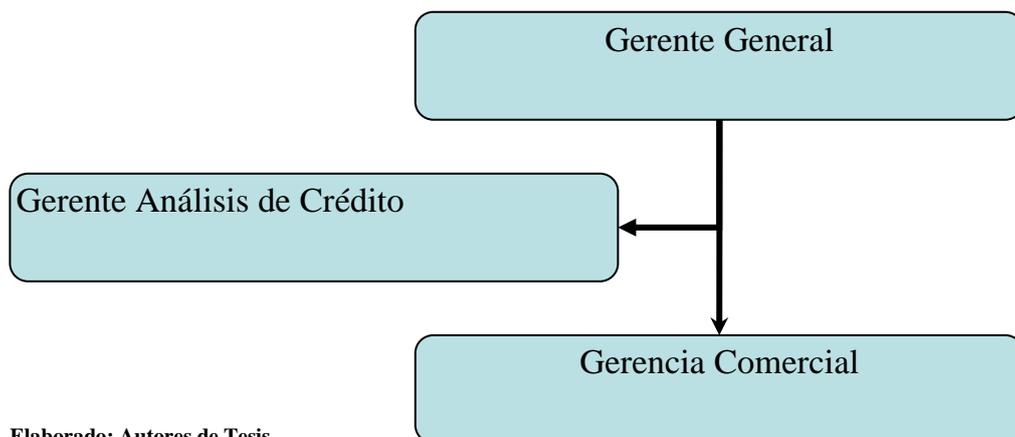
La formación de personal experto en análisis de crédito, que luego puede evolucionar a otras áreas comerciales relacionadas con crédito y así poder formar un ejecutivo con un criterio comercial y al mismo tiempo que mida un posible riesgo global del cliente.

1.6 DEPENDENCIA

Existen muchas posibilidades que dependen del tamaño de la Institución, de las funciones específicas del área y de la importancia que se le atribuya en la organización.

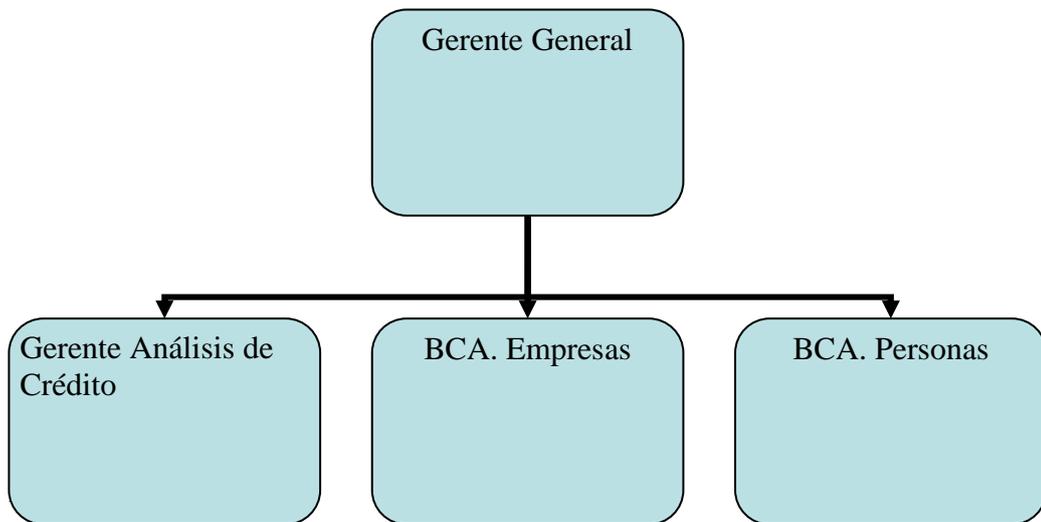
Este departamento podría depender del Gerente General, del Gerente de Operaciones y hasta en algunos casos directamente del directorio. Lo importante es que en la organización esté en una posición fuerte, ya que su asesoría usualmente produce conflicto con las áreas comerciales quienes ven un freno en este departamento para sus metas de crecimiento. No es recomendable que sea una gerencia de línea, ya que esta se transformaría en juez y parte a la vez. Luego el Departamento de Análisis de Crédito, que generalmente tiene rango de Gerencia, debería estar en el mismo nivel jerárquico que la Banca de Empresas o Banca de Personas o Gerencia de Sucursales, los dos casos más comunes son:

a)



Elaborado: Autores de Tesis

b)



1.7 FUNCIONES

1. Plantear la dirección estratégica de la compañía, bajo metas y normas basadas en la evaluación de los riesgos.
2. Seguimiento de las actividades comerciales en la institución, para el control adecuado de los riesgos (calificación de cartera).
3. Analizar y realizar estudios a todo nuevo crédito o línea de crédito sobre un determinado monto. Estos nuevos créditos pueden ser de clientes nuevos o antiguos e incluso renovaciones de créditos vigentes.
4. Crear sistemas de evaluación estándar para aquellos créditos de montos inferiores, el que sería analizado con un estudio individual.
5. Realizar estudios de seguimiento a todos aquellos créditos o líneas de crédito vigente sobre un determinado monto al menos una vez al año.
6. Detectar aquellos créditos con un nivel de riesgo superior al normal, para hacerles un seguimiento más acucioso. Esta función debe estar coordinada

con un departamento de Revisión de Créditos, o incluso en determinados casos puede situarse en este último departamento. Esta lista puede ser revisada periódicamente.

7. Realizar estudios sectoriales que sirvan de apoyo a las funciones anteriores, investigaciones de mercado, que permitan entender los distintos negocios, la evolución de la industria, la competencia, las perspectivas del rubro, los estándares de diferentes variables financieras, etc.
8. Revisar los distintos tipos de concentración de la cartera a través del tiempo. (Por cliente, grupos económicos, actividad económica, etc.)
9. Crear archivos y bases de datos, por cliente, por sector y por cualquier otra variable que nos permita enriquecer futuros estudios.
10. Entrenamiento del personal interno para que pueda evolucionar a otras áreas relacionadas con crédito y al personal del resto del banco para prepararlo en el análisis de riesgo de crédito.
11. Estudios varios como impacto de algunas medidas de carácter macro en sectores puntuales, modelos que nos permitan predecir quiebras, etc.
12. Ayudar a la institución en el cumplimiento de ciertas normativas exigidas por la autoridad y organismos controladores. Calificación de la cartera y otros. En esto último se debería cooperar en la confección de fichas de calificación.
13. Centralizar todo el vaciado de balances sobre todo en créditos de bajo monto en los cuales no se justifica estudio y que por lo tanto la decisión se toma en buena medida en base a la lectura del vaciado de balances.

14. Las funciones del área también están muy vinculadas al análisis de la moralidad (protestos, carteras vencidas, etc.), al tema garantías y por último, a la fijación de políticas de crédito.

1.8 FORMA OPERATIVA

En general el trabajo, estudio financiero de un cliente, es solicitado por el ejecutivo de cuentas. Se recibe en forma centralizada y se asigna a un analista de acuerdo a la dificultad y profundidad del tema y especialización del analista en un determinado sector. Este último realiza el estudio del cliente, el cual generalmente incluye una visita. Al tenerlo listo es generalmente revisado en el área luego va a un comité de crédito donde lo expone el analista y se toma la decisión. Se debe insistir que estos análisis terminan en una recomendación y que eventualmente la decisión puede no coincidir con lo propuesto en el analista. Es necesaria siempre una muy buena comunicación entre el analista y ejecutivo de cuentas.

La profundidad del estudio estará determina por el monto del crédito, el nivel de riesgo “a priori”, si se trata de un cliente nuevo, la complejidad del sector o negocio, la disponibilidad de información, etc. (es obvio que bajo un determinado monto no se realiza estudio), sin embargo la variable clave es el monto del crédito. Es decir, que este justifique, remunere el trabajo y el estudio al que hace referencia este inciso.

1.9 PERSONAL

Para determinar el número de personas que se necesitaría sería necesario conocer bien las funciones que se deben realizar, así como los estándares normales de productividad.

Por ejemplo un estudio profundo, aunque no como caso especial, debería demorar cinco días hábiles, así como el estudio más superficial podría tardar un día. Sin embargo habrá que definir desde que monto de crédito se realizarán estudios y de que profundidad. Convendría prever como obstáculo en materia de rapidez de despacho el tiempo de mecanografía que es especialmente intensivo en esta área. Para una estimación mas afinada del número de analistas que se necesitan, se deberá considerar la preparación del personal y la rotación regular que pueden tener hacia otras áreas.

Es claro que la eficiencia y confiabilidad del servicio que otorga este departamento dependerá de la calidad de su gente y de la información recibida. Por ello se debería ser muy estricto en su selección. No solo exigir preparación académica (especialmente Ingenieros Comerciales, Civiles y Economistas Agrarios), sino que tenga conocimientos generales de banca y algún grado de experiencia en la materia. Sería necesario tener distintos tipos de analistas de acuerdo a sus experiencias con una descripción clara de cargos y política de rentas asociadas a ello. Por último es necesario asignar responsabilidades claras.

1.10 METAS

Como toda área debería tener sus metas anuales descompuestas con metas mensuales y metas por analistas. Ellas pueden ser expresadas de las siguientes formas:

1. Que el nivel de riesgo de crédito de la institución no supere un determinado porcentaje en aquellos créditos cuya decisión ha estado recomendada por esta área.
2. Realizar un determinado número de estudios.
3. Mantener una determinada productividad (número de estudios por sus respectivos tiempos estándares de demora).
4. Revisar todos los X Mayores Deudores.
5. Mantener un tiempo medio de demora de estudios inferior a un determinado estándar.
6. Preparar un número X de Analistas para futuros Ejecutivos de Cuentas.
7. Realizar un número X de estudios sectoriales y estudios especiales.
8. A portar alguna innovación que mejore en algo los actuales procedimientos o políticas.
9. No sobrepasar un determinado presupuesto asignado en gastos.

El principal ítem de gastos son los sueldos. Sin embargo se debe tener presente que al ser una área que no genera ingresos debe ser especialmente cuidadosa en el manejo de sus gastos. Debe sí, resaltarse que es una área indirectamente muy rentable, ya que evita gastos importantísimos para la institución como es la pérdida ocasionada al no poder cobrar un crédito.

CAPÍTULO 2

CLASIFICACIÓN DE CLIENTES SEGÚN SU FORMA DE EVALUACIÓN Y RENTABILIDAD

Toda clasificación es factible abordar de acuerdo a distintos puntos de vista. Es así como dependiendo de la institución pueden haber innumerables formas distintas de análisis de créditos de acuerdo a diferentes tipos de clientes. Se cree que la más lógica es la que a continuación se detallará:

- Grandes y medianas empresas.
- Pequeñas empresas – PYMES y alto valor – comercio.
- Personas.

Sin embargo el tipo de análisis y su profundidad dependerá, como ya se vio anteriormente, fundamentalmente del monto de crédito y la disponibilidad de información.

2.1 GRANDES Y MEDIANAS EMPRESAS

El análisis de este tipo de clientes necesariamente debe ser caso a caso, ya que si bien hay determinados parámetros comunes, en general las variables claves para la decisión de crédito varían considerablemente. Es así como en un caso, lo fundamental será su excelente administración que nos da tranquilidad del éxito de la empresa, en otro caso lo decisivo será el análisis de una agresiva competencia, y así

sucesivamente van variando los aspectos claves de la decisión, lo que impide actuar con recetas rígidas o en forma estandarizada.

En cuanto a casos especiales, se refieren principalmente a determinados sectores que requiere un análisis sectorial técnico y a proyectos y grupos de empresas, que presentan determinadas diferencias en su evaluación.

Es claro que el análisis de una empresa de la industria manufacturera es muy diferente al de una constructora o a la de un banco. A pesar que todos ellos tienen algunos principios comunes, el énfasis en cada caso difiere sustancialmente.

Dentro de este trabajo nuestro objetivo es crear una herramienta ágil para la toma de decisiones en este tipo de segmento de mercado. Por lo que todo lo que expondremos será con el objetivo de analizar clientes que pertenezcan a empresas medianas y grandes.

2.2 PRINCIPIOS BÁSICOS DE POLÍTICA CREDITICIA

2.2.1 Mercado Objetivo

- a. El tipo de cliente de crédito debe corresponder al mercado objetivo definido previamente por la institución, ya que la evaluación y administración de diferentes clientes son muy distintas.

- b. El mercado objetivo debe al menos definir el tamaño de clientes a operar, el riesgo que se esta dispuesto a aceptar, la rentabilidad mínima con que se trabajará y el control y seguimiento que los clientes deberán estar dispuestos a aceptar.
- c. Salvo excepciones no debe otorgarse créditos a empresas sin fines de lucro, como cooperativas, clubes, etc. Ello se debe a que su objetivo es otorgarle beneficios a sus dueños, sean estos cooperados, socios u otros, traspasándoles las utilidades de la empresa incluso a costa de desmejorar su capacidad de pago.

2.2.2 Políticas Generales

2.2.2.1 Riesgo de la cartera

- Deberá tratar de evitarse cualquier tipo de concentración de cartera, ya sea por monto de crédito o número de cliente, por sector económico, por ubicación geográfica, grupo económico, etc. Esta claramente demostrado que la diversificación reduce el riesgo global de la cartera.

2.2.2.2 Riesgo por cliente

- El nivel de riesgo que esta dispuesto a asumir una institución es una desición difícil de tomar. Cualquier extremo es malo. Decir siempre que no es muy fácil, pero es tan malo ser reiterativo en rechazar operaciones de crédito sanas. Como otorgar un crédito que no se va a recuperar.

- La calidad del crédito debe siempre estar primero que el explotar una oportunidad de negocio. No existe la tasa de interés suficientemente alta que compense un préstamo que no se pueda cobrar.

2.2.2.3 Posición respecto al destino, otros acreedores, socios, etc.

- No debe otorgarse crédito sin conocerse su destino, ni para fines especulativos, poco prudentes o ilegítimos.
- Salvo excepciones no debe otorgarse créditos cuyo propósito sea pagar a otra institución financiera, ya que podría significar que esa otra institución está evaluando el crédito mejor que nosotros.
- Nunca se debe financiar la totalidad de un proyecto, de tal manera que si este es un éxito ganan sus propietarios y si fracasa pierde solo la institución acreedora. Debe exigirse siempre el aporte de capital adecuado, en proporción mayor en la medida que el riesgo sea mayor. No basta con que los socios aporten exclusivamente su sistema nervioso.
- Se debe procurar nunca ser el último dispuesto a otorgarle créditos a un cliente. Siempre dejar la posibilidad, aunque sea teórica, que ante una emergencia haya algún otro proveedor de recursos.
- También es importante nuestra posición relativa en plazos y en montos. Si todos los demás acreedores están en el largo plazo y nosotros estamos en el corto plazo, estamos en una buena posición negociadora, de la misma forma si

el monto de nuestro crédito es muy bajo con respecto a otro acreedor estamos en buena posición, ya que el acreedor grande tiene mucho que perder.

2.2.2.4 Requerimientos de información

- El estar relacionado con crédito no solo exige conocer una filosofía básica que es más bien permanente en el tiempo, sino estar constantemente al día de la evolución y cambios del entorno, tanto a nivel macro de política económica, como de la industria, la competencia de los clientes, etc. Por ello el otorgamiento de créditos es algo evidentemente dinámico.
- Nunca se obtendrá toda la información necesaria para contestar el 100% de las preguntas sobre un cliente. Sin embargo, si la limitación de información es tal, que el riesgo de crédito no se puede determinar en profundidad, es preferible recomendar negativamente la operación. La falta de conocimiento sobre el cliente y su negocio generalmente lleva a conclusiones erradas.

2.2.3 Tipos de créditos

- Préstamos puntuales para aprovechar condiciones favorables como grandes descuentos por promociones de los proveedores, o préstamos estacionales para aumentar en forma pasajera el activo circulante dentro del ciclo habitual de la empresa, son los créditos más seguros. Ello se debe que además de ser

de corto plazo, su fuente de pago es la liquidación del activo circulante sin requerir generación de caja (utilidad + depreciación) positiva. En cambio, casi todos los demás créditos tienen como fuente de repago la generación de caja.

- Si se trabaja con líneas de crédito para capital de trabajo, estas idealmente deben tener vigencia mínima de seis meses y nunca superar un año.
- Los préstamos de más largo plazo son más riesgosos. En créditos, el plazo es proporcional al riesgo. Si es difícil predecir lo que va a ocurrir a un año plazo, se debe reconocer que es casi imposible predecir lo que va a ocurrir en diez años más.

2.3 PRINCIPALES GENERALIDADES PARA EL ANÁLISIS DE CRÉDITO

- Todo crédito debe pasar por una etapa de evaluación por simple y rápida que esta sea.
- Todo crédito tiene riesgo por fácil y bueno, y bien garantizado que parezca.
- El análisis de créditos no pretende acabar 100% con la incertidumbre del futuro, sino que solo mitigarla. Por ello en materia de créditos no se puede pretender ser infalibles, incluso quien lleva muchos años en crédito y nunca se ha equivocado podría no ser un buen analista por su excesivo conservatismo.
- Dado que en las decisiones de crédito no estamos actuando con variables exactas, debe jugar siempre un rol importante el buen criterio y el sentido común.

2.3.1 Moralidad o seriedad

- En caso de presentarse alguna duda respecto de la honestidad de un cliente, el acreedor deberá abstenerse de operar con él.
- Debe tenerse presente que la honestidad es más decisiva al medirla en tiempos difíciles. Es muy improbable que alguien que este muy prospero deje de pagar, por lo tanto es doblemente meritorio cuando un cliente en dificultades ha cumplido con gran esfuerzo, mostrando una moral intachable.

2.3.2 Aspectos necesarios en la evaluación

- El análisis de crédito de una empresa debe contemplar una evaluación profunda tanto de sus aspectos cuantitativos (balances, estados de perdidas y ganancias, flujo de caja, estados de situación) como de sus aspectos cualitativos (honorabilidad, variables administrativas, de mercado, de producción, etc.). Cualquiera de los dos aspectos que falte, estaríamos ante una evaluación incompleta.
- El comportamiento pasado de un cliente en una institución es un elemento muy importante para la decisión de futuros créditos a él. Sin embargo, es un elemento necesario, pero no suficiente, además hay que ver sus aspectos cualitativos y cuantitativos ya que pueden haber variado con respecto al pasado.

- La decisión de crédito en definitiva es predecir si un cliente podrá pagar o no en determinadas condiciones. Este evento es por su propia naturaleza un hecho futuro, por lo cual se requiere al menos hacer el ejercicio de proyectar como evolucionará el cliente hasta el vencimiento del crédito. Por consiguiente una decisión de crédito tomada exclusivamente en base a antecedentes históricos o presentes, sin contemplar el futuro, esta mal concebida.
- Es un deber de los analistas de ponerse ante diferentes situaciones, con el fin de anticipar problemas y no reaccionar ante hechos consumados. Por ello es necesario hacer sensibilizaciones suponiendo cambio en las variables críticas.
- Las variables claves para tomar una decisión crediticia en empresas nunca puede ser más de tres o cuatro, seleccionadas después de haber analizado quizá más de cien. Esta es una de las grandes habilidades que se adquieren con el tiempo, transformar complejas situaciones al seleccionar un par de variables claves, en modelos muy simples.

2.3.3 Segunda fuente de pago

- Debe existir más de una fuente de pago a los créditos otorgados por un banco. Cuando existe solo una, debe ser muy segura, tener un valor bien definido y ser rápidamente convertible en efectivo.

- La fuente de pago secundaria actúa como un seguro, esta debe ser en lo posible independiente de la fuente de pago primaria, ya que se utilizará en la eventualidad que esta última falle.
- No debe concederse un crédito basándose en las garantías entregadas. Sería una política muy poco sana colocar fondos líquidos y recuperar activos no líquidos. Además las instituciones financieras en general son ineficientes en la liquidación de este tipo de activos.
- Debe tratarse que todo crédito sea garantizado en proporción mayor a su riesgo, y que la garantía no tenga relación con su flujo, ya que si este falla seguramente la garantía valdrá poco o nada. Cuando la decisión se inclina solo levemente por otorgar el crédito es cuando mejor debemos tratar de garantizar.
- Es muy importante la posición relativa. Si ninguno de los demás acreedores tiene garantía, quizás no sea necesario pedirla, si todos los demás la tienen será absolutamente indispensable. Como política sería sano quedar al menos en las mismas condiciones de los demás.

2.3.4 Casos especiales

- Para empresas funcionando que son clientes nuevos, debe hacerse un análisis más acucioso que a los clientes antiguos, ya que no se posee ninguna historia de comportamiento. Así mismo se deberá empezar con montos de crédito

más bajos a los de un nivel normal, con el fin de ir conociendo al cliente poco a poco.

- Los créditos a empresas pertenecientes a un grupo económico deben ser estudiados en forma consolidada.
- El proyecto o la empresa nueva tienen mayor riesgo que un crédito a una empresa en marcha. En general es doblemente riesgoso ya que se está ante un cliente nuevo, y ante socios que incursionan en un negocio nuevo y que por consiguiente puede fallar.

2.4 OPERATORIA DEL CRÉDITO

1. En la etapa de la iniciación del crédito debe existir una solicitud que establezca como mínimo el monto deseado, el destino que se le dará a los fondos y a la fuente de pago que permitirá su futura cancelación.
2. Todo, salvo que el crédito quede bien documentado y esté de acuerdo a la política general de la institución, puede ser motivo de negociación. Como por ejemplo la tasa de interés, comisiones, garantías, forma de pago, controles que harán al cliente, etc.
3. Una vez tomada la decisión de crédito, es fundamental fijar un calendario de pago por escrito, de acuerdo a las reales posibilidades del cliente.

4. Los clientes y el entorno en que se desenvuelven están en constante cambio, por ello una vez otorgado el crédito necesitamos estar obteniendo información del cliente de tal manera de detectar como está variando el riesgo de crédito y como deberemos enfrentar sus futuros pagos bajo las nuevas condiciones. Para ello al menos se deberá solicitar información financiera periódicamente, información comercial y un plan de visitas.
5. Rentabilidad del Cliente: Depósitos Monetarios (Cuentas Corrientes), Ahorros, Comercio Exterior, Comisión.

CAPÍTULO 3

MODELO TRADICIONAL BÁSICO DE LAS CUATRO “S” EN LA EVALUACIÓN DE CRÉDITO

Una vez conocido el cliente y el propósito del crédito, como ya se ha visto, existen determinados temas necesarios de analizar en toda evaluación de créditos, independiente de su tamaño. Ellos se pueden resumir en cuatro factores que para efectos de simplicidad de recordarlos todos empiezan con “S”. Podrá parecer un enfoque muy simple, sin embargo de una u otra forma, ya sea directa o

indirectamente, abarcan todos los aspectos relevantes a ser analizados para otorgar un crédito.

3.1 SERIEDAD

Se refiere a la moralidad u honestidad de un determinado cliente. Como ya se vio anteriormente, esto se refiere al riesgo que a pesar de que la Compañía genere buenos flujos, ellos no destinan al pago de los créditos, al no existir la voluntad de no cumplir con los compromisos por parte de su representante o directivos. Queda en evidencia que este es un aspecto clave en cualquier decisión de crédito.

3.2 SIMULACIÓN DE CAPACIDAD DE PAGO (1ER FUENTE DE PAGO)

Se refiere a su situación de flujos futuros, provenientes del giro de su negocio (flujos netos). Como ya se ha visto a lo largo de estos capítulos, la capacidad de pago es el elemento fundamental en una decisión de crédito. Se dará el préstamo si la empresa tiene capacidad de pago, caso contrario no. Se le ha llamado simulación, ya que es una estimación de la caja que genera a futuro y, por consiguiente, no es algo ni exacto, ni seguro, lo cual es necesario dejar en claro. Dentro de este ítem deberían estar involucrados todos los aspectos cualitativos que indudablemente son básicos para predecir el futuro de un cliente.

3.3 SITUACIÓN PATRIMONIAL

Se refiere a su situación de balance, o a su situación de stock, la cual si bien no puede ser elemento fundamental en una decisión de crédito, si es un aspecto que debe considerarse por la gran importancia que tiene. A pesar de que un cliente tenga buenos flujos si tiene patrimonio negativo no se le otorgará el crédito. El patrimonio funciona como un respaldo, como un colchón de seguridad para eventualidades, y además indica que los socios creen en sus negocios y que por ello están dispuestos a arriesgar su capital. También indica lo exitoso que han sido los socios en el pasado, ya que en caso de haber tenido una buena trayectoria eso quedaría reflejado en su patrimonio.

3.4 SEGUNDA FUENTE DE PAGO (GARANTÍAS)

Como su nombre lo indica deberá utilizarse en medida que falle la primera fuente de pago. En general tomará más relevancia en caso que exista alguna debilidad en cualquiera de las tres “S” ya analizadas. Si la deficiencia no es muy seria (si fuese, se rechazaría el crédito), puede compensarse con una segunda fuente de pago, representada por una garantía.

Por último debe destacarse que el análisis de las cuatro “S” mencionadas, es lo que alimenta la toma de decisión, la cual además de decir un “SI” o “NO”, debe

contemplar montos y condiciones que estén de acuerdo a los cuatro elementos señalados.

3.5 RIESGOS DE CRÉDITO

3.5.1 DISTINTOS TIPOS DE RIESGO

Existen muchas y muy variadas definiciones de riesgo. En términos muy simples existe riesgo en cualquier situación en que no sabemos con exactitud lo que ocurrirá a futuro. En otras palabras riesgo es incertidumbre, es la dificultad de predecir lo que ocurrirá en el futuro.

Veamos un ejemplo, para dejarlo mas claro. Si a un avión en pleno vuelo sobre el mar se le caen sus alas Cual es el riesgo de que se caiga. La respuesta común es que tiene un riesgo altísimo de caerse, o un riesgo total. Sin embargo, la respuesta correcta es que no tiene riesgo, ya que con absoluta seguridad se caerá, luego no existe incertidumbre.

Ahora bien, en el terreno financiero, por que es tan necesario conocer el riesgo. En general la mayoría de las decisiones financieras de importancia son en base a predecir el futuro y si no se da tal cual se había previsto, seguramente se habrá tomado una mala decisión o una decisión no tan acertada. Luego es necesario en cualquiera decisión financiera conocer el riesgo asociado a ello.

Hay quienes se rehúsan a aceptar riesgos y quienes no son tan reacios, en todo caso y respetando todos los criterios el ideal es asumir el menor riesgo posible en la medida que ello sea factible.

Se puede convivir con el riesgo a través de un incentivo. Es decir, yo aceptaré mas riesgo en la medida que haya una recompensa o una mayor rentabilidad asegurada. Es por ello que existe una gran relación entre riesgo y rentabilidad. Esta estrecha relación hace preciso tecnificar las decisiones hasta conseguir el punto de equilibrio entre estas dos premisas el cual no necesariamente es el mismo para las diferentes personas o compañías.

3.5.2 RIESGO DESDE UN PUNTO DE VISTA DE CRÉDITO

El riesgo de un activo se puede medir exclusivamente en base a la variabilidad de retornos de ese activo.

Veremos que hay dos enfoques y que se puede tratar cada uno en forma individual o bien una mezcla entre ellos. Los dos conceptos son:

- Riesgo como variabilidad de retorno
- Riesgo como probabilidad de perdida

Nosotros nos quedaremos con el segundo, el cual incorpora el concepto de variabilidad del retorno como veremos mas adelante.

Si tomamos como base el ejemplo del avión, se podría decir que una empresa con alta probabilidad de pérdida no es riesgosa sino que es mala. Sin embargo a pesar que la empresa no fuese riesgosa, sino que sea mala, el crédito a ella si que tendrá un alto riesgo.

En análisis de créditos, el riesgo es que una empresa no pueda pagar en las condiciones pactadas, ocasionando una pérdida de parte o del total del crédito a la institución acreedora. Luego se aprecia que el riesgo de crédito esta relacionado con el monto de sus flujos en condiciones normales y con la incertidumbre de ellos. En base a lo anterior podemos identificar cuatro enunciados:

1. Puede darse que en el crédito a una empresa cuyos flujos no son muy seguros, casi con variabilidad, o si estos son muy bajos y negativos, el riesgo del crédito sea altísimo; siendo la peor situación en cuanto a riesgo, pero la más fácil para decidir.
2. La otra alternativa lógicamente la mas segura, ya que se tiene buenos flujos y poco variables. También es fácil para decidir un crédito, en este caso positivamente.
3. En la última alternativa, será necesario cuantificar el riesgo para ver si estamos dispuestos o no a otorgar el crédito.
4. Los procedimientos objetivos para medir el riesgo generalmente están relacionados con distribución de probabilidades.

No hay duda que cualquier tipo de concentración de cartera aumenta el riesgo de una institución financiera. Tener \$100 en un cliente es sustancialmente más riesgoso que tener ese mismo monto a través de 100 créditos de \$1 a distintos clientes.

En general los distintos tipos de riesgo por concentración se pueden solucionar o al menos aliviar a través de una correcta diversificación.

3.5.3 RIESGO INDIVIDUAL DE UN CRÉDITO

Si bien es difícil clasificar los distintos tipos de riesgos que afectan a un crédito individual, ya sus fronteras están más definidas, la siguiente es una buena aproximación, necesaria a tener presente en el análisis a cualquier crédito. Ella solo excluye aquellos riesgos asegurables, como son una serie de desastre de la naturaleza o accidentes fuertes, etc.

Un determinado sector puede o no tener ventajas comparativas en un país, o bajo un determinado esquema económico, o ser una industria en vías de extinción, o ser una industria muy afectada por productos sustitutos, etc.

Dentro de este tipo de riesgo indudablemente están contemplados los riesgos de la naturaleza. Se dan fundamentalmente en el sector agrícola (climáticos) y en el sector pesca (escape de cardúmenes).

Por último el concepto que para determinado negocio es bueno o malo en forma absoluta, no es tan cierto. Depende en gran medida de la composición relativa del sector, ya que por ejemplo: si el negocio de la celulosa es muy bueno, quizás dejaría de serlo si en vez de existir tres empresas existieran diez. De la misma manera, el

vino actualmente no es un buen negocio, sí lo sería si quedara una sola empresa en el sector.

Ahora entraremos a detallar como se subdivide el riesgo de la empresa:

3.5.3.1 Riesgo de estructura de costos

Es la variabilidad del resultado operacional, producto de una estructura de costo muy cargada hacia los costos fijos, lo cual hace a la empresa vulnerable operacionalmente a una baja en ventas.

3.5.3.2 Riesgo de mercado

Es la probabilidad de que cualquiera de las variables de mercado actúe en forma negativa afectando el resultado operacional de la empresa.

Los factores que definen las características de mercado son muy variados, como aspecto de oferta, demanda, competencia, precios y condiciones de venta de productos y/o insumos, forma de distribución, etc.

3.5.3.3 Riesgo técnico o de productividad

Es la probabilidad de afectar negativamente el resultado operacional de la empresa, al tener afectada la capacidad productiva de esta, como consecuencia de factores tecnológicos o de ingenierías asociados al producto o a la infraestructura de producción.

3.5.3.4 Riesgo de administración

Es la probabilidad de afectar negativamente el resultado operacional de la empresa, al tener una administración poco profesionalizada o poco flexible ante los rápidos cambios de mercado, o con gente poco apta para sus respectivos cargos, o cualquier otra deficiencia que impida una administración eficiente y por tanto el logro de los resultados previstos.

3.5.3.5 Riesgo de suministro

Es la probabilidad de afectar negativamente el resultado operacional de la empresa, al tener un abastecimiento con problemas ya sea en la calidad por un aumento importante del valor de las materias primas.

3.5.3.6 Riesgo de cobranza

Es el riesgo asociado a todos los factores que puedan afectar la recuperación oportuna de las cuentas por cobrar, y que en definitiva es lo que llamamos el riesgo de crédito, que es justamente la materia de este libro.

3.5.3.7 Riesgo situación patrimonial

Una vez que ha fallado la primera fuente de pago, que es el flujo que proviene del negocio mismo de la empresa, todavía el acreedor puede cobrarse en medida que el valor de liquidación del total de activos del deudor supere sus pasivos totales.

Luego este riesgo es la probabilidad que ante la falla del flujo operacional, el flujo proveniente de la liquidación del total de activos de la empresa sea insuficiente para pagar el total de pasivos.

3.5.3.8 Riesgo segunda fuente de pago

Es la probabilidad que al tener que hacer uso de las garantías, producto que ha fallado la primera fuente de repago, éstas sean de valor inferior al supuesto (valor de liquidación de la garantía inferior al valor de transacción) o incluso que su valor sea nulo. (Mal constituidas o pérdida total de valor).

Este riesgo puede disminuirse a través de una sana política de garantías con tasadores confiables y experimentados y un proceso de constante actualización de las transacciones, como revisión de su constitución.

CAPÍTULO 4

PLANTEAMIENTO TRADICIONAL DEL MODELO DE ANÁLISIS DE CRÉDITO A EMPRESAS (MEDIANAS Y GRANDES)

4.1 PRINCIPALES OBSERVACIONES PARA LA EVALUACIÓN DE CRÉDITOS Y RIESGO

El análisis de crédito a empresas se podría considerar como un arte, y que no hay esquemas rígidos, por el contrario es algo muy dinámico y que exige creatividad. En general no se dispone de toda la información financiera, la evolución macroeconómica de las principales variables es imposible predecir con exactitud, así como el comportamiento cambiante del consumidor tampoco es predecible con certeza, es imposible anticipar las decisiones humanas de la administración y su impacto en la empresa, etc. Todo este ambiente cargado de incertidumbre, hace que en la evaluación de un crédito a una empresa sólo se puede llegar a una buena aproximación de la futura capacidad del pago del cliente.

Ante este futuro incierto, es especialmente necesario el dominar las diferentes técnicas de análisis de crédito y complementarla con una buena cuota de experiencia y buen criterio.

Así mismo será necesario contar con la suficiente información financiera, económica y cualitativa que nos permita minimizar el número de incógnitas y así poder tomar una correcta decisión.

Para el análisis ordenado de crédito a empresas se seguirá el siguiente esquema, el cual será la base para la elaboración de nuestro modelo de créditos para empresas medianas y grandes:

- Antecedentes generales anteriores al análisis.
- Seriedad.
- Simulación capacidad de pago.
- Situación patrimonial.
- Segunda fuente de pago (garantías).
- Recomendación.

4.2 ANTECEDENTES GENERALES ANTERIORES AL ANALISIS

4.2.1 Destino de crédito

Parece tan obvio incluso para gente sin preparación en crédito que la primera pregunta que se debe hacer a un cliente, es cual es el destino que le dará al préstamo que está solicitando. Pero a pesar de ello se da con frecuencia el desconocimiento en la banca del tema o el no tener absoluta claridad de los propósitos de los créditos que se solicitan, con el fin de aparecer ante el cliente como el más ágil y con una absoluta confianza en esto. Es así como en las solicitudes de crédito suelen aparecer destinos muy poco claros, que esconden en muchos casos un absoluto desconocimiento, como compromisos o necesidades varias, pagos diversos, capital de trabajo, etc.

Lo anterior es sumamente peligroso, ya que todo ejecutivo que otorga créditos querrá que estos al menos puedan ser calificados como criteriosos. Sin embargo, no

podemos asegurar que el crédito sea razonable, consistente y criterioso sin conocer su destino.

Sin conocer el destino podremos quizás estar financiando una idea absolutamente loca de un cliente o bien poco consistente con el objetivo de sus negocios, haciéndole en definitiva más daño que un favor, y perjudicando a nuestra institución financiera.

En el único caso en que el destino específico del crédito será difícil de conseguir, es cuando se trata de una línea de crédito ofrecida por el banco a la empresa, sin esta última haberla solicitado. Es decir podría tratarse de una especie de línea de libre disponibilidad.

Se pueden identificar cuatro motivos por los cuales es indispensable conocer los motivos del crédito:

- a) Para comprobar las coherencias de las políticas de crédito de la institución: Toda institución debe tener sus políticas de crédito, las cuales deben establecer entre otras cosas un mercado objetivo, así como tipos de créditos incentivados y tipo de créditos rechazados. Entre estos últimos es muy común encontrar prohibiciones como; no otorgar créditos para fines especulativos, no otorgar créditos para financiar reparto de dividendos, no otorgar créditos para cancelar a otras instituciones financieras, etc. De

más está explicar que sin conocer el destino del crédito, mal podríamos saber si se está vulnerando o no nuestras políticas de crédito.

- b) Para poder evaluar correctamente el crédito: La definición del objetivo del préstamo es de las partes más importantes del análisis. Si esto no es entendido desde el principio, seguramente no podrá dársele una correcta orientación al estudio, y por consiguiente el análisis no llegará a nada útil. La fuente específica de pago del crédito depende del destino y por consiguiente quizá se este evaluando una fuente equivocada que no podrá llevar a otra cosa que una conclusión equivocada.

Los créditos mirados desde un punto de vista de pago se podrían clasificar en otros dos tipos:

- 1) Crédito estacional es el que se otorga para financiar preferentemente cuentas por cobrar e inventarios estacionales. Dicho crédito se pagará al finalizar el o los ciclos operacionales que lleven nuevamente las cuentas por cobrar al inventario a un nivel mas bajo. La caja obtenida en la venta del exceso de inventario estacional y cobranza de sus respectivas cuentas por cobrar, a pesar que no haya quedado utilidad en dicho ciclo, permitirá pagar el crédito estacional.

- 2) Crédito para generación de caja, es el que se otorga para financiar niveles de activo circulante permanente o bien inversiones en activo fijo. Dado que ambos independientemente el tipo de activos que se traten se mantendrán permanentemente en la empresa y no se liquidaran salvo que se liquide esta, podrán ser cancelados solo con la generación de caja (simplificando utilidad + depreciación) de la empresa.

Luego vemos que dependiendo del destino que si es para financiar activos estacionales o permanentes, la fuente de pago será distinta y por consiguiente el tipo de análisis también lo será.

- c) Para poder fijar condiciones acordes con las necesidades: En la mayoría de casos las condiciones de crédito serán en función del destino. Es así como si un agricultor con pocos conocimientos financieros solicita un crédito a 180 días, siendo su destino una plantación de frutales, no le podremos aceptar ya que sin lugar a dudas ese agricultor tendrá problemas con ese plazo. Es así como el destino será determinante para fijar el plazo, el período de gracia, la forma de amortización, las restricciones, incluso la tasa de interés. Si el destino es reprogramar el vencimiento de deudas, ya que la empresa está en serias dificultades financieras, quizás habrá que bajarle la tasa de interés como única forma que la empresa pueda cumplir un calendario de pago aunque sea a largo plazo.

- d) Para poder ejercer un control al deudor: En general es útil que los deudores se sientan controlados por el banco, que sepan que no solo el banco conoce el destino del crédito sino que existe la voluntad de controlar que este se cumplirá. Es así como hay sectores de actividad económica como la construcción en el que los desembolsos se tendrán contra estado de pago chequeado por el banco, es decir, se verifica que los recursos están siendo utilizados de acuerdo a un flujo previamente establecido en una obra muy específica.

Comúnmente el cliente al notar desorden en el acreedor, que no le solicita el destino del crédito y por consiguiente no puede ejercer ningún control sobre el uso que le de a ese recurso, puede tentarse y cambiar el objetivo primitivo que puede haber sido netamente productivo, por algo como un viaje o la compra de cualquier bien suntuario que nada aportará a la capacidad de pago del cliente.

Con todo lo anterior, queda en evidencia la absoluta necesidad de conocer el destino del crédito, pero además es interesante y a veces muy necesario identificar las causas que produjeron la solicitud. Esto permitirá conocer mucho más a fondo la empresa y nos llevará a una evaluación de su capacidad de pago más exhaustiva. El entender porque se le producen necesidades de financiamiento siempre otorgará una valiosa información para el análisis.

Entre las causas más comunes que pueden producir una solicitud de crédito están:

Aumento de Activos Circulantes

- Incremento en las ventas permanentes (aumento de las cuentas por cobrar, inventario)
- Incremento en las ventas estacionales (aumento de las cuentas por cobrar, inventario)
- Disminución velocidad de cobranza (aumento de las cuentas por cobrar, inventario)
- Aumento plazo del ciclo operacional (aumento de las cuentas por cobrar, inventario)
- Comercio exterior, compra de materias primas

Aumento de Activos Fijos

- Reemplazo o aumento del activo fijo
- Inversiones en otras empresas y diversificación

Gastos

- Problemas de caja por pagos inesperados o ingresos no recibidos. Situaciones eventuales, huelgas.
- Financiar gastos operacionales en negocios poco rentables.

Disminución de Pasivos

- Prepago para obtener mejores condiciones

4.2.2 Fuentes de Pago y Estructura

Así como la primera pregunta es el destino que se le dará al crédito, la segunda es ¿Cómo o con qué se pagará el crédito?, es decir cual es la fuente de donde obtendrá los recursos para cancelar el préstamo.

Si bien hay más de una fuente en general, aquí nos referimos a la primera fuente de pago, a pesar de ello nombraremos el resto.

- a) **Primera fuente de pago:** Es la que proviene del flujo de la misma operación de la empresa.
- b) **Fuentes intermedias de pago:** Ante una complicación de la primera fuente de pago, existen varias alternativas anteriores a que la institución ejecute a la empresa como:
 - Refinanciamiento: Obtener créditos de otros acreedores para pagar nuestra deuda. La habilidad para obtener otros créditos dependerá de los contactos, imagen, etc.
 - Fuentes externas: Recurrir al aporte de capital de los accionistas o de nuevos socios.
 - Valor liquidación Patrimonial: Cuando con la liquidación de parte de los activos puede pagar el total de los pasivos.
- c) **Segunda fuente de pago:** Se refiere a la garantía y su uso en general está dado como último recurso. Lo usual es que el banco tenga que ejecutar a la empresa para quedarse con la garantía y así poder pagarse el crédito o parte de él.

Es claro que sólo se deberá dar un crédito cuando existe una primera fuente de pago confiable. Sin embargo, es necesario conocer las demás ya que si falla el flujo se debe tener alguna otra alternativa para poder cobrar el crédito.

En este punto también será necesario que exista en principio una estructura del crédito en términos de:

- Tasa
- Plazo y forma de amortización
- Período de gracia
- Garantías
- Restricciones a la empresa deudora. Controles
- Cuando se hará el desembolso, etc.

4.2.3 Disponibilidad de información

Cuando se realiza el crédito a una empresa y se realiza un estudio, se debe tener presente que la calidad del estudio es en función de la calidad y cantidad de información que se dispuso para ello.

Por consiguiente será importante la apertura de la empresa para entregar información, el acceso y posibilidad de entrevista con los ejecutivos, posibilidad de visitar la planta, ver todo en el terreno mismo, etc.

Nunca será posible obtener el 100% de la información que uno quisiera, sin embargo lo que no puede ser es que un análisis omita información o antecedentes de fácil obtención y necesario.

Es fundamental también la oportunidad en la obtención de información. Habrá veces que se deberá tomar una decisión rápida, y por mucho que nos prometan un estudio del sector muy completo si llega después de la fecha en que debamos decidirnos, obviamente que de nada nos servirá.

Será necesario también sacar la confiabilidad de la información. Para ello será necesario saber si los estados financieros están auditados, y si se trata de auditores que nos den seguridad. Habrá que tener más cuidado en la medida que los estados financieros muestren más cambios y más violentos entre un año y otro. Habrá que ser más cuidadoso cuando haya antecedentes de ingresos sobrevaluados o gastos subvaluados, ya que en ambas situaciones nos están mostrando una mejor cara que la real de la empresa.

Por último es fundamental el disponer y utilizar toda la información indirecta respecto a la industria, y a la empresa que nos permita aumentar el conocimiento del negocio de la compañía en análisis. Para ello se puede recurrir a:

- Información de otros clientes del mismo sector.
- Información de los proveedores.
- Información de los consumidores.
- Información de otros acreedores.

- Bases de datos propias, etc.

4.2.4 Seriedad

4.2.4.1 Comportamiento histórico con la institución en caso de ser cliente.

Si hay una empresa que lleva años como cliente de la institución, se contará con una información muy valiosa de su comportamiento histórico para tomar las actuales decisiones de crédito.

Si bien no es absolutamente seguro que porque el pasado haya tenido un buen cumplimiento, en el futuro este se repetirá, si es claro que conocer a través de la propia experiencia un buen comportamiento histórico es un excelente antecedente de la empresa.

Por lo anterior será necesario considerar:

- ✓ Cumplimiento histórico en otros créditos.
- ✓ ¿Solicitud de préstamos inusuales o excesivas? (Falta programación) (Planes futuros poco realistas).
- ✓ ¿Pagos tardíos de capital e intereses?
- ✓ ¿Necesidad del préstamo continua después del término estacional?
- ✓ ¿Puntualidad en pagos en períodos difíciles o recesivos?
- ✓ ¿Manejo de la cuenta corriente? ¿Existencia de sobregiros, caída en los saldos, saldos muy bajos?

4.2.4.2 Moralidad

Una vez considerados los antecedentes generales anteriores al análisis, la evaluación del crédito empieza por la seriedad. Que ésta sea la primera variable no es mera coincidencia, por el contrario, el análisis de la seriedad es previo a todo, ya que de nada vale seguir el análisis si falla esta característica básica del deudor. Si el deudor es poco serio, llegado el momento no tendrá la voluntad de pagarnos por mucho de su capacidad de pago no sea mala, por ello será motivo más que suficiente para rechazar el otorgamiento del crédito.

Como nadie puede predecir con certeza la moralidad futura de un deudor, sacaremos conclusiones de la seriedad futura en base a su seriedad pasada. En general quien ha tenido problemas de crédito impagos en el pasado, estará mucho más propenso a que dicha situación se repita en el futuro. Normalmente el incumplimiento que más cuesta es el primero, luego se produce algo de costumbre hasta terminar encontrando casi normal el no pagar las deudas.

Luego el mal comportamiento pasado es un buen predictor del mal comportamiento futuro. Lo anterior si bien no se cumple en todos los casos, está demostrado que en la generalidad se da.

A veces inexplicablemente los bancos no tienen memoria y otorgan crédito a empresas que en el pasado han tenido un pésimo comportamiento crediticio, argumentando que en la actualidad están pagando puntualmente. Dicho argumento es muy débil ya que pagar en épocas de bonanza cuesta poco, más aun dejar de pagar cuando un negocio está muy prospero es un desatino ya que se puede afectar una

buena fuente de utilidad, por consiguiente la seriedad se mide en los momentos difíciles.

La prueba de fuego en la seriedad, está dada cuando una empresa pasando por momentos difíciles con gran esfuerzo cumple con todas sus deudas.

En general hoy en día incluso el deudor normal tiene algún grado de riesgo desde un punto de vista de la seriedad. Es habitual ver como clientes tratan de tomar demasiadas precauciones para proteger su patrimonio cuando incurra en crédito. Es así como traspasa la propiedad de ciertos activos (casa, etc.) al conyugue o un tercero de confianza.

En general cuando uno o más socios forman una sociedad tratan de evitar sus avales, etc.

Todos estos son síntomas que entre problemas no se está dispuesto a responder hasta el final por sus deudas, es decir, si la empresa quiebra, pierdo lo invertido en ella pero nada más.

No se pretende afectar el resto del patrimonio. Bien o mal, en general este es el criterio que impera y por consiguiente los bancos o prestamistas lo deben tener presente. Son muy escasos quienes están dispuestos a entregar todos sus bienes para pagar deudas de sus empresas, partiendo de la base que parece lógico al menos dejarse lo mínimo para subsistir dignamente. Sin embargo no parece lógico que a quien le han quebrado sus empresas, siga siendo millonario sin verse afectado en su patrimonio personal, salvo por la pérdida de lo invertido en sus compañías.

Ahora bien, la forma de definir la moralidad es a través de lo siguiente:

- Protestos
- Cartera vencida, vendida, castigos, etc.
- Quiebras anteriores
- Central de riesgo
- Relación con la institución
- Deudas provisionales, con Impuestos internos, etc.

Por ejemplo, los protestos dan para un análisis bastante amplio. Pueden protestarse letras, cheques y pagarés. Será importante el número, el monto, el momento en que ocurrieron, etc. Obviamente si se aclararon o no, que tan rápido. Es muy diferente que se hayan protestado un par de letras del seguro de un auto hace 10 años, lo cual seguramente fue por olvido, a que se haya protestado un pagaré de un banco recientemente por una cifra importante y que no se haya aclarado.

En general no se podrá dar créditos a empresas que tengan protestos sin aclarar y se podrá aceptar como máximo un número de protestos aclarados el último año y un número de protestos aclarados durante toda la vida.

Siempre el tener protestos aunque sean aclarados es un mal antecedente. Las decepciones debido a errores son poco frecuentes. Si alguien ha tenido protestos en el pasado es altamente probable que al primer inconveniente dicha situación se repita. Adicionalmente la empresa no podrá tener deuda vencida, ni vendida, ni castigada, etc.

En el caso que la propiedad este muy concentrada, con no más de un par de dueños o un par de accionistas que controlen la empresa, y si el tamaño de esta no es muy

importante, deberán verificarse todas estas variables (protestos, carteras vencidas, etc.) para sus propietarios y las empresas en que ellos participan hoy y han participado en el pasado.

Será también necesario indagar que no aparezcan como propietarios legales “palos blancos”. Deberá utilizar bastante ingenio para detectar dichas situaciones. Si por ejemplo como propietario de una empresa aparece una señora que nunca participa en su administración, que solo es dueña de casa es probable que su marido haya tenido problemas de comportamiento comercial en el pasado, y que el sea el verdadero dueño y que no quiera aparecer legalmente. En estos casos deberán buscarse los eventuales problemas del marido de la dueña.

Por último no siempre los protestos, los problemas financieros e incluso las quiebras indican falta de seriedad, sin embargo si bien estos clientes puede que no fallen por problemas de moralidad, si fallan por participar en malos negocios por lo cual igual son muy riesgosos.

4.3 ASPECTOS CUANTITATIVOS

4.3.1 Origen de los estados financieros

Toda empresa requiere tener información financiera para permitir tomar decisiones fundamentales a su administración, a sus acreedores, accionistas, etc. De ahí nacen los estados financieros, siendo los más importantes los siguientes:

a) Balance General

El balance congela la posición financiera de la empresa en un momento dado. Nos muestra todos sus activos, ordenados de acuerdo a su grado de liquidez, y sus pasivos, ordenados de acuerdo a la exigibilidad de sus compromisos. Obviamente:
 $\text{Activos} = \text{Pasivos} + \text{Patrimonio}$.

Activos: Es todo lo que tiene una empresa. Todo activo tiene su origen en un pasivo.

Pasivos: Es todo lo que debe la empresa. El Pasivo Exigible representa su deuda con terceros y el Pasivo No Exigible (patrimonio representa el compromiso de la empresa con sus dueños).

b) Estado de Pérdidas y Ganancias

Nos muestra como se generó el resultado de la empresa (utilidad o pérdida), en un período dado (generalmente un año) en función de ingresos y gastos.

c) Estado de Fuentes y Usos de Fondos

Es la comparación entre dos balances sucesivos, que nos indica de donde provienen los fondos y en que se usaron esos fondos. Es decir, nos muestra los cambios de la posición financiera.

4.3.2 Análisis del Balance

4.3.2.1 Concepto del Balance

a) Conceptos básicos

Los conceptos básicos más importantes en relación con el balance general son los siguientes:

Activo Circulante:

Son aquellos activos que serán vendidos, cobrados o utilizados, en los próximos 12 meses a contar con la fecha de presentación del balance. Las principales cuentas del activo circulante son los Inventarios, las Cuentas por Cobrar y el Efectivo.

Activo Fijo:

Son los activos de carácter permanente cuyo fin no es venderlo, si no permitir la realización del negocio para el cual fue creado la sociedad. Los principales son bienes raíces y maquinarias.

Otros Activos:

Incluye aquellos activos de la empresa no clasificados en rubros anteriores, los cuales no serán vendidos, cobrados o utilizados dentro del plazo de un año a contar de la fecha de presentación de los estados financieros. Los principales son Cuentas por Cobrar de Largo Plazo, Inversiones en otras sociedades, etc.

Pasivo Circulante:

Obligaciones contraídas por la empresa que vencen dentro del plazo de un año. Las principales son proveedores y deuda banco de corto plazo.

Pasivo a Largo Plazo:

Obligaciones contraídas por la empresa que vencen en plazos superiores a un año. La principal es deuda bancaria a largo plazo.

Porción corriente:

Corresponde al reconocimiento de la porción del patrimonio de las filiales que pertenece a terceras personas. Sólo podrá presentar saldo cuando se trate de estados financieros consolidados.

Patrimonio:

También se llama pasivo no exigible y corresponde a las obligaciones de la empresa con sus propietarios. Está conformado por el capital, las reservas y la utilidad del ejercicio.

b) Valoración contable vs. Valoración económica

El balance es probablemente el estado financiero que proporciona mayor información respecto a una empresa. Nos indica todo lo que tiene y debe la sociedad con un grado de detalle bastante fino. Ello sin embargo, no significa que su información esté libre de problemas y distorsiones. Quizás la principal fuente de problemas se refiere a la inconsistencia de criterio de valoración contable vs. Económica de los activos de este estado financiero.

El valor económico es la actualización de los flujos futuros de un activo, es decir está incorporando una predicción a futuro. En cambio, los valores contables se basan en valores históricos sin incorporar las estimaciones a futuro.

Conceptualmente, los valores correctos serían los económicos. En general se toman decisiones sobre todo de inversión en base a flujos futuros.

Debe aceptarse que el futuro se puede predecir en alguna medida. Una empresa muy planificada puede anticipar en parte sus resultados. Sin embargo, los valores

económicos no se incorporan a los estados financieros, ya que se argumenta, y quizás con justa razón, que la naturaleza subjetiva de las estimaciones que es incompatible con la contabilidad, ya que no concuerda con el criterio de objetividad, sería muy útil poder incorporar las posibilidades futuras o los cambios de expectativas de la empresa en sus balances. Se debe a que la contabilidad se basa en transacciones ya efectuadas, no aceptando en general en reconocer cambios en la medida que se van produciendo. Por ejemplo: el aumento de valor de un terreno no queda reflejado como utilidad hasta que no se vende. En consecuencia, los valores contables y económicos sólo coincidirán si los costos originales de los activos menos su depreciación son iguales a su actual precio de mercado, considerando este último como similar a su valor económico.

4.4 ANÁLISIS DE RIESGOS CUALITATIVOS

Análisis Tradicional

El análisis tradicional se refiere al típico análisis que hace un acreedor del balance de su cliente, para lo cual es requisito haber visto todos los puntos anteriores. Es decir, saber si el balance está auditado, haber hecho la depuración y analizado las distintas cuentas que lo componen, conocer su detalle y, fundamentalmente, poder aplicar las herramientas de análisis, razones financieras, estado de fuentes y usos de fondos, etc.

Debe resaltarse que es relativamente fácil ser un buen analista cuando se tiene toda la información y se conocen todos los aspectos relevantes. Sin embargo, en general el problema es llegar a conseguir toda esa información, para lo cual si bien no hay recetas, en muchos casos abra que utilizar toda la habilidad en el trato humano. Es también necesario insistir que en créditos no hay que quedarse con dudas, sin haber intentado aclararlas. Se deben hacer todas las preguntas que uno estime necesario a pesar que algunas no tengan respuestas satisfactorias.

Otro aspecto importante a considerar es que el balance si no es auditado, ni viene en una memoria, debe traer la firma del contador y representante legal. Debe haber al menos alguien que se haga responsable de las cifras que contiene el balance financiero clasificado.

Por último, para que este análisis tenga relevancia es fundamental entregar oportunamente la información, si el último balance es antiguo, nuestro análisis carecerá de valor. Durante el primer semestre del año se exigirá el balance a fines del ejercicio anterior de los dos años pasados. Sin embargo, durante el segundo semestre ya será necesario pedir un estado de situación a una fecha intermedia.

4.5 HERRAMIENTAS DE ANÁLISIS

Dentro de estas herramientas se puede destacar principalmente dos métodos que son aplicados en cualquier análisis básico de estados financieros y se refieren básicamente a:

- Análisis Vertical
- Análisis Horizontal

4.5.1 Análisis Vertical

El análisis deberá concentrarse en aquellas partidas contables más importantes, las cuáles no siempre son las mismas. Por lo que primero que se deberá analizar desde esta perspectiva son las cuentas que se detecten una concentración o un foco de alerta si se lo compara con otras empresas que se encuentran en la misma actividad pero no muestran dicha concentración.

4.5.2 Análisis Horizontal

El análisis horizontal o de tendencias es muy importante ya que no solamente importa el saldo final sino la evolución creciente o decreciente. Dentro de este mismo esquema será siempre prioritario centrarse en el análisis de los grandes cambios, un activo o pasivo que aumente o disminuya bruscamente debe ser estudiado para encontrar una explicación.

4.5.3 Indicadores Financieros

Se entiende por índices financieros, el cociente entre dos saldos obtenidos de los diferentes estados financieros. Como cumplen con esta definición cualquier combinación de dos partidas de activo, pasivo, pérdidas o ganancias, se debe indicar que además proporcionen alguna información adicional relevante, a la obtenida directamente de la lectura del balance y estado de pérdidas y ganancias.

Para el análisis de los estados financieros es de gran importancia la ayuda que prestan estos indicadores financieros que se proceden a explicar. Es de destacar que nuestro modelo no se concentrará en ellas, como una tomadora de decisión final, sino como usarlas, como una herramienta importante sobre la cual se debe conocer su significado y sus limitaciones.

Es necesario destacar que el análisis de indicadores financieros toma más relevancia en su comparación con el pasado de la empresa y con la industria a la cual pertenece. Debe además compararse no solo su número absoluto sino que su tendencia.

Se debe tener presente que aún dentro de la misma industria las razones financieras para empresas individuales diferirán marcadamente de acuerdo al tamaño de la empresa y a la industria a la cual pertenece. Motivo por el cuál dentro de nuestro modelo se plantea que en la evaluación de las razones financieras se las realice frente a los indicadores promedios de empresas que se encuentran dentro del sector en el que el sujeto de crédito se desenvuelve. Sin embargo las diferencias notables entre las razones de una empresa y el promedio de empresas similares dentro de esa industria, es un índice de alguna anormalidad.

También dentro de una misma empresa sus indicadores podrían ir variando a través de los años si por ejemplo, se ha aplicado una fuerte política de expansión y crecimiento.

4.5.3.1 Ventajas de Indicadores Financieros.

Son de muy fácil cálculo, permitiendo que esta herramienta sea utilizada en forma rápida por personas de baja preparación.

Sus resultados son muy ilustrativos permitiendo relacionar una serie de factores que sin ellos sería bastante más complejo. Su interpretación es rápida e intuitiva

4.5.3.2 Limitaciones de los Indicadores Financieros.

Los indicadores se obtienen de datos de contabilidad lo que conlleva los siguientes problemas:

En caso de que la contabilidad esté distorsionada todo cuanto se obtenga de ella también lo estará. La contabilidad puede estar intencionalmente manipulada con el fin de mejorar algunas razones financieras, que se saben serán calculadas por los acreedores y otros usuarios. Los métodos contables cambian entre empresas, luego pueden ser no comparables. Se usan datos históricos, el balance incluye datos pasados, siendo que interesa predecir el comportamiento futuro de la empresa.

Son elementos estáticos, basados en saldos de un momento dado que pueden no ser representativos, muy esencialmente cuando hay una alta estacionalidad.

Pueden existir diferentes componentes en una misma razón con monedas de distinto poder adquisitivo. Esto se da con mayor frecuencia cuando existen índices que mezclan partidas de balance corregidos monetariamente y no así el estado de resultado. Existen problemas en su interpretación entre los cuales podemos mencionar:

Se debe tener exactamente el significado de la razón que vas mucho más allá que su uso mecánico, para su correcta interpretación.

También se requiere de un conocimiento del sector para poderlas interpretar bien.

Una misma razón puede ser buena para un sector y mala para otro.

Dado que las razones financieras deben ser comparadas con promedios de la industria, puede haber errores o al menos distintas interpretaciones en el cálculo de estos promedios. Errores pueden existir al sacar el promedio de una muestra muy poco representativa y pueden existir diversos criterios de cálculo del promedio.

Pueden existir problemas en la interpretación de las razones financieras.

CAPÍTULO 5

CLASIFICACIÓN DE INDICADORES FINANCIEROS

Los indicadores financieros los clasificaremos en cuatro grupos: (**Anexo 1 y 2**)

- Razones de liquides- Estructura de liquidez
- Razones de endeudamiento- Estructura de apalancamiento

- Razones de rentabilidad- Estructura de rentabilidad
- Razones de actividad o eficiencia- Estructura de actividad

5.1 ESTRUCTURA DE LIQUIDEZ

5.1.1 Índice de Liquidez.

Representa una medida de la posibilidad de la empresa en cumplir sus compromisos actuales de corto plazo. Mientras mayor sea el exceso de activo circulante sobre pasivo circulante mayor será la facilidad de la empresa para cumplir sus obligaciones de corto plazo y viceversa. (**Anexo 3**)

$$\text{Índice de liquidez} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Si el indicador es inferior al estándar indica que la empresa puede tener problemas para cumplir con sus compromisos de corto plazo, y si es superior al estándar sugiere que no hay problema de liquidez.

Una razón excepcionalmente alta indicaría que los fondos no están siendo utilizados de manera eficiente. Por ello se debe tratar de buscar un equilibrio de liquidez vs. rentabilidad.

Aun es difícil generalizar ya que la razón corriente varía según la industria, tamaño y muchas otras características de la empresa, normalmente una razón corriente entre 1.5 y 2.5 indica un nivel aceptable de liquidez.

Para mostrar una mejor liquidez, se puede incluir ciertas partidas en el activo circulante, las cuales no son de corto plazo, por lo que en el momento de realizar el análisis se debe considerar lo indicado.

Así como es fácil detectar que una cuenta corriente socios debe reducirse del activo circulante, no es fácil detectar que por ejemplo parte de las existencias están obsoletas o corresponden a repuestos que debieran estar contabilizados en activo fijo, ni es tan fácil detectar que un porcentaje de las cuentas por cobrar pueden ser absolutamente incobrables y por consiguiente debieran haber ido a pedida, etc.

5.1.2 Índice de la prueba ácida.

Es la medida del grado en el cual el efectivo y el “efectivo más próximo” cubren el pasivo circulante. Es muy similar a la razón corriente pero más exigente. Se descuenta el inventario del activo corriente ya que en algunos casos su liquidación es de largo plazo y normalmente son la partida de menor grado de liquidez dentro del activo circulante. En caso de que los gastos anticipados sean importantes, como no sirven para pagar ningún pasivo circulante y la idea que la idea ácida es de ser exigente, sería también necesario no considerarlos. **(Anexo 3)**

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Caja-Bancos+Inversiones+Cuentas x Cobrar}}{\text{Pasivos Corrientes}}$$

Se es inferior al estándar indica que se puede tener problemas de liquidez y si es superior supone que puede pagar las deudas de corto plazo sin mayor dificultad.

A pesar de lo difícil que es generalizar sobre un valor adecuado para las diferentes razones, en el caso de la prueba ácida un rango aceptable estará entre 0.8 y 1.2.

5.2 ESTRUCTURA DE ACTIVIDAD

5.2.1 Rotación de cuentas por cobrar.

Nos indica el número de días promedios anual en que las cuentas por cobrar se convierten en efectivo, en otras palabras el plazo promedio en que los clientes están pagando, que debiera coincidir con el plazo promedio que otorga la empresa, si no hay atrasos. (**Anexo 3**)

$$\text{Rot. CxC} = \frac{\text{Cuentas x Cobrar x 360}}{\text{Ventas x 1.12}}$$

Un periodo promedio de cobranza bajo, con respecto al estándar de su industria, nos indicaría una política de créditos innecesariamente severa, y este hecho podría perjudicar las ventas y utilidades, ahuyentando ciertos clientes que requieren de mayor plazo. Con ello se puede estar seleccionando solamente a los mejores clientes o bien se puede estar insistiendo en términos de pago excepcionalmente estrictos. Si ocurre esta última situación, también se reflejara en una baja rotación de inventarios.

Un período promedio de cobranza alto con respecto al estándar de su industria, indicaría una acumulación de fondos en cuentas por cobrar que se estaría recaudando a un plazo excesivo, acarreando problemas para la reinversión de fondos de inventario.

En la fórmula de cálculo las ventas se multiplican por 1.12 ya que éstas se sacan del estado de pérdidas y ganancias que no tienen IVA, en cambio las CxC si lo tienen.

5.2.2 Rotación de inventarios

Establece el tiempo promedio en días en que los inventarios se convierten en ventas.

En el caso de una empresa comercial que sólo distribuye su significado es muy intuitivo, no así, para una compañía manufacturera, en que tiene distintos tipos de inventario, como materias primas, productos en proceso y productos terminados. En este caso la razón se refiere al tiempo promedio que demora entre la compra de la materia prima y la venta del producto final elaborado con ella. **(Anexo 3)**

$$\text{Rot. Inventarios} = \frac{\text{Inventarios} \times 360}{\text{Costo de Ventas}}$$

La utilidad fundamental de esta razón es poder medir el grado de liquidez de los inventarios y la política de la empresa con respecto a los mismos.

Si el indicador es alto con respecto a los niveles normales a de la industria, sugiere que el inventarios es obsoleto o bien, cuando menos que haya existencia de poco movimiento, lo cual significa mantener un capital inmovilizado en inventarios. Puede deberse también a una política de mantener existencias muy completas de mercado, poca aceptación de los productos o fuerte competencia, a precios muy altos, especulación, etc.

Si el indicador es bajo con respecto a la industria, tampoco es bueno, ya que indicaría que se están perdiendo ventas provechosas debido a que frecuentemente se carece de existencias. En una fábrica pueden verse paralizadas las líneas de producción por un agotamiento de materia prima.

Se desprende de todo lo anterior que el administrador financiero de una empresa debe establecer un equilibrio entre carecer en ocasiones existencias y paralizar fondos invertidos en el inventario. Es decir, debe hacerse un análisis económico de los beneficios y costos considerando obviamente otros factores como si la materia prima es importada o nacional, etc.

Lo correcto en el uso de esta razón es utilizar el inventario promedio del año, información que es muy difícil de obtener, por lo que se usa la cifra estática de inventarios que aparece en el balance, o un promedio del saldo de existencias reflejada en los últimos dos balances.

5.2.3 Rotación de Cuentas por Pagar

Nos indica el plazo promedio que están otorgando los proveedores. Obviamente que si no están sujetas a interés convendrá siempre ocupar el mayor plazo posible.

(Anexo 3)

$$\text{Rot. De Ctas. X Pagar} = \frac{\text{Ctas x Pagar x 360}}{\text{Costo de Ventas x 1.12}}$$

Si esta razón es superior al promedio de la industria puede significar que se está postergando los plazos de pago y los incumplimientos reiterados pueden significar la interrupción de crédito de proveedores y por consiguiente muy serias dificultades.

Si es inferior al promedio de la industria se estaría indicando quizás o que la empresa es muy líquida y no recurre al crédito de proveedor y aprovecha descuentos por pronto pago o, por el contrario, que los proveedores no confían en la empresa y como tal le han restringido el crédito.

5.3 ESTRUCTURA DE ENDEUDAMIENTO

5.3.1 Apalancamiento / Leverage

El Leverage indica que los acreedores han invertido en relación al dinero que han comprometido los socios de la empresa. (**Anexo 3**)

$$\text{Apalancamiento / Leverage} = \frac{\text{Pasivo}}{\text{Patrimonio}}$$

El Leverage real se calcula descontando del patrimonio aquellos activos cuyo valor es nulo. En general también se descuenta el activo intangible.

Una razón más alta que la media del sector estaría indicando una deuda superior a la normal, y por consiguiente un importante riesgo financiero.

Una razón más baja que el sector implicaría que los fondos para financiamiento son aportados en mayor proporción por los accionistas. En dicho caso se podría estar financiando muchas inversiones de corto plazo lo que afectaría los indicadores de rentabilidad. El aumento o disminución del nivel de endeudamiento tiene efectos en

la rentabilidad. No obstante, esto le significa incrementar su riesgo ya que los gastos financieros deberán pagarlos aun cuando el negocio se deteriore.

5.3.2 Relación Deuda sobre Ventas

Esta razón nace entre la generación de la empresa y el total de su pasivo para ver si va ser posible amortizarlo. Dado que la generación en muchos casos es muy difícil de determinar y sabiendo que existe sobre todo en pequeñas empresas una estrecha correlación entre lo que vende y genera, se llega ha este índice. (**Anexo 3**)

$$\text{Rel. Deuda / Ventas} = \frac{\text{Total Pasivos}}{\text{Ventas}}$$

Este indicador es de mucha utilidad sobre todo en empresas medianas o de información muy limitada, en que lo único en que uno se puede basar son los IVA (Ventas) y la deuda central (como aproximación de la deuda total).

Si es superior al estándar significa que puede haber problemas para amortizar el pasivo, y que su estructura de deuda están pesada que lo más probable es que los gastos financieros le consuman gran parte del resultado operacional. También puede estar indicando una baja venta respecto a su potencialidad.

Si es inferior el estándar indica una posición conservadora respecto a su estructura de pasivos y en general, debiera significar que no hay problemas para cumplir con los gastos financieros y amortizaciones.

Aquí también es válido indicar que si el índice es inferior a 0.5 no hay problemas para cumplir con los compromisos. Si se encuentra entre 0.5 y 1 la situación de pasivos es alta y deja a la empresa en una posición muy ajustada y eventualmente con algunos problemas graves. Si es superior a 1 el nivel de endeudamiento es claramente inconveniente para el volumen de la actividad de la empresa. En caso de ser posible acreedor, no otorgar créditos sería lo más conveniente, significa que la deuda supera la venta anual de la empresa lo que en general es una carga muy difícil de llevar y al menos debiera ocasionar serios problemas para cumplir los compromisos.

5.4 ESTRUCTURA DE RENTABILIDAD

La mayoría de los indicadores financieros de rentabilidad son la división de las utilidades para otros parámetros.

Existen una serie de índices que permiten medir la rentabilidad con respecto a diversos parámetros. Ninguno de ellos por sí sólo es demasiado ilustrativo; sin embargo, la información que proporcionan conjuntamente es valiosa.

5.4.1 Margen Bruto

Este índice desea descubrir el origen inicial de donde proviene la utilidad de la empresa. El resultado bruto es lo que le queda a la venta una vez reducidos

fundamentalmente todos los costos variables. Por lo tanto este margen bruto debiera ser independiente del volumen de ventas. (**Anexo 3**)

$$\text{Margen Bruto} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$$

Si este índice es superior al estándar de su sector está indicando que es el proceso directo de la fabricación y comercialización más eficiente que lo normal. Puede deberse a un abastecimiento de materias primas más barato, a menor gasto en mano de obra a menos desechos en el proceso, etc., todo antes de la estructura de costos fijos.

Si este indicador es inferior al estándar en su sector está indicando alguna ineficiencia anterior a la estructura de costos fijos.

5.4.2 Margen Operacional

Indica que el porcentaje que representa el resultado operacional con respecto a las ventas, siendo una medición de la calidad del negocio. (**Anexo 3**)

$$\text{Margen Operacional} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$$

La utilidad operacional, como su nombre lo indica no debe incluir ni egresos ni ingresos fuera de explotación debido a que nos interesa medir la calidad del negocio mismo, incluso independiente de su financiamiento.

Si es superior a la media del sector, indica que en la operación es más eficiente que lo normal, ello puede deberse a un mejor margen bruto a una estructura de “gastos de

administración y ventas” mas liviana en proporción a su venta, o bien una mezcla de ambos.

Si es inferior a la media de su sector está indicando que en la operación es más eficiente que lo normal. Ello podría deberse a costos superiores a la competencia o a un precio de venta inferior, o una mezcla, etc.

5.4.3 Margen Neto

Es una medida en términos porcentuales de lo que representa el resultado final de la empresa con respecto a las ventas. Obviamente la utilidad neta está influida por el resultado operacional y el resultado no operacional. (**Anexo 3**)

$$\text{Margen Neto} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

La rentabilidad sobre ventas es muy ilustrativa, ya que por ejemplo si ésta es del 1% se sabe que a pesar que la utilidad sea un monto absoluto importante, la empresa está muy cerca del equilibrio y, por lo tanto una baja en el precio del 1% que es bastante insignificante, dejaría sin utilidad, suponiendo que no existen costos directamente variables en la venta.

Si es mayor al estándar del sector se puede afirmar que en ese ejercicio la empresa fue más rentable que lo normal y por lo tanto es positivo, si es menor indicaría que es menos rentable que su competencia lo que debe ser motivo de análisis más exhaustivo.

5.4.4 Rentabilidad Sobre Activos

Mide la rentabilidad sobre el volumen total de activos invertidos en la empresa. Es útil ya que se debe tener presente que hay que sacarle la mayor rentabilidad a todos los activos sin excepción. No existen activos gratis por partida doble, todos tienen su contrapartida en el pasivo y todos los pasivos incluyendo el patrimonio tienen un costo. (Anexo 3)

$$\text{Rentabilidad Sobre Activos} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos}}$$

En estricto rigor debería medirse la rentabilidad de activos independientemente de cómo se financia la empresa. Si es superior al estándar, indicaría que se está haciendo un buen uso del total de activos de la empresa, lo cual debiera estar íntimamente relacionado a un buen resultado.

5.4.5 Rentabilidad Sobre Patrimonio

La rentabilidad sobre el patrimonio es probablemente de mayor interés para los accionistas que para un banco; sin embargo, este mostrara el interés de los accionistas ante las rentabilidades satisfactorias y de la continuidad de la administración en el negocio. (Anexo 3)

$$\text{Rentabilidad Sobre Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

CAPÍTULO 6

VARIABLES CUALITATIVOS

Los principales parámetros cualitativos que se evaluarán en el modelo de riesgos propuesto, son básicamente los que se analizan en el momento de otorgar un crédito, los cuales serán evaluados por el analista de riesgos de acuerdo a la información obtenida y recabada hasta el momento con el fin de poder otorgar una calificación cualitativa que beneficie ni perjudique a la empresa. **(Anexo 3)**

6.1 INFORMACIÓN – DOCUMENTACIÓN

La información financiera será evaluada en base a los estados financieros, estados de pérdidas y ganancias, estados de resultado, flujos de caja, anexos de los mismos y demás información financiera que sirva de herramienta para que el informe financiero proyecte una situación financiera lo más cercano posible a la realidad futura esta básicamente se la evalúa de acuerdo así la misma se encuentra completa y actualizada y, mientras menos información y más difícil y complicado se hace para la obtención de la misma, a la calificación de la misma será menor.

6.2 ESTADOS FINANCIEROS

Serán evaluados de acuerdo a la veracidad de la misma. La cuál dependerá básicamente del origen de la misma. Si los mismos son realizados por una empresa internacional, acreditada por su experiencia dentro del mercado, la misma tendrá una máxima calificación, se debe destacar que si los estados financieros entregados a la Superintendencia de Compañías es exactamente igual a la realidad de la compañía, la

misma también genera una calificación máxima. Si la compañía posee estados financieros auditados por personas con bajo nivel de capacidad y de reconocimiento mediano la calificación será menor y la única información que se posee es la entregada a la Superintendencia de Compañías y la misma no reflejaría un estado real de la compañía, la misma tendrá una calificación nula.

6.3 COBERTURA DE GARANTÍAS

La cobertura de garantías dentro de la evaluación de los parámetros en la evaluación del crédito es importante ya que aquí se estará evaluando la disponibilidad del cliente en presentar una cobertura de garantía idónea como segunda fuente de repago. Es usual que existen clientes que presentan propuestas de créditos con una cobertura de garantías insatisfactoria, motivo por el cuál este parámetro deberá con las políticas establecidas en la institución que sea analizada. Dentro del modelo propuesto se ha otorgado una puntuación máxima de puntos al cliente que presente una cobertura de garantía superior al 140%, mientras que una cobertura en garantía inferior a este porcentaje hasta un 120% le da una puntuación de uno, y con una cobertura inferior a este, la puntuación en este parámetro es nula.

6.4 AVALÚOS

Después de haber realizado un análisis a la cobertura en garantías como segunda fuente de repago se procede a un análisis del tipo de garantías que se está procediendo a ofrecer para ser constituidas. En este parámetro básicamente se procede a analizar la realización de las garantías como segunda fuente de repago. Si el avalúo nos indica que es un bien con fácil realización o con un alto nivel de plusvalía de acuerdo a informes de evaluadores independientes actualizados, la calificación para el cliente será la máxima.

6.5 CARÁCTER

Consideramos el carácter del cliente a través de la experiencia crediticia o comercial que el cliente mantiene con la institución o de acuerdo con las referencias comerciales que el mismo posea, el mismo que será analizado principalmente de acuerdo al cumplimiento en operaciones anteriores, de manera adecuada en los tiempos y de acuerdo a los planes de pago inicialmente establecidos. A pesar de que este parámetro es muy sensible a la manipulación crediticia se basará en el cumplimiento de las operaciones crediticias históricas del cliente, y si el mismo no posee una experiencia crediticia se basará en las relaciones comerciales o de cuenta que hasta el momento posee. Una buena experiencia crediticia y una buena relación comercial ofrecerán una máxima puntuación en este parámetro.

6.6 REFERENCIAS

Las referencias comerciales que se puedan obtener del cliente son muy importantes cuando las mismas se han verificables ya sean las mismas locales o del exterior, tanto el tiempo como los montos con los que ha trabajado con sus proveedores nos dará una clara y rápida pauta del sujeto de crédito de análisis.

6.7 GRUPO EMPRESARIAL

Dentro del análisis de la situación financiera se puede evaluar también la información de las empresas del grupo financiero al que pertenece la compañía, por lo que de detectarse una o más empresas del grupo financiero con algún problema o en la central de riesgo, se deberá calificar con la mínima puntuación, sirviendo como foco de alerta en el momento de tomar una decisión crediticia con el cliente.

6.8 CENTRAL DE RIESGO

La central de riesgo es donde se presenta el endeudamiento de la compañía y la calificación que las empresas mantienen con otros bancos. Si la compañía mantiene la calificación máxima la puntuación en este parámetro será la máxima, esta puntuación se irá mermando de acuerdo a las calificaciones que mantengan tanto la compañía como las empresas del grupo en el sistema financiero. Si la compañía presenta graves problemas en la calificación de la central de riesgos la puntuación es la mínima y será un foco de alerta para la calificación final de la empresa.

6.9 FORMALIDAD DE LA COMPAÑÍA

Este parámetro no solamente trata de evaluar la formalidad de la compañía financieramente, sino que mide posibles riesgos que la empresa puede tener frente a las autoridades fiscales, ya que este parámetro compara la información financiera vs. la presentada a las autoridades fiscales; es decir, si mientras la compañía formalice más su situación financiera ante la Superintendencia de Compañías la empresa podrá obtener una mayor puntuación en el modelo de calificación de riesgo.

6.10 RELACIÓN ADMINISTRATIVA

En este parámetro se analizará las relaciones y sobre todo la forma en que se toma las decisiones dentro de la compañía. La mayoría de las empresas que presentan problemas financieros ha sido debido a una mala toma de decisiones, la cuál se da en la mayoría de empresas donde las principales representantes pertenecen al círculo familiar. Debido a esto las empresas que no poseen una relación administrativa no familiar posee la máxima puntuación mientras que una compañía con decisiones centralizadas en un círculo familiar posee una menor calificación.

6.11 CAPACIDAD ADMINISTRATIVA

La capacidad administrativa va íntimamente ligado con el personal administrativo con el que cuenta la compañía, ya que si el mismo posee amplia experiencia del mercado y se encuentra con personal altamente capacitado la puntuación en este parámetro será el máximo, el mismo se verá afectado de acuerdo al tiempo y personal administrativo que posea la empresa.

6.12 NIVELES TECNOLÓGICOS

Dentro de las empresas es importante la evaluación del nivel tecnológico de la compañía definitivamente que dependerá del sector en el que la empresa se desenvuelva para poder evaluar este parámetro ya que existirán compañías donde se deberá exigir un mayor nivel de tecnología que en otras compañías, por lo que se lo deberá considerar en el momento de realizar la evaluación respectiva.

6.13 CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO

Se evalúa el ciclo de vida del producto debido a que es muy importante conocer en que situación se encuentra el producto, es decir, si el mismo se encuentra en la etapa de lanzamiento, crecimiento, madurez o declive. Se ha considerado a las etapas de crecimiento y madurez con el máximo de la puntuación, mientras que las etapas de lanzamiento y declive son las de mínima puntuación.

6.14 CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y DIVERSIFICACIÓN EN VENTAS

El conocer que la empresa posee amplios canales de distribución y así mismo que posee un alto nivel de diversificación sobre las ventas es un ítem muy importante dentro de la evaluación, ya que esto mitiga riesgos dentro de la empresa, principalmente dentro de la cartera, por lo que dentro del modelo, si la empresa presenta una alto nivel de diversificación en ventas y amplios canales de distribución se lo califica con el máximo de la calificación.

6.15 ACCESIBILIDAD A MATERIA PRIMA

En esta variable cualitativa se mide la escasez de la materia prima, la cual genera una mayor puntuación para empresas que no poseen ningún problema en obtener la materia prima para la producción, el que se evidencia en algunas ocasiones, la escasez hará que vaya disminuyendo la calificación dentro del modelo de análisis de riesgo.

6.16 ESTABILIDAD LABORAL

Los riesgos que representan dentro de las empresas la formación de sindicatos son medidos a través de esta variable, ya que de existir este tipo de organizaciones dentro de la compañía podría originar problemas con peligro de paralizaciones. El que tenga este tipo de organizaciones dentro de las empresas hace que el modelo lo castigue con una menor puntuación a la compañía.

6.17 ANÁLISIS SECTORIAL

Este parámetro se basa de acuerdo a un análisis previo realizado al sector en el cuál se desenvuelve la compañía o su principal actividad. Este análisis sectorial se basará en el estudio y análisis profundo de las principales variables económicas que posee el sector. Por lo que a continuación detallamos cuales deberán ser las principales variables que se deberán analizar para poder otorgar una puntuación a esta variable.

- Las variables sectoriales: El analizar las variables sectoriales es para poder dar una visión tanto macro como micro del desenvolvimiento de las variables macroeconómicas del país con el objetivo de ir relacionándolos con las variables del sector en el que se desenvuelve la empresa y de esta manera ir conociendo las tendencias históricas del sector.
- Evolución del sector: Después de conocer las variables sectoriales se procede con un análisis de las tendencias del sector, la cual podrá generar información de las tendencias futuras del sector.
- Mercado: Es importante analizar tanto el mercado interno como el mercado externo; es decir, evaluar la inversión que se realiza en el sector, rentabilidad del sector, ubicación geográfica de las empresas, precios internos como externos; así como la competencia de otros países.
- Características sectoriales: Se debe evaluar los aspectos técnicos y económicos relacionados directamente con la actividad del sector en el que se desenvuelve la compañía.

Después de haber realizado un análisis detallado de la información anteriormente indicada se deberá evaluar la misma para poder transmitirla a nuestro modelo de riesgo. El mismo que podrá ser evaluado en un resumen en el cual se detallaran los principales riesgos, divididos en riesgos económicos, como son el de crediticio, y comercial, el riesgo legal: donde se evalúa el riesgo laboral y tributario y finalmente el riesgo empresarial: donde se analizaran las barreras de entradas y salidas, competencia, proveedores, clientes y productos sustitutos.

La evaluación del puntaje se la realizará en relación a lo anteriormente expuesto mediante la siguiente tabla:

TABLA No. 1

ANÁLISIS SECTORIAL

Punto	Análisis Sectorial	10	10	10
<u>10</u>	Sector con estándares aceptable, existe confiabilidad en el sector			
<u>7</u>	Sector con estándares aceptable, con grados de pérdida de confiabilidad			
<u>4</u>	Sector con estándares poco aceptables, un alto grado de pérdida continua de confiabilidad			
<u>0</u>	Sector con estándares negativos, pérdidas continuas y muy poca confiabilidad			

Elaborado: Autores de Tesis

6.18 ANÁLISIS DE FLUJO DE CAJA

Dentro de las variables de mayor importancia dentro del modelo de análisis de riesgo se encuentra el análisis de flujo de caja, el cual se lo considera como uno de los mas importantes debido a que es quien determina si el cliente posee la capacidad de pago para las operaciones de crédito que desee. Motivo por el cual deberá tener un análisis profundo de las principales variables de proyección y de los resultados que el mismo arroje, de acuerdo a esto se le dará una calificación que la consideramos a continuación:

TABLA No. 2

ANÁLISIS DE FLUJO DE CAJA

Punto	Proyección de Flujos	10	10	10
10	Flujos positivos, con un alto nivel de capacidad de pago para los niveles de endeudamiento solicitados.			
7	Flujos positivos, con capacidad de pago ajustada, presenta ciertos desfases en algunos períodos, para los niveles de endeudamiento solicitados.			
4	Presenta reiterados flujos negativos, la capacidad de pago es muy ajustada y es probable que presente problemas financieros.			

Elaborado: Autores de Tesis

6.19 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Después de haber realizado el análisis de flujo de caja del cliente y evaluar la capacidad de pago se deberá evaluar el nivel de sensibilidad que presentan las principales variables que se proyectaron en el flujo de caja del cliente.

Después de haber obtenido la sensibilización de las principales variables se deberá evaluar los resultados y obtener una puntuación de acuerdo a la siguiente tabla que se expone a continuación:

TABLA No. 3

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Punto	Análisis de Sensibilidad	10	10	10
<u>10</u>	Flujo con una variable sensible, sin que presente problemas futuros.			
<u>7</u>	Flujo con una variable sensible, podría presentar problemas futuros.			
<u>4</u>	Flujo con una o más variables sensibles, podría presentar problemas futuros.			
<u>0</u>	Flujo con alto nivel de sensibilidad en todas las variables.			

Elaborado: Autores de Tesis

CAPÍTULO 7

7.1 PUNTAJE DEL MODELO DE ANÁLISIS DE RIESGO Y CRÉDITO

Después de haber realizado el análisis y obtenida la puntuación de cada una de las variables del modelo de análisis de riesgo y crédito se puede generar una calificación alfanumérica la cual arrojará el resultado sobre la situación financiera y los niveles de riesgo que se posee con el cliente. Esta calificación servirá para tomar la decisión sobre el riesgo que se deberá exponer a la empresa. Las definiciones sobre la calificación se exponen a continuación:

TABLA No. 4

PUNTAJE DEL MODELO DE ANÁLISIS DE RIESGO Y CRÉDITO

Calificación	Puntaje	Observación
A	100-91	La empresa no presenta problemas financieros ni de corto ni de largo plazo. La situación financiera es fuerte, el potencial crediticio es óptimo, se desenvuelve con un perfil de bajo riesgo con fácil acceso y de alta reputación, de existir riesgos los mismos son mitigados por otros factores.
B+	90-81	La empresa presenta una situación financiera satisfactoria, sin problemas de corto plazo y sin mayores debilidades, pocas variables de riesgo con focos de alerta que pueden mejorar.
B-	80-71	La compañía presenta una situación financiera satisfactoria, con problemas financieros de corto plazo que podrán ser superados con medidas de corto plazo.
C+	70-61	La empresa presenta una situación financiera positiva, con problemas de corto plazo pero si no son resueltos en el corto plazo pueden afectar a los resultados de la compañía, se deberá tener un control sobre estas empresas y seguimiento continuo.
C-	60-41	La empresa presenta deficiencias financieras, el seguimiento de las operaciones sobre este tipo de compañías es eminente ya que la situación financiera posee una tendencia al deterioro así como los créditos.
D	40-21	La empresa presenta problemas de mediano plazo que se encuentran en recuperación, el cuidado y la protección de los riesgos sobre este tipo de empresa es demasiado alto, se recomendaría no operar con este tipo de cliente o salir de los negocios contraídos.
E	20-0	Empresa con graves problemas financieros, no se recomienda operar con este tipo de cliente, o retirarse lo antes posible de este tipo de cliente, peligro de insolvencia potencial.

Elaborado: Autores de Tesis

7.2 CALCULO APROXIMADO DE RENTABILIDAD DEL CLIENTE

Como todos sabes el calcular la rentabilidad exacta de un proyecto es muy difícil, por lo que uno siempre utiliza variables lo más aproximadas a la realidad para poder llegar al valor más cercano. Con este modelo adicional hemos tratado de obtener la rentabilidad esperada que un intermediador financiero pudiera obtener de un cliente para con esto ver si el riesgo que esta por asumir cubre sus costos y le genera una rentabilidad esperada. **(Anexo 4)**

7.3 ACTIVO

7.3.1 Cartera por vencer Local

Representa todos los préstamos concedidos al cliente con fondos locales, en estos se deben incluir los otorgados por la Corporación Financiera Nacional CFN y demás entidades de intermediación financiera.

7.3.2 Cartera por vencer (fondos del exterior)

Representa los préstamos o créditos otorgados con líneas del exterior, por lo general estos créditos tienen un interés menor y adicionalmente generan una comisión

TABLA No. 5

CARTERA POR VENCER

ACTIVO			INT GANADOS
PRODUCTO	MONTO	TASA	INGRESO
Cartera por Vencer	100.000,00	12,00%	12.000,00
Cartera CFN	0,00	10,00%	0,00
Cartera por Vencer Otros(Líneas del Exterior)	220.000,00	10,00%	22.000,00
Cartera Vencida	0,00	0,00%	0,00
TOTAL CARTERA	320.000,00		34.000,00
TOTAL ACTIVO OPERACIONAL	320.000,00		34.000,00

Elaborado: Autores de Tesis

7.4 PASIVO

7.4.1 Depósitos monetarios

En este se reflejan todos los valores depositados en la cuenta corriente. Este es un promedio de los valores en disponible durante un mes.

7.4.2 Depósitos ahorro

Aquí son los depósitos realizados en las cuentas de ahorro, este valor también es un promedio mensual de los valores disponibles diarios.

7.4.3 Depósitos a plazo

Aquí registramos las inversiones que el cliente mantiene, en este rubro si registramos los montos totales de las inversiones que poseen en la institución.

TABLA No. 6

DEPÓSITOS A PLAZO

PASIVO		INT PAGADOS	
PRODUCTO	MONTO	TASA	COSTO
Depósitos Monetarios	10.000,00	0,00%	0,00
Depósitos de Ahorro	0,00	2,50%	0,00
Depósitos a Plazo	5.000,00	6,00%	300,00
Fondeo CFN	0,00	6,00%	0,00

Fondeo Lineas del Exterior	220.000,00	4,50%	9.900,00
----------------------------	------------	-------	----------

TOTAL PASIVO OPERACIONAL-FONDEO	235.000,00		10.200,00
--	-------------------	--	------------------

Elaborado: Autores de Tesis

7.5 TRANSFERENCIA INTERNA

Aquí representamos si se necesita o no fondos para poder cubrir las necesidades del cliente, esta transferencia tiene una tasa pool que varia dependiendo de los costos de cada institución, en esta tasa se incluyen ya los costos de las comisiones canceladas a la AGD, BCE, patrimonio Técnico y demás gastos incurridos para la intermediación financiera. Hay que mencionar que dependiendo de la IFI esta tasa se calcula de manera diferente y se le otorga varias ponderaciones a cada uno de los costos y dependiendo del total del patrimonio y del volumen de la cartera colocada.

TABLA No. 7

TRANSFERENCIA INTERNA

TRANSFERENCIA	POOL	ING - CTO
---------------	------	-----------

TRANSFERENCIA NETA	-85.000,00	6,50%	-5.525,00
---------------------------	-------------------	--------------	------------------

Elaborado: Autores de Tesis

7.6 COMISIONES VARIAS

7.6.1 Comercio Exterior

Se registran los montos anuales de todas las transacciones de comercio exterior como son créditos del exterior, cartas de crédito, avales, etc.

7.6.2 Comisiones de servicios electrónicos

Muchas instituciones cobran comisiones y fees por sus servicios electrónicos, estos ingresos son netos ya que los costos de estos servicios son muy bajos. Los montos a ingresar son anuales.

TABLA No. 8

COMISIONES DE SERVICIOS ELECTRÓNICOS

COMISIONES		Total Ingreso
COMERCIO EXTERIOR		
Monto Anual	400.000,00	4.000,00
COMISIONES ELETRONICAS		
# Transacciones anuales US\$ 0,50	240	120,00

Elaborado: Autores de Tesis

7.7 COSTOS VARIOS

7.7.1 Costos fijos por transacciones

Cada institución genera un costo por cliente y por transacción, para así poder costear a cada uno de sus clientes en base al total de transacciones que este realiza en el banco, por lo general los costos de transacción se miden en las ventanillas del banco.

7.7.2 Costos de provisión de cartera

El costo de provisión es un costo elevado ya que según la calificación de cartera de cada cliente la institución debe realizar provisión por los fondos que este le otorga, a mayor provisión mayor es el costo de esta y en estos casos así se le cobre un elevado

interés, esta provisión puede generar un alto costo llevando a que el cliente nos genere una pérdida operativa.

TABLA No. 9

COSTOS DE PROVISIÓN DE CARTERA

COSTOS		Total Costo
Costos Fijos Cliente (Transaccionalidad)		
# de transacciones Anuales US\$ 0,40	1080	432,00
UTILIDAD / PERDIDA BRUTA		21.963,00
COSTOS DE PROVISIÓN		
CALIFICACIÓN DE RIESGO EN NUMERO (A1= 1; B5= 5)	1	4.200,00
UTILIDAD / PERDIDA DESPUÉS DE PROVISIÓN		17.763,00

Elaborado: Autores de Tesis

7.8 TASAS ACTIVAS Y PASIVAS

7.8.1 Tasas activas

Estas tasas se refieren a las tasas que cobran los bancos por los créditos colocados, esta tasa difiere si son fondos propios, fondos de la CFN o fondos del exterior. Por lo general los fondos del exterior y los fondos CFN se colocan a una tasa menor que la de los fondos propios por tener un costo menor.

7.8.2 Tasas Pasivas

Las tasas pasivas son las que reciben los cuenta ahorristas e inversionistas del banco, también se pueden cancelar a la CFN o a los bancos del exterior por colocar estos dineros en clientes locales, en banco local lo que genera en esta ocasión es un spread.

CONCLUSIONES

1. El planteamiento de este modelo sirve de referencia para el análisis y evaluación de riesgos presentes y futuros, el obtener una herramienta que se encuentra parametrizada y con un número de variables para que las mismas no puedan ser manipuladas y por ende tomar una decisión crediticia en base a supuestos.

2. Este modelo servirá para medir o clasificar a los clientes en niveles de rendimientos asociados con el riesgo de cada uno, más no podrá eliminar el riesgo ya que los mismos se modificarán de acuerdo a riesgos inesperados, los cuales en su mayorías son ocasionados por la naturaleza, pero mientras los mismo se encuentren estipulados y medidos en el modelo la decisión crediticia siempre tendrá su base teórica más no subjetiva.

3. Esta herramienta deberá ser utilizada por personal con una amplia capacidad de criterio, sentido común y sobre todo que tenga carácter en el momento de emitir sus análisis de las variables que ha evaluado.

4. Esta herramienta nos ayudara a obtener una rentabilidad aprox. del cliente al cual vamos a captar y vamos a otorgarle un crédito, y en base a estas aproximaciones podemos ver que tan rentable es el cliente y de ser el caso ver hasta que tasa o comisión podemos otorgarle para seguir obteniendo una rentabilidad esperado o mínima sugerida por los accionistas; adicionalmente este modelo ayuda a la segmentación en clientes de alto y de bajo valor y si son de un segmento VIP o no.

5. Este modelo se enfoca principalmente en la generación de rentabilidad para la institución financiera y no a la disminución de riesgo del cliente para otorgarle créditos.

RECOMENDACIONES

1. Dar a conocer las estrategias posibles a utilizarse para evitar la colocación de créditos en cliente que no son rentables o que son rentables pero no cubren las exigencias de la institución financiera hacia los segmentos que se dirige.
2. Manejar tasas adecuadas que generen rentabilidades adecuadas de los clientes, no por ofrecer tasas bajas de dejar de ganar o perder dinero.
3. Los departamentos de crédito y de riesgo deben trabajar conjuntamente para conceder créditos sanos que generen rentabilidades a través del tiempo, suficientes para cubrir los costos del banco y su rentabilidad esperada.
4. Presentar opciones y maneras de minimizar el riesgo sin descuidar la rentabilidad que es lo que busca todo empresario. Con este modelo se puede

realizar una visión preliminar del cliente para ver si es o no apto para otorgarle un crédito o si es necesario profundizar en el análisis crediticio.

5. Las instituciones financieras busquen clientes que generen ingresos o rentabilidades que sustituyan el requerimiento patrimonial por los fondos otorgados en créditos de corto o largo plazo.

BIBLIOGRAFÍA

- **Keith Pilbeam, International Finance (London, City University, 1998).**
- **Eiteman/Stonehill, Las Finanzas de las Empresas Multinacionales, (Wilmington Delaware, E.U.A., 1996).**
- **Adison-Wesley, Dirección y Administración de la Producción y de las Operaciones, (6ta Edición, 1994)**
- **E. Brigham F. – B. Scott, Fundamentos de Administración Financiera (14ta. Edición, México, McGraw Hill, 1999).**

ANEXOS

ANEXO 1

ANEXO 2

ANEXO 3

ANEXO 4