

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN MARTÍN
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



TESIS

**"EVALUACIÓN DE LA GESTIÓN DEL PRÉSTAMO BANCARIO OBTENIDO Y
SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DEL NEGOCIO UNIPERSONAL DEDICADO
A LA COMERCIALIZACIÓN DE MAÍZ. EN LOS PERIODOS 2010 Y 2011"**

AUTORES:

Bach. GERARDO HUAMÁN GARCÍA
Bach. JIMMY JAVIER SINTI OLIVEIRA

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

CONTADOR PÚBLICO

ASESOR:

CPCC. JORGE ARMANDO TUESTA PINEDO

TARAPOTO - PERÚ

2013

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN MARTIN

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

ESCUELA ACADEMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



TESIS

**“EVALUACIÓN DE LA GESTIÓN DEL PRÉSTAMO BANCARIO OBTENIDO Y SU
INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DEL NEGOCIO UNIPERSONAL DEDICADO A LA
COMERCIALIZACIÓN DE MAÍZ, EN LOS PERIODOS 2010 Y 2011”**

Autores:

Bach. Gerardo Huamán García

Bach. Jimmy Javier Sinti Oliveira

Para optar por el Título Profesional de:

CONTADOR PÚBLICO

Asesor:

CPCC. Jorge Armando Tuesta Pinedo

TARAPOTO – PERU

2013

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN MARTIN

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



“EVALUACIÓN DE LA GESTIÓN DEL PRÉSTAMO BANCARIO OBTENIDO Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DEL NEGOCIO UNIPERSONAL DEDICADO A LA COMERCIALIZACIÓN DE MAÍZ, EN LOS PERIODOS 2010 Y 2011”

Tesis para optar el Título Profesional de:

CONTADOR PÚBLICO

Presentado por los Bachilleres: GERARDO HUAMÁN GARCÍA

JIMMY JAVIER SINTI OLIVEIRA

Sustentado y aprobado el día 10 de Mayo de 2013, ante el siguiente jurado:

CPCC. M. Sc. Raidith Riva Ruiz

PRESIDENTE

CPCC. M. Sc. Anibal Pinchi Vásquez

SECRETARIO

Lic. Adm. Marco Bardales Del Águila

MIEMBRO

CPCC. Jorge Armando Tuesta Pinedo

ASESOR

DEDICATORIA

A nuestros queridos padres, por habernos apoyado en todo momento, por sus sabios consejos, sus valores, por la motivación constante que nos ha permitido ser personas de bien, pero más que nada, por el amor incondicional y haber creído siempre en nosotros.

AGRADECIMIENTO

A Dios, a nuestras familias y a todas aquellas personas que nos brindaron su apoyo en cada momento; nuestro más grande gratitud por habernos permitido llegar al final de nuestra carrera. A nuestras madres y nuestros hermanos, Quienes a lo largo de toda nuestra vida han apoyado y motivado nuestra formación académica, creyeron en nosotros en todo momento y no dudaron de nuestras habilidades.

PRESENTACIÓN

Señores miembros del Jurado Calificador:

De conformidad con las disposiciones vigentes del Reglamento de Tesis de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de San Martín, sometemos a vuestro criterio profesional la evaluación del presente trabajo de investigación titulado **“Evaluación de la gestión del préstamo bancario obtenido y su incidencia en la liquidez del Negocio Unipersonal dedicado a la comercialización de maíz, en los periodos 2010 y 2011”**. Con la convicción de que le otorgarán el valor justo, mostrando apertura a la mejora de la presente investigación, agradecemos por anticipado las sugerencias y apreciaciones que se estimen por conveniente.

Tarapoto, Mayo del 2013

INTRODUCCIÓN

El trabajo de investigación titulada **"Evaluación de la gestión del préstamo bancario obtenido y su incidencia en la liquidez del Negocio Unipersonal dedicado a la comercialización del maíz, periodos 2010 y 2011"**; de propiedad del señor **Walter Oliveira Lozano con razón comercial Maíz Selva¹** que en adelante se desarrolla en el presente trabajo de investigación, tiene como finalidad de proveer una herramienta para evaluar la inversión realizada sobre el endeudamiento según el apalancamiento financiero. Asimismo determinar la inversión realizada para obedecer al resultado y los porcentajes obtenidos por las operaciones comerciales deducidos de los gastos para cubrir los gastos bancarios como se puede observar en la razón de capacidad de pago y poder cubrir con las obligaciones en forma mensual ya que la política general de crecimiento en los primeros años no muestra la rentabilidad deseada.

El informe del presente trabajo de investigación se ha organizado en cinco capítulos.

- En el primer capítulo se desarrolla la formulación y justificación de la investigación.
- En el segundo, el marco referencial científico (marco teórico, bases teóricas y términos básicos).
- En el tercero, el marco metodológico (población y muestra, el tipo y diseño de investigación y las técnicas e instrumentos)
- En el cuarto capítulo se realiza la descripción de resultados de acuerdo a los objetivos específicos planteados. La contrastación de la hipótesis planteada y la discusión de resultados obtenidos.
- En el quinto, se presenta conclusiones y recomendaciones del trabajo, así como, la bibliografía utilizada en la investigación y finalmente los anexos.

¹Mencionar que el Negocio Unipersonal pertenece al señor Walter Oliveira Lozano, registrado ante la SUNAT como persona natural y con razón comercial "MAJZ SELVA"

ABSTRACT

The research paper entitled is intended to provide a tool to assess the investment on the debt as financial leverage. Also determine the investment made to obey the outcome and the percentages obtained by the commercial operations of the expenses deducted to cover bank charges as seen in the ratio of capacity to pay and to cover the obligations on a monthly basis since the policy overall growth in the early years does not show the desired performance.

The report of this research has been organized into five chapters:

- In the first chapter develops the formulation and justification of the research.
- In the second, the scientific reference framework (theoretical framework, theoretical and basic terms).
- In the third, the methodological framework (population and sample, the type and design of research instruments and techniques)
- In the fourth chapter is the description of results according to specific objectives. The comparison of the hypothesis and discussion of results.
- In the fifth, we present conclusions and recommendations of the work and the literature used in the research and finally the appendices.

ÍNDICE

Contenido	Páginas
TITULO	I
DEDICATORIA	III
AGRADECIMIENTOS	IV
PRESENTACIÓN	V
INTRODUCCIÓN	VI
ABSTRACT	VII
INDICE	VIII
DECLARACION JURADA DE AUTENTICIDAD Y NO PLAGIO	IX
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN	
1.1. Formulación del Problema	10
1.2. Justificación del estudio	14
1.3. Objetivos de la investigación	16
1.4. Limitaciones de la investigación	16
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	
2.1. Antecedentes del estudio del Problema	18
2.2. Bases teóricas	24
2.3. Definición de términos básicos	63
2.4. Hipótesis	67
2.5. Variables del estudio	67
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA	
3.1. Tipo y diseño de la investigación	69
3.2. Población-Muestra	69
3.3. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	70
3.4. Técnicas de procesamiento y análisis de datos	71
CAPÍTULO IV: RESULTADOS OBTENIDOS	
4.1. Presentación de datos generales	72
4.2. Interpretación y discusión de resultados	102
CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	
5.1. Conclusiones	107
5.2. Recomendaciones	108
5.3. Bibliografía	109
5.4. Anexos	111

DECLARACIÓN JURADA DE AUTENTICIDAD Y NO PLAGIO

JIMMY JAVIER SINTI OLIVEIRA, con DNI N°46261531; domiciliado en el Psje. Las Malvinas N° 155, Barrio Huayco - Tarapoto; bachiller de la Carrera de Contabilidad - Universidad Nacional de San Martín;

GERARDO HUAMAN GARCIA, con DNI N° 46506179; domiciliado en el Jr. Tres de octubre N° 497, Nueve de abril - Tarapoto; bachiller de la Carrera de Contabilidad - Universidad Nacional de San Martín. **Declaramos y confirmamos** que el documento de investigación entregado y desarrollado no ha sido copiado, que respeta las reglas de derechos de autor, y que no ha sido parcial ni completamente presentado anteriormente para la obtención del grado.



JIMMY JAVIER SINTI OLIVEIRA
DNI N° 46261531



GERARDO HUAMAN GARCIA
DNI N° 46506179

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1.1. Formulación del Problema

El sostenido crecimiento económico nacional, sustentado por la demanda creciente interna, el crecimiento de las inversiones y la estabilidad política y fiscal, así como el respaldado por la sólida estructura regulatoria del sistema financiero nacional; es importante para las empresas y negocios financiar los recursos para obtener capital de trabajo con el fin de realizar sus actividades comerciales; en este caso el acopio y comercialización de maíz en las diferentes campañas durante el año.

A nivel local para acceder al financiamiento de corto plazo se ha encontrado la falta de confianza de los bancos respecto a los proyectos, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros, y la petición de excesivas garantías. Analizando la demanda efectiva y potencial de crédito del negocio unipersonal, seguido por el impacto de las tasas de interés elevadas y las fuentes de financiamiento del negocio, es un riesgo que debe asumir.

El análisis de las fuentes de financiamiento disponible revela, una oferta de créditos bancarios que se traduce en una dependencia excesiva del negocio unipersonal y no poder determinar la liquidez mensual y anual del negocio.

Finalmente el análisis de la gestión de los créditos y/o préstamos obtenidos por el negocio unipersonal revela, que la liquidez tiene una dependencia casi total o absoluta de dicha gestión.

El Negocio Unipersonal dedicado a la comercialización de maíz, "Maíz Selva" tiene un mayor obstáculo para la gestión del préstamo obtenido, que provienen de los altos costos de transacción de las operaciones, tasa de interés de los bancos, la falta de garantías suficientes, la exigencia por la normativa prudencial de provisionar los créditos bancarios, la falta de transparencia contable, el costo de obtención de la información adecuada, la percepción de alto riesgo (gestión del efectivo) por el nivel de créditos otorgados a los diferentes intermediarios y agricultores.

La actividad comercial de la empresa es el acopio y venta de maíz, operaciones que realiza con grandes empresas que producen y comercializan pollos en la

región San Martín y otras partes del país, como Grupo Don Pollo, La Campiña, Grupo Las Brisas, Productora Avícola Santa Ángela, etc., en lo que respecta a la venta; y en lo referente al cultivo, con los agricultores que reciben en su mayoría créditos por parte del negocio unipersonal para la siembra y cosecha respectiva del producto, para luego ser entregados al negocio y cancelándose su deuda, y también con los intermediarios (personas encargadas de comprar el maíz por los diferentes centros poblados, caseríos, distritos y provincias de la región San Martín con la condición de llevar al negocio unipersonal para su comercialización respectiva, recibiendo una comisión) que realizan la compra del producto con el dinero otorgado (crédito) por el negocio unipersonal. Los diferentes precios y campañas que se manejan en el mercado hace que la empresa realice la gestión del efectivo en mayor riesgo, es por eso que la investigación se realizó en el Negocio Unipersonal dedicado a la comercialización de maíz, "Maíz Selva" de **Walter Ollvelra Lozano**, con N° de RUC 10011493934, domicilio fiscal en Av. Vía de Evitamiento N° 2007 de la ciudad de Tarapoto, siendo considerado principal contribuyente ante la SUNAT, con CIU "comercialización de productos agropecuarios y piscícolas, y con una antigüedad de 14 años; que analizó esta oportunidad e ingresó al mercado con una gran aceptación y demanda, viéndose en la necesidad de incrementar su capital de trabajo. Es por eso que recurrió a los financiamientos con las entidades financieras, con tasas elevadas; y que en algún momento ha tenido problemas por la baja de precios en las ventas, con los créditos otorgados a los agricultores e intermediarios y pagos a sus acreedores financieros.

En el año 2011 el negocio unipersonal tuvo aportes de capital de trabajo por S/ 50,000.00. Y para la obtención del Efectivo, los créditos bancarios ascendieron a s/ 1, 625,700.00 pero el volumen de comercialización al crédito ascendió a s/ 215,363 y el stock en almacenes de s/ 102,562 pero igual se presentaron problemas que necesitan ser investigados:

- Los financiamientos bancarios del banco scotiabank asciende s/ 1, 625,700.00 a corto y largo plazo a la tasa de interés anual promedio de 15% en línea de crédito Crece Negocio, no fueron planificados e influyeron en la composición del activo líquido, por lo que se aprobaron refinanciamientos de deuda, debido al exceso de crédito otorgado a los agricultores en s/ 124,000 para la siembra y cosecha e

intermediarios s/ 100,000; en cada campaña por ello muestran lentitud para convertirse en dinero contante, del grado de participación de los grandes conceptos que conforman el activo corriente.

Créditos bancarios obtenidos 2010 y 2011

Entidad Financiera	Producto Línea de crédito	Fecha	Tasa %	Importe s/	Plazo
Scotiabank	Capital de trabajo	14/02/2010	12.555%	360,000	11 meses
Scotiabank	Capital de trabajo	26/02/2010	14.900%	180,000	12meses
Scotiabank	Capital de trabajo	13/07/2010	14.900%	180,000	12meses
Scotiabank	Capital de trabajo	02/08/2011	13.048%	410,700	11meses
Scotiabank	Capital de trabajo	23/08/2011	13.083%	285,000	12 meses
Scotiabank	Capital de trabajo	30/12/2011	14.900%	210,000	12meses

Fuente: Maíz Selva

Elaboración propia

- Los meses de campañas se realizan de enero a mayo y ocurre la baja de precio a s/ 0.75, perjudicando la liquidez de la empresa, en los meses de junio y julio los precios empiezan a aumentar en promedio a 0.80 y en la última campaña de agosto a noviembre asciende hasta s/ 1.20 el precio del Maíz amarillo duro nacional.

- La importación del maíz por parte de los clientes en algunas temporadas es desfavorable para la liquidez del Negocio Unipersonal dedicado a la

comercialización de maíz, “Maíz Selva”, porque los precios bajan considerablemente y algunos elementos como el costo en el combustible, estiba, flete es gasto; aparte el maíz tiene como máxima duración de 4 meses; de enero a mayo el negocio unipersonal acopia un aproximado en 264,850 kg y de mayo a junio 365,000 kg a precio de s/ 0.65 donde en algunos casos se ofertan a precios menores al valor del mercado.

El Negocio Unipersonal dedicado a la comercialización de maíz, “Maíz Selva” tiene como objetivo optimizar el patrimonio, racionalizar los recursos del negocio para obtener el máximo rendimiento de ellos, lo cual significa optimizar el acopio y la comercialización del maíz, la rentabilidad, las utilidades; y para ello es necesario captar fondos, financiamientos bancarios y realizar la adecuada gestión del efectivo disponible, y conocer los resultados, establecer los términos de crédito a conceder a los agricultores para la siembra y cosecha e intermediarios por las 03 campañas al año que constituyan un estímulo y ello beneficie las ventas, definir adecuadamente el financiamiento corriente que minimice los costos y contribuya y facilite la toma de decisiones para lograr, de este modo, estabilidad o mejora en el tratamiento de los términos relacionados a la liquidez.

Considerando los hechos expuestos resultó pertinente iniciar una investigación que conllevo a evaluar los recursos de financiamientos de corto y largo plazo obtenidos por el negocio y que sus operaciones de créditos a los agricultores e intermediarios y los precios del mercado según las campañas nos permitió medir su incidencia en la liquidez del Negocio Unipersonal dedicado a la comercialización de maíz, “Maíz Selva” de la ciudad de Tarapoto en el año 2010 y 2011. Es decir, se conoció si la liquidez obtenida fue la suficiente para que realice las actividades propias del negocio de una forma segura y eficiente.

Formulación del problema

¿Cómo fue la gestión del préstamo bancario obtenido y cuál fue su incidencia en la liquidez del Negocio Unipersonal dedicado a la comercialización de maíz, Ciudad de Tarapoto, en los periodos 2010 y 2011?

1.2. Justificación del estudio

- **Justificación Teórica:**

El presente desarrollo de tesis es importante porque estudió la gestión del préstamo bancario obtenido por el Negocio Unipersonal dedicado a la comercialización de maíz, "Maíz Selva", y se determinó la baja liquidez y solvencia financiera que viene atravesando; por las actividades que realizó en la comercialización de maíz. El aporte de la teoría según el autor, **(APAZA MEZA, Mario 2010)**, el préstamo es una de las operaciones de activo más utilizadas en las entidades de crédito. Si tuviéramos que dar una definición a este tipo de operaciones, podríamos decir que: "Es una operación de cesión de capital para la realización de una actividad concreta previamente definida, con pacto de devolución previamente acordado». Una que diferencia a los préstamos en relación a los créditos es que la amortización de capital no implica la capacidad de reutilización por parte del cliente; asimismo, las devoluciones amortizaciones tienen una periodicidad previamente establecida, que normalmente se realiza mediante cuotas periódicas compuestas de capital e intereses.

- **Justificación Metodológica:**

El proyecto de investigación sobre el préstamo obtenido y la gestión del préstamo bancario fue desarrollada bajo la metodología del método científico, al mismo tiempo que toda esta labor se desarrolló aplicando instrumentos de recolección de datos, se utilizó la entrevista al personal al negocio unipersonal y la revisión documental, estados financieros, para poder obtener respuestas tanto verbales como directas, donde se verificó los resultados; el aporte metodológico es crear un método de puntajes en la gestión de los créditos en los resultados cualitativos y relacionar a la liquidez financiera.

- **Justificación Práctica:**

Los préstamos obtenidos bajo el producto de capital de trabajo es un financiamiento de corto y largo plazo que ayudó a la gestión del negocio en el rubro de Efectivo, Cuentas por Cobrar, Inventarios, Cuentas por Pagar, documentos por pagar y deuda a corto y largo Plazo; el préstamo bancario obtenido es importante dentro del negocio unipersonal y tiene incidencia en su liquidez. Es decir, se aportó mediante la investigación las características del negocio unipersonal Maiz Selva, si está percibiendo liquidez y así aprovechar oportunidades de inversión para generar más rendimiento en la liquidez.

Sirve como base para posteriores estudios a realizarse en cuanto a las empresas y negocios unipersonales del sector acopio y comercialización de Maíz Amarillo duro nacional para alimento balanceado en la producción avícola, también es de utilidad para futuras investigaciones sobre decisiones que fomenten el equilibrio entre la liquidez (capacidad de generar efectivo) y la rentabilidad de la empresa.

- **Justificación Académica**

Por estar dentro del sistema curricular, el estudiante y/o estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de San Martín, y por política de la misma, es necesario que como alumno que aspire a optar el título de contador público, desarrolle un proyecto de investigación, tesis, para la formación ético profesional. Todos los conocimientos adquiridos serán plasmados en la ejecución y culminación del presente desarrollo de tesis, que contribuya en las sucesivas investigaciones como antecedentes teóricos en relación al objeto de estudio.

1.3. **Objetivos de la investigación**

Objetivo General:

Evaluar la gestión del préstamo bancario obtenido y determinar su incidencia en la liquidez del Negocio Unipersonal dedicado a la comercialización de maíz, "Maíz Selva". Ciudad de Tarapoto, en los periodos 2010 y 2011.

Objetivos Específicos:

- Describir las características de los préstamos bancarios obtenidos por el Negocio Unipersonal dedicado a la comercialización de maíz, "Maíz Selva", periodo 2010 y 2011.
- Identificar las deficiencias de la gestión de los créditos bancarios obtenidos en el Negocio Unipersonal dedicado a la comercialización de maíz, "Maíz Selva", periodo 2010 y 2011.
- Determinar la liquidez después de haber obtenidos los créditos bancarios en el Negocio Unipersonal dedicado a la comercialización de maíz, "Maíz Selva", periodo 2010 y 2011
- Determinar la incidencia de la gestión de los créditos bancarios obtenidos en la liquidez del Negocio Unipersonal dedicado a la comercialización de maíz, "Maíz Selva", periodo 2010 y 2011.

1.4. **Limitaciones de la investigación**

• **Limitación por cobertura:**

La cobertura que tuvo esta investigación fue únicamente para el área financiera del Negocio Unipersonal dedicado a la comercialización de maíz, "Maíz Selva".

• **Limitación por generalización:**

Los resultados del estudio, son del Negocio Unipersonal dedicado a la comercialización de maíz, "Maíz Selva". Para préstamos a empresas acopiadoras de maíz y sus formas de contratos a futuro con los agricultores fue seleccionado como universo muestra y el producto de la investigación fue direccionado a mostrar su incidencia en la situación económica financiera

- **Limitación del diseño:**

El diseño de la investigación se ajustó de acuerdo a la aplicación del análisis de ratios financieros en el periodo 2010 y 2011, donde se evaluaron los préstamos obtenidos, así como también mediante entrevistas que se efectuaron al gerente, administrador.

- **Limitación del tiempo:**

El tiempo que implicó efectuar este estudio fue muy corto, debido que se podría evaluar a más negocios acopiadores de maíz de la Región, con la finalidad de obtener resultados comparativos con otras instituciones en el periodo 2010 y 2011.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes del estudio del Problema

Mayor Gamero, Juan Guillermo (2010). En su tesis doctoral: "Gestión de préstamos Bancarios de las MYPES y las incidencias en las carteras crediticias," Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Facultad de Ciencias Empresariales departamento de Finanzas y Contabilidad. Las principales conclusiones son las siguientes:

Del análisis conjunto de los puntos desarrollados precedentemente se puede concluir que la fuente de financiación con mayor importancia relativa en la estructura de capital de las empresas, independientemente de su tamaño, lo constituye la retención de utilidades. En segundo y tercer lugar en importancia se ubican el crédito bancario y los proveedores.

Evidencias estadísticas, por una parte, y encuestamientos a los propios interesados (empresarios, negocios unipersonales de nuestro país), indican que el uso del sistema bancario como origen de fondos crece a medida que aumenta el tamaño de las empresas. Es más, la proporción de empresas que no operan con bancos es significativamente superior cuanto menor es el tamaño; indican además que se han presentado problemas de liquidez por el mala manejo y la mala gestión que se le ha dado a los préstamos al momento de ser obtenidos.

Parte del estudio consistió en analizar 420 empresas a nivel nacional a través de un análisis cualitativo. Los resultados muestran que existen diez problemas principales: recursos financieros limitados, alto nivel de endeudamiento, cartera vencida, cambios en el costo de materia prima, bajo nivel de ventas, falta de capital para invertir, dificultad para adquirir préstamos, falta de capital de trabajo, ausencia de control financiero y de personal especializado. Así mismo, se encontró que el empresario soluciona sus dificultades financieras a través de tres decisiones básicas: planeación, capitalización y adaptación.

El costo promedio del crédito bancario a las pequeñas y medianas empresas no solo es superior al que tienen las grandes sino que además presenta un mayor grado de dispersión. Por su parte el nivel de garantía de los créditos es mayor en términos relativos en Pymes que en las grandes empresas.

La calidad de la cartera crediticia asignada a deudores que podrían ser identificados mayoritariamente como Pymes es sensiblemente inferior a la correspondiente a los grandes deudores.

Mario Mesia, Eduardo Costa (2011), "El Costo del Crédito en el Perú", Pontificia Universidad Católica del Perú, las principales recomendaciones del estudio son las siguientes:

Para el prestatario, la mejora en la transparencia de información le permitiría mejorar su capacidad de negociación y le ayudaría a tomar mejores decisiones financieras.

En ese sentido, sería deseable que la SBS continúe con la supervisión del cumplimiento de las normas sobre transparencia de información aprobadas recientemente. No obstante, estas normas de transparencia no inciden en la estandarización de la información a ser difundida entre las entidades financieras, ausencia que podría dificultar el grado de comprensión de la información.

Un estudio realizado por Perú gestión en el año 2011 a pequeñas y medianas empresas determinó el grado de cultura financiera con el que cuenta el empresariado peruano, encontrándose deficiencias en estas, puesto que el 70% de ellos desconocía los procedimientos básicos para una adecuada gestión, mostrando además su descontento al determinarse muy poca liquidez y baja rentabilidad en sus organizaciones. Debido a esto, sería recomendable que se busque la mejora en cuanto a la educación financiera de los prestatarios. El objetivo de la educación financiera es permitir que las personas, especialmente aquellas pertenecientes a los estratos socioeconómicos de menores ingresos, mejoren su capacidad de negociación frente a las entidades financieras y, en consecuencia, accedan a mejores condiciones crediticias.

Sin embargo, este tipo de medidas están orientadas a lograr resultados en el mediano y largo plazo y exige la realización de reformas en la educación secundaria y superior tendientes a lograr que los cursos de matemáticas también tengan una orientación práctica hacia el mercado financiero.

La educación financiera también ayudaría a disciplinar al mercado, en el sentido de que las entidades financieras, frente a usuarios mejor educados financieramente, estarían obligadas a competir vía la mejora en la provisión de servicios financieros menos complejos y de fácil entendimiento, en donde el cobro de comisiones sería, probablemente, menos usual. En definitiva, esta situación impulsaría la competencia en el mercado en cuanto a créditos e información financiera se refiere.

TRIGO, E. (2009) en su tesis doctoral: **“Análisis y medición del riesgo de crédito en carteras de activos financieros ilíquidos emitidos por empresas”** Universidad de Málaga Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales departamento de Finanzas y Contabilidad Las principales conclusiones del segundo capítulo son las siguientes:

• Respecto al concepto y diseño de un sistema de medición del riesgo de crédito, las definiciones de la variable aleatoria “pérdida asociada al riesgo de crédito” que una entidad financiera puede emplear en aquellos activos financieros ilíquidos que prevea transmitir generalmente, por medio del instrumento que proporciona la titulación son las dos siguientes:

a. La disminución del valor económico del activo producida por un único suceso – el impago-, en cuyo caso los modelos que debe emplear para determinar su distribución de probabilidad son de impago.

b. La disminución de valor económico del activo producida por un conjunto de sucesos, que son principalmente la disminución en la categoría crediticia del deudor y el incremento del diferencial entre el tanto efectivo de rentabilidad que proporciona el activo financiero y el que proporciona uno libre de riesgo, en cuyo caso los modelos que debe emplear para determinar su distribución de probabilidad son ajustados al mercado En cuanto a los activos financieros ilíquidos que la entidad financiera prevea mantener en su cartera hasta vencimiento –buy and holden lengua inglesa-, la definición de la variable aleatoria “pérdida asociada al riesgo de crédito” que la entidad financiera debe utilizar es la que figura en el punto a, mientras que en los activos líquidos debe emplear la definición que figura en el punto b.

2. La entidad financiera debe emplear tanto un sistema ascendente de medición del riesgo total al que está expuesta, con el fin de que se utilice la información que proporcionan las variables fundamentales en la medición del riesgo de crédito y las medidas de riesgo sean sensibles a la composición de la cartera, como un sistema ascendente de medición del riesgo de crédito, de forma que se considere la estructura de dependencia entre las variables fundamentales en la medición del riesgo de crédito.

3. La entidad financiera debe determinar el valor de las medidas de riesgo empleando, siempre que sea posible, expresiones de cálculo, las cuales permiten obtener dicho valor de forma exacta y rápida. No obstante, la disponibilidad de dichas expresiones está limitada a la asunción y al cumplimiento de determinadas hipótesis, por lo que en muchas ocasiones carecen de la flexibilidad que sería deseable para la medición de los riesgos financieros en general, y del riesgo de crédito en particular. En aquellos casos

en los que la entidad financiera no pueda emplear expresiones de cálculo para determinar el valor de las medidas de riesgo puede utilizar métodos numéricos, entre los que destaca el método de simulación de Monte Carlo por la extensa aplicación práctica que tiene actualmente en el sector financiero.

El éxito del método de simulación de Monte Carlo se debe a su flexibilidad, puesto que permite relajar las hipótesis y los supuestos que son necesarios asumir y cumplir, respectivamente, para obtener las medidas de riesgo.

RAPOSO, J. (2009) en su tesis doctoral: "El nuevo acuerdo de capital de Basilea estimación de un modelo de calificación de pequeñas y medianas empresas para evaluar el riesgo de crédito". Universidad Complutense de Madrid facultad de Ciencias Económicas y empresariales. Departamento de Economía Financiera y Contabilidad III

Las principales conclusiones son las siguientes:

El proceso seguido en la elaboración del Nuevo Acuerdo de Capital o Basilea II ha sido largo y complejo. También lo es el documento resultante: "Convergencia Internacional de medidas y normas de capital" que se define a sí mismo como «evolutivo» y deja tareas pendientes.

Se ha visto que la interacción con los sectores interesados (entidades crediticias, ámbitos académicos, supervisores) ha sido un elemento esencial en la constitución del Acuerdo.

La complejidad del nuevo marco responde a un conjunto de causas y ha sido incluso impulsada por las propias entidades crediticias en sus comentarios. Un hecho que se asocia con la complejidad es lo voluminoso que resulta el texto.

Pero hay que tener en cuenta que uno de los activos de Basilea II es que no presenta un esquema único para todas las entidades, sino que se adapta a las características de los distintos tipos de entidades a través de la existencia de un menú de métodos de medición de riesgos.

Es de esperar que el cambio regulatorio que representa Basilea II provoque conductas diferentes en los gestores que deciden la concesión de operaciones crediticias.

La política crediticia que sigue cada entidad es fundamental para comprender su volumen de activos dudosos o como indicador de su perfil de riesgo. El entorno competitivo podría afectar también al nivel de riesgo de crédito que la entidad crediticia está dispuesta a asumir.

El aumento de la eficiencia en la gestión del riesgo de crédito será crucial en la evolución de los resultados de las entidades, en un entorno de bajos tipos de interés y elevada incertidumbre sobre la evolución económica.

A diferencia de lo establecido en las normas anteriores de Basilea I donde todos los créditos concedidos computaban por igual, los principios de Basilea II fijan diferentes ponderaciones para los créditos en función del nivel del riesgo inherente a cada uno de ellos.

Esta circunstancia significa un importantísimo cambio en la gestión de la operativa bancaria al requerir una calificación previa del riesgo asumido con cada acreditado, de modo que los créditos concedidos a clientes solventes ponderarán en el total mucho menos que las operaciones calificadas como más arriesgadas.

Los métodos basados en calificaciones internas permiten a las entidades crediticias utilizar sus propios sistemas de calificación interna para valorar el riesgo de crédito. Ahora bien, esta metodología debe estar sujeta a la aprobación explícita del Supervisor.

En este sentido, la normativa contable internacional exige realizar una cuantificación del riesgo de crédito al que están expuestos los activos de la empresa, con el objetivo de poder dar una información fiable al usuario y poder valorar de forma razonable las posibles pérdidas en las que se pueda incurrir, por lo que resulta necesario contar con instrumentos de medición del riesgo de crédito.

Estas herramientas van desde el diagnóstico económico-financiero tradicional hasta el recurso a técnicas multivariantes basadas en el análisis discriminante o a técnicas de inteligencia artificial.

Es necesario que la nueva propuesta genere realmente un nivel de incentivos suficiente. Y por lo que el autor conoce lo que si se ha producido ya es una mayor concienciación en lo que al riesgo de crédito se refiere. Los cambios que se requieren para acometer con éxito un proceso como Basilea II son muy costosos:

- Cambios en los sistemas de información. Es necesario desarrollar bases de datos que almacenen información sobre el comportamiento histórico de los acreditados y de las operaciones otorgadas.
- Cambios en los procesos. Los modelos de calificación deben ser parte integral de los procesos de gestión o asunción de riesgos.

GOMEZ ARIZA Felipe y MOSQUERA GONZALEZ Andrés Camilo (2009) Análisis de gestión financiera para pequeños negocios en Bogotá. Caso: barrio prado veraniego. (Tesis) España: Pontificia Universidad Javeriana. Administración de empresas Las principales conclusiones son las siguientes:

➤ partir del estudio realizado, cumpliendo la metodología propuesta, y partiendo del análisis de la información primaria y secundaria, se pueden concluir varios aspectos de la situación que atraviesan las micro, pequeñas y medianas empresas en el Barrio Prado Veraniego, el cual puede ser tomado como una muestra representativa de este tipo de negocios en el país.

En primera instancia se puede concluir que la falta de conocimiento de la gestión administrativa y financiera es una constante dentro de estas estructuras organizacionales. Esto se observa en que en la mayoría de este tipo de empresas no existe una adecuada administración, en donde no se hacen claras las teorías de planeación, organización, dirección y control. Por ende las áreas administrativas como las finanzas, la investigación de mercados, recursos humanos, leyes, y la economía en general, no son aplicadas adecuadamente, lo cual hace que no se encuentre un propósito específico en estas áreas.

De esta manera la falta de conocimiento en gestión administrativa impide el desarrollo adecuado de las MIPYMES, estancando su crecimiento. Esta situación causa pobreza dentro de los establecimientos, ya que los empresarios se descapitalizan al no aplicar una adecuada administración de sus negocios en temas organizacionales como lo son las finanzas, mercadeo, economía y la gestión de proyectos, ya que los capitales usados en sus negocios se destina a actividades que no son administrados eficientemente.

Para el sistema financiero estos modelos organizacionales no demuestran garantías para el pago de deudas, lo cual hace que este tipo de empresas se consideren sujetos de alto riesgo de pago, creando barreras para el otorgamiento de créditos. Es así que estos factores encarecen el crédito, ya que los bancos buscan proteger sus carteras subiendo las tasas, para enfrentarse a los riesgos de no pago.

La investigación realizada ha permitido reflejar las principales causas de esta problemática, y tras el análisis de las conclusiones, se ha encontrado que el problema no es solo financiero, y no es solo de los pequeños empresarios del país, puesto que son estos mismos, quienes pese a su emprendimiento tienen desde el principio barreras que impiden el desarrollo y prosperidad de su negocio; solo en contados

casos no sucede esta situación, resultado de una mayor capacitación en materia administrativa, y un mejor conocimiento sobre los programas de financiación existentes. Son estas las razones que se toman en cuenta al momento de realizar las recomendaciones, puesto que son los microempresarios quienes precisan de ayuda y capacitación, aún más, conociendo que son ellos quienes comprenden la mayor parte del universo empresarial del país, y comprendiendo el impacto que tienen sobre los indicadores económicos nacionales. Por lo tanto, y tras el análisis de las conclusiones de la investigación se propone:

- Crear programas de capacitación en materia de gestión administrativa y financiera que aporten a los comerciantes las bases para organizar y estructurar sus negocios, en aras de maximizar sus utilidades y por ende la contribución a la generación de riqueza.
- Incentivar la cultura financiera en los pequeños empresarios, promoviendo el cumplimiento de sus obligaciones fiscales y tributarias, creando registros contables, estructurando sus inversiones y demás, con el propósito que estas puedan demostrar un correcto manejo y administración de su negocio dentro del marco formal del país, traducido en garantías.

2.2. Bases teóricas

Teorías que me permitirán sustentar el desarrollo de esta investigación.

Operaciones Y Servicios Bancarios.

Gestión de Prestamos:

La Gestión de préstamos pone a disposición funciones con las que se organiza toda la gestión de préstamos activos y pasivos, que incluye desde los datos que se indican en un eventual contrato hasta el pago del mismo y la transferencia de datos a la Gestión financiera. Cuenta con funciones de gestión de garantías complejas, ayuda para la toma de decisiones y una serie de opciones para ultimar los contratos.

Gracias a estructuras flexibles de condiciones, procesos de operaciones, garantías e interlocutores de préstamo se pueden representar todas las modalidades principales de préstamo. Además de las clases de préstamos tradicionales, el sistema también soporta préstamos sobre pagaré, una clase especial de préstamo bastante usual en el mercado alemán.

Operaciones bancarias

Según el autor, **MARQUEZ, J. (2003)** menciona que los movimientos de ingreso y salida de recursos financieros en un banco se identifican según su origen y destino a través de las operaciones bancarias. Sin embargo el banco otorga también diferentes tipos de avales y garantías, administra fondos por cuenta de terceros y brinda servicios tales como la cobranza por cuenta de terceros, custodia de valores, mandatos, etc. Todos ellos son agrupados en operaciones activas, operaciones pasivas y operaciones neutras o servicios bancarios que en muchos casos se identifican como productos y se comercializan ya sea en forma convencional o por Internet, a través de las páginas web o los portales financieros de los bancos.

Las operaciones activas y pasivas se consideran operaciones típicas, puesto que son las que hacen al negocio bancario, mientras que las operaciones neutras son de carácter complementario.

Operaciones activas

Son operaciones activas de los bancos comerciales los procedimientos técnicos y mecanismos por los cuales estos facilitan apoyo financiero a su clientela mediante préstamos por caja o a través de créditos ex caja o contingentes. Según la vigencia de los plazos de ejecución pueden ser de corto o de largo plazo. En las operaciones activas los bancos se convierten en acreedores de sus clientes. A través de las operaciones activas se utilizan los fondos captados con el propósito de generar ingresos manteniéndolos como disponible, colocaciones, inversiones o como contingente por las garantías a favor de los clientes.

Operaciones de riesgos por caja

Según el autor, **MARQUEZ, J. (2003)** menciona que las operaciones de riesgo por caja aquellas que implican desembolso de dinero por parte del banco, pudiendo identificarse las siguientes:

a) Préstamos

Son contratos a plazos mayores de un año mediante los cuales el banco entrega al cliente (empresa o persona natural) dinero para fines diversos obligándose este a reembolsarlo en las condiciones de amortización e intereses acordados.

A las empresas el banco les puede otorgar préstamos con garantía hipotecaria o comercial, que en el caso peruano reciben la denominación de crédito comercial y crédito a la pequeña y microempresa.

A las personas naturales el banco les puede facilitar préstamos hipotecarios y préstamos personales que en el caso peruano se identifican como crédito hipotecario y crédito de consumo respectivamente.

Las características de estos préstamos así como el procedimiento de evaluación para su otorgamiento.

b) El adelanto

A través de este mecanismo y mediante acuerdo Banco-cliente, el primero acepta pagar por un periodo y monto determinado aquellos cheques girados por el segundo sin que existan los fondos necesarios en su cuenta corriente. Es obvio que para otorgar este tipo de facilidades el banco realiza la evaluación crediticia correspondiente en función a la trayectoria del cliente, siendo por lo tanto un mecanismo de aplicación muy selectivo.

Los adelantos según la existencia o no de garantías se clasifican en: adelantos al descubierto y adelantos con garantía, estando constituidas estas por ejemplo, por letras de cambio o pagarés avalados.

c) El sobregiro

Es un mecanismo similar al anterior aunque en este caso el cliente gira cheques sin tener fondos ni existir un acuerdo previo. Por lo tanto no existe ni plazo de vigencia ni monto tope para el sobregiro. Queda a criterio del banco otorgarlo o no debiendo señalarse que en caso de ser otorgado las tasas de interés aplicadas son superiores a la tasa activa promedio.

d) línea de crédito

El banco puede otorgar facilidades crediticias a determinados clientes y una de estas es la apertura de una línea de crédito, la misma que queda a disposición del cliente para ser utilizada de acuerdo a sus requerimientos, que por ejemplo pueden ser cuenta corriente, descuento de títulos-valores, apertura de créditos documentarios, etc.

La línea de crédito es objeto de un contrato entre el banco y el cliente en el cual se fijan el monto máximo, y los intereses y comisiones que el primero le cobra por tal facilidad.

• El descuento bancario

Es un crédito otorgado por el banco a su cliente bajo la forma del endoso de un título-valor a su favor. El banco entrega al cliente el importe que figura en éste deduciéndole un monto determinado en función a la tasa de descuento aplicada y otros recargos. Los títulos más comunes para este tipo de transacción son: la letra de cambio, el pagaré y el aceptant. En caso el banco no haga efectivo el cobro correspondiente por insolvencia de deudor los títulos son devueltos al cliente quien debe cancelarlos al banco.

* El anticipo

Mediante esta operación el banco pone a disposición del cliente una cantidad de dinero determinada por la entrega en garantía que este hace a la institución de títulos-valores cuyo monto es superior al importe del crédito otorgado.

El cliente retira los fondos y transfiere al banco, en calidad de prenda, los títulos-valores acordados, no pudiendo el banco disponer de ellos salvo incumplimiento del cliente de devolver la suma anticipada en el plazo convenido.

Financiamiento

Concepto de Financiamiento:

Según el autor, **PERDOMO, A. (1998)** menciona es la obtención de recursos de fuentes internas y externas, a corto, mediano o largo plazo, que requiere para su cooperación normal y eficiente una empresa pública, privada o mixta.

Para obtener financiamiento es necesario para incrementar su capital de trabajo, para ampliar, renovar o darle mantenimiento a las máquinas o simplemente financiarse para las ventas que realiza al crédito.

Actualmente en las empresas se proponen cambios estructurales en los esquemas económicos, los cuales pretenden un mayor nivel de bienestar social acompañado de un crecimiento sustentado en la integridad de actividades comerciales, industriales y de servicios en las cuales se desarrollen. Es por ello que el financiamiento es el elemento donde descansan los recursos de la empresa para lograr el desarrollo normal de sus operaciones.

Objetivo del financiamiento

Obtener liquidez suficiente para poder realizar las actividades propias de la empresa en un periodo de tiempo, de una forma segura y eficiente, las etapas de financiamiento

devoluciones y amortizaciones tienen una periodicidad previamente establecida, que normalmente se realiza mediante cuotas periódicas compuestas de capital e intereses.

Clasificación de los préstamos

En función al uso de los recursos

Los préstamos generalmente se pueden dividir en dos grandes grupos: **Préstamo personales y Préstamos hipotecarios**

La diferencia entre estos dos grupos se basa en la garantía. En ambos casos podemos decir que es mixta, pues se responde por el capital prestado tanto con el patrimonio como con los ingresos. Sin embargo, en los préstamos hipotecarios, usados preferentemente para financiar la adquisición de inmuebles, la principal garantía es el inmueble, que queda hipotecado, por el importe del capital prestado, en favor de la entidad que financia. Mientras que en los préstamos Personales, usados preferentemente para la adquisición de servicios y bienes muebles, la garantía recae principalmente en el titular de la operación.

En función al tipo de interés

Según el autor, **VILLACORTA, A. (2006)** menciona que: menciona que: Los préstamos también los podemos clasificar en función del tipo de interés. Así, tendremos:

a) Fijo. Estos préstamos mantienen constante, el tipo de interés que devenga la operación durante toda la vida de ésta. El tipo inicial suele ser más alto que el de los préstamos a tipo variable. El tipo fijo se, suele utilizar en: operaciones de préstamos personales y con plazos de amortización inferiores a los 5 años.

b) Variable. Estos préstamos tienen una marcada revisión periódica del tipo de interés, de tal forma que este puede subir o bajar en función de dicha revisión. Este tipo de interés es el más usado en operaciones a largo plazo o en préstamos hipotecarios.

c) Mixto. En este tipo de operaciones el tipo de interés es fijo durante un determinado período, revisándose periódicamente en función de un índice o referencia.

Los fijos tienen la ventaja de conocer de antemano la cuantía exacta de todas las cuotas a pagar, mientras que en los variables tienen un cierto grado de incertidumbre puesto que de un año para otro la cuota resultante puede variar sustancialmente. En

los préstamos a tipo variable, ante las variaciones de tipo de interés se pueden dar dos opciones: (i) el plazo se mantiene constante y la cuota crece o decrece en función del nuevo tipo resultante, o (ii) la cuota se mantiene constante y lo que varía es el plazo de amortización, creciendo o decreciendo.

Por otra parte, los préstamos a interés variables basan sus referencias en un índice más o menos un diferencial.

Préstamos Personales

Según el autor, **VILLACORTA, A. (2006)** menciona que: En los préstamos Personales, es el propio titular de la operación quien responde con todo su patrimonio, tanto actual como futuro. Esto quiere decir que, en caso de impago, la entidad correspondiente podrá actuar contra su patrimonio como forma de realizar el cobro. Esta disminución en las garantías de la operación es lo que determina las características propias de este tipo de operación. Se trata de operaciones a corto y medio plazo y con un importe inferior al de las operaciones hipotecarias, siendo además el tipo de interés más elevado.

Características

Importe

Como norma general, el importe no supera los 20.000 nuevos soles, aunque podemos encontrar operaciones de hasta 20.000 nuevos soles e incluso más, pero estas en ningún caso son las habituales. Tenemos otra segunda limitación en cuanto al importe, las cuotas no podrán en ningún caso superar, el 35 ó 40% de los ingresos líquidos justificados.

Por último, al estar destinadas estas operaciones a la adquisición de un bien o servicio, la parte que financiará la entidad no llegará en ningún caso al 100% del precio.

Plazo

El plazo al que se suelen concertar estas operaciones es sensiblemente inferior al de las operaciones con garantía real, no siendo habitual encontrar operaciones a más de 5 años.

En los préstamos a tipo variable, ante las variaciones de tipo de interés se pueden dar dos opciones: (i) el plazo se mantiene constante y la cuota crece o decrece en función del nuevo tipo resultante, o (ii) la cuota se mantiene constante y lo que varía es el plazo de amortización, creciendo o decreciendo.

Por otra parte, los préstamos a interés variables basan sus referencias en un índice más o menos un diferencial.

Préstamos Personales

Según el autor, **VILLACORTA, A. (2006)** menciona que: En los préstamos Personales, es el propio titular de la operación quien responde con todo su patrimonio, tanto actual como futuro. Esto quiere decir que, en caso de impago, la entidad correspondiente podrá actuar contra su patrimonio como forma de realizar el cobro. Esta disminución en las garantías de la operación es lo que determina las características propias de este tipo de operación. Se trata de operaciones a corto y medio plazo y con un importe inferior al de las operaciones hipotecarias, siendo además el tipo de interés más elevado.

Características

Importe

Como norma general, el importe no supera los 20.000 nuevos soles, aunque podemos encontrar operaciones de hasta 20.000 nuevos soles e incluso más, pero estas en ningún caso son las habituales. Tenemos otra segunda limitación en cuanto al importe, las cuotas no podrán en ningún caso superar, el 35 ó 40% de los ingresos líquidos justificados.

Por último, al estar destinadas estas operaciones a la adquisición de un bien o servicio, la parte que financiará la entidad no llegará en ningún caso al 100% del precio.

Plazo

El plazo al que se suelen concertar estas operaciones es sensiblemente inferior al de las operaciones con garantía real, no siendo habitual encontrar operaciones a más de 5 años.

Interés

Este tipo de operaciones se suele realizar a interés fijo. Últimamente, sin embargo, nos podemos encontrar con operaciones en las que el tipo de interés es variable: en los casos en que la operación supera los 3 años. En este caso se suele utilizar como referencia la Labor a un año con revisiones anuales.

Gastos

No tendremos gastos previos, a diferencia de los préstamos con garantía real.

Gastos de formalización

- a) Comisión de apertura y estudio. Esta comisión está constituida por un porcentaje sobre el principal solicitado y un mínimo, aplicándose el mayor.
- b) Seguro de vida del titular de la operación por el importe y duración de la misma, estando designada como beneficiaria la entidad que concede la operación.

Tipo de amortización

El sistema más utilizado es el francés, aunque también podemos encontrar operaciones que utilicen modalidades con gracia, ya sea de principal, la más usual, de intereses o total.

Al ser el plazo de estas operaciones sensiblemente inferior al de las operaciones hipotecarias, la TIR de la operación acusa más el impacto de las comisiones iniciales y de la frecuencia de los Pagos.

Fuentes de Financiación de la Empresa

Según el autor, **APAZA, M. (2010)** Las fuentes de financiación de una empresa son muy variadas. Hay que escoger la que represente la mejor alternativa en cada momento. Algunas fuentes de financiación suponen un costo muy pequeño o incluso cero Para la organización; mientras que otras representan un importe muy elevado Durante un período de tiempo muy largo.

El resultado económico asociado a cualquier inversión que necesite ser financiera será muy diferente dependiendo de si los recursos que se utilizan son o no de la empresa.

¿Qué ventajas y desventajas tienen unas y otras alternativa de financiación?

¿En qué momento del tiempo es más interesante la utilización de cada categoría?

A - financiamiento propio

Externas: Capital social, subvenciones, primas de emisión de acciones

Internas: reservas, remanentes, resultados

B.- financiamiento ajenas

Financiamiento a corto plazo: (créditos y préstamos, descuentos, comerciales, factoring, créditos de proveedores)

Financiamiento a medio y largo plazo: (empréstitos de obligaciones, letras y pagarés de empresas, créditos y préstamos, leasing)

La estructura de capital (combinación entre la proporción de pasivos y patrimonios que posee la empresa) debe tener el mismo costo posible. Para saber si es más interesante utilizar recursos ajenos o propios, las organizaciones deben tener en cuenta una serie de variables:

1. El costo de capital de la empresa: puede calcularse, bien por separado para cada fuente de financiación, o bien como el precio promedio que la empresa debe satisfacer a los proveedores. De fondo para financiar su actividad, es decir, como el costo promedio del conjunto de capitales que utiliza la empresa. En este último caso, se calcula como una media aritmética ponderada del precio de cada tipo de fondo (deuda) y como la tasa de rentabilidad que los accionistas esperan obtener por el capital aportado (capital propio).

2 El impuesto: en el caso de que la empresa tenga utilidades, la deuda reduce considerablemente la base imponible (es decir, la utilidad) sobre la que se aplican dichos tributos. Si la empresa no obtiene utilidades, un mayor volumen de deuda no reducirá este importe, ya que de hecho no existirá una base imponible sobre la que gravar tributariamente.

3 El riesgo: el riesgo financiero es la varianza de los resultados obtenidos por la empresa respecto a su valor promedio esperado. De dichos resultados dependerá la capacidad de la misma para devolver los recursos ajenos que le han sido prestados. Cuanto mayor sea el grado de endeudamiento mayor será el riesgo financiero que soporta la empresa. Los principales tipos de riesgo a cubrir en una operación financiera son: el tipo de interés el tipo de cambio, la morosidad o insolvencia y la liquidez.

4 Las clases de activos: si la empresa posee un porcentaje muy elevado de activos de tipo intangible, tendrá mayores limitaciones de endeudamiento, ya que en caso de quiebra de la empresa, las posibilidades de venta de dichos activos serán menores y, por tanto, éstos serán menos líquidos.

Financiación externa de la empresa

Según el autor, **APAZA, M. (2010)**, el Cálculo del costo de capital

Costo efectivo de una fuente de financiación

$$D = \frac{FC_1}{(1 + Kd)} + \frac{FC_2}{(1 + Kd)^2} + \dots + \frac{FC_n}{(1 + Kd)^n}$$

Donde

D= valor nominal de la deuda =FCFC (t=1, ..., n)= pagos por interés y amortización del principal. k = costo efectivo de la deuda donde K se podría calcular por interpolación o por el método de aproximación de Schneider que es el que figura a continuación:

$$k = \frac{-FC_0 + FC_1 + FC_2 + FC_3 + \dots + FC_n}{FC_1 + 2(FC_2) + \dots + n(FC_n)}$$

Costo del conjunto de capitales que utiliza la empresa

$$k = k_d(1 - t) \frac{D}{A + D} + K_a \frac{A}{A + D}$$

Dónde:

k= costo promedio de capital

Kd= costo promedio de la deuda ajena a medio y largo plazo

Ka= tasa de descuento que iguala el valor actual de la corriente de dividendos esperados al precio de la acción

t= tasa del impuesto a la renta

D= principal de la deuda

A= capital propio de la empresa

Cálculo del costo de los derechos de suscripción

El derecho de suscripción preferente es un derecho que se genera para compensar el efecto dilución de propiedad que produciría una ampliación de capital para los antiguos accionistas.

Si el antiguo accionista renuncia dicho derecho de suscripción preferente, este tendrá un valor teórico que puede calcularse.

La Financiación Interna de la Empresa

Según el autor, **APAZA, M. (2010)** tiene Consideraciones previas:

La financiación interna representa el conjunto de recursos autogenerados por la empresa: reservas, remanentes y resultados.

La financiación ajena de la empresa

Según el autor, **APAZA, M. (2010)** Las fuentes de financiación ajenas son recursos que tendrán de ser devueltos en el corto o en el largo plazo.

NOTA: Los proveedores de dichos recursos exigirán, por ello, a las organizaciones, unas ciertas garantías de que dicha devolución se producirá, es decir, evaluarán de una u otra forma el riesgo que supone "inyectar" recursos en una determinada organización. La evaluación de dicho riesgo se puede llevar a cabo de muy diversas formas.

Financiación a Medio y Largo Plazo

Empréstitos: Emisiones de deuda de empresas, tanto públicas como privadas, a largo plazo.

Letras y pagarés:

Pagaré: documento que contiene un compromiso escrito de pago de una cierta cantidad de dinero en un plazo determinado (puede ser corto o largo).

Letras: Documento cambiario donde se contiene un mandato de pago hecho por el librador al librado a favor del tenedor. Tiene la condición procesal de documento ejecutivo.

Creditos y préstamos:

Créditos: recursos obtenidos de entidades financieras que presentan un costo para los montantes efectivamente dispuestos y otro diferente para aquellos que aún permanecen disponibles.

Préstamo: contrato por el que el emisor cede unos recursos financieros que posteriormente irá recuperando de forma periódica en función de un determinado tipo de interés y plazo.

Leasing: Contrato por el que una empresa (arrendador) cede a otra (arrendatario) El uso de un determinado bien, a medio o largo plazo, con una opción de compra a su vencimiento, a cambio del pago de unas cuotas periódicas, suma de la amortización del bien, el interés de la operación y los gastos correspondientes de la operación.

Factores esenciales del leasing Participación de un tercero diferente del productor de bien. Completa amortización del objeto arrendado con un solo arrendatario en un periodo más largo del habitual.

Tipos de leasing:

Financiero: Implica una decisión irreversible. De obsolescencia corre a cargo del arrendatario.

Operativo: La decisión es susceptible de ser modificada. La obsolescencia corre a cargo del arrendador.

Financiación a corto plazo

Segun el autor, **APAZA, M. (2010)** Los Créditos Comerciales: Importe de aquellas deudas derivadas de las compras necesarias para el ciclo de explotación que aún no han sido abonadas a los proveedores.

Factoring: Cesión a un factor o intermediario los derechos de cobro a clientes a un determinado precio. En la cesión se traslada el riesgo.

Descuento comercial y financiero:

Comercial: operación de anticipo de fondos por parte de una entidad financiera a su cliente por la entrega de éste de efectos comerciales - letras de cambio, pagarés, etc.- para su descuento.

Financiero: contrato mediante el cual el Banco, previa deducción del interés, anticipa al cliente el importe de un crédito no vencido contra tercero, mediante la cesión, salvo buen fin, del crédito mismo.

Poliza de crédito: Recursos obtenidos de entidades financieras que presentan un costo para los montos efectivamente dispuestos y otro diferente para aquellos que aún permanecen disponibles.

Crédito a corto plazo

Según el autor, **MOYER, Ch. (2006)** menciona que: El crédito a corto plazo incluye todas las obligaciones de deuda a su empresa cuyo pago está originalmente programado para el transcurso de un año. Este tipo de crédito puede ser con o sin garantía. En el caso de la deuda a corto plazo sin garantía, una empresa obtiene crédito sin verse obligada a comprometer ningún activo específico como colateral, de modo que el acreedor depende principalmente de la capacidad para generar efectivo de la compañía y pagar la deuda. Si la empresa se vuelve insolvente y se declara en quiebra, el acreedor sin garantía tiene pocas posibilidades de recuperar el monto entregado o incluso una fracción significativa de la suma que se le adeuda.

Crédito bancario

Según el autor, **MOYER, Ch. (2006)** menciona que: **Crédito bancario a corto plazo**

Los bancos comerciales son una importante fuente de crédito a corto plazo con y sin garantía.

En cuanto al valor agregado del financiamiento a corto plazo que proporcionan a las compañías mercantiles, éstos ocupan el segundo sitio, inmediatamente después del crédito comercial. Aun cuando el crédito comercial es la principal fuente de financiamiento espontáneo a corto plazo, el crédito bancario representa la fuente más importante de fondos negociados a corto plazo.

Uno de los propósitos primordiales del crédito bancario a corto plazo es satisfacer las necesidades estacionales de fondos de las compañías, como financiar la acumulación de inventarios y cuentas por cobrar. El crédito bancario aplicado con esta intención se considera auto liquidable, puesto que es de esperar que la venta de los inventarios y la cobranza de las cuentas por cobrar generen flujos de efectivo suficientes para permitir el pago del crédito antes de la siguiente acumulación estacional.

El financiamiento bancario a corto plazo puede adoptar una de estas tres modalidades:

- Créditos simples (pagarés)
- Líneas de crédito

- Acuerdos de crédito revolving

Créditos simples (pagares)

Según el autor, **MOYER, Ch. (2006)** menciona que: Es muy común que las empresas necesiten fondos por periodos breves para financiar un determinado proyecto. En caso de encontrarse en esta situación pueden solicitar un crédito bancario, el cual se conoce como pagaré. Su duración puede ir de 30 días a un año, aunque en la mayoría de los casos oscila entre los 30 y 90 días.

La tasa de interés que en un momento dado cobra un banco sobre un crédito simple depende de varios factores, entre ellos la solvencia del prestatario en relación con los riesgos de crédito preferentes (más bajos). Esta tasa de interés suele incluir una prima de 1 a 2 o más puntos porcentuales por encima de la tasa preferente, dependiendo de la percepción que el ejecutivo bancario tenga de los riesgos empresariales y financieros generales del prestatario. Si su posición financiera es débil y el riesgo general se juzga demasiado alto, el banco podría negarse a otorgarle un préstamo sin garantía, independientemente de la tasa de interés.

Pago de intereses.

Si los intereses de un pagaré se pagan al vencimiento, el costo anual del financiamiento es igual a la tasa de interés anual nominal. Sin embargo, en el caso de un crédito descontado, el banco deduce los intereses en el momento de realizar el préstamo, de manera que el prestatario no recibe el monto íntegro. En otras palabras, paga intereses sobre fondos que no recibe, así que el costo anual del financiamiento de este crédito es superior a la tasa de interés anual nominal.

$$\begin{aligned} \text{AIC} &= \frac{\$201}{\$1,799} \times \frac{365}{183} \\ &= 8.4\% \end{aligned}$$

Saldo de compensación.

Un saldo de compensación es un porcentaje del saldo del crédito, por lo general de 5 a 20%, que el prestatario debe mantener depositado como requisito para obtener el crédito de un banco. Esta condición se establece como saldo mínimo absoluto o saldo promedio durante cierto periodo estipulado; los prestatarios prefieren los saldos promedio a los mínimos. El saldo de compensación eleva el rendimiento que obtiene el

banco sobre el crédito y también ofrece un pequeño indicador de protección ("derecho de compensación") en caso de que el deudor incurra en algún incumplimiento. Los saldos de compensación tienden a perder importancia en periodos de baja demanda de crédito.

$$\begin{aligned} AFC &= \frac{\$18,000}{\$160,000} \times \frac{365}{365} \\ &= 11.3\% \end{aligned}$$

Administración De Cuentas Por Cobrar

Según, (R. Charles Moyer, James R. McGrry , William J. Kretlow 2003) menciona que Las cuentas por cobrar consisten en el crédito que una compañía otorga a sus clientes en la venta de bienes o servicios. Estas cuentas pueden tomar la forma de crédito comercial, el cual se refiere al crédito que la compañía extiende a otras empresas, o bien, de crédito al consumo, que tiene que ver con el crédito que la compañía extiende a los consumidores finales. La eficacia de las políticas de crédito de una compañía puede ejercer un impacto significativo en su desempeño general. Por ejemplo, el gerente de crédito de Monsanto estimó que reducir un día el periodo de cobranza promedio de sus cuentas por cobrar se traduciría en un incremento de 10 millones de dólares en su flujo de efectivo y en un millón de dólares en sus utilidades antes de impuestos.

Para que una compañía esté en condiciones de otorgar crédito a sus clientes, debe:

- Establecer políticas de crédito y cobranzas.
- Evaluar a cada solicitante de crédito en particular.

Riqueza de los accionistas e inversionistas óptimas en cuentas por cobrar

Cuando una compañía decide extender crédito a sus clientes, lo que hace en realidad es tomar una decisión de inversión, a saber, una inversión en cuentas por cobrar, un activo circulante. Lo mismo que en la decisión de invertir en activos a largo plazo, la meta principal de este plan es maximizar la riqueza de los accionistas. En el análisis del capítulo ocho sobre el marco básico para la toma de decisiones de presupuestos de capital explicamos que el presupuesto óptimo de capital está determinado por la aceptación de todos los proyectos de inversión cuyos rendimientos marginales, medidos con base en la tasa de rendimiento interna, sean mayores o iguales a los

costos marginales de los fondos invertidos en ellos, medidos con base en el costo marginal de capital. Esta regla de decisión maximiza la riqueza de los accionistas, porque los proyectos aceptados generarán un rendimiento mayor o igual al costo de los fondos para los propietarios de la compañía. Si se sigue un razonamiento similar, una compañía maximizará la riqueza de los accionistas al invertir en cuentas por cobrar, siempre y cuando los rendimientos marginales esperados que se obtengan por cada dólar adicional de la inversión sean superiores a los costos marginales esperados asociados, incluido el costo de los fondos invertidos.

El establecimiento de la política óptima de extensión de crédito exige que la empresa examine y trate de medir los costos y los rendimientos marginales (beneficios) asociados con distintas políticas. ¿Cuáles son los rendimientos y costos marginales asociados con una extensión de crédito más liberal para los clientes de una compañía? En lo que se refiere a los rendimientos, una extensión más liberal de crédito posiblemente estimule las ventas y genere un aumento en las utilidades brutas, suponiendo que se mantengan constantes todos los demás factores (como condiciones económicas, precios, costos de producción y gastos de publicidad). Este aumento en los rendimientos se ve neutralizado por diversos tipos de costos marginales relativos al crédito, como los costos de oportunidad de los fondos adicionales de capital empleados para sostener un mayor nivel de cuentas por cobrar. Cualquier incremento en las ventas derivado de una política de extensión de crédito más liberal también puede aumentar los niveles de inventarios y los costos de inversión en inventarios asociados. El control de nuevas cuentas de crédito y la cobranza de una mayor cantidad de cuentas también tienen como resultado costos adicionales. Por último, una política de crédito más liberal genera con frecuencia mayores gastos por concepto de cartera vencida, dada la probabilidad de que cierta cantidad de nuevas cuentas incumplan con los pagos del crédito extendido a su favor.

Al determinar una política óptima de extensión de crédito, los administradores financieros de una empresa deben considerar diversas variables controlables de gran importancia que pueden utilizarse para alterar el nivel de las cuentas por cobrar, entre las se encuentran:

- a Normas de crédito
- b Condiciones de crédito
- c Periodo de crédito
- d Descuentos por pronto pago

- ≡ Pagos estacionales
- Procedimientos de cobranza
- ☞ Supervisión de las cuentas por cobrar

En lo que resta de esta sección explicaremos detalladamente cada una de estas variables.

a. Normas de crédito. Se refieren a los criterios que utiliza una compañía para seleccionar a los solicitantes de crédito, para determinar a cuáles de sus clientes ofrecer crédito y el monto. El establecimiento de normas de crédito permite a la compañía ejercer cierto grado de control sobre la calidad de las cuentas aceptadas. La calidad del crédito otorgado a los clientes es un concepto dimensional que comprende los siguientes elementos:

- El tiempo que le toma a un cliente pagar sus obligaciones de crédito, en el entendido que efectivamente las pague
- La probabilidad de que un cliente no pague el crédito que se le extendió.

El período promedio de cobranza sirve como indicador de la prontitud con que los clientes Pagan sus obligaciones de crédito; muestra además la cantidad promedio de días que una compañía debe esperar después de hacer una venta a crédito para recibir el pago futuro del cliente. Obviamente, cuanto mayor sea el período promedio de cobranza, mayor será también la inversión de la empresa en cuentas por cobrar ; por extensión, el costo de la concesión de crédito a los clientes.

La probabilidad de que un cliente no pague el crédito extendido a su favor se llama riesgo de incumplimiento. La razón de cartera vencida, que es la proporción del volumen total de cuentas por cobrar que una compañía no cobra nunca, sirve como indicador general, o agregado, de este riesgo. Una empresa puede estimar su razón de cartera vencida examinando las pérdidas en el crédito extendido a clientes similares en el pasado a Cuanto más alta sea la razón de cartera vencida de una empresa, mayor será el costo de extensión de crédito.

b. Condiciones de crédito

Las condiciones de crédito, o de venta, de una compañía especifican los términos que rigen el pago de un crédito extendido al cliente. Estas condiciones incluyen la duración

del período de crédito y el descuento por pronto pago (en caso de que se ofrezca), así como condiciones especiales (fechas estacionales). Por ejemplo, las condiciones de crédito de "neto 30" significan que el cliente dispone de 30 días para pagar la cuenta a partir de la fecha de facturación y que se le ofrece descuento por pronto pago.

c **Período de crédito.**

La duración del período de crédito de una compañía (el lapso del que dispone el cliente de un crédito para el pago íntegro de una cuenta) con frecuencia se determina conforme las costumbres de cada sector, de manera que suele variar. El período de crédito puede ser tan breve como siete días o tan extenso como seis meses. La variación parece estar directamente relacionada con la duración de la mercancía en el inventario del cliente.

d **Descuentos por pronto pago.**

Un descuento Por pronto pago es el descuento que se ofrece al cliente con la condición que éste pague el crédito que se le ha otorgado antes de que concluya un período específico. Normalmente se expresa como descuento Porcentual sobre el monto neto el costo de los bienes adquiridos (excluyendo flete e impuestos). Cuando se ofrecen condiciones de descuento, también se debe especificar su duración. Por ejemplo, las condiciones de crédito de "2/10, neto 30" significan que el cliente puede deducir 2% del total facturado si realiza su pago en un máximo de 10 días contados a partir de la fecha de facturación.

Si para entonces aún no ha efectuado el pago, deberá pagar el monto de facturación íntegro en un máximo de 30 días a partir de la misma fecha. En algunos casos, el período de descuento puede comenzar a partir de la fecha de embarque o de la fecha de recepción de la mercancía. Como ocurre con el período de crédito, la duración del período de descuento por pronto pago y varía entre los diversos ramos de las actividades empresariales.

Los descuentos por Pronto pago se ofrecen (o incrementan) con el fin de acelerar la cobranza, por extensión, reducir la inversión en cuentas por cobrar de la empresa y sus costos.

a Pagos estacionales.

Son condiciones de crédito especiales ofrecidas en ocasiones a los minoristas cuando las ventas se concentran en uno o más periodos durante el año. De acuerdo con un modelo de crédito de pagos estacionales, se estimula a los minoristas a pedir y recibir el producto con anticipación al periodo pico de ventas y a remitir el pago correspondiente poco después de concluido. El principal objetivo de las fechas estacionales es elevar las ventas a tiendas que no pueden financiar un aumento en sus inventarios antes de que se inicie el periodo pico de ventas, ya sea por su débil posición de capital de trabajo, su limitada capacidad de crédito o ambos factores.

*** Procedimientos de cobranza**

Son los métodos que una compañía utiliza para intentar el cobro de cuentas vencidas. Entre los métodos de uso más común se encuentran:

Enviar avisos o cartas en que se informa al cliente que su cuenta venció y se le solicita su liquidación.

Hacer llamadas telefónicas o visitas al cliente en un intento por conseguir el pago.

Emplear una agencia de cobranza

Emprender acciones legales contra el cliente

Otro método, que en algunos casos resulta eficaz, consiste en que la compañía se negue a realizar nuevos embarques hasta que el cliente liquide sus cuentas vencidas.

Aunque el objetivo de los procedimientos de cobranza es acelerar el cobro de pagos vencidos y reducir la cartera vencida, las compañías deben evitar conflictos con clientes normalmente solventes y que por alguna buena razón (por ejemplo, a causa de problemas temporales de liquidez) no han cumplido con el pago oportuno de sus deudas. Si se adopta un procedimiento de cobranza sumamente agresivo, el resultado podría ser la reducción de las ventas y utilidades futuras, ya que los clientes optarían por proveedores con políticas de cobranza más indulgentes.

Para determinar sus procedimientos de cobranza, una compañía debe considerar con qué recursos cuenta para este fin. Si para el cobro de cuentas vencidas dispone de una cantidad de dinero relativamente reducida debe limitarse a emplear los métodos menos costosos (y por ende, menos efectivos), como enviar cartas y hacer llamadas telefónicas. Si, por el contrario, cuenta con un Presupuesto mayor, puede emplear procedimientos más enérgicos como enviar a representantes para que se entrevisten personalmente con los clientes morosos. En general, cuanto mayor sean los gastos de

cobranza de una compañía, sus periodos promedio de cobranza y nivel de cartera vencida serán menores. Sin embargo, es probable que los beneficios resultantes de los procedimientos de cobranza adicionales disminuyan rápidamente cuando los niveles de gastos se eleven en exceso.

g. Supervisión de las cuentas por cobrar

Para que una empresa controle eficazmente su inversión en cuentas por cobrar, el gerente de crédito debe supervisar su estado y composición. La antigüedad de cuentas es una técnica de supervisión útil. Para la aplicación de un análisis de antigüedad, las cuentas de una compañía deben clasificarse en diferentes grupos de acuerdo con la cantidad de días acumulados tras su vencimiento. Estas clasificaciones indican el monto agregado de cuentas por cobrar y el porcentaje de cuentas sin liquidar en cada categoría. Esta técnica ofrece mayor información que las razones resumidas, como el periodo promedio de cobranza. Comparar programas de antigüedad en lapsos sucesivos (mensual, trimestral o semestral) puede ayudar a que el gerente de crédito observe cualquier cambio en la "calidad" de las cuentas de la compañía.

h. Evaluación de los solicitantes de crédito.

Una vez que una compañía ha establecido sus políticas de crédito y cobranza puede basarse en ellas para evaluar a cada solicitante de crédito. En general, el proceso de evaluación de crédito se compone de las siguientes etapas básicas:

Recabar información pertinente sobre el solicitante de crédito

Analizar la información obtenida para determinar la solvencia del solicitante

Decidir si otorga el crédito al solicitante o no y, si se le otorga, determinar el monto de la línea de crédito

El proceso de evaluación de crédito se ve limitado por el tiempo y el costo. Es común que las compañías dispongan de apenas unos cuantos días o, en algunos casos, sólo de unas cuantas horas para evaluar una solicitud de crédito. Retardar esta decisión podría generar la pérdida del pedido de un cliente potencial.

El proceso de evaluación de crédito también está limitado por el monto de los recursos a disposición del departamento de crédito. La cantidad de tiempo y dinero que una compañía dedica a evaluar la solicitud de crédito de un cliente depende de la magnitud de las pérdidas en que incurriría en caso de tomar una decisión incorrecta. Estas

pérdidas potenciales se derivan de la negación de crédito a un cliente solvente, o bien, de otorgar crédito a un cliente insolvente.

Cuanto más grandes sean las posibles pérdidas, mayor será el tiempo y la cantidad de dinero que una empresa deberá destinar para evaluar a un solicitante de crédito.

Liquidez

Análisis de la liquidez a corto plazo

La liquidez a corto plazo

Según el autor, **BERNSTEIN, L. (1996)** menciona que La liquidez a corto plazo de una empresa se mide por el grado en el que puede cumplir sus obligaciones a corto plazo. La liquidez implica capacidad para convertir activos en tesorería o para obtener tesorería. El corto plazo se considera convencionalmente un lapso de tiempo de hasta un año, aunque a veces se identifica también con el ciclo de explotación normal de una empresa, es decir, el lapso de tiempo que abarca el ciclo de compra-producción-venta y cobro que realiza una empresa.

La importancia de la liquidez a corto plazo puede apreciarse mejor examinando las repercusiones que pueden derivarse de la incapacidad para cumplir las obligaciones a corto plazo.

La liquidez es cuestión de grado, una falta de liquidez puede significar que la empresa es incapaz de hacer uso de descuentos favorables y aprovechar las oportunidades provechosas que se le presentan. En ese grado, una falta de liquidez implica falta de libertad de elección, así como limitaciones en la libertad de acción por parte de la dirección.

Una falta de liquidez más grave significa que la empresa es incapaz de satisfacer sus deudas y obligaciones corrientes. Ello puede dar lugar a la venta forzosa de inversiones y activos a largo plazo y, en su forma más grave, a insolvencia y quiebra.

Para los propietarios de una empresa, una falta de liquidez puede significar reducción de la rentabilidad y oportunidad, o puede significar pérdida del control y pérdida parcial o total de la inversión de capital. En el caso de los propietarios con responsabilidad ilimitada, la pérdida puede extenderse más allá de la inversión original.

Para los acreedores de la empresa, una falta de liquidez puede significar retraso en el cobro de los intereses y el principal que se les adeuda, o puede significar la pérdida parcial o total de los importes adecuados.

Los clientes de una empresa, así como sus proveedores de bienes y servicios, pueden resultar también afectados por la situación financiera a corto plazo. Los efectos de la misma pueden adoptar la forma de incapacidad de la empresa para cumplir los contratos y pérdida de relaciones con los proveedores.

Análisis de estados financieros: principales áreas de interés

Según el autor, **BERNSTEIN, L. (1996)** menciona que A partir de la descripción anterior sobre la significación de la liquidez a corto plazo es fácil comprender por qué se ha concedido gran importancia a las medidas de esa liquidez. Porque, si una empresa no puede cumplir sus obligaciones corrientes al vencimiento de las mismas, su existencia continuada resulta dudosa y este hecho relega todas las demás medidas de resultados a un lugar secundario, si no a la irrelevancia. En relación con la estructura de objetivos, la evaluación de la liquidez a corto plazo está relacionada con la valoración del riesgo asistemático de la empresa.

Si bien las determinaciones contables se realizan, partiendo de la hipótesis de una continuidad indefinida de la empresa, el analista financiero debe someter siempre la validez de tal hipótesis a la prueba de la liquidez y, solvencia de la empresa.

Una medida de la liquidez ampliamente utilizada es el capital circulante. Además de su importancia como conjunto de activos líquidos que proporciona un colchón de seguridad a los acreedores, el capital circulante neto es también importante porque constituye una reserva líquida con la que satisfacer las contingencias y la perenne incertidumbre con respecto a la capacidad de una empresa para equilibrar las salidas de tesorería con unas entradas adecuadas.

Capital Circulante

Según el autor, **BERNSTEIN, L. (1996)** menciona que El concepto básico de capital circulante es relativamente sencillo. Es el exceso del activo circulante sobre el pasivo circulante. Este exceso se denomina a veces capital circulante neto porque algunos empresarios consideran el activo circulante como capital circulante. Hay déficit de capital circulante cuando el pasivo circulante excede al activo circulante.

Activo circulante

El activo circulante incluye tesorería y otros activos de los que razonablemente se puede esperar que sean convertidos en tesorería, vendidos o consumidos durante el ciclo de explotación normal de la empresa, o en el plazo de un año si dicho ciclo de explotación es inferior a un año. El pasivo circulante incluye los pasivos que previsiblemente van a ser satisfechos mediante el uso de activos clasificados como circulantes en el mismo balance de situación o mediante la creación de otros pasivos circulantes, o los pasivos que previsiblemente van a ser satisfechos en un periodo relativamente corto de tiempo, habitualmente un año. (Statement 4 del APB, párrafo 198.)

La norma general acerca de la capacidad para convertir los activos circulantes en tesorería en el plazo de un año está sujeta a salvedades importantes. La principal de ellas se refiere al ciclo de explotación. Como se explica con mayor detalle en el capítulo 5, el ciclo de explotación comprende el lapso medio de tiempo que transcurre entre la adquisición de los materiales y servicios que intervienen en el proceso de producción o intercambio, y la conversión final en tesorería del producto obtenido con la venta de la producción de la empresa. Este lapso de tiempo puede ser bastante amplio en los sectores que requieren un periodo prolongado de mantenimiento en existencias (tabaco, destilerías, madera) o en aquellos que venden a plazos. En todos los casos en los que no hay un ciclo de explotación claramente definido prevalece la norma arbitraria del año.

Las categorías más frecuentes de activos circulantes son las siguientes:

1. Tesorería
2. Equivalentes de tesorería (inversiones temporales)
3. Cuentas y efectos a cobrar.
4. Existencias.
5. Gastos anticipados.

La tesorería es la medida definitiva de un activo circulante, puesto que los pasivos circulantes se liquidan con tesorería. Sin embargo, la tesorería destinada a fines específicos (por ejemplo, ampliación de instalaciones) no debe ser considerada circulante.

Los saldos compensatorios por contratos de préstamos bancarios no pueden considerarse, en la mayor parte de los casos, tesorería «libre». En su FRR No. 1, la SEC exige la revelación de los acuerdos de saldo compensatorio con el banco

prestamista, así como la segregación de dichos saldos. Los equivalentes de tesorería representan inversiones temporales de tesorería que excede a las necesidades circulantes, realizadas con el fin de obtener un rendimiento de esos fondos. Estas inversiones deben ser a corto plazo y de la máxima calidad para garantizar que pueden venderse sin pérdida.

El analista debe estar alerta a la valoración de las inversiones de este tipo. Las inversiones en acciones se contabilizan ahora de acuerdo con el SFAS /2'. Los títulos de deuda pueden seguir reflejándose por encima del valor de mercado si la dirección considera que una bajada es de naturaleza «temporal». De forma similar, la naturaleza de «equivalentes de tesorería» de las inversiones en títulos puede forzarse bastante en ocasiones.

La mera capacidad de un activo para convertirse en tesorería no es el único determinante de su naturaleza circulante. Lo que importa es el propósito y la práctica normal. Sin embargo, el propósito no siempre basta. Así, por ejemplo el coste de los activos fijos que se pretende vender sólo debe incluirse en el activo circulante si la empresa tiene un compromiso contractual con un comprador para la adquisición del activo a un precio dado dentro (el año o del ciclo de explotación siguiente).

Pasivo circulante

Según el autor, **BERNSTEIN, L. (1996)** menciona que El pasivo circulante son obligaciones que generalmente van a requerir el uso de activos circulantes para su liquidación o., alternativamente, la creación de otros pasivos circulantes. Los pasivos circulantes más habituales en la práctica son los siguientes:

1. Cuentas a pagar.
2. Efectos a pagar.
3. Préstamos bancarios y de otro tipo a corto plazo.
4. Impuestos y otros gastos devengados.
5. Parte a corto plazo de la deuda a largo plazo.

Las anteriores categorías de pasivo circulante suelen ser claras y no requieren mayor explicación. Sin embargo, como ocurre con el activo circulante, el analista no puede dar por supuesto que los pasivos circulantes van a estar siempre bien clasificados.

Así, por ejemplo, la práctica actual sanciona la presentación como no circulantes de las obligaciones circulantes que está previsto reembolsar. El grado de garantía con

respecto al posterior reembolso es, en gran medida, una cuestión abierta, que en el caso de una evolución desfavorable puede resolverse negativamente por lo que se refiere a la empresa.

La SEC, en su FRR No. 1, ha ampliado significativamente los requisitos de revelación con respecto al endeudamiento bancario a corto plazo y en papel comercial.

El SFAS ó estableció criterios para la clasificación en el balance de situación de las obligaciones a corto plazo que está previsto reembolsar (véase el Capítulo 7).

El analista debe estar asimismo alerta a la posibilidad de encontrarse con presentaciones diseñadas para mostrar el capital circulante a una luz más favorable de lo que autorizan las circunstancias.

Los adeudos corrientes por impuestos diferidos no tienen de auténticos activos circulantes más de lo que tienen de pasivos circulantes reales los abonos corrientes por impuestos diferidos. Aunque, como señalábamos en el Capítulo II, son consecuencia de los actuales métodos de contabilidad fiscal generalmente aceptados, los adeudos resultantes no representan medios de pago previstos ni los abonos resultantes constituyen necesariamente obligaciones corrientes de pago.

Muchas empresas que tienen activos fijos como principal «activo de explotación» (por ejemplo, las empresas de transportes y algunas compañías de arrendamiento financiero) reflejan como circulantes ingresos previstos por facturación con los cuales deben satisfacer sus obligaciones circulantes de compra de equipo. Los tratamientos de este tipo, o la ausencia de distinción entre circulante y no circulante en el balance de situación, como ocurre con las compañías inmobiliarias, algunos contratistas, los bancos y las compañías de seguros, son intentos por parte de esas empresas de transmitir al lector sus «especiales» condiciones de financiación y explotación que, afirman, hacen inaplicable la distinción entre circulante y no circulante, y no tienen paralelo en la empresa comercial o industrial normal.

Es posible incluso que algunas de estas circunstancias especiales estén presentes, pero no necesariamente cambian la relación que existe entre las obligaciones circulantes y los fondos disponibles, o que razonablemente se prevé que van a estar disponibles, para satisfacerlas. Es hacia esta relación hacia donde debe dirigir su atención el analista cuando se enfrenta a la tarea de evaluar la liquidez.

El capital circulante como medida de liquidez

Según el autor, **BERNSTEIN, L. (1996)** menciona que La popularidad del capital circulante como medida de liquidez y de salud financiera a corto plazo es tan amplia, que prácticamente no es necesario documentarla. Los otorgantes de crédito calculan la relación entre activo circulante y pasivo circulante; los analistas financieros miden el tamaño del capital circulante de las empresas que analizan; los organismos oficiales calculan cifras globales de capital circulante de las corporaciones; y en la mayor parte de los balances de situación publicados se hace la distinción entre activos y pasivos circulantes y no circulantes. Además, los contratos de préstamo y de emisión de bonos suelen contener cláusulas sobre mantenimiento de unos niveles mínimos de capital circulante.

El importe absoluto de capital circulante sólo tiene significación cuando se relaciona con otras variables, como las ventas o los activos totales. Es, como mínimo, de valor limitado para realizar comparaciones y para juzgar la adecuación del capital circulante. Veamos, como ilustración de lo anterior, las cifras de capital circulante correspondientes a dos compañías imaginarias:

	Compañía A	Compañía B
Activo circulante	\$300.000	\$1.200.000
Pasivo circulante	100.000	1.000.000
Capital circulante	\$200.000	\$ 200.000

Aunque ambas compañías tienen un importe igual de capital circulante, una somera comparación de la relación entre activo circulante y pasivo circulante indica que la situación de la compañía A es muy superior a la de la compañía B.

Coefficiente de liquidez

Según el autor, (**BERNSTEIN, Leopoldo 1996**), menciona que La conclusión anterior se basa en el ratio de activo circulante a pasivo circulante. Es 3:1 (\$300.000/\$100.000) para la compañía A y 1,2:1 (\$1.200.000/\$100.000) para la compañía B. Es a este ratio (coeficiente de liquidez) al que se concede considerable importancia en la evaluación de la liquidez de una empresa.

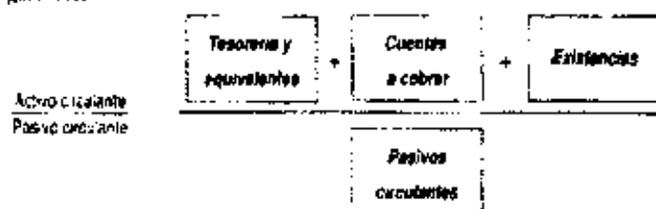
Algunas, de las razones para el amplio uso que se hace del coeficiente de liquidez son evidentes:

1. Mide el grado en el que el activo circulante cubre el pasivo circulante. Cuanto más alto el importe de activos circulantes en relación con los pasivos circulantes, mayor garantía hay de que pueden pagarse los pasivos con los activos.
2. El exceso de activo circulante sobre el pasivo circulante proporciona un colchón frente a las pérdidas que puedan producirse en la enajenación o liquidación de los activos circulantes distintos de tesorería. Cuanto más sustancial sea ese colchón, mejor para los acreedores. Así pues, el coeficiente de liquidez mide el margen de seguridad disponible para cubrir posibles mermas en el valor del activo circulante.
3. Mide la reserva de fondos líquidos por encima de las obligaciones corrientes que está disponible, como margen de seguridad, frente a las incertidumbres y sacudidas fortuitas a las que están sujetos los flujos de fondos en una empresa. Acontecimientos imprevisibles como huelgas, pérdidas extraordinarias y otras incertidumbres pueden detener o reducir temporalmente la entrada de fondos. Menos evidente resulta, sin embargo, el hecho de que este coeficiente, como medida de la liquidez y la solvencia a corto plazo, está sujeto a graves deficiencias y limitaciones, tanto teóricas como prácticas. En consecuencia, antes de embarcarnos en un estudio del coeficiente de liquidez y las medidas con él relacionadas, vamos a analizar en profundidad sus limitaciones.

Limitaciones del coeficiente de liquidez

El primer paso en nuestro examen del coeficiente de liquidez como herramienta para el análisis de la liquidez y la solvencia a corto plazo consiste en estudiar los componentes que normalmente se incluyen en este ratio, como se muestra en la figura 16.1.

Figura 16.1



Si descartamos, a efectos de esta evaluación, los gastos anticipados y otras partidas igualmente insustanciales que intervienen en el cálculo del coeficiente de liquidez, nos quedamos con los cuatro elementos principales comprendidos en este ratio.

Si a continuación definimos la liquidez como la capacidad para equilibrar las salidas de tesorería necesarias con las entradas de tesorería adecuadas, incluyendo una provisión para interrupciones imprevistas de las entradas o aumentos igualmente imprevistos de las salidas, debemos preguntarnos si la relación de estos cuatro elementos en un punto dado del tiempo:

1. Mide y predice la estructura de entradas futuras de tesorería.
2. Mide la adecuación de las entradas futuras de tesorería a las salidas.

Desafortunadamente, la respuesta a estas preguntas es en su mayor parte negativa. El coeficiente de liquidez es un concepto estático que se refiere a los recursos de tesorería disponibles en un punto dado del tiempo para satisfacer obligaciones en ese momento.

La reserva de recursos de tesorería existente no guarda relación causal o lógica con la circulación futura de tesorería. Pero son precisamente los flujos futuros el tema de nuestro máximo interés en la evaluación de la liquidez. Estos flujos tienen una dependencia considerable con respecto a elementos no incluidos en el coeficiente de liquidez, como las ventas, los costes y gastos en efectivo, los beneficios y los cambios en las condiciones económicas. Para ampliar la explicación, examinemos más detenidamente los cuatro elementos que comprende el ratio:

Medidas que complementan el coeficiente de liquidez

Según el autor, **BERNSTEIN, L. (1996)** menciona que El activo circulante más líquido es, naturalmente, la tesorería, que es en si misma estándar de liquidez. Le siguen a escasa distancia las «inversiones temporales» que son habitualmente depósitos temporales de tesorería fácilmente negociables y relativamente seguros, Se consideran «equivalentes de tesorería» y habitualmente generan beneficios modestos.

Coefficientes de tesorería. La proporción de tesorería y equivalentes sobre el total de activos circulantes es una medida del grado de liquidez de ese grupo de activos.

Se mide por el coeficiente de tesorería siguiente:

$$\frac{\text{Tesorería + Equivalentes}}{\text{Total activo circulante}}$$

Evaluación. Cuanto más alto es el ratio, más líquido es el grupo del activo circulante.

Ello, a su vez, significa que con respecto a este componente de tesorería y equivalentes el peligro de pérdida de valor en caso de liquidación es mínimo, y que el periodo de espera para la conversión de estos activos en tesorería utilizable es prácticamente inexistente.

La APB Opinión 18 exige de modo general que las inversiones que representan una participación del 20 por 100 o superior se reflejen por el método de puesta en equivalencia, es decir, ni al coste ni, necesariamente, al valor de mercado. Aunque tales participaciones sustanciales en los títulos de otra compañía habitualmente no se consideran equivalentes de tesorería, si se consideraran así, su valor de mercado sería la cifra más indicada para utilizar en el cálculo de ratios de liquidez. El método contable de puesta en equivalencia.

Es necesario mencionar otro ratio que mide la adecuación de la tesorería; se trata del ratio de tesorería a pasivo circulante, que se calcula de la forma siguiente:

$$\frac{\text{Tesorería + Equivalentes}}{\text{Pasivo circulante}}$$

Mide cuánta tesorería está disponible para pagar las obligaciones corrientes. Es una comprobación estricta que no tiene en cuenta la naturaleza reembolsable del activo y el pasivo circulante. Sirve de complemento al coeficiente de tesorería analizado anteriormente, al medir la disponibilidad de tesorería desde un punto de vista ligeramente diferente.

Considerar el coeficiente de tesorería como una extensión del coeficiente de liquidez a corto plazo constituiría, salvo en casos extremos, una comprobación demasiado estricta para resultar significativa. Sin embargo, no debe subestimarse la importancia de la tesorería como forma definitiva de la liquidez. En la historia de los fracasos empresariales son muy abundantes los ejemplos de compañías insolventes con activos distintos de tesorería considerables, tanto circulantes como no circulantes, pero sin tesorería para pagar las deudas o llevar a cabo las operaciones.

Medidas de liquidez de las cuentas a cobrar

Según el autor, **BERNSTEIN, L. (1996)** menciona que En la mayor parte de las empresas que venden a crédito, las cuentas y efectos a cobrar son una parte significativa del capital circulante. Al evaluar la calidad del capital circulante y del coeficiente de liquidez, es importante obtener alguna medida de la calidad y liquidez de las cuentas a cobrar.

Tanto la calidad, como la liquidez de las cuentas a cobrar están afectadas por la tasa de rotación de éstas. Se entiende por calidad la capacidad de cobro sin pérdidas.

Un indicador de esta probabilidad es el grado en el que las cuentas a cobrar estén dentro de las condiciones de pago establecidas por la empresa. La experiencia ha demostrado que cuanto más tiempo permanecen pendientes las cuentas a cobrar después de su fecha de vencimiento, menor es la probabilidad de que se cobren en su totalidad. La rotación es un indicador de la antigüedad de las cuentas a cobrar, sobre todo cuando se compara con una tasa de rotación prevista que se determina por las condiciones de crédito concedidas.

La medida de la liquidez está relacionada con la velocidad a la que, como promedio, van a ser convertidas las cuentas a cobrar en tesorería. También en este caso la rotación es una de las mejores medidas que se puede utilizar.

Coefficiente de rotación del promedio de cuentas a cobrar

Según el autor, **BERNSTEIN, L. (1996)** menciona que El coeficiente de rotación de las cuentas a cobrar se calcula de la forma siguiente:

$$\frac{\text{Ventas netas a crédito}}{\text{Promedio de cuentas a cobrar}}$$

La forma más rápida para un analista externo de determinar el promedio de cuentas a cobrar consiste en tomar las cuentas a cobrar iniciales del periodo, sumarles las cuentas a cobrar finales y dividir por dos el resultado. La utilización de cifras de ventas mensuales o trimestrales permite obtener resultados aún más exactos. Cuanto más amplias son las oscilaciones de las ventas, más sujeto a distorsión está este coeficiente, a menos que se promedien adecuadamente las cuentas a cobrar.

Los efectos a cobrar procedentes de ventas nominales deben ser incluidos en la cifra de cuentas a cobrar para calcular el coeficiente de rotación. Los efectos a cobrar

descontados que todavía están pendientes deben ser incluidos también en el total de cuentas a cobrar.

La cifra de ventas utilizada para calcular el coeficiente debe ser únicamente la de ventas a crédito, porque las ventas al contado no generan, evidentemente, cuentas a cobrar. Puesto que en los estados financieros publicados rara vez se hace la distinción entre ventas al contado y a crédito, el analista externo tendrá probablemente que calcular el coeficiente suponiendo que las ventas al contado son relativamente insignificantes.

Si no lo son se introducirá cierto grado de distorsión en el coeficiente. Sin embargo, si la proporción de las ventas al contado sobre las ventas totales permanece relativamente constante, las comparaciones interanuales de los cambios en el coeficiente de rotación de las cuentas a cobrar pueden seguir siendo válidas.

La cifra de rotación del promedio de cuentas á cobrar indica cuántas veces, por término medio, se han renovado las cuentas a cobrar, es decir, se han generado y cobrado a lo largo del ejercicio.

Si, por ejemplo, hay unas ventas de 1.200.000 dólares y unas cuentas a cobrar iniciales de 250.000 dólares, la rotación de las cuentas a cobrar se calcula de la forma siguiente:

$$\frac{\$1.200.000}{(\$150.000 + \$250.000) \div 2} = \frac{\$1.200.000}{\$200.000} = 6 \text{ veces}$$

Si bien la cifra de rotación ofrece una indicación sobre la velocidad de los cobros y es valiosa a efectos de comparación, no es directamente comparable con las condiciones comerciales que normalmente concede la empresa. Para esta comparación es mejor convertir la cifra de rotación en días de ventas inmovilizados en cuentas a cobrar.

Periodo de cobro de las cuentas a cobrar

Esta medida, también conocida como días de rentas en cuentas a cobrar, mide el número de días necesarios, en promedio, para cobrar las cuentas y efectos a cobrar.

El número de días puede obtenerse dividiendo el coeficiente de rotación del promedio de cuentas a cobrar analizado anteriormente entre 360, número redondo aproximado de días del año. Por tanto,

$$\text{Periodo de cobro} = \frac{360}{\text{Rotación del promedio de cuentas a cobrar}}$$

Utilizando las cifras del ejemplo anterior, el periodo de cobro es:

$$\frac{360}{6} = 60 \text{ días}$$

Un cálculo alternativo consiste en obtener primero el promedio de ventas diarias y dividir después el saldo bruto, final de cuentas a cobrar entre ese promedio.

$$\text{Cuentas a cobrar} = \frac{\text{Ventas}}{360}$$

El resultado diferirá del obtenido con el cálculo anterior, porque para la cifra de rotación del promedio de cuentas a cobrar se utilizan las cuentas a cobrar medias, mientras que con este último método se utilizan únicamente las cuentas a cobrar finales; con ello se desplaza el foco de atención específicamente hacia los últimos saldos de cuentas a cobrar. Utilizando las cifras de nuestro ejemplo, el cálculo es:

$$\text{Promedio de ventas diarias} = \frac{\text{Ventas}}{360} = \frac{\$1,200,000}{360} = \$3,333$$

$$\frac{\text{Cuentas a cobrar}}{\text{Promedio de ventas diarias}} = \frac{\$250,000}{\$3,333} = 75 \text{ días}$$

Observe el lector que si en el cálculo del periodo de cobro se hubieran utilizado las cuentas a cobrar finales en lugar de la rotación del promedio de cuentas a cobrar, podría haberse obtenido un periodo de cobro idéntico, es decir, 75 días, de la forma siguiente:

$$\begin{array}{r} \text{Ventas} \\ \text{Cuentas a cobrar (finales)} \end{array} = \frac{\$1,200,000}{\$250,000} = 4.8 \text{ veces}$$

$$\frac{360}{\text{Rotación de cuentas a cobrar}} = \frac{360}{4.8} = 75 \text{ días}$$

El uso de 360 días es arbitrario, porque, si bien las cuentas a cobrar están pendientes 360 días (periodo utilizado para mayor comodidad del cálculo en lugar de 365), los días de ventas del año habitualmente son inferiores a 300. Sin embargo, el cálculo continuado del ratio permite hacer comparaciones válidas entre periodos.

Evaluación

Según el autor, **BERNSTEIN, L. (1996)** menciona que Las tasas de rotación de las cuentas a cobrar o los periodos de cobro pueden compararse con promedios del sector (véase el Capítulo 4) o con las condiciones de crédito concedidas por la empresa.

Cuando se compara el periodo de cobro con las condiciones de venta ofrecidas por la empresa, puede evaluarse el grado en el que los clientes están pagando puntualmente. Así, por ejemplo, si las condiciones medias de venta en la ilustración anterior fueran de 40 días, un periodo medio de cobro de 75 días reflejaría total o parcialmente las circunstancias siguientes:

1. Malos resultados de cobros.
2. Dificultades para obtener el pago puntual de los clientes a pesar de la diligencia de los esfuerzos de cobros.
3. Clientes en dificultades financieras.

La primera conclusión exige una acción correctiva por parte de la dirección, mientras que las dos últimas se reflejan especialmente en la calidad y liquidez de las cuentas a cobrar.

Un primer paso analítico esencial consiste en determinar si las cuentas a cobrar son representativas de la actividad de ventas de la compañía. Es posible, por ejemplo, que las cuentas a cobrar importantes estén en poder de una compañía financiera dependiente de la sociedad analizada. En ese caso es posible que la provisión para clientes dudosos guarde relación con cuentas a cobrar que no aparecen en los libros de la compañía.

Es también posible que la cifra media no sea representativa del conjunto de cuentas a cobrar al que corresponde. Así, por ejemplo, puede ocurrir que el periodo medio de cobro de 75 días no represente un retraso generalizado en los pagos por parte de los clientes, sino que se deba a retrasos excesivos de uno o dos clientes importantes.

La mejor forma de profundizar en la investigación sobre un periodo excesivo de cobro es clasificar las cuentas a cobrar por su antigüedad, de forma que resulte evidente la distribución de las distintas cuentas por el número de días transcurridos desde su

vencimiento. Una clasificación por antigüedad con un formato como el que aparece a continuación mostrará si el problema está extendido o concentrado:

Clasificación por antigüedad de las cuentas a cobrar

Cuentas a cobrar	Días de antigüedad				
	Cinco días	11-30	31-60	61-90	Más de 90

La distribución por antigüedad de las cuentas a cobrar permitirá extraer conclusiones mejor documentadas con respecto a la calidad y liquidez de las cuentas a cobrar, así como sobre el tipo de acción necesaria para corregir la situación. Otra dimensión de clasificación para las cuentas a cobrar es la puntuación concedida por agencias de crédito como Dun & Bradstreet.

Los efectos a cobrar merecen una atención especial por parte del analista, puesto que, si bien se consideran normalmente más negociables que las cuentas pendientes, pueden ser de peor calidad que las cuentas a cobrar normales si han surgido como recurso de prórroga para una cuenta no pagada y no existían desde el inicio de la venta original.

Al evaluar la calidad de las cuentas a cobrar, el analista debe recordar que no es posible conseguir una conversión significativa de cuentas a cobrar en tesorería, salvo si se usan como garantía para tomar dinero a préstamo, sin recortar el volumen de ventas. Hay que tener presente asimismo la política de ventas como aspecto de la evaluación del período de cobro. Una empresa puede estar dispuesta a aceptar clientes que se retrasan en los pagos si ello le proporciona negocio que en conjunto es rentable; es decir, si los beneficios de las ventas compensan el uso extra que hace el cliente de fondos de la empresa. Esta circunstancia puede modificar las conclusiones del analista sobre la calidad de las cuentas a cobrar, pero no sobre su liquidez.

Además de por rentabilidad, una empresa puede ser más liberal en su crédito en casos como (1) la introducción de un nuevo producto, (2) el deseo de realizar ventas para realizar, el exceso de capacidad existente o (3) circunstancias especiales de competencia dentro de un sector. Así pues, al evaluar el período de cobro hay que tener siempre presente la relación entre el nivel de cuentas a cobrar y el de ventas y

beneficios. La tendencia del periodo de cobro a lo largo del tiempo es siempre importante en una evaluación de la calidad y liquidez de las cuentas a cobrar.

Otra tendencia cuya observación puede resultar instructiva es la experimentada por la relación entre la provisión para clientes dudosos y las cuentas a cobrar brutas. Este ratio se calcula de la forma siguiente:

$$\frac{\text{Provisión para clientes dudosos}}{\text{Cuentas a cobrar brutas}}$$

Un aumento de este ratio a lo largo del tiempo puede indicar que la dirección ha llegado a la conclusión de que se ha deteriorado la cobrabilidad de las cuentas a cobrar. A la inversa, una disminución de este ratio a lo largo del tiempo puede llevar a la conclusión opuesta, o puede hacer que el analista reevalúe la adecuación de la provisión para clientes dudosos.

Las medidas de la rotación de cuentas a cobrar son, como hemos visto en este apartado, importantes en la evaluación de la liquidez. Son asimismo importantes como medidas de la utilización de activos.

Interpretación Del Coeficiente De Liquidez

Según el autor, **BERNSTEIN, L. (1996)** menciona que En los apartados anteriores hemos examinado los medios por los cuales se mide la calidad y liquidez de los distintos componentes del coeficiente de liquidez. Esta evaluación es, naturalmente, esencial para una interpretación de conjunto del coeficiente de liquidez como indicador de la liquidez y fortaleza financiera a corto plazo.

Sin embargo, el analista debe ser muy cuidadoso si desea llevar la interpretación del coeficiente de liquidez más allá de la conclusión de que representa un exceso de los recursos corrientes sobre las obligaciones corrientes en un punto dado del tiempo.

Examen de tendencia

Un examen de la tendencia del coeficiente de liquidez a lo largo del tiempo puede resultar muy instructivo. Para ello son útiles dos herramientas de análisis estudiadas en el Capítulo 4. Una es el análisis de tendencias, en el cual los componentes del capital circulante, así como el coeficiente de liquidez, se convierten en un índice para realizar

comparaciones a lo largo del tiempo. La otra es el análisis proporcional, mediante el cual se examina la composición del grupo del activo circulante a lo largo del tiempo. También puede resultar instructiva, una comparación proporcional y de tendencia histórica a lo largo del tiempo, así como una comparación intersectorial de dichas tendencias.

Interpretación de los cambios a lo largo del tiempo

Los cambios del coeficiente de liquidez a lo largo del tiempo deben ser interpretados, no obstante, con sumo cuidado. No implican automáticamente cambios de liquidez o resultados de explotación. Así, por ejemplo, un aumento del pasivo por impuestos en un año próspero puede dar lugar a un descenso del coeficiente de liquidez. A la inversa, en una época de contracción, es posible que se cancelen pasivos circulantes y al mismo tiempo se produzca una acumulación involuntaria de existencias y cuentas a cobrar incobrables que provoquen una elevación del coeficiente.

En épocas de expansión económica, que puede deberse a buen funcionamiento, la empresa puede sufrir un aumento de las necesidades de capital circulante, lo que dará lugar a una contracción del coeficiente de liquidez.

Como se observa en el ejemplo siguiente, si se duplica el activo circulante y se cuadruplica el pasivo circulante sin que se modifique el importe de capital circulante, el coeficiente de liquidez se reducirá a la mitad. Tal es el efecto de una expansión económica no acompañada por una inversión añadida de capital.

	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>
Activo circulante	\$300.000	\$600.000
Pasivo circulante	100.000	400.000
Capital circulante	<u>\$200.000</u>	<u>\$200.000</u>
Coficiente de liquidez	3:1	1,5:1

La inflación puede tener un efecto similar en una empresa mercantil, por cuanto dará lugar a un aumento sustancial de todas las categorías de partidas circulantes.

Posibilidades de manipulación

Según el autor, **BERNSTEIN, L. (1996)** menciona que El analista debe ser consciente de las posibilidades de manipulación del coeficiente de liquidez al final del ejercicio, dentro de lo que se conoce como <<maquillaje de cuentas>>).

Así, por ejemplo, hacia el cierre del ejercicio fiscal se puede impulsar con más fuerza el cobro de cuentas a cobrar, solicitar la devolución temporal de los adelantos a directivos, reducir las existencias por debajo de los niveles normales y retrasar las compras normales. El producto de estas medidas puede utilizarse entonces para cancelar pasivos circulantes. En el siguiente ejemplo puede apreciarse el efecto sobre el coeficiente de liquidez de la reducción del pasivo circulante, mediante el uso de activo circulante:

	<i>Liquidación de \$50,000 de pasivo</i>	
	<i>Antes</i>	<i>Después</i>
Activo circulante	\$200,000	\$150,000
Pasivo circulante	100,000	50,000
Coeficiente de liquidez	2:1	3:1

La profesión contable, consciente de la inclinación de las direcciones de las empresas a compensar pasivos con activos, ha intensificado su prohibición de las compensaciones, limitándolas estrictamente a las situaciones en las que hay derecho legal a las mismas.

En la medida de lo posible, el analista debe ir más allá de las medidas del final del ejercicio y tratar de obtener todas las lecturas intermedias posibles del coeficiente de liquidez, no sólo como protección frente al maquillaje de cuentas mencionado anteriormente, sino también para calibrar los cambios estacionales a los que está expuesto dicho coeficiente. El efecto de un coeficiente de liquidez fuerte en diciembre sobre una evaluación de la situación financiera puede resultar considerablemente atemperado si se descubre que, en su pico estacional de julio, la empresa se acerca peligrosamente a una restricción grave del crédito.

El índice de liquidez

Según el autor, **BERNSTEIN, L. (1996)** menciona que La medición de la liquidez relativa de los activos circulantes puede refinarse, aún más utilizando el índice de liquidez. La construcción de este índice (propuesto inicialmente por A. H. Finney) puede ilustrarse de la forma siguiente:

Utilizando las cifras de capital circulante del cálculo proporcional anterior, y suponiendo que para la conversión de existencias en cuentas a cobrar hacen falta 50 días por término medio y que la conversión de cuentas a cobrar en tesorería requiere 40 días.

El cálculo de los índices de liquidez para los años 1 y 2 nos confirma algo que ya sabíamos instintivamente en el caso de este sencillo ejemplo, es decir, que la liquidez se ha deteriorado en el año 2 con respecto al año 1.

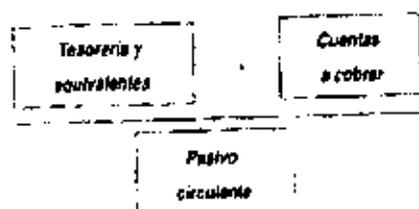
El índice de liquidez debe interpretarse con cautela. En sí mismo, es una cifra carente de significación. Únicamente adquiere significado cuando se compara un índice con otro, como calibre de un cambio de liquidez entre periodos o como comparación de la liquidez relativa entre compañías. Los aumentos del índice implican deterioro de la liquidez, mientras que las disminuciones significan cambios en la dirección de la mejora de la liquidez. El índice, que se expresa en días, es un mecanismo de medida cuya validez depende de la validez de las hipótesis implícitas en el proceso de medida.

Otra técnica muy conocida de interpretación del coeficiente de liquidez consiste en someter éste a una prueba algo más severa.

Coeficiente De Liquidez A Corto Plazo

Según el autor, **BERNSTEIN, L. (1996)** menciona que El coeficiente de liquidez a corto plazo se calcula como se indica en la figura 16.2.

Figura 16.2



La omisión de las existencias en el coeficiente de liquidez a corto plazo se basa en la creencia de que son el componente menos líquido del activo circulante. Aunque en general es así, hemos visto anteriormente en este capítulo que no siempre es verdad, y que ciertos tipos de existencias pueden ser más líquidos que las cuentas a cobrar que se retrasan en el pago. Otra razón para la exclusión de las existencias es la creencia, a

menudo justificada, de que la valoración de existencias exige normalmente un mayor grado de discernimiento que el necesario para la valoración de los demás activos circulantes.

Puesto que los gastos anticipados suelen ser insignificantes en relación con los demás activos circulantes, en ocasiones el coeficiente de liquidez a corto plazo se calcula simplemente suprimiendo las existencias de la cifra de activo circulante.

La interpretación del coeficiente de liquidez a corto plazo está sujeta a la mayor parte de las consideraciones expuestas anteriormente con respecto a la interpretación del coeficiente de liquidez. Además, el coeficiente de liquidez a corto plazo constituye una prueba siempre más estricta de la liquidez de una empresa que el coeficiente de liquidez, y el analista debe juzgar qué significación tiene la omisión de las existencias sobre la evaluación de la liquidez.

Otras Medidas De La Liquidez A Corto Plazo

Según el autor, **BERNSTEIN, L. (1996)** menciona que La naturaleza estática del coeficiente de liquidez, que mide la relación de activo circulante a pasivo circulante en un punto dado del tiempo, así como el hecho de que esta medida de la liquidez no dé cuenta de la enorme importancia que tienen los flujos de tesorería en la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones al vencimiento de las mismas, ha llevado a buscar medidas más dinámicas de la liquidez.

Medidas relacionadas con el flujo de tesorería

Puesto que los pasivos se pagan con tesorería, la relación entre la tesorería procedente de las operaciones y el pasivo circulante es significativa. En el Capítulo 13 se analiza la obtención del importe de <<tesorería procedente de operaciones>>.

El ratio de flujo de tesorería de explotación a pasivo circulante salva el estatismo del coeficiente de liquidez, por cuanto su numerador representa un flujo a lo largo del tiempo. Puesto que el flujo de tesorería de explotación abarca un año, es adecuado que el pasivo circulante que aparece en el denominador sea el promedio del periodo.

El ratio se calcula así:

Flujo de tesorería procedente de las operaciones
Pasivo circulante medio

En el caso de la compañía Campbell, el cálculo para 1991 es el siguiente:

$$\frac{805,264}{(1,278 + 1,298,1) \div 2} = 0,62$$

En un estudio empírico⁴ se determinó que un ratio de flujo de tesorería de explotación a pasivo circulante de 0,40 era el habitual en firmas con buena salud financiera.

2.3. Definición de términos básicos

Aceptación bancaria

Instrumento de deuda a corto plazo que una empresa emite como parte de una transacción comercial. Un banco comercial garantiza el pago.

Activos circulantes fluctuantes

Activos circulantes en los que influye la natura cíclica o estacional de ventas de la empresa.

Activos circulantes permanentes

Activos circulantes que se retienen para cumplir con las necesidades mínimas de la empresa a largo plazo.

Acuerdo de financiamiento con almacén de depósito

Acuerdo de crédito en el cual el inventario que se otorga como colateral se separa de los demás inventarios de la empresa y se almacena en las instalaciones de ésta bajo el control de una empresa administradora de almacenes prendarios.

Acuerdo de recompra

Acuerdo con un banco o corredor de valores en el que un inversionista adquiere ciertos valores a corto plazo sujetos al compromiso de que el banco o el corredor los adquirirán de nuevo en una fecha específica.

Acuerdo o contrato de crédito revolvente

Convenio obligatorio que compromete a un banco a otorgar préstamos a una empresa hasta cierto límite determinado y permanente establecido. Para obtener este tipo de

compromiso de un banco, una empresa debe pagar una cuota de compromiso que se basa en la parte no utilizada de los fondos garantizados.

Adquisición apalancada

Transacción en la que el comprador de una empresa toma un crédito por gran parte del precio de compra, utilizando los activos adquiridos como colateral parcial de los créditos

Análisis financiero

Empleo de un conjunto de técnicas analíticas, que incluyen el análisis de las razones financieras, para determinar las fortalezas, debilidades y dirección del desempeño de una empresa.

Anualidad

Pago o recepción de una serie de flujos de efectivo iguales por periodo durante un lapso específico. En una anualidad regular, los pagos se realizan al final de cada periodo; en una anualidad adelantada, los pagos se realizan al inicio de cada lapso.

Apalancamiento financiero

Grado en que una empresa se financia con valores que tienen costos fijos, como deuda y acciones preferentes.

Apalancamiento operativo Grado en que una empresa utiliza activos con costo fijo.

Ciclo de inventario

Lapso de tiempo que transcurre en la colocación de pedidos sucesivos de un artículo.

Ciclo de operación

Para una empresa común, representa lastres actividades primarias de adquirir recursos, fabricar el producto y distribuirlo (venderlo). El ciclo de operación se calcula a través de la suma de los periodos de conversión de inventario
Y de cuentas por cobrar.

Cláusula afirmativa de crédito

Parte de un acuerdo de crédito en que se describen las acciones que la dirección de una empresa contiene en emprender, como condiciones para recibir el crédito.

Contrato de financiamiento con almacén de depósito Acuerdo de crédito en el cual el inventario que se otorga como colateral se guarda en un almacén de depósito, el cual es operado por una empresa pública de almacenamiento.

Estructura de capital

Cantidad de deuda permanente a corto y largo plazos, de acciones preferentes y de acciones comunes que se utiliza como recurso para financiar las operaciones de una empresa.

Estructura de capital deseada

Proporciones de deuda permanente a corto y largo plazos, y de acciones preferentes y comunes que una empresa desea conservar en su estructura de capital.

Estructura financiera

Cantidad de pasivos circulantes, de deuda a largo plazo, de acciones preferentes comunes que se emplea como recurso para financiar a una empresa.

Pasivo

Está representado por todo lo que debe la empresa, expresa el origen de los fondos utilizados por la misma. Son las deudas, obligaciones económicas y compromisos contraídos por la empresa con terceras personas. Constituye el estado de las fuentes financieras y que permiten el desarrollo de las inversiones. Así tenemos; los impuestos por pagar, remuneraciones, deudas a proveedores, dividendos por pagar, deudas asumidas por utilización de servicios de personal o de terceros, etc.

Pasivo corriente:

Son obligaciones inmediatas que requieren menos de un año para cumplir con los compromisos pactados, así tenemos, los impuestos que se deben al fisco, las remuneraciones mensuales a pagar a los trabajadores, las deudas a pagar a

proveedores por compras realizadas al contado o crédito, y otras cuentas por pagar diversas. Generalmente estas deudas son liquidadas con el uso de los activos corrientes.

Pasivo no corriente:

Son deudas y obligaciones contraídas y que deben cumplirse generalmente en el término mayor a un año. Así tenemos: algunas cuentas por pagar diversas, los derechos adquiridos por los trabajadores y que deben ser liquidados por la empresa al cesar sus servicios, las obligaciones futuras que debe cancelar la empresa, como consecuencia de ciertas circunstancias o acciones pasadas.

Patrimonio

La palabra patrimonio surge del ámbito jurídico teñido de un fuerte matiz económico. Etimológicamente la palabra patrimonio deriva de Patrimonio, "conjunto de bienes que se reciben del padre". Vulgarmente es el conjunto de bienes y riquezas de una persona.

Ventas. Acto de transferir valores, bienes y servicios a título oneroso. Agrupa las ventas habituales y no habituales como los ingresos obtenidos por servicios de acuerdo a la actividad del negocio, bienes que fueron adquiridos o producidos (productos terminados). Las transacciones pudiesen ser al contado o al crédito.

2.4. Normativa legal:

- Circular 0117-2005 "Disposiciones complementarias sobre la administración del riesgo cambiario crediticio"
- Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOP)
- Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros - Ley N° 26702, modificada por las Leyes N° 27008 y N° 27102.
- Registro Nacional de Identidad y Estado Civil (RENIEC)
- Resolución SBS 041-2005 "Reglamento para la administración del riesgo cambiario crediticio"

2.5. Hipótesis

La gestión del préstamo bancario obtenido fue deficiente e incide de manera negativa en la liquidez del Negocio Unipersonal dedicado a la comercialización de maíz. Ciudad de Tarapoto, en los periodos 2010 y 2011.

2.6. Variables del estudio

TABLA N° 01 VARIABLE - INDICADORES

Tipo de variable	Variable	Dimensiones	Indicadores
Independiente	Gestión del préstamo bancario	Préstamo bancario (Apaza Meza)	Créditos bancarios: Préstamo a corto plazo y largo plazo Créditos simples Líneas de créditos Acuerdos de créditos Pago de intereses Saldos de compensación Crédito revolvente
		Condiciones de crédito Gestión de recursos. Procedimientos de cobranza Supervisión y evaluación. (R.Charles Moyer)	Importe del crédito obtenido. Condiciones del fondo (convenio). N° de socios Datos personales del socio Créditos otorgados Actividades diarias Quintaes de acopio Cartera de crédito Metas Objetivos Destino del crédito
Dependiente	Liquidez (Leopold A. Bernstein)	Coefficientes de Liquidez	Activo circulante/Pasivo circulante Coeficiente de rotación del promedio de cuentas por

			cobrar Coeficiente de rotación de existencias Ratio de compras diarias en cuentas por pagar. Rendimientos sobre las ventas Rendimiento sobre la inversión Rendimiento sobre el capital contable
		Razones de apalancamiento financiero	Razón de deuda Deuda a capital Cobertura de intereses Cobertura de compromisos fijos

Fuente: Elaboración Propia

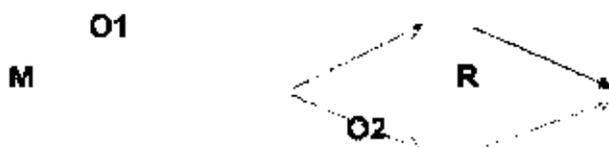
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de la investigación

3.1.1. Tipo de Diseño:

El presente trabajo de investigación es de nivel explicativo con un diseño **Pre-experimental**: Por ser un trabajo de investigación de caso único el cual se aplicó al Negocio Unipersonal dedicado a la comercialización de maíz, "Maíz Selva" en la ciudad de Tarapoto.

3.1.2. Diseño de la Investigación:



En donde:

- M : Representa la muestra de estudio (Maíz Selva)
O1 : Evaluación de la gestión de créditos bancarios obtenidos
O2 : Liquidez
R : El resultado que se pretende obtener

3.2. Población-Muestra

➤ Población del estudio

La población está representada por el Negocio Unipersonal dedicado a la comercialización de maíz, "Maíz Selva" en la ciudad de Tarapoto, debidamente registrada en la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria SUNAT; que cuenta con las siguientes áreas:

Gerencia General	(1)	Gerente o Propietario
Contabilidad	(2)	Contador y auxiliar contable
Almacenes	(8)	logístico y estibadores
Ventas	(5)	Vendedores

• Muestra del estudio

Consistió en la selección del área de la gerencia general de la empresa, contabilidad y el responsable de acopio y comercialización Maíz Selva de la ciudad de Tarapoto.

Métodos No – Probabilístico:

El muestreo es seleccionado de manera intencional, pues la investigación está orientada a medir la eficiencia de gestión de préstamos bancarios a corto y largo plazo obtenidos por la empresa Maíz Selva y por la accesibilidad de la información acerca de la misma.

3.3. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Para la presente investigación se tomó en cuenta las técnicas e instrumento con sus respectivos alcances como se detalla en el siguiente cuadro.

TABLA N° 02:
Técnicas e Instrumentos de recolección de datos

Técnicas	Instrumentos	Alcance	Fuentes o Informantes
Fichaje	Fichas textuales	Esta técnica se aplicó para encontrar el Marco teórico, Marco conceptual, Marco legal y Antecedentes	Libros especializados, revistas, tesis, documentos de trabajo, artículos, reglamento de procedimientos, Revista Especializadas.
Entrevista	Guía de Entrevista	Se entrevistó a los responsables de las áreas de administración y contabilidad con el propósito de proporcionar información necesaria acerca de las actividades que se realizan.	Administrador, Y contabilidad.
Análisis documental	Guía de análisis documental	Esta técnica fue aplicada para revisar las políticas y procedimientos implementados por la empresa como medidas de utilizar los préstamos bancarios, así como también la información de los Estados F.	Manual de políticas y procedimientos de préstamos y Estados Financieros

Elaboración propia

3.4. Técnicas de procesamiento y análisis de datos

➤ **Procesamiento de datos:**

Se realizó el procesamiento de datos para obtener una información objetiva y relevante sobre el proyecto desarrollado, mediante la aplicación de las técnicas e instrumentos antes indicados, recurriendo a los informantes o fuentes también ya indicados; se incorporó o ingresó al programa computarizado Word y Excel, y con ellos se realizó, cuando menos y los cálculos que consideran las hipótesis, y con precisiones porcentuales, ordenamiento de mayor a menor y tal o cual indicador estadístico se presentó como informaciones en forma de cuadros, gráficos, etc.

➤ **Análisis de datos:**

En este punto se realizó un análisis sobre los resultados obtenidos, mediante el trabajo de campo en el desarrollo del presente trabajo de investigación, para que la información obtenida sea coherente en función del problema de investigación, objetivos e hipótesis planteada en la investigación.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS OBTENIDOS

4.1. Presentación de datos generales

Analizar la gestión de préstamos financieros obtenidos fue importante para determinar la tasa y la modalidad de contratos celebrados y su incidencia en la situación económica y financiera del Negocio Unipersonal dedicado a la comercialización de maíz, "Maíz Selva". La determinación para obtener un crédito fue en forma empírica por el empresario con el banco Scotiabank, por las promociones que ofertaba, por el desconocimiento del empresario no se utilizaron herramientas de gestión para tomar decisiones antes de realizar una inversión como es el costo de oportunidad, valor actual y valor actual neto, que permite indicar la alternativa correcta para la obtención de un préstamo.

A continuación se presenta un ejemplo cuando el empresario hubiese tomado en cuenta los instrumentos:

La fórmula para calcular el costo de oportunidad es el siguiente:

TABLA N° 03: Costo de oportunidad en el mercado

	0	1	2	3	4	5	VALOR ESPERADO
	-120.000	40.000	70.000	100.000	130.000	160.000	300.000
ALTERNATIVA							
Préstamos Banco continental				33	0,33		
Préstamos Banco Interbank				32	0,32		
Préstamos Scotiabank				33	0,33		
Préstamos Milbank				34	0,34		

$$\text{Flujo Esperado} = S_1 = \frac{40.000 + 70.000 + 100.000 + 130.000 + 160.000}{5}$$

C.O.	$\frac{300000}{5}$	100000
	$\frac{50000}{5}$	10000

Fuente: elaboración propia

Interpretación

El empresario tiene la oportunidad de invertir s/ 180,000.00 para que en 5 años reciba s/ 500,000.00 como valor deseado, es por ello se utilizó la técnica del costo de oportunidad es un concepto importante en finanzas, para su mejor comprensión, analicemos el Costo de oportunidad del capital, el empresario se decide invertir hoy S/. 180,000.00 y dependiendo del estado de la economía, y si desea recibir al final del año uno de los siguientes flujos:

En este caso, como tenemos tres posibles flujos de caja a recibir al final del año, se determinó el cálculo del flujo esperado del proyecto, el cual es simplemente el promedio de los cinco tres posibles flujos.

La media o el promedio es s/ 100,000.00. Estos s/ 100,000.00 es el flujo futuro promedio que se recibiría por la inversión, pero sin duda, no existe seguridad plena de esto. Podría ser superior o inferior al esperado. Para resolver esta situación, será necesario calcular el valor actual de este flujo y ver si es mayor a la inversión de s/ 90,000. Y para calcular el valor actual es necesario utilizar una tasa de descuento o costo de oportunidad del capital.

Para esto, suponga que ha llegado a la conclusión de que los préstamos que vamos a obtener tienen las mismas inciertas perspectivas.

TABLA N° 04: VALOR ACTUAL

	$P = 500.000 \left \frac{1}{1 - 0,35 \cdot t} \right $					
V.A. 1	$\frac{1}{(1 + 0,35)^t}$	500000	$\frac{1}{1,35}$	1	0,223013502	111.506,75
Préstamos Banco continental						
	$P = 500.000 \left \frac{1}{1 - 0,31 \cdot t} \right $					
V.A. 2	$\frac{1}{(1 + 0,31)^t}$	500000	$\frac{1}{1,31}$	1	0,258205088	129.602,54
Préstamos Banco interbank						
	$P = 500.000 \left \frac{1}{1 - 0,33 \cdot t} \right $					
V.A. 3	$\frac{1}{(1 + 0,33)^t}$	500000	$\frac{1}{1,33}$	1	0,240293374	120.146,69
Préstamos Scotiabank						
	$P = 500.000 \left \frac{1}{1 - 0,34 \cdot t} \right $					
V.A. 4	$\frac{1}{(1 + 0,34)^t}$	500000	$\frac{1}{1,34}$	1	0,231460032	115.730,02
Préstamos MBanco						

Fuente elaboración propia

Interpretación

Para calcular el valor actual, descontamos los cobros o flujos de caja positivos futuros a la tasa de rentabilidad ofrecida por alternativas de inversión comparables. Esta tasa de rentabilidad suele ser conocida como la *tasa de descuento*, tasa mínima o costo de oportunidad del capital. Se le llama costo de oportunidad porque es la rentabilidad a la que se renuncia al invertir en el proyecto en lugar de invertir en títulos. En este ejemplo, el costo de oportunidad ha sido de 31%, 33%, 34% y 35%

TABLA N° 05: VALOR ACTUAL NETO

$$VAN = -180.000 - \left[\frac{40.000}{(1-0,33)^1} \right] + \left[\frac{70.000}{(1-0,33)^2} \right] + \left[\frac{100.000}{(1-0,33)^3} \right] + \left[\frac{130.000}{(1-0,33)^4} \right] + \left[\frac{160.000}{(1-0,33)^5} \right]$$

$$VAN = -25.000 - \left[\frac{42.000}{(1-0,33)^1} \right]$$

VAN 1	-180000		40000 1,33	40000 1,33	70000 1,33	70000 1,81	100000 1,33	100000 2,48	130000 1,33	130000 3,31	160000 1,33	160000 -2,484
VAN 1	-180000	+		29,629.63		38,408.78		40,644.21		39,138.87		35,682.14
VAN 1	-180000	+		181,909.65								
VAN 1	-3,303.65											

$$VAN = -25.000 - \left[\frac{42.000}{(1-0,33)^1} \right]$$

VAN 2	-180000		40000 1,33	40000 1,33	70000 1,33	70000 1,79	100000 1,33	100000 2,44	130000 1,33	130000 2,94	160000 1,33	160000 3,88
VAN 2	-180000	+		30,534.35		40,790.16		44,482.19		44,142.63		41,472.81
VAN 2	-180000	+		201,422.14								
VAN 2	21,422.14											

$$VAN = -25.000 - \left[\frac{42.000}{(1-0,33)^1} \right]$$

VAN 3	-180000		40000 1,33	40000 1,33	70000 1,33	70000 1,78	100000 1,33	100000 2,35	130000 1,33	130000 3,12	160000 1,33	160000 4,13
VAN 3	-180000	+		30,075.19		39,572.62		42,505.45		41,546.72		38,446.94
VAN 3	-180000	+		192,146.96								
VAN 3	12,146.96											

$$VAN = -25.000 - \left[\frac{42.000}{(1-0,34)^1} \right]$$

VAN 4	-180000		40000 1,34	40000 1,34	70000 1,34	70000 1,76	100000 1,34	100000 2,40	130000 1,34	130000 3,13	160000 1,34	160000 4,30
VAN 4	-180000	+		29,850.75		38,984.18		41,560.96		40,320.34		37,033.61
VAN 4	-180000	+		187,749.84								
VAN 4	7,749.84											

Fuente Elaboración Propia

Interpretación

El cálculo del valor actual neto proporcionó un marco de referencia para la toma de decisiones al negocio unipersonal. La mayor parte de las decisiones financieras puede verse en término del valor actual neto. El VAN mide el valor creado o perdido por una decisión financiera. Por tanto, una decisión de cero VAN devenga el rendimiento requerido y es "justa". Una decisión que devenga menos del rendimiento requerido es indeseable y tiene un VAN negativo. Las decisiones de VAN positivo ganan más del rendimiento apropiado.

El préstamo a obtener está valorado en s/ 350,000.00, pero esto no significa que la empresa obtendrá utilidades por s/ 500,000.00. En el proyecto se han comprometido s/ 350.000 y, por tanto, el valor actual neto es s/ 150,000.00 La expresión general el cálculo del VAN es la siguiente:

TABLA N° 06: TIR

TIR

INVERSION	180,000.00
EFFECTIVO	500,000.00
TIR	177.78%
VAN = 0	

Fuente elaboración propia

Interpretación

Aplicando el método del VAN, se ha visto que el proyecto de inversión, ya que su valor supera su costo (tiene un VAN positivo). Podemos decir de otra manera, que el proyecto de inversión tiene un valor prometedor debido a que su rentabilidad o rendimiento excede su costo de capital o costo de oportunidad.

Esa rentabilidad se denomina tasa interna de retorno (TIR), que es la tasa de descuento i para la que un proyecto tendría un VAN igual a cero. La TIR es pues una medida de la rentabilidad relativa de una inversión.

Podríamos definir la *TIR* con mayor propiedad, si decimos que es la tasa de rentabilidad del inversionista.

4.1.1. Describir los créditos bancarios obtenidos por el Negocio Unipersonal dedicado a la comercialización de maíz, "Maíz Selva", periodo 2011.

El desarrollo del presente objetivo obedece a la aplicación de un instrumento, una guía de entrevista al gerente, donde se somete a un análisis construido en torno al préstamo bancario obtenido, además permitió conocer las ventajas del uso del préstamo financiado por el negocio unipersonal. Cumplió la función de financiar la ampliación de local, así mismo la obtención para entregar adelantos a sus proveedores.

Créditos otorgados a agricultores e intermediarios:

Agricultores:

- **Monto:** el monto mínimo que se entregaba por agricultor era de S/. 500.00 para la siembra y para la cosecha era de S/. 1, 000.00; y el monto máximo, dependía de la cantidad de hectáreas sembradas, el cual llegaba hasta S/. 10, 000.00.
- **Periodos:** los periodos en los cuales se entregaban los créditos eran al momento de la siembra, que era 3 meses antes de la campaña, el cual fue un factor que quitaba liquidez al negocio para enfrentar las demás campañas. Y el otro era al momento de la cosecha, que era 15 días antes de la entrega.
- **Amortización:** la cancelación o amortización de la deuda de los agricultores era al momento de la entrega de su producto; el cual dependía de la producción total, es decir, si la producción era baja el agricultor no cancelaba el total de su deuda, alargándose hasta la próxima campaña o cosecha, donde en su mayoría se convertía en un carrusel de dependencia y falta de productos para la venta.
- **Formalidad:** al momento de la entrega del dinero a los agricultores, sólo le hacían firmar un recibo interno firmado por el propietario del negocio y el agricultor correspondiente; el cual no era contabilizado, sólo internamente.

Intermediarios:

- **Monto:** el monto mínimo que se entregaba al intermediario era de S/. 5000.00 para la compra, y el monto máximo dependía de cuanto de mercado de producción podía abarcar, el cual llegaba hasta S/. 50, 000.00.
- **Periodos:** los periodos en los cuales se entregaban los créditos eran al momento que empezaba la cosecha, en donde el intermediario estaba entregando adelantos en las chacras para asegurar su compra.
- **Amortización:** la cancelación o amortización de la deuda de los intermediarios era al momento de la entrega del producto; el cual dependía de la compra total que podía realizar el intermediario, es decir, y algunos o en su mayoría no devolvían el dinero ni el producto en su totalidad; el cual generaba falta de liquidez.
- **Formalidad:** al momento de la entrega del dinero a los intermediarios, sólo le hacían firmar un recibo interno firmado por el propietario del negocio y el intermediario correspondiente; el cual no era contabilizado, sólo internamente.

En este tipo de operación, la capacidad de reembolso de la generación de un flujo de caja estable, suficiente y sostenido en el tiempo fue muy importante por el proyecto que se financia. Al respecto fue fundamental evaluar la rentabilidad del proyecto y estimar de manera realista los flujos de ingresos y gastos, para la inversión se ha determinado la capacidad para generar recursos suficientes y devolver la deuda a la entidad financiera prestamista.

Según la gerencia del negocio unipersonal, del análisis de los datos reportados por la aplicación según el instrumento de una guía de entrevista se obtuvo préstamos bancarios para ampliación de local y entrega de créditos a intermediarios y agricultores por parte de las entidades financieras.

Según la entrevista utilizada se ha determinado que el préstamo utilizado es el BANCARIO, porque permite un reembolso rápido, en el caso de no cumplirse la entidad se quedaría con todos los activos obteniendo por la empresa.

Tabla N° 07 Finalidad del Crédito

	Entidad Financiera	Producto	Fecha	Tasa %	Importe S/.	Plazo	Finalidad del préstamo
1	Scotiabank	Capital de trabajo	14/02/2010	12.555%	360,000	11 meses	Ampliación de local
2	Scotiabank	Capital de trabajo	26/02/2010	14.900%	180,000	12 meses	Compra de maíz a los agricultores.
3	Scotiabank	Capital de trabajo	13/07/2010	14.900%	180,000	12 meses	Compra de maíz a los agricultores.
4	Scotiabank	Capital de trabajo	02/08/2011	13.048%	410,700	11 meses	Compra de maíz a los agricultores.
5	Scotiabank	Capital de trabajo	23/08/2011	13.083%	285,000	12 meses	Compra de maíz a los agricultores.
6	Scotiabank	Capital de trabajo	30/12/2011	14.900%	210,000	12 meses	Compra de maíz a los agricultores.
TOTAL PRESTAMOS					1,625,700		

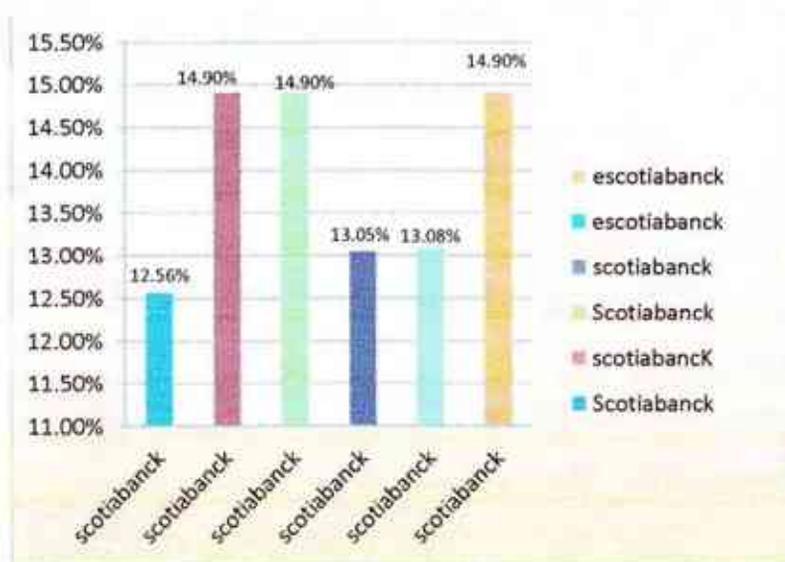
Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación:

La tabla N° 07, representa la relación de préstamos obtenidos por un total de s/1,625,700 con tasas de intereses variables, con plazos establecidos en la entidad financiera; las finalidades de los préstamos fueron para otorgar adelantos a los agricultores, intermediarios, y ampliación del local del Negocio Unipersonal dedicado a la comercialización de maíz, "Maíz Selva"; el negocio se encuentra sobregirado y observamos en el cuadro los intereses elevados que afectará la situación económica financiera por el poco volumen de ventas que ocasionaría una cartera atrasada. Con la

primera cuota que deja de pagar, el banco le va a aplicar intereses de mora, cuyo tipo suele ser muy superior al de los intereses ordinarios. El banco también podrá cobrar una comisión muy elevada por reclamación de cuotas impagadas. Estos intereses y comisiones se van acumulando a la deuda original de forma que con cada día que pase el negocio unipersonal podría estar debiendo más dinero que ocasionaría una pérdida en liquidez.

Gráfico N° 01: Finalidad del Crédito



Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación:

El grafico N° 01, representa la relación porcentual de créditos bancarios obtenidos del Negocio Unipersonal dedicado a la comercialización de maíz, "Maíz Selva" obtenidos en la ciudad de Tarapoto, por capitales total de los créditos bancarios que oscilan los 1, 625,700.00, que son distribuidos con diferentes porcentajes. En 12 meses con un 14.90% serán compensados correspondiente a créditos a otorgar a los agricultores e intermediarios, 12 meses en 13.083% corresponde básicamente a los créditos otorgados a intermediarios, en 11meses en 13.048% el mejoramiento del local, y 11 meses en 12.55% de ampliación de local. El Negocio Unipersonal dedicado a la comercialización de maíz, "Maíz Selva", tendrá que superar sus ventas para poder ajustar estos porcentajes que otorgan las entidades financieras.

4.1.2. Identificar las deficiencias de la gestión de los créditos bancarios obtenidos en el Negocio Unipersonal dedicado a la comercialización de maíz, “Maíz Selva”, periodo 2010 y 2011.

Las necesidades financieras generadas por el funcionamiento del negocio tienen que ver con la actividad diaria del negocio (clientes, productos y atención etc.). No son fácilmente predecibles anualmente, porque la producción de maíz podría verse durante el año afectado por problemas naturales, como sequías, lluvias entre otras; debiendo estar previsto ante esto.

Se utilizó constantemente financiación a corto plazo para hacer referencia a la satisfacción de necesidades financieras derivadas del funcionamiento de la empresa o ciclo financiero corto. Por ejemplo:

- Existe un pago anticipado que ha sido financiado por el banco scotiabank a los agricultores que vienen a ser los proveedores, créditos por s/. 1, 625, 700.00 generando un interés en s/. 225, 934.37 por pagar.

Tabla N° 09: Detalle del préstamo

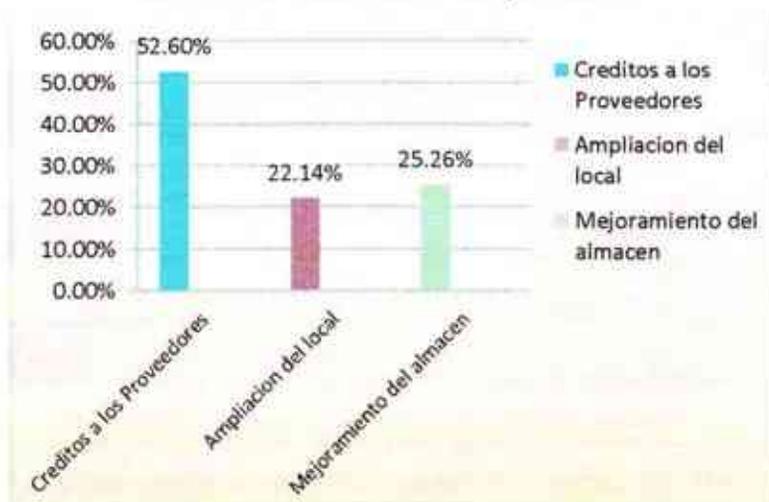
Nro.	Finalidad del Préstamo	Capital S/	%	Destino
1	Ampliación de local	360,000.00	22.14	Créditos a los agricultores.
2	Compra de maíz a los agricultores.	180,000.00	11.07	Créditos a los agricultores.
3	Compra de maíz a los agricultores.	180,000.00	11.07	Créditos a los intermediarios
4	Compra de maíz a los agricultores.	410,700.00	25.26	Créditos a los agricultores.
5	Compra de maíz a los agricultores.	285,000.00	17.53	Créditos a los intermediarios
6	Compra de maíz a los agricultores.	210,000.00	12.92	Créditos a los agricultores.
		1,625,700.00	100.00	
		0		

Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación:

Según la tabla N° 09, muestra que el Negocio Unipersonal dedicado a la comercialización de maíz, "Maíz Selva", obtuvo un préstamo bancario de S/. 360, 000.00 para la ampliación del local, S/. 410, 700.00 para el mejoramiento de las condiciones del almacén y S/. 885, 000.00 para créditos a los proveedores correspondientes a las cosechas que tendrán posteriormente, asegurando que lo producido se quedara en la empresa. Pero fue utilizado en mayor parte a créditos otorgados a los proveedores.

Gráfico N° 02: Detalle del préstamo



Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación:

El grafico N° 02, muestra que el Negocio Unipersonal dedicado a la comercialización de maíz, "Maíz Selva", debió utilizar los préstamos bancarios para Ampliación del local, mantenimiento del almacén, y realizar créditos a sus proveedores.

Presupuestos del Negocio Unipersonal

El negocio unipersonal con los préstamos obtenidos se proyectó en sus ventas, compras y diferentes gastos, esperando obtener resultados a alentadores; presupuestos que a continuación se muestra obtenidos del área de contabilidad del negocio.

TABLA N° 10: Presupuesto De Ventas

1. Presupuesto de ventas - cobranzas

ANOS	Ventas	2,010	2,011	2,012	2,013	2,014	2,015
2009	4,265,789	2,132,895	1,279,737				
2010	4,364,495	2,836,922	916,544	611,029			
2011	4,725,997		3,071,898	992,459	661,640		
2012	4,998,955			3,249,321	1,049,761	699,854	
2013	5,254,871				3,415,666	1,103,523	735,682
2014	5,456,821						
2015	6,587,424						
		4,969,816	5,268,179	4,852,809	5,127,086	1,803,377	735,682
Venta de equipo de transporte					20,000		
					5,147,086		

Fuente elaboración propia

Interpretación

En la tabla N° 10 se muestra el presupuesto de ventas del Negocio Unipersonal dedicado a la comercialización de maíz, "Maiz Selva" que indica la cantidad de ventas estimada por años y se tiene en el año 2010 ventas que se cobrarán en un 70% al contado y en el 2011 un 30% al crédito. Las ventas a crédito se cobrarán 80% a 30 días y el 20% a 60 días.

Esta información es reportada frecuentemente por el contador del Negocio Unipersonal dedicado a la comercialización de maíz, "Maiz Selva" y por representantes de ventas.

Estos montos son revisados por factores que se espera afecten a las ventas futuras, tales como los factores que se mencionan abajo:

- ✓ Acumulación de órdenes de venta no terminadas
- ✓ Promoción y publicidad planeada
- ✓ Condiciones esperadas de la industria y de la economía en general
- ✓ Capacidad productiva
- ✓ Política de proyección de precios
- ✓ Hallazgos en estudios de investigación de mercados

Para un control mejor, la gerencia puede comparar las ventas actuales con las ventas presupuestadas por año.

TABLA N° 11: Presupuesto de Compras

2. Presupuesto de compras - Pago de las compras

AÑOS	Ventas	2,010	2,011	2,012	2,013	2,014	2,015
2009	2,987,854	2,390,283					
2010	3,186,081	2,070,953	1,115,128				
2011	3,922,578		2,549,676	1,372,902			
2012	4,125,321			2,681,459	1,443,862		
2013	4,225,784				2,746,760	1,479,024	
2014	4,998,254					3,498,778	1,499,476
2015	5,125,487						3,587,841
		4,461,236	3,664,804	4,054,361	4,190,622	4,977,802	5,087,317

Fuente elaboración propia

Interpretación

En la tabla N° 11 se muestra el presupuesto de compras del Negocio Unipersonal dedicado a la comercialización de maíz, "Maíz Selva" que indica la cantidad de compras estimada por años y se tiene en el año 2010 compras de mercadería que se pagaran en un 60% al contado y en el 2011 un 40% al crédito a 30 días, esto permite presupuestar la venta durante los próximos periodos.

Estos montos son destinados para lograr la meta proyecta expresada en valores y términos financieros que se debe de cumplir en un tiempo determinado y bajo ciertas condiciones estas son:

- ✓ Planear los resultados de la organización en dinero y volúmenes.
- ✓ Controlar el manejo de egresos del Negocio Unipersonal dedicado a la comercialización de maíz, "Maíz Selva".
- ✓ Coordinar y relacionar las actividades de la organización.
- ✓ Lograr los resultados de las operaciones periódicas.

Para un control mejor, la gerencia puede comparar las compras actuales con las compras presupuestadas por año.

TABLA N° 12: Presupuesto de pagos Egresos

3. Presupuesto de pagos - Egresos de efectivo

	2,010	2,011	2,012	2,013	2,014	2,015
Pago de las compras	4,461,296	3,664,304	4,054,561	4,977,802	5,114,587	5,214,574
Gastos de administración	603,553	397,826	34,000	36,000	38,000	40,000
Ingresos Extraordinarios nte. activo	0	20,457	15,697	16,000	5,000	2,000
Gastos Financieros	192,092	127,224	220,965	139,965	163,965	140,365
compra de muebles y enseres	0	17,600	4,400	4,400	4,400	4,400
Amortización de deudas a C/P	195,400	193,000	295,000	15,000	15,000	15,000
amortización de deudas a L/P	90,056	50,000				
amortización de Ctas por pagar	0	0	0	0	0	0
Crédito a intermediarios y agricultores	132,150	124,974	131,572	302,457	95,392	18,392
Gastos de venta	325,523	193,276	265,527	265,527	265,527	265,527
	5,992,000	4,798,871	5,621,372	5,602,211	5,668,931	5,700,818

nota: no se incluye la depreciación de activos por que no generan desembolsos

enero S.A.D.W = 11,000 - 1,000 = 1,000 = 28,000

2,767,968

3,224,082

Fuente elaboración propia

Interpretación

La tabla N° 12 muestra el efectivo presupuestado para seis periodos continuos en el Negocio Unipersonal dedicado a la comercialización de maíz, "Maíz Selva", en la cual se puede apreciar que hay un incremento en los gastos, lo que significa que a mayor compra de activos tendrá menor liquidez.

Como se aprecia el presupuesto se hizo de acuerdo a los resultados obtenidos por cada ejercicio; como el cuadro muestra incremento en los gastos se deberá presupuestar la forma de como cubrir estos faltantes a fin de no incurrir en déficit, si esto pasara, se deberá tomar acciones, como reducir los desembolsos de efectivo, préstamos a corto plazo y como último, recurrir al efectivo mínimo.

Análisis de los ingresos			
Producto	Ventas 2011	Venta 2010	diferencia
Maíz	5,268,179.00	4,969,816.00	298,363.00

- Los meses de mayor venta para el negocio unipersonal son: los meses de mayo, a finales del mes de mayo las ventas llegan a un 32% del todo el periodo; el mes de julio la ventas tienen 25% del total y a finales de noviembre el 13%
- El mayor aplazamiento de pago concedido a los clientes también generó necesidades de financiación para el negocio.

A la hora de seleccionar una fuente de financiación por dichos motivos, no se ha tenido en cuenta el tipo de activo que se financia. En todo caso, el plazo de devolución de la deuda en que incurre la empresa al contratar la financiación no fue acorde al plazo en que los activos financiados se convierten en líquidos.

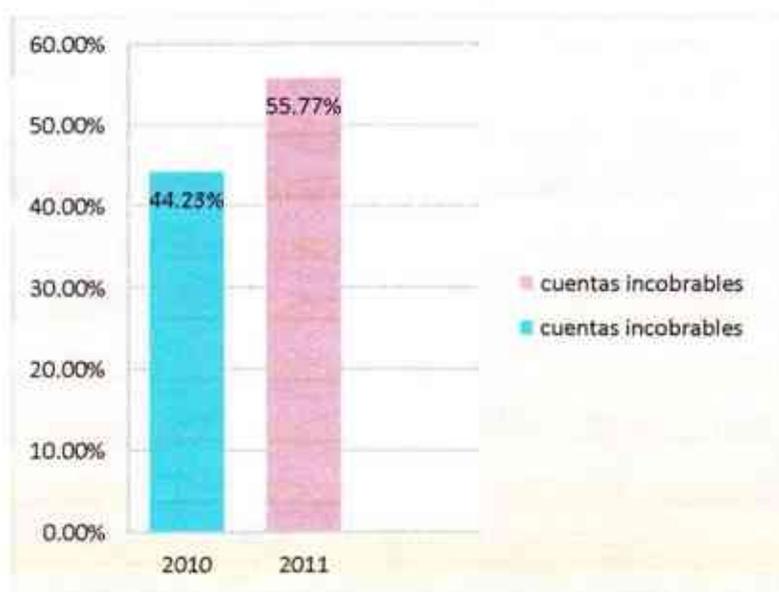
Tabla N° 14
Cuadro Comparativo en Cuentas Incobrables

Años	Total de ventas (s/.)	Cuentas morosas (s/.)	Porcentaje %
2010	4,969,816.00	258,429.54	44.23
2011	5,268,179.00	325,838.22	55.77
TOTALES	10,237,995.00	584,267.76	100.00

La tabla N° 14 muestra la comparación de la cuentas incobrables que se debió tener cada año. Las ventas al crédito, como se había dicho anteriormente involucraron un gran riesgo. Algunos deudores se retrasan en forma considerable en el pago de sus facturas a otros créditos, en definitiva, no pagan. Debido a la situación de

incertidumbre los riesgos no pueden ser eliminados. Existe siempre la posibilidad de mantener cuentas cuyo cobro sea considerado imposible como es la cuenta incobrable. Las cuentas dejadas de cobrar, por los esfuerzos realizados para hacer las recuperaciones han resultado infructuosos, obviamente significan pérdidas; por lo tanto deben ser reconocidas como tales. El efecto de esta problemática tiene incidencia en la liquidez para la cancelación de los créditos.

Grafico N° 03
Cuentas Incobrables



Interpretación:

La tabla N° 03, representa las cuentas incobrables porcentuales en el año 2011 tiene un porcentaje más alto de 55.77% que del 2010 con 44.23% cuentas por cobrar al crédito del Negocio Unipersonal dedicada a la comercialización de maíz, "Maiz Selva", esto implica que existe un elevado crédito pendientes de cobro que ocasionaría un atraso de pago de sus créditos pendientes. El gerente Evalúa su liquidez y pida un reporte diario del efectivo disponible, el estatus de cuentas por cobrar y las entradas y salidas. Si el balance se mantiene negativo, la situación no es sostenible.

Análisis de endeudamiento

Servicios	Razón financiera	2011
Razón de <u>UAI</u> Antes de int. e		
Capacidad <u>imp.</u>		58,926.00 26%
de pago	Intereses	225,934.37

Interpretación:

Esta razón relaciona los gastos financieros provenientes de la deuda del negocio con su capacidad para cubrir con la utilidad operativa, sabemos que este índice es de especial interés para el banco, el 26% indica que las operaciones comerciales deducidos de los gastos no podrán cubrir los gastos bancarios en 74%, como se puede observar la razón de capacidad de pago.

- Los ingresos aumentaron debido al incremento favorable del costo del producto a ofertar.

4.1.3. Determinarla liquidez después de haber obtenidos los créditos bancarios en Negocio Unipersonal dedicada a la comercialización de maíz, “Maíz Selva”, periodo 2010 y 2011.

Flujo de Caja ejecutado año 2010 y 2011

Flujo de Caja Ejecutado año 2010 y 2011

	2,010	2,011
Saldo inicial del balance	125,000	74,137
Ingresos		
Ventas en efectivo	4,000,037	3,875,895
Financiación del SCDTIABANK	720,000	905,700
Total Ingresos	<u>4,720,037</u>	<u>4,781,595</u>
Egresos		
Compras y créditos a intermediarios y agricultores	3,595,137	3,595,137
Gastos de ventas y distribución	325,523	199,276
Planillas	240,000	205,000
Servicios Basicos	24,500	15,000
Alquiler	65,890	55,890
Transporte	95,900	44,393
mantenimiento	85,000	43,900
Amortización de deudas corto y largo Plazo	264,750	514,760
Gastos Financieros	50,250	90,840
Total Egresos	<u>4,770,950</u>	<u>4,763,196</u>
Saldo Final	<u>74,137</u>	<u>92,526</u>

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

Nos indica la tabla que la liquidez o efectivo del negocio unipersonal al final del cada ejercicio es insuficiente para continuar con las operaciones y pagar sus deudas del siguiente periodo, y por tal motivo el negocio nuevamente recurre a la entidad financiera a refinanciar su deuda o a gestionar otro préstamo; todo debido a las diferentes actividades que no fueron programadas en el año es por ello podemos observar que el mayor problema hemos tenido en los créditos realizados

BALANCE GENERAL

MAÍZ SELVA

Análisis de tendencia 2011- 2010

BALANCE GENERAL	ANÁLISIS VERTICAL(BASE 100%)					
	2011		2010		Variación	
	S/.	%	S/.	%	Aumento (Disminución)	%
ACTIVO						
ACTIVO CORRIENTE						
Efectivo y Equivalentes de efectivo	92,526.00	17	74,137.00	14	18,389.00	25
Cuentas por Cobrar Comerciales , neto	215,363.00	40	54,704.00	11	160,659.00	294
Otras Cuentas por Cobrar , neto						
Inventario , neto	215,630.00	40	380,149.00	74	-164,519.00	-43
Gastos pagados por anticipado y otros activos						
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	523,519.00	98	508,990.00	99	14,529.00	3
Inmueble , mobiliario y equipo neto	9,192.00	2	5,412.00	1	3,780.00	70
TOTAL	9,192.00	2	5,412.00	1	3,780.00	70
TOTAL ACTIVO	532,711.00	100	514,402.00	100	18,309.00	4
PASIVO Y PATRIMONIO NETO						
PASIVO CORRIENTE						
cuentas por pagar comerciales						
otras cuentas por pagar	5,044.00	1	4,024.00	1	1,020.00	25
provisiones por beneficios a los empleados						
provisiones diversas						
cuentas por pagar a relacionadas						
porción corriente de obligaciones financieras	328,728.80	62	364,314.60	71	-35,585.80	-10
TOTAL PASIVO CORRIENTE	333,772.80	63	368,338.60	72	-34,565.80	-9
PASIVO NO CORRIENTE						
Obligaciones Financieras a largo plazo	82,182.20	15	40,479.40	8	41,702.80	103
Otras obligaciones a largo plazo						
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	82,182.20	15	40,479.40	8	41,702.80	103
TOTAL PASIVO	415,955.00	78	408,818.00	79	7,137.00	2
PATRIMONIO NETO						
Capital	50,000.00	9	50,000.00	10	-	-
reserva legal						
Resultados acumulados	66,756.00	13	55,584.00	11	11,172.00	20
TOTAL PATRIMONIO NETO	116,756.00	22	105,584.00	21	11,172.00	11
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	532,711.00	100	514,402.00	100	18,309.00	4

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

Activos

Al 31 de diciembre del 2011 el Negocio Unipersonal dedicada a la comercialización de maíz, "Maíz Selva" totalizó activos por S/. **532,711.00** mayor al cierre del 2010, fecha en que se registraron activos por S/. **514,402.00**, aumentando así en un 4% del anterior año.

Pasivos

Los pasivos aumentaron a S/. **415,955.00** en el 2011 de S/. **408,818.00** en el 2010, representado por 2%, principalmente por el financiamiento y refinanciamiento recibido de los bancos.

Patrimonio

El patrimonio a fines del 2011 ascendió a S/. **116,766.00**, lo que representó un aumento de 11 % con relación al cierre del año anterior.

ESTRUCTURA ECONÓMICA Y FINANCIERA DE LA EMPRESA

BALANCE GENERAL	
ACTIVO	PASIVO CORREINTE 63%
CORRIENTE 98%	PASIVO NO CORREINTE 15%
ACTIVO NO CORRIENTE 2%	PATRIMONIO 22%

Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación:

- La Estructura financiera no es la correcta y suficiente: no asegura los recursos con que cuenta el negocio para su consecución, tanto los aportados por el empresario como la financiación ajena bancaria, no son suficientes para seguir con el acopio de maíz y pagos adelantados a los proveedores según el préstamo obtenido.
- Existencia de capacidad de pago sostenida en el tiempo: los flujos esperados bajo un estricto y realista estudio de viabilidad deben ser suficientes para hacer frente al pago de la deuda y de los intereses derivados de la financiación lo que incide de manera negativa como lo muestra la utilidad anual.
- Causas de resolución y amortización anticipadas: el contrato de préstamo debe prever las circunstancias en las que cualquiera de las partes pueda instar la

finalización anticipada del mismo, así como el procedimiento a seguir. Así, por un lado, la desviación de las previsiones iniciales debe poder facultar a la entidad financiera a no seguir financiando el proyecto. Por otro lado, una mejor evolución del negocio puede motivar un cambio en las previsiones iniciales, de forma que puede ser que el empresario encuentre más favorable cancelar antes de su vencimiento la financiación concertada.

- **Cobertura de riesgos:** En principio ha sido recomendable que el préstamo haya contado con las garantías que contrarresten estas deficiencias suficientemente en el cambio de escenarios respecto al previsto inicialmente. Una correcta articulación de garantías, además, de su traducción en mayor cobertura de riesgo en las cuales esté libre de consecuencias económicas de los daños o pérdidas de cosa propia, que pueda derivar a unas mejores condiciones financieras para el prestatario. Este negocio unipersonal muestra una singular estructura de sus activos y pasivos corrientes, en su total activo teniendo 532,711.00 en el año 2011 y en el año 2010 teniendo 514,402.00 generando un aumento de 18, 309.00, en su total pasivo teniendo 415,955.00 en el año 2011 y en el año 2010 teniendo 408,818.00 generando un aumento de 7, 137.00.

Estado de Ganancias y Pérdidas

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS	ANÁLISIS VERTICAL(BASE 100%)					
	2011		2010		Variación	
					Aumento (Disminución)	
	S/	%	S/	%	S/	%
Ventas netas de mercaderías	4,725,997.00	100	4,364,495.00	100	361,502.00	8
					-	
total ingresos brutos	4,725,997.00	100	4,364,495.00	100	361,502.00	8
costo de ventas	-3,912,578.00	-83	-3,186,081.00	-73	-736,497.00	23
UTILIDAD BRUTA	803,419.00	17	1,178,414.00	27	-374,995.00	-32
Otros ingresos(gastos)operativos					-	
Gastos de venta y distribución	-198,276.00	-4	-325,523.00	-7	127,247.00	-39
Gastos administrativos	-299,825.63	-6	-458,553.00	-11	159,727.37	-35
otros ingresos	-	-	-	-	-	
otros gastos	-20,457.00	-0	-	-	-20,457.00	
ingresos financieros	-	-	-	-	-	
gastos financieros	-225,934.37	-5	-342,082.00	-8	116,147.63	-34
diferencia en cambio neto	-	-	-	-	-	
Utilidad operativa	-744,493.00	-11	-1,127,158.00	-26	382,665.00	-34
Utilidad antes del impuesto a las ganancias	58,926.00	-7	51,256.00	1	7,670.00	15
Impuesto a la renta 30%	-17,677.80	-0	-15,376.80	-0	-2,301.00	15
Utilidad neta	41,248.20	1	35,879.20	1	5,369.00	15
Reserva Legal	-	-	-	-	-	
Total resultados integrales	41,248.20	0.87	35,879.20	0.82	5,369.00	15

Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación:

Ventas y Utilidad Bruta

Las ventas del Negocio Unipersonal dedicada a la comercialización de maíz, "Maíz Selva" para el 2011 fueron de S/. 4, 725,997.00 lo que significó un aumento del 8.28% con respecto al año previo.

La utilidad bruta fue S/. 803,419.00 lo que representa una disminución del 31.82 % en relación al año previo. En términos de margen bruto (como porcentaje de la venta), aumentando significativamente el costo de venta.

Utilidad Operativa

La utilidad operativa en el año 2011 fue de S/. -744,493.00 El gasto de ventas ha disminuido en -39%. Y en el 2011 Los gastos de administración disminuyeron en -39%.

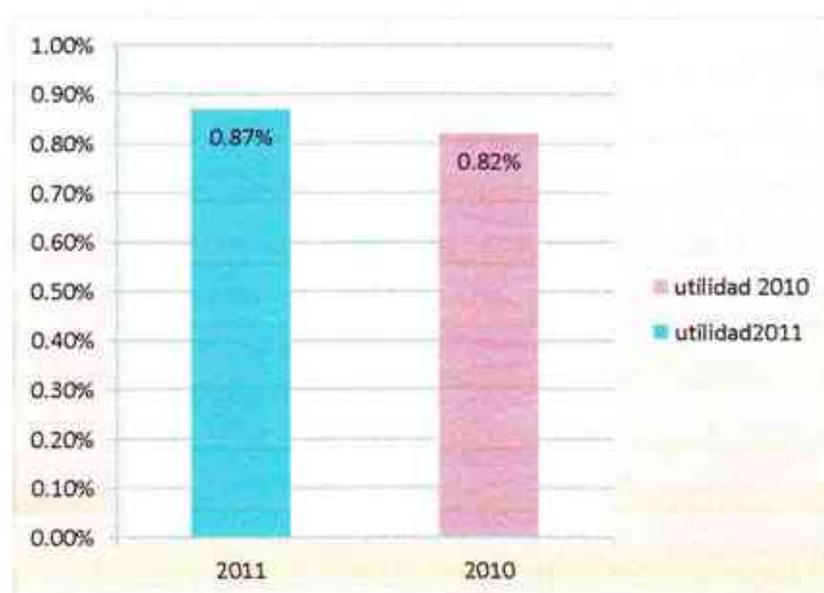
Gasto Financiero Neto

El gasto financiero disminuyó en el 2011 a S/. 225,934.37 de S/. 342,082.00 en el 2010. Este disminuyó en 34% se explica básicamente por los préstamos e intereses pagados durante el año.

Utilidad Neta

La utilidad neta registrada en el 2011 fue S/. 41,248.20 comparado con S/. 35,879.20 logrado en 2010, lo que representa un incremento de 15%.

Gráfico N° 04: Utilidad del Negocio Unipersonal



Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación:

En la gráfica N° 17, detalla los niveles de utilidad por el negocio unipersonal, mostrando así que obtuvo un leve incremento en el año 2011 de 0.87% y del año 2010 con 0.82% obteniendo un gran porcentaje por sus ventas acumuladas para solventar sus pagos al banco prestamista.

Análisis horizontal:

En el análisis horizontal, lo que busca es determinar la variación absoluta (número) o relativa (porcentaje) que haya sufrido cada partida de los estados financieros en un periodo respecto a otro, en este caso de **2010 y 2011**.

Asimismo; Saber cuál fue el crecimiento o decrecimiento de un rubro como por ejemplo caja y bancos, cuentas por cobrar, mercaderías y cuentas por pagar en un periodo en comparación a otro, determinar si el comportamiento del negocio unipersonal fue bueno, regular o malo.

Análisis vertical:

El análisis vertical consiste en determinar la participación de cada una de los rubros del estado financiero, en referencia sobre el total de activos o total de pasivos y patrimonio para el balance general, o sobre el total de ventas para el estado de ganancias y pérdidas.

Análisis de los indicadores o ratios financieros:

Después de haber aplicado el análisis tanto horizontal como vertical es necesario emplear los indicadores o ratios financieros que no son más que relaciones que se establecen entre las cifras de los Estados Financieros, para facilitar su análisis e interpretación; ya que a través éstos, se pueden detectar las tendencias, las variaciones que puedan presentar los mencionados Estados Financieros y asimismo servirá para la toma de decisiones en dicha empresa.

Se pueden dividir en cuatro grandes grupos.

A. Razones de liquidez

			2011		2010	
1- Capital Neto de Trabajo	=	Activo Circulante - Pasivo Circular	189,746.20	=	140,651.40	soles

Un activo líquido es aquel que fácilmente puede convertirse en efectivo sin una pérdida significativa de su valor original. La conversión de los activos en efectivo, especialmente los activos corrientes como los inventarios y las cuentas por cobrar comerciales, es el medio principal del negocio unipersonal para obtener los fondos que necesita para liquidar sus cuentas corrientes. Por consiguiente, la "posición líquida" de un negocio unipersonal trata con la cuestión de qué tan capaz sea para satisfacer sus obligaciones corrientes. Los activos a corto plazo, o activos corrientes, son más fáciles de convertir en efectivo (son más líquidos) que los activos a largo plazo. Por lo tanto, en general una empresa se consideraría más líquida que otra, si tuviera una mayor proporción de sus activos totales bajo la forma de activos corrientes.

En esta sección se exponen dos razones de liquidez que se usan comúnmente.

Razón circulante. Se calcula dividiendo los activos corrientes por los pasivos corrientes:

$$2.- \text{Razón Circulante} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}} = \frac{523,519.00}{333,772.80} = 1.5684891 \quad \frac{508,990.00}{368,338.60} = 1.3818536 \quad \text{soles}$$

Interpretación de la Razón circulante:

El Negocio Unipersonal dedicada a la comercialización de maíz, "Maíz Selva" cuenta con una liquidez del alguna manera va incrementándose con respecto al año anterior, ya que en el periodo 2011, por cada S/.1.00 de deuda que tiene la empresa tiene S/.1.56 soles de capacidad para cubrir sus obligaciones a corto plazo, sin embargo, a diferencia en el periodo 2010, tuvo S/. 1.38 por cada S/. 1.00 de deuda contraída. Esto debido a que en el 2011 producto de las ventas que se incrementaron en relación al año 2010 y a la aplicación de sus políticas de ventas. Disminuyendo así sus gastos.

Razón rápida o prueba del ácido. Se calcula deduciendo los inventarios y los gastos pagados por adelantado de los activos corrientes y dividiendo posteriormente la parte restante entre los pasivos corrientes:

$$3.- \text{Prueba Acida} = \frac{\text{Activo Circulante} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Circulante}} = \frac{307,889.00}{333,772.80} = 0.9224508 \quad \frac{128,841.00}{368,338.60} = 0.3497896 \quad \text{soles}$$

Interpretación de la Prueba Acida:

Este ratio nos muestra, la capacidad que tiene el negocio unipersonal para cubrir sus obligaciones considerando sólo el efectivo más líquido y el efectivo próximo, excluyendo las existencias, de los resultados obtenidos del negocio unipersonal para el periodo 2011, cuenta con una capacidad de pago de S/ 0.92 y para el 2010 de S/.0.34 respectivamente, por cada S/.1.00 de deuda contraída, quiere decir que en el periodo 2011 tiene mayor liquidez para hacer frente sus obligaciones a corto plazo, este incremento generado en el activo corriente en ese año 2011 es producto de política empresarial aplicada para este periodo.

. **Razón prueba defensiva.** Se calcula dividiendo el saldo de caja y bancos entre el pasivo circulante

$$\begin{array}{rcccl}
 & & & 2011 & & 2010 & & \\
 \text{4.- Prueba Defensiva} & = & \frac{\text{Efectivo y equivalente de etc.}}{\text{Pasivo Circulante}} & = & \frac{92,526.00}{333,772.80} & = & 0.2772125 & \frac{74,137.00}{368,338.60} & = & 0.201274 & \text{soles}
 \end{array}$$

Interpretación prueba defensiva:

Este indicador permite medir la capacidad efectiva que tiene el negocio unipersonal para cubrir sus obligaciones en el corto plazo, considerando únicamente los activos mantenidos en Caja y Bancos y descartando la variable tiempo. Es así que de los resultados obtenidos del negocio unipersonal podemos decir que, en el periodo 2011, cuenta con una capacidad de pago de S/0.27 y de S/0.20 para el 2010, por cada S/.1.00 de deuda obtenida, reflejando así que no ha variado la liquidez en efectivo para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo.

B. Razones de endeudamiento

La medida en la cual un negocio unipersonal se financie por medio de deudas tiene tres importantes implicaciones:

- 1) Al obtener fondos a través de deudas, el patrimonio del propietario no se diluye.
- 2) Los acreedores contemplan el patrimonio neto, o los fondos proporcionados por el propietario, al establecer un margen de seguridad; si el propietario ha proporcionado sólo una pequeña proporción del financiamiento total, los riesgos del negocio unipersonal son asumidos principalmente por los acreedores.
- 3) Si el negocio unipersonal gana más sobre las inversiones financiadas con fondos solicitados en préstamo que lo que paga como intereses, el rendimiento sobre el patrimonio es amplificado, o "apalancado".

El apalancamiento financiero, u obtención de fondos en préstamo, afecta a la tasa esperada de rendimiento realizada por el propietario por dos razones:

1. Los intereses sobre las deudas son tributariamente deducibles mientras que los dividendos no lo son, por lo que el pago de intereses disminuye el pasivo fiscal del negocio unipersonal y todo lo demás se mantiene igual.

2. Generalmente, tasa de rendimiento de un negocio unipersonal sobre sus inversiones en activos es diferente de la tasa a la cual solicita fondos en préstamo. Si el negocio unipersonal tiene operaciones saludables, de ordinario invierte los fondos que obtiene a una tasa de rendimiento de un negocio unipersonal sobre sus deudas.

II.- RAZONES DE ENDEUDAMIENTO

			2011		2010	
1.- Razón de Deuda	=	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	= $\frac{415,955.00}{532,713.00}$ = 78.08%		$\frac{408,818.00}{514,402.00}$ = 79.47%	Porcentajes
2.- Razón de Pasivo/Capital Contable	=	$\frac{\text{Pasivo a Largo Plazo}}{\text{Capital Contable}}$	= $\frac{82,182.20}{50,000.00}$ = 164.36%		$\frac{40,478.40}{50,000.00}$ = 80.96%	Porcentajes
3.- Razón de Capac. Pago Intereses	=	$\frac{\text{Utilidad antes de Int. e Imp}}{\text{Intereses}}$	= $\frac{58,926.00}{225,994.17}$ = 25.08%		$\frac{51,255.00}{342,082.00}$ = 14.98%	soles
4.- Razón de Patrimonio sobre activo	=	$\frac{\text{Total Patrimonio}}{\text{Activos Totales}}$	= $\frac{116,756.00}{532,713.00}$ = 21.82%		$\frac{105,584.00}{524,402.00}$ = 20.55%	soles

Interpretación:

En el Negocio Unipersonal dedicada a la comercialización de maíz, "Maíz Selva" se puede observar que presenta en ambos periodos independencia financiera, pues sus activos se encuentran comprometidos con sus pasivos en un 78.08% y 79.47% en los periodos 2011 y 2010, respectivamente, sin embargo se podría minimizar estos resultados creando nuevas políticas de ventas para poder cubrir los préstamos con los bancos financieros.

D. Razones de Rentabilidad

Estas razones, consideradas como las de mayor importancia para el negocio unipersonal; usuarios de la información financiera, miden la capacidad desarrolladas por el negocio unipersonal para producir utilidades. Determinan el éxito o fracaso de la gerencia en el manejo de sus recursos físicos, humanos y financieros. Las principales razones de rentabilidad son las siguientes:

<u>D.- RAZONES DE RENTABILIDAD</u>		2011		2010	
4.- Rendimiento sobre Los Activos	= $\frac{\text{Utilidad Neta Despues de Imp.}}{\text{Activos Totales}}$	$\frac{43,248.20}{532,711.00}$	= 7.74%	$\frac{35,879.20}{534,402.00}$	= 6.97% Porcentajes
5.- Rendimiento sobre Capital Contable	= $\frac{\text{Utilidad Neta Despues de Imp.}}{\text{Patrimonio}}$	$\frac{43,248.20}{116,756.00}$	= 35.33%	$\frac{35,879.20}{105,584.00}$	= 33.98% Porcentajes

Interpretación:

En el Negocio Unipersonal dedicada a la comercialización de maíz, "Maíz Selva" se puede observar que presenta en ambos periodos una rentabilidad financiera, pues la utilidad generada por los sus activos totales obtienen un rendimiento del **7.74%** y **6.97%** en los periodos 2011 y 2010, respectivamente, sin embargo se podría minimizar estos resultados creando nuevas políticas de ventas para poder cubrir los préstamos con los bancos financieros.

4.1.4. Determinar la incidencia de los créditos bancarios en la liquidez del Negocio Unipersonal dedicada a la comercialización de maíz, "Maíz Selva", periodo 2010 y 2011.

Para determinar la incidencia hemos utilizado el apalancamiento financiero según el siguiente procedimiento:

1. Se determinó el patrimonio total.
2. Se determinó la deuda contraída.
3. Se calculó el promedio de los intereses bancarios.
4. Se determinó las acciones invertidas en el negocio unipersonal.
5. Se determinó el activo total de la empresa.

Desarrollo el siguiente análisis:

APALANCAMIENTO OPERATIVO

MAIZ SELVA	1	2	3	
TOTAL PATRIMONIO	1,243,630	621,815	167,525	PATRIMONIO
DEUDA PRÉSTAMOS BANCARIOS	0	621,815	1,076,105	PASIVO
TOTAL ACTIVO	1,243,630	1,243,630	1,243,630	ACTIVO

EMPRESA	1	2	3
TOTAL PATRIMONIO	1,243,630	621,815	167,525
VALOR NOMINAL	100	100	100
Nº DE TÍTULOS	12,436	6,218	1,675

BAII	CONDICIÓN			
	1	2	3	4
	100,000	200,000	300,000	400,000

BAII	100,000	200,000	300,000	400,000
* ROI = BAI/ACTIVO (ACTIVO = 1,243,630)	8.04	16.08	24.12	32.16

Condición 1				
BAII	100,000	200,000	300,000	400,000
ROI	8.04	16.08	24.12	32.16
BAII	100,000	200,000	300,000	400,000
- Cargas Financieras	0	0	0	0
BAI	100,000	200,000	300,000	400,000
- Impuestos (30%)	30,000	60,000	90,000	120,000
BDI	70,000	140,000	210,000	280,000
BDI/Nº TÍTULOS				
DIVIDENDOS	6	11	17	23

Condición 2				
BAII	100,000	200,000	300,000	400,000
ROI	8.04	16.08	24.12	32.16
BAII	100,000	200,000	300,000	400,000
- Cargas Financieras (12%)	74,618	74,618	74,618	74,618
BAI	25,382	125,382	225,382	325,382
- Impuestos (30%)	7,615	37,615	67,615	97,615
BDI	17,768	87,768	157,768	227,768
BDI/Nº TÍTULOS				
DIVIDENDOS	3	14	25	37

Condición 3				
-------------	--	--	--	--

BAI	100,000	200,000	300,000	400,000
ROI	8.04	16.08	24.12	32.16
BAI	100,000	200,000	300,000	400,000
- Cargas Financieras (12%)	129,133	129,133	129,133	129,133
BAI	-29,133	70,867	170,867	270,867
- Impuestos (30%)	-8,740	21,260	51,260	81,260
BDI	-37,872	49,607	119,607	189,607
BDI/Nº TÍTULOS				
DIVIDENDOS	-23	30	71	113

Interpretación:

Obsérvese cómo en la columna del ROI ascienden a 8.04%, 16.08% 24.12% y 32.16% en los cuatro supuestos de utilidades para cubrir los gastos financieros para determinar la rentabilidad por acción.

Esta columna corresponde a la misma rentabilidad sobre el activo que el costo de la deuda considerado (16.08%), por esta razón en cualquier composición de capitales la rentabilidad será la misma. En todo caso, su variación sustancial está en función del número de acciones. Es decir, tiene un valor político más que un valor de rentabilidad económica.

No obstante, a partir del valor 16.08% se observa como el efecto es contrario, es decir se amplifica, crece en forma más importante que por la simple proporcionalidad. De nuevo indicamos que este efecto es por el hecho de tener un endeudamiento distinto en su proporcionalidad.

Concluyendo, el mayor incremento se da en la condición que vive el negocio unipersonal, la cual tiene un índice de endeudamiento más alto, para el incremento porcentual de la condición 1 tenemos un **56 %**. Para la condición 2 el efecto apalancamiento lo sitúa en un incremento del **79 %**. Por último, para la condición 3 el incremento queda a un **214%**.

Así se obtenga una utilidad de s/ 400,000.00 Nótese como dato importante que el mismo efecto palanca se produce en el caso positivo, tal como se indica en el párrafo anterior, como se produciría en caso negativo. Se concluye: a cuanto más porcentaje más riesgo tiene el negocio unipersonal.

4.2. Interpretación y discusión de resultados

CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS

La Hipótesis afirma que:

La gestión de los préstamos bancarios obtenidos fue deficiente e incidieron de manera negativa en la situación económica y financiera del Negocio Unipersonal dedicada a la comercialización de maíz, "Maíz Selva", de la Ciudad de Tarapoto, periodo 2010 y 2011. Se observó que los resultados en la ejecución de la presente investigación obtenidos mediante la aplicación de los instrumentos de investigación en la evaluación del crédito – préstamos bancarios y la rentabilidad obtenida, tienen relación con la hipótesis general por las siguientes razones:

En cuanto a los resultados de la investigación se reconoció los créditos bancarios obtenidos y las diferentes tasas de intereses y modalidades de pago, plazos obtenidos. **Tabla N° 02 (Cuantificación Resumen de los préstamos al 31.12.2011)**, que permitió conocer 06 créditos firmados que se encuentran algunos en refinanciamientos.

Los resultados evidenciaron **deficiencias en el proceso de gestión de los créditos bancarios**, lo que permitió identificar al detalle fue el pago anticipado a los proveedores y agricultores e intermediarios para la compra de su producción agrícola de maíz como podemos observar para financiar estos desembolsos se acudió a los préstamos bancarios lo que generó gastos financieros provenientes de la deuda del negocio unipersonal con su capacidad para cubrir con la utilidad operativa, sabemos que este índice es de especial interés para el banco, el **26%** indica que las operaciones comerciales deducidos de los gastos no podrán cubrir los gastos bancarios en**74%**, como se puede observar la razón de capacidad de pago cuan menor existe más riesgo de sobreendeudamiento sobre los activos totales.

Al momento de Conocer la cartera morosa generó aumento en las cuentas por cobrar a los agricultores que todavía no entregaron la producción establecida ha tenido influencia en los saldos y resultados del Negocio unipersonal. La tabla N° 16, representa las ventas entre el año 2010 y 2011 de s/. 9,090,492.00 y s/. 584,267.76 cuentas por cobrar al crédito financiado a los agricultores por parte del Negocio Unipersonal dedicada a la comercialización de maíz, "Maíz Selva", esto implica que

existe un elevado crédito pendientes de cobro que ocasionaría un atraso de pago de sus créditos pendientes.

La situación financiera para ese periodo 2011 se encontró de la siguiente manera activo corriente 98% no corriente 2% pasivo corriente 63% No corriente 15% patrimonio 22% de esta manera reflejándose que los capitales externos son mayores a los propios, en conclusión el negocio unipersonal es de terceros, según nos muestra las razones de endeudamiento y de rentabilidad financiera.

Finalmente, podemos decir que **la hipótesis planteada se acepta** por lo anteriormente expuesto, ya que, dichos indicadores y variables son los que interactúan para obtener una información fidedigna de la investigación para la gestión de los créditos hipotecarios obtenidos en el 2010 y 2011.

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Para desarrollar los objetivos de la investigación hemos analizado **la gestión de préstamos bancarios obtenidos y su incidencia en la situación económica financiera del Negocio Unipersonal dedicada a la comercialización de maíz, “Maíz Selva”, periodo 2010 y 2011.** Por qué la inversión realizada no obedece al resultado y los porcentajes obtenidos al 74% para no poder cubrir con las obligaciones en forma mensual ya que la política general de crecimiento en los primeros años no muestra la rentabilidad deseada.

➤ Los resultados de la investigación permitieron conocer los préstamos bancarios obtenidos. **En nuestro análisis la carencia de herramientas de gestión para evaluar los préstamos bancarios para desempeñarse en un proyecto de inversión en la ampliación del local y el almacén.** Todo esto fue un factor crítico de éxito, las tasas de intereses las amortizaciones mensuales no fueron cubiertos en su totalidad lo que termino en refinanciamientos. Según el autor, **MOYER, Ch. (2006)** menciona que: **Crédito bancario a corto plazo.** Los bancos comerciales son una importante fuente de crédito a corto plazo con y sin garantía.

En cuanto al valor agregado del financiamiento a corto plazo que proporcionan a las compañías mercantiles, éstos ocupan el segundo sitio, inmediatamente después del crédito comercial. Aun cuando el crédito comercial es la principal fuente de financiamiento espontáneo a corto plazo, el crédito bancario representa la fuente más importante de fondos negociados a corto plazo.

➤ Al momento de identificar las deficiencias de las actividades o acciones al gestionar el crédito capital de trabajo se aplicó la razón de endeudamiento patrimonial que nos muestra el porcentaje de financiación a los agricultores que se encuentran en el rubro de cuentas por cobrar y mercaderías tiene mayor participación en el Balance General al 31.12.2011 con recursos del mismo negocio unipersonal, es decir el aporte mínimo de capital del propietario, como se puede observar la razón del patrimonio sobre los activos totales es el complemento de la razón de deuda, es decir el negocio unipersonal es financiada por externos (bancos) según los créditos hipotecarios en un 78.06%, concluyendo que el negocio unipersonal se encuentra sobre endeudada. Según el autor, **(VILLACORTA, Armando 2006)** menciona que: En los préstamos Personales, es el propio titular de la operación quien responde con

devoluciones y amortizaciones tienen una periodicidad previamente establecida, que normalmente se realiza mediante cuotas periódicas compuestas de capital e intereses.

Clasificación de los préstamos

En función al uso de los recursos

Los préstamos generalmente se pueden dividir en dos grandes grupos: **Préstamo personales y Préstamos hipotecarios**

La diferencia entre estos dos grupos se basa en la garantía. En ambos casos podemos decir que es mixta, pues se responde por el capital prestado tanto con el patrimonio como con los ingresos. Sin embargo, en los préstamos hipotecarios, usados preferentemente para financiar la adquisición de inmuebles, la principal garantía es el inmueble, que queda hipotecado, por el importe del capital prestado, en favor de la entidad que financia. Mientras que en los préstamos Personales, usados preferentemente para la adquisición de servicios y bienes muebles, la garantía recae principalmente en el titular de la operación.

En función al tipo de interés

Según el autor, **VILLACORTA, A. (2006)** menciona que: menciona que: Los préstamos también los podemos clasificar en función del tipo de interés. Así, tendremos:

a) Fijo. Estos préstamos mantienen constante, el tipo de interés que devenga la operación durante toda la vida de ésta. El tipo inicial suele ser más alto que el de los préstamos a tipo variable. El tipo fijo se, suele utilizar en: operaciones de préstamos personales y con plazos de amortización inferiores a los 5 años.

b) Variable. Estos préstamos tienen una marcada revisión periódica del tipo de interés, de tal forma que este puede subir o bajar en función de dicha revisión. Este tipo de interés es el más usado en operaciones a largo plazo o en préstamos hipotecarios.

c) Mixto. En este tipo de operaciones el tipo de interés es fijo durante un determinado periodo, revisándose periódicamente en función de un índice o referencia.

Los fijos tienen la ventaja de conocer de antemano la cuantía exacta de todas las cuotas a pagar, mientras que en los variables tienen un cierto grado de incertidumbre puesto que de un año para otro la cuota resultante puede variar sustancialmente. En

todo su patrimonio, tanto actual como futuro. Esto quiere decir que, en caso de impago, la entidad correspondiente podrá actuar contra su patrimonio como forma de realizar el cobro. Esta disminución en las garantías de la operación es lo que determina las características propias de este tipo de operación. Se trata de operaciones a corto y medio plazo y con un importe inferior al de las operaciones hipotecarias, siendo además el tipo de interés más elevado.

- Determinar la situación económica y financiera Establecer la relación entre el capital de trabajo y la rentabilidad, estuvo aplicado bajo el sistema de razones en donde se ha obtenido un rendimiento sobre los activos **7.74%**, que incluye el ROA, Pero en relación entre el ROA y el ROE a través de la deuda: el apalancamiento financiero. Este fue negativo para el negocio unipersonal ya que el **78%** es de capitales externos, y los riesgos del endeudamiento perjudicaron al ROA. El otro riesgo del endeudamiento fue el riesgo patrimonial **164.36%** del patrimonio será para cubrir deudas. Es por ello que el autor, **VAN HORNE, James 2002**, menciona que: para evaluar la situación y el desempeño financieros de un negocio, los analistas necesitan revisar, diferentes aspectos de su salud financiera, Una de las herramientas que utilizan durante esta revisión es la razón financiera o índice, en la que dos datos financieros se relacionan dividiendo una cifra entre la otra.
- Determinar la incidencia en la situación económica y financiera. Concluyendo, el mayor incremento se da en la condición que vive el negocio unipersonal, la cual tiene un índice de endeudamiento más alto, para la condición 1 el incremento porcentual fue en un 56 %. Para la condición 2 el efecto apalancamiento lo sitúa en un incremento del 79%. Por último, para la condición 3 el incremento queda a un **214%**. Así se obtenga una utilidad de s/ 400,000.00 Nótese como dato importante que el mismo efecto palanca se produce en el caso positivo, tal como se indica en el párrafo anterior, como se produciría en caso negativo. **A cuanto más porcentaje en el apalancamiento más riesgo de quiebra tiene la empresa**, Según el autor, **(MADURA, Jeff 2001)** el **Riesgo de crédito** es el tercer tipo de riesgo es el riesgo de crédito (o de incumplimiento), que es la posibilidad que los deudores puedan hacer pagos retrasados o incluso no pagar. Ya sea que los inversionistas vendan sus hipotecas antes del vencimiento o las conserven hasta el mismo, de todas están expuestas al riesgo de crédito. En un extremo, los inversionistas institucionales e

individuales que desean evitar este riesgo, pueden comprar bonos de Tesorería como inversión de largo plazo y conservarlos hasta su vencimiento, en lugar de una hipoteca. Sin embargo al hacerlo dejarían ir a las posibilidades de un mayor rendimiento porque los bonos de Tesorería no necesitan ofrecer una prima de riesgo. En consecuencia, deben sopesar el posible mayor rendimiento invertir en hipotecas contra-la exposición al riesgo (de que el rendimiento efectivo pudiera menor que el rendimiento esperado).

CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

En la investigación o tesis titulada: **la gestión de préstamos bancarios obtenidos y su incidencia en la situación económica financiera del Negocio Unipersonal dedicada a la comercialización de maíz, "Maíz Selva", periodo 2010 y 2011.** Concluimos que la inversión realizada es de mucho riesgo, que asciende casi al **214%** de endeudamiento según el apalancamiento financiero. Asimismo la inversión realizada no obedece al resultado y los porcentajes obtenidos del **26%**, indica que las operaciones comerciales deducidas de los gastos no podrán cubrir los gastos bancarios en **74%**. También se concluye lo siguiente:

- Se concluye, que la no utilización de herramientas y/o instrumentos para gestionar y obtener préstamos por parte de la gerencia del negocio unipersonal ha sido uno de los factores iniciales para la obtención de resultados negativos.
- Se constató, que no existe una planificación por parte de la gerencia del negocio unipersonal para la gestión (utilización) de los recursos con los que cuenta y los obtenidos mediante financiamiento.
- Se determinó que el negocio unipersonal tiene déficit y falta de liquidez para cubrir deudas, y que puede perder sus activos.
- Se constató que uno de los factores más influyentes para el endeudamiento del negocio unipersonal obedece a los contratos firmados (créditos otorgados) con los agricultores e intermediarios, en condición de compra a futuro, y que no cuenta con una estrategia de recupero de dichos créditos otorgados.
- Se Concluye que el negocio unipersonal, se encuentra sobre endeudada, por situarse en la primera condición del apalancamiento financiero.

6.2. Recomendaciones

De las conclusiones obtenidas en la investigación se recomienda lo siguiente:

- Recomendamos a la gerencia del negocio unipersonal aplicar herramientas y/o instrumentos para gestionar y obtener préstamos bancarios, por ejemplo el **valor actual**, el **TIR**, el **VAN** antes de iniciar una inversión.
- La gerencia del negocio unipersonal debe planificar la gestión (utilización) de los recursos con los que cuenta y los obtenidos mediante financiamiento, para un mejor control y distribución del efectivo
- Recomendamos que la inversión realizada por el negocio unipersonal debe ser reestructurada patrimonialmente para poder cubrir el riesgo financiero y el día a día del negocio; un aumento de capital no financiado; es decir que se asocie con otras personas o empresarios para formar una sociedad, en donde se inyecte dinero libre de deudas.
- Se recomienda al área encargada de cobrar los créditos otorgados a los agricultores e intermediarios implementar una estrategia agresiva de recupero y/o cobro de dichos recursos entregados, ya sea en producto o en efectivo.
- El negocio unipersonal debe evaluar su situación y su desempeño financiero de manera constante, los analistas y/o encargados deben revisar diferentes aspectos de su salud financiera.
- Se recomienda que, en última instancia el negocio unipersonal deba fusionarse con una asociación de agricultores, creando una Cooperativa, para no perder el dinero inyectado a los agricultores.

5.3. Bibliografía

- **APAZA M. Marlo (2010). Consultor Económico Financiero.** Primera edición. Pacifico Editores. Lima – Perú.
- **GOMEZ ARIZA, Felipe y MOSQUERA GONZALEZ, Andrés Camilo. (2009) Análisis de gestión financiera para pequeños negocios en Bogotá. Caso: barrio prado veraniego.** (Tesis). Colombia. Pontificia Universidad Javeriana. Administración de empresas.
- **BERNSTEIN, Leopold A. (1996).Análisis de Estados Financieros Teoría, Aplicación e Interpretación.** publicada Times Mirror de España, S.A. – IRWIN
- **MÁRQUEZ R. Jorge (2003). Banca Mercado de capitales y seguros.** Primera Edición: 2003. Impreso en Perú / Printed in Perú. Composición, Diagramación y Montaje: Editorial San Marcos. Máster en Economía, Universidad Católica de Lovaina – Bélgica.
- **MARIO M, Eduardo C. (2011), “El Costo del Crédito en el Perú”,** Pontificia Universidad Católica del Perú. Impreso en Perú.
- **MAYOR G, Juan G. (2010). “Gestión de préstamos Bancarios de las MYPES y las incidencias en las carteras crediticias, (Tesis)”**Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Editores Lima-Perú.
- **MOYER R. Charles, MCCGUIGAN James R. y KRETLOW William J. (2005). Administración Financiera Contemporánea.** Novena Edición. Editorial International Thomsom Editores S.A.
- **PERDOMO M. Abraham (1998). Planeación financiera.** Cuarta Edición, Editorial ECAFSA. México D.F.

- **RAPOSO J. (2009) El nuevo acuerdo de capital de Basilea estimación de un modelo de calificación de pequeñas y medianas empresas para evaluar el riesgo de crédito. (Tesis). España: Universidad Complutense de Madrid facultad de ciencias Económicas y empresariales. Departamento de Economía Financiera y Contabilidad III**
- **TRIGO MARTÍNEZ, Eduardo. (2009) en su tesis doctoral: Análisis y medición del riesgo de crédito en carteras de activos financieros ilíquidos emitidos por empresas.(Tesis). España: Universidad de Málaga Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales departamento de Finanzas y Contabilidad.**
- **VILLACORTA C. Armando (2006). Productos y servicios Financieros, Operaciones bancarios. Primera edición. Pacífico Editores. Lima – Perú.**

Anexos

ANEXO N° 01

FICHAS TEXTUALES

Préstamos

Según el autor, **VILLACORTA, A.(2006)** menciona que: Es una de las operaciones de activo más utilizadas en las entidades de crédito. Si tuviéramos que dar una definición a este tipo de operaciones, podríamos decir que: Es una operación de cesión de capital para la realización de una actividad concreta y previamente definida, con pacto de devolución previamente acordado". Una que diferencia a los préstamos en relación a los créditos es que la amortización de capital no implica la capacidad de reutilización por parte del cliente; asimismo, las devoluciones y amortizaciones tienen una periodicidad previamente establecida, que normalmente se realiza mediante cuotas periódicas compuestas de capital e intereses.

Operaciones bancarias

Según el autor, **MARQUEZ, J. (2003)** menciona que los movimientos de ingreso y salida de recursos financieros en un banco se identifican según su origen y destino a través de las operaciones bancarias. Sin embargo el banco otorga también diferentes tipos de avales y garantías, administra fondos por cuenta de terceros y brinda servicios tales como la cobranza por cuenta de terceros, custodia de valores, mandatos, etc.

Financiamiento

Concepto de Financiamiento:

Según el autor, **PERDOMO, A. (1998)** menciona es la obtención de recursos de fuentes internas y externas, a corto, mediano o largo plazo, que requiere para su operación normal y eficiente una empresa pública, privada o mixta.

Para obtener financiamiento es necesario para incrementar su capital de trabajo, para ampliar, renovar o darle mantenimiento a las maquinas o simplemente financiarse para sus ventas que realiza al crédito.

Actualmente en las empresas se proponen cambios estructurales en los esquemas económicos, los cuales pretenden un mayor nivel de bienestar social acompañado de un crecimiento sustentado en la integridad de actividades comerciales, industriales y de servicios en las cuales se desarrollen. Es por ello que el financiamiento es el cimiento donde descansan los recursos de la empresa para lograr el desarrollo normal de sus operaciones.

Fuentes de Financiación de la Empresa

Según el autor, **APAZA, M. (2010)** Las fuentes de financiación de una empresa son muy variadas. Hay que escoger La que represente la mejor alternativa en cada momento. Algunas fuentes de financiación suponen un costo muy pequeño o incluso cero Para la organización; mientras que otras representan un importe muy elevado Durante un período de tiempo muy largo.

El resultado económico asociado a cualquier inversión que necesite ser financiera será muy diferente dependiendo de si los recursos que se utilizan son o no de la empresa. ¿Qué ventajas y desventajas tienen unas y otras alternativa de financiación?

Crédito a corto plazo

Según el autor, **MOYER, Ch. (2006)** menciona que: El crédito a corto plazo incluye todas las obligaciones de deuda a su empresa cuyo pago está originalmente programado para el transcurso de un año. Este tipo de crédito puede ser con o sin garantía. En el caso de la deuda a corto plazo sin garantía, una empresa obtiene crédito sin verse obligada a comprometer ningún activo específico como colateral, de modo que el acreedor depende principalmente de la capacidad para generar efectivo de la compañía y pagar la deuda.

Liquidez

Análisis de la liquidez a corto plazo

La liquidez a corto plazo

Según el autor, **BERNSTEIN, L. (1996)** menciona que La liquidez a corto plazo de una empresa se mide por el grado en el que puede cumplir sus obligaciones a corto plazo. La liquidez implica capacidad para convertir activos en tesorería o para obtener tesorería. El corto plazo se considera convencionalmente un lapso de tiempo de hasta un año, aunque a veces se identifica también con el ciclo de explotación normal de una empresa, es decir, el lapso de tiempo que abarca el ciclo de compra-producción-venta y cobro que realiza una empresa.

La importancia de la liquidez a corto plazo puede apreciarse mejor examinando las repercusiones que pueden derivarse de la incapacidad para cumplir las obligaciones a corto plazo.

ENTREVISTA

NEGOCIO UNIPERSONAL DEDICADA A LA COMERCIALIZACION DE MAIZ, "MAIZ SELVA".

Por favor de responder con seriedad y responsabilidad, el presente cuestionario ya que los resultados servirá para mejorar la gestión de los préstamos bancarios obtenidos para la comercialización del negocio unipersonal.

Prestamos: (Gerencia)

1. ¿Cuál es el primer paso que debe darse en la preparación de una previsión de préstamos a solicitar qué consideraciones requiere?
 - a. Diagnostico
 - b. Plan de negocios
 - c. Planificación
 - d. Organización
 - e. Control
2. ¿Cuáles son los requisitos formales para obtener un préstamo bancario ¿Cómo se utilizan juntamente con las proyecciones del flujo de fondos?
 - a. Estados financieros
 - b. Minuta.
 - c. Flujo de caja
 - d. Presupuestos
 - e. Plan de negocios
3. ¿Cuáles son las limitaciones para acceder a un préstamo bancario a corto y largo plazo?
 - a. Falta de capital
 - b. Falta de garantías
 - c. Perdidas en los resultados financieros
 - d. Sobre endeudamiento
 - e. Prestamos como persona natural
4. ¿En qué aspectos se centrará el analista al evaluar los orígenes y utilidades de fondos?
 - a. Rotación de inventarios
 - b. Promedio de compras
 - c. Promedio de ventas
 - d. Capital de trabajo

e. Ratios financieros

Liquidez: (Contador)

5. ¿Qué diferencia primaria existe entre el análisis del flujo de fondos y el análisis de ratios? ¿Cuál de ellos es superior y por qué?
6. «Desde el punto de vista operativo, la dirección se centra en la tesorería y no en el capital circulante». ¿Está de acuerdo el lector con esta afirmación? ¿Por qué?
7. ¿Qué relación existe entre entradas y salidas de fondos?
8. ¿Por qué es importante para el analista financiero la previsión de fondos a corto plazo?
9. ¿Cuál es el primer paso que debe darse en la preparación de una previsión de tesorería y qué consideraciones requiere?
10. ¿Qué son los estados financieros? ¿Cómo se utilizan juntamente con las proyecciones del flujo de fondos?
11. ¿Cuáles son las limitaciones de las previsiones de tesorería a corto plazo?
12. Si la utilidad de una previsión de tesorería a corto plazo es limitada, ¿a qué planteamiento analítico puede recurrir un analista financiero que desee analizar futuros flujos de tesorería?
13. ¿En qué aspectos se centrará el analista al evaluar los orígenes y utilizaciones de fondos?
14. ¿Qué información útil puede obtener un analista financiero del análisis de estados de flujos de tesorería pasados?
15. ¿Qué debería tener en cuenta una previsión de futuros estados de flujos de tesorería?

16. ¿Cuáles son las diferencias entre previsiones financieras a corto y a largo plazo?
17. ¿Qué función analítica desempeña el estado proporcional de flujos de tesorería?
18. ¿Por qué es necesaria una proyección de estado de flujos de tesorería cuando se dispone de datos históricos basados en resultados reales?
19. Si las operaciones reales están seriamente afectadas por circunstancias adversas imprevistas, ¿seguirá siendo útil una proyección de estado de flujos de tesorería?
20. En el análisis de acciones ordinarias a veces se utiliza el «flujo de tesorería por acción» de la misma forma que el beneficio por acción. En análisis financiero, ¿debería utilizarse más a menudo el primero que el segundo? Explicar por qué.