



**ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL
LITORAL**

INSTITUTO DE CIENCIAS HUMANISTICAS Y ECONOMICAS

TESIS DE GRADO

**PREVIA A LA OBTENCION DEL TITULO DE ECONOMISTA CON
MENCION EN GESTION EMPRESARIAL ESPECIALIZACION
FINANZAS**

TEMA

**EL CREDITO BANCARIO: UN ESTUDIO DE
EVALUACION DE RIESGOS PARA NORMALIZAR
LAS DECISIONES SOBRE CREDITOS
CORPORATIVOS EN EL ECUADOR PERIODO
1992-1996**

AUTORES

**IBRAILA PAMELA OCHOA ALVARADO
ANA PATRICIA QUIÑONEZ ABRIL**

1999

GUAYAQUIL - ECUADOR

DEDICATORIA

A Dios, por darnos fortaleza, salud
y sabiduría para seguir alcanzando
nuestros ideales.

A mis padres, Braulio y María
Elena, que por su sacrificio y
dedicación en mi vida
estudiantil, han sido mi mayor
inspiración.

Ana Patricia Quiñónez Abril

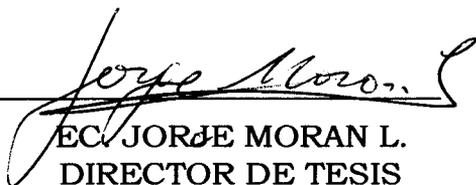
A mis padres, Teófilo y Nancy,
por su comprensión y apoyo
incondicional en cada etapa de
mi vida.

Ibraila Pamela Ochoa Alvarado

TRIBUNAL DE GRADUACION



ING. OMAR MALUK SALEM
DIRECTOR DEL ICHE



EC. JORJE MORAN L.
DIRECTOR DE TESIS



ING. GUSTAVO HERRERA R.
VOCAL PRINCIPAL



EC. LEONARDO ESTRADA
VOCAL PRINCIPAL

DECLARACION EXPRESA

“La responsabilidad del contenido de esta Tesis de Grado, nos corresponde exclusivamente; y el patrimonio intelectual de la misma a la ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL”

(Reglamento de Graduación de la ESPOL)



Ibraila Pamela Ochoa Alvarado



Ana Patricia Quiñónez Abril

RESUMEN

Nuestro proyecto se basa fundamentalmente en la reducción del problema del riesgo corporativo , proporcionando a la Banca las herramientas adecuadas para un eficiente análisis del crédito.

En este proyecto consideramos variables cualitativas, que nos han ayudado a evaluar el conjunto de principios y normas que poseen los principales ejecutivos de las empresas solicitantes de crédito; y variables cuantitativas, que nos permitan evaluar la situación financiera y económica de la empresa solicitante.

Luego de haber determinado las variables de estudio, aplicamos el método cuantitativo para la evaluación del Riesgo Crediticio. Cabe destacar que el método cuantitativo que es utilizado, es el de las razones financieras tanto para las variables cuantitativas como cualitativas.

Finalmente, realizamos un cuadro que contiene las variables cualitativas y cuantitativas con su respectivo rango de calificaciones de riesgo; al final del cuadro obtuvimos el valor del riesgo total de una determinada solicitud, el cual al ser analizado dentro de

un rango de decisión establecido, permitirá a la Banca decidir sobre la aprobación o no de un Crédito Corporativo.

INDICE GENERAL

RESUMEN	V
INDICE GENERAL	VII
ABREVIATURAS	X
INDICE DE ANEXOS	XII
INTRODUCCION	XIII
I. EL CREDITO	16
1.1. Concepto	16
1.2. Importancia	20
1.3. Funciones	22
1.4. Clasificación	22
1.5. Política	25
1.6. El Crédito Bancario	28
1.6.1. Concepto	28
1.6.2. Clasificación	29
1.7. El Crédito Corporativo	31
1.7.1. Definición	31
1.7.2. Objetivos	32
1.7.3. Ventajas	34
II. EL RIESGO CREDITICIO	36
2.1. Concepto	36
2.2. Razones por las que puede surgir el	

Riesgo Crediticio	38
2.3. Clasificación	41
2.3.1. Riesgo de Iliquidez	41
2.3.2. Riesgo del Tiempo	41
2.3.3. Riesgo de Insolvencia	42
2.3.4. Riesgo Empresarial	42
2.3.5. Riesgo de Casos Fortuitos o acontecimientos imprevisibles.....	43
III. ESTUDIO Y DECISION DEL CREDITO	45
3.1. Las condiciones del Crédito	45
3.1.1. Destino	45
3.1.2. Monto	46
3.1.3. Plazo	47
3.1.4. Garantía	50
3.2. Definición de variables para el análisis del Crédito	51
3.2.1. Variables Cualitativas	51
3.2.2. Variables Cuantitativas	59
3.3. Modelo de Cuantificación del Riesgo	84
3.3.1. Formulación del Modelo	85
3.3.2. Explicación del Modelo	86
3.3.3. Utilización del Modelo	91
3.4. Calificación de Riesgo para las variables o	

factores Cualitativos Cuantitativas.....	93
3.5. La necesidad de reflejar la inflación en el Modelo de Cuantificación de Riesgos.....	97
3.5.1. Corrección de estados financieros de diferentes períodos	98
3.5.2. Coeficiente de ajuste	99
3.5.3. Deflación de los estados contables	100
3.5.4. Rubros contables y sus efectos por la inflación.....	101
3.6. Esquema de Evaluación de Riesgos	103
IV. CASO PRACTICO: ANALISIS DE CREDITO DE LA EMPRESA INDUSTRIAL MUEBLE S.A.	105
4.1. Planteamiento	105
4.2. Información	105
4.2.1. Relación Empresa - Banco JKL	108
4.3. Balances	110
4.4. Análisis	110
4.4.1. Análisis de las Variables Cuantitativas	111
4.4.2. Análisis de las Variables Cualitativas	114
CONCLUSIONES	117
RECOMENDACIONES	119
ANEXO	121
BIBLIOGRAFIA	146

ABREVIATURAS

ROA	Rendimiento sobre los Activos Totales
ROE	Rendimiento sobre el Patrimonio
Vmi	Valor Mínimo de un Intervalo de Clase
Ic	Indice financiero de la Compañía en estudio
Vma	Valor Máximo de un Intervalo de Clase
P	Puntuación del índice financiero si la condición es verdadera
C	Importe contable convertible
Iz	Indice de inflación del año en estudio
I	Indice de inflación del año base
Cz	Importe de C convertido en sucres base

INDICE DE ANEXOS

CUADROS:

- 3.1 Modelo de Cuantificación de Riesgos: Factores Complementarios de la Compañía Industrial Mueble S.A. (Valores en miles de sucres de 1991).
- 3.2 Modelo de Cuantificación de Riesgos: Factores Determinantes.
- 3.3 Balance General: Promedio 2.514 Cías.Ganadoras y 718 Cías. Perdedoras del Sector Industrial (1996). (En miles de sucres).
- 3.4 Estado de Resultados: Promedio 2.514 Cías.Ganadoras y 718 Cías. Perdedoras del Sector Industrial (1996). (En miles de sucres).
- 3.5 Balance General: Promedio 2.514 Cías.Ganadoras y 718 Cías. Perdedoras del Sector Industrial (1996). (En miles de sucres de 1991).
- 3.6 Estado de Resultados: Promedio 2.514 Cas.Ganadoras y 718 Cías. Perdedoras del Sector Industrial (1996). (En miles de sucres de 1991).
- 3.7 Balance General de la Compañía Industrial Mueble S.A. (En miles de sucres).
- 3.8 Estado de Resultado de la Compañía Industrial Mueble S.A. (En miles de sucres).

- 3.9 Balance General de la Compañía Industrial Mueble S.A. (En miles de sucres de 1991).
- 3.10 Estado de Resultado de la Compañía Industrial Mueble S.A. (En miles de sucres de 1991).
- 3.11 Cálculo de Indices Financieros del Promedio de las Compañías Ganadoras y Perdedoras según Anuario Estadístico 1996 de la Superintendencia de Compañías. Sector Industrial (En miles de sucres de 1991).
- 4.1 Resumen del Modelo de Cuantificación de Riesgos.

ENTREVISTAS

- 1. Ms. Joselo Pillajo - Filanbanco
- 2. Alexandra Acosta – Banco de Guayaquil
- 3. Prisilla Rendón – Banco del Pichincha

INTRODUCCION

El crédito bancario, es un tema de fundamental importancia en la economía contemporánea, porque nuestra sociedad se desarrolla y progresa teniéndolo como elemento dinámico insustituible. La enorme importancia del crédito bancario en nuestra vida empresarial presente puede apreciarse, si tenemos en cuenta que el 90% o más de todos los negocios se realizan por este medio.

Es importante señalar que la base del crédito es la confianza. La Banca se desprende del dinero, confiada en la promesa del solicitante de crédito de que pagará en el futuro. Esto implica riesgo, por lo que el uso del crédito lleva consigo, junto con sus beneficios, la posibilidad de sufrir pérdidas por carteras incobrables.

En nuestro país, la falta de un riguroso y eficaz análisis de riesgo sistemático en la concesión de los créditos ha sido la causa del alto índice de cartera vencida. Por este motivo, la realización de este proyecto tiene como objetivo básico elaborar un manual de análisis de riesgo, donde se establezcan lineamientos completos, claros y sencillos, que contengan la información necesaria para que la Banca, a través de su Departamento de Crédito, evalúe eficientemente una Solicitud de Crédito y así minimizar el riesgo de incumplimiento de pago.

En el capítulo 1 se realiza un estudio conceptual del crédito en general, crédito bancario y el crédito corporativo, destacando la importancia, funciones y clasificación de cada uno de ellos.

Nuestro trabajo, se basa fundamentalmente en solucionar el manejo del riesgo corporativo, el mismo que será estudiado en el capítulo 2, proporcionando a la Banca las herramientas adecuadas para un eficiente análisis del crédito.

En el capítulo 3 damos a conocer las variables cuantitativas y cualitativas que deberían tener mayor relevancia al momento de evaluar a la empresa solicitante del crédito, utilizando el método de los índices financieros para analizar las variables cualitativas, las mismas que nos ayudarán a evaluar las cualidades de los principales ejecutivos de las empresas solicitantes de crédito y las variables cuantitativas que nos permitirán evaluar la situación financiera y económica de la empresa solicitante.

De esta forma, se desarrolla un modelo de cuantificación de riesgos que nos proporcione el valor de riesgo total de la empresa, el cual al ser analizado dentro de un rango de decisión establecido, permitirá a la Banca decidir sobre la aprobación o no de un Crédito Corporativo.

En el capítulo 4 se desarrolla un Caso Práctico donde se planteó la solicitud de crédito de una empresa del sector industrial, a la cual se aplicó el modelo de cuantificación de riesgo, con el fin de decidir la aprobación o rechazo de dicha solicitud.

Finalmente, se detallan las recomendaciones y conclusiones de nuestro proyecto, donde se determina que una de las principales deficiencias de la Banca Privada, que incluso puede llevarla a la quiebra, es el análisis superficial de una solicitud de crédito; por esta razón, nosotras creemos que la evaluación de una solicitud de crédito debe ser hecha sobre la base de un análisis conciso, sistemático y profundo de la empresa solicitante, donde cada ejecutivo de crédito aplique herramientas como las desarrolladas en este proyecto, adicionalmente su sentido común, experiencia y conocimientos a fin de lograr disminuir el riesgo crediticio.

I. EL CRÉDITO

1.1. CONCEPTO

Aún cuando no existe una definición generalmente aceptada, podemos decir que *“el crédito en sentido económico significa el cambio de un bien o servicio presente por un bien o servicio futuro”*¹.

Etimológicamente, crédito proviene del latín Creditum, de credere², así como en un sentido general, crédito equivale a confianza.

Según Charles Gide, el crédito es una continuación del cambio, lo que equivale decir, que es el cambio de una riqueza presente por una riqueza futura. John Stuart Mill afirma que el crédito es el permiso de servirse del capital ajeno. Roscoe Turner dice simplemente que es

¹ Ludwig von Mises, Teoría del dinero y crédito, p. 289

² Créditum palabra latina que significa Crédito.

una promesa de pagar en dinero. Estas definiciones tienen hondo significado si determinamos que este fenómeno económico se lo puede considerar como un atributo y como un acto.

El crédito como atributo cae bajo el campo de la subjetividad ya que es aplicable a personas físicas o morales, ya que se fundamenta en los atributos de solvencia y reputación. Una persona tiene crédito si tiene atributos de solvencia. En definitiva, el crédito visto desde este ángulo es bilateral, es decir que no se lo puede atribuir una persona misma, sino que tiene que ser reconocido por otra o por los demás.

El crédito como acto, se lo define como una relación socio-económica que se ejecuta en medios civilizados, que consiste en que unos permitan a otros el aprovechamiento temporal de sus bienes o riquezas.

Resumiendo ambas condiciones del crédito podemos definirlo en forma simple y ortodoxa “que nace o existe, cuando las cualidades de solvencia de un individuo o sociedad, son suficientemente satisfactorias para que se le confíen riquezas o capitales presentes a cambio de otros tantos futuros”³. Otra de las definiciones más

³ Golieb, David. Crédito y Cobros. Pág.15

sencillas y claras sobre el crédito, es aquella que dice que “el crédito es la transferencia temporal de poder adquisitivo a cambio de la promesa de reembolsar éste más sus intereses en un plazo determinado y en la unidad monetaria convenida”⁴. Este concepto resalta los elementos del crédito, a saber:

1. Transferencia temporal de poder adquisitivo
2. Promesa de reembolso del capital más intereses
3. Plazo determinado
4. Unidad monetaria convenida

1. Implica la *transferencia temporal de poder adquisitivo*, de un sujeto (el acreedor) a otro (el deudor). Generalmente del ahorrista al productor de bienes (empresario) a través de un intermediario financiero. Es poder de compra que se transfiere al empresario para que éste pueda convertirse en tal, esto es, en productor en la corriente circular. El ahorrista se desprende de poder adquisitivo que no necesita temporalmente y se lo transfiere al productor para que éste pueda destinarlo a la producción de bienes o servicios.

2. *Promesa de reembolso del capital más sus intereses*. Esto exhibe el elemento “confianza” ya señalado, puesto que el deudor recibe el

⁴ Villegas Carlos, El Crédito Bancario, Pag. 3

poder adquisitivo de su acreedor y le “promete” la devolución de ese capital monetario más el interés pactado. Ese interés es el “precio por el uso del capital monetario”.

3. *Plazo determinado.* Aquí aparece el factor tiempo, que es intrínseco al crédito y que crea un elemento que está relacionado con él: el riesgo. El riesgo en el crédito existe por el solo hecho de ser tal, esto es, el cambio de un bien presente por un bien futuro.
4. *Unidad monetaria convenida.* Este elemento destaca el aspecto “monetario” o “financiero” del crédito. No se trata del cambio de cualquier bien por otro, sino el cambio de unidades monetarias de dinero.

Desde el punto de vista económico, la operación de cambio la pueden hacer las partes que intervienen intercambiando los bienes ahora, o bien difiriendo una de ellas para una fecha futura la entrega del bien prometido.

En una economía monetaria, el crédito se mide en dinero, porque consiste en dinero que se ha anticipado o en un bien cuyo valor se expresa en dinero, esto exhibe la íntima relación entre dinero y crédito. Además, el crédito se exterioriza en documentos, en papeles, que lo representan y que se expresan en dinero.

Como el crédito se expresa en dinero, y se mide en tiempo, su precio es el interés, cuyos términos de medición son el factor tiempo y el factor cantidad de dinero prestado.

1.2. IMPORTANCIA

El fenómeno de “anticipación” de poder de compra que significa el crédito, exhibe su enorme importancia en el desenvolvimiento de la economía moderna. En realidad, el gran desarrollo de las economías capitalistas está fundado en el crédito. Solo el crédito permite incorporar a la corriente de bienes existentes, bienes aún no producidos y servicios aún pendientes de prestarse.

Este verdadero “milagro” se realiza, especialmente, mediante la actividad de los bancos y entidades financieras. La Banca ha ejercido tradicionalmente la función intermediaria del crédito, recibiendo fondos de los ahorristas para entregarlos en préstamos a los productores. Ha servido y sirve para dar mayor “transferibilidad” a esos poderes adquisitivos, movilizarlos y multiplicarlos.

El crédito y sus instrumentos, reunidos en el mercado financiero, facilita que el ahorro del público, aún a corto plazo, pueda ser útil para la financiación de proyectos a largo plazo. La transferibilidad de los créditos en estos mercados permite a los ahorristas pequeños, que

no pueden renunciar por mucho tiempo a la liquidez que da la tenencia de dineros, financiar los grandes proyectos que exige el desarrollo de las economías nacionales⁵.

En relación con el estudio de requerimiento de fondos, existen además varias razones por las que el comerciante, el industrial, el Estado y los particulares recurren al crédito⁶, como:

- La mayoría de los solicitantes no podrían en el momento preciso en que aparece la necesidad de fondos, contar con el suficiente capital para afrontarla.
- Las sumas requeridas en algunos casos son de tal magnitud que los accionistas que poseen el capital o el control sobre la empresa, necesitan acudir a acreedores interesados en invertir en proyectos de largo plazo que una vez puestos en marcha permitirán el repago suficiente de los fondos invertidos.
- En algunos casos, los fondos adicionales podrían obtenerse de un incremento de capital propio; pero dada la estacionalidad de la necesidad, estos capitales incorporados se hallarían ociosos durante algunos períodos del año, determinando un empleo de fondos no óptimo. Esta circunstancia da origen a los créditos comerciales o de corto plazo.

⁵ Villegas Carlos, El Crédito Bancario, Pg. 6

⁶ Topa Leticia E., La Gestión de Créditos (Bancaria y Mercantil), Pg.11

1.3. FUNCIONES

Dentro del sistema económico, las funciones del crédito son las siguientes:

- 1. *Enriquece el proceso productivo.***- Permite a las empresas incrementar el volumen de sus operaciones a través de las etapas de elaboración y distribución.
- 2. *Estimula el consumo actuando sobre la demanda.***- De esta manera ayuda al sostenimiento de los niveles de producción.
- 3. *Permite participar a los pequeños ahorristas.***- Dentro del sistema económico obtienen una renta de sus fondos disponibles.
- 4. *Cumple una función social.***- Al ayudar a la ejecución de varios planes sociales que abarquen a los sectores productivos.
- 5. *Facilita la concentración de capitales.***- Mediante el crédito pueden llegarse a ejecutar proyectos que necesitan un volumen de financiación imposible de reunir con el capital propio exclusivamente.

1.4. CLASIFICACION

El crédito se puede clasificar de tantas maneras como diferentes enfoques se le quiera dar a su análisis. Así, puede interesar la

finalidad que persigue; el tiempo de su duración; la naturaleza del tomador; los colaterales; etc.

Distinguiremos al crédito en determinadas categorías, en función de lo siguiente⁷:

a) Por el destino de los fondos prestados.

- *Crédito de Inversión*: Cuando está destinado a realizar inversiones en bienes de capital.
- *Crédito de Consumo*: Cuando está destinado a adquirir bienes de consumo.
- *Crédito Productivo*: El que está destinado a atender la producción de bienes en sus distintas etapas; tanto sea la elaboración, como la distribución. También se lo llama “crédito mercantil”. Es el crédito que surge de las transacciones entre empresas y que consiste en la obtención de financiación para capital de trabajo por parte de los productores, mayoristas o minoristas, como una ayuda al proceso de fabricación, compra y distribución.
- *Crédito Familiar*: El que tiene por finalidad el ser utilizado en gastos comunes de la familia. *Crédito Personal*: Con similar destino al anterior.

b) Por el Plazo

⁷ Villegas Carlos, El Crédito Bancario, Pg. 10 - 11

- *Crédito a Corto Plazo*: Es el que conceden los Bancos comerciales y que oscilan en plazos no superiores a un año.
- *Crédito a Mediano Plazo*: Generalmente resulta un complemento del crédito a largo plazo, y que otorgan los Bancos de Inversión, agrícolas e hipotecarios, en plazos que no exceden de cinco años.
- *Crédito a Largo Plazo*: Es el destinado a financiar proyectos industriales o vinculados con la vivienda. Los plazos son superiores a los cinco años, pudiendo ser de hasta treinta años o más.

c) Por la seguridad de los créditos

- *Créditos sin garantías*: Se consideran tales aquellos créditos que tienen como único respaldo el patrimonio del deudor. Ejemplo: el crédito quirografario.
- *Créditos con garantías*: Por su garantía el crédito puede ser: prendario e hipotecario. Es prendario cuando la garantía es un bien mueble y es hipotecario cuando es un bien inmueble, por ejemplo casas, edificios, terrenos⁸. En todo caso el valor de la garantía debe exceder al monto del préstamo.

d) Por el tipo de entidad prestamista

⁸ Pudiendo también hipotecarse cascos de naves y de aeronaves.

- *Crédito Público:* Canalizado con destino a entidades gubernamentales o seccionales; e instrumentado por medio de suscripción de bonos, títulos públicos, etc.
- *Crédito Privado:* Destinado a las entidades prestamistas que son personas naturales o jurídicas privadas. Este crédito es dirigido a sectores tales como el comercio, la industria, particulares, etc.

e) Por el lugar territorial

- *Crédito Interno:* Es el otorgado por prestamistas locales.
- *Crédito Externo:* Si los fondos provienen del exterior, aunque pueda a veces figurar como prestamista una entidad local, que actúa como comisionista de la entidad del exterior.

f) Por la moneda en que el crédito se concede

- *Crédito en moneda nacional:* Esto es, de curso legal en el país.
- *Crédito en moneda extranjera:* Lo que sucede generalmente cuando el prestamista es del extranjero.

Nosotras enfocaremos nuestro análisis al crédito corporativo exclusivamente; tratando de profundizar en detalle sobre su naturaleza, sus riesgos, cómo medirlos; cómo llegar a una decisión racional en cuanto a la conveniencia de conceder o no un crédito.

1.5. POLITICA

Como toda política, la política de créditos marca orientaciones para la consecución de objetivos a los cuales se debería llegar en virtud de una eficiente administración del crédito; y es aquí, precisamente, en materia de administración crediticia donde entran a participar una serie de factores que es nuestro propósito llegar a delinear a lo largo de este trabajo. Si la empresa es en particular una entidad financiera, la política de crédito cobra una primerísima importancia, ya que obviamente aquí no sólo se están definiendo condiciones, plazos y niveles de riesgo aceptables, sino que además el préstamo pasa a ser uno de los ítems de ventas del cuadro de resultados; y en general el de mayor incidencia.

Los directorios y consejos de administración de los bancos deben determinar la política de crédito de la entidad. Un banco debe tener su política de crédito, fijando qué magnitud y qué tipos de préstamos deben hacerse, a qué personas, en qué circunstancias y bajo qué condiciones.

Una sana política de crédito debe atender los requerimientos de financiación para fines productivos y de consumo, y descartar la asistencia crediticia para fines de especulación. De allí, la necesidad de que el banco conozca y verifique el propósito de cada crédito.

El banco debe indagar en la comunidad en que trabaja sus necesidades, realizar un correcto estudio de mercado. La información acerca de las necesidades crediticias de los clientes actuales y potenciales del banco en el momento presente y en el futuro previsible resulta esencial no sólo para formular políticas de crédito, sino también para determinar las necesidades de liquidez y las políticas de inversión.

Un Banco, por pequeño que sea, debe fijar su política y explicarla por escrito, de modo que todos los departamentos de la institución la conozcan y no tengan dudas en su aplicación. Los órganos de control interno deben verificar el cumplimiento de la política fijada, advertir sus dificultades y los problemas que suscita y aconsejar su adaptación a cada circunstancia. Los factores que concurren en la fijación de una política general de crédito podemos agruparlos en dos⁹:

1. Factores de índole cuantitativa
2. Factores de índole cualitativa

En los primeros tenemos:

- a) Disponibilidades de los Bancos, de acuerdo con su propia política de inversiones, así como de los fondos ajenos.
- b) Tasa de interés.

⁹ Alcausa Martín José, Análisis e integración de Balances y Crédito Bancario, Pg. 34

- c) Política de inversiones
- d) Limitación del crédito (Plazo de recuperación de los créditos otorgados).

Por lo que a los factores de índole cualitativa respecta, éstos pueden tener, según las circunstancias, dos fines distintos:

- a) Expandir el crédito
- b) Contraer el crédito

1.6. EL CREDITO BANCARIO

1.6.1. Concepto

Los Bancos, intermediadores financieros, que por el ingreso de activos financieros con carácter de depósitos –que a su vez constituyen obligaciones-, y de su singular transferencia mediante el crédito, nos están señalando que son instituciones creadoras de deudas, que las proyectan hacia sí y hacia la comunidad en un complejo proceso interrelacional.

La operación de crédito bancario es la aplicación efectiva, limitada temporalmente de la capacidad que tienen los bancos de intermediar entre la oferta y la demanda monetaria, sectores entre los cuales se practican transferencias de liquidez, sustentadas en la solvencia moral y patrimonial de los

prestatarios mediante la fijación de una determinada tasa de “interés”¹⁰.

1.6.2. Clasificación

Existe una clasificación del crédito bancario, según la asignación que de él realizan los usuarios:

1. Crédito Productivo: Cuando sus montos son destinados a propulsar la producción de bienes de capital, de consumo y servicio, y su cancelación se realiza generalmente con recursos generados por esa misma actividad. Su instrumentación se materializa comúnmente por vía de los anticipos en cuenta corriente, descuentos de pagarés de terceros y propios, créditos prendarios, hipotecarios, factoring, leasing, etc.

Constituye jurisdicción del crédito productivo la provisión de medios financieros a las sucesivas etapas de la producción, transformación y distribución de bienes provenientes de los sectores agrícola-ganaderos, mineros, de la manufactura, etc., que configuran procesos de creación de riqueza.

2. Crédito de Consumo: es aquel que suministra medios canceladores para la adquisición de bienes de consumo o para la ejecución de servicios que no tienen carácter reproductivo; es

¹⁰ Vera Adolfo, Bancos, Dinero y Crédito: Interacción entre la Estructura Financiera y la Política Monetaria, Pg. 48.

decir, está orientado al consumo, tal como lo indica su significación. Reviste naturaleza improductiva cuando su destino procura el logro de equilibrio monetario que eviten la afectación patrimonial. Tiene el carácter de extingible cuando se orienta a cuestiones de orden netamente personal, que han originado desequilibrios presupuestarios motivados en la insuficiencia del ingreso frente al gasto. En ambos casos carece de destino empresario-productivo y asume la cobertura de consumos destinados al mantenimiento directo de infraestructura humana¹¹.

Algunos autores sostienen que en el accionar de la Banco sólo deben tener participación los créditos calificados como productivos; esta posición impediría el acceso de importantes grupos activos de la población –que incuestionablemente necesitan recurrir al crédito, como expresábamos, para alcanzar equilibrio en el presupuesto familiar, realizar algunas inversiones de igual índole, o atender otras circunstancias de consideración relacionadas con el bienestar y la vida psíquica del hombre-, cuya captación los proyectaría indirectamente en

¹¹ Vera Adolfo, Bancos, Dinero y Crédito: Interacción entre la Estructura Financiera y la Política Monetaria, Pg. 53.

el proceso de producción del cual el factor humano es un activo componente.

En virtud de lo que antecede, estimamos necesario una postura flexible que admita la coexistencia de ambas clases de crédito dentro del campo operatorio de las entidades financieras reconocidas por la autoridad monetaria, no sólo por circunstancias plenamente justificadas por el diferimiento de la venta de la producción en defensa del precio, o la satisfacción de las necesidades artesanales y profesionales, por ejemplo, sino también otras alternativas de contenido humano cuya solución debe responder a los principios de bien común que la Banca no puede desconocer en función del carácter de servicio público que tiene.

1.7. EL CREDITO CORPORATIVO

1.7.1. Definición

Dada la creciente demanda de servicio de parte de los clientes de Instituciones Bancarias o Financieras, éstas se han visto en la necesidad de estructurar su administración dándole un carácter bicefálico, de tal modo que pueda atender a diversidad de servicios que reclama del universo de clientes. El cliente

común, la ama de casa, el profesional y el pequeño comerciante es agrupado para ser administrados por la plataforma de Banca Personal. La Banca Corporativa agrupa las industrias, exportadores, importadores y, a los clientes que por sus grandes movimientos monetarios necesitan de una supervisión especial. Estas dos plataformas son complementarias ya que la Banca Corporativa se nutre de los fondos que capta la Banca Personal, y ésta se beneficia de los intereses que recibe.

La confianza en que la empresa comprometida hará honor al compromiso adquirido permite que el Banco le pueda entregar dinero a condición de su devolución o del pago de su precio en el momento y forma convenidos. Así, se concede crédito a una empresa poniendo a su disposición una suma de dinero a condición que lo devuelva transcurrido un tiempo acordado.

1.7.2. Objetivos

El papel fundamental del Crédito Corporativo, es poner a la disposición de la fuerza productiva los recursos que éste utilizará dentro de su ciclo económico en el momento oportuno, a un plazo prudencial y a una tasa de interés.

El crédito no tiene por objeto único facilitar, valiéndose de un mejor reparto de los capitales, la explotación de nuevas fuentes de riqueza; sirve también para estimular los cambios; entonces no se manifiesta únicamente bajo la forma de préstamo, sino también como venta a crédito.

En un régimen económico en el que todos los pagos se hiciesen al contado, el industrial o el agricultor que tuviesen mercancías producidas que vender, no podrían hacerlo en la medida en que sus clientes poseyeran en dinero líquido las sumas necesarias para adquirirlas. Ahora bien, generalmente estos clientes son comerciantes que no disponen de los medios de pago necesarios sino después de haber revendido estas mismas mercancías a los consumidores. Sin crédito, las ventas al menudeo serían con gran frecuencia imposible, y la circulación de las riquezas se vería paralizada. En la actualidad, el crédito corporativo es de importancia vital para la economía de los países y las empresas, ya que su empleo y utilización adecuados permite lograr los siguientes objetivos:

- a) Aumentar los volúmenes de ventas.
- b) Incrementar la producción de bienes y servicios trayendo como consecuencia una disminución en los costos unitarios.

- c) Crear un mayor número de fuentes de trabajo mediante nuevas empresas y ampliación de las ya existentes.
- d) Propiciar indirectamente el desarrollo tecnológico al incrementar los volúmenes de ventas.

1.7.3. Ventajas

Tal importancia ha tomado el crédito corporativo en nuestras sociedades modernas y sus ventajas, que al hablar a cada instante de las fortunas considerables fundadas por el crédito, al ver que las más grandes empresas de la industria moderna tienen por base el crédito, invenciblemente queda uno persuadido de que él es un agente de la producción que puede, lo mismo que la tierra o el trabajo, crear riqueza.

Mediante el crédito corporativo, los capitales pasan de manos de los que no quieren o no pueden utilizarlos en la producción a manos de aquellos que se hallan capacitados para hacerlos producir. A este respecto, los Bancos desempeñan una función económica de enorme importancia puesto que reciben los capitales de aquellos que no logran emplearlos en el proceso productivo, para ponerlos en manos que los convertirán en productivo.

El sistema de crédito corporativo, esencialmente en nuestra moderna organización e industria, se convierte en un elemento de utilidad social. Es fundamental porque permite al empresario anticipar la producción a la demanda mediante el concurso de las finanzas. A continuación resumimos algunas ventajas que ofrece el crédito corporativo:

- a) Ayuda a la producción y el comercio, ya que el productor puede producir en la época más favorable y el comerciante realizar negocios más oportunos.
- b) El crédito corporativo, permite un manejo de fondos más fácil, más seguro y más conveniente en comparación al capital propio, cuando este último sea insuficiente para que el inversionista pueda emprender un proyecto.
- c) Permite la concentración de pequeñas sumas de dinero en Bancos, valores o acciones, lo cual posibilita la financiación de grandes empresas que prestan servicios sociales resolviendo necesidades.
- d) Hace factible la realización de proyectos de negocios, por lo tanto, fundamenta iniciativas de sus promotores, que si no existieran no promovieran sus proyectos¹².

¹² Toda la información sobre el Crédito Corporativo fue proporcionada de manera confidencial por funcionarios de crédito de una entidad bancaria local.

II. EL RIESGO CREDITICIO

2.1. CONCEPTO

Toda vez que procuramos analizar hechos, nuestro conocimiento de la realidad no es perfecto. Dentro del conocimiento imperfecto con que nos manejamos, podemos distinguir distintos grados de conocimiento perfecto. Uno de esos estadios es el denominado *riesgo*, entendiéndose por tal “al estado de conocimiento imperfecto en el que quien toma decisiones capta los posibles resultados distintos de una decisión; y tiene la impresión de que conoce sus probabilidades”¹³.

La seguridad de que un acontecimiento sucederá en el futuro no implica riesgo alguno en relación con el referido acontecimiento. El

¹³ Kotler Philip, Dirección de Mercadotecnia: Análisis, Planeación y Control, Pg. 220.

riesgo existe en la medida en que sea incierto de que éste se produzca.

En el ámbito crediticio encontramos que si éste es el cambio de un bien presente por uno futuro, determinamos su recuperación en el factor tiempo. Este elemento está intrínseco en el mismo concepto del crédito, por lo que consideramos implícito el riesgo que surge, precisamente, del tiempo.

Riesgo proviene no solo de la “promesa” del deudor de cumplir su contraprestación en un tiempo futuro, sino también de otros factores que son complementarios de aquel.

En primer lugar tenemos el riesgo de la propia vida del cliente en ese futuro, si se trata de una persona física; de la existencia y prosperidad futura de su empresa social, si se trata de una persona jurídica; de las condiciones políticas y económicas generales que podrán facilitar o no el cumplimiento de esa obligación contraída por el cliente; etc.

Hay, pues, muchos factores que introducen riesgos propios, adicionales a los que trae aparejado el factor tiempo.

El riesgo dependerá en primer lugar del plazo del crédito. A menor plazo, menor riesgo, pues es de suponer que concedemos menor tiempo a la influencia de factores que puedan modificar la situación existente en el momento de la decisión. Pero a mayor plazo, mayores son los peligros de que se puedan modificar esas condiciones.

También se deberá tener presente la naturaleza de la operación del crédito que estamos realizando. El descuento de un pagaré, una letra de cambio o de una factura, o de un certificado de obra es posible que genere menor riesgo que un crédito a sola firma. Porque en aquel supuesto tenemos más de una firma obligada.

También dependerá de las garantías adicionales que acompañen al crédito siendo lógicamente más riesgosas las operaciones sin garantías colaterales o adicionales. Toda operación a sola firma será siempre más riesgosa.

Todos estos elementos deberán ser materias de estudio y de análisis por parte de la Gerencia de Crédito o del Consejo de Crédito que debe decidir sobre una solicitud.

2.2. RAZONES POR LAS QUE PUEDE SURGIR EL RIESGO CREDITICIO

El riesgo crediticio puede surgir en cualquiera de los siguientes pasos¹⁴:

1. Actitudes decisorias

- La vulnerabilidad a la impresionabilidad personal o material. Los grandes fraudes han sido presentados por personas agradables, con porte, modales fraudulentos, casi siempre, presentados con formas excepcionalmente atractivas y lujosas.
- Aplicar tarifas superiores a las normales, tratando de justificar tal actitud con una política de asunción de riesgo más avanzada que la del promedio del mercado.
- Olvidar las ventajas de la dispersión del crédito, que al desenvolverse en niveles individualizados perfectamente asimilables, permite una maniobrabilidad total.
- Tener que cumplir consignas de empresas asociadas, federadas, o dominantes, exógenas a la responsabilidad del riesgo específico que se asume.

2. Elaboración técnica

- Analizar la financiación aisladamente, sin establecer correlaciones con la situación histórica y global del demandante, a fin de determinar la tendencia de su comportamiento.

¹⁴ Torrellas Felix Antonio, Sociedades Financieras, -reproducción de la revista Gerencia-

- No estudiar el horizonte sectorial del destino de la financiación.
- Analizar fundamentalmente los aspectos históricos del solicitante y no evaluar suficientemente los aspectos dinámicos marginales que básicamente ha de derivarse su capacidad de cancelación del endeudamiento: su voluntad directiva o administrativa.
- No fijar y contratar un plazo realista de amortización de acuerdo con la capacidad de endeudamiento del acreditado.
- No profundizar en la investigación subjetiva.

3. Instrumentación

- Contener la documentación defectos que afecten a su eficacia jurídica o al alcance de las garantías personales concurrentes.
- No exigir, al formalizar la operación, la información requerida en el momento de su autorización.
- Omitir trámites necesarios ex-post formalización.

4. Vivencia de los créditos

- Desentenderse de los créditos concedidos hasta que se producen los primeros incumplidos, en lugar de investigar periódicamente las posibles situaciones modificativas del grado de fiabilidad concurrente.

5. Razones exógenas al financiador

- Existencia de procedimientos de recuperación obsoletos, los cuales deben ser adaptados urgentemente a las técnicas modernas de recuperación de créditos.
- Olvido, en ocasiones, de la función social que cumple quien facilita créditos normalizados y transparentes, lo que se traduce, a veces, en que sus acciones para negociar la recuperación del crédito, se desenvuelva en un clima de incomprensión y hostilidad.

2.3. CLASIFICACION

2.3.1. Riesgo de Iliquidez

Este riesgo deberá ser apreciado en función de la empresa, de su mercado y de las particulares condiciones del sector donde la empresa actúa.¹⁵

2.3.2. Riesgo del Tiempo

En materia de riesgo, o sea, de posibilidad de ocurrencia de ciertos hechos, el tiempo es una variable siempre presente: a medida que el plazo de devolución sea mayor,

¹⁵ Puesto que si bien la responsabilidad de un cliente puede ser suficiente, en un determinado momento puede ocurrir que no disponga de los medios de pago de necesarios para reembolsar sus compromisos.

proporcionalmente aumentan las posibilidades de ocurrencia de los demás riesgos.

2.3.3. Riesgo de Insolvencia

Es la consecuencia del acontecimiento de alguno o algunos de los riesgos que aquí mencionamos. Se está frente a esta situación cuando el cliente no tiene los medios para pagar, aunque recurra a la liquidación de su patrimonio.

2.3.4. Riesgo Empresarial

Es la imposibilidad de garantizar resultados ciertos en la explotación comercial. Este riesgo se puede dividir en:

- Riesgo inherente a la producción: puede darse toda vez que se alteren las condiciones normales del ciclo productivo, por desabastecimiento de insumos, fenómenos naturales, problemas laborales, desperfectos técnicos en las maquinarias, etc.
- Riesgo de mercado: surge cuando los pronósticos de venta no se cumplen; por ejemplo, porque la competencia actuó de manera imprevisible; o porque se cierran mercados atendiendo a factores políticos o a acuerdos interregionales; o por la aparición de un producto

alternativo; o porque el mercado en que tradicionalmente la firma se mueve se ve afectado por un ciclo recesivo.

- **Riesgo de conducción o administración:** la plana mayor de la empresa “management” está sujeta a cambios. El acreedor puede tomar su decisión influido en alguna medida por la calidad del cuerpo de dirigentes de una firma. Todavía es frecuente en nuestro medio encontrar empresas que se han desarrollado bajo la acción dinámica y brillante de unas pocas personas, cuando no de una sola, cuya desaparición o separación de los negocios produce un colapso.
- **Riesgo financiero:** es otro de los riesgos que corre la empresa y que toma vigencia cuando ella no satisface todas sus necesidades de fondo de capital propio, sino que recurre a fuentes externas de financiación en montos importantes. En este caso el riesgo es la imposibilidad de poder asegurar la obtención de los fondos en la cantidad y en el momento preciso.

2.3.5. Riesgo de casos fortuitos o acontecimientos imprevisibles

Siempre existe la posibilidad de deterioro o destrucción de la fuente de producción o de la cosa objeto del préstamo. Estos

riesgos se ven atenuados, y de una manera controlados, mediante la cobertura del seguro. No obstante, se debe hacer frente al tiempo que demanda el proceso de recuperación y a los tramos de valores no cubiertos por las pólizas.

III. ESTUDIO Y DECISION DEL CREDITO

3.1. LAS CONDICIONES DEL CREDITO

3.1.1. Destino

Para el banquero es esencial conocer el propósito del crédito que se solicita; esto es, el destino que el cliente piensa darle. No es lo mismo prestar a una empresa recientemente establecida en el sector o que inicia ahora sus actividades, que prestar a una empresa que lleva establecida muchos años. De la primera poco o nada se conoce; de la segunda se poseerán unos datos cronológicos fruto de la experiencia, al tiempo que se conoce de forma fehaciente que sus productos están acreditados en el mercado y gozan de demanda.

El Banco no se puede limitar a otorgar un crédito desvinculándose de su destino, porque allí no estará cumpliendo su función, que es la de asignador de los recursos que la comunidad deposita en la entidad. Esa función requiere del asesoramiento técnico financiero del Banco al cliente, que aconseje las inversiones a realizar, la producción que debe mantener, los mercados y sectores que debe abastecer, etc. Y para ello el Banco debe saber qué piensa hacer el cliente y para qué pide determinado crédito.

Además el Banco debe conocer el propósito del crédito como propia garantía de su colocación, como seguridad de su reembolso.¹⁶ Sólo así podrá establecer un plan de pagos que se vincule con la naturaleza de la operación de crédito. Porque el propósito y el pago están íntimamente vinculados.

Un buen préstamo depende de que sea destinado a un propósito sano y que las condiciones de reembolso y pago sean fijadas teniendo en cuenta la liquidación de la operación que se está financiando.

3.1.2. Monto

¹⁶ Sólo conociendo el propósito del crédito el Banco podrá saber si éste producirá ingresos al cliente o ganancias suficientes que garanticen su reembolso.

Corresponde al cliente fijar la cantidad de crédito que necesita. Naturalmente, el importe que podrá concederse tienen que ir precisamente acorde con la importancia de la empresa peticionaria.¹⁷

Por otra parte, el banquero podría verse en la situación desagradable de tener que prestar después cantidades adicionales para que la empresa solicitante pueda acabar los trabajos pendientes en caso de prestar a la empresa sin asegurarse de que el dinero solicitado va a ser suficiente para llevar a cabo el proyecto que tiene en estudio. Esta situación es bastante frecuente debido a la falta de una debida planificación por parte del solicitante.

3.1.3. Plazo

Una vez satisfecho en cuanto al monto y destino de los fondos, la próxima pregunta que se hará el banquero prudente es el plazo del crédito a conceder. Cuanto más corto sea éste, más líquido, y, por ende, más posibilidades existen de que sea

¹⁷ Por lo que debe ser necesario comparar la cantidad solicitada con los recursos propios del solicitante para estimar si se trata o no de una cantidad razonable.

concedido, de acuerdo con las esenciales necesidades de mantener el crédito lo más líquido posible.

El vencimiento de los créditos es algo a lo que el prestatario no suele prestar la atención que merece, solicitando al vencimiento nuevos aplazamientos, cosa que produce un fuerte descrédito, y la necesidad para la Institución Financiera de realizar provisiones de acuerdo a la disposición de la Superintendencia de Bancos; pues una firma que habitualmente solicita aplazamientos, por no poder cancelar sus compromisos en el plazo solicitado, denota una gran escasez de capital, posiblemente motivada por el *overtrade*.

El plazo y la forma de amortización deben estar en relación con la liquidez y capacidad del pago del cliente, de modo que se asegure la recuperación normal del crédito. En este sentido el estudio debe ser profundo y partir siempre de la base que el crédito será cancelado sin problemas, en tanto y en cuanto el prestatario tenga fuentes de ingresos disponibles suficientes.

Desde el punto de vista del Banco, el crédito más conveniente es aquel que se cancela dentro del plazo señalado. Si esta circunstancia concurrió y el crédito funcionó dentro de los

cauces normales para los que fue concedido, y la empresa sigue una marcha ascendente, no existirá ningún reparo por parte del banquero en conceder otro de las mismas o similares proporciones y características. El cliente habrá ganado prestigio, por su seriedad y prontitud en el cumplimiento de la obligación contraída.

En esta condición del crédito, podemos distinguir tres modalidades de crédito¹⁸:

- a) **Créditos con vencimiento fijo:** Concedidos por la Banca por un plazo determinado, contado a partir de la fecha de concesión, y obviamente, deben quedar cancelados dentro del plazo señalado.
- b) **Créditos Estacionales:** Suelen concederse por el período de tiempo que generalmente dure éste. Dependiendo de la naturaleza del producto serán más o menos largos, pero generalmente oscilan entre los tres y nueve meses; suelen ser créditos muy líquidos que usualmente se cancelan con puntualidad y su finalidad es facilitar suficiente capital circulante para la comercialización del exceso de volumen producido en el negocio. Esta modalidad de créditos es

¹⁸ Martínez Cerezo Antonio, Cómo estudia la Banca a las Empresas, Pag. 60 - 61

muy popular en las zonas agrícolas, donde las campañas se ajustan a las estaciones del año en que se producen las cosechas. Ejemplo: exportación de uvas, melones, naranja, etc.

3.1.4. Garantía

Preferiblemente, todo crédito deberá estar respaldado con una garantía, la misma que nos ofrecerá una mayor seguridad de recuperación del crédito.

Las garantías pueden ser: cerradas y abiertas. Las cerradas son las que garantizan un crédito específico; y las abiertas, son las que respaldan todas las obligaciones presentes y futuras de un cliente.

De acuerdo al riesgo es que los bancos requieren garantías, pudiendo ser éstas desde personales hasta autoliquidables.

Lo importante es que la garantía sea una posible segunda fuente de repago¹⁹ en caso de ser necesario, suficiente para cubrir capital, intereses y gastos incurridos en la negociación del crédito.

¹⁹ La primera fuente de repago es el propio giro del negocio.

Entre los tipos de garantías más comunes están: personales, prenda comercial, prenda agropecuaria, prenda industrial, hipotecas, depósitos previos, depósitos a plazo fijo, bonos, acciones, y otras garantías especiales²⁰.

3.2. DEFINICION DE LAS VARIABLES PARA EL ANALISIS DEL CREDITO

3.2.1. Variables Cualitativas

En vista de que nuestro proyecto está enfocado a la concesión de créditos corporativos, corresponde analizar específicamente a las personas jurídicas, es decir, analizar las cualidades personales de sus directivos: directores, consejeros, administradores, gerentes, etc.

En primer lugar, cabe distinguir si se está en presencia de un cliente del banco, del cual ya se tienen antecedentes o si se

²⁰ **Garantía Personal:** Es aquella en que una tercera persona se obliga al cumplimiento de una deuda en caso de que el deudor principal no la cumpla. **Prenda Comercial, Agropecuaria e Industrial:** Son aquellas en las que el deudor entrega al acreedor como garantía de una deuda la mercancía del negocio, maquinarias agrícolas y maquinaria industrial, respectivamente. **Hipotecas:** Bienes inmuebles que el deudor o la ley constituyen como una obligación accesoria para la garantía de una deuda. **Depósitos Previos:** Es cuando el deudor, en el momento de adquirir un bien, abona una parte de la deuda en garantía del cumplimiento del pago del total de la obligación. **Depósitos a Plazo Fijo:** Es cuando el deudor coloca en garantía del cumplimiento de una obligación sus Depósitos a Plazo Fijo. **Bonos de prenda:** Son títulos de crédito a plazo que otorgan a su poseedor una garantía prendaria. **Acciones:** Son títulos que representan fracciones del capital social de una compañía, los cuales el deudor los puede colocar como garantía del cumplimiento de una deuda

trata de un nuevo cliente, del cual el banco no tiene antecedentes. En este último caso, se debe proceder a reunir toda la información posible.

Esa información debe versar no sólo sobre los antecedentes de la situación económica y financiera del solicitante, sino también sobre sus antecedentes morales, de cumplimiento, de rectitud comercial. Sobre su actividad desarrollada, antecedentes de cumplimientos con otros bancos y con sus proveedores y compradores, antigüedad en el ramo o actividad económica, etc.

A los efectos de un correcto estudio y análisis de cada solicitud de crédito, el departamento respectivo deberá reunir la mayor información posible sobre las características personales (variables cualitativas) de quienes dirigen la empresa solicitante del crédito, las cuales serán analizadas a continuación.

a) Capacidad

El analista de créditos procurará formarse juicio sobre la habilidad comercial, experiencia y eficiencia del *management* o grupo dirigente de la firma en análisis.

En esta variable cualitativa se trata de determinar la habilidad para llevar adelante la empresa acometida; esto es, el grado de profesionalidad con que se maneja el negocio.

Si la honestidad y las buenas intenciones no son complementadas por la habilidad comercial, el riesgo crediticio sería importante.²¹

A medida que la envergadura de la estructura económica de la empresa es mayor, la capacidad se torna cada vez más importante.

La capacidad de un grupo de directivos puede ser medida en función de:

- 1) Los años de experiencia en el negocio
- 2) Por los resultados logrados en todo ese tiempo

b) Carácter

Se refiere a la determinación de pagar; es la integridad o cualidad moral que se traduce en honestidad en todas las transacciones comerciales.

²¹ No basta querer pagar; es necesario la aptitud de generar fondos para poder pagar.

Se trata de valorar el comportamiento moral de la empresa y de sus directivos. Los antecedentes que puedan lograrse al respecto, deben ser cuidadosamente estudiados. Debe seguirse atentamente la conducta del cliente en forma integral, tanto sea con los bancos, con los proveedores, con los propios clientes, con el fisco, con el personal, etc²².

Así, en créditos de envergadura, el analista de créditos no sólo debe considerar el carácter de riesgo individual, sino que también debe tomar en cuenta la integridad del grupo a que corresponde la entidad sujeta a análisis. El índice financiero que nos permite medir esta variable es el siguiente:

Indice Promedio de Pago

Su fórmula es la siguiente:

$$\frac{\text{Cuentas por Pagar} \times 360}{\text{Compras}}$$

Donde las Cuentas por Pagar son el saldo promedio pendiente para el año y el denominador son las compras realizadas

²² No es raro que créditos no cobrados hayan registrado como causa fundamental una falla de conducta por parte del cliente

durante el año. Este índice financiero muestra el comportamiento de la empresa a analizarse con sus proveedores.

Cuando no se dispone de la información sobre las compras, se puede en ocasiones utilizar el costo de las mercaderías vendidas en el denominador.²³

El período promedio de pago de las Cuentas por Pagar es valioso al evaluar la probabilidad de que un solicitante de crédito pagará a tiempo.²⁴

c) Capital

Es fundamental determinar la suficiencia de capitales y el grado de eficiencia de su utilización, aunque estas determinaciones no son fáciles ni pueden establecerse de manera directa. Las fuentes de información más importantes serán los estados contables suministrados por la empresa solicitante.

Es importante destacar las formas en que puede ser invertido el capital propio²⁵. Estas pueden ser:

➤ **Capital de Trabajo**

²³ Sin embargo, en los casos en que exista un importante valor añadido, en este caso el uso del costo de ventas es inadecuado.

²⁴ Pero hay que comparar con el plan otorgado por el proveedor.

²⁵ Topa Leticia E. La Gestión de Créditos (Bancaria y Mercantil), Pag.52

- Inversiones en bienes de uso
- Inversiones ajenas al giro, tanto sean en participación en otras sociedades, préstamos entre sociedades, adelantos efectuados a socios, etc.
- Gastos efectuados, cuyo descargo por los costos operará en ejercicios futuros (gastos diferidos).
- Bienes intangibles o Inmuebles.

Teniendo en cuenta estas consideraciones, el analista tratará de determinar en primer término qué uso se ha dado a la fuente de fondos de terceros de largo plazo, para luego de despejar esta incógnita, abocarse a relacionar el capital propio con las restantes inversiones de fondo.

Algunas deudas de largo plazo son fácilmente asignables a determinadas inversiones, en virtud de su naturaleza o profundizando un poco en el análisis, con el apoyo de datos complementarios. Así, las deudas bancarias de largo plazo se supone que financia maquinarias, adquisición de bienes inmuebles, hipotecas que fueron contraídas para levantar una planta o comprar un edificio; etc.

El estudio del capital toma en consideración tres principios básicos, los cuales son:

1. Los capitales propios deben ser al menos suficientes para afrontar los activos no corrientes.
2. Normalmente no es aconsejable que el capital de trabajo esté financiado con fondos de terceros ajenos (no socios).
3. Es útil considerar el cociente de endeudamiento.

Para medir esta variable hemos considerado dos índices financieros:

Índice de Activo No Corriente / Patrimonio Neto

Su fórmula es la siguiente:

$$\frac{\text{Activo No Corriente}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

Este índice mide el porcentaje del Activo No Corriente que es cubierto por el Patrimonio Neto.

De acuerdo a este índice, el Patrimonio Neto debe ser por lo menos suficiente para cubrir el Activo No Corriente. Es recomendable que este índice sea menor a 1.

Indice de Endeudamiento

Su fórmula es la siguiente:

$$\frac{\textit{Patrimonio Neto}}{\textit{Deuda Total}}$$

Este índice nos indica la proporción relativa de la aportación al capital que hacen los acreedores y los dueños, y mide el porcentaje en que la Deuda es cubierta por el Patrimonio Neto.

Este indicador de tipo estructural nos permite conocer en términos porcentuales, cuanto significa el capital propio o patrimonio comparado con el pasivo total, a mayor porcentaje mayor consistencia de tipo estructural.

d) Colateral

Este factor pasa a ser importante en caso de solvencia insuficiente. Cuando la empresa solicitante tiene la capacidad apropiada, y también el carácter, pero no el capital necesario, el acreedor pedirá como refuerzo la caución de otros bienes: inventarios, prendas sobre maquinarias, hipotecas sobre inmuebles, avales o fianzas.

Pero en lo que atañe a este aspecto, no se debe olvidar el carácter de accesorio o complementario que debería atribuirse siempre al colateral.

3.2.2. Variables Cuantitativas

Para evaluar la condición financiera y el desempeño de una empresa, el analista financiero necesita ciertos patrones. El patrón utilizado con mucha frecuencia es una razón o índice, que relaciona dos piezas de información financiera entre sí.

El método de los ratios o coeficientes, bien utilizados por el banquero, le ofrece interesantes posibilidades como fuente informativa de la situación, evolución, y dirección de la empresa que analiza. El empleo de los ratios debe hacerse con prudencia, sin considerarlos aplicables a todos los casos, ya que no responden siempre igual ante todas las situaciones. Cada empresa es un mundo diferente; hay que adaptarlos consecuentemente, a la situación propia de la misma.

Las cifras extraídas del balance por este medio serían frías e inexpresivas si no se complementaran con los estudios previos realizados por el banquero. Como consecuencia lógica de la falta de homogeneidad en la confección de los balances, el banquero

debe clasificar estos de forma sistemática en los distintos epígrafes de impresos ya preparados al respecto, de manera que le permitan observar rápidamente las relaciones existentes entre las diversas partidas del balance, y de éstas con las contenidas en el estado de resultados.²⁶

Los ratios aislados facilitan solo una información de interés relativo. Para que la información sea realmente útil, hay que establecer relaciones entre ellos. El análisis dinámico de los mismos nos indicará la evolución sufrida por la empresa, sus deficiencias y posibilidades de corrección y mejora. Los ratios bien aplicados permiten conocer los costes de producción y distribución, rentabilidad de los capitales invertidos, estructura financiera y económica, rendimientos del personal y los dispositivos técnicos.

Nosotras desarrollaremos nuestro esquema en función de los indicadores financieros de las compañías ganadoras y perdedoras por rama de actividad (sector industrial) que

²⁶ El análisis y la interpretación de las diversas razones deben proporcionar a los analistas experimentados y hábiles una mejor comprensión de la situación financiera y del desempeño de la empresa que la que obtendría solo con el análisis de la información financiera.

presenta el Anuario Estadístico 1996 de la Superintendencia de Compañías²⁷.

- **INDICES DE LIQUIDEZ**

Las razones de liquidez se utilizan para juzgar la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. Se puede obtener de ellas mucha información interna sobre la solvencia actual de la empresa y su capacidad de permanecer solvente en caso de que se presentaran adversidades.

Se ha definido la liquidez como la capacidad de convertir distintos valores en dinero, el más líquido de todos los activos.

El estudio de la liquidez o solvencia nos permite evaluar la situación de corto plazo, en el cual se miden con qué recursos del Activo Circulante se habrán de cumplir sus adeudos. A los accionistas les interesa que la empresa tenga liquidez, pues de lo contrario al no poder pagar sus pasivos en forma oportuna, se provocaría la liquidación de su empresa con menoscabo de su riqueza; fundamentalmente, queremos comparar las

²⁷ Ver Cuadro 3.11 en el Anexo.

obligaciones a corto plazo con los recursos a corto plazo con que se cuenta para cumplir las obligaciones de la empresa²⁸.

Respecto a los ratios de liquidez, puede decirse que es la tendencia a lo largo del tiempo lo que proporciona la información más valiosa.

Existen dos índices de liquidez, éstos son:

1. Índice de Razón Circulante

Este es uno de los índices de uso más general y frecuente. Su fórmula es la siguiente:

$$\frac{\textit{Activo Circulante}}{\textit{Pasivo Circulante}}$$

Esta razón indica el grado en el cual los pasivos circulantes quedan cubiertos por los activos circulantes que se espera se conviertan en efectivo en el futuro cercano, es decir, nos indica cuantas unidades monetarias del Activo Corriente tenemos por cada unidad monetaria de obligaciones a corto plazo.

²⁸ James C. Van Horne, Administración Financiera, Pg. 780.

Debido a que la razón circulante proporciona el mejor indicador individual de la medida en que los derechos de los acreedores a corto plazo quedan cubiertos por los activos que se espera se conviertan en efectivo en un plazo muy breve, es la medida de liquidez a corto plazo que se usa con mayor frecuencia.

En este caso, cuanto más alto sea el índice mayor será la capacidad de la empresa para pagar sus cuentas. Sin embargo, la razón tiene que ser considerada como una medida aproximada de liquidez, debido a que no toma en cuenta la liquidez de los componentes individuales de los activos circulantes.

Una empresa que tenga activo circulante compuesto principalmente de efectivo y cuenta por cobrar a corto plazo en general tiene más liquidez que una empresa cuyo activo circulante consiste de inventarios principalmente. Si los pasivos circulantes están aumentando más rápido que los activos circulantes, la razón circulante disminuirá y esto podría causar problemas.²⁹

²⁹ Los activos circulantes incluyen por lo general efectivo, valores negociables, cuentas por cobrar e inventarios. Los pasivos circulantes consisten en cuenta por pagar, documentos por pagar a corto plazo, vencimientos circulantes de la deuda a largo plazo, impuestos sobre ingresos por pagar y otros gastos devengados, principalmente sueldos.

Existe una amplia diversidad de condiciones en diferentes tipos de empresas, y algunas de ellas pueden sustituir cómodamente con ratios de liquidez que estarían anunciando desastre para otras.

Algunas compañías tienen que mantener grandes stocks, poseen ciclos de producción muy largos, conceden amplios créditos a sus clientes, etc., mientras que otras apenas tienen stocks, y reciben más crédito de sus proveedores del que ellas dan a sus clientes.

En consecuencia, un valor aislado del ratio nos dice muy poco. Es preciso un estándar para comparar. El estándar puede derivarse de muchas fuentes, como datos y tendencias históricos, contabilidad de la competencia y datos publicados de todo tipo.

2. Índice de la Prueba Acida

Una pauta algo más exacta de la liquidez es el índice de la Prueba Acida, cuya fórmula es:

Activos Circulantes - Inventarios

Pasivos Circulantes

Este ratio es simplemente el ratio de razón circulante prescindiendo del valor de las existencias en el total del activo circulante.

La razón de excluir la cifra de existencias es que la liquidez puede ser un problema. Recordaremos que el término liquidez se utiliza para expresar lo rápido y en qué porcentaje de su valor contable puede convertirse un activo en dinero líquido en una crisis.³⁰

A veces nos enfrentamos a una situación en la que tenemos un ratio de razón circulante constante, pero el de prueba ácida está a la baja. Es un signo muy peligroso porque nos indica que los stocks están aumentando. Los bancos y otras entidades crediticias tienen dificultades en evaluar la liquidez de muchos tipos de inventarios. Se sienten mucho más cómodos cuando tratan con cuentas por cobrar y caja.

Los inventarios son por lo general el menos líquido de los activos circulantes de una empresa; por lo tanto, representan los activos sobre los cuales es más probable que ocurran

³⁰ Por ejemplo, una carga de petróleo en crudo de alta calidad puede tener una alta liquidez, mientras que un gran stock de vestidos de moda puede tenerla muy baja.

pérdidas en caso de que sobrevenga una liquidación. De esta manera, la medición de la capacidad de una empresa para liquidar sus obligaciones a corto plazo sin basarse en la venta de los inventarios es errónea.³¹

El índice se concentra en el efectivo, los valores negociables y las cuentas por cobrar en relación con los Pasivos Circulantes, y de esta forma proporciona una medida más penetrante de la liquidez que lo que hace el índice de razón circulante.

Aunque tanto el ratio de razón circulante como el de prueba ácida son los parámetros más ampliamente usados para la liquidez a corto plazo, son estáticos, y examinan únicamente los valores en un momento determinado, la fecha del balance.

- **INDICES DE ADMINISTRACION DE LA DEUDA**

La medida en la cual una empresa usa el financiamiento por medio de deudas, o su apalancamiento financiero, tiene tres implicaciones de gran importancia:³²

³¹ Weston & Brigham, Introducción a la Administración Financiera, Pag. 68

³² Weston & Brigham, Introducción a la Administración Financiera, Pag. 72

1. Al obtener fondos a través de deudas, los accionistas pueden mantener el control de una empresa con una inversión limitada.
2. Los acreedores contemplan el capital contable, o los fondos proporcionados por los propietarios, para contar con un margen de seguridad; cuando los accionistas han proporcionado tan sólo una pequeña parte del financiamiento total, los riesgos de la empresa los corren principalmente sus acreedores.
3. Si la empresa obtiene un mejor rendimiento sobre las inversiones financiadas con fondos solicitados en préstamos que el interés que paga sobre los mismos, el rendimiento sobre el capital de los propietarios se ve aumentado o “apalancado”.

El apalancamiento financiero aumenta la tasa esperada de rendimiento para los accionistas por dos razones:

- Toda vez que el interés es un gasto deducible, el uso del financiamiento a través de deudas disminuye el monto de los impuestos y permite que una mayor cantidad del ingreso en operación de la empresa quede a disposición de los accionistas.

- Si la tasa esperada de rendimiento sobre los activos excede a la tasa de interés sobre la deuda, tal y como sucede por lo general, entonces una compañía puede usar deudas para financiar los activos, pagar los intereses sobre la deuda y lograr que quede algo para los accionistas a manera de “gratificación”.

El apalancamiento financiero es una navaja de dos filos puesto que si las ventas son más bajas y los costos son más altos de lo que se esperaba, el rendimiento sobre los activos también será más bajo de lo que se esperaba.

Bajo estas condiciones, el rendimiento apalancado sobre el capital contable de la empresa disminuye de una manera especialmente aguda y sobrevienen las pérdidas.

Las empresas que tienen razones de endeudamiento relativamente altas tienen también rendimientos esperados más altos cuando la economía es normal, pero corren el riesgo de incurrir en pérdidas cuando la economía está en recesión.³³

³³ Por lo tanto, las empresas que tienen razones de endeudamiento bajas son menos riesgosas, pero también abandonan la oportunidad de apalancar hacia arriba el rendimiento sobre su capital contable.

Los prospectos que invitan a la obtención de rendimientos altos son deseables, pero los inversionistas tienen por lo general aversión por el riesgo. De tal forma, las decisiones acerca del uso de deudas, requieren que las empresas busquen un equilibrio entre la posibilidad de obtener rendimientos más altos y el correr un riesgo incrementado.

Existen dos índices de administración de la deuda:

3. Índice de Deuda Total a Patrimonio

Al extender el análisis a la liquidez de la empresa a largo plazo, se pueden utilizar varias razones de deuda, una de ellas es el índice de deuda total a patrimonio cuya fórmula es la siguiente:

$$\frac{\textit{Deuda Total}}{\textit{Patrimonio}}$$

Se da mucho énfasis a este ratio porque, si se deteriora, la compañía tendrá un problema que será difícil de resolver, y de hecho puede ser definitivo.

A mayor deuda mayor riesgo. Las deudas en el balance proporcionan a terceras partes reclamaciones legales sobre la compañía. Estas reclamaciones son de pago de intereses a

intervalos regulares, más reembolso del capital en el tiempo acordado. Esto se realizará ya sea mediante entregas periódicas o con un simple pago al final del período del crédito.

Cuando una compañía contrae deuda, adquiere el compromiso de entregar una sustancial cantidad de efectivo en algún momento a futuro. Sin embargo, la empresa no tiene entradas de caja garantizadas en el mismo período. Esas entradas pueden ser de lo más incierto. Con unas salidas de caja fijas y unas entradas de caja inciertas, la compañía se enfrenta a un riesgo, y de ello se deduce que, cuanto mayor sea la suma a pagar, mayor es el riesgo.

¿Por qué, entonces, las compañías se endeudan e incurren en este riesgo extra?. La respuesta es que la deuda cuesta menos que la emisión de nuevas acciones. Añadiendo deuda a su balance, una compañía puede mejorar en general su rentabilidad, aumentar el precio de sus acciones, incrementar la riqueza de sus accionistas y desarrollar un mayor potencial de crecimiento. De todos modos, la deuda incrementa los beneficios y los riesgos, de modo que es preciso mantener un equilibrio adecuado entre estos dos factores.

La comparación de la razón de deuda de una empresa determinada con las de empresas similares da una idea general del valor crediticio y del riesgo financiero de la empresa. La razón de que sea una indicación general es que los activos y los flujos de efectivo de la empresa proporcionan los medios para el pago de la deuda. En la medida en que el total de los activos esté exagerado o subestimado con relación a sus valores económicos y de liquidación, la medición es defectuosa.

4. Razón de Endeudamiento

Esta razón mide el porcentaje de fondos proporcionado por los acreedores; y su fórmula es la siguiente:

$$\frac{\textit{Deuda Total}^{34}}{\textit{Activo Total}}$$

Los acreedores prefieren razones de endeudamiento de nivel bajo porque entre más baja sea dicha razón, mayor será el “colchón” contra las pérdidas de los acreedores en caso de liquidación. Por otra parte, los propietarios se pueden beneficiar del apalancamiento porque éste aumenta las utilidades.

³⁴ La deuda total incluye tanto a los pasivos circulante como a la deuda a largo plazo.

- **INDICES DE ADMINISTRACION DE ACTIVOS**

Las razones de administración de los activos, miden la efectividad con que la empresa está administrando sus activos. Estas razones han sido diseñadas para responder a esta pregunta: tomando como base los niveles de ventas tanto actuales como proyectados, ¿parecería razonable, demasiado alto o demasiado bajo, el monto total de cada tipo de activo total y como se reporta en el balance general?.

Las compañías deben solicitar fondos en préstamos u obtener capital en otras fuentes para adquirir activos. Si tienen demasiados activos sus gastos de intereses serán muy altos y, por lo tanto, sus utilidades se verán deprimidas. Por otra parte, si los activos son demasiado bajos, se podrían perder las ventas productivas. Existen cuatro índices de la administración de activos:

5. *Indice de Rotación de Activos Totales*

Esta razón mide la rotación de todos los Activos de la empresa.

Su fórmula es la que detallamos a continuación:

$$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

Esta razón indica la eficiencia relativa con la que la empresa utiliza sus recursos con el fin de obtener producción. Varía de acuerdo al tipo de empresa bajo estudio.³⁵

La razón de rotación de los activos totales es una función de la eficiencia con que se administran los diversos componentes de los activos: documentos por cobrar, los inventarios y los activos fijos.

Este parámetro es destacado en la evaluación de la explotación de una compañía y en determinar el valor del rendimiento de los activos totales.

6. *Índice de Rotación de Activos Fijos*

El Índice de Rotación de Activos fijos mide la efectividad con que la empresa usa su planta y su equipo. Su fórmula es la que se detalla a continuación:

$$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Fijos}}$$

³⁵ Una cadena de productos alimenticios tiene una rotación mucho más alta, por ejemplo, que una empresa de servicios públicos de electricidad.

Si este índice es inferior al promedio de la industria, significa que la compañía no está usando su activo fijo a un porcentaje de capacidad tan alto como las otras empresas del sector.

Se puede presentar un problema potencial de gran magnitud cuando la razón de rotación de activos fijos se usa para comparar diferentes empresas; en vista que los activos no monetarios reflejan los costos históricos de los activos y la inflación puede ocasionar que el valor de muchos activos que fueron comprados en el pasado se vean seriamente devaluados.

Por lo tanto si se comparara una empresa antigua que hubiera adquirido sus activos fijos hace varios años a precios bajos con una nueva compañía que hubiera adquirido sus activos fijos a precios recientes, probablemente la empresa antigua tendrá una rotación de activos fijos más alta.

7. Índice de Rotación de Inventarios

Este índice se define como la división del costo de ventas entre los inventarios. Su fórmula es:

Costo de Ventas

Inventario

Este ratio es conocido como días de existencias. Si la empresa tiene un índice de rotación de inventarios más bajo que el promedio de la industria, indica que se está manteniendo un nivel excesivo de inventarios.³⁶ Con una rotación baja, debemos investigar si la empresa está manteniendo bienes dañados u obsoletos que en realidad no valen lo que indica su valor nominal.

Al calcular y analizar el índice de rotación de los inventarios, normalmente se presentan dos problemas:³⁷

- 1.** Las ventas se expresan a sus precios de mercado; por lo tanto, si los inventarios se llevan al costo, tal y como generalmente sucede, la rotación calculada exagera la razón real de rotación. Por lo tanto, sería más apropiado el costo de ventas en lugar de las ventas en el numerador de la fórmula.
- 2.** Las ventas ocurren continuamente a lo largo de todo el

³⁶ Los excesos de inventarios son improductivos y representan una inversión con una tasa de rendimiento baja o de cero.

³⁷ Weston & Brigham, Introducción a la Administración Financiera, Pag. 69

año, mientras que la cifra del inventario se refiere a un punto específico en el tiempo. Por esta razón, es mejor usar una medida promedio del inventario. Si el negocio de la empresa es altamente estacional o si ha habido una fuerte tendencia ascendente o descendente en las ventas durante el año, es indispensable hacer dicho ajuste.

La relación de las existencias con las ventas no es tan intensa como la de las cuentas por cobrar con las ventas. Sin embargo, puede relacionarse con compras o utilización, lo cual proporciona una guía muy útil.

Como interpretación podemos decir, mientras menor sea el número de días en que rota, la administración de los inventarios irá siendo más eficiente. Sin embargo, deberán considerarse en el análisis, situaciones de sobre o bajo stock por razones de bodegaje, precios, tiempo de entrega de los pedidos, duración de los bienes, obsolescencia, etc. También se debe interpretar o analizar una rápida rotación que podría estar ocasionada por una mala política de compras, es decir, este resultado no nos va a dar una interpretación única, debido a la cantidad de factores que pudieren afectar su administración.

8. Índice de período de cobro

Este ratio recibe el nombre de “días de deudores” o “período de cobro” y representa el número medio de días que los clientes a crédito tardan en pagar. Su fórmula es la siguiente:

$$\frac{360 \text{ (días del año)} \times \text{Cuentas por Cobrar}}{\text{Ventas Netas}}$$

Este índice indica el plazo promedio de tiempo que una empresa debe esperar para recibir el pago de efectivo después de hacer una venta.

El concepto del número de días pendientes de cobro es fácil de comprender; éste es muy preciso, lo cual significa que un desliz de incluso unos pocos días se identifica al instante.³⁸

Este índice nos permite conocer en su mejor forma la liquidez del capital de trabajo. Su objetivo es determinar la velocidad con que los créditos concedidos se convierten en efectivo, situación que muestra la política de crédito que se ha establecido en la empresa.

³⁸ Las cifras pueden compararse también con las condiciones comerciales normales de la compañía y, por otro lado, con ellas puede conocerse la efectividad del departamento de crédito.

En definitiva, este índice nos indica el promedio de ventas diarias que permanecen en los libros sin cobrar, analizando el período de cobranza para lo cual, se deberá utilizar como medida de comparación, las condiciones de venta que se han establecido en la empresa.

Si la tendencia en los días de venta pendientes de cobro ha estado aumentando a lo largo de los últimos años, pero la política de crédito no ha cambiado, esto sería una evidencia más fuerte en el sentido de que se deberían tomar ciertas medidas para dar celeridad a la cobranza de las cuentas por cobrar.

Una comparación del número de días promedio de cobro y las condiciones que ofrece una empresa específica con las de las demás empresas de la industria, nos da una visión interna adicional de la inversión en Cuentas por Cobrar.

Un período de cobro demasiado bajo puede indicar una política de crédito en exceso restringida; las Cuentas por Cobrar en los libros pueden ser de primera calidad pero pueden estarse limitando en forma indebida las ventas, provocando que las utilidades sean inferiores a lo que deberían ser debido a esta política. Por otra parte, un período promedio demasiado alto

puede implicar una política de crédito excesivamente liberal. Y así, un gran número de cuentas por cobrar puede estar vencido -algunas ya incobrables-; aquí también, las utilidades pueden ser menos de lo que deberían, debido a las pérdidas en cuentas malas y la necesidad de financiar una gran inversión en Cuentas por Cobrar.

- **INDICES DE RENTABILIDAD**

La rentabilidad de la empresa es su esencia y la misma debe estar acorde con el riesgo de la inversión hecha por los accionistas. La información de la rentabilidad es importante para los obligacionistas y demás acreedores a largo plazo, pues será de las utilidades que se obtengan de las inversiones realizadas con los fondos prestados de donde se les liquidará su adeudo conjuntamente con los intereses. Las razones de rentabilidad muestran los efectos combinados de la liquidez, de la administración de los activos y de la administración de las deudas sobre los resultados en operación.

Existen tres índices de Rentabilidad, de los cuales el ROA y el ROE³⁹ son los más necesarios porque arrojan luz sobre diferentes aspectos de la empresa. El ROA refleja la eficiencia

³⁹ ROA: Rendimiento sobre los activos totales. ROE: Rendimiento sobre el patrimonio.

operativa de la empresa en su totalidad mientras que el ROE considera cómo se traduce esta eficiencia operativa en beneficios para los accionistas.

Los índices de rentabilidad son los que se detallan a continuación:

9. Índice de Margen de Utilidad sobre las ventas

Este índice se calcula dividiendo el ingreso neto entre las ventas, así, su fórmula es:

$$\frac{\textit{Utilidad neta después de impuestos}}{\textit{Ventas}}$$

El margen de utilidad neta indica la eficiencia relativa de la empresa después de tomar en cuenta todos los gastos y el impuesto sobre la renta. Al considerar este índice, se está en posibilidad de obtener un importante conocimiento interno de las operaciones de la empresa.

Si el margen de utilidad bruto no ha cambiado fundamentalmente durante un período de varios años, pero sí durante el mismo período ha declinado el margen de utilidad neta, conocemos que la causa es: o gastos más altos con relación a las ventas o una tasa de impuestos más alta. Por lo

tanto, se analizarían estos factores en forma más específica para determinar la causa del problema.

Por otra parte, si el margen de utilidad bruta disminuye, se conoce que el costo de producir los bienes con relación a las ventas ha aumentado.

10. Índice de Rendimiento sobre los Activos Totales (ROA)

El índice de ingreso neto a los activos totales mide el rendimiento sobre los activos totales antes de intereses e impuestos. Su fórmula es:

$$\frac{\text{Utilidad neta antes de impuestos}}{\text{Activos Totales}}$$

El rendimiento de los activos totales proporciona los cimientos necesarios de la rentabilidad de los recursos propios. La cifra tomada de la cuenta de pérdidas y ganancias es la de los “beneficios de explotación”⁴⁰ Esta es la cantidad que queda cuando se deducen los “gastos totales de explotación”⁴¹ de los ingresos totales, pero antes de que sea pagados los intereses y

⁴⁰ Beneficios antes de intereses e impuestos.

⁴¹ Incluyen los costos directos de producción, más los gastos de administración, ventas y distribución.

los impuestos.

Este ratio utiliza las tres principales variables operativas de los negocios:

- Ingresos Totales
- Gastos Totales
- Activos Totales

En consecuencia, es el parámetro más amplio de toda la explotación gerencial que pueda encontrarse.

El resultado de este índice es de interés no solo para los dueños sino también para terceros, tales como: banqueros, proveedores, fisco, trabajadores, etc., ya que su fin es mostrar la relación que existe entre las utilidades y la inversión total, es decir, determinar si tal aplicación de recursos está justificada por los rendimientos que produce.

11. Índice de Rendimiento sobre el Patrimonio (ROE)

El índice de ingreso neto al patrimonio mide el rendimiento sobre los recursos propios después de intereses e impuestos. Su fórmula es:

Utilidad neta después de impuestos

Patrimonio

La cifra de utilidades después de impuestos de la cuenta de pérdidas y ganancias se expresa como un porcentaje de los recursos propios en el balance.

Este ratio es indiscutiblemente el más importante en las finanzas empresariales. Mide los rendimientos absolutos entregados a los accionistas con relación a su inversión absoluta. Una buena cifra significa éxito en los negocios: da como resultado un alto precio de las acciones y facilita la captación de nuevos fondos. Estos permitirán a la compañía crecer, dadas las condiciones de mercado adecuadas, y a su vez conducirá a mayores beneficios y así sucesivamente. Todo esto desemboca en un elevado valor y un continuado crecimiento en la riqueza de sus propietarios.

En el ámbito de negocios individuales, un buen rendimiento de los recursos propios mantendrá en su lugar todo el andamiaje financiero para una empresa con éxito y en desarrollo al nivel de la economía en su conjunto, los rendimientos de los recursos propios impulsan la inversión industrial, el crecimiento del

producto nacional bruto, el empleo, la recaudación de impuestos por parte del gobierno, etc. En consecuencia es un dato decisivo para la economía moderna en su conjunto, además de para las compañías dentro de esa economía.

3.3. MODELO DE CUANTIFICACION DEL RIESGO

El desarrollo de este modelo se basa principalmente en la información obtenida, la forma de tratarla y las conclusiones que de ella se derivarán. Por lo tanto, consideraremos de mucha importancia todo aquello que contribuya a sistematizar el proceso de elaboración y análisis de la información proporcionada por la compañía en estudio y de la rama de actividad económica donde dicha compañía pertenece, para lograr el objetivo de reducción del riesgo crediticio.

La sistematización del proceso de toma de decisiones crediticia se traduce en conveniencias desde diversos ángulos:

- Acelera el proceso de la toma de decisiones, permitiendo una mejor distribución del costo operativo del sector al aumentar la capacidad de tratamiento de solicitudes de la estructura operacional existente.

- La gerencia superior verá facilitada su gestión, al poder dedicar mayor tiempo a las decisiones en principio, o decisiones de orientación, y a la resolución de situaciones no programables.
- Los funcionarios de segundo y tercer orden se sentirán mejor motivados al ver acrecentar la responsabilidad de su función con el desafío que implica la resolución a su instancia de decisiones pautadas; de cuya implementación serán artífices; ya no recomiendan sino que resuelven.
- La estandarización, la confección de manuales y modelos, facilita el desarrollo del personal comprendido.

3.3.1. FORMULACION DEL MODELO

El modelo que vamos a utilizar ha sido propuesto adoptando la forma más sencilla posible. sigue la posterior secuencia racional:

1. Definir las variables de juicio para seleccionar los riesgos que permitan cumplir con las estrategias propuestas.
2. Asignar el peso relativo de cada una de las variables de juicio determinadas.

3. Establecer distintas escalas de valores dentro de cada variable de juicio, con el objetivo de definir la calidad de los diferentes factores presentes en el modelo.
4. Ponderar el peso relativo de cada variable con su modalidad de presentación.
5. Fijar un coeficiente de aceptabilidad de los riesgos sujetos de análisis. Es el límite que separa las solicitudes a ser aceptadas de las que serán rechazadas.

3.3.2. EXPLICACIÓN DEL MODELO

En los cuadros 3.1 y 3.2 se desarrolla nuestro modelo, el mismo que responde a las siguientes condiciones:

- a. El acreedor es una entidad financiera.
- b. La realidad simulada es el financiamiento del ciclo normal de operaciones.⁴²
- c. El valor máximo que una institución bancaria puede otorgar, empleando este modelo, es de 3.000 millones de sucres.
- d. Tratamiento de los factores de evaluación. El modelo comprende dos tipos de factores o elementos de juicio:

⁴² Ampliación de la planta para el caso del capítulo 4.

determinantes y complementarios.

Factores Determinantes: Son aquellos que por sí solo definen la viabilidad o no de un crédito. En nuestro proyecto hemos considerado tres factores determinantes, los cuales detallamos a continuación.

Capacidad.- Cuando el oficial de crédito estudia un caso y llega a la conclusión de que su cliente carece de la habilidad para llevar adelante la empresa, no duda en negar el requerimiento; puesto que si no tiene el grado de profesionalismo adecuado puede hacer pasar momentos desagradables a sus proveedores y clientes.

Concepto en plaza.- En este punto, se analiza el prestigio de la empresa tanto en la relación con sus proveedores, con sus competidores y con sus clientes. Reunida la información proveniente de los diferentes canales de consulta, si se concluye que la imagen en plaza no es favorable, como norma ya no interesa profundizar en el estudio de otros aspectos.

Colateral.- Este factor toma el carácter “sine qua nom”⁴³, puesto que el mejor de los riesgos puede convertirse en un

⁴³ Expresión latina: Sin la cual no.

problema para el acreedor si no se han tomado las debidas provisiones.

Factores Complementarios.- Si bien no son decisivos, cada uno contribuye a la calificación final del riesgo.

Nuestro modelo toma en consideración 14 factores de juicio: 11 factores cuantitativos (Indices de razón circulante, prueba ácida, deuda/patrimonio, endeudamiento, rotación de activos totales, rotación de activos fijos, rotación de inventarios, período de cobro, margen de utilidad/ventas, ROA y ROE), y 3 factores cualitativos (Indices de promedio de pago, activo no circulante/patrimonio neto y endeudamiento). Además del grado de análisis elegido, el número de variables a considerar, es conveniente tener muy en cuenta la finalidad del préstamo, ya sea facilidades para financiar el ciclo operativo normal, insuficiencias de capital de trabajo, inversiones en planta o equipo, etc.

- e. El peso relativo de las variables y la calificación de cada una de ellas. El valor asignado a cada variable denota el peso relativo de ésta dentro de la sumatoria final que cuantifica el riesgo.

Con respecto a la calidad de manifestación de una misma variable, se fijó también una escala de valores⁴⁴ para cada una de las variables cuantitativas y cualitativas⁴⁵, las cuales pueden estar en una de las siguientes clasificaciones:

VARIABLES CUANTITATIVAS

<i>CLASIFICACION</i>	<i>ESCALA</i>
Excelente	XX
Muy Buena	XX
Buena o Normal	XX
Regular	XX
Mala	XX

VARIABLES CUALITATIVAS

<i>CLASIFICACION</i>	<i>ESCALA</i>
Optimo	XX
Adecuado	XX
Insuficiente	XX

f) Determinación del riesgo mínimo aceptable.

⁴⁴ Ver cuadro 3.1 en Anexos

⁴⁵ La calificación de riesgos para cada variable (puntuación), se explica más detalladamente en la sección 3.4

Para la fijación del riesgo mínimo aceptable se procura identificar el riesgo más pobre que la institución está dispuesta a correr, consistente con sus objetivos.

Deficiencias en algunas variables pueden ser salvadas mediante situaciones favorables en otros, dependiendo de la importancia relativa de la variable en cuestión.

La sumatoria final de los valores ponderados de cada una de las variables nos indica la calificación que recibió la solicitud estudiada, en lo que a “riesgo” se refiere, entonces se categorizó al riesgo y se fijó límites entre lo aceptable y lo inaceptable.

Los mayores valores asignados a las distintas variables componentes nos marcarán en el modelo el valor del riesgo óptimo. El límite entre lo aceptable y lo inaceptable es una cuestión de política crediticia, dependerá del volumen de negocios que se quiera conservar o ganar; del monto de incobrables que la estructura de la compañía soporta, de la rentabilidad con que se maneje la firma; y en general de las consideraciones a que hemos hecho referencia cuando hablamos de política crediticia.

3.3.3. UTILIZACIÓN DEL MODELO

La valoración numérica del riesgo tiene la función de operar como cedazo entre solicitudes a ser aprobadas y negadas. En este aspecto, el modelo reconoce distintas formas de aplicación.

Así:

- 1) El valor del riesgo mínimo aceptable opera como límite entre aceptaciones y rechazos.
- 2) Se fijaron segmentos de distinto valor a los efectos de las decisiones. En nuestro modelo son los siguientes:

SEGMENTO DE VALORES ENTRE: 381 Y 570 Resolver por la aprobación.

SEGMENTO DE VALORES ENTRE: 191 Y 380 Elevar el caso a análisis individual.

SEGMENTO DE VALORES INFERIORES A: 191 Resolver por el rechazo.

Es importante señalar que los tres segmentos de valores han sido distribuidos equitativamente en base *al valor máximo del modelo de cuantificación de riesgos*.⁴⁶

⁴⁶ “570” . Este valor fue obtenido a través de la sumatoria de las puntuaciones máximas de las variables de análisis.

De esta forma, quien maneje el modelo, resolverá con ayuda de éste los casos más definitorios. El segmento de los casos dudosos pasa a ser estudiado en forma individual.

3) Se rechazarán todas aquellas solicitudes que alcancen un valor inferior al mínimo fijado⁴⁷. En cambio, la aceptación por parte del modelo solo tiene el alcance de primera selección, elevándose todos los casos por el modelo aprobado a consideración individual de la gerencia. Esta verá facilitada su gestión con la primera depuración hecha por el modelo; y con el tratamiento pautado de la información que la aplicación del modelo proporciona.⁴⁸

4) Finalmente, podría darse el caso en que el modelo no diese lugar ni a aprobaciones ni a rechazos automáticos. Tan solo se utilizará como propuesta de evaluación de riesgos.

En este supuesto, si bien no se explota el máximo de posibilidades del sistema, el modelo continúa siendo una herramienta de agilización en la administración del crédito.

⁴⁷ En nuestro modelo el valor de riesgo mínimo aceptable es 191.

⁴⁸ Esto es practicable siempre que el riesgo mínimo aceptable haya sido fijado en valores no excesivamente altos, pues de lo contrario se podría estar perdiendo una porción importante del mercado.

3.4. CALIFICACION DEL RIESGO PARA LAS VARIABLES O FACTORES CUANTITATIVOS Y CUALITATIVOS

Para la calificación de riesgo de las variables cuantitativas se fijó una escala de valores para cada índice financiero con la finalidad de agilizar la medición del riesgo crediticio. Si bien es cierto, las 14 variables en estudio indicadas como Factores Complementarios son de importancia, hemos considerado a 8 de ellas como de mayor incidencia al momento de evaluar una solicitud de crédito, fijándoles una puntuación máxima de 50; a las 6 variables restantes se les asignó una puntuación máxima de 30.⁴⁹

La distribución de las puntuaciones para cada variable fueron establecidas de forma equitativa en base a la puntuación máxima que recibió cada variable.⁵⁰

Las escalas de valores fueron establecidas tomando como punto de partida los índices financieros deflactados de los promedios de las 2.514 compañías ganadoras y 718 compañías perdedoras en

⁴⁹ Las variables de mayor incidencia son los índices de: prueba ácida, deuda total a patrimonio, endeudamiento (como variable cuantitativa), rotación de inventarios, margen de utilidad sobre ventas, ROA, ROE y endeudamiento (como variable cualitativa), y las de menor incidencia son los índices de: razón circulante, rotación de activos totales, rotación de activos fijos, período de cobro, promedio de pago y activo no circulante/ patrimonio. La clasificación acerca de estas variables, fue hecha en base a criterio personal y a investigaciones realizadas a funcionarios del departamento de crédito de instituciones bancarias.

⁵⁰ De la misma forma que fueron establecidos los segmentos de valores para efecto de la decisión de aprobación o rechazo.

el sector industrial de nuestro país, información que fue proporcionada por la Superintendencia de Compañías a través del Anuario Estadístico 1996. (Ver Cuadros 3.3 a 3.6).⁵¹

Es importante señalar que para la fijación de la escala de valores de cada índice financiero utilizamos la fórmula estadística que nos permitirá obtener los intervalos de clase, la cual detallaremos a continuación:

$$\frac{\text{Valor Máximo} - \text{Valor Mínimo}}{\text{Número de clases}}$$

Aplicando a nuestro caso, escogimos como máximo y mínimo, valores por encima del promedio de las compañías ganadoras y un valor por debajo del promedio de las compañías perdedoras, puesto que los datos que nos proporciona el Anuario Estadístico de la Superintendencia de Compañías no representan los valores de la peor compañía perdedora ni de la mejor compañía ganadora, sino que únicamente reflejan el promedio de las 2.514 compañías ganadoras y 718 compañías perdedoras del sector industrial.

Para que el modelo de cuantificación de riesgo realmente funcione, los

⁵¹ (Ver Cuadro 3.11).

funcionarios de crédito deben encargarse de actualizar anualmente la información proveniente de la Superintendencia de Compañías, para que de esta manera se puedan obtener las nuevas escalas que nos permitan evaluar el riesgo de cada una de las variables de estudio en diferentes períodos.

Luego desarrollamos una fórmula para que el puntaje sea obtenido automáticamente, para lo cual empleamos una función lógica la cual nos devuelve un único valor si una condición especificada se evalúa como verdadero y otro valor si se evalúa como falso.

Esta fórmula fue desarrollada con la función de que si la condición especificada era verdadera, devuelva el puntaje establecido en cada índice financiero; y si la condición especificada era falsa, devuelva el puntaje de cero.

Así, la fórmula de la función lógica es la siguiente:

$$= \text{Si } (((V_{mi} < i_c) * Y (i_c < V_{ma})), p, 0)$$

donde:

V_{mi} = Valor mínimo de un intervalo de clase

I_c = Índice financiero de la compañía en estudio.

V_{ma} = Valor máximo de un intervalo de clase

P = Puntuación del índice financiero si la condición es verdadera

También fue considerada la posibilidad que el resultado de un índice financiero de la empresa no se encuentre incluido en ninguno de los intervalos de clase, es decir, que el resultado obtenido sea tan alto o tan bajo que no se incluya en la primera o en la última clase respectivamente. Por esta razón, desarrollamos otra fórmula de función lógica que nos pueda advertir, por medio de un mensaje, de esta situación.

Así, la fórmula es la que detallamos a continuación:

= Si ($ic > V_{ma}$, "SUJETO A VERIFICACION", "") → primera clase

= Si ($ic < V_{mi}$, "SUJETO A VERIFICACION", "") → Última clase

Donde:

Ic = Índice de la compañía.

V_{ma} = Valor máximo del primer intervalo de clase.

V_{mi} = Valor mínimo del último intervalo de clase.

Es importante destacar, que de las 8 variables de mayor incidencia, todos los *índices de la Administración de la Deuda y los de Rentabilidad* se encuentran dentro de este grupo, por lo que a nuestro parecer, deben ser minuciosamente estudiados por los

analistas de crédito, pues en el primer caso nos permite determinar el apalancamiento financiero de la empresa y en el segundo caso muestra los efectos combinados de los índices de liquidez, administración de activos y de administración de las deudas sobre los resultados en operación.

Surgió un caso excepcional en el tratamiento de las variables cualitativas, puesto que dos de ellas fueron consideradas como factores determinantes por las razones mencionadas en párrafos anteriores, tal es el caso de las variables capacidad y colateral. Las dos variables restantes: capital y carácter, siguieron con el mismo procedimiento de las variables cuantitativas.

3.5. LA NECESIDAD DE REFLEJAR LA INFLACION EN EL MODELO DE CUANTIFICACION DE RIESGOS.

Es importante presentar las bases de este análisis a fin de conocer los efectos de este fenómeno económico de la inflación en las finanzas y su estudio en la toma de decisiones.

El problema central en una empresa, cuando en la sociedad en que se desarrolla existe un proceso inflacionario, es el saber el efecto que produce en su negocio y las decisiones que debe tomar a fin de

adaptarse a una realidad económica, reduciendo su impacto en los resultados operativos.

Un proceso inflacionario es provocado por diversas causas económicas, realmente consiste en un aumento continuo en los precios de los bienes y servicios en una sociedad. Uno de los efectos de la inflación que afecta a la empresa es la deformación de los estados financieros, ya que nos mostrarían datos irreales, cuyo efecto sería el de distorsionar: las decisiones futuras de la Gerencia, las ganancias que se distribuyen al fisco⁵², accionistas, directores, personal, etc.; pudiendo causar serios perjuicios al patrimonio y economía de la empresa.

Puesto que los resultados reales son diferentes a los nominales, debe procederse a realizar un ajuste por inflación, este procedimiento es conocido como “Deflación de los Estados Financieros”.

3.5.1. Corrección de estados financieros de diferentes períodos

Cuando sea necesario comparar estados financieros referidos a distintas fechas o períodos, deberán ajustarse para que todos sus rubros queden expresados en sures de igual poder

⁵² En la actualidad se trata de hacer tributar la ganancia por inflación, lo cual es inapropiado puesto que los datos del ejercicio económico de las compañías son irreales. Así, las ganancias “reales”, pueden ser en algunos casos mayores o menores que las ganancias nominales, presentadas generalmente, en los estados financieros.

adquisitivo, por lo tanto, corresponderá corregir los valores de sus estados financieros de períodos anteriores, no solo en sus rubros no actualizados, sino en la totalidad de ellos a fin de que todos queden reflejados a la moneda del año base. En nuestro modelo, para obtener la información financiera deflactada a partir de 1992, se tomó como año base a 1991.

Es por esta razón, que los datos financieros de la compañía Mueble S.A. y la Superintendencia de Compañías han sido presentados tanto en valores nominales (en miles de sucres) como en valores reales (en miles de sucres de 1991); por ende, para el desarrollo de nuestro modelo fueron considerados todos los datos deflactados.⁵³

3.5.2. Coeficiente de Ajuste

El índice del nivel general de precios, patrón usual de medida de la pérdida del poder adquisitivo de la moneda, nos servirá para formar los coeficientes de ajuste de los valores originales de los estados contables.

⁵³ Ver Cuadros 3.3 a 3.10 en el Anexo. Donde fueron consideradas las siguientes tasas de inflación: 1992= 60.2%; 1993=31%; 1994=25.4%; 1995=22.8%; 1996=25.5%. La tasa de inflación del año base (1991)=49%.

Debido a que los cambios en el nivel general de precios afecta la economía de un país en su conjunto, el índice aplicable deberá ser uno solo para todas las empresas.

La elección del índice del nivel general de precios como coeficiente de ajuste se debe a que cumplió cada uno de los siguientes requisitos:

- Rápida preparación.
- Pronta difusión.
- Fácil acceso.
- Regularidad y frecuencia de su actualización.

3.5.3. Deflación de los Estados Contables

Los estados contables que presenta la contabilidad contienen importes expresados con diferentes unidades de medida, o sea, en sures de diferente poder adquisitivo. Esto los hace carente de significación.

Llamaremos deflación de estados contables al procedimiento de expresar todos los importes en una misma unidad monetaria, de esta forma los estados contables retoman significado. Los estados contables deflacionados son los que habría tenido la empresa si no hubiera existido inflación.

Para expresar los estados contables en una misma unidad monetaria, tomando como referencia un año base, se deberá utilizar la siguiente expresión:⁵⁴

$$Cz = C(Iz / I)$$

Donde:

C = importe contable convertible

Iz = índice de inflación del año en estudio

I = índice de inflación del año base.

Cz = importe de C convertido en sucres base.

3.5.4. Rubros contables y sus efectos por la inflación

a) Activos Monetarios

Son aquellos erosionables para la inflación y generalmente comprenden a los activos financieros sin (o con mínimas) cláusulas de ajuste, es decir, cuyos valores se fijan firmemente a la unidad monetaria. Estos son: el efectivo, ctas.por cobrar, gastos anticipados, deudas y patrimonio.

b) Activos no monetarios

Son los tangibles o físicos para los cuales se supone que su valor a manera corriente, “se actualizará” en igual magnitud en

⁵⁴ Baxter William T., Inflación: Efecto y Tratamiento Contable, Pg. 32.

que crezca el índice de precios tomado como referencia, es decir sus valores fluctúan libremente a medida que cambia el nivel de precios. Estos son los Activos Fijos como terrenos, vehículos, edificios, maquinarias e inventarios.⁵⁵

En nuestro caso, la Compañía Muebles S.A., tiene pedidos confirmados de sus clientes por lo que sus inventarios pueden ser considerados como activos monetarios.

Es necesario hacer una distinción de los efectos de la inflación en lo que a la velocidad de rotación de los inventarios se refiere.

Muchos expertos sostienen que la inflación no ataca a los inventarios de rápida rotación, pero esto es relativo pues siempre hay riesgo de violentas subidas de precios; lo que pasa es que en este tipo de inventarios los reajustes a menor plazo son una ventaja y ofrecen menor riesgo que otros. La compañía con este tipo de existencias debe reponer de inmediato sus stocks y subir sus precios de venta para cubrir la diferencia ocasionada por el alza.

⁵⁵ En el caso de los inventarios, estos tienen un tratamiento especial, porque generalmente tienen el carácter de activos no monetarios, pero hay una excepción cuando los artículos son producidos bajo contratos y con precio fijo; entonces se podrían considerar a los inventarios como activo monetario.

Los inventarios de lenta rotación tienen más problemas, pues al reponerlos sienten los efectos de la inflación, ya que ha habido algún tiempo entre el precio de compra y el de reposición y se ha establecido una diferencia de precios, que obligan a estudios profundos de productividad y costos.

3.6 ESQUEMA DE EVALUACION DE RIESGOS

En base a toda la información detallada anteriormente, resumiremos los pasos necesarios para una eficiente evaluación de solicitud de crédito:

- 1.** Reunir toda la información financiera de la compañía solicitante del crédito como balance general y estado de resultados de los últimos años, y posteriormente deflactarla para que todos sus rubros queden expresados en sucres de igual poder adquisitivo.
- 2.** El oficial de crédito deberá visitar personalmente las instalaciones de la empresa para poder observar el funcionamiento de la misma, el método de producción, control de los inventarios, entre otros. De la misma forma, deberá verificar importante información proporcionada como referencias bancarias, comerciales, garantías, etc. Además, entrevistará a los principales funcionarios de la empresa para evaluar los factores determinantes.
- 3.** Elaborar las escalas de las variables cuantitativas y cualitativas de acuerdo al periodo, tomando como base la información que nos

proporciona la Superintendencia de Compañías mediante su Anuario Estadístico.

- 4.** Introducir la información financiera de la compañía solicitante en la hoja de cálculo, para que a través del modelo de cuantificación de riesgo, obtener la respectiva calificación.
- 5.** Una vez obtenida la calificación total de la empresa, se la ubica en los segmentos de valores establecidos para decidir acerca de la solicitud de crédito.
- 6.** Luego de que se ha tomado una decisión, el oficial de crédito deberá elaborar un reporte que respalde dicha decisión, mediante un análisis profundo de cada una de las variables en estudio.

IV. CASO PRACTICO: ANALISIS DE CREDITO DE LA EMPRESA INDUSTRIAL MUEBLE S.A.

4.1. PLANTEAMIENTO

El 8 de Marzo de 1997 el señor Jorge Pimentel, de 62 años de edad, Presidente Ejecutivo y propietario de la empresa industrial Mueble S.A., visitó al señor José Rodríguez, Vicepresidente y Jefe del Departamento de Crédito del Banco JKL. El objetivo de su visita era discutir sobre el otorgamiento de un préstamo para ampliar la planta de la Compañía.

4.2. INFORMACION

Mueble S.A. fabrica muebles de madera para oficina⁵⁶ contra pedidos confirmados de sus clientes. Mueble. S.A. no es un

⁵⁶ Escritorios para ejecutivos y secretarias, sillas, libreros, mesas para conferencias, etc.

fabricante de muebles en gran escala. Sin embargo, algunos de sus productos los fabrica en serie y de hecho se le considera como uno de los fabricantes más importantes del país, con productos de buena calidad y a precios competitivos.

Las ventas son hechas fundamentalmente de dos formas: directas a usuarios institucionales (empresas, bancos y algunas oficinas de profesionales) que representan un 60% del total. El otro 40% corresponde a tiendas de departamentos y pequeños distribuidores.

El señor Pimentel había fundado Mueble S.A. a principios de 1965 y afirma que desde entonces la empresa había tenido una buena demanda para su línea de productos. Ultimamente había rechazado pedidos por no tener la suficiente capacidad de producción.

La reputación comercial de la empresa y la de su dueño han sido sumamente satisfactorias. Los comentarios de un empresario que realiza negocios con Mueble S.A. reflejaban el sentir de muchas personas vinculadas comercialmente con la empresa, las mismas que tienen un alto concepto como industrial y como persona del señor Pimentel; opinaban que era serio en sus transacciones, que fabrica productos de gran calidad a precios competitivos que no se les puede

comparar con los muebles fabricados en serie por otras empresas de ebanistería más importantes.

La empresa está constituida como una Sociedad Anónima., pero más bien es una empresa netamente familiar y el señor Pimentel en lo personal tiene el 55% de las acciones comunes suscritas y pagadas. Otros miembros de la familia son los propietarios del 45% restante de las acciones en circulación. Sin embargo, estos no han tenido ingerencia alguna en la dirección y administración de la empresa.

Las instalaciones principales de la empresa se encuentran ubicadas en la zona industrial de la ciudad de Guayaquil, las cuales consisten en un edificio rectangular de aproximadamente 1200 metros cuadrados, de fácil ampliación, donde se desarrollan las labores de producción tanto como el almacenaje de materias primas y productos terminados. Además, se cuenta con:

- Un edificio anexo más pequeño de tres pisos, que ocupa un área de 450 metros cuadrados, donde están ubicadas todas las dependencias administrativas y una pequeña sala de exhibición para los productos de la compañía.
- Una fábrica más pequeña de 800 metros cuadrados aproximadamente, en la zona industrial de la ciudad de Cuenca.

- Seis almacenes para la exhibición y venta al público distribuidos de la siguiente manera: dos en la ciudad de Guayaquil (Norte y Centro de la ciudad), uno en Quito (centro de la ciudad), dos en Cuenca (Centro y Sur de la ciudad) y uno en Machala (Centro).

Es importante destacar la responsabilidad que tuvo el señor Pimentel a lo que a seguridad se refiere, puesto que la compañía Muebles S.A. está protegida por un seguro contra incendios, así como cada uno de sus empleados con un seguro de vida y de accidente.

Mueble S.A. tiene un total de 160 empleados de los cuales 138 están asignados a las funciones de producción y el resto trabajan en las labores de ventas, contabilidad y administración.

4.2.1. Relación Empresa – Banco JKL

En los primeros meses de 1997, el señor Pimentel decidió ampliar las instalaciones de la fábrica para poder satisfacer la creciente demanda de la línea de productos mueble S.A.. Para entonces la capacidad instalada de producción correspondía a un volumen anual de ventas de S/. 8,345 millones de sucres y programaba aumentarla en un 50%. En el período comprendido entre el 1 de Enero y el 15 de marzo de 1997 hubo que rechazar

pedidos en firme por un valor de S/.1,000 millones de sucres, por no tener la capacidad productiva necesaria.

Cuando el señor Pimental fue al Banco JKL a fines de mayo de 1997, para solicitar un crédito de largo plazo con el objeto de financiar el proyecto de ampliación de la planta, se le refirió al señor Jorge Rodríguez, Jefe del Departamento de Crédito.

El señor Pimentel llevó consigo los estados financieros de la empresa de los últimos cinco años⁵⁷ y le manifestó al señor Rodríguez que con facilidades adecuadas para la producción su empresa podría incrementar su volumen de ventas en más de un 50% sobre el nivel que se logró en 1996, puesto que algunos gastos de la compañía tales como los de ventas y administración, son considerados fijos y tienen la convicción que con la ampliación programada pueden lograr aumentar las utilidades de Mueble S.A. en casi el doble y que podrían recuperar la inversión del proyecto en un corto plazo; para esto *ellos necesitan un préstamo de S/. 1,100 millones de sucres a 7 años plazo, para la adquisición de equipos y maquinarias necesarios para aumentar la producción de la compañía.*

⁵⁷ Ver Cuadros 3.7 y 3.8 en el Anexo.

Unos días después de la visita del señor Pimentel al Banco JKL, el señor Rodríguez visitó la fábrica de Mueble S.A. y pudo observar que el proceso de fabricación estaba bien concebido pero que las existencias de inventarios no parecían estar bien controlados, puesto que observó que había una excesiva cantidad de inventarios en bodega. Pero, sobre todo, pudo notar mucho orden y disciplina en la planta. Así mismo, quedó favorablemente impresionado por la competencia profesional de algunos empleados que encontró en su recorrido.

4.3. BALANCES

La Compañía Industrial Muebles S.A. entregó la información financiera al Banco JKL, la misma que contiene el Balance General y Estado de Resultados de los últimos cinco años⁵⁸, presentados a la Superintendencia de Compañías.

4.4. ANALISIS

Para el análisis del caso de la Compañía Industrial Muebles S.A., se consideró conveniente examinar los resultados de los índices

⁵⁸ Esta información se encuentra en los Cuadros 3.7 y 3.8.

financieros tanto de las variables cuantitativas como de las variables cualitativas.⁵⁹

4.4.1. Análisis de las Variables Cuantitativas

En lo que respecta a los índices de liquidez, al observar el cuadro de resumen del modelo de calificación de riesgo⁶⁰, la razón circulante nos determina un buen indicador de liquidez de la compañía. Sin embargo, el índice de la prueba ácida nos muestra un panorama diferente puesto que este índice califica como regular a la liquidez de la empresa.

Esta contradicción se da principalmente porque los activos circulantes de la compañía en estudio están compuestos básicamente por inventarios, variable significativa al momento de determinar la liquidez de la empresa. En este aspecto es importante destacar que la compañía no ha sabido llevar una adecuada política de inventarios lo que ha ocasionado la acumulación de los mismos, es por esta razón que la prueba ácida es el índice de liquidez más representativo.

⁵⁹ Los mismos que podemos observar en el Cuadro 4.1.

⁶⁰ Ver Cuadro 4.1. en el Anexo.

CUADRO 3.10**ESTADO DE RESULTADOS DE LA COMPAÑÍA INDUSTRIAL MUEBLE S.A.
(En miles de Sucres de 1991)
PERIODO 1992 - 1996**

	1992	1993	1994	1995	1996
Ventas	7,203,727	4,111,128	4,071,373	2,814,131	4,344,874
Costo de Ventas	4,885,849	3,017,086	2,864,951	1,963,020	3,270,546
Gtos de Admin. Y Vtas.	720,372	345,508	330,311	383,213	548,971
Depreciación	194,683	86,026	89,623	89,540	104,088
Gtos por intereses	124,862	57,438	56,469	87,579	70,020
Utilidad antes de impto.	1,277,961	605,071	730,018	290,780	351,248
15% Reparto a trabajadores	191,694	90,761	109,503	43,617	52,687
Utilidad desp del 15% RT	1,086,267	514,310	620,516	247,163	298,561
25% de Impto a la renta	271,567	128,578	155,129	61,791	74,640
Utilidad Neta	814,700	385,733	465,387	185,372	223,921

12. INDICE PROMEDIO DE PAGO 360 * Ctas. Por Pagar 290,150,280
Compras **1,798,800** **161**

ESCALA		CLASIFICACION	CALIFICACION	PUNTUACION
92	41	Optimo	30	0
144	93	Adecuado	15	0
196	145	Insuficiente	0	0
Sub-total				0

CAPITAL

13. INDICE ACT. NO CIRC./PATR. Act. No Circ. 426,792
Patrimonio Neto **870,237** **0.4904**

ESCALA		CLASIFICACION	CALIFICACION	PUNTUACION
0.2312	0.0086	Optimo	30	0
0.4711	0.2313	Adecuado	15	0
0.7110	0.4712	Insuficiente	0	0
Sub-total				0

14. INDICE DE ENDEUDAMIENTO Patrimonio 870,237
Deuda Total **2,842,004** **0.3062**

ESCALA		CLASIFICACION	CALIFICACION	PUNTUACION
0.8435	1.3265	Optimo	50	0
0.3604	0.8434	Adecuado	25	0
-0.1227	0.3603	Insuficiente	0	0
Sub-total				0

TOTAL **254**

CUADRO 3.10**ESTADO DE RESULTADOS DE LA COMPAÑÍA INDUSTRIAL MUEBLE S.A.
(En miles de Suces de 1991)
PERIODO 1992 - 1996**

	1992	1993	1994	1995	1996
Ventas	7,203,727	4,111,128	4,071,373	2,814,131	4,344,874
Costo de Ventas	4,885,849	3,017,086	2,864,951	1,963,020	3,270,546
Gtos de Admin. Y Vtas.	720,372	345,508	330,311	383,213	548,971
Depreciación	194,683	86,026	89,623	89,540	104,088
Gtos por intereses	124,862	57,438	56,469	87,579	70,020
Utilidad antes de impto.	1,277,961	605,071	730,018	290,780	351,248
15% Reparto a trabajadores	191,694	90,761	109,503	43,617	52,687
Utilidad desp del 15% RT	1,086,267	514,310	620,516	247,163	298,561
25% de Impto a la renta	271,567	128,578	155,129	61,791	74,640
Utilidad Neta	814,700	385,733	465,387	185,372	223,921

12. INDICE PROMEDIO DE PAGO 360 * Ctas. Por Pagar 290,150,280
Compras **1,798,800** **161**

ESCALA		CLASIFICACION	CALIFICACION	PUNTUACION
92	41	Optimo	30	0
144	93	Adecuado	15	0
196	145	Insuficiente	0	0
Sub-total				0

CAPITAL

13. INDICE ACT. NO CIRC./PATR. Act. No Circ. 426,792
Patrimonio Neto **870,237** **0.4904**

ESCALA		CLASIFICACION	CALIFICACION	PUNTUACION
0.2312	0.0086	Optimo	30	0
0.4711	0.2313	Adecuado	15	0
0.7110	0.4712	Insuficiente	0	0
Sub-total				0

14. INDICE DE ENDEUDAMIENTO Patrimonio 870,237
Deuda Total **2,842,004** **0.3062**

ESCALA		CLASIFICACION	CALIFICACION	PUNTUACION
0.8435	1.3265	Optimo	50	0
0.3604	0.8434	Adecuado	25	0
-0.1227	0.3603	Insuficiente	0	0
Sub-total				0

TOTAL **254**

CUADRO 3.11

CALCULO DE INDICES FINANCIEROS DEL PROMEDIO DE LAS COMPAÑIAS GANADORAS Y PERDEDORAS
SEGUN ANUARIO ESTADISTICO 1996 DE LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
SECTOR INDUSTRIAL
(Valores en Miles de Suces de 1991)

VARIABLES CUANTITATIVAS

	Cías. Ganadoras	Cías. Perdedoras
INDICES DE LIQUIDEZ		
<i>1. INDICE DE RAZON CIRCULANTE</i>		
$\frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$	$\frac{1,635,640}{1,191,627}$	$\frac{1,428,326}{1,492,124}$
Resultado	1.3726	0.9572
<i>2. INDICE DE LA PRUEBA ACIDA</i>		
$\frac{\text{Act Circulante-Inventarios}}{\text{Pasivo Circulante}}$	$\frac{929,585}{1,191,627}$	$\frac{1,428,326}{1,492,124}$
Resultado	0.7801	0.9572

INDICES DE ADMINISTRACION DE LA DEUDA		
<i>3. INDICE DE DEUDA TOTAL A PATRIMONIO</i>		
$\frac{\text{Deuda Total}}{\text{Patrimonio}}$	$\frac{1,566,004}{1,321,330}$	$\frac{2,168,381}{781,326}$
Resultado	1.1852	2.7753
<i>4. INDICE DE ENDEUDAMIENTO</i>		
$\frac{\text{Deuda Total}}{\text{Activo Total}}$	$\frac{1,566,004}{2,887,334}$	$\frac{2,168,381}{2,949,708}$
Resultado	0.5424	0.7351

INDICES DE ADMINISTRACION DE ACTIVOS		
<i>5. INDICE DE ROTACION DE LOS ACTIVOS TOTALES</i>		
$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$	$\frac{3,172,114}{2,887,334}$	$\frac{2,560,193}{2,949,708}$
Resultado	1.0986	0.8679
<i>6. INDICE DE ROTACION DE ACTIVOS FIJOS</i>		

<u>Ventas</u> Activo Fijo	<u>3,172,114</u> 946,003	<u>2,560,193</u> 1,124,214
Resultado	3.3532	2.2773

7. INDICE DE ROTACION DE LOS INVENTARIOS		
<u>Cto.Ventas</u> Inventarios	<u>2,390,677</u> 706,055	<u>2,097,167</u> 692,344
Resultado	3.3860	3.0291
8. INDICE DE PERIODO DE COBRO		
<u>360 * Ctas. Por Cobrar</u> Ventas	<u>221,289,120</u> 3,172,114	<u>226,701,000</u> 2,560,193
Resultado	70	89

INDICES DE RENTABILIDAD		
9. INDICE DE MARGEN DE UTILIDAD / VENTAS		
<u>Uti.desp.Imptos.</u> Ventas	<u>161,572</u> 3,172,114	<u>-274,344</u> 2,560,193
Resultado	0.0509	-0.1072
10. INDICE DE REND. SOBRE ACTIVOS TOTALES (ROA)		
<u>Util. Antes Imptos.</u> Activos	<u>234,538</u> 946,003	<u>-273,867</u> 1,124,214
Resultado	0.2479	-0.2436
11. INDICE DE REND. SOBRE EL PATRIMONIO (ROE)		
<u>Util. Desp.Imptos.</u> Patrimonio	<u>161,572</u> 1,321,330	<u>-274,344</u> 781,326
Resultado	0.1223	-0.3511

VARIABLES CUALITATIVAS

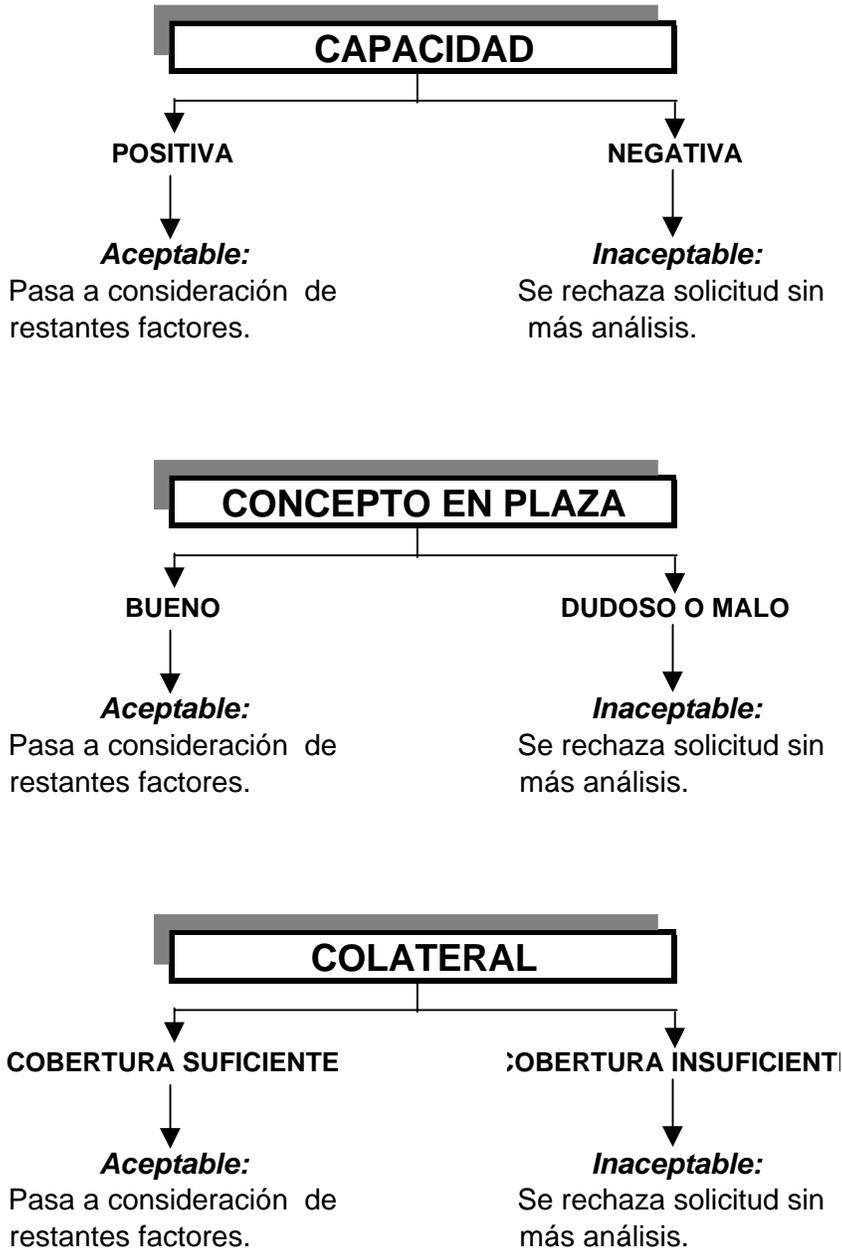
CARACTER		
<i>INDICE PROMEDIO DE PAGO</i>		
<u>Ctas.por Pagar * 360</u>	172,661,760	221,223,240

Compras	1,831,084	1,524,640
Resultado	94	145

CAPITAL		
<i>1. INDICE DE ACTIVO NO CORRIENTE / PATRIMONIO NETO</i>		
<u>Activo no Corriente</u>	<u>305,691</u>	<u>368,175</u>
Patrimonio	1,321,330	781,326
Resultado	0.2314	0.4712
<i>2. INDICE DE ENDEUDAMIENTO</i>		
<u>Patrimonio Neto</u>	<u>1,321,330</u>	<u>781,326</u>
Deuda Total	1,566,004	2,168,381
Resultado	0.8438	0.3603

CUADRO 3.2

MODELO DE CUANTIFICACION DE RIESGOS: FACTORES DETERMINANTES



CUADRO 3.3

BALANCE GENERAL

PROMEDIO DE 2.514 CIAS.GANADORAS Y 718 CIAS. PERDEDORAS DEL SECTOR INDUSTRIAL (1996)
(En miles de sures)

		Cías. Ganadoras	Cías. Perdedoras
Caja Bancos	101	151.714	68.812
Inversiones financieras temporales	102	308.414	108.870
Cuentas y Documentos por cobrar (clientes)	103	898.233	901.609
(-) Provisión cuentas incobrables	104	-22.340	-18.616
Otras cuentas por cobrar	105	282.940	308.451
Inventario de materia prima	106	513.762	323.091
inventario de productos en proceso	107	104.168	146.007
Inventario de suministros y materiales	108	111.119	137.330
Invent. de prod. termin. y mercad. en almacén	109	422.635	505.969
Mercaderías en tránsito	110	80.260	117.004
Repuestos, herramientas y accesorios	111	124.788	100.986
Impuestos anticipados	112	53.418	22.798
Otros activos corrientes	113	113.884	22.315
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	119	3,142.995	2,744.627
Terrenos, edificios e instalaciones	151	627.230	573.614
Maquinarias, muebles, enseres y equipos	152	2,163.473	2,705.607
Vehículos	153	150.786	183.993
Otros activos fijos	154	227.208	234.019
(-) Depreciación acumulada	155	-1,350.887	-1,481.269
TOTAL ACTIVO FIJO	159	1,817.810	2,215.965
Ctas. Doc. por cobrar e invers. a largo plazo	161	445.768	450.146
Gastos de organización y constitución	162	18.967	67.389
Gastos de investigación exploración y otros	163	22.491	60.242
Aportaciones en asociaciones	164	15.173	13.387
Otros activos no corrientes	165	112.478	170.719
(-) Amortización acumulada	166	-27.471	-54.409
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	169	587.406	707.474
TOTAL DEL ACTIVO (119+159+169)	170	5,548.211	5,668.065
Cuentas por pagar	201	921.615	1,180.822
Documentos por pagar	202	925.140	1,441.889
Provisiones sociales por pagar	203	82.871	31.816
Obligaciones, IESE e impuestos	204	91.912	47.320
Aportes recibidos de sucursales, empresas o asoc.	205	6.123	14.021
Otros pasivos corrientes	206	262.133	151.351
TOTAL PASIVO CORRIENTE	209	2,289.794	2,867.219
Cuentas y documentos por pagar (largo plazo)	211	481.111	1,029.887
Préstamos de accionistas o casa matriz	212	74.733	171.075
Obligaciones emitidas	213	25.538	19.827
Otros pasivos a largo plazo	214	138.007	78.685
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	219	719.390	1,299.475
TOTAL DEL PASIVO (209+219)	220	3,009.184	4,166.694
Capital suscrito y/o asignado	301	814.956	1,023.029
(-) Capital suscrito no pagado, acciones en tesoro	302	-12.300	-4.877
Aportes de socios o accionistas para futura cap.	303	118.757	334.740
Reservas	304	121.172	106.937
Reserva por revalorización del patrimonio	305	1,007.395	920.497
Reexpresión monetaria	306	43.952	-54.844
Otros superávits	307	31.801	48.926
Utilidad o (pérdida) acumuladas ejerc. Anteriores	308	102.824	-345.865

Utilidad o (pérdida) del ejerc. Después del imp. a la renta	309	310.471	-527.171
TOTAL PATRIMONIO NETO	319	2,539.027	1,501.372
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO (220+319)	320	5,548.211	5,668.065

Fuente:Superintendencia de Compañías.

CUADRO 3.4

ESTADO DE RESULTADOS

PROMEDIO DE 2.514 CIAS.GANADORAS Y 718 CIAS. PERDEDORAS DEL SECTOR INDUSTRIAL (1996)
(En miles de sures)

		Cías. Ganadoras	Cías. Perdedoras
Ventas gravadas con IVA	401	3,216.964	2,221.691
Ventas exentas de IVA o no gravadas	402	2,418.165	2,185.648
Exportaciones	403	748.328	659.940
(-) Devoluciones y descuentos en ventas	404	-288.023	-147.691
Ingresos	405	15.157	1.460
no	406	23.091	102.678
Operacionales	407	35.745	17.609
Otras rentas	408	226.973	176.125
TOTAL INGRESOS	499	6,396.400	5,217.460
Inventario Inicial (bienes no producidos por la Cía)	501	194.384	154.781
Compra de productos terminados	502	562.302	723.911
Importaciones de productos terminados	503	310.473	460.958
(-) Inventario final de productos terminados	504	-125.842	-159.442
Inventario inicial de materia prima	505	476.936	364.130
Compras de materia prima	506	1,277.057	1,078.281
Importaciones de materia prima	507	1,368.720	666.552
(-) Inventario final de materia prima	508	-523.455	-310.100
Mano de obra directa	509	159.342	185.195
Depreciación de maquinaria, equip. y edific. de fábrica	510	138.306	155.922
Mano de obra indirecta	511	75.140	98.393
Suministros y materiales	512	180.298	143.747
Seguros de inventarios, maquin., equip., y edific.	513	15.843	12.344
Aportes IESS y beneficios sociales	514	118.058	103.946
Mantenimiento y reparaciones	515	81.061	77.968
Energía, agua y teléfono	516	108.486	101.453
Otros gastos de fabricación	517	216.816	180.660
Inventario inicial de productos en proceso	518	87.375	102.358
(-) Inventario final de productos en proceso	519	-102.854	-107.097
Inventario inicial de productos terminados	520	244.615	266.727
(-) Inventario final de productos terminados	521	-269.211	-270.836
TOTAL COSTO DE VENTAS	529	4,593.850	4,029.850
Sueldos, salarios, beneficios sociales e indemnizaciones	551	278.747	285.092
Comisiones en ventas y publicidad	552	127.275	127.709
Gastos de gestión	553	18.990	39.503
Agua, luz. Teléfono, telex y fax	554	26.693	28.865
Impuestos, contribuciones y otros	555	70.179	25.220
Depreciación de bienes y amortizaciones	556	47.354	60.794
Cuentas incobrables y baja de inventarios	557	10.339	16.539
Amortización de pérdidas por diferencias de cambio	558	5.261	8.421
Intereses y comisiones	559	215.549	451.383
Provisiones deducibles	560	8.030	13.659
Otros gastos de administración y ventas	561	348.366	315.272
TOTAL GASTOS ADMINIST. Y VENTAS	569	1,156.783	1,372.455
Pérdida en venta de activos	571	2.630	5.277
Pérdida por diferencia de cambio	572	128.119	211.216
Otros gastos no operacionales	573	64.337	124.915
TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES	579	195.086	341.408
UTILIDAD O (PERDIDA) EJERCICIO (499-529-569-579)	580	450.681	-526.253
(-) Participación 15% de Trabajadores	585	-58.411	-0.627

UTILIDAD GRAVABLE (580-585)	590	392.270	-526.880
IMPUESTO A LA RENTA	591	-81.799	-0.291
(-) Reexpresión monetaria	592		
Utilidad o pérdida después de Imp. Rent.(590-591-592)	599	310.471	-527.171
No. DE COMPAÑIAS		2,514	718

Fuente: Superintendencia de Compañías

CUADRO 3.5

BALANCE GENERAL

PROMEDIO DE 2.514 CIAS.GANADORAS Y 718 CIAS. PERDEDORAS DEL SECTOR INDUSTRIAL (1996)
(En miles de sucres de 1991)

		Cías. Ganadoras	Cías. Perdedoras
Caja Bancos	101	78.953	35.810
Inversiones financieras temporales	102	160.501	56.657
Cuentas y Documentos por cobrar (clientes)	103	467.448	469.204
(-) Provisión cuentas incobrables	104	-11.626	-9.688
Otras cuentas por cobrar	105	147.244	160.521
Inventario de materia prima	106	267.366	168.139
inventario de productos en proceso	107	54.210	75.983
Inventario de suministros y materiales	108	57.827	71.468
Invent. de prod. termin. y mercad. en almacén	109	219.943	263.311
Mercaderías en tránsito	110	41.768	60.890
Repuestos, herramientas y accesorios	111	64.941	52.554
Impuestos anticipados	112	27.799	11.864
Otros activos corrientes	113	59.266	11.613
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	119	1,635.640	1,428.326
Terrenos, edificios e instalaciones	151	326.415	298.514
Maquinarias, muebles, enseres y equipos	152	1,125.889	1,408.020
Vehículos	153	78.470	95.751
Otros activos fijos	154	118.241	121.786
(-) Depreciación acumulada	155	-703.013	-770.864
TOTAL ACTIVO FIJO	159	946.003	1,153.206
Ctas. Doc. por cobrar e invers. a largo plazo	161	231.981	234.260
Gastos de organización y constitución	162	9.871	35.070
Gastos de investigación exploración y otros	163	11.704	31.351
Aportaciones en asociaciones	164	7.896	6.967
Otros activos no corrientes	165	58.534	88.843
(-) Amortización acumulada	166	-14.296	-28.315
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	169	305.691	368.175
TOTAL DEL ACTIVO (119+159+169)	170	2,887.334	2,949.708
Cuentas por pagar	201	479.616	614.509
Documentos por pagar	202	481.451	750.371
Provisiones sociales por pagar	203	43.127	16.557
Obligaciones, IEISS e impuestos	204	47.832	24.626
Aportes recibidos de sucursales, empresas o asoc.	205	3.186	7.297
Otros pasivos corrientes	206	136.416	78.764
TOTAL PASIVO CORRIENTE	209	1,191.627	1,492.124
Cuentas y documentos por pagar (largo plazo)	211	250.374	535.962
Préstamos de accionistas o casa matriz	212	38.892	89.029
Obligaciones emitidas	213	13.290	10.318
Otros pasivos a largo plazo	214	71.820	40.948
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	219	374.376	676.257
TOTAL DEL PASIVO (209+219)	220	1,566.004	2,168.381
Capital suscrito y/o asignado	301	424.110	532.393
(-) Capital suscrito no pagado, acciones en tesoro	302	-6.401	-2.538
Aportes de socios o accionistas para futura cap.	303	61.802	174.201
Reservas	304	63.059	55.651
Reserva por revalorización del patrimonio	305	524.256	479.034
Reexpresión monetaria	306	22.873	-28.541
Otros superávits	307	16.549	25.462
Utilidad o (pérdida) acumuladas ejerc. Anteriores	308	53.511	-179.991

Utilidad o (pérdida) del ejerc. Después del imp. a la renta	309	161.572	-274.344
TOTAL PATRIMONIO NETO	319	1,321.330	781.326
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO (220+319)	320	2,887.334	2,949.708

Fuente:Superintendencia de Compañías.

CUADRO 3.6

ESTADO DE RESULTADOS

PROMEDIO DE 2.514 CIAS.GANADORAS Y 718 CIAS. PERDEDORAS DEL SECTOR INDUSTRIAL (1996)
(En miles de sucres de 1991)

		Cías. Ganadoras	Cías. Perdedoras
Ventas gravadas con IVA	401	1,674.134	1,156.186
Ventas exentas de IVA o no gravadas	402	1,258.433	1,137.429
Exportaciones	403	389.436	343.438
(-) Devoluciones y descuentos en ventas	404	-149.889	-76.860
Ingresos	405	7.888	0.760
Dividendos percibidos			
no	406	12.017	53.435
Rentas exentas y no gravad.			
Operacionales	407	18.602	9.164
Rentas con impuesto único			
Otras rentas	408	118.118	91.657
TOTAL INGRESOS	499	3,328.739	2,715.209
Inventario Inicial (bienes no producidos por la Cía)	501	101.159	80.549
Compra de productos terminados	502	292.627	376.729
Importaciones de productos terminados	503	161.573	239.886
(-) Inventario final de productos terminados	504	-65.489	-82.975
Inventario inicial de materia prima	505	248.202	189.496
Compras de materia prima	506	664.591	561.146
Importaciones de materia prima	507	712.293	346.879
(-) Inventario final de materia prima	508	-272.410	-161.379
Mano de obra directa	509	82.923	96.377
Depreciación de maquinaria, equip. y edific. de fábrica	510	71.976	81.143
Mano de obra indirecta	511	39.104	51.204
Suministros y materiales	512	93.828	74.807
Seguros de inventarios, maquin., equip., y edific.	513	8.245	6.424
Aportes IESS y beneficios sociales	514	61.438	54.094
Mantenimiento y reparaciones	515	42.185	40.575
Energía, agua y teléfono	516	56.457	52.797
Otros gastos de fabricación	517	112.833	94.017
Inventario inicial de productos en proceso	518	45.471	53.268
(-) Inventario final de productos en proceso	519	-53.526	-55.734
Inventario inicial de productos terminados	520	127.300	138.807
(-) Inventario final de productos terminados	521	-140.100	-140.945
TOTAL COSTO DE VENTAS	529	2,390.677	2,097.167
Sueldos, salarios, beneficios sociales e indemnizaciones	551	145.062	148.364
Comisiones en ventas y publicidad	552	66.235	66.461
Gastos de gestión	553	9.882	20.558
Agua, luz. Teléfono, telex y fax	554	13.891	15.022
Impuestos, contribuciones y otros	555	36.522	13.125
Depreciación de bienes y amortizaciones	556	24.643	31.638
Cuentas incobrables y baja de inventarios	557	5.380	8.607
Amortización de pérdidas por diferencias de cambio	558	2.738	4.382
Intereses y comisiones	559	112.174	234.903
Provisiones deducibles	560	4.179	7.108
Otros gastos de administración y ventas	561	181.292	164.070
TOTAL GASTOS ADMINIST. Y VENTAS	569	601.999	714.237
Pérdida en venta de activos	571	1.369	2.746
Pérdida por diferencia de cambio	572	66.674	109.918
Otros gastos no operacionales	573	33.482	65.007
TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES	579	101.525	177.672
UTILIDAD O (PERDIDA) EJERCICIO (499-529-569-579)	580	234.538	-273.867
(-) Participación 15% de Trabajadores	585	-30.398	-0.326

UTILIDAD GRAVABLE (580-585)	590	204.140	-274.193
IMPUESTO A LA RENTA	591	-42.569	-0.151
(-) Reexpresión monetaria	592		
Utilidad o pérdida después de Imp. Rent.(590-591-592)	599	161.572	-274.344
No. DE COMPAÑIAS		2,514	718

Fuente: Superintendencia de Compañías

CUADRO 3.7

BALANCE GENERAL DE LA COMPAÑÍA INDUSTRIAL MUEBLE S.A.
(En miles de sucres)
PERIODO 1992 - 1996

	1992	1993	1994	1995	1996
ACTIVOS					
Caja Bcos.	122,459	111,964	127,822	115,332	101,580
Ctas y doc x cobrar	1,056,486	998,675	1,111,442	1,051,641	1,342,934
Otras ctas x cob.	256,911	275,134	393,028	302,815	473,522
Inv. Mat. Prima	588,169	625,791	692,805	642,466	695,497
Inv. Prod. Proceso.	91,654	83,462	100,844	122,096	146,980
Inv. Sum. y Materiales	106,533	95,761	114,766	135,437	120,805
Inv. Prod. Terminados	664,711	576,249	586,121	985,133	795,697
Merc. en tránsito	67,688	52,734	71,266	84,256	106,870
Rep. Herram. y accesorios.	115,826	124,985	134,825	157,480	150,687
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	3,070,437	2,944,755	3,332,919	3,596,656	3,934,572
Terreno, edif. e instalaciones.	488,632	536,875	682,433	684,320	1,210,354
Maqu., mueb. Enser. y equipos	1,756,842	1,875,400	1,997,522	1,999,103	2,825,674
Vehículos	133,489	127,986	134,980	135,014	345,069
Depreciac. Acumulada	(1,756,891)	(1,801,235)	(1,977,702)	(1,980,314)	(2,002,453)
TOTAL ACTIVO FIJO	622,072	739,026	837,233	838,123	2,378,644
Ctas y doc x cob e inv largo plaz.	669,484	682,674	789,468	782,421	754,682
Gtos de inv. Explor y otros	28,493	35,614	40,256	32,379	65,429
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	697,977	718,288	829,724	814,800	820,111
TOTAL ACTIVO	4,390,486	4,402,069	4,999,876	5,249,579	7,133,327
PASIVOS					
Ctas x pagar	1,389,754	1,368,942	1,298,764	1,497,865	1,648,754
Doc x pagar	746,942	934,569	981,246	1,368,945	1,612,478
Oblig:IESS e imptos	356,841	256,974	397,514	184,318	260,145
TOTAL PASIVO CORRIENTE	2,493,537	2,560,485	2,677,524	3,051,128	3,521,377
Ctas y doc x pag largo plaz	624,984	597,315	684,217	864,875	1,654,128
Ptmos de accionist	194,522	155,795	163,881	189,768	254,615
Obligac. Emitidas	41,556	37,984	46,327	52,431	30,986
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	861,062	791,094	894,425	1,107,074	1,939,729
TOTAL PASIVO	3,354,599	3,351,579	3,571,949	4,158,202	5,461,106
Capital suscr y/o asig.	219,863	287,964	325,897	425,798	760,546
Aporte de soc o accionistas	101,663	93,389	134,525	183,934	375,917

CUADRO 3.10**ESTADO DE RESULTADOS DE LA COMPAÑÍA INDUSTRIAL MUEBLE S.A.**
(En miles de Suces de 1991)
PERIODO 1992 - 1996

	1992	1993	1994	1995	1996
Ventas	7,203,727	4,111,128	4,071,373	2,814,131	4,344,874
Costo de Ventas	4,885,849	3,017,086	2,864,951	1,963,020	3,270,546
Gtos de Admin. Y Vtas.	720,372	345,508	330,311	383,213	548,971
Depreciación	194,683	86,026	89,623	89,540	104,088
Gtos por intereses	124,862	57,438	56,469	87,579	70,020
Utilidad antes de impto.	1,277,961	605,071	730,018	290,780	351,248
15% Reparto a trabajadores	191,694	90,761	109,503	43,617	52,687
Utilidad desp del 15% RT	1,086,267	514,310	620,516	247,163	298,561
25% de Impto a la renta	271,567	128,578	155,129	61,791	74,640
Utilidad Neta	814,700	385,733	465,387	185,372	223,921

12. INDICE PROMEDIO DE PAGO 360 * Ctas. Por Pagar 290,150,280
Compras **1,798,800** **161**

ESCALA		CLASIFICACION	CALIFICACION	PUNTUACION
92	41	Optimo	30	0
144	93	Adecuado	15	0
196	145	Insuficiente	0	0
Sub-total				0

CAPITAL

13. INDICE ACT. NO CIRC./PATR. Act. No Circ. 426,792
Patrimonio Neto **870,237** **0.4904**

ESCALA		CLASIFICACION	CALIFICACION	PUNTUACION
0.2312	0.0086	Optimo	30	0
0.4711	0.2313	Adecuado	15	0
0.7110	0.4712	Insuficiente	0	0
Sub-total				0

14. INDICE DE ENDEUDAMIENTO Patrimonio 870,237
Deuda Total **2,842,004** **0.3062**

ESCALA		CLASIFICACION	CALIFICACION	PUNTUACION
0.8435	1.3265	Optimo	50	0
0.3604	0.8434	Adecuado	25	0
-0.1227	0.3603	Insuficiente	0	0
Sub-total				0

TOTAL **254**

CUADRO 3.10**ESTADO DE RESULTADOS DE LA COMPAÑÍA INDUSTRIAL MUEBLE S.A.**
(En miles de Sucres de 1991)
PERIODO 1992 - 1996

	1992	1993	1994	1995	1996
Ventas	7,203,727	4,111,128	4,071,373	2,814,131	4,344,874
Costo de Ventas	4,885,849	3,017,086	2,864,951	1,963,020	3,270,546
Gtos de Admin. Y Vtas.	720,372	345,508	330,311	383,213	548,971
Depreciación	194,683	86,026	89,623	89,540	104,088
Gtos por intereses	124,862	57,438	56,469	87,579	70,020
Utilidad antes de impto.	1,277,961	605,071	730,018	290,780	351,248
15% Reparto a trabajadores	191,694	90,761	109,503	43,617	52,687
Utilidad desp del 15% RT	1,086,267	514,310	620,516	247,163	298,561
25% de Impto a la renta	271,567	128,578	155,129	61,791	74,640
Utilidad Neta	814,700	385,733	465,387	185,372	223,921

12. INDICE PROMEDIO DE PAGO 360 * Ctas. Por Pagar 290,150,280
Compras **1,798,800** **161**

ESCALA		CLASIFICACION	CALIFICACION	PUNTUACION
92	41	Optimo	30	0
144	93	Adecuado	15	0
196	145	Insuficiente	0	0
Sub-total				0

CAPITAL

13. INDICE ACT. NO CIRC./PATR. Act. No Circ. 426,792
Patrimonio Neto **870,237** **0.4904**

ESCALA		CLASIFICACION	CALIFICACION	PUNTUACION
0.2312	0.0086	Optimo	30	0
0.4711	0.2313	Adecuado	15	0
0.7110	0.4712	Insuficiente	0	0
Sub-total				0

14. INDICE DE ENDEUDAMIENTO Patrimonio 870,237
Deuda Total **2,842,004** **0.3062**

ESCALA		CLASIFICACION	CALIFICACION	PUNTUACION
0.8435	1.3265	Optimo	50	0
0.3604	0.8434	Adecuado	25	0
-0.1227	0.3603	Insuficiente	0	0
Sub-total				0

TOTAL **254**

CUADRO 3.11

CALCULO DE INDICES FINANCIEROS DEL PROMEDIO DE LAS COMPAÑIAS GANADORAS Y PERDEDORAS
SEGUN ANUARIO ESTADISTICO 1996 DE LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
SECTOR INDUSTRIAL
(Valores en Miles de Suces de 1991)

VARIABLES CUANTITATIVAS

	Cías. Ganadoras	Cías. Perdedoras
INDICES DE LIQUIDEZ		
<i>1. INDICE DE RAZON CIRCULANTE</i>		
$\frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$	$\frac{1,635,640}{1,191,627}$	$\frac{1,428,326}{1,492,124}$
Resultado	1.3726	0.9572
<i>2. INDICE DE LA PRUEBA ACIDA</i>		
$\frac{\text{Act Circulante-Inventarios}}{\text{Pasivo Circulante}}$	$\frac{929,585}{1,191,627}$	$\frac{1,428,326}{1,492,124}$
Resultado	0.7801	0.9572

INDICES DE ADMINISTRACION DE LA DEUDA		
<i>3. INDICE DE DEUDA TOTAL A PATRIMONIO</i>		
$\frac{\text{Deuda Total}}{\text{Patrimonio}}$	$\frac{1,566,004}{1,321,330}$	$\frac{2,168,381}{781,326}$
Resultado	1.1852	2.7753
<i>4. INDICE DE ENDEUDAMIENTO</i>		
$\frac{\text{Deuda Total}}{\text{Activo Total}}$	$\frac{1,566,004}{2,887,334}$	$\frac{2,168,381}{2,949,708}$
Resultado	0.5424	0.7351

INDICES DE ADMINISTRACION DE ACTIVOS		
<i>5. INDICE DE ROTACION DE LOS ACTIVOS TOTALES</i>		
$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$	$\frac{3,172,114}{2,887,334}$	$\frac{2,560,193}{2,949,708}$
Resultado	1.0986	0.8679
<i>6. INDICE DE ROTACION DE ACTIVOS FIJOS</i>		

<u>Ventas</u> Activo Fijo	<u>3,172,114</u> 946,003	<u>2,560,193</u> 1,124,214
Resultado	3.3532	2.2773

7. INDICE DE ROTACION DE LOS INVENTARIOS		
<u>Cto.Ventas</u> Inventarios	<u>2,390,677</u> 706,055	<u>2,097,167</u> 692,344
Resultado	3.3860	3.0291
8. INDICE DE PERIODO DE COBRO		
<u>360 * Ctas. Por Cobrar</u> Ventas	<u>221,289,120</u> 3,172,114	<u>226,701,000</u> 2,560,193
Resultado	70	89

INDICES DE RENTABILIDAD		
9. INDICE DE MARGEN DE UTILIDAD / VENTAS		
<u>Uti.desp.Imptos.</u> Ventas	<u>161,572</u> 3,172,114	<u>-274,344</u> 2,560,193
Resultado	0.0509	-0.1072
10. INDICE DE REND. SOBRE ACTIVOS TOTALES (ROA)		
<u>Util. Antes Imptos.</u> Activos	<u>234,538</u> 946,003	<u>-273,867</u> 1,124,214
Resultado	0.2479	-0.2436
11. INDICE DE REND. SOBRE EL PATRIMONIO (ROE)		
<u>Util. Desp.Imptos.</u> Patrimonio	<u>161,572</u> 1,321,330	<u>-274,344</u> 781,326
Resultado	0.1223	-0.3511

VARIABLES CUALITATIVAS

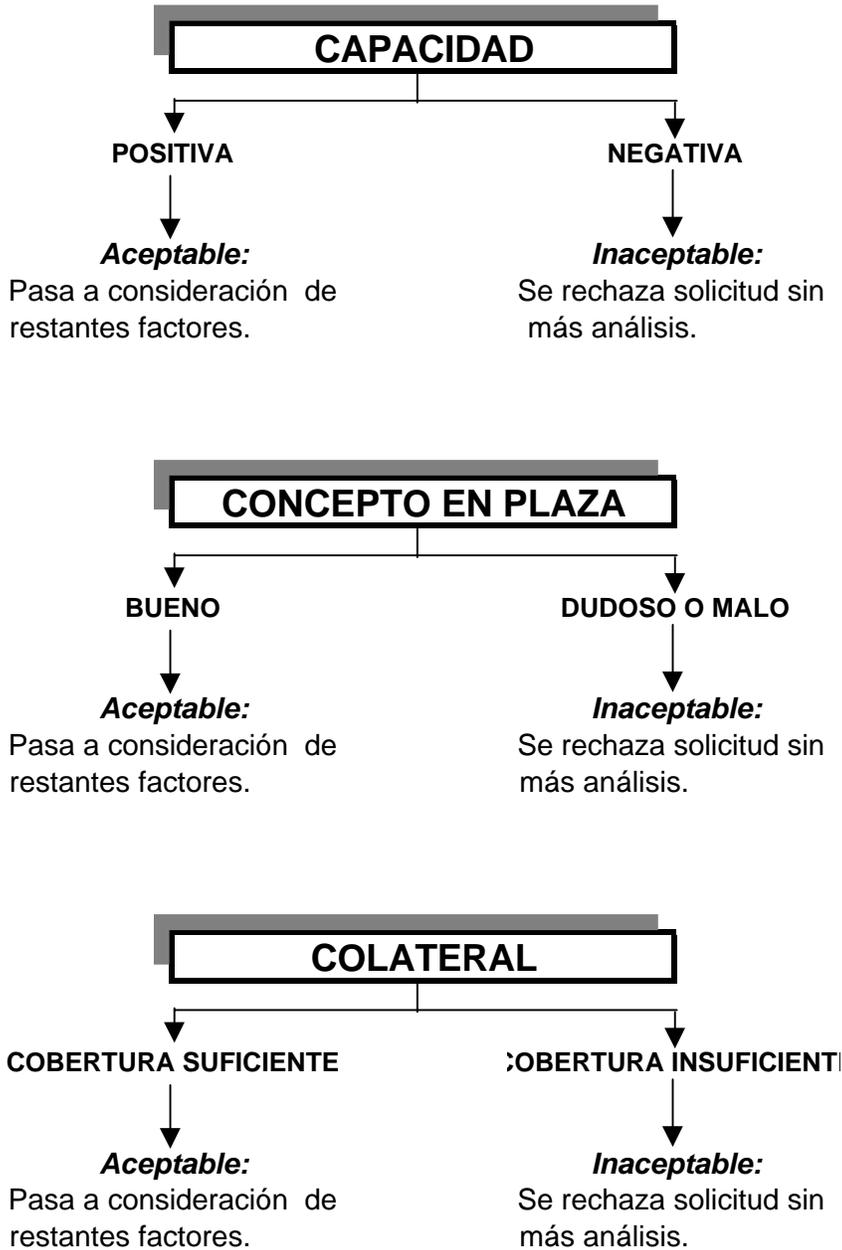
CARACTER		
<i>INDICE PROMEDIO DE PAGO</i>		
<u>Ctas.por Pagar * 360</u>	172,661,760	221,223,240

Compras	1,831,084	1,524,640
Resultado	94	145

CAPITAL		
<i>1. INDICE DE ACTIVO NO CORRIENTE / PATRIMONIO NETO</i>		
<u>Activo no Corriente</u>	<u>305,691</u>	<u>368,175</u>
Patrimonio	1,321,330	781,326
Resultado	0.2314	0.4712
<i>2. INDICE DE ENDEUDAMIENTO</i>		
<u>Patrimonio Neto</u>	<u>1,321,330</u>	<u>781,326</u>
Deuda Total	1,566,004	2,168,381
Resultado	0.8438	0.3603

CUADRO 3.2

MODELO DE CUANTIFICACION DE RIESGOS: FACTORES DETERMINANTES



CUADRO 3.3

BALANCE GENERAL

PROMEDIO DE 2.514 CIAS.GANADORAS Y 718 CIAS. PERDEDORAS DEL SECTOR INDUSTRIAL (1996)
(En miles de sucres)

		Cías. Ganadoras	Cías. Perdedoras
Caja Bancos	101	151.714	68.812
Inversiones financieras temporales	102	308.414	108.870
Cuentas y Documentos por cobrar (clientes)	103	898.233	901.609
(-) Provisión cuentas incobrables	104	-22.340	-18.616
Otras cuentas por cobrar	105	282.940	308.451
Inventario de materia prima	106	513.762	323.091
inventario de productos en proceso	107	104.168	146.007
Inventario de suministros y materiales	108	111.119	137.330
Invent. de prod. termin. y mercad. en almacén	109	422.635	505.969
Mercaderías en tránsito	110	80.260	117.004
Repuestos, herramientas y accesorios	111	124.788	100.986
Impuestos anticipados	112	53.418	22.798
Otros activos corrientes	113	113.884	22.315
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	119	3,142.995	2,744.627
Terrenos, edificios e instalaciones	151	627.230	573.614
Maquinarias, muebles, enseres y equipos	152	2,163.473	2,705.607
Vehículos	153	150.786	183.993
Otros activos fijos	154	227.208	234.019
(-) Depreciación acumulada	155	-1,350.887	-1,481.269
TOTAL ACTIVO FIJO	159	1,817.810	2,215.965
Ctas. Doc. por cobrar e invers. a largo plazo	161	445.768	450.146
Gastos de organización y constitución	162	18.967	67.389
Gastos de investigación exploración y otros	163	22.491	60.242
Aportaciones en asociaciones	164	15.173	13.387
Otros activos no corrientes	165	112.478	170.719
(-) Amortización acumulada	166	-27.471	-54.409
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	169	587.406	707.474
TOTAL DEL ACTIVO (119+159+169)	170	5,548.211	5,668.065
Cuentas por pagar	201	921.615	1,180.822
Documentos por pagar	202	925.140	1,441.889
Provisiones sociales por pagar	203	82.871	31.816
Obligaciones, IESE e impuestos	204	91.912	47.320
Aportes recibidos de sucursales, empresas o asoc.	205	6.123	14.021
Otros pasivos corrientes	206	262.133	151.351
TOTAL PASIVO CORRIENTE	209	2,289.794	2,867.219
Cuentas y documentos por pagar (largo plazo)	211	481.111	1,029.887
Préstamos de accionistas o casa matriz	212	74.733	171.075
Obligaciones emitidas	213	25.538	19.827
Otros pasivos a largo plazo	214	138.007	78.685
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	219	719.390	1,299.475
TOTAL DEL PASIVO (209+219)	220	3,009.184	4,166.694
Capital suscrito y/o asignado	301	814.956	1,023.029
(-) Capital suscrito no pagado, acciones en tesoro	302	-12.300	-4.877
Aportes de socios o accionistas para futura cap.	303	118.757	334.740
Reservas	304	121.172	106.937
Reserva por revalorización del patrimonio	305	1,007.395	920.497
Reexpresión monetaria	306	43.952	-54.844
Otros superávits	307	31.801	48.926
Utilidad o (pérdida) acumuladas ejerc. Anteriores	308	102.824	-345.865

Utilidad o (pérdida) del ejerc. Después del imp. a la renta	309	310.471	-527.171
TOTAL PATRIMONIO NETO	319	2,539.027	1,501.372
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO (220+319)	320	5,548.211	5,668.065

Fuente:Superintendencia de Compañías.

CUADRO 3.4

ESTADO DE RESULTADOS

PROMEDIO DE 2.514 CIAS.GANADORAS Y 718 CIAS. PERDEDORAS DEL SECTOR INDUSTRIAL (1996)
(En miles de sucres)

		Cías. Ganadoras	Cías. Perdedoras
Ventas gravadas con IVA	401	3,216.964	2,221.691
Ventas exentas de IVA o no gravadas	402	2,418.165	2,185.648
Exportaciones	403	748.328	659.940
(-) Devoluciones y descuentos en ventas	404	-288.023	-147.691
Ingresos	405	15.157	1.460
Dividendos percibidos			
no	406	23.091	102.678
Rentas exentas y no gravad.			
Operacionales	407	35.745	17.609
Rentas con impuesto único			
Otras rentas	408	226.973	176.125
TOTAL INGRESOS	499	6,396.400	5,217.460
Inventario Inicial (bienes no producidos por la Cía)	501	194.384	154.781
Compra de productos terminados	502	562.302	723.911
Importaciones de productos terminados	503	310.473	460.958
(-) Inventario final de productos terminados	504	-125.842	-159.442
Inventario inicial de materia prima	505	476.936	364.130
Compras de materia prima	506	1,277.057	1,078.281
Importaciones de materia prima	507	1,368.720	666.552
(-) Inventario final de materia prima	508	-523.455	-310.100
Mano de obra directa	509	159.342	185.195
Depreciación de maquinaria, equip. y edific. de fábrica	510	138.306	155.922
Mano de obra indirecta	511	75.140	98.393
Suministros y materiales	512	180.298	143.747
Seguros de inventarios, maquin., equip., y edific.	513	15.843	12.344
Aportes IESS y beneficios sociales	514	118.058	103.946
Mantenimiento y reparaciones	515	81.061	77.968
Energía, agua y teléfono	516	108.486	101.453
Otros gastos de fabricación	517	216.816	180.660
Inventario inicial de productos en proceso	518	87.375	102.358
(-) Inventario final de productos en proceso	519	-102.854	-107.097
Inventario inicial de productos terminados	520	244.615	266.727
(-) Inventario final de productos terminados	521	-269.211	-270.836
TOTAL COSTO DE VENTAS	529	4,593.850	4,029.850
Sueldos, salarios, beneficios sociales e indemnizaciones	551	278.747	285.092
Comisiones en ventas y publicidad	552	127.275	127.709
Gastos de gestión	553	18.990	39.503
Agua, luz. Teléfono, telex y fax	554	26.693	28.865
Impuestos, contribuciones y otros	555	70.179	25.220
Depreciación de bienes y amortizaciones	556	47.354	60.794
Cuentas incobrables y baja de inventarios	557	10.339	16.539
Amortización de pérdidas por diferencias de cambio	558	5.261	8.421
Intereses y comisiones	559	215.549	451.383
Provisiones deducibles	560	8.030	13.659
Otros gastos de administración y ventas	561	348.366	315.272
TOTAL GASTOS ADMINIST. Y VENTAS	569	1,156.783	1,372.455
Pérdida en venta de activos	571	2.630	5.277
Pérdida por diferencia de cambio	572	128.119	211.216
Otros gastos no operacionales	573	64.337	124.915
TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES	579	195.086	341.408
UTILIDAD O (PERDIDA) EJERCICIO (499-529-569-579)	580	450.681	-526.253
(-) Participación 15% de Trabajadores	585	-58.411	-0.627

UTILIDAD GRAVABLE (580-585)	590	392.270	-526.880
IMPUESTO A LA RENTA	591	-81.799	-0.291
(-) Reexpresión monetaria	592		
Utilidad o pérdida después de Imp. Rent.(590-591-592)	599	310.471	-527.171
No. DE COMPAÑIAS		2,514	718

Fuente: Superintendencia de Compañías

CUADRO 3.5

BALANCE GENERAL

PROMEDIO DE 2.514 CIAS.GANADORAS Y 718 CIAS. PERDEDORAS DEL SECTOR INDUSTRIAL (1996)
(En miles de sucres de 1991)

		Cías. Ganadoras	Cías. Perdedoras
Caja Bancos	101	78.953	35.810
Inversiones financieras temporales	102	160.501	56.657
Cuentas y Documentos por cobrar (clientes)	103	467.448	469.204
(-) Provisión cuentas incobrables	104	-11.626	-9.688
Otras cuentas por cobrar	105	147.244	160.521
Inventario de materia prima	106	267.366	168.139
inventario de productos en proceso	107	54.210	75.983
Inventario de suministros y materiales	108	57.827	71.468
Invent. de prod. termin. y mercad. en almacén	109	219.943	263.311
Mercaderías en tránsito	110	41.768	60.890
Repuestos, herramientas y accesorios	111	64.941	52.554
Impuestos anticipados	112	27.799	11.864
Otros activos corrientes	113	59.266	11.613
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	119	1,635.640	1,428.326
Terrenos, edificios e instalaciones	151	326.415	298.514
Maquinarias, muebles, enseres y equipos	152	1,125.889	1,408.020
Vehículos	153	78.470	95.751
Otros activos fijos	154	118.241	121.786
(-) Depreciación acumulada	155	-703.013	-770.864
TOTAL ACTIVO FIJO	159	946.003	1,153.206
Ctas. Doc. por cobrar e invers. a largo plazo	161	231.981	234.260
Gastos de organización y constitución	162	9.871	35.070
Gastos de investigación exploración y otros	163	11.704	31.351
Aportaciones en asociaciones	164	7.896	6.967
Otros activos no corrientes	165	58.534	88.843
(-) Amortización acumulada	166	-14.296	-28.315
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	169	305.691	368.175
TOTAL DEL ACTIVO (119+159+169)	170	2,887.334	2,949.708
Cuentas por pagar	201	479.616	614.509
Documentos por pagar	202	481.451	750.371
Provisiones sociales por pagar	203	43.127	16.557
Obligaciones, IEISS e impuestos	204	47.832	24.626
Aportes recibidos de sucursales, empresas o asoc.	205	3.186	7.297
Otros pasivos corrientes	206	136.416	78.764
TOTAL PASIVO CORRIENTE	209	1,191.627	1,492.124
Cuentas y documentos por pagar (largo plazo)	211	250.374	535.962
Préstamos de accionistas o casa matriz	212	38.892	89.029
Obligaciones emitidas	213	13.290	10.318
Otros pasivos a largo plazo	214	71.820	40.948
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	219	374.376	676.257
TOTAL DEL PASIVO (209+219)	220	1,566.004	2,168.381
Capital suscrito y/o asignado	301	424.110	532.393
(-) Capital suscrito no pagado, acciones en tesoro	302	-6.401	-2.538
Aportes de socios o accionistas para futura cap.	303	61.802	174.201
Reservas	304	63.059	55.651
Reserva por revalorización del patrimonio	305	524.256	479.034
Reexpresión monetaria	306	22.873	-28.541
Otros superávits	307	16.549	25.462
Utilidad o (pérdida) acumuladas ejerc. Anteriores	308	53.511	-179.991

Utilidad o (pérdida) del ejerc. Después del imp. a la renta	309	161.572	-274.344
TOTAL PATRIMONIO NETO	319	1,321.330	781.326
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO (220+319)	320	2,887.334	2,949.708

Fuente:Superintendencia de Compañías.

CUADRO 3.6

ESTADO DE RESULTADOS

PROMEDIO DE 2.514 CIAS.GANADORAS Y 718 CIAS. PERDEDORAS DEL SECTOR INDUSTRIAL (1996)
(En miles de sucres de 1991)

		Cías. Ganadoras	Cías. Perdedoras
Ventas gravadas con IVA	401	1,674.134	1,156.186
Ventas exentas de IVA o no gravadas	402	1,258.433	1,137.429
Exportaciones	403	389.436	343.438
(-) Devoluciones y descuentos en ventas	404	-149.889	-76.860
Ingresos	405	7.888	0.760
Dividendos percibidos			
no	406	12.017	53.435
Rentas exentas y no gravad.			
Operacionales	407	18.602	9.164
Rentas con impuesto único			
Otras rentas	408	118.118	91.657
TOTAL INGRESOS	499	3,328.739	2,715.209
Inventario Inicial (bienes no producidos por la Cía)	501	101.159	80.549
Compra de productos terminados	502	292.627	376.729
Importaciones de productos terminados	503	161.573	239.886
(-) Inventario final de productos terminados	504	-65.489	-82.975
Inventario inicial de materia prima	505	248.202	189.496
Compras de materia prima	506	664.591	561.146
Importaciones de materia prima	507	712.293	346.879
(-) Inventario final de materia prima	508	-272.410	-161.379
Mano de obra directa	509	82.923	96.377
Depreciación de maquinaria, equip. y edific. de fábrica	510	71.976	81.143
Mano de obra indirecta	511	39.104	51.204
Suministros y materiales	512	93.828	74.807
Seguros de inventarios, maquin., equip., y edific.	513	8.245	6.424
Aportes IESS y beneficios sociales	514	61.438	54.094
Mantenimiento y reparaciones	515	42.185	40.575
Energía, agua y teléfono	516	56.457	52.797
Otros gastos de fabricación	517	112.833	94.017
Inventario inicial de productos en proceso	518	45.471	53.268
(-) Inventario final de productos en proceso	519	-53.526	-55.734
Inventario inicial de productos terminados	520	127.300	138.807
(-) Inventario final de productos terminados	521	-140.100	-140.945
TOTAL COSTO DE VENTAS	529	2,390.677	2,097.167
Sueldos, salarios, beneficios sociales e indemnizaciones	551	145.062	148.364
Comisiones en ventas y publicidad	552	66.235	66.461
Gastos de gestión	553	9.882	20.558
Agua, luz. Teléfono, telex y fax	554	13.891	15.022
Impuestos, contribuciones y otros	555	36.522	13.125
Depreciación de bienes y amortizaciones	556	24.643	31.638
Cuentas incobrables y baja de inventarios	557	5.380	8.607
Amortización de pérdidas por diferencias de cambio	558	2.738	4.382
Intereses y comisiones	559	112.174	234.903
Provisiones deducibles	560	4.179	7.108
Otros gastos de administración y ventas	561	181.292	164.070
TOTAL GASTOS ADMINIST. Y VENTAS	569	601.999	714.237
Pérdida en venta de activos	571	1.369	2.746
Pérdida por diferencia de cambio	572	66.674	109.918
Otros gastos no operacionales	573	33.482	65.007
TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES	579	101.525	177.672
UTILIDAD O (PERDIDA) EJERCICIO (499-529-569-579)	580	234.538	-273.867
(-) Participación 15% de Trabajadores	585	-30.398	-0.326

UTILIDAD GRAVABLE (580-585)	590	204.140	-274.193
IMPUESTO A LA RENTA	591	-42.569	-0.151
(-) Reexpresión monetaria	592		
Utilidad o pérdida después de Imp. Rent.(590-591-592)	599	161.572	-274.344
No. DE COMPAÑIAS		2,514	718

Fuente: Superintendencia de Compañías

CUADRO 3.7

BALANCE GENERAL DE LA COMPAÑÍA INDUSTRIAL MUEBLE S.A.
(En miles de sucres)
PERIODO 1992 - 1996

	1992	1993	1994	1995	1996
ACTIVOS					
Caja Bcos.	122,459	111,964	127,822	115,332	101,580
Ctas y doc x cobrar	1,056,486	998,675	1,111,442	1,051,641	1,342,934
Otras ctas x cob.	256,911	275,134	393,028	302,815	473,522
Inv. Mat. Prima	588,169	625,791	692,805	642,466	695,497
Inv. Prod. Proceso.	91,654	83,462	100,844	122,096	146,980
Inv. Sum. y Materiales	106,533	95,761	114,766	135,437	120,805
Inv. Prod. Terminados	664,711	576,249	586,121	985,133	795,697
Merc. en tránsito	67,688	52,734	71,266	84,256	106,870
Rep. Herram. y accesorios.	115,826	124,985	134,825	157,480	150,687
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	3,070,437	2,944,755	3,332,919	3,596,656	3,934,572
Terreno, edif. e instalaciones.	488,632	536,875	682,433	684,320	1,210,354
Maqu., mueb. Enser. y equipos	1,756,842	1,875,400	1,997,522	1,999,103	2,825,674
Vehículos	133,489	127,986	134,980	135,014	345,069
Depreciac. Acumulada	(1,756,891)	(1,801,235)	(1,977,702)	(1,980,314)	(2,002,453)
TOTAL ACTIVO FIJO	622,072	739,026	837,233	838,123	2,378,644
Ctas y doc x cob e inv largo plaz.	669,484	682,674	789,468	782,421	754,682
Gtos de inv. Explor y otros	28,493	35,614	40,256	32,379	65,429
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	697,977	718,288	829,724	814,800	820,111
TOTAL ACTIVO	4,390,486	4,402,069	4,999,876	5,249,579	7,133,327
PASIVOS					
Ctas x pagar	1,389,754	1,368,942	1,298,764	1,497,865	1,648,754
Doc x pagar	746,942	934,569	981,246	1,368,945	1,612,478
Oblig:IESS e imptos	356,841	256,974	397,514	184,318	260,145
TOTAL PASIVO CORRIENTE	2,493,537	2,560,485	2,677,524	3,051,128	3,521,377
Ctas y doc x pag largo plaz	624,984	597,315	684,217	864,875	1,654,128
Ptmos de accionist	194,522	155,795	163,881	189,768	254,615
Obligac. Emitidas	41,556	37,984	46,327	52,431	30,986
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	861,062	791,094	894,425	1,107,074	1,939,729
TOTAL PASIVO	3,354,599	3,351,579	3,571,949	4,158,202	5,461,106
Capital suscr y/o asig.	219,863	287,964	325,897	425,798	760,546
Aporte de soc o accionistas	101,663	93,389	134,525	183,934	375,917

Util. o pérd. Acum. en ejerc. Anteriores	51,233	59,431	69,712	83,258	105,479
Util. o pérd. Desp. Impto. renta	663,128	609,706	897,793	398,387	430,279
TOTAL PATRIMONIO NETO	1,035,887	1,050,490	1,427,927	1,091,377	1,672,221
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	4,390,486	4,402,069	4,999,876	5,249,579	7,133,327

Util. o pérd. Acum. en ejerc. Anteriores	51,233	59,431	69,712	83,258	105,479
Util. o pérd. Desp. Impto. renta	663,128	609,706	897,793	398,387	430,279
TOTAL PATRIMONIO NETO	1,035,887	1,050,490	1,427,927	1,091,377	1,672,221
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	4,390,486	4,402,069	4,999,876	5,249,579	7,133,327

CUADRO 3.8**ESTADO DE RESULTADOS DE LA COMPAÑÍA INDUSTRIAL MUEBLE S.A.
(En miles de Sucres)
PERIODO 1992 - 1996**

	1992	1993	1994	1995	1996
Ventas	5,863,499	6,498,234	7,854,223	6,047,913	8,348,974
Costo de Ventas	3,976,854	4,768,942	5,526,874	4,218,771	6,284,579
Gtos de Admin. Y Vtas.	586,349	546,125	637,215	823,572	1,054,886
Depreciación	158,463	135,976	172,895	192,432	200,013
Gtos por intereses	101,632	90,789	108,936	188,217	134,548
Utilidad antes de impto.	1,040,201	956,402	1,408,303	624,921	674,948
15% Reparto a trabajadores	156,030	143,460	211,246	93,738	101,242
Utilidad desp del 15% RT	884,171	812,942	1,197,057	531,183	573,706
25% de Impto a la renta	221,043	203,235	299,264	132,796	143,426
Utilidad Neta	663,128	609,706	897,793	398,387	430,279

CUADRO 3.9

BALANCE GENERAL DE LA COMPAÑÍA INDUSTRIAL MUEBLE S.A.
(En miles de Suces de 1991)
PERIODO 1992 - 1996

	1992	1993	1994	1995	1996
ACTIVOS					
Caja Bcos.	150,450	70,834	66,259	53,665	52,863
Ctas y doc x cobrar	1,297,969	631,815	576,135	489,335	698,874
Otras ctas x cob.	315,634	174,064	203,733	140,902	246,425
Inv. Mat. Prima	722,608	395,909	359,127	298,943	361,942
Inv. Prod. Proc.	112,603	52,802	52,274	56,812	76,490
Inv. Sum. Y Mat.	130,883	60,583	59,491	63,020	62,868
Inv. Prod. Termin.	816,645	364,566	303,826	458,388	414,087
Merc. En tránsito	83,160	33,362	36,942	39,205	55,616
Rep. Herram. Y acces.	142,301	79,072	69,889	73,276	78,419
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	3,772,251	1,863,008	1,727,676	1,673,546	2,047,583
Terreno, edif. E instal.	600,319	339,656	353,751	318,418	629,878
Maqu., mueb. Enser. Y equip.	2,158,406	1,186,478	1,035,450	930,195	1,470,504
Vehículos	164,001	80,971	69,969	62,823	179,577
Depreciac. Acumulada	(2,158,466)	(1,139,557)	(1,025,176)	(921,452)	(1,042,093)
TOTAL ACTIVO FIJO	764,260	467,547	433,994	389,984	1,237,866
Ctas y doc x cob e inv largo plaz.	822,509	431,896	409,234	364,065	392,743
Gtos de inv. Explor y otros	35,006	22,531	20,867	15,066	34,050
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	857,515	454,427	430,102	379,131	426,792
TOTAL ACTIVO	5,394,026	2,784,982	2,591,772	2,442,661	3,712,242
PASIVOS					
Ctas x pagar	1,707,412	866,065	673,237	696,966	858,025
Doc x pagar	917,672	591,258	508,646	636,978	839,147
Oblig:IESS e imptos	438,405	162,575	206,058	85,764	135,382
TOTAL PASIVO CORRIENTE	3,063,488	1,619,899	1,387,941	1,419,709	1,832,553
Ctas y doc x pag largo plaz	767,837	377,893	354,676	402,432	860,822
Ptmos de accionist	238,984	98,564	84,951	88,300	132,504
Obligac. Emitidas	51,055	24,031	24,014	24,396	16,125
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	1,057,876	500,488	463,641	515,128	1,009,451
TOTAL PASIVO	4,121,364	2,120,387	1,851,582	1,934,837	2,842,004
Capital suscr y/o asig.	270,117	182,181	168,934	198,126	395,794
Aporte de soc o accionistas	124,900	59,083	69,733	85,586	195,630
Util o pérd acum en ejerc ant	62,943	37,599	36,136	38,740	54,892
Util o pérd desp impto renta	814,700	385,732	465,387	185,372	223,921
TOTAL PATRIMONIO NETO	1,272,661	664,596	740,191	507,824	870,237

TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	5,394,026	2,784,982	2,591,772	2,442,661	3,712,242

Los índices de la administración de la deuda fueron considerados como unos de los de mayor importancia al momento de analizar el crédito, puesto que los mismos determinan el grado de apalancamiento financiero de la compañía.

Los índices de Deuda/Activo y Deuda/Patrimonio de Muebles S.A. fueron de 0.7656 y 3.2658 respectivamente; esto significa que sus acreedores han proporcionado mucho más de la mitad del financiamiento total de la empresa.

Debido a la calificación de 0 que arrojó el modelo con respecto a estos índices, a esta compañía se le hará más difícil solicitar en préstamos fondos adicionales sin antes aportar primero más fondos de capital contable o patrimonio. Los acreedores se negarían a prestarle más dinero a la compañía y la administración estaría probablemente exponiendo a la empresa a un riesgo de banca rota si tratara de aumentar aún más estos índices mediante la solicitud de fondos adicionales.

Siguiendo con este análisis, corresponde estudiar los índices de administración de activos, donde los índices de rotación de activos totales y rotación de activos fijos tuvieron una excelente

calificación, el índice de período de cobro una buena calificación y el índice de rotación de los inventarios que tuvo una calificación de regular. Con respecto al índice de rotación sobre los activos totales, la calificación de excelente que recibió la compañía nos indica que Muebles S.A. está generando una cantidad suficiente de operaciones dada su inversión en activos totales.

Por otra parte, la empresa mantuvo la misma calificación en el índice ventas/activo fijo; esto indica que la empresa está usando su planta y equipos con efectividad. El hecho de que la compañía tenga una calificación de buena en el índice de período de cobro significa que los clientes, en promedio, están pagando sus cuentas a tiempo. El buen manejo de las cuentas por cobrar, debido principalmente a la política de ventas bajo pedidos confirmados, es una de las razones por las que el índice de razón circulante haya sido bueno.

Una especial atención merece la rotación de inventarios debido a que la empresa tuvo una calificación de regular en este índice; esto indica que Muebles S.A. está manteniendo un nivel excesivo de inventarios, obviamente, los excesos de inventario son improductivos y representan una inversión con una tasa de

rendimiento baja o de cero. Esto nos explica por qué la compañía tuvo un resultado regular en el índice de la prueba ácida.

Para finalizar con el análisis de los índices de las variables cuantitativas, nos corresponde examinar los índices de rentabilidad y podemos observar a simple vista que la empresa ha sido sumamente rentable. La calificación que recibió la empresa en el índice de margen de utilidad sobre ventas fue muy buena, debido principalmente a que en 1996 las ventas y las utilidades aumentaron en un 55% y 21% respectivamente con respecto al año anterior.

Los dos últimos índices financieros de rentabilidad fueron especialmente analizados puesto que señalan la eficiencia de operación de la compañía debido a que toman en cuenta el resultado del ejercicio; con respecto a estos dos índices (ROA y ROE), ambos recibieron una calificación de excelente. Esto se debe a que la compañía ha tenido un alto rendimiento proveniente de la alta capacidad de generación básica de utilidades, a pesar de que ha hecho un alto uso de deudas.

4.4.2. Análisis de las Variables Cualitativas

Las variables cualitativas han sido divididas en factores complementarios que son el carácter y capital, y factores determinantes que son la capacidad y el colateral.

La calificación de “insuficiente” que ha tenido el índice financiero del período de pago de la variable carácter se debe básicamente a que la empresa paga sus deudas en 161 días, mientras que el período de pago se encuentra entre 41 y 92 días de acuerdo al modelo.

Continuando con los índices financieros de la variable capital, podemos decir que los dos han tenido la calificación de “insuficiente”, puesto que en el primer caso, que es el de activo no corriente/patrimonio neto, éste último no ha sido suficiente para cubrir los activos no corrientes, esto se debe a que la empresa ha hecho un alto uso de las deudas. Y, en el segundo índice, patrimonio/deuda, nos indica el pobre manejo de capital propio que ha tenido la compañía, ya que claramente se puede observar que la empresa prácticamente pertenece a terceros.

Las dos variables cualitativas que faltan: capacidad y colateral, van a ser analizadas dentro de los factores determinantes.

◆ *Factores determinantes*

Comenzando con la “capacidad” podemos decir que ésta ha sido calificada, de acuerdo al modelo, como positiva, debido a las buenas referencias de manejo y excelente reputación que ha tenido el dueño de la empresa como industrial y como persona.

El factor “concepto en plaza” tuvo una calificación de buena de acuerdo al modelo, ya que dicho por otros empresarios, la compañía goza de una excelente reputación comercial, puesto que produce artículos de gran calidad a precios competitivos.

El factor “colateral” tuvo una calificación, de acuerdo al modelo, de cobertura suficiente, puesto que, como se enuncia en el caso, la empresa tiene propiedades y un seguro contra incendios que respaldan el crédito que la empresa desea adquirir. En el Cuadro 3.2. se puede observar una tabla que resume el modelo de cuantificación de riesgo para los factores determinantes.

Finalmente, al sumar todas las puntuaciones que recibieron cada una de las variables (cualitativas y cuantitativas), se obtuvo el total de 254, por lo que de acuerdo al modelo, la solicitud de crédito es llevada a análisis individual por parte de la gerencia.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

- a)** El crédito corporativo es el resultado de poner a disposición de una empresa, cierta suma de capital mediante el compromiso de restituir el propio capital más los intereses, que es el precio del alquiler del dinero. El crédito corporativo no tiene por misión la iniciación de la empresa, sino intervenir en determinados momentos de su desarrollo con objeto de contribuir a su consolidación económica y financiera.
- b)** Constantes fallas y fracasos de la Banca Privada han sido ocasionadas por deficiencias en la administración del crédito. El área de crédito es fundamental dentro de la Banca porque es una fuente de ingresos que puede convertirse, por una mala administración y una ineficiencia en los controles, en un área de fuga de fondos generadora de pérdidas.
- c)** El análisis de las variables cualitativas, en cuanto a factores determinantes, es esencialmente subjetivo, puesto que su calificación se basa en el criterio personal del analista, quien es el encargado de comprobar que la información acerca de estos factores sean las mismas que declararon los funcionarios.

- d)** Los acreedores especialmente interesados en reducir pérdidas, ven facilitado su objetivo con la ayuda del modelo de riesgo cuantificado. Una vez determinado el modelo que refleja la situación vigente, deberán introducirse las exigencias o restricciones necesarias para elevar el estándar de riesgo mínimo aceptable. De este modo, delineadas las características de sus clientes actuales, el acreedor está en condiciones de implementar sus políticas para reunir una cartera tan selecta como desee, en función de sus objetivos.
- e)** El análisis de razones financieras, que relaciona las partidas del Balance General con las del Estado de Pérdidas y Ganancias, permite realizar un estudio objetivo de la historia de una empresa y evaluar su situación actual. Capacita también al administrador financiero para prever las posibles reacciones de los inversionistas de la empresa y de los acreedores, y con ello prevee la respuesta que obtendrá al solicitar préstamos de fondos.

RECOMENDACIONES

- a)** Una verificación y recopilación actualizada y oportuna de la información del cliente puede evitar fallas decisivas en el otorgamiento del crédito, pudiendo prevenirlas a tiempo.
- b)** No hay que olvidar que el principal capital de una empresa, cuya imagen se refleja en el balance, son sus dirigentes; sin buenos dirigentes no hay buenas empresas. Un negocio puede ser bueno porque las circunstancias coyunturales son tales que cualquiera puede hacer buenos negocios, pero una vez vuelto a la normalidad y dentro de un mundo económico cada vez más competitivo, sus dirigentes son incapaces de seguir adelante. Por lo tanto, un dirigente debe ser cauto ante cualquier situación de extrema euforia.
- c)** Las razones financieras son instrumentos sumamente útiles pero, tal como sucede con otros métodos analíticos, se deben emplear con cuidado y buen juicio, y no en forma mecánica e irreflexiva.
- d)** La empresa que solicita crédito debe contar, por supuesto, con un capital suficiente para explotar su negocio con eficiencia, y el negocio debe conducirse de manera que el hecho de contraer compromisos de crédito no le imponga una carga excesiva.
- e)** Es necesario poner especial cuidado e interés en las recuperaciones de los créditos otorgados , con el fin de no

interrumpir el ciclo normal operativo del crédito; de otro modo, el Banco puede adquirir pérdidas futuras significativas.

- f) En vista que el análisis de los estados financieros convencionales (con inflación) oscurece el estudio de los resultados globales, es necesario que los encargados de analizar una solicitud de crédito ajusten todos los rubros contables de la compañía en estudio, a fin de que puedan distinguir entre desempeño atribuible a la inflación y desempeño bajo control de la administración más directamente.
- g) En el momento actual de nuestra economía, con una constante necesidad de apertura hacia los mercados internacionales, cada vez más competitivos, el crédito debe constituir una de las principales fuentes de financiamiento para el desarrollo de nuestras empresas. Por esta razón, nosotras creemos que la evaluación del riesgo crediticio debe ser un análisis conciso y profesional, y naturalmente, cada ejecutivo de crédito deberá aplicar su sentido común, su experiencia y conocimiento, a fin de lograr el objetivo propuesto, no sólo para salvaguardar los intereses del prestamista, es decir, de la Banca, sino de todo el país.

BIBLIOGRAFIA

1. ALCAUSA, José. *Análisis e integración de Balances y Crédito Bancario*, Editorial Tecniban S.A., Primera Edición, Madrid, 1975.
2. BAXTER, William T. *Inflación: Efecto y Tratamiento Contable*, Editorial McGraw-Hill, Primera Edición en español, 1979.
3. COLEGIO DE INGENIEROS CIVILES DEL GUAYAS, *Administración Financiera de Empresas*, Editada por el Centro de Actualización de Conocimientos, 1986.
4. GOLIEB, David. *Crédito y Cobros*, Biblioteca de Negocios Modernos, Editorial Acrópolis, México.
5. HERNANDEZ, FERNANDEZ y BAPTISTA. *Metodología de la Investigación*, Editorial McGraw-Hill, Primera Edición, México, 1991.
6. KOTLER, PHILIP. *Dirección de Mercadotecnia: Análisis, planeación y control*, Editorial Diana, Cuarta Edición, México, 1971.
7. MANOSALVAS, Roberto. *Contabilidad Bancaria, Facultad de Economía de la Universidad Central del Ecuador*, Quito-Ecuador.
8. MARTINEZ, Antoni. *Cómo estudia la Banca a las Empresas*, Ediciones Pirámide S.A., Tercera Edición, Madrid, 1978.

9. MENDENHAL/REINMUTH, *Estadística para Administración y Economía*, Grupo Editorial Iberoamérica, Tercera Edición, México, 1978.
10. RODRIGUEZ, Alfredo. *Manual de Contabilidad Bancaria*, Ediciones Macchi, Buenos Aires, 1983.
11. SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS. *Anuario Estadístico 1996*, Editada por la División de Informática de la Superintendencia de Compañías, Quito-Ecuador, Diciembre de 1997.
12. TOPA, Leticia. *La Gestión de Créditos*, Ediciones Depalma, Buenos Aires, 1983.
13. TORRELLAS, Felio. *Sociedades Financieras: 30 Razones Empíricas por las que puede fallar un crédito*, Revista Gerencia, Quito, Junio de 1977.
14. VAN HORNE, James. *Administración Financiera*, Editorial Prentice-Hall Hispanoamericana S.A., Novena Edición, México, 1993.
15. VERA, Adolfo. *Bancos, dinero y Crédito: Interacción entre la Estructura Financiera y la Política Monetaria*, Ediciones Depalma, Buenos Aires, 1981
16. VILLEGAS, Carlos. *El Crédito Bancario*, Ediciones Depalma, Buenos Aires, 1988.
17. WALSH, Ciaran. *Ratios Clave para la Dirección de Empresas*, Ediciones Folio, Barcelona, 1994.

18.WESTON & BRIGHAM, *Fundamentos de la Administración Financiera*, Editorial McGraw-Hill, México, 1995.

CUADRO 4.1

RESUMEN DEL MODELO DE CUANTIFICACION DE RIESGOS

APLICACIÓN DEL MODELO

1. FACTORES DETERMIN	Capacidad:	Positiva
	Conc.en Plaza:	Muy Bueno
	Colateral:	Cobertura Suficiente

2. FACTORES COMPLEMENTARIOS:

	PUNTAJE MAXIMO	CLASE	PUNTAJE
<i>VARIABLES CUANTITATIVAS:</i>			
a) Indice de Razón Circulante	30	Buena	15
b) Indice de Prueba Acida	50	Regular	13
c) Indice de Deuda/Patrimonio	50	Mala	0
d) Indice de Endeudamiento	50	Mala	0
e) Indice de Rotación de Activos Totales	30	Excelente	30
f) Indice de Rotación de Activos Fijos	30	Excelente	30
g) Indice de Rotación de Inventarios	50	Regular	13
h) Indice de Período de Cobro	30	Buena	15
i) Indice de Margen de Utilidad/Ventas	50	Muy Buena	38
j) Indice de Rend. Sobre Activos Totales (ROA)	50	Excelente	50
k) Indice de Rendimiento Sobre Patrimonio (ROE)	50	Excelente	50
Subtotal			254
<i>VARIABLES CUALITATIVAS</i>			
l) Indice Promedio de Pago	30	Insuficiente	0
ll) Indice de Activo No Circulante/Patrimonio Neto	30	Insuficiente	0
m) Indice de Endeudamiento	50	Insuficiente	0
Subtotal			0
TOTAL			254

Resultados: El Riesgo Cuantificado (254) es mayor que el Riesgo Mínimo Aceptable, por lo que de acuerdo al modelo, el caso es llevado a análisis individual por parte de la Gerencia.

El crédito no debería ser otorgado principalmente por problemas en la estructura de capital, puesto que la proporción relativa de la aportación del capital ha sido mayor por parte de los acreedores que de los dueños; y también, por problemas de políticas de inventario ya que ha existido en Mueble S.A. acumulación de los mismos. Estos problemas se ven reflejados en los índices de administración de la deuda y el índice de rotación de los inventarios. Si el crédito es concedido, debería realizarse un seguimiento respecto a los problemas descritos anteriormente.

ANEXOS

ENTREVISTA 1

**M.S. JOSELO PILLAJO
JEFE DEP. CONTRALORIA DE RIESGOS
FILANBANCO**

1.- Qué tipo de análisis ustedes realizan para evaluar una solicitud de crédito?

Nosotros realizamos dos tipos de análisis: el cuantitativo y el cualitativo. El cualitativo tiene una mayor importancia en el análisis de crédito, por lo cual, se le da una ponderación del 60% y al análisis cuantitativo el 40%.

2.- En qué consiste el análisis cuantitativo?

En el análisis cuantitativo se evalúan los estados financieros de la compañía como el Balance General y el Estado de Pérdidas y Ganancias, mediante la utilización de índices financieros que nos ayudarán a visualizar mejor la situación de la empresa.

Para una mayor precisión en el análisis de crédito, se ha clasificado los sectores de la economía en nueve, dentro de los cuales existen entre 280 a 320 subsectores, donde cada uno tiene sus respectivos índices financieros. Por lo tanto, cuando una compañía solicita un crédito lo primero que se realiza es ubicarla en el sector respectivo.

Después se ingresan los datos de la compañía en una hoja de cálculo, a través de la cual se obtiene automáticamente los resultados de los índices financieros y de esta manera, se puede determinar el nivel de riesgo de la compañía dentro de una escala de niveles de riesgo estandarizada por Filanbanco, donde la puntuación máxima es A y la mínima es E.

3.- Cuáles son los índices financieros más importantes?

Son: índices de liquidez, solvencia, endeudamiento, ROA, ROE, rotación de inventarios, período de cobro, cobertura de gastos financieros, apalancamiento corporativo, entre otros.

4.- En base a qué criterio fueron seleccionados dichos índices financieros?

Se escogieron en base a un análisis de correlación, a través del cual este análisis era realizado entre dos índices financieros. Si el resultado de dicha correlación era de que estaban positivamente correlacionados, se escogía sólo a uno de ellos y si estaban negativamente correlacionados se escogían a ambos.

5.- Dentro del análisis cualitativo, qué factores son evaluados?

Son evaluados factores como: experiencia, relaciones con otros bancos, cobertura, intención de pago, reputación en el mercado, relaciones con proveedores, entre otros.

Cabe indicar que la calificación que se da la empresa en este análisis, queda a criterio del analista de crédito puesto que es quien visita personalmente a los principales funcionarios y a la compañía.

ENTREVISTA 2

**ALEXANDRA ACOSTA
ANALISTA DE CREDITO
BANCO DE GUAYAQUIL**

1.- Qué tipo de análisis ustedes realizan para evaluar una solicitud de crédito?

En El Banco de Guayaquil realizamos dos tipos de análisis: el cuantitativo y el cualitativo.

2.- En qué consiste el análisis cuantitativo?

Se trata de evaluar los balances financieros entregados por la compañía solicitante de crédito, los mismos que son ingresados en un programa estandarizado, donde se obtiene los ratios financieros de la empresa en forma automática.

Estos resultados son la base para que el sistema financiero, a través de un programa confidencial, sea quien califique el nivel de riesgo de la empresa solicitante.

3.- Cuáles son los índices financieros más importantes?

Son: índices de liquidez, relación patrimonial (ROE y ROA), rotación de cartera, rotación de inventario, índice de endeudamiento, entre otros.

4.- En base a qué criterio fueron seleccionados dichos índices financieros?

Los índices financieros fueron escogidos porque son los más representativos al momento de evaluar la situación financiera de una empresa.

5.- Dentro del análisis cualitativo, qué factores son evaluados?

Se evalúan: la garantía, relaciones con el banco y otros bancos, relaciones con proveedores, experiencia en el sector.

ENTREVISTA 3

**PRISCILA RENDON
OFICIAL DE CREDITO BANCA EMPRESARIAL
BANCO DEL PICHINCHA**

1.- Qué tipo de análisis ustedes realizan para evaluar una solicitud de crédito?

Nosotros realizamos dos tipos de análisis: el cuantitativo y el cualitativo.

2.- En qué consiste el análisis cuantitativo?

En el análisis cuantitativo se trata de evaluar la situación financiera de la empresa, para lo cual se receipta los estados financieros de los últimos tres años y se los introduce en una hoja de cálculo para obtener los ratios respectivos. El análisis cuantitativo que se realiza es básicamente de forma subjetiva, debido a que el Banco del Pichincha no cuenta con ningún programa que le permita medir automáticamente el riesgo de la empresa solicitante de crédito., sino que es el oficial de crédito quien realiza la evaluación de dichos ratios de la empresa tales como su variación en los últimos años, comparando con el promedio del sector; además, se hace un análisis particular de la variación de las ventas con respecto al año anterior.

3.- Cuáles son los índices financieros más importantes?

Son: índices de liquidez, solvencia, endeudamiento y patrimonio.

4.- En base a qué criterio fueron seleccionados dichos índices financieros?

Los índices financieros fueron escogidos puesto que a nuestro parecer son los que más afectan al análisis de la empresa.

5.- Dentro del análisis cualitativo, qué factores son evaluados?

Para que una solicitud de crédito sea estudiada, lo primero que se determina es si los principales administradores o accionistas de la empresa se encuentran en la central de riesgos; si la calificación es de A la solicitud pasa a ser estudiada, si es de B o C se pide una ampliación hasta que se cumpla con la obligación y si es de D o E, no se estudia la solicitud.

Los factores cualitativos que se evalúa son: experiencia en el banco, referencias comerciales, experiencia con otros bancos, promedio de cuentas, coberturas. Con respecto a la garantía, si el préstamo sobrepasa el 200% del patrimonio técnico se exigen garantías reales (Superintendencia de Bancos).