

**MYPE**queña encaminada al éxito:

# **Guía práctica**

**para emprendedores herramientas financieras, estudios de caso y mas**



**Melina Elizabeth Chávez Choque**

**Teodoro Agripino Olarte Poma**

**Hilda Luz Calisaya Mestas**

**Reyna Marcelina Mamani Luis**

**Dilma Erveni Portugal Portales**

IDICAP PACÍFICO

**eIP**

**MYPEqueña encaminada al éxito:**

# **Guía práctica**

**para emprendedores herramientas financieras, estudios de caso y mas**

IDICAP PACÍFICO

**eIP**



**MYPEqueña encaminada al éxito:**

# **Guía práctica**

**para emprendedores herramientas financieras, estudios de caso y mas**

**Melina Elizabeth Chávez Choque**

**Teodoro Agripino Olarte Poma**

**Hilda Luz Calisaya Mestas**

**Reyna Marcelina Mamani Luis**

**Dilma Erveni Portugal Portales**



**MYPEqueña encaminada al éxito:**

# **Guía práctica**

**para emprendedores herramientas financieras, estudios de caso y mas**

**AUTORES:**

© Melina Elizabeth Chávez Choque  
© Teodoro Agripino Olarte Poma  
© Hilda Luz Calisaya Mestas  
© Reyna Marcelina Mamani Ruiz  
© Dilma Erveni Portugal Portales

**EDITADO POR:**

© 2025 Instituto de Investigación y Capacitación  
Profesional del Pacífico para su sello editorial IDICAP PACÍFICO  
Av. La Cultura N° 384 Puno - Perú

**Primera edición digital, marzo 2025**

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2025-01909

ISBN N° 978-612-49529-9-9

**Libro digital disponible en:**

<https://idicap.com/omp/index.php/editorial/catalog>

DOI: <https://doi.org/10.53595/eip.021.2025>





## Tabla de contenido

Índice de tablas.....	8
Índice de figuras.....	9
Presentación .....	10
<b>Capítulo I</b>	
Introducción .....	11
<b>Capítulo II</b>	
Aspectos de razones financieras .....	19
2.1. Teoría de las razones financieras .....	19
2.2. Caso práctico de las razones financieras.....	20
2.3. Exposición y análisis detallado del estado de resultados.....	21
2.4. Exposición y revisión del balance general al año 2023 .....	22
2.5. Tasa de interés mensual .....	23
2.6. Estado de resultado parcial .....	24
2.7. FODA financiero.....	25
2.8. Métricas financieras calculadas .....	26
2.9. Ejercicio propuesto .....	27
<b>Capítulo III</b>	
Proyectos de inversión en diversificación de productos .....	29
3.1. Teoría de proyectos de inversión .....	29
3.2. Fundamentos .....	29
3.3. Proceso de planificación y ejecución de proyectos de diversificación .....	30
<b>Capítulo IV</b>	
Introducción hacia la administración financiera: papel y alcances.....	32
4.1. Administración financiera.....	33
4.2. Toma de decisiones financieras .....	34
4.2.1. La toma de decisiones en la administración de bienes.....	35
4.3. Creación de valor financiero .....	36
4.4. Responsabilidad social corporativa (RSC) .....	36
4.5. Gobernanza corporativa .....	37
4.5.1. Consejo directivo .....	38
4.6. Funciones de la administración financiera de una organización.....	39
4.6.1. Administración y adquisición de bienes .....	40
4.6.2. Financiamiento de bienes.....	41
<b>Capítulo V</b>	
Entornos fiscales, financieros y de negocios .....	43
5.1. Propiedad única.....	43
5.2. Sociedades.....	44
5.3. Corporaciones .....	45
5.3.1. Subcapítulo S .....	46
5.4. Compañía de responsabilidad limitada (CRL).....	47
5.5. El entorno fiscal .....	47
5.5.1. Impuestos corporativos .....	48

5.5.2. Ingreso gravable .....	49
5.5.3. Impuesto mínimo alternativo .....	50
5.5.4. Pagos trimestrales de impuestos .....	51
5.5.5. Depreciación .....	51
5.5.6. Disposiciones para el alivio “parcial” de impuestos .....	53
5.5.7 Ingresos por dividendos .....	54
5.5.8. Traslado retroactivo y al futuro .....	54
5.5.9. Ganancias y pérdidas de capital .....	55
5.5.10. Impuestos personales .....	56
5.6. Propósito de los mercados financieros .....	57
5.6.1. Mercados financieros .....	58
5.6.2. Dinero y mercado de capital .....	59
5.6.3. Mercados primarios y secundarios.....	60
5.6.4. Intermediarios financieros.....	61
5.6.5. Agentes financieros.....	62
5.6.6. Mercado bursátil .....	62
5.6.7. Asignaciones de fondos y tasas de interés .....	63

## Capítulo VI

Créditos, microfinanzas y riesgo crediticio.....	65
6.1. Crédito y cartera crediticia: diferencia e importancia .....	65
6.2. Clasificación de la cartera de créditos .....	65
6.2.1. Créditos directos e indirectos .....	66
6.2.2. Tipología de los créditos .....	66
6.3. Las microempresas en el Perú.....	83
6.4. Riesgos, incertidumbre, apetito y tolerancia al riesgo .....	84
6.5. Riesgos de crédito, su importancia y canales de transmisión .....	85
6.6. Cuestionario de preguntas de casos de campo .....	86

## Capítulo VII

Criterios y herramientas de evaluación del riesgo de créditos .....	92
7.1. Criterios de evaluación crediticia.....	92
7.2.Herramientas de evaluación del riesgo de crédito: cuantitativas y cualitativas.....	94
7.3. Seguimiento del riesgo crediticio a nivel individual y a nivel del portafolio total .....	96
7.4. Palabras claves .....	99
7.5. Cuestionario de preguntas .....	99

## Capítulo VIII

Criterios y herramientas de evaluación del riesgo de créditos .....	104
8.1. Flujo de caja .....	104
8.2. Estados financieros .....	113
8.2.1. Balance de situación financiera.....	113
8.2.2. Estado de resultados .....	116
8.2.3. Estado de cambio de patrimonio neto .....	121
8.3. Análisis de los estados financieros.....	122
8.3.1. Horizontal.....	123
8.3.2. Método vertical .....	126
8.3.3. Método de indicadores financieros .....	128
Consideraciones finales.....	142
Referencias bibliográficas.....	145

## Índice de tablas

<b>Tabla 1</b> Estado de resultados	22
<b>Tabla 2</b> Balance general	23
<b>Tabla 3</b> Tasa de interés mensual	24
<b>Tabla 4</b> Estado de resultado parcial	25
<b>Tabla 5</b> FODA financiero	25
<b>Tabla 6</b> Métricas financieras	26
<b>Tabla 7</b> Tipos de crédito, según la regulación vigente	72

## Índice de figuras

<b>Figura 1</b> Funciones de la administración financiera	40
<b>Figura 2</b> Ejemplo de impuesto gravable	50
<b>Figura 3</b> Flujos de fondos en la economía	60
<b>Figura 4</b> Perfil de riesgo contra rendimiento esperado	63

## Presentación

"MYPEqueña encaminada al éxito: Guía práctica para emprendedores, herramientas financieras, estudios de caso y más" es un recurso esencial para aquellos que desean iniciar o fortalecer su propio negocio. En el competitivo mundo del emprendimiento, contar con una guía práctica puede ser decisivo para alcanzar el éxito o enfrentar el fracaso. Este libro ofrece una combinación única de herramientas financieras, estudios de caso y consejos prácticos, diseñados para ayudar a los emprendedores a enfrentar los desafíos del mercado actual y a maximizar sus oportunidades de éxito.

Uno de los aspectos más destacados del libro es la sección dedicada a las herramientas financieras. Los emprendedores encontrarán una serie de recursos que les permitirán gestionar sus finanzas de manera eficiente, desde la elaboración de presupuestos hasta la interpretación de estados financieros. Además, se exploran estrategias de financiación, incluyendo cómo atraer inversionistas y gestionar el flujo de caja (Canossa & Rodríguez, 2019). Estas herramientas son presentadas de manera clara y accesible, con ejemplos prácticos que facilitan su comprensión y aplicación.

La teoría se complementa con ejemplos reales mediante una recopilación de estudios de caso de pequeñas y medianas empresas. Estos casos ilustran cómo diversos negocios han enfrentado y superado obstáculos comunes en el camino del emprendimiento. Los estudios de caso abarcan temas como la gestión de recursos humanos, la adaptación a cambios en el mercado y la innovación. Cada uno de ellos ofrece lecciones valiosas y proporciona inspiración a los lectores, mostrando que es posible superar adversidades y alcanzar el éxito.

El libro también está repleto de consejos prácticos y estrategias que los emprendedores pueden implementar de inmediato. Desde la creación de una propuesta de negocios robusta hasta el desarrollo de estrategias de marketing efectivas, se cubren todos los aspectos esenciales del emprendimiento. Los lectores aprenderán a identificar oportunidades de negocio, a diferenciarse de la competencia y a construir una marca fuerte. Estos consejos son presentados de forma práctica, con un enfoque en la aplicabilidad real para cualquier tipo de negocio.

En conclusión, "MYPEqueña encaminada al éxito: Guía práctica para emprendedores, herramientas financieras, estudios de caso y más" es un recurso esencial para quienes estén considerando emprender una actividad empresarial independiente o que busque mejorar su emprendimiento actual. Con un enfoque práctico y accesible, este libro proporciona los recursos y el saber necesarios para navegar con éxito el mundo del emprendimiento. A lo largo de sus páginas, los lectores encontrarán un recurso valioso para alcanzar sus metas y llevar sus negocios al siguiente nivel.

# Capítulo I

## Introducción

Las carreras de Administración, Administración de Empresas, Contaduría, Economía, Finanzas, Mercadotecnia y otras relacionadas con los negocios y las finanzas en general, enfrentan un desafío común: los estudiantes reciben una formación teórica extensa, pero a diferencia de disciplinas como medicina, odontología o veterinaria, tienen oportunidades limitadas para la práctica profesional debido a la falta de contacto directo con empresas para realizar prácticas.

MYPEqueña Encaminada al Éxito: Guía Práctica para Emprendedores Herramientas Financieras, Estudios de Caso y Más, es un libro diseñado tanto como texto educativo para estudiantes como recurso informativo para emprendedores. Contiene información basada en experiencias reales de empresas, cuyos nombres se omiten por razones de resguardo profesional, con el fin de ofrecer una preparación adecuada en la toma de decisiones. A lo largo del libro, se presentan métodos ampliamente reconocidos y aplicados en el entorno empresarial actual.

El mundo empresarial no sólo está experimentado cambios, sino también un proceso continuo de evolución, lo cual implica transformaciones profundas que anticipan futuros cambios a un ritmo más acelerado. Esta obra introduce herramientas útiles para quienes operan en el entorno empresarial, abordando aspectos financieros y situaciones que a menudo pasan desapercibidas pero que impactan significativamente en los recursos de una organización.

Es relevante señalar que existe cierto debate sobre cuál es el verdadero propósito de los negocios. Según el Diccionario de la Real Academia Española, un negocio es definido como "Aquello que es objeto o materia de una ocupación lucrativa o de interés", y negociar como "Tratar y comerciar, comprando y vendiendo o cambiando géneros, mercancías o valores para aumentar el caudal". Por lo tanto, puede decirse que la finalidad de un negocio es generar beneficios para las partes involucradas. Esto implica la participación de varios actores, no solo de un individuo, ya que en cualquier transacción de negocio existen múltiples partes interesadas buscando obtener beneficios.

Por ejemplo, algunos de los actores clave en un negocio típico pueden incluir:

**Inversionista:** Aspira a generar ganancias y obtener rendimientos más altos en comparación con otras opciones de inversión.

**Organización:** Se centra en satisfacer una demanda de la sociedad ofreciendo productos o servicios que cumplan con estándares adecuados de valor, excelencia, volumen y disponibilidad.

**Administración:** Se enfoca en generar beneficios para la organización, lo cual puede incluir altos ingresos, bajos costos, alta rentabilidad, y flujos de caja positivos.

Trabajador: Desea estabilidad en su empleo, con oportunidades de desarrollo y beneficios económicos.

Aunque estos no son los únicos participantes en un negocio, se destacan por su relevancia. El objetivo final de un negocio es alinear los intereses de todas las partes involucradas.

Este libro se propone proporcionar los componentes esenciales para evaluar gastos, ventajas, amenazas, rentabilidad, reorganización, valor y salud financiera, así como para evaluar posibilidades de financiamiento y opciones de inversión (Gutiérrez & Tapia, 2017). También incluye un análisis jurídico-financiero del fideicomiso. Además, se presentan diversas estrategias financieras y de toma de decisiones que pueden ser de utilidad para quienes consulten este material.

Al enfocarse en Perú, este libro resulta especialmente relevante en un contexto donde las pequeñas y medianas empresas (PYMEs) juegan un papel clave en la economía. La obra ofrece herramientas y estrategias adaptadas a las particularidades del mercado peruano, con el objetivo de ayudar a los empresarios y estudiantes a navegar por un entorno económico en constante evolución (Canossa & Rodríguez, 2019).

### **Realidad específica de interés**

En la actualidad, el mundo del emprendimiento está lleno de oportunidades, pero también de desafíos significativos. Muchos emprendedores se enfrentan a problemas comunes que pueden parecer insuperables sin la orientación adecuada. Uno de los problemas más notables es la falta de conocimiento financiero, lo que resulta en una mala gestión del presupuesto y, en última instancia, en el fracaso del negocio. Este problema se intensifica debido a la dificultad para acceder a recursos educativos claros y accesibles que expliquen conceptos financieros de manera práctica y aplicable.

Otro problema recurrente es la carencia de una estrategia de negocios sólida. Muchos emprendedores inician sus proyectos con una idea innovadora, pero carecen de un plan detallado para llevarla a cabo. Esto incluye la falta de un plan de negocios formal, que es esencial para guiar las decisiones estratégicas y atraer inversionistas. Sin una estrategia bien definida, las empresas corren el riesgo de perder dirección y foco, lo que puede llevar a un crecimiento estancado o incluso a la quiebra.

La rivalidad en el mercado es intensa y muchos emprendedores luchan por diferenciarse. En un entorno saturado de productos y servicios similares, destacar es crucial para atraer y retener clientes. Sin embargo, identificar y comunicar un valor diferencial claro puede ser un desafío importante. Esto es especialmente difícil para las pequeñas y medianas empresas, que a menudo no disponen de los recursos requeridos para realizar estudios de mercado exhaustivos o implementar estrategias de marketing sofisticadas (Canossa & Rodríguez, 2019).

Además, la adaptación a los cambios del mercado es otro desafío constante. Los mercados son dinámicos y están sujetos a cambios rápidos debido a factores económicos, tecnológicos y sociales. Los emprendedores deben tener la capacidad de ajustarse a estas transformaciones para sobrevivir y prosperar. Sin embargo, muchos carecen de la flexibilidad o la información necesaria para ajustar sus estrategias y productos a medida que evoluciona el mercado, lo que puede llevar a una pérdida de relevancia y competitividad (Ibarra et al., 2017).

El manejo de los recursos humanos también presenta desafíos significativos. La gestión de un equipo eficaz es vital para alcanzar el éxito de cualquier organización, pero muchos emprendedores carecen de experiencia en este ámbito. Desde la contratación de personal adecuado hasta la creación de un entorno laboral saludable y productivo, los errores en la gestión de recursos humanos pueden tener consecuencias graves, como una alta rotación de personal o una baja moral entre los empleados.

La financiación es otro problema crítico para los emprendedores. Muchos negocios se enfrentan a dificultades para obtener los fondos necesarios para iniciar o expandir sus operaciones. Esto puede deberse a la falta de acceso a capital, ya sea por desconocimiento de las opciones disponibles o por la incapacidad de presentar una propuesta de valor convincente a los inversionistas. La gestión inadecuada de los recursos financieros puede llevar a problemas de flujo de caja, lo que a su vez puede afectar todas las áreas del negocio (Levy, 2019).

La falta de una red de apoyo también es un problema común. Los emprendedores a menudo se encuentran trabajando en aislamiento, sin acceso a una comunidad de pares o mentores que puedan proporcionar orientación y apoyo. Esto puede llevar a una sensación de soledad y a una falta de perspectiva externa que podría ser valiosa para el crecimiento del negocio. Una red de apoyo sólida puede proporcionar no solo asesoramiento práctico, sino también oportunidades para la colaboración y la expansión de la red de contactos.

En términos de conocimiento publicado, hasta la fecha se han desarrollado numerosos recursos que abordan aspectos específicos del emprendimiento. Sin embargo, muchos de estos recursos son fragmentados y no ofrecen una visión integral que combine teoría y práctica de manera accesible para todos. Existen libros y artículos sobre gestión financiera, marketing, recursos humanos y planificación de negocios, pero pocos abordan estos temas de manera integrada y adaptada a las necesidades particulares de las pequeñas y medianas empresas (Cordova, 2017).

La falta de formación específica para emprendedores en temas críticos como la elaboración de estrategias, la gestión del talento humano y la gestión económica es una brecha significativa en la educación empresarial. Aunque hay cursos y programas disponibles, muchos son inaccesibles debido

a su costo o a su complejidad. Esto deja a muchos emprendedores sin las competencias requeridas para afrontar los retos de manera efectiva.

Finalmente, la realidad actual del mercado muestra que existe una necesidad apremiante de un recurso que ofrezca soluciones prácticas y aplicables a los problemas comunes que enfrentan los emprendedores. Un libro como "Mi pequeña encaminada al éxito: Guía práctica para emprendedores" puede llenar este vacío, proporcionando una guía clara y comprensible que combine teoría y ejemplos prácticos para ayudar a los emprendedores a superar estos desafíos y lograr el éxito en sus negocios.

## **Justificación**

### **Estrategia**

En 1980, Michael E. Porter, profesor en la Harvard Business School, publicó su libro *Competitive Strategy*, resultado de cinco años de estudios sobre la industria. Esta obra fue un punto de inflexión en la evaluación del sector e instituciones competidoras, introduciendo conceptos fundamentales sobre estrategia competitiva. Porter presentó esta estrategia como las acciones proactivas o reactivas que una organización puede tomar para crear una posición robusta en su sector, en respuesta a las cinco fuerzas competitivas que determinan la naturaleza y el nivel de competencia en un mercado. El objetivo final de estas acciones es lograr una rentabilidad considerable en relación con la inversión (De La Hoz et al., 2008).

Porter destacó tres enfoques estratégicos que las organizaciones pueden implementar para alcanzar una ventaja competitiva duradera: liderazgo en costos totales bajos, diferenciación y enfoque. La elección de una de estas estrategias depende de qué tan bien una empresa comprende su entorno y las circunstancias que enfrenta. Estas estrategias pueden ser utilizadas de forma individual o en conjunto para superar a los competidores en el largo plazo.

### **Liderazgo en costos totales bajos**

Esta estrategia ganó popularidad en los años 70 y se centraba en mantener los costos más bajos en comparación con los rivales para alcanzar un gran nivel de ventas. Las empresas que aplicaban esta estrategia se enfocaban en la disminución de costos mediante la experiencia, economías de escala y un control riguroso de costos, particularmente de los variables. Esta estrategia permitía a las empresas ofrecer precios más bajos, protegiéndose así de las fuerzas competitivas. Sin embargo, implicaba grandes inversiones en tecnología avanzada y una agresiva política de precios.

### **Diferenciación**

La estrategia de diferenciación busca que un producto o servicio sea visto como exclusivo en todo el sector. Esta percepción puede actuar como un obstáculo frente a la competencia debido a la

fidelidad del cliente y una menor sensibilidad al precio. Sin embargo, la diferenciación puede requerir sacrificios en la participación de mercado y mayores costos en investigación, diseño de productos o servicios de alta calidad. Empresas como Mercedes-Benz y Caterpillar son ejemplos de compañías que han utilizado con éxito esta estrategia.

## **Enfoque**

La estrategia de enfoque se dirige a un segmento específico del mercado, una línea de productos o una región geográfica. La idea es que una empresa pueda servir mejor a un nicho de mercado específico que sus competidores más amplios. Esto puede lograrse a través de una oferta más personalizada o mediante la reducción de costos. Un ejemplo clásico de esta estrategia es The Martin-Brower Co., que restringió su servicio a las principales franquicias de comida rápida en Estados Unidos.

Porter también subrayó que una empresa que no logra desarrollar su estrategia dentro de estos parámetros puede quedar "atrapada en el medio", con una situación estratégica débil y desventajas tanto en participación de mercado como en retorno de la inversión.

En su obra posterior, *The Competitive Advantage of Nations* (1990), Porter reconoció la importancia de contar con modelos más flexibles para entender la ventaja competitiva en un mercado en constante cambio. Las ventajas competitivas pueden ser efímeras, ya que los competidores pueden copiarlas o superarlas rápidamente. Por lo tanto, es crucial para las empresas estar en constante innovación y adaptación.

La definición de estrategia implica la planificación de recursos y acciones futuras con el objetivo de ganar. Incluye la utilización de diversos recursos, como físicos, humanos e intelectuales, y requiere un proceso de ejecución concreto y medible.

## **Cinco Fuerzas de Porter**

Porter introdujo el concepto de las cinco fuerzas que influyen en la rentabilidad sostenible de un mercado:

### ***Amenaza de entrada de nuevos competidores:***

La facilidad con la que nuevos jugadores pueden entrar al mercado puede afectar la rentabilidad de un sector (De La Hoz et al., 2008).

### ***Rivalidad entre competidores existentes:***

La intensidad de los rivales puede llevar a guerras de precios y reducción de márgenes de utilidad.

### ***Poder de negociación de los proveedores:***

Los abastecedores fuertes pueden imponer condiciones desfavorables, afectando los costos y operaciones de una empresa.

### ***Poder de negociación de los compradores:***

Los adquirientes organizados pueden demandar precios más reducidos o superior calidad, presionando los márgenes de ganancia.

### ***Amenaza de productos sustitutos:***

La presencia de estos productos puede limitar los precios y márgenes de una industria.

## **Seis Barreras de Ventaja Competitiva**

Porter reconoció seis obstáculos para desarrollar una ventaja competitiva: eficiencia en grandes cantidades, diferenciación de bienes, inversiones financieras, perjuicio en costos sin considerar la escala, acceso a vías de comercialización y políticas gubernamentales. Estas barreras pueden dificultar la incorporación de nuevos rivales y proteger a las organizaciones establecidas.

## **Análisis FODA**

El análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas) es una herramienta clave para analizar la situación de una organización en el mercado. Este análisis facilita la identificación de factores dentro y fuera del entorno que afectan el rendimiento y permite desarrollar estrategias efectivas para aprovechar oportunidades y mitigar riesgos (Torres et al., 2015).

En resumen, la estrategia consiste en la definición, elección y planificación de acciones futuras, utilizando los recursos a disposición para alcanzar objetivos específicos. Una estrategia eficaz debe ser específica, concreta y flexible, permitiendo adaptaciones según sea necesario para enfrentar un entorno empresarial en continua evolución.

## **A modo de reflexión**

El país necesita avanzar en diversas áreas estratégicas, especialmente en la convergencia de los objetivos de todas las partes interesadas en el ámbito económico, los recursos financieros, la innovación tecnológica, el talento humano y la investigación científica (García et al., 2021). Este documento presenta una contribución para que las organizaciones mexicanas logren crear estrategias que transformen sus estructuras existentes y midan su efecto mediante distintos indicadores. Estos indicadores serán útiles para evaluar los efectos de las elecciones realizadas. Enfrentar los desafíos actuales no es fácil; no es sencillo ni conveniente reorganizar al personal o arriesgarse al crecimiento

en un entorno donde pocos se atreven a hacerlo. Consiste en comprender el espacio de acción disponible y reconocer las posibilidades de la organización en la que se participa.

Clay Christensen, profesor de la Harvard Business School, ofrece una analogía pertinente: "Puede haber dos individuos con el mismo cerebro, pero uno de ellos tendrá un enfoque completamente diferente al del otro; un enfoque más claro y valioso. ¿Por qué un mismo acontecimiento produce perspectivas distintas en dos personas? La razón es simple: los procesos cerebrales que combinan todo lo que saben y extraen conclusiones son diferentes. Por tanto, el conocimiento es un recurso para ambos, pero la capacidad de razonamiento depende del proceso que evalúa y combina el conocimiento, es decir, el intelecto".

En cualquier organización, ya sea estatal, corporativa o comunitaria, pueden existir personas con el mismo conocimiento. Sin embargo, lo que se haga con ese saber va a depender de cómo estas personas han aprendido a trabajar juntas para generar un mayor valor a partir de los recursos de conocimiento que tienen. La auténtica capacidad intelectual de una empresa se encuentra en dicho proceso, y no simplemente en los hechos o el saber en sí. Para ilustrarlo de otra manera: si toda la información almacenada en las mentes de los individuos se transfiriera a una base de datos informática, contaríamos con los recursos. Sin embargo, la habilidad para generar valor partiendo de ese saber radica en el modo en que se aplica.

Es crucial establecer mecanismos que ayuden a las organizaciones mexicanas a detectar los problemas que enfrentan y así proporcionarles el tratamiento necesario para convertirse en empresas saludables y competir efectivamente en un entorno desafiante. Es necesario transformar organizaciones disfuncionales, como las siguientes, en entidades más saludables:

**Pasivo-agresivas:** Donde los miembros concuerdan en las acciones necesarias, pero no se implementan cambios.

**Descoordinadas:** Poseen personal talentoso y motivado, pero carecen de dirección unificada.

**Desbordadas:** Han crecido más allá de su capacidad de gestión y son demasiado grandes para ser controladas de manera eficiente.

**Burocráticas:** Están sobrecargadas de niveles de administración que dificultan una respuesta ágil frente a los competidores.

Por otro lado, las organizaciones saludables tienen características como:

**Militar:** Un grupo directivo compacto y eficiente.

**Justo a tiempo:** Capaces de sortear contratiempos sin perder la perspectiva global.

Resistente: Su capacidad de adaptación les facilita ajustarse con rapidez a las transformaciones, preservando una estrategia de negocios consistente.

Estos aspectos son vitales para que las organizaciones mexicanas puedan no solo sobrevivir, sino prosperar en un mercado competitivo.

## Capítulo II

### Aspectos de razones financieras

#### 2.1. Teoría de las razones financieras

Consisten en relacionar dos o más cuentas de los estados financieros para examinar y evaluar la información que contienen, este análisis pretende revelar señales y resaltar eventos o propensiones que, sin su aplicación, podrían haber pasado desapercibidos (Medina et al., 2013). Las razones financieras tienen como propósito examinar y resumir los datos de los estados financieros, comparar tendencias pasadas, comprender la información contenida en los reportes contables y facilitar la evaluación de proyectos de inversión empresarial.

Analizar e interpretar los estados financieros ayuda a comprender el significado de los datos históricos o futuros, reduciendo los riesgos presentes o potenciales para la organización y, al mismo tiempo, identificando fortalezas que pueden mantenerse y replicarse en la empresa (Medina et al., 2013). El uso constante y la interpretación de las razones financieras permiten que, con la práctica, quien las realiza desarrolle habilidades especializadas, llegando a calcular de manera intuitiva al analizar los datos de los estados financieros de una organización (Torres et al., 2015).

Los líderes empresariales deben poseer un conocimiento práctico sobre las principales razones financieras, ya que estas son fundamentales para mejorar la calidad de sus decisiones basadas en los estados financieros (Medina et al., 2013). El propósito central de esta práctica es analizar el desempeño de los estados financieros pasados y las estimaciones futuras, detectar discrepancias y su raíz, además de revelar los recursos propios que puedan aprovecharse para optimizar la gestión de la organización (Banco Interamericano de Desarrollo [BID], 2022).

Para realizar un análisis e interpretación efectivos de los estados financieros de una empresa, es fundamental disponer de la mayor cantidad de información disponible, Esto implica no limitarse únicamente a los estados financieros principales, como el balance general, flujo de caja, tablas de amortización y el estado de resultado, Es necesario también revisar los informes y documentos complementarios, ya que los estados financieros por sí solos representan únicamente una herramienta general (Medina et al., 2013). Para llevar a cabo un análisis e interpretación de los estados financieros que contribuyan a una toma de decisiones óptima, es fundamental garantizar la calidad de la información que respalda dichos estados, tales como:

- a) Asegurar su precisión y relevancia.
- b) Cumplir con los plazos establecidos por las normativas legales y las necesidades estratégicas de la dirección empresarial.

- c) Registrar únicamente transacciones que hayan ocurrido realmente, asegurando la integridad de los datos contables.
- d) Garantizar validez y confiabilidad mediante la recopilación, clasificación y registro de datos primarios.
- e) Proveer información contable que pueda ser auditada y verificada de forma independiente por terceros.
- f) Establecer criterios consistentes y aplicables de manera uniforme en todas las entidades para procesar la información.

En función de la estructura de la empresa, es esencial que este proceso sea llevado a cabo por el profesional especializado correspondiente (ya sea contador o economista), con la colaboración activa de todas las áreas de la organización. Se deben aplicar técnicas adecuadas para la resolución de problemas grupales, y al final, el informe generado debe ser analizado en la junta directiva. Aunque la ejecución de esta tarea recaiga en áreas especializadas dentro de la organización, la responsabilidad última recae en el ejecutivo de más alto nivel. Esto se debe a que cada decisión tomada debe estar respaldada por un análisis adecuado de las variaciones que pueda generar, así como por la evaluación del impacto de dichas variaciones sobre los resultados económicos de la empresa.

Con frecuencia, las razones principales de los problemas financieros suelen ser:

- a) Exceso de inventarios: genera pérdidas por deterioro, almacenamiento y obsolescencia, entre otros.
- b) Sobrecargas de cuentas por cobrar y por pagar: implica la inmovilización de recursos financieros.
- c) Inversión excesiva en activos fijos: aumenta los costos operativos, lo que reduce la rentabilidad de la empresa.
- d) Condiciones operativas por debajo de los estándares del sector.
- e) Volumen de ventas elevado que no guarda relación con los recursos propios disponibles.
- f) Gestión inadecuada de la utilidad y su distribución.

## 2.2. Caso práctico de las razones financieras

La empresa “CARNICERÍA Y CHARCUTERÍA ROBERTO S.A.C.” dedicada a la producción en masa de cortes de carne para la venta hospitalaria y gubernamental en Perú desea evaluar su situación financiera al cierre del año 2023. Su gerente general presenta a la junta de accionistas los estados financieros anuales y el balance general (Medina et al., 2013), para su correspondiente análisis.

La junta de accionistas tiene prevista la siguiente agenda.

- a) Exposición y análisis detallado del estado de resultados
- b) Exposición y revisión del balance general
- c) Evaluación del punto de equilibrio financiero de la empresa
- d) Elaboración del análisis FODA financiero de la empresa, desglosado en fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.

## 2.3. Exposición y análisis detallado del estado de resultados

Tomando en consideración los siguientes aspectos teóricos se sostiene:

Las siguientes ecuaciones muestran cómo se calculan las métricas en el Estado de Resultados:

1. Ventas Totales: Ingreso total generado por las ventas de productos.
2. Costo de Ventas: Costos directamente relacionados con la producción de los bienes vendidos.
3. Utilidad Bruta = Ventas Totales - Costo de Ventas
4. Gastos Fijos: Costos que no cambian con el nivel de producción o ventas, como alquileres y salarios.
5. Gastos de Operación: Gastos adicionales necesarios para la operación de la empresa.
6. Depreciación: Reducción del valor de los activos a lo largo del tiempo.
7. Utilidad en Operación = Utilidad Bruta - (Gastos Fijos + Gastos de Operación + Depreciación)
8. Impuestos y PTU: Pago de impuestos y participación de los trabajadores en las utilidades.
9. Utilidad Neta = Utilidad en Operación - Impuestos y PTU

**Tabla 1***Estado de resultados*

<b>Concepto</b>	<b>Montos (S/)</b>
Ventas	10000000
Costo de ventas	5500000
Utilidad bruta	4500000
Gastos fijos	600000
Gastos de operación	400000
Depreciación	410000
Utilidad en operación	3090000
Impuestos (30%)	927000
Utilidad neta	2163000

Las ventas totales de la empresa fueron S/ 10,000,000.00, generando una utilidad bruta de S/ 4,500,000.00 después de cubrir el costo de ventas.

Los gastos fijos y de operación, junto con la depreciación, sumaron S/ 1,410,000.00, lo que dejó una utilidad en operación de S/ 3,090,000.00.

Finalmente, después de impuestos y otros conceptos, la organización generó una ganancia neta de S/ 2,163,000.00, representando una rentabilidad del 21.63%.

## 2.4. Exposición y revisión del balance general al año 2023

Las siguientes ecuaciones y variables muestran cómo se calculan las métricas del Balance General:

1. Activo Total = Activo Circulante + Activo Fijo
2. Pasivo Total: Obligaciones financieras de la empresa.
3. Capital Contable: Patrimonio de los accionistas en la empresa.
4. Solvencia Total = Activo Total / Pasivo Total
5. Solvencia = Activo Circulante / Pasivo Total
6. Liquidez = (Activo Circulante - Inventarios) / Pasivo Total
7. Prueba Rápida o del Ácido = Caja y Bancos / Pasivo Total

**Tabla 2***Balance general*

<b>Activo</b>	<b>Montos (S/)</b>	<b>Pasivo y Capital</b>	<b>Montos Pasivo y Capital (S/)</b>
Caja y bancos	125000	Proveedores	400000
Inventarios	450000	Acreedores	100000
Cuentas por cobrar	650000	Préstamo bancario (CP)	50000
Terreno	400000	Préstamo bancario (LP)	100000
Inmueble	2600000	Capital social	1302000
Depreciación acumulada	-150000	Utilidad del ejercicio	2163000
Equipo de transporte	200000	Utilidades acumuladas	2000000
Depreciación acumulada	-50000		
Equipo de oficina	100000		
Depreciación acumulada	-10000		
Maquinaria	2000000		
Depreciación acumulada	-200000		

El activo total de la empresa al 31 de diciembre de 2023 es de S/ 6,115,000.00, compuesto principalmente por activos fijos como inmuebles y maquinaria.

El pasivo total es de S/ 650,000.00, lo que representa una baja deuda en comparación con el capital contable de S/ 5,465,000.00.

La empresa muestra una fuerte posición financiera con una baja relación de apalancamiento y una alta solvencia, lo que indica que puede cubrir sus obligaciones sin problemas.

## 2.5. Tasa de interés mensual

Las tasas de interés de los Certificados de la Tesorería de la Federación (CETES) se utilizaron para evaluar el entorno económico y las decisiones de financiamiento de la organización (Vilcanqui, 2024). Las tasas se calcularon como un promedio mensual.

**Tabla 3***Tasa de interés mensual*

Mes	Tasa (%)
Enero	4.5
Febrero	4.51
Marzo	4.51
Abril	4.51
Mayo	4.5
Junio	4.49
Julio	4.48
Agosto	4.48
Septiembre	4.48
Octubre	4.49
Noviembre	4.5
Diciembre	4.51

Las tasas de interés promedio mensual de los Certificados de la Tesorería (CETES) fueron relativamente estables a lo largo del año, con una ligera tendencia a la baja (Vilcanqui, 2024).

Estas tasas reflejan un ambiente de tasas de interés bajas, lo que puede ser favorable para el endeudamiento de la empresa si se necesita financiamiento adicional (Zambrano et al., 2021).

## 2.6. Estado de resultado parcial

Para calcular el punto de equilibrio de la organización se utilizó la siguiente fórmula:

1. Punto de Equilibrio =  $\text{Gastos Fijos} / (\text{Precio de Venta por Unidad} - \text{Costo de Venta por Unidad})$
2. Estado de Resultado Parcial: Refleja las ventas y costos necesarios para alcanzar el punto de equilibrio.

**Tabla 4***Estado de resultado parcial*

<b>Concepto</b>	<b>Montos (S/)</b>
Venta (267 unidades)	1335000
Costo de venta (267 unidades)	734250
Utilidad bruta	600750
Gastos fijos	600000
Utilidad neta	750

El punto de equilibrio se alcanzó con la venta de 267 unidades, lo que cubrió todos los gastos fijos de la empresa.

Las unidades vendidas más allá de las 267 generarán utilidad para la empresa, mostrando que después de este punto, la empresa empieza a ser rentable.

## 2.7. FODA financiero

Análisis FODA para identificar Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas financieras. No incluye ecuaciones matemáticas, pero se detalla el análisis de la situación financiera de la organización.

**Tabla 5***FODA financiero*

<b>Fortalezas</b>	<b>Oportunidades</b>	<b>Debilidades</b>	<b>Amenazas</b>
Efectivo suficiente para cubrir deudas en 26.18 días	Productividad del 22%	Alto uso de inventarios (29.45 días)	Dependencia de un solo producto (escritorios)
Rentabilidad del 65.50%	Bajo nivel de apalancamiento (0.11/1)	Ciclo económico negativo en 26.67 días	Posible entrada de competidores o disminución de demanda
Recuperación de la inversión en activos fijos en 2.5 años	Capacidad de endeudamiento de hasta S/ 716,250		

La empresa cuenta con fortalezas como una alta rentabilidad y una buena capacidad de recuperación de inversiones en activos fijos (De La Hoz et al., 2008). Entre las oportunidades destacan la baja relación de apalancamiento, lo que permite opciones de financiamiento futuro. Las debilidades incluyen el alto uso de inventarios y un ciclo económico negativo que podría requerir inversiones adicionales. Las amenazas incluyen la dependencia de un solo producto y la posibilidad de competencia o reducción de la demanda.

## 2.8. Métricas financieras calculadas

Las siguientes ecuaciones muestran cómo se calcularon las métricas financieras:

1. Días de Pago =  $(\text{Proveedores} / \text{Costo de Ventas}) * 360$
2. Rotación de Días de Pago =  $360 / \text{Días de Pago}$
3. Días de Inventario =  $(\text{Inventarios} / \text{Costo de Ventas}) * 360$
4. Rotación de Inventario =  $360 / \text{Días de Inventario}$
5. Días de Cuentas por Cobrar =  $(\text{Cuentas por Cobrar} / \text{Ventas Totales}) * 360$
6. Rotación de Cuentas por Cobrar =  $360 / \text{Días de Cuentas por Cobrar}$
7. Ciclo Económico =  $\text{Días de Inventario} + \text{Días de Cuentas por Cobrar} - \text{Días de Pago}$ .

**Tabla 6**

### *Métricas financieras*

<b>Métrica</b>	<b>Valor</b>
Días de pago	26.18182
Rotación de días de pago	13.75
Días de inventario	29.45455
Rotación de inventario	12.22222
Días de cuentas por cobrar	23.4
Rotación de cuentas por cobrar	15.38462
Ciclo económico	26.67273

Los días de pago indican que la empresa tiene un plazo promedio de 26.18 días para pagar a sus proveedores. La rotación de días de pago es de 13.75 veces, lo que refleja una buena gestión de pagos. Los días de inventario son de 29.45 días, lo que refleja el período promedio que los productos permanecen almacenados antes de ser comercializados.

La rotación de inventario es de 12.22 veces, lo que las veces que el inventario se renueva en un año. Los días de cuentas por cobrar son de 23.40 días, reflejando el período promedio que tarda la organización en recuperar los pagos de sus ventas a crédito. La rotación de cuentas por cobrar es de

15.38 veces, lo que muestra la eficiencia en la recuperación de ventas a crédito. El ciclo económico negativo indica que la empresa debe financiar su producción antes de recuperar el efectivo de las ventas.

## 2.9. Ejercicio propuesto

Con los siguientes estados financieros presentar (manteniendo el precio de venta unitario de \$5 000.00 y costo unitario de \$2 750.00):

1. Los resultados de las siguientes razones financieras.
2. Punto de equilibrio en unidades y días.
3. Análisis de fuerzas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA).
4. Días de pago.
5. Rotación de días de pago.
6. Días de inventario.
7. Rotación de inventario.
8. Días de cuentas por cobrar.
9. Rotación de cuentas por cobrar.
10. Ciclo económico.
11. Rentabilidad.
12. Productividad.
13. Costo de ventas/ventas totales.
14. Gastos/ventas totales.
15. Recuperación del activo fijo.
16. Cobertura del capital social.
17. Capital de trabajo.
18. Apalancamiento.
19. Capacidad de endeudamiento.
20. Endeudamiento.
21. Solvencia total.
22. Solvencia.
23. Liquidez.
24. Prueba rápida o del ácido.

ACTIVO		PASIVO	
CIRCULANTE		A CORTO PLAZO	
Caja y bancos	\$ 50 000.00	Proveedores	\$ 800 000.00
Inventarios	\$ 650 000.00	Acreedores	\$ 925 000.00
Cuentas por cobrar	\$ 750 000.00	Préstamo bancario	\$ 50 000.00
<b>TOTAL CIRCULANTE</b>	<b>\$ 1 450 000.00</b>	<b>TOTAL CORTO PLAZO</b>	<b>\$ 1 775 000.00</b>
		A LARGO PLAZO	
<b>FIJO</b>		Préstamo bancario	\$ 100 000.00
Terreno	\$ 1 000 000.00	<b>TOTAL LARGO PLAZO</b>	<b>\$ 100 000.00</b>
Inmueble	\$ 3 000 000.00	<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>\$ 1 875 000.00</b>
Depreciación acumul.	\$ (150 000.00)	<b>CAPITAL CONTABLE</b>	
Equipo de transporte	\$ 200 000.00	<b>CAPITAL SOCIAL</b>	\$ 1 302 000.00
Depreciación acumul.	\$ (50 000.00)	Utilidad del ejercicio	\$ 2 163 000.00
Equipo de oficina	\$ 100 000.00	Utilidades acumuladas	\$ 2 000 000.00
Depreciación acumul.	\$ (10 000.00)	<b>TOTAL CAPITAL CONTABLE</b>	<b>\$ 5 465 000.00</b>
Maquinaria	\$ 2 000 000.00	<b>TOTAL PASIVO + CAPITAL</b>	<b>\$ 7 340 000.00</b>
Depreciación acumul.	\$ (200 000.00)		
<b>TOTAL FIJO</b>	<b>\$ 5 890 000.00</b>		
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>\$ 7 340 000.00</b>		

#### ESTADO DE RESULTADOS DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2023

Ventas	\$ 10 000 000.00
Costo de ventas	\$ 5 500 000.00
Utilidad bruta	\$ 4 500 000.00
Gastos fijos	\$ 500 000.00
Gastos de operación	\$ 500 000.00
Depreciación	\$ 410 000.00
Utilidad en operación	\$ 3 090 000.00
Impuestos (30%)	\$ 927 000.00
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$ 2 163 000.00</b>

## Capítulo III

### Proyectos de inversión en diversificación de productos

#### 3.1. Teoría de proyectos de inversión

Un proyecto de inversión es una representación financiera proyectada de la empresa a lo largo de un período específico. Comúnmente denominado como estados financieros proforma, estos proyectos de inversión ofrecen las siguientes ventajas:

- Brindan a la empresa una comprensión de su situación financiera pasada, lo cual le permite decisiones informadas sobre su futuro
- Las compañías deben ser transparentes en sus políticas de inversión para asegurar que los proyectos de inversión se presenten de la manera más clara posible.
- Los propietarios o directivos de las organizaciones pueden desarrollar diferentes escenarios de proyectos de inversión hasta encontrar el más adecuado.
- El proyecto de inversión definitivo se convierte en la estrategia financiera de la organización, sirviendo como base para guiar otros planes.

Es importante señalar la importancia de disponer de los estados financieros previos de la empresa como base inicial para los proyectos de inversión.

#### 3.2. Fundamentos

##### Definición de Diversificación de Productos

La diversificación de productos se refiere a la expansión de una empresa hacia nuevos productos o mercados diferentes de su oferta actual. Este concepto puede ser dividido en dos tipos principales: diversificación relacionada y diversificación no relacionada.

##### Tipos de Diversificación

- Diversificación Relacionada: Involucra el desarrollo de productos que están estrechamente vinculados a la línea de productos existente. Un ejemplo sería una empresa de lácteos que introduce yogures funcionales, ampliando su oferta sin alejarse del mercado central.

- Diversificación No Relacionada: Implica la expansión hacia productos o mercados que no están vinculados directamente con la oferta actual de la empresa. Un ejemplo sería una empresa de tecnología que empieza a proporcionar servicios financieros.

##### Teorías sobre Diversificación

- Teoría de la Sinergia: Sugiere que las empresas diversificadas pueden lograr sinergias que las empresas especializadas no pueden, como economías de escala o de alcance.

- Teoría de la Diversificación de Riesgos: Esta teoría plantea que al diversificar su línea de productos, una empresa puede reducir el riesgo global de su cartera, protegiéndose contra caídas en un mercado específico.

- Teoría del Ciclo de Vida del Producto: Señala que la diversificación permite a las empresas extender su ciclo de vida al introducir nuevos productos a medida que los actuales alcanzan su madurez o declive.

### **3.3. Proceso de planificación y ejecución de proyectos de diversificación**

#### Identificación de Oportunidades

La primera etapa en un proyecto de diversificación es la identificación de oportunidades. Esto incluye la evaluación de las tendencias comerciales, los requerimientos de los usuarios y las fortalezas internas de la empresa.

#### Análisis de Factibilidad

Una vez identificada una oportunidad, se debe realizar un análisis de factibilidad para determinar si la diversificación es factible desde una perspectiva económica, técnica y comercial (Velarde, 2018). Este análisis incluye:

- Estudio de Mercado: Evaluación de la demanda potencial y la competencia.
- Análisis Financiero: Proyección de ingresos, costos y retorno sobre la inversión (ROI).
- Evaluación Técnica: Revisión de las capacidades tecnológicas y operativas necesarias para producir el nuevo producto.

#### Desarrollo del Proyecto

El desarrollo del proyecto involucra la planificación detallada, la asignación de recursos y la creación de un plan de implementación. Esto incluye:

- Diseño del Producto: Innovación y desarrollo de prototipos.
- Plan de Marketing: Estrategia de lanzamiento y posicionamiento.
- Plan Operativo: Producción, distribución y logística.

#### Implementación y Monitoreo

La fase de implementación requiere una ejecución precisa del plan, seguida de un monitoreo constante para asegurar que el proyecto esté alineado con los objetivos definidos. El monitoreo incluye:

- Control de Calidad: Aseguramiento de que el producto cumple con los estándares.
- Análisis de Desempeño: Seguimiento de ventas, costos y satisfacción del cliente.
  - Evaluación Post-Implementación
  - Después del lanzamiento del nuevo producto, es crucial realizar una evaluación para determinar si el proyecto alcanzó los objetivos esperados. Esto incluye:
- Análisis de Retorno de Inversión (ROI): Comparación entre el rendimiento real y el proyectado.
- Revisión de Lecciones Aprendidas: Identificación de éxitos y áreas de mejora para futuros proyectos.

## Capítulo IV

### Introducción hacia la administración financiera: papel y alcances

La administración financiera es un área fundamental dentro del ámbito empresarial, desempeñando una función clave para garantizar el éxito y la solidez de las organizaciones. Esta área se encarga de la estrategia, estructuración, supervisión y gestión de los recursos financieros dentro de una organización. La gestión financiera no se limita únicamente a la captación de recursos, sino que también se enfoca en distribuirlos de manera eficaz para optimizar el valor de la empresa (Abanto & Aguirre, 2023).

La función de la administración financiera ha experimentado una transformación significativa, extendiéndose más allá de la simple gestión de recursos. Actualmente, abarca la toma de decisiones clave, la gestión de riesgos, la proyección a largo plazo y la alineación de las decisiones financieras con los objetivos estratégicos de la empresa. Esto requiere un análisis detallado de las condiciones del mercado, la valoración de oportunidades de inversión, la supervisión de riesgos y una planificación fiscal estratégica (Ospina et al., 2024).

El rol de un gerente financiero es, por tanto, variado y abarca diversas responsabilidades. Implica analizar oportunidades de inversión, establecer la estructura de capital más adecuada, gestionar los flujos de efectivo y realizar una planificación financiera efectiva (Ramírez & Armas, 2021). Además, los responsables de la gestión financiera deben mantenerse actualizados sobre los cambios en los mercados financieros, las normativas vigentes y las fluctuaciones económicas globales, ajustando sus estrategias en respuesta a estos factores (Argomedo & Nureña, 2023).

Asimismo, la administración financiera es fundamental para una administración exitosa de los recursos monetarios de una organización. Su propósito principal es incrementar el valor para los inversionistas, al mismo tiempo que garantiza la solidez financiera y el cumplimiento de las responsabilidades económicas. Dado que el entorno corporativo está en constante evolución, esta área sigue siendo dinámica y retadora, demandando competencias analíticas, capacidad de toma de decisiones y un conocimiento exhaustivo de los mercados financieros (Ospina et al., 2024).

En la actualidad, los elementos externos tienen un impacto creciente en la labor del gerente financiero. La feroz competencia empresarial, el avance vertiginoso de la tecnología, las fluctuaciones en la inflación y las tasas de interés, la inestabilidad económica global, los cambios en las tasas de cambio, las variaciones en las normativas fiscales, los retos medioambientales y las preocupaciones éticas relacionadas con las transacciones financieras se han convertido en factores clave que deben

ser gestionados continuamente. Como resultado, las finanzas han adquirido un papel aún más estratégico dentro de las organizaciones (Brealey et al., 2020). El responsable financiero se ha convertido en un miembro esencial del equipo directivo, desempeñando un rol crucial en la generación de valor para la empresa. Las metodologías convencionales ya no son adecuadas en un entorno donde los cambios ocurren rápidamente. Hoy en día, el líder financiero debe ser flexible y capaz de ajustarse rápidamente a las dinámicas cambiantes del entorno externo para garantizar la continuidad y éxito de la organización.

El líder financiero del futuro deberá complementar las métricas tradicionales de rendimiento con enfoques innovadores que se centren más en la incertidumbre y en los distintos supuestos que puedan surgir. Estos nuevos enfoques se centrarán en evaluar la capacidad de adaptación de las iniciativas empresariales, permitiendo tomar decisiones que, aunque inicialmente de bajo impacto, abran la puerta a oportunidades valiosas a largo plazo. En resumen, una decisión estratégica puede implicar tomar una acción con un beneficio limitado en el presente, pero que proporcione un potencial significativo para el futuro.

Al asumir el rol de director financiero, su habilidad para adaptarse rápidamente a los cambios, asegurar el financiamiento adecuado, tomar decisiones de inversión estratégicas y gestionar los recursos de manera cautelosa será clave para el éxito de su organización y, en última instancia, para la estabilidad económica global (Ramos, 2021). Cuando los recursos no se distribuyen correctamente, el ritmo de crecimiento económico puede desacelerarse. La inadecuada asignación de recursos puede traer consecuencias negativas para la sociedad, ya que puede generar un desajuste entre las necesidades económicas y su satisfacción. Una correcta asignación de recursos es esencial para el crecimiento económico sostenible y para garantizar que las demandas individuales sean cubiertas. De esta manera, a través de una gestión acertada en la obtención, financiamiento y administración de activos, el director financiero juega un papel crucial en el desarrollo de su empresa y en el impulso del crecimiento económico global.

## 4.1. Administración financiera

La administración financiera es un campo fundamental que abarca la estrategia, coordinación, supervisión y control de las operaciones financieras dentro de una organización. Se enfoca en adaptar los principios de la administración general al contexto económico y financiero de la empresa. Su propósito central es optimizar el valor para los accionistas, mediante una administración eficiente y sostenible de los recursos financieros a lo largo del tiempo (Ospina et al., 2024).

Esta área de estudio abarca la supervisión y regulación de los recursos financieros de la empresa, enfocándose en maximizar la eficiencia de los activos, la estructura de financiamiento, y la

asignación de fondos para proyectos estratégicos. La gestión financiera incluye la identificación de las necesidades de financiamiento, la selección de fuentes adecuadas de capital, la administración de inversiones y la optimización de la rentabilidad a favor de los accionistas (Argomedo & Nureña, 2023).

Los responsables de la administración financiera son fundamentales para el desempeño de la empresa, ya que sus decisiones influyen de manera decisiva en la rentabilidad, sostenibilidad y competitividad de la organización (BID, 2022). Sus responsabilidades incluyen el análisis de oportunidades de inversión, la mitigación de riesgos, la elaboración de estrategias financieras y el mantenimiento de relaciones con accionistas y otros grupos clave.

La administración financiera va más allá de la simple maximización de beneficios, abarcando también la identificación y manejo de riesgos, así como la búsqueda de una estabilidad duradera. Esto implica asegurar el cumplimiento de las normativas financieras, gestionar los recursos de manera ética y evaluar las repercusiones sociales y económicas de las decisiones financieras tomadas (Ospina et al., 2024).

En conclusión, la administración financiera es fundamental para el bienestar y la expansión de cualquier organización. Mediante un manejo financiero estratégico y eficaz, las empresas pueden maximizar el uso de sus recursos, superar obstáculos y capitalizar oportunidades en el mercado, garantizando su éxito y sostenibilidad a largo plazo (Modigliani & Miller, 1958).

## 4.2. Toma de decisiones financieras

Una decisión financiera implica seleccionar la opción más adecuada entre diversas alternativas que afectan los recursos financieros de una empresa. Este proceso es crucial para la administración efectiva de la organización, ya que influye directamente en cómo se obtienen, distribuyen y gestionan los fondos. Tomar las decisiones correctas en este ámbito es esencial para alcanzar los objetivos corporativos, tales como optimizar las ganancias, mantener la estabilidad financiera, mitigar riesgos y maximizar el valor para los accionistas (Torres et al., 2015).

Las decisiones financieras se dividen principalmente en tres áreas clave: decisiones de inversión, de financiamiento y de distribución de utilidades. Las decisiones de inversión involucran la asignación de recursos a proyectos o activos que se espera generen beneficios a largo plazo. Esto implica analizar la viabilidad financiera de las inversiones y diseñar una estrategia para la composición de los activos. Por otro lado, las de financiamiento se centran en cómo obtener los fondos necesarios para las actividades operativas y de crecimiento de la empresa. En este caso, se evalúan diferentes opciones de financiamiento, como préstamos, emisión de acciones o reinversión de utilidades, con el objetivo de definir una estructura financiera óptima. Finalmente, las de distribución

de utilidades se refieren a decidir qué proporción de las ganancias se destinará a los accionistas en forma de dividendos, y qué parte se retendrá para futuras inversiones o crecimiento de la empresa (Ramos, 2021).

En el proceso de toma de decisiones financieras, los directivos deben tener en cuenta una variedad de aspectos, como la rentabilidad, el nivel de riesgo, la capacidad de la empresa para generar liquidez y su impacto en la valorización en el mercado (Baldeon, 2021). Es esencial también analizar el contexto económico, las tendencias sectoriales, las políticas gubernamentales y las expectativas de los accionistas y otras partes involucradas. Tomar decisiones financieras acertadas exige un enfoque detallado, con planificación estratégica que logre un equilibrio entre los intereses inmediatos y los objetivos a largo plazo de la organización. En resumen, las decisiones financieras son fundamentales para asegurar la estabilidad económica, promover el crecimiento y garantizar la viabilidad a futuro de la empresa.

#### **4.2.1. La toma de decisiones en la administración de bienes**

La gestión de activos es un componente clave de la administración financiera, fundamental para asegurar una administración efectiva de los recursos de la empresa. En este contexto, se enfoca en maximizar el rendimiento de los bienes tanto tangibles como intangibles, tomando decisiones estratégicas sobre su adquisición, mantenimiento, actualización y disposición. También abarca la administración de inventarios y la inversión en activos de larga duración. Las decisiones en esta área son vitales, ya que una adecuada gestión de los activos puede generar ingresos adicionales, optimizar la rentabilidad y mejorar la competitividad de la empresa dentro del mercado (De La Hoz et al., 2008).

En la gestión de activos, los directores financieros deben evaluar múltiples aspectos, , los gerentes financieros deben considerar varios factores, como el costo asociado al capital, la durabilidad de los bienes, el rendimiento esperado de las inversiones y cómo estas decisiones afectan la liquidez de la organización (Baldeon, 2021). Además, es crucial analizar los riesgos vinculados a la adquisición de determinados activos y su alineación con los objetivos estratégicos de la empresa. Una administración efectiva de los activos exige encontrar un equilibrio adecuado entre mantener suficientes recursos para el funcionamiento diario y evitar la inmovilización de capital en bienes que no proporcionan un retorno satisfactorio. Estas decisiones no solo impactan el desempeño financiero a corto plazo, sino que también son determinantes para el crecimiento y la estabilidad futura de la empresa (BID, 2022).

### 4.3. Creación de valor financiero

El concepto de generación de valor financiero es fundamental en la administración financiera, cuyo objetivo principal es incrementar el valor de la organización para sus inversionistas. Este proceso implica implementar estrategias que favorezcan el aumento del valor de la compañía en los mercados financieros, lo cual se refleja en el comportamiento de sus acciones. La generación de valor se alcanza mediante la ejecución de acciones y decisiones que optimizan la rentabilidad y fortalecen la competitividad, como una correcta asignación de inversiones, un manejo eficiente de los recursos disponibles y la definición de una estructura de capital adecuada (Gutiérrez & Tapia, 2017).

El proceso de generación de valor financiero se basa en lograr que los ingresos obtenidos superen el costo de los recursos empleados. Esto implica que las inversiones realizadas por la empresa, ya sean en nuevos proyectos, activos o actividades, deben generar beneficios que superen el costo de los fondos utilizados para financiarlas. Este proceso requiere un análisis exhaustivo de las posibles oportunidades de inversión, considerando no solo su rentabilidad, sino también los riesgos involucrados (Gutiérrez & Tapia, 2017). Además, una gestión óptima de las operaciones y los gastos puede incrementar los márgenes de rentabilidad y, en consecuencia, maximizar el valor para los accionistas.

Además, la generación de valor financiero también abarca una administración estratégica del capital de la empresa. Esto involucra decisiones sobre la distribución de recursos, como la combinación de deuda y capital propio, y la estrategia de distribución de beneficios (Modigliani & Miller, 1958). Una gestión adecuada de la estructura de capital puede optimizar los costos financieros y mejorar el retorno sobre las inversiones, mientras que una estrategia equilibrada de dividendos puede satisfacer las expectativas de los inversionistas sin afectar las capacidades de reinversión de la empresa (Ramírez & Armas, 2021). En definitiva, generar valor financiero requiere una planificación exhaustiva y estratégica de todos los aspectos financieros de la organización, con el fin de aumentar el valor a largo plazo para los accionistas.

### 4.4. Responsabilidad social corporativa (RSC)

La Responsabilidad Social Corporativa (RSC) es un principio que promueve que las organizaciones no solo busquen maximizar sus beneficios económicos, sino que también asuman un compromiso con el bienestar social, ambiental y económico. Esta idea defiende que las empresas deben ser responsables ante todos sus grupos de interés, tales como empleados, consumidores, comunidades y el entorno natural, sin dejar de lado a los accionistas. La RSE fomenta un enfoque integral del rol de las empresas en la sociedad, destacando la necesidad de operar de forma ética, responsable y sostenible.

En términos prácticos, la RSC se refleja en diversas acciones e iniciativas dentro de las compañías. Estas incluyen la implementación de condiciones laborales equitativas, la inversión en el desarrollo de comunidades, la reducción del impacto ambiental, el fomento de una gobernanza empresarial ética y la realización de actividades filantrópicas. Las empresas que adoptan un enfoque sólido hacia la RSE suelen superar los requisitos legales básicos, buscando activamente maneras de generar un impacto positivo en la sociedad y el medio ambiente. Esta estrategia no solo contribuye a abordar cuestiones sociales y ambientales, sino que también puede mejorar la imagen corporativa, fortalecer la fidelidad de clientes y empleados, y abrir nuevas posibilidades de negocio.

La RSC también está estrechamente vinculada al principio de sostenibilidad, que se basa en la idea de satisfacer las necesidades actuales sin comprometer las posibilidades de las generaciones futuras. Las empresas comprometidas con la RSC tienden a adoptar un enfoque integral que busca equilibrar las dimensiones económicas, sociales y ambientales. Reconocen que la viabilidad a largo plazo de sus operaciones depende de un enfoque armónico que tenga en cuenta estos tres aspectos. En un mundo cada vez más consciente de los desafíos globales, las empresas que incorporan la RSC en su estrategia no solo responden a expectativas éticas, sino que también fortalecen su competitividad y garantizan su éxito y sostenibilidad en el futuro (Ibarra et al., 2017).

## 4.5. Gobernanza corporativa

La gobernanza corporativa se refiere a los mecanismos y estructuras que regulan cómo una empresa es gestionada, enfocándose en la toma de decisiones clave y la alineación de intereses entre todos los involucrados, tales como accionistas, empleados, clientes y la sociedad. Su objetivo principal es garantizar una gestión eficiente y ética, asegurando que se mantenga un equilibrio entre la rentabilidad y las expectativas sociales y ambientales (Gutiérrez & Tapia, 2017). La buena gobernanza se basa en principios de transparencia, responsabilidad y equidad, promoviendo prácticas que fomenten la confianza y el respeto tanto dentro como fuera de la organización.

Un elemento esencial de la gobernanza corporativa es la distribución adecuada de responsabilidades entre los diversos órganos que componen la estructura organizativa de una empresa, como los directores, ejecutivos y accionistas. El consejo de administración desempeña una función clave en la supervisión y orientación de la estrategia empresarial, garantizando que las decisiones de los ejecutivos estén alineadas con los intereses de los accionistas y otros grupos relevantes. Esto incluye el control de las actividades operativas, la validación de las decisiones estratégicas y la evaluación continua del desempeño financiero y el cumplimiento de normativas.

Otro aspecto clave de la gobernanza corporativa es la apertura en la gestión de la información. Esto implica compartir de manera accesible y precisa los datos financieros y operativos de la empresa

con los accionistas y otros grupos de interés. La comunicación clara fomenta la confianza de los inversores y facilita una evaluación precisa de las estrategias y el rendimiento organizacional. Además, la apertura es fundamental para evitar prácticas fraudulentas y promover la ética en las operaciones, lo que fortalece la credibilidad en los mercados y la relación con las partes interesadas.

La gobernanza corporativa también pone énfasis en la responsabilidad social. Esto implica que las empresas deben tomar decisiones que no solo busquen maximizar las ganancias, sino que también tengan en cuenta su impacto en la sociedad y el medio ambiente. En este sentido, las empresas deben ser conscientes de su influencia en los derechos de las personas, el entorno y las prácticas empresariales éticas. En un mundo donde las expectativas sociales están evolucionando rápidamente, una gestión responsable en estos aspectos puede ser determinante para la sostenibilidad y la imagen pública de la organización a largo plazo.

#### **4.5.1. Consejo directivo**

El consejo de administración desempeña una función clave en la gestión financiera de la empresa. Este grupo de altos directivos es responsable de guiar la dirección estratégica de la compañía, con un enfoque particular en su estabilidad financiera y proyección futura (Argomedo & Nureña, 2023). Su intervención incluye la definición de las políticas económicas, la supervisión de las decisiones relacionadas con inversiones y recursos, así como la evaluación continua de los resultados financieros y operativos. A través de su liderazgo y toma de decisiones informadas, el consejo directivo asegura que las acciones de la empresa estén alineadas con sus objetivos financieros y su visión a largo plazo.

Una de las funciones fundamentales del consejo de administración es velar por una adecuada estructura financiera que permita a la empresa operar de manera eficiente. Esto implica supervisar las decisiones clave sobre las fuentes de financiación, como la combinación entre deuda y capital propio, con el objetivo de maximizar el valor de la compañía y minimizar los riesgos asociados (Levy, 2019). Además, el consejo tiene un rol crítico en la autorización de grandes inversiones o proyectos estratégicos, asegurando que estos estén alineados con los objetivos generales de la empresa y que se haya realizado un análisis exhaustivo de los posibles riesgos y rendimientos de las iniciativas.

Otro aspecto relevante es supervisar la gestión de los riesgos financieros que enfrenta la empresa. Esto implica asegurarse de que la empresa cuente con un marco sólido para identificar, evaluar y mitigar los riesgos relacionados con factores como el mercado, el crédito y la liquidez (Baldeon, 2021). Al abordar de manera proactiva estos riesgos, el consejo ayuda a proteger la estabilidad financiera y fomenta un enfoque equilibrado hacia el crecimiento a

largo plazo, asegurando que la empresa esté preparada para enfrentar las fluctuaciones económicas y otros desafíos que puedan surgir.

En última instancia, el consejo de administración tiene la tarea de garantizar una comunicación financiera clara y veraz, lo cual es esencial para fortalecer la confianza de los accionistas y otros stakeholders. Esto implica la supervisión de la creación de informes financieros que cumplan con los estándares legales y éticos vigentes, garantizando que todos los datos sean accesibles y comprensibles. A través de estas funciones, el consejo asegura que la empresa mantenga un rumbo sólido y transparente, lo cual es fundamental para su crecimiento sostenible y estabilidad en el largo plazo.

## 4.6. Funciones de la administración financiera de una organización

Las responsabilidades de la administración financiera dentro de una organización son fundamentales para su desarrollo y sostenibilidad. En su esencia, se enfoca en establecer estrategias económicas tanto para el presente como para el futuro, buscando alinear los recursos financieros con los objetivos corporativos. Esto abarca desde la proyección de ingresos y gastos, hasta la organización de recursos financieros destinados a proyectos de expansión o innovación, garantizando que las decisiones tomadas sean acertadas para el cumplimiento de las metas de la organización (Ospina et al., 2024).

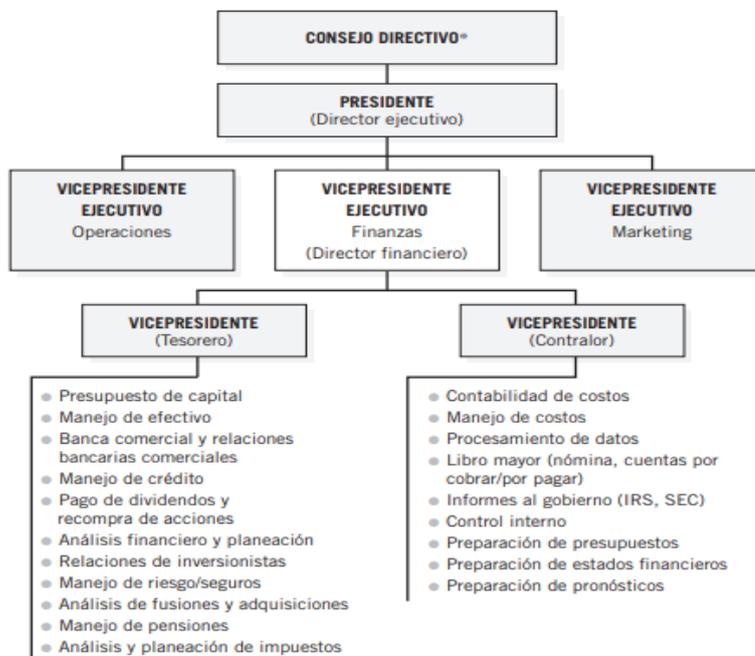
Otra función central de la gestión financiera es la evaluación y selección de oportunidades de crecimiento, en las cuales se identifican las áreas de inversión más prometedoras para la empresa, considerando el impacto potencial en su rentabilidad y expansión (Argomedo & Nureña, 2023). Este proceso implica una revisión exhaustiva de la factibilidad de los proyectos propuestos, la rentabilidad anticipada y los riesgos que puedan implicar. Al mismo tiempo, la gestión financiera se encarga de determinar las mejores fuentes de recursos para respaldar estos proyectos, equilibrando el uso de deuda y capital propio, con el objetivo de maximizar la estabilidad financiera y minimizar los costos asociados (Carrillo, 2015).

La gestión de la liquidez y la eficiencia operativa es otra área clave dentro de la administración financiera (Delfín & Rodríguez, 2022). Esto implica asegurar que la empresa cuente con los fondos suficientes para sus necesidades inmediatas y para el cumplimiento de sus compromisos financieros a corto plazo. Para ello, se realiza una supervisión continua de los activos circulantes, como los ingresos por ventas, los inventarios y las deudas por cobrar, a la vez que se optimiza la gestión de las obligaciones y pagos a proveedores.

Finalmente, la administración de recursos financieros implica también un enfoque constante en la evaluación y mejora del rendimiento económico de la empresa. Este proceso se centra en la revisión y seguimiento de los resultados obtenidos, comparándolos con las proyecciones iniciales y ajustando las estrategias según sea necesario. Además, asegura que todas las operaciones financieras se adhieran a las normativas y estándares establecidos, manteniendo la integridad y la transparencia en las prácticas empresariales. En conjunto, la gestión financiera es esencial para la toma de decisiones informadas, que guíen a la organización hacia su sostenibilidad y crecimiento a largo plazo (Cordova, 2017).

## Figura 1

### Funciones de la administración financiera



\*En respuesta a la elevada preocupación por los intereses de los accionistas, un creciente número de compañías han colocado a los accionistas en un cuadro arriba del consejo directivo en sus organigramas.

### 4.6.1. Administración y adquisición de bienes

La gestión de recursos y la adquisición de bienes son componentes esenciales para el éxito organizacional, ya que impactan directamente en la eficiencia y rentabilidad operativa. En este contexto, la administración de activos se centra en el manejo adecuado de los recursos disponibles, optimizando su uso para garantizar el máximo rendimiento. Esto incluye la adquisición y seguimiento de bienes tangibles e intangibles, como equipos, propiedades y derechos de propiedad intelectual, con el fin de alinearlos estratégicamente con las metas a largo plazo de la empresa. El objetivo principal es asegurar que cada recurso contribuya al crecimiento sostenido y a la mejora continua de los procesos organizacionales (Silvera & Ventocilla, 2023).

Por otro lado, la adquisición de bienes se refiere al proceso mediante el cual una empresa identifica y selecciona los recursos necesarios para sus operaciones o para impulsar su crecimiento. Este proceso exige un enfoque estratégico y un análisis exhaustivo de las necesidades actuales y futuras, así como de las condiciones del mercado. La adquisición no se limita a obtener bienes al costo más bajo, sino que también implica evaluar factores como la calidad, la fiabilidad y el impacto a largo plazo de los bienes en la productividad de la empresa. Es esencial tomar decisiones fundamentadas que aseguren que los activos adquiridos sean una inversión valiosa para los objetivos organizacionales.

Ambos procesos, la gestión y la adquisición de bienes, son fundamentales para la operación efectiva y el desarrollo sostenible de una empresa. La administración de bienes implica optimizar el uso de los recursos existentes para maximizar su valor y garantizar que contribuyan a los objetivos organizacionales sin generar costos innecesarios. Por su parte, la adquisición de bienes debe alinearse con las proyecciones a largo plazo de la empresa, considerando no solo el coste inicial, sino también factores como la calidad, la durabilidad y la eficiencia operativa que generen un retorno de inversión adecuado. Estos dos enfoques deben complementarse de manera eficiente, permitiendo que la organización maximice el uso de sus activos actuales y adquiera nuevos recursos que fortalezcan su competitividad y capacidad de innovación (Ibarra et al., 2017).

#### **4.6.2. *Financiamiento de bienes***

El financiamiento de bienes juega un papel esencial en la estrategia financiera de una empresa, permitiendo la adquisición de activos necesarios para su operación sin agotar su capital de trabajo. Este proceso se vuelve indispensable para mantener el flujo de caja saludable mientras se realizan inversiones clave para el crecimiento y la expansión de la empresa (Carpio, 2022). Las fuentes de financiamiento son variadas y se deben seleccionar cuidadosamente según las condiciones del mercado, el perfil de riesgo de la empresa y los objetivos a corto y largo plazo. Entre estas opciones se incluyen el financiamiento bancario, acuerdos con proveedores, arrendamientos financieros o incluso la emisión de instrumentos financieros como bonos o acciones. De esta manera, las organizaciones pueden asegurar una base financiera sólida mientras optimizan el uso de sus recursos para lograr sus metas estratégicas.

Un aspecto clave en la toma de decisiones financieras es determinar si se debe recurrir a la deuda o al capital para financiar los bienes necesarios. Optar por la deuda, como préstamos o leasing, conlleva compromisos de pago periódicos, pero ofrece la ventaja de mantener el

control total de los activos adquiridos. Esto puede ser adecuado para empresas que tienen un flujo de efectivo constante y pueden manejar los pagos de intereses. En contraste, el financiamiento a través de capital implica compartir la propiedad de la empresa con nuevos accionistas, lo que puede diluir el control, pero no impone pagos regulares ni intereses, lo que puede ser atractivo si se busca reducir el riesgo financiero a corto plazo. La decisión entre deuda y capital depende de la estructura financiera de la empresa, su tolerancia al riesgo, el valor de los activos y las metas a largo plazo (Modigliani & Miller, 1958).

Cuando se planifica el financiamiento de bienes, es crucial tener en cuenta la vida útil y el desgaste de los mismos. Activos como maquinaria, vehículos o equipos tecnológicos tienden a perder valor a medida que pasa el tiempo, lo que puede afectar tanto su rendimiento como su valor de mercado. La estrategia financiera debe ajustarse a la duración de estos bienes, garantizando que el financiamiento se ajuste a su ciclo de vida y que los pagos o financiamientos no generen una carga financiera en períodos en los que el activo ya no genere valor suficiente. Este enfoque ayuda a evitar desajustes en el flujo de efectivo y asegura una alineación entre los costos y los beneficios a lo largo del tiempo (Ramos, 2021).

En última instancia, el financiamiento de activos debe ser una extensión coherente de los objetivos estratégicos de la empresa, contribuyendo al crecimiento sostenible y a la estabilidad financiera. Una planificación adecuada en este ámbito permite que la organización adquiera los recursos necesarios sin comprometer sus capacidades futuras. Al equilibrar las fuentes de financiamiento con las necesidades operativas y las proyecciones de crecimiento, la empresa puede optimizar su rendimiento financiero y gestionar eficazmente el riesgo asociado. Además, una estrategia de financiamiento bien gestionada asegura que los activos adquiridos se integren de manera eficiente en los planes a largo plazo, promoviendo la rentabilidad y la resiliencia financiera (Gutiérrez & Tapia, 2017).

## Capítulo V

### Entornos fiscales, financieros y de negocios

Los entornos fiscales, financieros y de negocios juegan un papel esencial en el funcionamiento y crecimiento de cualquier organización. El marco fiscal está compuesto por los impuestos y regulaciones que las empresas deben cumplir, lo que afecta su capacidad de generar ganancias al establecer la carga tributaria. Este contexto no solo influye en la liquidez y la rentabilidad, sino que también puede orientar la estrategia de crecimiento, la decisión sobre dónde invertir o expandirse, y cómo manejar los riesgos asociados (Arrunategui, 2017). Por otro lado, el entorno financiero, que incluye las tasas de interés, el acceso a financiamiento y el comportamiento del mercado, es crucial para determinar las fuentes de capital disponibles, las opciones de inversión y cómo la empresa puede optimizar sus recursos para mantenerse competitiva.

El entorno de negocios, compuesto por factores económicos, políticos, sociales y tecnológicos, es decisivo para la creación de estrategias efectivas. Las dinámicas económicas, como el nivel de inflación, el ritmo de crecimiento y las tasas de empleo, influyen en el poder adquisitivo de los consumidores y en los costos operativos de la empresa. Además, las políticas gubernamentales y los marcos regulatorios pueden restringir o facilitar el acceso a mercados internacionales o el lanzamiento de nuevos productos. En el plano social, las expectativas del consumidor, así como las preferencias culturales y demográficas, juegan un rol fundamental en la evolución de los productos y servicios. Finalmente, los avances en tecnología proporcionan herramientas para la innovación y el aumento de la productividad, pero también presentan el reto de mantenerse actualizado y competitivo. Adaptarse a estos entornos de forma ágil y efectiva es clave para la sostenibilidad y el éxito de cualquier organización (García et al., 2021).

#### 5.1. Propiedad única

La propiedad única en los negocios describe una estructura donde una sola persona posee y gestiona la totalidad de la empresa. Este tipo de organización es común en pequeños emprendimientos o negocios de escala reducida, donde la toma de decisiones se concentra en una sola figura. El propietario tiene completa autonomía sobre las operaciones, lo que le otorga agilidad para adaptarse rápidamente a cambios en el mercado y en las estrategias. Sin embargo, esta independencia también conlleva una gran responsabilidad, ya que el dueño responde directamente con su patrimonio por cualquier deuda o riesgo asociado a la empresa.

Desde una perspectiva financiera y legal, en la estructura de propiedad única, no se establece una separación entre los bienes de la empresa y los del propietario. Esto implica que las finanzas de

la empresa están directamente ligadas a las finanzas personales del dueño, lo que se traduce en que los ingresos y gastos del negocio se reportan en su declaración de impuestos personal (Brealey et al., 2020). En términos de responsabilidades legales y financieras, esto también significa que el propietario podría ser personalmente responsable de las deudas y obligaciones del negocio, lo que pone en riesgo su patrimonio personal en caso de que la empresa enfrente dificultades económicas o litigios.

A pesar de los riesgos asociados, la propiedad única tiene varias ventajas, principalmente en su simplicidad y eficiencia operativa. La ausencia de trámites complejos para su establecimiento y la falta de la necesidad de reportar a accionistas o juntas directivas permite una gestión ágil y directa. Esta forma de propiedad facilita la toma de decisiones rápida, lo que resulta beneficioso para adaptarse a las dinámicas del mercado. Es una opción preferida por emprendedores que buscan tener un control absoluto sobre todas las facetas del negocio, desde la estrategia hasta las operaciones diarias (Torres et al., 2015).

## 5.2. Sociedades

Las sociedades en los negocios son formas legales de organización en las que varias personas se asocian para operar un emprendimiento conjunto, compartiendo tanto los beneficios como las responsabilidades. Este modelo se basa en un pacto entre los socios, que puede estar formalizado o ser de carácter más flexible, dependiendo de la naturaleza del acuerdo. Existen diversas modalidades dentro de las sociedades, siendo las más comunes la sociedad limitada y la sociedad anónima, aunque también hay otras que se distinguen por las particularidades en cuanto a las responsabilidades de los socios y el tipo de gestión compartida.

En una sociedad colectiva, todos los socios tienen un papel directo en la operación y administración de la empresa, asumiendo conjuntamente tanto las ganancias como las pérdidas. Cada socio es responsable de manera solidaria por las obligaciones financieras del negocio, lo que implica que si la empresa no puede cumplir con sus deudas, los socios pueden ser requeridos a cubrirlas con su propio patrimonio. Este tipo de sociedad es frecuente en pequeñas empresas o negocios familiares, ya que permite un control compartido y una toma de decisiones rápida. Sin embargo, la responsabilidad ilimitada puede ser un factor disuasorio para quienes buscan proteger sus bienes personales.

Por otro lado, en una sociedad comanditaria, coexisten dos tipos de socios: los generales, que gestionan el negocio y tienen responsabilidad ilimitada, y los comanditarios, que aportan capital pero no participan en la gestión, limitando su responsabilidad a su inversión. Este modelo es adecuado

para empresas que buscan atraer inversionistas sin comprometer el control completo (Modigliani & Miller, 1958).

Las sociedades brindan beneficios como la colaboración entre socios y la posibilidad de reunir más recursos. Sin embargo, también pueden generar conflictos y desafíos en la distribución de responsabilidades. Es importante evaluar bien estos aspectos y alinear la estructura con los objetivos a largo plazo de la empresa antes de tomar esta decisión.

### 5.3. Corporaciones

Las corporaciones son estructuras legales avanzadas donde la empresa es una entidad separada de sus propietarios. Esto permite que la corporación opere de manera autónoma, con la capacidad de adquirir bienes, contraer deudas, entablar litigios y firmar contratos bajo su propio nombre. Una de las características más destacadas es que los accionistas, quienes son los propietarios, disfrutan de una responsabilidad limitada, lo que significa que su responsabilidad económica está restringida únicamente a la cantidad que hayan invertido en la empresa. A diferencia de las formas de negocios más simples, como las propiedades individuales o las sociedades, las corporaciones están sometidas a un marco regulatorio más riguroso, lo que implica mayores exigencias fiscales y de cumplimiento normativo.

Una de las ventajas clave de las corporaciones es su capacidad para obtener financiación a través de la emisión de acciones, lo que les permite atraer inversiones al vender partes de propiedad a los accionistas (Levy, 2019). Esto facilita el acceso a recursos financieros sustanciales, lo cual es fundamental para el crecimiento y la expansión de la empresa. Los accionistas, quienes poseen estas participaciones, tienen derechos sobre las ganancias, como los dividendos, y pueden influir en las decisiones importantes de la empresa a través de su voto en las juntas generales, que incluyen la elección de los miembros del consejo directivo. Este consejo, encargado de supervisar la estrategia y dirección de la corporación, delega la gestión diaria en los ejecutivos y gerentes de la empresa, asegurando que las operaciones se ejecuten eficazmente.

Otra ventaja significativa de las corporaciones es su continuidad. A diferencia de otros modelos empresariales, como las propiedades únicas o las sociedades, las corporaciones mantienen su existencia independientemente de los cambios en la propiedad o la muerte de un accionista. Esto les otorga estabilidad y permite una planificación a largo plazo sin los riesgos asociados con la disolución. Sin embargo, esta estructura tiene sus inconvenientes, como el hecho de que en ciertos casos puede haber una doble tributación, donde las ganancias de la corporación se gravan primero a nivel de la empresa y luego los dividendos distribuidos a los accionistas se someten nuevamente a impuestos (Torres et al., 2015).

En conclusión, las corporaciones representan una opción empresarial ideal para aquellos que buscan una estructura que favorezca la captación de capital y limite la responsabilidad personal de los accionistas. Sin embargo, su funcionamiento conlleva una mayor complejidad administrativa y cumplimiento regulatorio. Son más apropiadas para empresas con proyecciones de crecimiento significativo y objetivos de expansión a largo plazo, debido a su capacidad para atraer inversiones y mantener operaciones estables a lo largo del tiempo.

### **5.3.1. Subcapítulo S**

El Subcapítulo S es una clasificación en el sistema tributario de los Estados Unidos diseñada para beneficiar a pequeñas empresas con un máximo de 100 accionistas. Esta estructura, conocida como "S Corporation" o "S Corp", permite que las ganancias, pérdidas, deducciones y créditos de la empresa se transfieran directamente a los accionistas, quienes los declaran en sus impuestos personales. Al hacerlo, se elimina la doble tributación que enfrentan las corporaciones tradicionales (C Corporations), ya que los impuestos se aplican únicamente a nivel individual y no a la entidad empresarial en sí.

Para obtener el estatus de S Corporation, una empresa debe cumplir con varios criterios específicos: debe estar constituida en los Estados Unidos, contar únicamente con accionistas elegibles (como individuos, ciertos fideicomisos y herencias, pero excluyendo corporaciones y asociaciones), emitir solo un tipo de acción y limitarse a un máximo de 100 accionistas. Una vez designada como S Corporation, las ganancias y pérdidas de la empresa se trasladan directamente a los accionistas, quienes deben reportarlas en sus declaraciones de impuestos personales. Esto aplica incluso si los ingresos no se distribuyen, lo que asegura que los accionistas asuman la carga fiscal de su participación en los resultados financieros de la empresa.

Este modelo resulta ventajoso para muchas empresas pequeñas, ya que ofrece la protección de responsabilidad limitada característica de una corporación junto con un régimen fiscal simplificado similar al de una sociedad o un negocio unipersonal. No obstante, operar como una S Corporation conlleva limitaciones y desafíos, particularmente en lo relacionado con la composición de accionistas y la asignación de beneficios y pérdidas. Por ello, las organizaciones deben analizar detenidamente si esta estructura se alinea con sus metas financieras y operativas antes de solicitar la designación bajo el Subcapítulo S.

## 5.4. Compañía de responsabilidad limitada (CRL)

Una compañía de responsabilidad limitada (LLC, por sus siglas en inglés) es una estructura de negocio que combina lo mejor de diferentes modelos empresariales. Ofrece a los propietarios, llamados miembros, una protección frente a las deudas y responsabilidades legales de la empresa, similar a la que se ofrece en las corporaciones. A la vez, mantiene una gestión más sencilla y flexible, lo cual es típico de las sociedades y las propiedades únicas. Esta estructura permite que los miembros se beneficien de la eficiencia fiscal, ya que las ganancias y pérdidas de la empresa pueden pasar directamente a sus declaraciones fiscales personales, evitando la doble imposición que ocurre en las corporaciones.

Una de las ventajas principales de una LLC es su estructura de gestión adaptable. A diferencia de las corporaciones, las LLC no necesitan cumplir con estrictos requisitos formales, como la existencia de un consejo directivo o la realización de reuniones periódicas. Los miembros de una LLC tienen la libertad de tomar decisiones directas sobre la administración de la empresa, o pueden optar por designar a gerentes encargados de la operación. En cuanto a la tributación, las LLC están diseñadas para ser fiscalmente eficientes, permitiendo que las ganancias y pérdidas se transfieran directamente a los miembros, quienes las reportan en sus declaraciones de impuestos personales. Esto elimina la doble imposición, un desafío común en las corporaciones.

La creación de una LLC es generalmente un proceso menos complejo que la constitución de una corporación, aunque los requisitos específicos pueden diferir según el lugar de registro. Normalmente, se requiere presentar una solicitud básica que puede llamarse "documento de constitución" o "registro de la LLC", y en algunos casos se recomienda redactar un "contrato operativo", que establece los términos y reglas de funcionamiento internos de la entidad. Esta estructura es especialmente atractiva para emprendedores y pequeñas empresas que desean disfrutar de la protección de responsabilidad limitada, pero con una mayor flexibilidad en la gestión y menos trámites administrativos en comparación con las corporaciones.

## 5.5. El entorno fiscal

El entorno fiscal abarca el conjunto de normativas y políticas tributarias que determinan cómo se deben pagar los impuestos en una jurisdicción. Este marco legal es esencial tanto para la estrategia financiera de las empresas como para la toma de decisiones económicas individuales. Los sistemas fiscales definen las tasas impositivas aplicables, los tipos de impuestos que deben pagar las empresas y las personas (como los impuestos sobre ganancias, el IVA, las ventas y otros tributos indirectos), y las obligaciones asociadas a cada uno de ellos. El diseño de este entorno tiene un impacto directo en

la competitividad de los negocios y en la planificación financiera a todos los niveles (Ibarra et al., 2017).

El entorno fiscal tiene un impacto clave en cómo las empresas estructuran sus finanzas, toman decisiones sobre inversiones y expansión, y gestionan su rentabilidad (Brealey et al., 2020). Las políticas fiscales pueden alterar significativamente los costos operativos de una empresa, lo que influye en sus márgenes de ganancia y en la viabilidad de nuevos proyectos. Por ejemplo, la elección de ubicación para nuevas instalaciones o sucursales puede depender de las tasas de impuestos locales o de incentivos fiscales disponibles en ciertas regiones. Además, las consideraciones fiscales son fundamentales en la planificación estratégica a largo plazo, ya que impactan la gestión de riesgos financieros y la estructura de transacciones importantes para la empresa (Morán et al., 2021).

El entorno fiscal está en constante evolución, ya que se ajusta a las necesidades cambiantes del panorama económico, político y social. Los gobiernos a menudo revisan y modifican las políticas fiscales con el objetivo de impulsar el crecimiento económico, reducir disparidades, promover ciertos sectores o adaptarse a nuevas dinámicas globales. En este contexto, tanto las empresas como los individuos deben mantenerse actualizados respecto a las modificaciones en las leyes fiscales para cumplir con las normativas y optimizar sus estrategias fiscales. Adaptarse a estos cambios es esencial para una gestión financiera eficiente y una planificación estratégica exitosa (Carrillo, 2015).

### **5.5.1. Impuestos corporativos**

Los impuestos corporativos son cargas fiscales que los gobiernos imponen sobre los ingresos generados por las empresas. Estos tributos son una fuente fundamental de financiación para los gobiernos y se calculan tomando en cuenta las ganancias netas que las empresas reportan en un periodo determinado. La tarifa impositiva puede variar según la jurisdicción y, en algunos casos, existen tasas diferenciadas dependiendo del tamaño o la naturaleza de la empresa. Las regulaciones fiscales que determinan los tributos a las empresas también establecen las condiciones bajo las cuales se deben calcular los ingresos, permitiendo a las empresas deducir ciertos gastos operativos, como sueldos, materiales y otros costos relacionados con la producción, antes de determinar el monto final del impuesto.

El sistema de impuestos corporativos es un elemento clave dentro de la política económica de un país y afecta directamente la dinámica del mercado. Las tasas impositivas sobre las ganancias de las empresas pueden incidir en las decisiones estratégicas de inversión y en la competitividad de las empresas (Ibarra et al., 2017). Tasas más bajas pueden incentivar el flujo de inversiones y promover el crecimiento de los negocios, mientras que tasas elevadas podrían frenar la inversión y dificultar la expansión económica. Asimismo, la gestión de los

tributos corporativos es crucial para las empresas, ya que una planificación fiscal adecuada puede optimizar las ganancias y mejorar la rentabilidad a largo plazo (Gutiérrez & Tapia, 2017).

No obstante, los impuestos corporativos también han generado controversia y discusión. Temas como la evasión fiscal, los paraísos fiscales y las estrategias fiscales agresivas han planteado interrogantes sobre la justicia y eficacia de los sistemas impositivos actuales. En respuesta, diversos países y organismos internacionales están impulsando reformas en las políticas fiscales globales para lograr una tributación más equitativa y eficiente de las utilidades corporativas, particularmente a medida que la economía digital y la globalización ganan terreno. Estas reformas buscan equilibrar la necesidad de generar ingresos fiscales con el objetivo de fomentar un entorno de negocios dinámico y competitivo.

### **5.5.2. Ingreso gravable**

El ingreso gravable se refiere a la porción de los ingresos de una persona o empresa que está sujeta a gravámenes fiscales. Este concepto abarca no solo los ingresos provenientes del trabajo o actividades empresariales, sino también otras fuentes como rendimientos de inversiones, dividendos, alquileres y, en algunos casos, ganancias derivadas de la venta de activos. Sin embargo, no todos los ingresos se consideran imponibles, ya que las legislaciones fiscales suelen ofrecer distintas deducciones y exenciones. Entre estas se encuentran gastos relacionados con la educación, seguros de salud, aportes a fondos de pensiones, entre otros. Después de aplicar estas deducciones y exenciones sobre el total de ingresos, el monto resultante es el ingreso sujeto a impuestos, sobre el cual se calcula la obligación tributaria correspondiente (Zuñiga, 2018).

En el ámbito empresarial, el ingreso gravable sigue una estructura similar al de los individuos, pero con la posibilidad de deducir costos operativos esenciales para la actividad comercial. Estos gastos pueden incluir sueldos, alquileres, costos de materias primas, y la amortización de activos, entre otros. Las normativas fiscales que regulan qué tipos de deducciones son aceptables pueden ser complejas y varían considerablemente de un país a otro, lo que puede generar incertidumbre si no se gestionan adecuadamente. Una correcta evaluación del ingreso imponible es crucial tanto para personas como para empresas, ya que garantiza el cumplimiento de las obligaciones fiscales sin pagar más de lo que corresponde. Tener una comprensión detallada de este concepto es clave para realizar una planificación tributaria eficiente y tomar decisiones financieras que favorezcan la sostenibilidad a largo plazo.

**Figura 2***Ejemplo de impuesto gravable*

AL MENOS	PERO MENOS QUE	TASA DE IMPUESTOS (%)	CÁLCULO DE IMPUESTOS
\$ 0	\$ 50,000	15	$0.15 \times (\text{ingreso mayor que } \$0)$
50,000	75,000	25	$\$ 7,500 + 0.25 \times (\text{ingreso mayor que } 50,000)$
75,000	100,000	34	$13,750 + 0.34 \times (\text{ingreso mayor que } 75,000)$
100,000	335,000	39 <sup>a</sup>	$22,250 + 0.39 \times (\text{ingreso mayor que } 100,000)$
335,000	10,000,000	34	$113,900 + 0.34 \times (\text{ingreso mayor que } 335,000)$
10,000,000	15,000,000	35	$3,400,000 + 0.35 \times (\text{ingreso mayor que } 10,000,000)$
15,000,000	18,333,333	38 <sup>b</sup>	$5,150,000 + 0.38 \times (\text{ingreso mayor que } 15,000,000)$
18,333,333	—	35	$6,416,667 + 0.35 \times (\text{ingreso mayor que } 18,333,333)$

<sup>a</sup>Entre \$100,000 y \$335,000 hay una sobretasa integrada del 5% sobre la tasa del 34 por ciento. El resultado es que las corporaciones con ingreso gravable entre \$335,000 y \$10,000,000 pagan "efectivamente" un tasa fija del 34% en todo su ingreso gravable.

<sup>b</sup>Entre \$15,000,000 y \$18,333,333 existe una sobretasa integrada del 3% sobre la tasa del 35 por ciento. El resultado es que las corporaciones con ingresos de más de \$18,333,333 pagan "efectivamente" una tasa fija del 35% sobre todo su ingreso gravable.

**5.5.3. Impuesto mínimo alternativo**

El Impuesto Mínimo Alternativo (AMT, por sus siglas en inglés) es una medida fiscal implementada con el objetivo de asegurar que los contribuyentes, en particular aquellos con ingresos elevados, no logren reducir su obligación tributaria a través de deducciones excesivas, exenciones o créditos fiscales. Este sistema paralelo de tributación fue introducido para corregir las desigualdades generadas por el uso de mecanismos legales que, en ocasiones, favorecen a los individuos o empresas más adineradas, permitiéndoles pagar impuestos significativamente bajos. El AMT busca garantizar que todos los contribuyentes paguen una cantidad justa de impuestos, evitando que las estrategias de planificación fiscal se utilicen para evadir la carga impositiva que correspondería según los ingresos reales.

El cálculo del AMT se realiza de manera distinta al de la tributación tradicional sobre la renta. Para los contribuyentes, el proceso incluye la adición de ciertos ingresos que no se consideran en el cálculo convencional y la eliminación de algunas deducciones que generalmente se permiten en el sistema estándar. En caso de que el resultado del AMT sea superior al impuesto ordinario, el contribuyente deberá abonar la diferencia. Aunque la medida fue originalmente diseñada para afectar a los contribuyentes de mayores ingresos, con el paso del tiempo y la falta de ajustes por inflación, comenzó a impactar también a personas y familias de ingresos medios. Esta situación ha generado críticas y solicitudes de revisión para actualizar y adecuar el AMT, asegurando que su propósito original no sobrecargue a un mayor número de contribuyentes.

### **5.5.4. Pagos trimestrales de impuestos**

Los pagos de impuestos fraccionados son un sistema de pago que obliga a ciertos contribuyentes, como trabajadores autónomos, dueños de empresas y personas con diversas fuentes de ingresos, a abonar sus impuestos en varias cuotas a lo largo del año. A diferencia del sistema tradicional, en el cual los impuestos son deducidos automáticamente del salario de los empleados, este mecanismo se aplica cuando los ingresos no tienen retención fiscal directa. Este método es común entre profesionales independientes, empresarios y personas que obtienen ingresos significativos por concepto de rentas, dividendos, intereses o ganancias de capital (Modigliani & Miller, 1958).

Su objetivo es dividir la carga tributaria anual en cuotas más manejables, evitando así que los contribuyentes enfrenten una gran deuda al final del ejercicio fiscal. Estos pagos se calculan en función de las proyecciones de ingresos del contribuyente para el año en curso, y pueden ajustarse si las ganancias o ingresos cambian durante el periodo. Si los pagos realizados son demasiado altos o bajos, el contribuyente podría recibir un reembolso o, en su caso, tener que pagar una cantidad adicional al momento de presentar su declaración anual. Este sistema de pagos fraccionados facilita una recaudación de impuestos más constante y predecible, tanto para el contribuyente como para las autoridades fiscales.

### **5.5.5. Depreciación**

La depreciación es un proceso contable utilizado para repartir el costo de un activo físico a lo largo de su vida útil prevista. Este concepto refleja cómo un activo pierde su valor debido a factores como el uso continuado, el desgaste o el paso del tiempo. En términos prácticos, la amortización se aplica a activos fijos como maquinaria, vehículos, edificios o equipos, y tiene como propósito distribuir el gasto asociado con estos bienes a medida que se utilizan para generar ingresos. Además de reflejar el deterioro del activo en los registros financieros, la amortización también afecta a los estados de resultados, ya que se considera un gasto que reduce las ganancias de la empresa.

Existen diversas formas de calcular la depreciación de un activo, siendo las más frecuentes el método de amortización constante, el método de saldo decreciente y el de producción basada en unidades. Con el método constante, el valor del activo se distribuye de manera uniforme durante su vida útil. En el caso del método de saldo decreciente, se aplica una mayor cantidad de depreciación en los primeros años del activo, con una disminución progresiva en los años sucesivos. Por último, el método basado en unidades de producción calcula la amortización en función del uso real o la producción del activo. La elección del

método más adecuado depende de las características del activo y de la estrategia financiera de la empresa.

La depreciación es un concepto esencial en contabilidad, ya que permite reflejar de manera más precisa el valor de los activos y los gastos correspondientes a lo largo del tiempo. Este proceso también tiene un impacto importante en las finanzas fiscales, ya que permite a las empresas reducir su base imponible al restar la amortización de sus ingresos (Brealey et al., 2020). Al incorporar la amortización en sus informes financieros, las empresas logran presentar una imagen más ajustada a la realidad de su posición económica y desempeño en el período correspondiente.

Con las metodologías de saldos o métodos decrecientes, la fórmula para calcular la depreciación viene dada por:

$$m \left( \frac{1}{n} \right) VNL$$

Donde:  $m$ , es el referencia al multiplicador;  $n$ , es la depreciación de los activos o el activo en un periodo de tiempo determinado;  $VNL$ , valor neto en los libros contables al inicio de cada año.

#### **5.5.5.1 Sistema modificado acelerado de repercusión de costos**

El Sistema Modificado Acelerado de Repercusión de Costos (MACRS, por sus siglas en inglés) es un enfoque utilizado en Estados Unidos para calcular la depreciación de activos con fines fiscales. Introducido en 1986, este sistema permite a las empresas deducir rápidamente los costos de los activos mediante una depreciación más pronunciada en los primeros años de uso. MACRS está diseñado para reflejar la pérdida de valor de los activos de forma acelerada, lo que ayuda a las empresas a reducir su carga tributaria de manera temprana, recuperando más rápido sus inversiones iniciales. El método se utiliza principalmente para activos de largo plazo, como maquinaria, equipo y propiedades, y se basa en una estructura de vida útil predefinida por el gobierno, ajustada para facilitar una rápida recuperación de la inversión.

MACRS clasifica los activos en diferentes grupos, cada uno con su propio período de depreciación asignado, que se basa en la naturaleza del activo y su vida útil estimada. Este sistema utiliza dos enfoques principales para calcular la depreciación: el primero es un método acelerado que ofrece deducciones más altas en los primeros años de vida del activo, y el segundo es un enfoque de línea recta que distribuye la depreciación de manera uniforme durante los años restantes. Además, los contribuyentes tienen la opción de elegir el método de

línea recta durante toda la vida del activo si esto les beneficia más en términos fiscales. La estructura flexible de MACRS está diseñada para maximizar los beneficios fiscales inmediatos, permitiendo a las empresas optimizar sus deducciones de impuestos según sus necesidades económicas.

MACRS resulta ventajoso para empresas que adquieren activos con altos costos iniciales, como maquinaria, vehículos o tecnología avanzada, al permitirles recuperar una porción significativa de la inversión a través de deducciones fiscales aceleradas. Esta aceleración de la depreciación proporciona un alivio inmediato en términos de flujo de caja, lo que puede ser crucial para las empresas en sus primeros años de operación con nuevos activos. No obstante, es esencial que las empresas se familiaricen con las regulaciones y requisitos específicos de este sistema para evitar errores en la aplicación de las deducciones y garantizar el cumplimiento de las normativas fiscales. Al aprovechar las ventajas del MACRS, las empresas pueden optimizar su estrategia fiscal y mejorar su rentabilidad en el corto y mediano plazo (Silvera & Ventocilla, 2023).

### **5.5.6. Disposiciones para el alivio “parcial” de impuestos**

Las medidas fiscales de alivio parcial son políticas adoptadas por los gobiernos con el fin de reducir la presión tributaria sobre ciertos contribuyentes, como personas, empresas o sectores específicos. Estas acciones pueden adoptar diversas formas, como la reducción de impuestos, la implementación de créditos fiscales, exenciones temporales o la posibilidad de aplazar pagos fiscales. El propósito principal de estas medidas es ofrecer un respiro financiero a los afectados por situaciones extraordinarias, como crisis económicas, desastres naturales o cambios estructurales en la economía, y, a la vez, fomentar actividades productivas o proteger a los grupos más vulnerables ante condiciones adversas.

Una de las estrategias más utilizadas para aliviar parcialmente la carga tributaria son los créditos fiscales, que permiten reducir directamente el monto de impuestos a pagar. Estos créditos pueden estar orientados a promover actividades como la innovación tecnológica, el uso de fuentes de energía renovable o el apoyo a sectores educativos y sociales, como es el caso de las ayudas a familias de bajos recursos (García et al., 2021). Asimismo, existen exenciones fiscales, que consisten en liberar ciertos ingresos o actividades de la obligación tributaria, como ocurre con algunas entidades sin ánimo de lucro. Además, en situaciones de tensión económica, los gobiernos pueden ofrecer facilidades como los aplazamientos fiscales, que permiten a los contribuyentes postergar el pago de impuestos sin penalización, proporcionando flexibilidad durante períodos de dificultad financiera.

La implementación de estrategias de alivio tributario debe ser llevada a cabo con precaución para asegurar que se logren los beneficios deseados sin comprometer en exceso los ingresos fiscales. Los gobiernos deben encontrar un equilibrio entre proporcionar incentivos fiscales y garantizar la suficiencia de fondos para financiar servicios públicos esenciales (Hood, 1991). Este tipo de medidas, que generalmente son de carácter temporal y orientadas a situaciones específicas, requieren ser ajustadas según las condiciones económicas y las necesidades de los contribuyentes, para asegurar su efectividad y relevancia (Zuñiga, 2018).

### **5.5.7 Ingresos por dividendos**

Los ingresos por dividendos son pagos que las empresas realizan a sus accionistas como una parte de sus ganancias. Este tipo de retribución se distribuye entre los accionistas en proporción a la cantidad de acciones que poseen. Los dividendos pueden ser entregados en efectivo o, en algunos casos, en forma de acciones adicionales de la empresa. La decisión de distribuir dividendos y el monto de los mismos dependen de varios factores, como el desempeño financiero de la empresa, su necesidad de reinvertir en su crecimiento y las políticas internas sobre la distribución de ganancias.

Los dividendos representan una fuente clave de ingresos para muchos inversores, especialmente aquellos que buscan una rentabilidad constante, como los pensionados. Además, los dividendos pueden reflejar la solidez financiera de una empresa, ya que indican su capacidad para generar beneficios de forma estable (Gutiérrez & Tapia, 2017). Aunque no todas las empresas distribuyen dividendos, aquellas que lo hacen de manera regular suelen ser consideradas como financieramente robustas y con una gestión confiable. Sin embargo, los pagos de dividendos pueden fluctuar según el rendimiento de la empresa y su estrategia de distribución de beneficios, la cual puede estar sujeta a condiciones económicas o cambios en el mercado. Es importante también tener en cuenta que los dividendos están sujetos a tributación, y la tasa impositiva dependerá tanto de la legislación fiscal del país como de la situación particular del inversor.

### **5.5.8. Traslado retroactivo y al futuro**

El traslado retroactivo y al futuro se refiere a las estrategias que las empresas utilizan para gestionar las pérdidas económicas sufridas en un periodo fiscal determinado. A través de estas estrategias, las empresas pueden aplicar estas pérdidas a años fiscales previos o posteriores con el fin de reducir su carga tributaria. El ajuste retroactivo permite a las empresas reducir impuestos de años pasados al aplicar las pérdidas actuales, mientras que el ajuste hacia

el futuro les permite compensar ganancias en años venideros. Ambos métodos son herramientas fiscales utilizadas para aliviar el impacto de las pérdidas financieras y optimizar la gestión tributaria.

El traslado retroactivo brinda a las empresas la opción de aplicar las pérdidas sufridas en un año fiscal a otros períodos fiscales. A través del ajuste retroactivo, las empresas pueden recuperar impuestos pagados en años anteriores en los que tuvieron ganancias, al aplicar las pérdidas actuales. Esto puede resultar en un reembolso de impuestos, lo que ayuda a las empresas a mejorar su flujo de caja. En contraste, el ajuste hacia el futuro permite a las empresas utilizar las pérdidas para reducir la carga tributaria en años venideros, lo cual es útil para empresas en expansión o que están superando dificultades financieras, aliviando así sus responsabilidades fiscales en momentos de recuperación.

Ambas prácticas de traslado de pérdidas fiscales están reguladas por normativas que pueden variar considerablemente entre diferentes países. Estas regulaciones dictan en qué condiciones y hasta qué punto las empresas pueden aplicar sus pérdidas fiscales para optimizar su carga impositiva. Mientras que estas estrategias ofrecen a las empresas una forma de manejar su situación financiera, aliviando su carga tributaria en años con ingresos más altos o en años futuros, es esencial que las empresas se mantengan actualizadas sobre las normativas fiscales locales para evitar incumplimientos. El cumplimiento adecuado de estas regulaciones puede ser crucial para aprovechar al máximo estas herramientas fiscales y garantizar una planificación financiera efectiva.

### **5.5.9. Ganancias y pérdidas de capital**

Las ganancias y pérdidas de capital se refieren a las variaciones en el valor de los activos de inversión entre el momento de adquisición y el de su disposición. Cuando un activo se vende a un precio superior al de compra, se genera una ganancia de capital, lo que implica un rendimiento positivo para el inversor. Por ejemplo, si se adquieren acciones por un valor determinado y luego se venden a un precio superior, la diferencia obtenida entre ambos precios es la ganancia de capital. En contraste, cuando la venta de un activo se realiza por un precio inferior al de adquisición, se registra una pérdida de capital, lo que implica una pérdida económica para el propietario del activo (Modigliani & Miller, 1958).

Estas ganancias y pérdidas de capital pueden generar efectos fiscales significativos. Dependiendo de la legislación vigente en cada región, los ingresos derivados de estas fluctuaciones en los precios pueden estar sujetos a impuestos. En términos generales, los impuestos aplicados a las ganancias derivadas de la venta de activos dependen del tiempo que

el inversor haya poseído el bien. Aquellas ganancias generadas por activos mantenidos durante periodos más largos suelen estar gravadas con tasas impositivas menores que las generadas por activos vendidos en un lapso más corto. Además, en muchas normativas fiscales, las pérdidas generadas por la venta de activos pueden ser utilizadas para compensar las ganancias obtenidas, lo que reduce la carga tributaria global del contribuyente. Por lo tanto, entender cómo gestionar estas variaciones de valor es fundamental para una adecuada planificación fiscal e inversión.

### **5.5.10. Impuestos personales**

Los impuestos personales son pagos que las personas deben realizar al Estado en función de sus ganancias individuales, como salarios, ingresos por inversiones, rentas y otros tipos de ingresos. Estos tributos constituyen una de las principales fuentes de financiamiento para las administraciones públicas, ayudando a cubrir gastos esenciales como educación, salud, infraestructura y seguridad. En muchos países, los impuestos personales están estructurados de manera progresiva, lo que implica que los contribuyentes con mayores ingresos enfrentan un porcentaje más elevado de tributación sobre los ingresos adicionales. Este sistema tiene como objetivo asegurar que la carga fiscal se distribuya de acuerdo con la capacidad económica de cada individuo (Ramos, 2021).

La gestión y determinación de los impuestos personales varían notablemente entre diferentes países, dado que cada jurisdicción tiene sus propias reglas y excepciones. En algunos países, los contribuyentes pueden beneficiarse de deducciones o créditos fiscales por una variedad de conceptos, como los pagos de hipotecas, aportes a fondos de pensiones, donaciones a organizaciones benéficas o gastos médicos, lo que disminuye la base imponible. Además, las ganancias obtenidas a través de la venta de activos, como propiedades o inversiones, pueden estar sujetas a un régimen impositivo distinto al de los ingresos regulares. El proceso de declaración de impuestos suele ser anual, y es responsabilidad de los individuos reportar todos sus ingresos para determinar su obligación tributaria. Entender con claridad las normativas fiscales personales es esencial para una gestión financiera adecuada y para cumplir con las leyes fiscales vigentes (Carrillo, 2015).

#### **5.5.10.1 Interés, dividendos y ganancias de capital**

Interés, dividendos y ganancias de capital representan tres tipos habituales de ingresos obtenidos mediante inversiones, cada uno con particularidades y tratamientos fiscales específicos.

El interés corresponde a las ganancias obtenidas por colocar dinero en productos financieros como cuentas de ahorro, bonos o certificados de depósito. Por ejemplo, al adquirir un bono, el inversor actúa como prestamista para el emisor y recibe pagos periódicos en reconocimiento por el uso de su capital durante un tiempo establecido. En la mayoría de los sistemas fiscales, los ingresos derivados de intereses se consideran parte del ingreso regular y están sujetos a impuestos bajo esa categoría.

Los dividendos representan una porción de las utilidades de una empresa que se reparte entre sus accionistas de acuerdo con la cantidad de acciones que poseen. Estos pagos suelen realizarse en intervalos regulares, como trimestralmente, y pueden entregarse en efectivo o mediante acciones adicionales. A menudo, los dividendos cuentan con un tratamiento fiscal más favorable en comparación con otros tipos de ingresos, aunque la tasa impositiva aplicable varía según factores como el tiempo que el accionista ha mantenido las acciones y las regulaciones fiscales vigentes.

Las ganancias de capital surgen cuando se vende un activo de inversión, como acciones, bonos, propiedades o coleccionables, por un valor superior al costo inicial de adquisición. La diferencia entre el precio de venta y el precio de compra constituye la ganancia obtenida. Estas ganancias se clasifican como de corto plazo si el activo fue mantenido por menos de un año, o de largo plazo si se retuvo por más tiempo. Generalmente, las ganancias a largo plazo están sujetas a tasas impositivas más bajas que las de corto plazo o los ingresos regulares, lo que las hace más ventajosas desde el punto de vista fiscal.

Estos diversos tipos de ingresos son fundamentales para desarrollar una estrategia financiera integral y optimizar las inversiones. Entender sus particularidades, junto con las implicaciones fiscales que conllevan, resulta clave para una gestión eficiente del portafolio y una adecuada planificación económica a largo plazo.

## 5.6. Propósito de los mercados financieros

Los mercados financieros son fundamentales para el funcionamiento de la economía contemporánea, ya que facilitan el flujo de recursos entre quienes tienen excedentes de capital y quienes necesitan financiamiento, impulsando así el desarrollo económico. Su objetivo principal es servir como un espacio en el que actores diversos, como personas, empresas, gobiernos y entidades financieras, puedan negociar instrumentos financieros, incluidos valores, títulos de deuda, divisas y derivados. A través de estos mercados, las organizaciones pueden acceder a los recursos necesarios para operar y expandirse, mientras que los gobiernos obtienen financiamiento para iniciativas

públicas. Simultáneamente, ofrecen a los ahorradores opciones para diversificar sus recursos y generar posibles beneficios a través de inversiones en distintos activos (Ramos, 2021).

Además, los mercados financieros cumplen un rol clave en la determinación del valor de los activos, guiados por la interacción entre oferta y demanda. Esta función de valoración facilita una asignación eficiente de los recursos, ya que los precios reflejan factores como el desempeño corporativo, las condiciones económicas y las políticas monetarias vigentes. Esto capacita a los inversores para tomar decisiones estratégicas sobre cómo y dónde invertir su capital. Además, estos mercados ofrecen un alto grado de liquidez, permitiendo la rápida conversión de activos en efectivo, lo que resulta fundamental tanto para las empresas que requieren financiamiento inmediato como para los inversores que necesitan acceso rápido a su dinero (Baldeon, 2021). Finalmente, los mercados financieros fomentan la divulgación de información relevante, promoviendo la transparencia y fortaleciendo la eficiencia del sistema, al garantizar que todos los participantes puedan acceder a datos clave para respaldar sus decisiones económicas y de inversión.

### **5.6.1. Mercados financieros**

Los mercados financieros son plataformas fundamentales que permiten la compra y venta de instrumentos como acciones, bonos, divisas y derivados. Su función es crucial para el adecuado desempeño de la economía global, ya que facilitan la conexión entre quienes necesitan financiamiento y aquellos que buscan invertir (Ramos, 2021). Para las entidades emisoras, ya sean corporaciones o gobiernos, estos mercados son un canal clave para obtener recursos mediante la emisión de valores, lo que les permite financiar sus operaciones, proyectos y expansión. Por otro lado, los inversores, tanto individuales como institucionales, utilizan los mercados financieros para colocar su dinero con el objetivo de obtener rendimientos, que pueden manifestarse en beneficios de capital, intereses o dividendos, según el tipo de inversión.

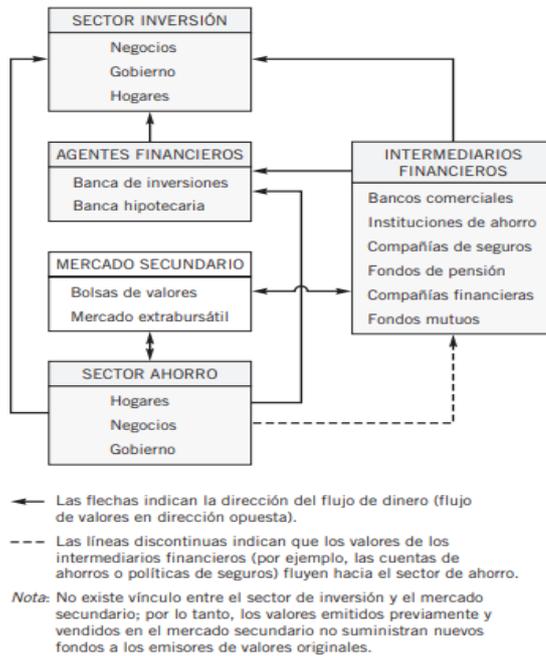
Los mercados financieros son esenciales no sólo para facilitar el intercambio de activos, sino también para asegurar una asignación eficiente de los recursos dentro de la economía. A través del proceso de interacción entre la oferta y la demanda, los precios de los activos se determinan, reflejando tanto su valor como los riesgos asociados. Esto proporciona información clave para los inversionistas y otros actores económicos, guiándolos hacia las opciones de inversión más prometedoras y rentables. Además, estos mercados garantizan liquidez, lo que permite a los participantes comprar o vender activos con rapidez, lo que refuerza la confianza en el sistema financiero al ofrecer la certeza de que se puede convertir cualquier activo en efectivo cuando sea necesario. En definitiva, los mercados financieros son

fundamentales para el crecimiento económico, ya que facilitan el flujo de capital y proporcionan el marco adecuado para que los inversionistas gestionen sus riesgos y tomen decisiones informadas (Torres et al., 2015).

### **5.6.2. Dinero y mercado de capital**

El dinero y el mercado de capital son componentes esenciales del sistema financiero, cada uno con funciones únicas. El mercado de dinero se centra en el intercambio de activos financieros a corto plazo, que generalmente tienen plazos inferiores a un año. Este mercado es clave para la administración de la liquidez y el capital de trabajo de diversas entidades, como empresas, gobiernos y bancos. Entre los instrumentos que se transan en este mercado se encuentran las letras del Tesoro, los certificados de depósito, el papel comercial y los acuerdos de recompra, todos ellos de alta liquidez y bajo riesgo. Gracias a este mercado, las organizaciones pueden gestionar de manera eficiente sus necesidades de financiamiento a corto plazo, al mismo tiempo que permiten a los inversionistas colocar sus fondos en opciones seguras y con facilidad para su conversión en efectivo (Díaz & Ramón, 2021).

Por otro lado, el mercado de capital se enfoca en la negociación de activos financieros a largo plazo y es crucial para el financiamiento a largo plazo de gobiernos y corporaciones. Este mercado incluye la compra y venta de acciones, bonos a largo plazo y otros instrumentos que permiten a las empresas obtener fondos para proyectos de expansión, investigación y desarrollo (Ramos, 2021). Las acciones representan una participación en la propiedad de una empresa y ofrecen el potencial de obtener beneficios de capital, mientras que los bonos brindan a los inversores pagos periódicos de intereses, generando ingresos regulares. El mercado de capital es vital para el crecimiento económico, ya que conecta los ahorros disponibles con oportunidades de inversión que fomentan la innovación y el desarrollo (García et al., 2021). Además, actúa como una vía para que las empresas accedan a mayores recursos a través de ofertas públicas de acciones, lo que les permite diversificar sus fuentes de financiamiento.

**Figura 3***Flujos de fondos en la economía***5.6.3. Mercados primarios y secundarios**

Los mercados primarios y secundarios son dos pilares clave del sistema financiero, cada uno desempeñando un papel esencial en el proceso de inversión. En el primero, se realizan las primeras emisiones de valores, como acciones y bonos, los cuales se venden por primera vez al público (Hood, 1991). Es en este mercado donde las empresas, gobiernos u otras entidades recaudan fondos a través de la emisión de nuevos valores, y los inversores adquieren directamente estos activos (Zuñiga, 2018). El capital obtenido en esta venta inicial va destinado a la entidad emisora, descontando las tarifas y costos asociados. Un ejemplo típico de transacciones en este mercado son las ofertas públicas iniciales (OPIs), donde las empresas debutan en la bolsa de valores. Este mercado es vital para el financiamiento de proyectos y actividades de las entidades emisoras, ya que les permite acceder a capital fresco y seguir creciendo.

Por otro lado, el secundario es el espacio donde los inversores compran y venden valores que ya han sido emitidos previamente en el mercado primario. Tras la venta inicial en el mercado primario, los valores entran al mercado secundario, donde pueden cambiar de propietario múltiples veces. Este mercado incluye plataformas de negociación como bolsas de valores, tales como la Bolsa de Valores de Nueva York o el NASDAQ, así como mercados fuera de bolsa. En el mercado secundario, los emisores de los valores no obtienen ingresos directos de las transacciones, ya que las compras y ventas se realizan entre los propios

inversores. Los precios de los valores en este mercado están sujetos a variaciones influenciadas por la oferta, la demanda y la percepción sobre el desempeño del emisor, así como por las condiciones generales del mercado. Este mercado juega un papel crucial al proporcionar liquidez, permitiendo que los inversores compren y vendan valores de manera eficiente, y también al contribuir a la fijación de precios y la valoración de activos similares.

#### **5.6.4. Intermediarios financieros**

Los intermediarios financieros juegan un papel esencial en la economía al conectar a aquellos que tienen recursos disponibles con aquellos que los necesitan. Estas instituciones facilitan el flujo de dinero al recibir fondos de los ahorradores o inversores y redistribuirlos a quienes requieren financiación, como individuos, empresas y gobiernos. Entre los principales intermediarios se encuentran bancos, cooperativas de ahorro, aseguradoras, fondos de inversión, y entidades de crédito, entre otros. Su función principal consiste en movilizar los ahorros de los inversores hacia diversas formas de financiamiento, como préstamos, inversiones en proyectos o emisiones de deuda, contribuyendo así al desarrollo económico y a la estabilidad financiera (Zuñiga, 2018).

Una de las principales fortalezas de los intermediarios financieros radica en su capacidad para distribuir riesgos. Al consolidar fondos de una variedad de ahorradores y canalizarlos hacia diversos prestatarios, estos actores pueden mitigar el riesgo asociado con el impago y promover la estabilidad dentro del sistema financiero global. Además, ofrecen una variedad de servicios a sus clientes, tales como cuentas de ahorro, préstamos, asesoría en inversiones y seguros, facilitando el acceso a herramientas financieras clave para la gestión eficiente del dinero. En conjunto, los intermediarios financieros actúan como elementos esenciales en la conexión de recursos, contribuyendo a una asignación eficaz de fondos y asegurando el buen funcionamiento del sistema financiero (Torres et al., 2015).

Dentro del sistema financiero, diversas instituciones desempeñan un papel clave en la gestión de los recursos y en la facilitación de la administración financiera para las organizaciones. Entre ellas se encuentran las entidades que se encargan de la recepción y gestión de depósitos, las aseguradoras y una variedad de otros actores, como los fondos de pensiones, los fondos mutuos y las compañías dedicadas a ofrecer productos financieros especializados. Estas instituciones no solo proporcionan servicios esenciales como la captación de ahorros y la cobertura de riesgos, sino que también contribuyen a la creación de productos financieros que permiten a las empresas y a los individuos gestionar su patrimonio, optimizar sus inversiones y asegurar su futuro financiero (Ospina et al., 2024).

### **5.6.5. Agentes financieros**

Los profesionales y entidades especializadas que operan dentro del ámbito financiero, conocidos como agentes financieros, juegan un papel clave en conectar a individuos, empresas u organizaciones con el sistema financiero global. Estos agentes ofrecen una amplia gama de servicios diseñados para facilitar el acceso a soluciones financieras, optimizar las decisiones de inversión y mejorar la gestión de recursos. Entre sus funciones se incluyen la asesoría estratégica, la realización de transacciones financieras, la planificación patrimonial y la optimización de activos. Los agentes financieros abarcan desde consultores especializados, hasta intermediarios en los mercados de valores, gestores de fondos de inversión, y expertos en seguros, quienes ayudan a sus clientes a navegar por los complejos entornos financieros con el objetivo de maximizar sus beneficios y minimizar riesgos (Torres et al., 2015).

El objetivo primordial de los agentes financieros es asistir a los clientes en la consecución de sus metas económicas a través de la elaboración y aplicación de planes financieros adecuados. Esto incluye la asesoría en la compra y venta de activos, la creación de portafolios de inversión diversificados, el diseño de estrategias de ahorro para la jubilación, la mitigación de riesgos financieros y la formulación de planes financieros integrales. Estos profesionales se dedican a comprender a fondo las necesidades y condiciones específicas de sus clientes, adaptando sus recomendaciones para maximizar las oportunidades y minimizar los riesgos, tanto a corto como a largo plazo. Gracias a su experiencia y profundo conocimiento de los mercados, los agentes financieros se convierten en aliados clave para aquellos que desean alcanzar una salud financiera óptima y un crecimiento sostenido.

### **5.6.6. Mercado bursátil**

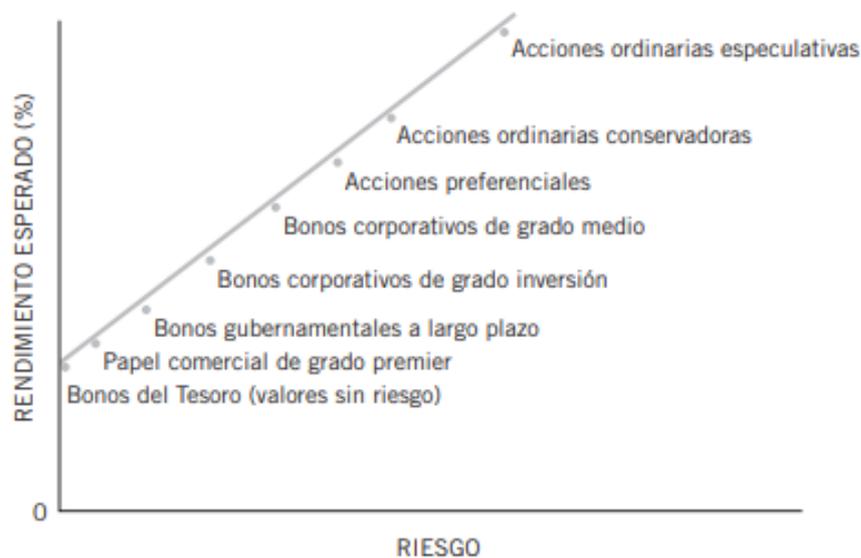
El mercado bursátil, también denominado mercado de acciones, es un elemento fundamental del sistema financiero que facilita la compraventa de participaciones en empresas cotizadas. En este entorno, los inversores tienen la oportunidad de adquirir porciones de propiedad en distintas compañías, lo cual les concede derechos sobre los beneficios y activos de las mismas. Este mercado juega un rol esencial en la economía, ya que proporciona a las empresas un medio para obtener financiamiento mediante la emisión de acciones, mientras que permite a los inversionistas gestionar y expandir sus portafolios a través de la compra y venta de valores, con la posibilidad de generar rendimientos conforme las acciones ganan o pierden valor.

El mercado bursátil opera como un espacio donde compradores y vendedores interactúan bajo un marco regulado, permitiendo el intercambio de activos financieros. Las

empresas, al emitir sus acciones en el mercado primario, consiguen los recursos que necesitan, mientras que en el mercado secundario, los inversores intercambian esas acciones entre sí. El precio de los activos se ajusta en función de la oferta y demanda, influenciado por factores como los resultados financieros de las empresas, el contexto económico global, o eventos específicos del mercado. Para asegurar que las transacciones sean justas y transparentes, las autoridades competentes regulan estos mercados. En conjunto, el mercado de valores cumple una función crucial en la economía, facilitando la inversión, la captación de fondos y la distribución eficiente de recursos (Zuñiga, 2018).

#### Figura 4

*Perfil de riesgo contra rendimiento esperado*



#### 5.6.7. Asignaciones de fondos y tasas de interés

La asignación de fondos y las tasas de interés están profundamente interrelacionadas dentro del ámbito financiero. La primera hace referencia a cómo se decide invertir los recursos disponibles, ya sea en instrumentos financieros como bonos, acciones o en proyectos de largo plazo. La elección de dónde dirigir esos fondos depende de varios factores, como el rendimiento anticipado, el nivel de riesgo, los objetivos a corto y largo plazo, y el entorno económico. En este proceso, las tasas de interés juegan un papel determinante, dado que influyen de manera directa en la rentabilidad de las opciones de inversión, afectando así las decisiones financieras y la asignación de recursos (Gutiérrez & Tapia, 2017).

Las tasas de interés representan el precio que se paga por el uso del dinero y son un factor crucial tanto para los prestamistas como para los prestatarios. Su nivel tiene un impacto significativo en la rentabilidad de las inversiones y en las decisiones de financiamiento.

Cuando las tasas de interés son altas, los inversores tienden a obtener mayores retornos, lo que puede hacer que los instrumentos de inversión más conservadores sean atractivos. Sin embargo, cuando las tasas son bajas, los rendimientos de las inversiones tradicionales disminuyen, lo que podría incentivar a los inversores a buscar alternativas más arriesgadas con el fin de mejorar su rentabilidad (Gutiérrez & Tapia, 2017). Además, las tasas de interés afectan los costos asociados con los préstamos, influyendo directamente en la capacidad de las empresas y los individuos para acceder a financiamiento y tomar decisiones de inversión. En definitiva, la relación entre la asignación de recursos y las tasas de interés es fundamental, ya que el contexto de las tasas de interés determina en gran medida las estrategias de inversión y financiamiento en cualquier momento dado.

## Capítulo VI

### Créditos, microfinanzas y riesgo crediticio

#### 6.1. Crédito y cartera crediticia: diferencia e importancia

El crédito es un proceso financiero en el cual una entidad o individuo proporciona recursos a otro, bajo el acuerdo de que estos serán devueltos en una fecha futura con un cargo adicional, generalmente denominado interés. Este interés refleja el costo de utilizar esos recursos por un periodo determinado y puede incluir otros cargos relacionados con el financiamiento. El crédito, en este contexto, permite a los prestatarios acceder a fondos inmediatos, mientras que los prestamistas reciben una compensación por el riesgo asumido y el tiempo en que los recursos fueron prestados. En este contexto, la entidad o individuo que proporciona el financiamiento se denomina prestamista o acreedor, mientras que la parte que recibe los recursos se conoce como prestatario o deudor (Zuñiga, 2018).

Cuando el prestamista es una institución jurídica, como una entidad financiera (banco, caja municipal, caja rural u otras), y el prestatario es una persona natural o jurídica (empresa), la entidad financiera debe evaluar y analizar previamente el financiamiento a otorgar. Este análisis incluye determinar el riesgo de crédito asociado a la operación y evaluar la capacidad del prestatario para devolver los recursos otorgados, ya que un incumplimiento representaría una pérdida para la institución financiera. Cuando la entidad financiera aprueba una solicitud de crédito, se otorga el financiamiento correspondiente. Al extender este proceso a otras solicitudes y someterlas a la misma evaluación previa, se pueden aprobar nuevos créditos, conformando así un portafolio crediticio o cartera de créditos. Este portafolio representa el conjunto de préstamos aprobados y/o desembolsados que están bajo la gestión y supervisión de la entidad financiera (Yataco & Espíritu, 2021).

#### 6.2. Clasificación de la cartera de créditos

La cartera de créditos puede organizarse desde diversas perspectivas, lo que facilita su análisis y evaluación posterior. Por ejemplo, se puede clasificar según<sup>1</sup>.

- Créditos directos e indirectos
- Tipologías de los créditos
- Segmento de los deudores minoristas o no minoristas
- Categorías de productos crediticios
- Clasificación del perfil del deudor
- Criterios contables para la agrupación

### **6.2.1. Créditos directos e indirectos**

Los créditos directos, desde una perspectiva conceptual, presentan las siguientes particularidades (Benítez et al., 2023):

- Consisten en financiamientos representados por montos de dinero, independientemente de la moneda utilizada (soles, dólares, euros, entre otros), que son proporcionados por personas naturales o jurídicas (acreedores) a otras personas naturales o jurídicas (deudoras).
- Los deudores, sean individuos o entidades, adquieren la obligación de reembolsar una cantidad específica de dinero al acreedor, en uno o varios pagos, dentro de un plazo acordado. Este monto incluye tanto el capital prestado originalmente como los intereses compensatorios generados por dicho préstamo, además de cualquier costo adicional asociado, como comisiones o tarifas de gestión.

Los créditos indirectos, también conocidos como créditos contingentes, se distinguen conceptualmente por las siguientes características:

- Consisten en respaldos financieros proporcionados exclusivamente por instituciones jurídicas (entidades prestamistas), que no implican la entrega directa de dinero, como ocurre en los créditos directos (Benítez et al., 2023). En su lugar, se materializan mediante instrumentos como garantías, avales, cartas de crédito, fianzas, aceptaciones bancarias, líneas de créditos aprobadas pero no utilizadas, y otras formas similares, denominadas en diversas monedas, como soles, dólares, euros, entre otros.
- Estos mecanismos están diseñados para beneficiar a personas naturales o jurídicas (beneficiarios o deudores) y se utilizan principalmente para respaldar operaciones comerciales o contractuales con entidades públicas o privadas. En caso de que los beneficiarios incumplan con sus obligaciones contractuales, la entidad emisora del crédito indirecto asume la responsabilidad financiera, respondiendo ante la contraparte afectada por el monto especificado en el documento correspondiente.

### **6.2.2. Tipología de los créditos**

La cartera de créditos incluye diversas categorías de financiamiento, clasificadas de la siguiente manera:

- Corporativos
- A grandes empresas
- A medianas empresas
- A pequeñas empresas
- A microempresas
- De consumo revolvente
- De consumo no-revolvente
- Hipotecarios para vivienda

### **Corporativos**

Financiamiento crediticio, ya sea de forma directa o indirecta, concedido exclusivamente a personas jurídicas que reúnan las siguientes características:

Tener un registro de ventas anuales superiores a S/. 200 millones durante los últimos dos (2) años.

También se clasifican como crédito corporativo, los siguientes tipos de crédito según su destino:

- Soberanos.
- Concebidos a bancos multilaterales de desarrollo.
- A entidades del sector público.
- A entidades intermediarias de valores.
- A entidades del sistema financiero.
- A entidades de patrimonios autónomos de seguro de crédito.
- A entidades de fondos de garantía constituidos conforme a ley.

Criterios adicionales para calificar un financiamiento como crédito corporativo incluyen:

- Los niveles de ventas deberán determinar a partir de los estados financieros anuales más recientes del deudor que hayan sido auditados.
- En caso de que el deudor no disponga de estados financieros auditados, el financiamiento otorgado no podrá clasificarse como crédito corporativo.
- Si las ventas del deudor caen por debajo de S/ 200 millones durante dos años consecutivos, el financiamiento previamente clasificado como corporativo deberá ser reclasificado como crédito destinado a grandes empresas.

### **A grandes empresas**

Financiamiento, ya sea directo o indirecto, destinado exclusivamente a entidades jurídicas que cumplan con al menos uno de los siguientes criterios:

- Presentar un nivel de ingresos anuales superior a S/. 20 millones, pero inferior a S/. 200 millones, durante los últimos dos años, o bien,
- Haber sostenido emisiones activas de instrumentos de deuda en el mercado de capitales durante el año previo. representativos de deuda en el mercado de capitales.

Criterios adicionales para clasificar un financiamiento como crédito destinado a grandes empresas:

- Los niveles de ingresos se determinarán a partir de los estados financieros auditados más recientes presentados por el deudor.
- Si los ingresos del deudor superan los S/ 200 millones durante dos años consecutivos, el financiamiento previamente clasificado como crédito para grandes empresas deberá reclasificarse como corporativo, siempre y cuando existan estados financieros auditados que respalden esta información.
- En el caso de que el deudor, no mantenga emisiones activas de instrumentos de deuda en el mercado de capitales durante el último año y sus ingresos anuales se reduzcan a menos de S/. 20 dos (2) años consecutivos, los créditos previamente catalogados como de grandes empresas deberán ser reclasificados como créditos para medianas, pequeñas o microempresas, dependiendo del nivel de endeudamiento total registrado en el sistema financiero en los últimos (6) meses (Zambrano et al., 2021).

### **A medianas empresas**

Créditos, tanto directos como indirectos, concedidos exclusivamente a personas jurídicas que cumplan con al menos una de las siguientes condiciones:

Personas jurídicas:

- Mantener un nivel de deuda total en el sistema financiero que exceda los S/. 300 millones durante los últimos seis (6) meses, y
- No reunir las condiciones necesarias para ser categorizado como crédito corporativo o como crédito destinado a grandes empresas.

Criterios adicionales para catalogar un financiamiento como crédito a medianas empresas:

- En caso de que las ventas del deudor superen los S/ 20 millones durante dos años consecutivos o si el deudor lleva a cabo alguna emisión en el mercado de capitales, el crédito que fue inicialmente clasificado como mediana empresa deberá ser reclasificado a grandes empresas o corporativo, según corresponda.
- Si el endeudamiento total del deudor en el sistema financiero disminuye a un nivel inferior a S/. 300 000 durante seis (6) meses consecutivos, los créditos inicialmente considerados como mediana empresa deberán ser reclasificados como a pequeñas empresas o a microempresas, dependiendo del nivel de deuda registrado.

### **Personas naturales:**

- Si la deuda total del deudor (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) supera los S/. 300 000 en los últimos seis (6) meses y parte de la deuda está relacionado con créditos otorgados a pequeñas empresas o a microempresas, se realizará una reclasificación a crédito para pequeñas empresas o microempresas. De lo contrario, se mantendrán categorizados como de consumo.
- En el caso de que la deuda total del deudor en el sistema financiero (sin considerar los créditos hipotecarios para vivienda), se reduzca a un monto inferior a S/. 300 000 por seis (6) meses consecutivos, los créditos serán reclasificados como de consumo (revolvente y/o no revolvente) o como créditos a pequeñas empresas o a microempresas, según corresponda la función del nivel de deuda y el destino del crédito.

### **A pequeñas empresas**

Créditos, tanto directos como indirectos, destinados a respaldar actividades de producción, venta o prestación de servicios, que son concedidos a personas jurídicas o naturales que cumplen con las siguientes condiciones:

- Tener un nivel de endeudamiento total en el Sistema Financiero (excluyendo los préstamos hipotecarios para vivienda) superior a S/. 20 000 y no mayor a S/. 300 000 en los últimos seis (6) meses.

Criterios adicionales para catalogar un financiamiento como crédito a pequeñas empresas:

- En el caso de que el nivel total de deuda del prestatario en el sistema financiero (excluyendo los préstamos hipotecarios para adquisición de vivienda) superara

los S/. 300 000 por seis (6) meses ininterrumpidos, los créditos previamente clasificados como a pequeñas empresas deberán reclasificarse como a medianas empresas.

- Si el endeudamiento total del deudor en el sistema financiero (sin contar los préstamos hipotecarios destinados para vivienda) se redujera a menos de S/. 20 000 por un lapso de seis (6) meses continuos, los créditos inicialmente asignados a pequeñas empresas deberán ser reformulados como créditos a microempresas.

### **A microempresas**

Créditos directos e indirectos, destinados a financiar actividades de producción, venta o prestación de servicios, concedidos a personas jurídicas o naturales que cumplan las siguientes condiciones (Benítez et al., 2023):

- Contar con un nivel de deuda total en el sistema financiero (excluyendo los préstamos hipotecarios para vivienda) que no supere los S/. 20 000 durante los últimos seis (6) meses.

Otros criterios para considerar un financiamiento como crédito a microempresas:

- Si en el futuro, el total de la deuda del deudor en el sistema financiero (sin contar los préstamos hipotecarios para vivienda) superara los S/. 20 000 durante seis (6) meses continuos, los créditos inicialmente catalogados como de microempresa deberán ser reagrupados según el nivel de endeudamiento que corresponda (Zambrano et al., 2021).

### **De consumo revolviente**

Créditos directos otorgados a individuos, destinados a cubrir el pago de bienes, servicios o gastos personales no vinculados con actividades comerciales (Benítez et al., 2023).

Criterios adicionales para catalogar un financiamiento como crédito de consumo revolviente:

- Si el deudor tiene, además, créditos destinados a a microempresas o pequeñas empresas, y un nivel de deuda total en el sistema financiero (excluyendo los préstamos hipotecarios destinados a vivienda) superior a S/. 300 000 durante seis (6) meses ininterrumpidos, los créditos deberán ser recategorizados como a medianas empresas.

- Em cambio, si el deudor solo cuenta con créditos de consumo (revolventes y/o no revolventes) y/o préstamos hipotecarios para la adquisición de vivienda, estos préstamos deben mantenerse clasificados como tales, según sea el caso.

### **De consumo no revolvente**

Préstamos otorgados directamente a individuos, destinados a cubrir el costo de productos, servicios o gastos personales que no estén vinculados a actividades comerciales o empresariales.

Criterios adicionales para catalogar un financiamiento como de consumo no revolvente:

- Si el prestatario tiene, además, créditos para microempresas o pequeñas empresas, y su nivel total de deuda en el sistema financiero (excluyendo los préstamos hipotecarios para vivienda) supera los S/. 300 000 por seis (6) meses ininterrumpidos, los préstamos deberán ser reagrupados bajo la categoría de créditos a medianas empresas.
- En cambio, si el prestatario únicamente tiene créditos de consumo (revolventes y/o no revolventes) o préstamos hipotecarios para la adquisición de vivienda, dichos préstamos deberán seguir siendo catalogados como de consumo (revolventes y/o no revolventes) y/o hipotecarios para vivienda, según sea el caso.

### **Hipotecarios para vivienda**

Préstamos directos concedidos a individuos para la compra, edificación, reparación, renovación, ampliación, mejora o división de su vivienda, siempre que dichos créditos estén respaldados por hipotecas registradas de manera formal. Esto incluye créditos otorgados mediante el sistema convencional de préstamo hipotecario, letras hipotecarias o cualquier otro mecanismo con características similares.

También se contemplan en esta categoría los préstamos destinados a la compra o construcción de vivienda propia que, al momento de la transacción, debido a que se trata de propiedades en desarrollo, en proceso de independencia o pendientes de dominio de registro, no es posible establecer una hipoteca específica vinculada al crédito otorgado.

De igual manera, se incluyen en esta categoría:

- Los préstamos hipotecarios para vivienda otorgados mediante títulos de crédito hipotecario negociables, conforme a lo establecido en la Sección Séptima del Libro Segundo de la Ley N° 27287 del 17 de junio de 2000; y,
- Las deudas derivadas de contratos de capitalización inmobiliaria, siempre que la operación haya tenido como propósito la compra o construcción de una vivienda de propiedad del beneficiario.

Criterios adicionales para catalogar un financiamiento como crédito hipotecario:

- Para calcular el nivel de deuda en el sistema financiero, se tomará como base los datos de los últimos seis (6) Reportes Crediticios Consolidados (RCC) enviados por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.
- En caso el prestatario no tenga un historial crediticio, el préstamo otorgado se considerará como el factor determinante para evaluar su nivel de endeudamiento. Si el deudor tiene historial crediticio pero no aparece en todos los RCC de los últimos seis (6) meses proporcionados por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, sólo se utilizarán aquellos informes en los que el prestatario esté registrado.

La tabla 1 a continuación presenta un resumen de la clasificación de los créditos según el tipo regulatorio, basado en las ventas anuales o el nivel de endeudamiento total en el sistema financiero:

**Tabla 7**

*Tipos de crédito, según la regulación vigente*

<b>Tipos de crédito</b>	<b>Criterios en base a ventas anuales o deuda global en el Sistema Financiero</b>
Créditos corporativos	Ventas mayores a S/. 200 millones
Créditos a grandes empresas	Ventas mayores a S/. 20 millones y hasta S/.200 millones
Créditos a medianas empresas	Deuda mayor a S/. 300,000 y ventas no mayores a S/. 20 millones
Créditos a pequeñas empresas	Deuda entre S/. 20,000 y S/. 300,000
Créditos a microempresas	Deuda menor o igual a S/. 20,000
Créditos de consumo revolventes	Hasta S/. 300,000
Créditos de consumo no revolventes	Hasta S/. 300,000
Créditos hipotecarios para vivienda	No tiene rango

*Elaboración: Propia*

## Por deudores minoristas y no minoristas

Los deudores minoristas se definen como aquellos individuos o entidades, ya sean personas naturales o jurídicas, que tienen créditos clasificados en categorías como: consumo revolvente, no revolvente, microempresa, a la pequeña empresa o hipotecario para vivienda.

Por otro lado, los deudores no minoristas incluyen a las personas naturales o jurídicas que poseen créditos directos o indirectos clasificados como corporativos, a grandes empresas o a medianas empresas (Benítez et al., 2023).

## Por productos crediticios

La cartera crediticia también influye la acumulación de los diversos productos crediticios, los cuales son soluciones innovadoras creadas o implementadas por las entidades financieras para atender las necesidades de sus clientes y/o asociados .

Algunos de los productos crediticios más relevantes incluyen:

- **Prendario.-** También conocido como pignoraticio, es un préstamo concedido a personas naturales que está respaldado por la entrega física de bienes como alhajas u objetos de oro y/o plata. Este tipo de crédito se clasifica dentro de los créditos para consumidores minoristas.
- **Personal directo.-** Se trata de un préstamo otorgado a personas naturales que se encuentran en las categorías de rentas cuarta y quinta, con el fin de cubrir el pago de bienes, servicios o gastos personales que no están vinculados a actividades empresariales. Este crédito es clasificado como crédito minorista.
- **Convenio descuento por planillas.-** Son préstamos directos proporcionados a personas naturales con rentas de la quinta categoría, quienes trabajan en una empresa que haya establecido un acuerdo para el descuento automático de pagos a través de la planilla salarial con la entidad financiera.
- **Microconsumo.-** Se refiere a préstamos otorgados a personas naturales que pertenecen a las categorías de rentas cuarta y quinta, no poseen vivienda propia y no pueden presentar un fiador con domicilio propio. Sin embargo, deben contar con una antigüedad laboral considerable y recibir ingresos fijos y permanentes.
- **Vehicular.-** Son préstamos destinados a la adquisición de vehículos, ya sea para uso particular o para fines empresariales.
- **Para capital de trabajo.-** Se otorgan a personas naturales o jurídicas que llevan a cabo actividades comerciales, productivas o de servicios, y que requieren fondos para financiar sus operaciones diarias o mejorar sus recursos de trabajo.

- **Credioficios.-** Son préstamos destinados a personas naturales que obtienen ingresos diarios mediante trabajos informales, ya sea con o sin registro formal, y que no tienen acceso al financiamiento tradicional.
- **Micropyme.-** Son préstamos dirigidos a personas naturales, en particular a microempresarios que operan en centros comerciales, mercados, ferias, en domicilios o como microproductores. Estos deben cumplir con alguna de las siguientes condiciones: no poseen vivienda propia ni espacio propio en un establecimiento, desarrollan su actividad en locales sin la documentación formal que respalde la propiedad de su puesto, no son propietarios pero tienen derechos de uso, o trabajan en locales alquilados dentro de un centro comercial.
- **MiVivienda.-** Son financiamientos otorgados con los recursos del Fondo MIVIVIENDA S.A., destinados a la adquisición o construcción de viviendas para ser utilizadas como casa-habitación. El beneficiario y su familia deben ocupar la vivienda adquirida o construida.
- **Movitaxi.-** Son préstamos otorgados a personas naturales o jurídicas con el propósito de renovar sus unidades de transporte público, específicamente vehículos destinados al servicio de taxi, adquiriendo autos nuevos.
- **Movigas.-** Son créditos dirigidos a personas naturales o jurídicas que necesitan financiamiento para adquirir vehículos nuevos o convertir sus vehículos actuales de gasolina a un sistema de Gas Natural Vehicular (GNV).
- **Ganadero.-** Son financiamientos destinados a personas naturales o jurídicas involucradas en la producción de leche, que proveen a empresas como Gloria, Laive, entre otras, así como a centros de acopio de leche u organizaciones similares.
- **Agropecuario.-** Son préstamos dirigidos a personas naturales o jurídicas que se dedican a actividades agropecuarias y requieren capital para financiar el ciclo productivo de cultivos o el ciclo de cría de animales.
- **Agrícola “Cosechando”.-** Son créditos dirigidos a personas naturales o jurídicas dedicadas a la agricultura, que necesitan financiamiento para cubrir los costos de mantenimiento y cosecha de sus cultivos, con el fin de garantizar el flujo de producción.
- **Para activo fijo: maquinaria y equipo.-** Son créditos destinados a personas naturales o jurídicas que realizan actividades comerciales, productivas o de servicios y que necesitan adquirir maquinaria, equipos o ambos, como parte de sus necesidades operativas o de expansión.

- **Para activo fijo: local comercial.-** Son préstamos dirigidos a personas naturales y jurídicas que realizan actividades comerciales, productivas o de servicios, y que necesitan financiamiento para: a) la compra de un local comercial o espacio productivo, o b) la renovación, expansión, construcción o mejora de un local comercial o espacio productivo.
- **Solidario.-** Son préstamos destinados a personas naturales que participan en actividades económicas dentro de programas sociales organizados por municipalidades (como clubes de madres, vasos de leche, entre otros), ONGs, o asociaciones de comerciantes debidamente registradas.
- **Paga diario.-** Son préstamos dirigidos a personas dedicadas al comercio en mercados de abastos, quienes, estando registradas en el padrón, pueden saldar sus cuotas de manera diaria en el mismo lugar donde desarrollan su actividad comercial.
- **Mediante carta fianza.-** Son créditos indirectos que utilizan una carta fianza como garantía. Este documento asegura el cumplimiento de las obligaciones del cliente ante terceros, comprometiendo a la entidad a pagar el monto acordado en caso de que el cliente no cumpla con sus responsabilidades.
- **Con garantía de depósitos a plazo fijo.-** Son préstamos otorgados a personas naturales que han constituido un depósito de ahorro a plazo fijo en la misma entidad financiera que ofrece el crédito.
- **Credicaserito.-** Son créditos dirigidos a personas naturales dedicadas al comercio, especialmente en mercados, centros comerciales y ferias locales, con el objetivo de cubrir sus necesidades de financiamiento para la actividad económica.
- **CrediPlus.-** Son préstamos adicionales ofrecidos al cliente para cubrir mayores necesidades de financiamiento, ya sea para aprovechar oportunidades comerciales o fortalecer el capital de trabajo y/o activos fijos.
- **CrediGiro.-** Son créditos suplementarios otorgados al cliente en momentos estratégicos, como cuando surgen oportunidades de negocio favorables o en períodos de campañas comerciales.
- **CrediMóvil.-** Son créditos destinados a personas o empresas propietarias de vehículos, ya sea de uso particular o de transporte público de pasajeros y carga, para facilitar la conversión a gas natural o el mantenimiento de los vehículos, con el fin de mejorar su eficiencia y reducir costos operativos.

- **CrediMujer.-** Son créditos diseñados para mujeres emprendedoras que venden productos por catálogo, permitiéndoles acceder a financiamiento para adquirir mercancías en mayor volumen y aprovechar descuentos y promociones especiales.
- **CrediFeria.-** Son préstamos dirigidos a personas naturales o jurídicas que operan en mercados, galerías y otros espacios comerciales, con el objetivo de financiar actividades de producción, comercio o servicios, principalmente en el sector de los microempresarios.
- **Leasing.-** Se refiere a un contrato de financiamiento en el que una institución financiera adquiere bienes muebles (activos productivos) a solicitud del cliente y los cede en arrendamiento, con la opción de compra al final del acuerdo.
- **CrediEficaz.-** Son préstamos otorgados a trabajadores dependientes que reciben ingresos adicionales, como gratificaciones o utilidades, para facilitar el pago de las obligaciones asociadas a este producto crediticio.
- **CrediEmpresa.-** Son préstamos orientados a pequeños y microempresarios, ya sean personas naturales o jurídicas, que operan en diversas actividades de producción, comercialización o servicios, brindando apoyo financiero a su gestión.
- **Crediemprende.-** Son préstamos dirigidos a trabajadores informales que, debido a sus niveles de ingresos, no han tenido acceso a crédito en instituciones financieras tradicionales.
- **El Facilito.-** Producto financiero destinado a personas naturales con negocio, que no tengan propiedad de vivienda ni fiador solidario, y que necesiten apoyo económico para el desarrollo de su actividad.
- **0 Kms-** Dirigido a nuevos o recurrentes clientes independientes que ofrecen servicios de transporte, con el objetivo de financiar la adquisición de vehículos nuevos.
- **Amplianegocio.-** Producto para personas naturales con local y vivienda propia, destinado a financiar la ampliación, culminación, remodelación, y mejoras en su espacio comercial.
- **A Asociaciones y Grupos Organizados.-** Créditos otorgados a asociaciones de microempresas y pequeñas empresas, cuyo plan de inversión sea único, con el fin de destinar el crédito a un solo propósito de inversión.
- **Credimejoras.-** Producto dirigido a personas naturales, tanto dependientes como independientes, que necesitan financiamiento para la edificación, ampliación, adaptación o restauración de sus viviendas.

- **Cuota Diaria.-** Crédito especialmente diseñado para pequeños comerciantes y microempresarios en mercados y centros de abastos, que buscan mejorar su flujo de caja o aumentar sus recursos destinados a la renovación de equipos menores.
- **CrediLlantas.-** Financiamiento otorgado a personas naturales o jurídicas con negocios de transporte, como autos, camionetas o mototaxis, para la compra de neumáticos nuevos para sus vehículos.
- **Pesca Industrial.-** Crédito destinado a personas naturales o jurídicas involucradas en la pesca industrial, específicamente para aquellos que operan embarcaciones pesqueras de madera con capacidad de bodega entre 32.6 a 110 m<sup>3</sup>, con los permisos y registros pertinentes en el portal de PRODUCE, y sin deudas pendientes con la SUNAT.
- **Pesca Artesanal.-** Financiamiento destinado a personas naturales o jurídicas dedicadas a la pesca artesanal, particularmente para propietarios de embarcaciones con capacidad inferior a 10 toneladas, que necesitan recursos para el ciclo extractivo de su actividad.
- **Compuplan.-** Crédito dirigido a personas naturales o jurídicas, dependientes e independientes, que requieren financiamiento para la adquisición de equipos de computación para uso personal o para su negocio.
- **Credigas GLP/GNV.-** Crédito para personas naturales o jurídicas que necesitan convertir sus vehículos particulares o de negocios al uso de gas natural o licuado de petróleo, con el objetivo de aumentar la eficiencia y mejorar el ingreso disponible mediante el ahorro generado.
- **TaxiPlan.-** Financiamiento destinado a personas naturales o jurídicas para la compra de vehículos nuevos o usados convertidos a gas natural vehicular, tanto para uso personal como para actividades comerciales.
- **CrediGanadero.-** Créditos destinados a financiar actividades comerciales, productivas o de servicio para pequeñas y microempresas, con énfasis en el sector ganadero y sus necesidades de financiamiento.
- **MicroAgropecuario.-** Financiamiento dirigido a apoyar a personas naturales o jurídicas dedicadas a actividades agropecuarias a pequeña escala, abarcando tanto la producción agrícola como la ganadera, incluyendo también a pequeñas y microempresas del sector.

### Por clasificación del deudor

La clasificación de la cartera de créditos según el tipo de prestatario está conformada por:

- Categoría normal
- Categoría con problemas potenciales (CPP)
- Categoría deficiente
- Categoría dudoso
- Categoría pérdida

### **Categoría normal**

Los prestatarios clasificados como no minoristas, que incluyen empresas grandes y medianas con créditos corporativos, se considerarán en categoría normal si cumplen con los siguientes requisitos:

- Poseen una sólida situación financiera, con un bajo nivel de endeudamiento en relación con su patrimonio y una estructura financiera adecuada acorde con su capacidad de generar ganancias (Zambrano et al., 2021).
- El flujo de efectivo de la empresa es estable y no se ve afectado de manera significativa por cambios sustanciales en las variables que afectan tanto a su entorno como a su sector; y,
- Cumplen de manera puntual con sus compromisos de pago.

De manera adicional, se deben tener en cuenta los siguientes criterios de cautela:

- Posee un sistema de gestión de datos fiable y al día, que le permite tener acceso continuo y preciso a su situación financiera y operativa;
- Está dirigida por un equipo de liderazgo experimentado y técnico, con procesos internos adecuados para garantizar la eficiencia y el cumplimiento;
- Forma parte de un sector económico o industria que está experimentando un crecimiento sostenido; y,
- Tiene una posición destacada en su área, lo que le permite mantenerse como líder frente a la competencia.

Para los deudores que tienen créditos asociados a pequeñas empresas, microempresas, o productos de consumo, ya sean revolventes o no, se clasificará como categoría normal si cumple con los siguientes requisitos:

- Presenta una demora en el pago de sus obligaciones de hasta ocho (8) días calendario, sin que se haya generado un incumplimiento sustancial en el acuerdo original.

Los deudores que tienen créditos hipotecarios para vivienda y son clasificados como deudores minoristas se considerarán dentro de la categoría normal si cumplen con los siguientes requisitos:

- Cumplen con el pago de sus obligaciones según lo acordado, o bien tienen un retraso de hasta treinta (30) días calendario en el cumplimiento de los pagos, sin que se considere un incumplimiento significativo.

### **Categoría con problemas potenciales**

Los deudores que tienen créditos corporativos, especialmente grandes y medianas empresas (deudores no minoristas), se considerarán dentro de la categoría de "problemas potenciales" si cumplen con los siguientes criterios:

- Poseen una situación financiera sólida y rentable, con un nivel moderado de endeudamiento patrimonial,
- El flujo de caja es adecuado para el pago de las deudas, aunque podría verse afectado en los próximos doce (12) meses debido a la alta sensibilidad de las finanzas a cambios en factores clave como el entorno económico, comercial, regulatorio y político; o,
- Experimentan retrasos ocasionales y limitados en el pago de sus obligaciones, pero estos no superan los 60 días.

Los prestatarios que tienen créditos en pequeñas empresas, microempresas, consumo revolvente o no revolvente serán clasificados dentro de la categoría de problemas potenciales si cumplen con los siguientes criterios:

- Presentan un retraso en el cumplimiento de sus pagos que va de nueve (9) a treinta (30) días calendario.

Los deudores con créditos hipotecarios para vivienda serán clasificados en la categoría de problemas potenciales si cumplen con los siguientes requisitos:

- Presentan un retraso en el pago que va de treinta y uno (31) a sesenta (60) días calendario.

### **Categoría deficiente**

Los deudores clasificados en crédito corporativos, a grandes empresas y a medianas empresas, es decir deudores no minoristas, se considerarán en la categoría deficiente, si cumplen con los siguientes parámetros:

- Presentan una situación financiera inestable o debilitada,
- Su flujo de caja no es suficiente para cubrir completamente los pagos de capital e intereses. Además, las proyecciones de flujo de caja no muestran señales de mejora y son altamente sensibles a variaciones mínimas en factores significativos, lo que incrementa las dificultades para cumplir con sus obligaciones. Poseen una capacidad limitada para generar ganancias; o,
- Se presentan retrasos superiores a sesenta (60) días pero que no superan los ciento veinte (120) días

Para los deudores que mantienen créditos de pequeña empresa, microempresa, consumo revolvente o no revolvente, se considerarán dentro de la categoría deficiente si cumplen con estos parámetros:

- Registran un retraso en el pago de sus créditos de treinta y uno (31) a sesenta (60) días calendario

Para aquellos con créditos hipotecarios para vivienda, la categoría deficiente será aplicada si:

- El retraso en el pago varía entre sesenta y uno (61) y ciento veinte (120) días calendario.

### **Categoría dudoso**

Los deudores que tengan crédito corporativo, a grandes empresas y a medianas empresas (no minoristas), se clasificarán como categoría dudosa, si presenta las siguientes características:

- Un flujo de caja insuficiente de manera evidente, que no es capaz de cubrir ni el pago de los intereses ni el capital pendiente;
- La situación financiera es grave, con un nivel de endeudamiento patrimonial extremadamente alto, lo que obliga a la empresa a liquidar activos esenciales para su operación, los cuales son cruciales para su funcionamiento, resultando en consecuencias negativas para su actividad; o,
- Retrasos superiores a ciento veinte (120) días pero inferiores a trescientos sesenta y cinco (365) días.

Los deudores con créditos a pequeña empresa, microempresa, consumo revolvente y no revolvente, se clasificarán en la categoría dudosa, si cumplen con los siguientes parámetros:

- Retraso en el pago de sus préstamos entre sesenta y un (61) y ciento veinte (120) días calendario.

En el caso de los deudores con créditos hipotecarios para vivienda, se considerarán en categoría dudosa, si cumplen con los siguientes parámetros:

- Retrasos en el pago de sus préstamos entre ciento veintiuno (121) y trescientos sesenta y cinco (365) días calendario.

### **Categoría pérdida**

Los prestatarios con créditos corporativos, a grandes empresas y a medianas empresas, es decir deudores no minoristas, serán clasificados en la categoría pérdida, si cumplen con las siguientes características:

- El flujo de caja no es suficiente para cubrir sus costos operativos.
- Se encuentran en proceso de cesación de pagos, con indicios de que podrían enfrentar dificultades para cumplir con los acuerdos de reestructuración futuros;
- Han sido declarados en estado de insolvencia o están obligados a vender activos clave de la actividad, los cuales son de significativa magnitud; o,
- Tienen un atraso superior a trescientos sesenta y cinco (365) días.

Los deudores con créditos a pequeña empresa, microempresa, consumo revolvente y no revolvente, se considerará en la categoría pérdida, si cumple con las siguientes características:

- Tienen un atraso en el pago de sus créditos superior a ciento veinte (120) días calendario.

Para deudores con créditos hipotecarios para vivienda, se clasificarán en la categoría pérdida, si presentan:

- Atrasos superiores a ciento veinte (120) días calendario en el pago de sus créditos.

### **Por clasificación contable**

La clasificación contable de la cartera de créditos se realiza según:

- Vigente
- Vencida
- Judicial

- Refinanciada
- Reestructurada

### **Vigente**

En el caso de deudores no minoristas (corporativos, grandes empresas y medianas empresas), se considerará el crédito como vigente si el retraso en el pago no supera los quince (15) días calendarios a partir de la fecha de vencimiento de pago acordada.

Para el caso de los créditos a pequeñas empresas y microempresas, el préstamo será considerado vigente si el retraso es inferior a los treinta (30) días calendarios desde la fecha de vencimiento de pago estipulada.

En el caso de los créditos de consumo revolvente y no revolvente, hipotecarios para vivienda y operaciones de arrendamiento financiero, se considerará el crédito vigente si el retraso es menor a los treinta (30) días calendarios de la fecha de vencimiento de pago acordado.

En cuanto a los sobregiros en cuenta corriente, sin importar el tipo de crédito, se considerará vigentes si el retraso no excede de los treinta (30) días calendarios desde el momento en que se otorgó el sobregiro.

### **Vencida**

En el caso de prestatarios no minoristas (corporativos, grandes empresas y medianas empresas), se considerará que el crédito está vencido si el retraso en el pago supera los quince (15) días calendarios después de la fecha de vencimiento acordada.

Para los créditos a pequeñas empresas y microempresas, el préstamo será considerado vencido si el retraso supera los treinta (30) días calendarios desde la fecha pactada de pago.

En el caso de créditos de consumo revolvente y no revolvente, hipotecarios para vivienda y operaciones de arrendamiento financiero, se aplicará un tratamiento escalonado. Es decir, si el atraso es superior a los treinta (30) días calendario, solo se considerará vencida la porción impaga; pero, si el retraso supera los noventa (90) días calendario desde el primer incumplimiento, se considerará vencida la totalidad del saldo pendiente de pago.

En cuanto a los sobregiros en cuentas corrientes, sin importar el tipo de crédito, se considerarán vencidos si el atraso es superior a los treinta (30) días calendario desde el momento en que se otorgó el sobregiro.

### **Judicial**

Esta categoría incluye los créditos para los cuales, según los procedimientos establecidos por la entidad financiera, se ha iniciado el proceso de recuperación a través de la vía judicial.

### **Refinanciada**

Esta categoría agrupa los créditos o financiamientos directos, sin importar su modalidad, que han experimentado cambios en los plazos y/o montos del contrato original debido a dificultades en la capacidad de pago del deudor.

También se considera refinanciación cuando se produce una novación, conforme a los artículos 1277 y siguientes del Código Civil, siempre que surja como resultado de las dificultades de pago del deudor. En el caso de que una novación subjetiva por delegación se derive de la incapacidad de pago del deudor, no se considerará refinanciada a menos que el deudor reemplazado esté vinculado o pertenezca al mismo grupo económico que el deudor original.

### **Reestructurada**

Esta categoría incluye los créditos o financiamientos directos, independientemente de su modalidad, que han sido sometidos a una modificación en los términos de pago, como parte de un proceso de reestructuración aprobado, ya sea en un concurso ordinario o preventivo, conforme a lo establecido por la Ley General del Sistema Concursal (Ley N.º 27809).

### **Atrasada**

Esta categoría engloba la combinación de la cartera considerada vencida y la judicial.

### **De alto riesgo**

Incluye la suma de la carteras vencida, judicial, refinanciada y reestructurada.

### **Pesada**

Corresponde a la cartera registrada con clasificación deficiente, dudoso y pérdida.

## **6.3. Las microempresas en el Perú**

Las microfinanzas pueden analizarse desde diversas perspectivas. Una de ellas se centra en los individuos que reciben el apoyo financiero, mientras que otra lo hace desde el ángulo de las entidades encargadas de proporcionar estos recursos (Brigham et al., 2019).

Las microfinanzas, desde la primera perspectiva, se enfocan en proporcionar financiamiento a personas que, por diversas circunstancias, no tienen acceso al sistema financiero convencional o no

disponen de los recursos necesarios para obtener un crédito que respalde sus proyectos. El objetivo es ofrecerles la posibilidad de emprender y, a través de ello, mejorar su calidad de vida y la de sus familias (Brigham et al., 2019).

En este contexto, las microfinanzas se refieren a pequeños préstamos destinados a personas con recursos limitados, que generalmente están fuera del alcance de las instituciones financieras tradicionales. Estos préstamos buscan proporcionarles el capital necesario para comenzar proyectos que puedan generar ingresos y mejorar sus condiciones de vida.

Por otro lado, las microfinanzas también pueden ser vistas como las organizaciones o instituciones que ofrecen estos servicios financieros, con el fin de brindar apoyo a aquellos que no tienen acceso a opciones de financiamiento convencionales, facilitando su inclusión económica y el desarrollo de sus iniciativas.

En ese sentido, en Perú las microfinanzas se materializan a través de diversas instituciones dedicadas a ofrecer servicios crediticios a sectores con recursos limitados. Estas instituciones incluyen entidades como las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC), las Empresas de Desarrollo a la Pequeña y Microempresa (Edpymes), las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC), y las Cooperativas de Ahorro y Crédito (COOPAC). Además, algunas entidades bancarias y organizaciones no gubernamentales (ONG) también participan en la provisión de microcréditos, ampliando el acceso a financiamiento para aquellos que no cuentan con opciones en el sistema financiero tradicional.

## **6.4. Riesgos, incertidumbre, apetito y tolerancia al riesgo**

Conceptualmente el riesgo se entiende como la condición donde existe la posibilidad de que un evento afecte de manera negativa los objetivos de una organización (SBS). En este contexto, el riesgo puede ser medido y calculado, ya que es posible determinar la probabilidad de que ocurra un evento específico. Por otro lado, la incertidumbre hace referencia a una situación en la que no es posible prever o calcular la probabilidad de que un evento suceda, generando una condición de desconocimiento o duda sobre lo que podría ocurrir. Así, la principal diferencia entre ambos conceptos radica en la capacidad de calcular las probabilidades: el riesgo es cuantificable, mientras que la incertidumbre no lo es.

El concepto de riesgo mencionado tiene una gran relevancia. En este caso, la palabra "condición" hace referencia al contexto o situación que se está evaluando, mientras que "posibilidad" se interpreta como la probabilidad de que un evento ocurra, un evento que aún no se ha materializado pero que, de suceder, afectaría de manera adversa los objetivos de la empresa. Este enfoque es clave, ya que subraya que la gestión del riesgo y la estrategia empresarial no son aspectos independientes,

sino que están profundamente vinculados y deben ser considerados conjuntamente en la toma de decisiones y planificación organizacional.

Dos conceptos clave vinculados al riesgo son: Apetito por el riesgo y tolerancia al riesgo<sup>3</sup>.

- Apetito por el riesgo, se refiere al grado de riesgo que una empresa está dispuesta a aceptar en su proceso de búsqueda de rentabilidad y valor (SBS).
- Tolerancia al riesgo, describe el nivel de fluctuación en los resultados que una organización está dispuesta a tolerar sin que afecte negativamente sus objetivos estratégicos (SBS).

Ambos conceptos deben ser alineados con la estrategia global de la empresa. Esto significa que, una vez definida la dirección estratégica, la organización podrá determinar el nivel de riesgo que está dispuesta a aceptar y establecer los márgenes de variabilidad aceptables en caso de que los resultados se desvíen de los objetivos establecidos.

## 6.5. Riesgos de crédito, su importancia y canales de transmisión

El riesgo de crédito, o riesgo crediticio, se refiere a la posibilidad de sufrir pérdidas debido a la incapacidad o falta de disposición de los deudores, contrapartes o terceros responsables, para cumplir con sus obligaciones contractuales, ya sea dentro o fuera del balance financiero de la entidad (SBS). Este riesgo representa la probabilidad de que un prestamista pierda su inversión si las condiciones acordadas en el contrato de crédito no se cumplen, incluso si las personas o entidades que respaldan el crédito, como fiadores o avalistas, también fallan en su compromiso

Por ello, la gestión efectiva del riesgo de crédito se vuelve crucial. Cuando un deudor no paga según lo pactado, los intereses, comisiones y otros gastos asociados a los créditos o cuotas deben ser registrados como ingresos pendientes, lo que significa que no se incluyen en el estado de resultados hasta que se reciban efectivamente. Este enfoque es relevante cuando el crédito enfrenta situaciones específicas que dificultan su cumplimiento, tales como:

- En situación de vencidos
- En situación de cobranza judicial
- En situación de refinanciado
- En situación de reestructurado
- Con clasificación de dudoso
- Con clasificación de pérdida
- Castigados

En lo que respecta a los créditos vencidos, el proceso de contabilización debe aplicarse desde el momento en que la primera cuota no se paga en la fecha establecida, sin importar si las cuotas siguientes aún no han llegado a su fecha de vencimiento.

En cuanto a los sobregiros en cuentas corrientes que superen los treinta (30) días calendario desde su autorización, los intereses, comisiones y cargos asociados deberán ser registrados en una cuenta de ingresos pendientes hasta que se efectúe el pago correspondiente. Los ingresos que no se hayan materializado hasta esa fecha deberán ser ajustados y eliminados de los registros financieros, reflejando la falta de efectividad de los rendimientos generados.

Como se ha señalado, el riesgo de crédito se refiere a la posibilidad de que una entidad financiera experimente pérdidas económicas debido a que sus clientes no cumplan con los pagos de sus obligaciones. Este incumplimiento puede originarse por dos razones principales:

- Incapacidad financiera: En este caso, el deudor no dispone de los recursos necesarios para cumplir con las condiciones establecidas en el contrato de préstamo, lo que le impide hacer frente a sus compromisos.
- Falta de disposición a pagar: Aquí, el deudor cuenta con los fondos suficientes para cumplir con el préstamo, pero decide no hacerlo por razones que no están relacionadas con su capacidad financiera.

## 6.6. Cuestionario de preguntas de casos de campo

1. La entidad o individuo que otorga financiamiento se denomina:
  - Prestatario
  - Prestamista
  - Deudor
  - Cliente
  - N.A
2. La entidad o individuo que recibe financiamiento se denomina:
  - Prestatario
  - Prestamista
  - Deudor
  - Cliente
  - N.A
3. Los créditos directos generalmente se representan en:
  - Cartas fianzas
  - Aavales

- Dinero en efectivo
  - Contingentes
  - N.A
4. Un crédito destinado a una mediana empresa se caracteriza por:
- Tener ventas anuales superiores a S/. 200 millones en los dos (2) últimos años.
  - Tener ventas anuales superiores a S/. 20 millones, pero no mayores a S/. 200 millones en los dos (2) últimos años.
  - Contar con un nivel de endeudamiento total superior a S/. 300 millones en el Sistema Financiero en los últimos seis (6) meses.
  - Registrar una deuda total en el sistema financiero (excluyendo créditos hipotecarios para vivienda) superior a S/. 20,000, pero no mayor a S/. 300,000 en los últimos seis (6) meses.
  - Tener un nivel de deuda total en el sistema financiero (sin considerar créditos hipotecarios para vivienda) no superior a S/. 20,000 en los últimos seis (6) meses.
5. Un crédito destinado a una pequeña empresa, se caracteriza por:
- Tener ventas anuales superiores a S/. 200 millones en los dos (2) últimos años.
  - Tener ventas anuales superiores a S/. 20 millones, pero no mayores a S/. 200 millones en los dos (2) últimos años.
  - Contar con un nivel de endeudamiento total superior a S/. 300 millones en el sistema financiero en los últimos seis (6) meses.
  - Registrar una deuda total en el sistema financiero (excluyendo créditos hipotecarios para vivienda) superior a S/. 20,000, pero no mayor a S/. 300,000 en los últimos seis (6) meses.
  - Tener un nivel de endeudamiento total en el sistema financiero (sin considerar créditos hipotecarios para vivienda) no superior a S/. 20,000 en los últimos seis (6) meses.
6. Un crédito catalogado como microempresa presenta las siguientes características:
- Tener ventas anuales superiores a S/. 200 millones en los dos (2) últimos años.
  - Tener ventas anuales superiores a S/. 20 millones, pero no mayores a S/. 200 millones en los dos (2) últimos años.
  - Contar con un nivel de endeudamiento total superior a S/. 300 millones en el sistema financiero en los últimos seis (6) meses.
  - Registrar una deuda total en el sistema financiero (excluyendo créditos hipotecarios para vivienda) superior a S/. 20,000, pero no mayor a S/. 300,000 en los últimos seis (6) meses.

- Tener una deuda total en el sistema financiero (sin considerar créditos hipotecarios para vivienda) no superior a S/. 20,000 en los últimos seis (6) meses.
- 7.Cuál de las siguientes opciones no es una categoría de clasificación de la cartera de créditos:
- A microempresas
  - Corporativos
  - De consumo no revolvente
  - Comerciales
  - Hipotecarios para vivienda
- 8.Cuál de las siguientes opciones de crédito no pertenece a la cartera minorista:
- A microempresas
  - De consumo revolvente
  - De consumo no revolvente
  - Hipotecarios para vivienda
  - A medianas empresas
- 9.Cuál de las siguientes opciones crédito no pertenece a la cartera no minorista:
- A microempresas
  - A medianas empresas
  - Corporativos
  - A grandes empresas
  - N.A.
- 10.Cuál de las siguientes opciones corresponde a una clasificación de la cartera según por tipo crediticio
- Directo
  - A medianas empresas
  - Para capital de trabajo
  - A pequeñas empresas
  - N.A.
- 11.Cuál de las siguientes opciones no pertenece a la clasificación de la cartera de créditos por categoría del deudor
- Normal
  - Con pocos problemas (CPP)
  - Deficiente
  - Dudoso
  - Pérdida

12. A partir de cuántos días de incumplimiento de pago, se clasifica a un deudor minorista en la categoría deficiente:
- 09
  - 16
  - 31
  - 61
  - N.A.
13. A partir de cuántos días de atraso en los pagos un prestatario clasificado como microempresa pasa a la categoría dudoso:
- 09
  - 16
  - 31
  - 61
  - N.A.
14. A partir de cuántos días de atraso en los pagos un prestatario clasificado como mediana empresa pasa a la categoría pérdida:
- 61
  - 91
  - 121
  - 366
  - N.A.
- 15.Cuál de las siguientes opciones no corresponde a la clasificación contable de la cartera de créditos:
- Vencida
  - Judicial
  - Reprogramada
  - Re-estructurada
  - N.A.
16. A cuántos días de atraso se considera que un crédito clasificado como pequeña empresa pasará a considerarse vencido:
- 09
  - 15
  - 30
  - 60
  - N.A.

17. A cuántos días de atraso se considera que un crédito clasificado como mediana empresa pase a ser catalogado como vencido:
- 09
  - 15
  - 30
  - 60
  - N.A.
18. La cartera considerada de alto riesgo es la suma de las siguientes carteras:
- Vencida más judicial.
  - Atrasada más judicial más pesada.
  - Atrasada más refinanciada.
  - Vencida más judicial más refinanciada más reestructurada.
  - N.A.
19. Si no es posible calcular la probabilidad de que un evento ocurra y afecte en forma negativa los objetivos de la empresa, este evento se considera como un(a):
- Riesgo
  - Incertidumbre
  - Tolerancia
  - Apetito
  - N.A.
20. El apetito al riesgo se refiere a:
- El nivel de riesgo que la organización acepta asumir para alcanzar sus metas de rentabilidad y valor.
  - El nivel de riesgo que la organización acepta a asumir para alcanzar sus metas de prestigio y control.
  - El nivel de riesgo que la organización acepta asumir para alcanzar sus metas de rentabilidad y tolerancia.
  - El nivel de variación que la organización acepta asumir en caso de desviaciones de sus planes estratégicos.
  - N.A.
21. Cómo se define el riesgo de crédito:
- La probabilidad de pérdidas ocasionadas por errores en los procesos, fallos en el personal, tecnología inadecuada, o eventos externos. Incluye riesgos legales, pero excluye los estratégicos y de reputación.

- La probabilidad de pérdidas derivadas de un deterioro en la percepción de la institución, que afecta su integridad y buen nombre. Este riesgo puede originarse por otros riesgos asociados a las operaciones de la empresa.
- El riesgo de sufrir pérdidas financieras debido a variaciones en los precios de los mercados que afectan las posiciones contables y extracontables.
- El riesgo de incurrir en pérdidas debido a que los deudores, contrapartes, o terceros responsables no puedan o no deseen cumplir con sus compromisos contractuales, ya sean registrados dentro o fuera del balance.
- N.A.

## Capítulo VII

### Criterios y herramientas de evaluación del riesgo de créditos

El rol del analista de crédito es crucial al recibir un expediente que incluye la solicitud de financiamiento y otros documentos proporcionados por el cliente, quien aspira a obtener un préstamo. En este punto, el analista debe evaluar cuidadosamente si el solicitante califica para el crédito y si la entidad financiera está en condiciones de asumir el riesgo asociado con la operación. Como primer filtro en la gestión del riesgo crediticio, el analista inicia un proceso de evaluación, aplicando los lineamientos y políticas establecidos por la institución para determinar la viabilidad de aceptar el riesgo de crédito relacionado con un cliente o una operación específica (Yataco & Espíritu, 2021).

Este procedimiento exige que el analista utilice su formación académica y experiencia profesional para identificar y evaluar los factores de riesgo más relevantes. El objetivo principal es confirmar la capacidad de pago del cliente, asegurándose de que los recursos destinados al cumplimiento de sus obligaciones crediticias provengan de ingresos generados por su actividad económica o proyecto. La decisión final no solo implica un análisis detallado, sino también una valoración prudente del riesgo para garantizar la sostenibilidad financiera de la operación (Yataco & Espíritu, 2021).

Para alcanzar estos fines, el analista de créditos emplea diversas herramientas que le facilitan evaluar si un solicitante, ya sea una persona natural o jurídica, reúne las condiciones necesarias para acceder a un financiamiento. En este contexto, surgen interrogantes clave: ¿qué aspectos deben analizarse?, ¿cómo determinar la elegibilidad de un solicitante? y ¿qué métodos son los más adecuados para llevar a cabo esta evaluación?

Para responder a estas cuestiones, las instituciones financieras deben implementar sistemas de evaluación crediticia diseñados específicamente para cada tipo de préstamo. Estas metodologías no solo deben permitir una valoración integral del perfil crediticio de los clientes, sino también garantizar que el nivel de riesgo asumido se encuentre dentro de los márgenes aceptables establecidos por la entidad, alineándose con su política de apetito y tolerancia al riesgo. Este enfoque asegura decisiones fundamentadas y contribuye a la estabilidad del portafolio crediticio (Yataco & Espíritu, 2021).

#### 7.1. Criterios de evaluación crediticia

La regulación en materia de administración de créditos establece que, al menos, dos elementos fundamentales deben considerarse para tomar decisiones respecto al otorgamiento de un financiamiento. Estos factores, cuando se analizan de manera adecuada y conjunta, brindan las

respuestas necesarias para determinar la viabilidad de conceder un crédito. Estos elementos esenciales son la capacidad de pago y el análisis de su historial crediticio.

### **Capacidad de pago**

La capacidad de pago, considera los aspectos “objetivos” en la evaluación crediticia, se determina a través de varias herramientas de gestión, principalmente el diseño y análisis del flujo de caja del solicitante del crédito.

En ese sentido, la capacidad de pago, se constituye en el primer criterio fundamental para el otorgamiento del crédito.

### **Historiales crediticios**

El historial crediticio del solicitante abarca los aspectos cualitativos dentro del proceso de evaluación crediticia. Este se analiza utilizando diversas fuentes de información que reflejan si el cliente ha cumplido, o cumple, con sus obligaciones financieras, comerciales, tributarias, u otras, de manera adecuada y sin inconvenientes (Yataco & Espíritu, 2021).

Entre las herramientas más destacadas para evaluar el historial financiero se encuentran las centrales de riesgo, aunque no son la única opción disponible. La validación directa, ya sea mediante visitas al entorno familiar o a la unidad de negocio, representa una fuente clave de información cualitativa. Estas acciones permiten al analista obtener una visión más amplia y detallada, enriqueciendo así la evaluación del riesgo asociado y facilitando una decisión fundamentada respecto a la viabilidad del crédito solicitado (González, 2021). En ese sentido, el historial crediticio se constituye en el segundo criterio fundamental para el otorgamiento del crédito.

No obstante, evaluar únicamente la capacidad de pago y el historial crediticios no es suficiente para decidir si se debe aprobar un crédito. Es necesario considerar otros factores adicionales, los cuales varían según el perfil del solicitante. Estos criterios se clasifican en función del tipo de cliente, distinguiendo entre deudores minoristas y no minoristas, cada uno con características y requisitos específicos que influyen en el análisis crediticio.

En el caso de deudores no minoristas, además de los dos principios básicos previamente mencionados, es necesario incorporar otros elementos de análisis que complementen la evaluación financiera, entre los cuales se encuentran:

- Análisis integral de la situación económica y financiera.
- Revisión de la evolución del patrimonio neto.
- Estudio de proyectos a futuro e indicadores financieros.
- Análisis del contexto económico, sectorial y regional.

- Capacidad de resiliencia frente a cambios externos.
- Evaluación de las garantías.
- Revisión de las garantías ofrecidas

Impacto de riesgos financieros: Se identifican los riesgos asociados a descalces en moneda, plazos y tasas de interés que pueden influir en la capacidad del solicitante para cumplir con sus obligaciones. También se incluyen los efectos potenciales de operaciones con instrumentos financieros derivados.

En el caso de los prestatarios minoristas, además de los criterios fundamentales, se deben considerar los siguientes aspectos adicionales:

- Monto total de las obligaciones vigentes.
- Valor de las cuotas mensuales comprometidas.

Especialmente, en lo que respecta a créditos a la microempresa y pequeña empresa, considerando la naturaleza de los clientes que los solicitan, la aplicación de las herramientas de gestión, tiene que complementarse con diferentes esquemas de cruces de información, donde el contacto personal entre la empresa y el potencial prestatario permitan, entre otros aspectos, generar información sobre el flujo de ingresos y egresos de la familia y empresa familiar y sobre el entorno social y económico del mismo, con el fin de evaluar la capacidad y voluntad de pago del cliente potencial.

## 7.2. Herramientas de evaluación del riesgo de crédito: cuantitativas y cualitativas

Las herramientas de evaluación son esenciales para implementar los criterios de análisis de riesgo crediticio. Un manejo adecuado de estas herramientas permite realizar una evaluación efectiva y, como resultado, tomar decisiones informadas sobre la concesión de créditos. Estas se dividen en:

- Cuantitativas.
- Cualitativas.

En cuanto a las herramientas cuantitativas, se pueden mencionar las siguientes:

**Flujo de caja:** Esta herramienta permite evaluar la capacidad de pago del solicitante mediante un análisis detallado de sus ingresos y egresos. A través de la identificación y proyección de las fuentes de ingresos y los destinos de los gastos, se puede determinar si el solicitante tiene la capacidad de cubrir sus compromisos financieros. Este análisis también toma en cuenta factores como la

estacionalidad de los ingresos, supuestos específicos y otras variables que el analista debe justificar, con el objetivo de valorar la viabilidad de la operación crediticia.

**Análisis de los estados financieros:** El propósito de utilizar esta herramienta es analizar la salud económica y financiera del solicitante de crédito. Sin embargo, el analista de crédito debe ejercer especial cautela al recopilar los datos, dado que está evaluando a pequeñas y microempresas. Este analista es responsable de recolectar la información, realizar la evaluación y respaldarla, aunque en algunos casos, también puede contar con la facultad de aprobarla, debido a la autonomía otorgada por la entidad financiera. En este contexto, el analista juega un papel crucial, ya que es tanto el evaluador como el responsable del proceso. Por esta razón, es fundamental ser meticuloso al obtener los datos del balance general y el estado de resultados. Una vez que la información es recabada, se aplican los métodos de análisis horizontal, vertical y las ratios financieras para evaluar la situación económica (estado de resultados) y financiera (balance general) del solicitante de crédito (Medina et al., 2013).

**Evaluación de proyectos:** Esta herramienta tiene como objetivo determinar la viabilidad de proyectos de inversión mediante la utilización de varios indicadores financieros clave: Valor actual neto (VAN), Tasa interna de retorno (TIR), Periodo de recuperación de capital (PRK), Periodo de recuperación de capital descontado (PRKD), Tasa de retorno promedio contable (TRPC) e Índice de beneficio – costo (BC).

En lo que respecta a las herramientas cualitativas, se pueden mencionar:

- Verificar el historial crediticio del solicitante dentro de la entidad prestamista.
- Consultar los registros internos de la entidad financiera o de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).
- Comprobar las referencias personales y comerciales proporcionadas por el solicitante.
- Consultar las bases de datos externas de riesgo crediticio (como Sentinel, Equifax, Experian, entre otras).
- Evaluar los diferentes modelos analíticos empleados por la entidad para la evaluación crediticia, tales como los modelos de puntuación, los basados en reglas decisionales, o los modelos predictivos y de alerta.
- Verificar la autenticidad de toda la documentación entregada por el solicitante.
- Evaluar la calidad y experiencia del equipo directivo de la empresa solicitante.
- Considerar las calificaciones crediticias emitidas por otras entidades del sistema financiero.

Acceder a diversas fuentes en línea para obtener información detallada y completa es esencial para fortalecer la evaluación. Esto incluye consultar todos los recursos disponibles que proporcionen datos sobre la reputación y situación crediticia de la parte interesada, así como sobre sus accionistas y directivos en caso de ser una entidad jurídica. Algunas de las plataformas más utilizadas en este proceso son:

- Sitio institucional de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).
- Plataforma virtual de la Superintendencia Nacional de Aduana y de Administración Tributaria (SUNAT).
- Sitio en línea del Servicio de Administración Tributaria de Lima (SAT).
- Plataforma digital del Seguro Social de Salud del Perú (ESSALUD).
- Plataforma virtual de Papeletas por Infracción de Tránsito (PIT).
- Recurso en línea del Registro Nacional de Identificación y Estado Civil (RENIEC).
- Sitio institucional de la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos (SUNARP).
- Recurso en línea de la Páginas Blancas.
- Plataforma virtual de las Páginas Amarillas.
- Sitio en línea de la central de riesgo Sentinel.
- Recurso en línea de la central de riesgo Equifax.

### **7.3. Seguimiento del riesgo crediticio a nivel individual y a nivel del portafolio total**

Las directrices mínimas proporcionadas por la SBS, para el monitoreo del riesgo crediticio a nivel individual, incluyen las siguientes<sup>4</sup>:

- a) Detectar posibles indicios tempranos, tanto numéricos como cualitativos, que sugieran un deterioro en la situación financiera del deudor o en el entorno económico en el que opera, con el fin de anticipar los posibles riesgos vinculados a los deudores, contrapartes o terceros involucrados en exposiciones a riesgo crediticio. Además, se debe llevar un control continuo de la relación entre el préstamo y las garantías ofrecidas, evaluando la efectividad de las estrategias de mitigación del riesgo (Yataco & Espíritu, 2021).

El propósito principal de un sistema de alertas tempranas en riesgo de crédito es identificar rápidamente a aquellos deudores y contrapartes cuyas exposiciones crediticias presenten señales de un mayor riesgo, para así implementar medidas preventivas. Para ello, las instituciones deberán desarrollar procedimientos que

incluyan la colaboración activa de las diferentes áreas de la empresa en la detección y notificación de estos indicios. Asimismo, las entidades deben definir los criterios y métricas tanto cualitativas como cuantitativas que guiarán la revisión de la clasificación del deudor o contraparte, ya sea en términos regulatorios o internos.

- b) Elaborar reportes de seguimiento de forma regular, al menos cada tres meses, en los cuales se documenten las señales de alerta detectadas y se detalle la proporción y evolución de clientes y contrapartes con un nivel de riesgo crediticio elevado.
- c) Ejecutar análisis periódicos retrospectivos sobre el total de las exposiciones a riesgo crediticio (identificación de las causas de créditos incobrables mediante revisiones aleatorias), con el objetivo de detectar posibles fallas en el proceso de otorgamiento de crédito o identificar factores externos que representen amenazas.
- d) Supervisar la actualización de las revisiones de las clasificaciones internas y regulatorias, así como la valoración de las garantías. También es necesario realizar un seguimiento constante al cumplimiento y a la evolución de los acuerdos financieros, cuando aplique.
- e) Analizar la coherencia entre la clasificación regulatoria y la clasificación interna, así como con las alertas tempranas identificadas en el proceso de evaluación.
- f) Establecer criterios prudenciales para identificar y reportar exposiciones crediticias problemáticas, asegurando que se sometan a revisiones periódicas. Además, se debe proceder a la constitución de provisiones cuando se detecte un deterioro en los créditos, inversiones y otras exposiciones con riesgo crediticio. Una vez identificadas estas exposiciones, las empresas deberán elaborar un listado que será supervisado por el Departamento de Riesgo Crediticio y presentado al Consejo de Administración de manera regular. La evaluación del deterioro de dichas exposiciones deberá seguir las directrices establecidas en los reglamentos sobre clasificación y provisiones aprobados por la SBS.

Por su parte, las directrices mínimas definidas por la SBS para el monitoreo del riesgo crediticio a nivel de todo el portafolio incluyen lo siguiente:

- a) Evaluar, monitorear y realizar un seguimiento de la concentración de riesgos por diferentes factores, tales como el tipo de exposición a crédito, la relación con contrapartes, los riesgos únicos, los sectores económicos, la localización geográfica, las clasificaciones regulatorias e internas, el riesgo cambiario, el riesgo de sobreendeudamiento en el sector minorista, y el riesgo país (Zambrano et al., 2021).

- b) Si la entidad lleva a cabo estimaciones de pérdidas, deberá comparar las pérdidas proyectadas con los resultados observados. Cualquier discrepancia significativa entre las estimaciones y los resultados reales deberá ser debidamente justificada, y deben considerarse las posibles acciones correctivas.
- c) Realizar análisis de nuevas operaciones en segmentos minoristas, especialmente aquellas realizadas en el marco de campañas u otros criterios, evaluando la necesidad de aplicar medidas correctivas.
- d) Monitorear y evaluar la rentabilidad de las exposiciones crediticias, comparando los rendimientos obtenidos con el nivel de riesgo asumido en cada caso.
- e) Supervisar específicamente la evolución de los montos y el grado de utilización de las líneas de crédito disponibles, observando las variaciones en las diferentes exposiciones.
- f) Llevar a cabo pruebas de estrés, siguiendo las recomendaciones de la SBS, que incluyen la implementación de al menos las siguientes acciones clave:
  - Periodicidad de las simulaciones de estrés: anual.
  - Los escenarios de estrés deben contemplar variaciones significativas en el entorno económico, tanto a nivel global como local, que puedan impactar de manera relevante la calidad crediticia de los activos. Esto incluye definir un escenario base y, al menos, dos escenarios adversos de tipo extremo, considerando los siguientes factores:
    - Una desaceleración significativa de la actividad económica global y nacional.
    - Impacto negativo en sectores clave de la economía a los que la empresa está expuesta.
    - Cambios drásticos en los precios de los mercados (incluyendo materias primas) o en las tasas de interés.
    - Un deterioro en las condiciones de liquidez.
    - Aumento en el riesgo cambiario relacionado con el crédito.
    - Impacto de fenómenos naturales recurrentes.
    - Los escenarios deben considerar situaciones adversas previas en los mercados, tanto locales como internacionales, durante uno o más ciclos económicos.
    - Los resultados de las simulaciones de estrés deben permitir cuantificar el impacto en la calidad de las exposiciones a crédito, los ingresos y la solvencia de la empresa. En caso de no contar con los recursos internos para crear escenarios macroeconómicos propios, las empresas pueden realizar simulaciones basadas en

cambios desfavorables en las clasificaciones regulatorias e internas, usando datos históricos. Los resultados deberán ser presentados al Comité de Riesgos, que deberá ser parte activa en su evaluación y determinar el impacto sobre el perfil de riesgo de la empresa.

- Elaborar un plan de acción para cada escenario, que incluya un análisis de la capacidad actual y proyectada de la empresa (en términos de resultados y patrimonio) para cubrir las pérdidas bajo cada escenario de estrés. Esto debe considerar las variaciones esperadas en los niveles de provisiones, así como los ajustes que podrían realizarse en las políticas de crecimiento, en los criterios de aceptación de riesgo y en la planificación de capital.

## 7.4. Palabras claves

- a) Criterios de evaluación crediticia
- b) Capacidad de pago
- c) Historial crediticio
- d) Herramientas de gestión
- e) Centrales de riesgos

## 7.5. Cuestionario de preguntas

1. Los aspectos clave para la evaluación crediticia se fundamentan en:
  - a) Únicamente en la capacidad de pago.
  - b) Exclusivamente en el historial crediticio.
  - c) Capacidad de pago e historial crediticio.
  - d) Revisión de las centrales de riesgos.
  - e) N.A.
2. Una de las herramientas empleadas para evaluar la capacidad de pago del prestatario es:
  - a) Los informes de riesgo externo.
  - b) El flujo de caja.
  - c) El calendario de pagos.
  - d) La evaluación financiera.
  - e) N.A.
1. Una de las herramientas de gestión utilizadas para determinar los antecedentes crediticios del deudor es:
  - a) Los informes de riesgo externo

- b) El flujo de caja
  - c) El calendario de pagos
  - d) La evaluación financiera
  - e) N.A.
2. En el caso de deudores no minoristas, ¿cuál de las siguientes opciones representa una herramienta de evaluación cuantitativa?
- a) Las centrales de riesgos.
  - b) Monto de las cuotas asumidas para con la empresa financiera.
  - c) Historial crediticio.
  - d) Evaluación de la situación económica y financiera.
  - e) N.A.
3. En el caso de deudores no minoristas, cuál de las siguientes opciones representa una herramienta de evaluación cuantitativa:
- a) Capacidad de pago, mediante la evaluación y análisis de su flujo de caja.
  - b) Evaluación de proyectos futuros y aplicación de los indicadores del presupuesto de capital.
  - c) Historial crediticio.
  - d) Evaluación de la situación económica y financiera.
  - e) N.A.
4. En el caso de deudores minoristas, cuál de las siguientes opciones representa una herramienta de evaluación cuantitativa:
- a) Capacidad de pago, mediante la evaluación y análisis de su flujo de caja.
  - b) Historial crediticio.
  - c) Visita a su centro comercial y familiar.
  - d) Uso de la central de riesgos.
  - e) N.A.
5. En el caso de deudores minoristas, cuál de las siguientes opciones no representa una herramienta de evaluación cuantitativa:
- a) Capacidad de pago, mediante la evaluación y análisis de su flujo de caja.
  - b) Evaluación del cambio de su patrimonio neto.
  - c) Importe de sus diversas obligaciones.
  - d) Uso de la central de riesgos.
  - e) N.A.
6. En el caso de deudores no minoristas, cuál de las siguientes opciones representa una herramienta de evaluación cualitativa:

- a) Los informes de riesgo externo.
  - b) Evaluación de la situación económica y financiera.
  - c) Evaluación del cambio de patrimonio neto.
  - d) Evaluación de proyectos futuros y aplicación de los indicadores del presupuesto de capital.
  - e) N.A.
7. En el caso de deudores no minoristas, cuál de las siguientes opciones no representa una herramienta de evaluación cualitativa:
- a) Las centrales de riesgos.
  - b) Calidad de la dirección de la empresa.
  - c) Clasificación asignada por otras empresas del sistema financiero.
  - d) Evaluación del cambio de su patrimonio neto.
  - e) N.A.
8. En el caso de deudores minoristas, cuál de las siguientes opciones no representa una herramienta de evaluación cualitativa:
- a) Capacidad de pago, mediante la evaluación y análisis de su flujo de caja.
  - b) Antecedentes crediticios.
  - c) Clasificación asignada por otras empresas del sistema financiero.
  - d) Uso de la central de riesgos.
  - e) N.A.
9. En el caso de deudores minoristas, cuál de las siguientes opciones representa una herramienta de evaluación cualitativa:
- a) Capacidad de pago, mediante la evaluación y análisis de su flujo de caja.
  - b) Calidad de la dirección de la empresa.
  - c) Visita a su centro comercial y familiar.
  - d) Análisis de la situación financiera.
  - e) N.A.
10. La evaluación del flujo de caja, como herramienta para determina la capacidad de pagos del prestatario, se utiliza en el análisis crediticio de deudores:
- a) Minoristas.
  - b) No minoristas.
  - c) Minoristas y no minoristas.
  - d) A veces minorista y no minorista.
  - e) N.A.

11. El análisis de la variación del patrimonio neto se emplea como una herramienta para evaluar la solvencia de los deudores:
- a) Minoristas.
  - b) No minoristas.
  - c) Minoristas y no minoristas.
  - d) A veces minorista y no minorista.
  - e) N.A.
12. El análisis del historial crediticio se utiliza como una herramienta para evaluar el riesgo crediticio de los deudores:
- a) Minoristas.
  - b) No minoristas.
  - c) Minoristas y no minoristas.
  - d) A veces minorista y no minorista.
  - e) N.A.
13. El análisis de la clasificación crediticia otorgada al deudor por otras entidades financieras se utiliza como una herramienta para evaluar su solvencia:
- a) Minoristas.
  - b) No minoristas.
  - c) Minoristas y no minoristas.
  - d) A veces minorista y no minorista.
  - e) N.A.
14. El factor clave para decidir la concesión de un crédito es analizar:
- a) La capacidad de pago.
  - b) El historial crediticio.
  - c) Los avales.
  - d) La capacidad de pago e historial crediticio.
  - e) La capacidad de pago, historial crediticio y avales.
15. La capacidad de pago del prestatario se evalúa a través del análisis de:
- a) Los informes de riesgo externo.
  - b) Flujo de caja.
  - c) Análisis financiero.
  - d) Calendario de pagos.
  - e) N.A.

16. Una de las herramientas de gestión que analiza los factores tangibles en la evaluación crediticia es:
- a) Los informes de riesgo externo.
  - b) La evaluación del flujo de caja.
  - c) Calidad de la dirección de la empresa.
  - d) Clasificación asignada por otras empresas del sistema financiero.
  - e) N.A.
17. Una de las herramientas de gestión que examina los factores cualitativos en la evaluación crediticia es:
- a) Los informes de riesgo externo.
  - b) Capacidad de pago, mediante la evaluación y análisis de su flujo de caja.
  - c) Evaluación de la situación económica y financiera.
  - d) Evaluación del cambio de patrimonio neto.
  - e) N.A.
18. La central de riesgos es una de las herramientas que evalúa los factores cualitativos de la evaluación crediticia, ¿Qué tipo de información podríamos encontrar en ella?
- a) Deudas relacionadas con el comercio.
  - b) Obligaciones fiscales.
  - c) Deudas con instituciones financieras.
  - d) Información vinculada al comercio internacional.
  - e) Todas las anteriores.

## Capítulo VIII

### Criterios y herramientas de evaluación del riesgo de créditos

Las herramientas cuantitativas empleadas para calcular el riesgo crediticio en una solicitud de crédito, incluyen las siguientes:

- **Flujo de caja:** Se utiliza para evaluar la capacidad de pago del solicitante.
- **Análisis de estados financieros:** Permite analizar la salud económica y financiera de la empresa o proyecto.
- **Evaluación de proyectos:** Se emplea para determinar la factibilidad operativa, de inversión y financiamiento del proyecto o emprendimiento.

#### 8.1. Flujo de caja

El flujo de caja es una herramienta utilizada para evaluar el riesgo crediticio, el cual se obtiene al calcular las entradas de efectivo (ingresos) generadas por un proyecto o empresa durante un periodo específico, y restando las salidas de efectivo (gastos) ya determinadas.

Componentes del flujo de caja:

- Ingresos de efectivo: Se obtienen sumando las ventas al contado, ventas a crédito, ingresos adicionales de otras actividades y cualquier ingreso extraordinario.
- Egresos de efectivo: Corresponde a los pagos realizados por el costo de ventas, gastos operativos (administrativos, de ventas, financieros), impuestos, amortización de préstamos y otros gastos imprevistos.
- Saldo inicial de caja: Representa la cantidad de dinero disponible o ahorro al comienzo del periodo.
- En síntesis, el flujo de caja se calcula de la siguiente forma:
- $\text{Flujo de caja final} = \text{Entrada de efectivo} - \text{salidas de efectivo} + \text{saldo inicial de caja}$

Ventajas

- Es una herramienta en la gestión del riesgo crediticio, ya que permite analizar una solicitud de crédito y evaluar la capacidad de pago del solicitante, asegurando que la diferencia entre los ingresos y los egresos de efectivo sea suficiente para cubrir el monto del préstamo solicitado.
- Organiza claramente los ingresos y egresos de efectivo de un negocio durante un periodo determinado, facilitando el análisis de su flujo financiero.

- Proporciona una visión anticipada de la viabilidad económica, operativa y financiera de un proyecto, lo que ayuda a prever su éxito.
- Separa los flujos de efectivo derivados de las actividades operativas, de inversión y de financiamiento, lo que facilita la toma de decisiones estratégicas en estas áreas.
- Ayuda a identificar las necesidades de financiamiento y a planificar las acciones necesarias para cubrirlas de manera eficiente.

### Desventajas

La precisión en la elaboración del flujo de caja depende de un reconocimiento completo de todas las entradas y salidas de efectivo del negocio. La omisión de cualquier componente puede afectar negativamente la toma de decisiones, llevando a resultados erróneos.

Además, la construcción del flujo de caja requiere el uso de supuestos específicos, y tanto una subestimación como una sobreestimación de estos supuestos pueden alterar significativamente la fiabilidad de la información, afectando la calidad de las decisiones tomadas.

### Tipos de flujo de caja

Dependiendo de la fuente de financiamiento, existen dos tipos principales de flujos de caja:

- Económico.
- Financiero.

### Económico

Este tipo de flujo de caja se origina exclusivamente de las actividades operativas del negocio, sin considerar ningún tipo de financiamiento externo. En este cálculo, no se incluyen los pagos de amortización, intereses de préstamos ni cualquier otro movimiento financiero relacionado con recursos obtenidos de terceros.

### Formato general del flujo de caja económico:

<b>Flujo de caja económico</b>		
Ingresos por venta al contado	+	A
Ingresos por venta al crédito	+	B
Ingresos de otros negocios	+	C
Otros ingresos extraordinarios	+	D
<b>Total entrada de efectivo (ingresos)</b>	=	<b>E=A+B+C+D</b>
Costo de ventas	-	F
<b>Utilidad bruta o margen bruto</b>	=	<b>G= E-F</b>
Gastos administrativos	-	H
Gastos de ventas	-	I
Depreciación y/o amortización	-	J
<b>Utilidad operativa</b>	=	<b>K=G-H-I-J</b>
Impuestos	-	L
<b>Utilidad neta</b>	=	<b>M=K-L</b>
Depreciación y/o amortización	+	J

Gastos familiares	-	N
<b>Flujo de caja económico mensual</b>	=	$\tilde{N}=M+J-N$
Caja inicial	+	O
<b>Flujo de caja económico final</b>	=	$P=\tilde{N}+O$

## Flujo de caja financiero

Es el flujo de caja tomando en cuenta el financiamiento de terceros, es decir, en el cálculo del flujo de caja financiero si se considera las amortizaciones por préstamos, el pago de intereses dichos préstamos, y cualquier otro flujo que provenga de algún financiamiento de terceros.

Formato general del flujo de caja financiero:

<b>Ingresos</b>		
Ingresos por venta al contado	+	A
Ingresos por venta al crédito	+	B
Ingresos de otros negocios	+	C
Otros ingresos extraordinarios	+	D
<b>Total entrada de efectivo (ingresos)</b>	=	$E=A+B+C+D$
Costo de ventas	-	F
<b>Utilidad bruta o margen bruto</b>	=	$G=E-F$
Gastos administrativos	-	H
Gastos de ventas	-	I
Depreciación y/o amortización	-	J
<b>Utilidad operativa</b>	=	$K=G-H-I-J$
Gastos financieros	-	L
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	=	$M=K-L$
Impuestos	-	N
<b>Utilidad neta</b>	=	$\tilde{N}=M-N$
Depreciación y/o amortización	+	J
Amortización de la deuda	-	O
Gastos familiares	-	P
<b>Flujo de caja financiero mensual</b>	=	$Q=\tilde{N}+J-O-P$
Caja inicial	+	R
<b>Flujo de caja financiero final</b>	=	$S=Q+R$

## Pautas para la elaboración del flujo de caja

- Unidad monetaria coherente: Es crucial que toda la información se presente en una misma unidad de medida y que se excluyan los impuestos, ya que estos son gestionados por las autoridades fiscales (como la Sunat).
- Costo de oportunidad: Las entradas y salidas de efectivo deben alinearse con el costo de oportunidad del dinero, es decir, deben reflejar las condiciones del mercado financiero.
- Consideración de la estacionalidad: Al proyectar las ventas, es importante tener en cuenta los factores estacionales y el ciclo natural del negocio, ya que estos afectan la variabilidad de los ingresos.
- Ventas iniciales precisas: Para la estimación de ventas en el primer mes, se deben utilizar datos reales en lugar de promedios históricos que puedan no reflejar la situación actual del negocio.

- Impacto de los precios relativos: Se debe considerar cómo los cambios en los precios de los bienes y servicios afectarán los ingresos y egresos del emprendimiento.
- Capital inicial: Si se proyecta el flujo de caja a futuro, se debe incluir el saldo inicial del emprendimiento o la cantidad disponible al inicio del periodo como punto de partida.
- Plazo de evaluación: El período de tiempo para la estimación del flujo de caja debe ser definido según las particularidades del negocio o según lo determine el analista encargado.
- Transparencia en los supuestos: Es necesario especificar todos los supuestos utilizados para proyectar el flujo de caja, tanto los relacionados con el emprendimiento (ventas, costos, gastos) como los de variables externas (tipo de cambio, PIB, entre otros).
- Escenarios de análisis: Presentar el flujo de caja considerando diferentes escenarios (pesimista, conservador, optimista) para tener una visión completa de los posibles resultados, teniendo en cuenta las políticas internas del emprendimiento.

### Ejercicio: Elaborando el flujo de caja

Un emprendedor está considerando lanzar un nuevo proyecto enfocado en la elaboración de pizzas y parrilladas, con la intención de abrir un restaurante en una ubicación estratégica con alto tránsito de personas. El capital necesario para iniciar este negocio se estima en:

	Precios de mercado
Local comercial 100 m <sup>2</sup>	S/ 350 000
Muebles	S/ 50 000
Artefactos	S/ 100 000
Menaje	S/ 5 000

El emprendedor tiene previsto financiar la totalidad de la inversión mediante una entidad financiera, bajo los siguientes términos: plazo de 5 años, tasa de interés mensual de 1,75%, sin cargos adicionales, comisiones o períodos de gracia. En cuanto a la depreciación de los equipos y mobiliarios, se utilizará el método de línea recta, con una vida útil de 10 años para cada uno. Se ha establecido un valor residual de S/ 10,000 para los muebles y S/ 20,000 para los equipos al final de su vida útil, momento en el cual el emprendedor evaluará la renovación para el año 11.

Según los resultados obtenidos de su investigación, el emprendedor prevé que el nuevo establecimiento generará ingresos principalmente a través de la venta de una variedad de productos y servicios, entre ellos:

Productos	Cantidad mensual	Precio de venta (Sin IGV)
Pizzas (Todos los tipos)	1 000 pizzas	S/ 25.00 c/u
Parrilladas (Todos los tipos)	1 500 parrillas	S/ 40.00 c/u
Nuevo Plato “Costillitas a la BBQ”	800 platos	S/ 35.00 c/u

Gaseosas	2 500 botellas	S/ 1.50 c/u
Licores	1 500 botellas	S/ 3.50 c/u

Servicios	Cantidad mensual	Precio de venta (Sin IGV)
Alquiler de local	8 veces	S/ 400.00 c/u

Se ha tenido la estacionalidad de la zona donde se ubica el nuevo establecimiento, y se proyecta un crecimiento estimado en los siguientes porcentajes para cada área, a partir del segundo año:

Productos	Crecimiento anual
Pizzas (Todos los tipos)	3 000 pizzas
Parrilladas (Todos los tipos)	2 500 parrillas
Nuevo Plato “Costillitas a la BBQ”	3 000 platos
Gaseosas	1 000 botellas
Licores	1 000 botellas

Se espera que los precios aumenten conforme al ritmo del índice de precios al consumidor (IPC), proyectado en un 3% anual para los próximos diez años, con ajustes comenzando desde el segundo año. En cuanto a los costos de ventas, se prevé que aumenten a la par con la inflación a partir del segundo año. Los costos variables unitarios estimados para el primer año son:

Productos	Costo de venta unitario
Pizzas (Todos los tipos)	S/ 15.00 c/u
Parrilladas (Todos los tipos)	S/ 28.00 c/u
Nuevo Plato “Costillitas a la BBQ”	S/ 23.00 c/u
Gaseosas	S/ 1.00 c/u
Licores	S/ 2.30 c/u

En cuanto a los costos fijos asociados al emprendimiento, estos se distribuyen de la siguiente manera:

Costos Fijos	Mensuales
Limpieza (01 persona)	S/ 1,500
Operarios (05 personas)	S/ 2,000 c/u
Cocinero (01 persona)	S/ 3,500
Seguridad (01 persona)	S/ 1,000
Servicios (Agua, Luz, etc.)	S/ 1,000

Además, se calcula que los gastos familiares mensuales ascienden a 2,500 soles.

¿Elaborar el flujo de caja financiero?

Respuesta:

Inversión requerida

Local Comercial	350,000
-----------------	---------

Muebles	50,000
Artefactos	100,000
Menaje	5,000
<b>Total Inversión</b>	<b>505,000</b>

### Cronograma de pagos

Datos:

Monto	505,000	
Plazo	5	años
TEM	1.75 %	Dato
TEA	23.14 %	Calculado

Cronograma de pagos:

Periodo	Saldo	Interés	Amortizació n	Cuota
1	505,000	116,877	63,804	180,681
2	441,196	102,110	78,571	180,681
3	362,626	83,926	96,755	180,681
4	268,871	61,533	119,148	180,681
5	146,723	33,958	146,723	180,681

### Cálculo de la depreciación

	Vida útil	V. Mercado	V. Residual	Depreciación lineal
Muebles	10	50,000	10,000	4,000
Artefactos	10	100,000	20,000	8,000

## Proyectando las unidades vendidas de productos y servicios

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Pizzas	12,000	15,000	18,000	21,000	24,000	27,000	30,000	33,000	36,000	39,000
Panilladas	18,000	20,500	23,000	25,500	28,000	30,500	33,000	35,500	38,000	40,500
Nvo Plato	9,600	12,600	15,600	18,600	21,600	24,600	27,600	30,600	33,600	36,600
Cascosas	30,000	31,000	32,000	33,000	34,000	35,000	36,000	37,000	38,000	39,000
Licores	18,000	19,000	20,000	21,000	22,000	23,000	24,000	25,000	26,000	27,000
Alquiler de local	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96

## Proyectando los precios

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Pizzas	25	25.75	26.52	27.32	28.14	28.98	29.85	30.75	31.67	32.62
Panilladas	40	41.20	42.44	43.71	45.02	46.37	47.76	49.19	50.67	52.19
Nvo Plato	35	36.05	37.13	38.25	39.39	40.57	41.79	43.05	44.34	45.67
Cascosas	1.5	1.55	1.59	1.64	1.69	1.74	1.79	1.84	1.90	1.96
Licores	3.5	3.61	3.71	3.82	3.94	4.06	4.18	4.30	4.43	4.57
Alquiler de local	400	412.00	424.36	437.09	450.20	463.71	477.62	491.95	507.71	521.91

## Calculando las ventas totales

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Vta. x pizzas	300,000	386,250	477,405	573,682	675,305	782,510	895,539	1,014,646	1,140,093	1,272,154
Vta. x panillas	720,000	844,600	976,028	1,114,582	1,260,570	1,414,314	1,576,149	1,746,421	1,925,491	2,113,733
Vta. x nvoplato	336,000	454,230	579,251	711,365	850,855	998,135	1,153,455	1,317,195	1,489,722	1,671,414
Vta. x cascosas	45,000	47,895	50,923	54,090	57,401	60,862	64,479	68,258	72,206	76,329
Vta. x licores	63,000	68,495	74,263	80,315	86,664	93,322	100,300	107,614	115,276	123,301
Alquiler	38,400	39,552	40,739	41,961	43,220	44,516	45,852	47,227	48,644	50,103
<b>Total Ventas</b>	<b>1,502,400</b>	<b>1,841,022</b>	<b>2,198,609</b>	<b>2,575,995</b>	<b>2,974,044</b>	<b>3,393,659</b>	<b>3,835,774</b>	<b>4,301,361</b>	<b>4,791,431</b>	<b>5,307,034</b>

Proyectando los costos variables unitarios

<b>Costos Unitarios</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>
Pizzas	15,00	15,45	15,91	16,39	16,88	17,39	17,91	18,45	19,00	19,57
Panilladas	28,00	28,84	29,71	30,60	31,51	32,46	33,43	34,44	35,47	36,53
Nvo. Plato	23,00	23,69	24,40	25,13	25,89	26,66	27,46	28,29	29,14	30,01
Cascosas	1,00	1,03	1,06	1,09	1,13	1,16	1,19	1,23	1,27	1,30
Licores	2,30	2,37	2,44	2,51	2,59	2,67	2,75	2,83	2,91	3,00

Calculando el costo variable total

	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>
Pizzas	180,000	231,750	286,443	344,209	405,183	469,506	537,324	608,788	684,056	763,292
Panilladas	504,000	591,220	683,220	780,207	882,399	990,020	1,103,304	1,222,495	1,347,843	1,479,613
Nvo. Plato	220,800	298,494	380,651	467,469	559,153	655,917	757,984	865,585	978,960	1,098,358
Cascosas	31,000	31,930	33,949	36,060	38,267	40,575	42,986	45,505	48,137	50,886
Licores	41,400	45,011	48,801	52,779	56,951	61,326	65,912	70,718	75,753	81,026

Calculando los costos fijos totales

	<b>Cant.</b>	<b>Costo Unitario (mes)</b>	<b>Costo Fijo (anual)</b>
Limpieza	1	1,500	18,000
Operarios	5	2,000	120,000
Cocinero	1	3,500	42,000
Seguridad	1	1,000	12,000
Servicios		1,000	12,000

Calculando de administración y ventas

	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>
Gastos de Administración y Ventas	150,240	184,102	219,861	257,599	297,404	339,366	383,577	530,136	479,143	530,703

## Flujo de caja financiero

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingreso por Vta. x pizzas		300,000	386,250	477,405	573,682	675,305	782,510	895,539	1,014,646	1,140,093	1,272,154
Ingreso por Vta. x parrillas		720,000	844,600	976,028	1,114,582	1,260,570	1,414,314	1,576,149	1,747,421	1,925,491	2,113,733
Ingreso por Vta. de nuevo plato		336,000	454,230	579,251	711,365	850,885	998,135	1,153,455	1,317,195	1,489,722	1,671,414
Ingreso Vta. x gaseosas		45,000	47,895	50,923	54,090	57,401	60,862	64,479	68,258	72,206	76,329
Ingreso por Vta. x licores		63,000	68,495	74,263	80,315	86,664	93,322	100,300	107,614	115,276	123,301
Ingreso por alquiler de local		38,400	39,552	40,739	41,961	43,220	44,516	45,852	47,227	48,644	50,103
Ingreso valor de rescate x muebles											10,000
Ingreso valor de rescate x artefactos											20,000
<b>Costos Variables:</b>											
Pizzas		180,000	231,750	286,443	344,209	405,183	469,506	537,324	608,788	684,056	763,292
Parrilladas		504,000	591,220	683,220	780,207	882,399	990,020	1,103,304	1,222,495	1,347,843	1,479,613
Nvo. plato		220,800	298,494	380,651	467,469	559,153	655,917	757,984	865,585	978,960	1,098,358
Gaseosas		30,000	31,930	33,949	36,060	38,267	40,575	42,986	45,505	48,137	50,886
Licores		41,400	45,011	48,801	52,779	56,951	61,326	65,912	70,718	75,753	81,026
<b>Costos Fijos:</b>											
Limpieza		18,000	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000
Operarios		120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000
Cocinero		42,000	42,000	42,000	42,000	42,000	42,000	42,000	42,000	42,000	42,000
Seguridad		12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
Servicios		12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
<b>Utilidad Bruta</b>		<b>322,200</b>	<b>438,617</b>	<b>561,545</b>	<b>691,271</b>	<b>828,092</b>	<b>972,315</b>	<b>1,124,264</b>	<b>1,284,270</b>	<b>1,452,682</b>	<b>1,659,859</b>
Gastos de Administración y Ventas		150,240	184,102	219,861	257,599	297,404	339,366	383,577	430,136	479,143	530,703
Depreciación Muebles		4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000
Depreciación Artefactos		8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000
<b>Utilidad Operativa</b>		<b>159,960</b>	<b>242,515</b>	<b>329,685</b>	<b>421,672</b>	<b>518,687</b>	<b>620,950</b>	<b>728,686</b>	<b>842,134</b>	<b>961,539</b>	<b>1,117,155</b>
Gastos Financieros		116,877	102,110	83,926	61,533	33,958					
<b>Utilidad antes de Impuestos</b>		<b>43,083</b>	<b>140,405</b>	<b>245,759</b>	<b>360,139</b>	<b>484,730</b>	<b>620,950</b>	<b>728,686</b>	<b>842,134</b>	<b>961,539</b>	<b>1,117,155</b>
Impuestos		12,925	42,121	73,728	108,042	145,419	186,285	218,606	252,640	288,462	335,147
<b>Utilidad Neta</b>		<b>30,158</b>	<b>98,283</b>	<b>172,031</b>	<b>252,097</b>	<b>339,311</b>	<b>434,665</b>	<b>510,080</b>	<b>589,494</b>	<b>673,077</b>	<b>782,009</b>
Depreciación Muebles		4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000
Depreciación Artefactos		8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000
Amortización de la deuda		63,804	78,571	96,755	119,148	146,723					
Gastos Familiares		2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500
<b>Inversión Inicial:</b>											
Local Comercial		-350,000									
Muebles		-50,000									
Artefactos		-100,000									
Menaje		-5,000									
<b>Flujo de Caja Financiero Mensual</b>	<b>-505,000</b>	<b>-24,146</b>	<b>31,713</b>	<b>87,276</b>	<b>144,949</b>	<b>204,588</b>	<b>446,665</b>	<b>522,080</b>	<b>601,494</b>	<b>685,077</b>	<b>794,009</b>

## 8.2. Estados financieros

Aunque los estados financieros deben elaborarse y presentarse de acuerdo con los principios contables generalmente aceptados, establecidos en las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC), en el ámbito de las microfinanzas se enfrenta una realidad diferente (Brigham et al., 2019). Para los pequeños negocios y microempresas, cumplir con las NIC resulta ser una tarea compleja debido a diversas limitaciones. No obstante, a pesar de que el analista de negocios recopila, prepara, y presenta los estados financieros de manera razonable, con el objetivo de evaluar la situación económica y financiera de estos emprendimientos, los estados financieros siguen siendo una herramienta eficaz y cuantitativa para la gestión del riesgo crediticio dentro de las microfinanzas. Los estados financieros son:

- Balance general
- Estado de resultados
- Estado de cambio en el patrimonio neto
- Estado de flujo de efectivo

### 8.2.1. Balance de situación financiera

El balance financiero de una empresa en una fecha específica refleja su situación económica a través de los componentes del activo, pasivo y patrimonio neto.

#### Activo

Se refiere a los recursos que la empresa controla, derivados de transacciones pasadas u otros eventos, y que se espera generen beneficios económicos en el futuro.

Las partidas del activo deben ordenarse según su liquidez, comenzando con los activos más líquidos (aquellos que pueden convertirse rápidamente en efectivo) hasta los menos líquidos.

El activo total se divide en dos categorías: corriente y no corriente.

Corriente (también conocido como circulante) incluye los recursos que tienen alta liquidez, es decir, aquellos que se espera convertir en efectivo rápidamente o durante el ciclo operativo de la empresa. Los componentes principales de este tipo de activo son: efectivo en caja y bancos, inversiones a corto plazo, cuentas por cobrar y los inventarios.

No corriente (también llamado no circulante) agrupa los recursos con menor liquidez, aquellos que se convierten en efectivo después de un largo período. Esta categoría incluye

activos fijos tangibles, como maquinaria y equipo, así como activos intangibles, como marcas, patentes, derechos de autor, franquicias, entre otros.

## **Pasivo**

Se define como las deudas y obligaciones que una empresa tiene con terceros, surgidas a partir de transacciones y eventos previos, que generarán una salida de recursos en el futuro, cuando se realicen los pagos correspondientes.

Las cuentas del pasivo se agrupan de acuerdo con el plazo de exigibilidad de pago, presentándose primero aquellas deudas que deben pagarse en menos de un año (pasivo corriente), seguidas por las deudas a largo plazo (pasivo no corriente), que se saldan en un período superior a un año.

El pasivo total se divide en dos categorías: corriente y no corriente.

- Corriente: Son las deudas y obligaciones de la empresa que deben pagarse en el corto plazo, es decir, en un plazo inferior a un año o dentro del ciclo operativo de la empresa, lo que ocurra primero. Entre los elementos que conforman el pasivo corriente se incluyen: préstamos a corto plazo, cuentas por pagar a proveedores, impuestos pendientes de pago, y otras obligaciones que vencen en el corto plazo.
- No corriente: Corresponde a las obligaciones de la empresa con vencimiento a mediano o largo plazo, es decir, a aquellas que deben pagarse después de un año. El pasivo no corriente incluye elementos como préstamos a largo plazo, cuentas por pagar a proveedores con vencimiento superior a un año, provisiones para beneficios laborales, y otras deudas que no se liquidan en el corto plazo.

## **Patrimonio neto**

Se define como el valor residual de los activos de la empresa una vez deducidas todas las deudas y obligaciones con terceros. En términos contables, representa la diferencia entre el total de los activos y el total de los pasivos de la empresa. Es el capital propio de la empresa que pertenece a los accionistas o socios después de cumplir con sus compromisos financieros.

También puede interpretarse como el capital que la empresa tiene comprometido con sus accionistas o propietarios, reflejando la parte de la empresa que no está ligada a deudas externas y que es generada por la inversión directa de los socios o a través de las ganancias acumuladas en el tiempo

El patrimonio neto se compone principalmente por las siguientes partidas:

- Capital, recursos iniciales aportados por los propietarios por.
- Aportes extraordinarios.
- Beneficios generados por las actividades de la empresa, y
- Otras partidas determinadas por normativas legales, estatutarias o contractuales.

Existen diversas preguntas clave que los analistas de crédito deben realizar al cliente o solicitante de crédito para obtener la información necesaria y construir un balance general de manera adecuada. Entre estas preguntas se incluyen:

- ¿Cuál es el saldo de efectivo disponible al inicio del día?
- ¿El propietario o gestor del negocio ha realizado algún aporte en efectivo para operaciones diarias?
- ¿Cuál es el saldo actual de efectivo disponible en el negocio?
- ¿Dispone el negocio de activos líquidos que puedan venderse rápidamente?
- ¿El negocio tiene cuentas por cobrar pendientes de sus clientes?
- ¿Cuál es el tiempo estimado para que los clientes abonen las cuentas pendientes?
- ¿Qué porcentaje de las ventas a crédito considera que no serán cobradas?
- ¿Qué productos tienen la mayor rotación dentro de su negocio?
- ¿Cómo maneja el inventario que no se vende al finalizar una temporada o campaña?
- ¿Qué tipo de equipos, maquinarias u otros activos ha adquirido para el negocio?
- ¿Cuánto tiempo ha pasado desde la adquisición de estos activos?
- ¿Cuántas personas o entidades deben dinero al negocio o a usted?
- ¿Existen deudas pendientes con bancos, cooperativas, cajas rurales, cajas municipales, ONGs u otras instituciones financieras?
- ¿Cuenta con los documentos que respalden los pagos realizados a las deudas existentes?
- ¿Cuál es la razón principal por la que está solicitando este crédito?
- ¿Qué propósito o uso específico tiene para el crédito solicitado?
- ¿Qué monto mensual considera que su negocio puede destinar al pago del crédito sin comprometer su operación?

Balance General (En nuevos soles)		
<b>Cuentas Contables</b>	<b>2014</b>	<b>2013</b>
Caja y Bancos	6,000	5,500
Inversiones Negociables para la Venta	3,000	2,800
Cuentas por Cobrar	11,000	10,000
Inventario	9,000	9,200
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>29,000</b>	<b>27,500</b>
Propiedad, Maquinarias y Equipos	60,000	59,000
Depreciación Acumulada	8,000	9,000
Activos Fijos Netos	52,000	50,000
Inversiones de Largo Plazo	15,000	15,000
Otros Activos	7,500	9,000
<b>Total Activo No Corriente</b>	<b>74,500</b>	<b>74,000</b>
<b>Total Activos</b>	<b>103,500</b>	<b>101,500</b>
Obligaciones Bancarias	6,900	6,000
Cuentas por Pagar Comerciales	8,500	7,300
Impuestos Acumulados	3,000	4,000
<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>13,000</b>	<b>11,933</b>
<b>Total Pasivos</b>	<b>31,400</b>	<b>29,233</b>
Capital Social	20,000	20,000
Reservas	2,666	3,000
Utilidades Retenidas	14,000	15,100
Utilidades del Periodo	35,434	34,167
<b>Total Patrimonio</b>	<b>72,100</b>	<b>72,267</b>
<b>Total Pasivo + Patrimonio</b>	<b>103,500</b>	<b>101,500</b>

## 8.2.2. Estado de resultados

El estado de resultados refleja el desempeño financiero de la empresa durante un periodo determinado, permitiendo evaluar cómo se gestionaron las operaciones del negocio. Este estado incluye los ingresos, costos y gastos derivados de las actividades empresariales realizadas.

### Ingresos

Se entienden como el flujo de recursos hacia la empresa, derivados de las transacciones realizadas durante el período. Los ingresos incluyen tanto el aumento de activos como la reducción de pasivos, lo que genera un incremento en el patrimonio neto. Estos pueden originarse de la venta de productos, la prestación de servicios u otras actividades comerciales, y son diferentes de los aportes de los socios o accionistas.

Dentro de los ingresos, las ventas constituyen la cuenta clave, ya que su adecuada gestión es fundamental para los resultados del negocio. Aunque las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) establecen que los ingresos deben registrarse en el momento en que se generan, es decir, bajo el principio de devengo, en el ámbito de las microfinanzas, se deben considerar criterios adicionales para evaluar el volumen de ventas (Hornngren et al., 2021). Esto se debe al tipo de crédito que se está analizando, lo que implica ajustes en la forma en

que se reconocen los ingresos, tomando en cuenta las particularidades del crédito utilizado y la dinámica de cobro.

Uno de los criterios más importantes es el siguiente:

- Registro de las transacciones de ventas: Este proceso generalmente se lleva a cabo mediante un sistema de registro donde se resumen las ventas realizadas en períodos específicos, como diarios, semanales o mensuales.

Para garantizar que la información contenida en el registro de ventas sea precisa y refleje la realidad del negocio, es necesario analizar datos adicionales. Una pregunta clave en este proceso sería: ¿Cómo se distribuyen las ventas entre días de alta, media y baja actividad? Cuanto más detallada y completa sea la información sobre las ventas en períodos anteriores, mayor será la precisión en la estimación de las ventas futuras. Esto implica entender el ciclo operativo del negocio, es decir, cómo varían las ventas a lo largo del tiempo, y determinar patrones recurrentes que pueden influir en el comportamiento del mercado. Este ciclo ayuda a prever fluctuaciones y ajustarse mejor a las expectativas de ingresos.

El análisis del ciclo operativo de un negocio es fundamental para comprender la variabilidad de sus ingresos a lo largo del año. Este análisis es clave para identificar patrones estacionales que afectan la liquidez y los tiempos de pago de los clientes. Para llevar a cabo esta evaluación, es necesario recopilar datos sobre las ventas en diferentes períodos, diferenciando entre días, semanas o meses de baja, media o alta actividad. Además, este conocimiento permitirá al empresario desarrollar estrategias que optimicen el rendimiento de su negocio. Para el analista de crédito, esta información es crucial, ya que facilita la determinación de los plazos y montos de los préstamos, asegurando que las cuotas sean coherentes con las fluctuaciones estacionales de los ingresos.

Las preguntas esenciales para entender el ciclo operativo de un negocio son las siguientes:

- ¿Durante los períodos de menor demanda, se dedica el negocio a alguna otra actividad complementaria?
- ¿En los meses de mayor actividad, cómo varían los costos operativos en comparación con los meses de baja demanda?
- ¿Dónde está ubicado el negocio y cómo influye esta localización en su flujo de ventas?
- ¿En el próximo mes se espera un incremento en las ventas respecto al mes actual? ¿En qué cantidad, en términos monetarios?

En relación con el ciclo operativo, también es relevante entender el concepto de movimiento comercial, que nos proporciona información vital para calcular el ciclo de conversión de caja. Este ciclo involucra el tiempo que tarda un negocio en convertir sus inventarios y cuentas por cobrar en efectivo, considerando el período de rotación de estas cuentas. Además, se deben considerar los plazos de rotación de las cuentas por pagar, lo que impacta directamente en la liquidez y la gestión de flujos de caja del negocio.

Uso de la información registrada por el cliente a la Sunat, a través del programa de declaración telemática (PDT).- En esta información existe registros de ventas que el negocio ha realizado, sin embargo muchos clientes no declaran tributariamente todas sus ventas, es por ese motivo que después de analizar los PDT de varios periodos anteriores, podemos agregar un 30% adicional al promedio declarado, con la finalidad de acercarnos a un registro de ventas muy cercano a la realidad. Este es un criterio variable, y está en función del tipo de negocio con que cuenta el cliente.

Documentación de compras realizadas: Si el cliente nos facilita las boletas y facturas correspondientes a las compras de sus productos, y además le hemos indagado sobre el margen de ganancia estimado en su negocio, podemos calcular su volumen de ventas utilizando el siguiente método:

$$Ventas = \frac{Compras}{1 - Margen\ de\ ventas}$$

El margen de ventas refleja el porcentaje de beneficio obtenido en relación con las ventas generadas, lo que indica la rentabilidad que el negocio ofrece a su propietario (Vázquez et al., 2017). Para calcular este margen y hacer un análisis adecuado, es importante tener en cuenta los siguientes factores clave:

- Identificar los productos que se venden con mayor frecuencia.
- Determinar cuáles son los productos con mayores volúmenes de venta.
- Reconocer aquellos productos que generan un mayor retorno económico.
- Establecer cuáles son los productos con el margen de beneficio más alto.
- Analizar los productos que representan la mayor parte de las ventas totales del negocio.
- Las principales interrogantes que nos permitirán calcular el margen de ventas incluyen:
  - ¿Cuáles son los productos con mayor demanda en su establecimiento?
  - ¿Qué productos le generan los mayores beneficios financieros?

- ¿Con qué periodicidad realiza sus adquisiciones de inventario?
- ¿Qué monto destina a la compra de estos productos?
- ¿Con qué frecuencia se realizan las transacciones de venta en su negocio?
- ¿Sus ingresos provienen principalmente de ventas en Lima y/o en otras regiones?

Es crucial evaluar detenidamente los resultados obtenidos a partir de estos parámetros, asegurándose de que se haya contemplado la totalidad de las ventas realizadas por el negocio, incluidas las ventas a crédito con un plazo de recuperación inferior a 30 días. No obstante, es esencial contrastar estos resultados con la información que el cliente ha proporcionado. Además, se debe ser prudente al calcular las ventas; por ejemplo, si el cliente indica que trabaja solo y todos los días, es recomendable considerar un promedio de 6 días laborables por semana y 26 días al mes para estimar correctamente las ventas mensuales.

### **Costos**

Se refieren al valor de los recursos utilizados en la creación de productos o servicios que serán vendidos o proporcionados durante un periodo determinado. Representan el gasto necesario para adquirir o producir bienes y servicios, y abarcan desde los materiales y la mano de obra hasta los gastos indirectos asociados a la producción. Estos costos están directamente relacionados con las actividades que generan ingresos para la empresa en el futuro, y son fundamentales para determinar la rentabilidad y eficiencia operativa del negocio (Gutiérrez & Tapia, 2020).

### **Gastos**

Se refieren a las salidas de recursos que resultan en una disminución del valor de los activos o un aumento de los pasivos, lo que impacta negativamente en el patrimonio neto de la empresa. Estos egresos están relacionados con las actividades que no generan ingresos directos en el futuro, como los costos asociados a la administración, comercialización, o el mantenimiento de operaciones. A diferencia de los costos, los gastos no están vinculados directamente a la producción de bienes o servicios, sino a las necesidades operativas generales del negocio, como el alquiler, servicios públicos, publicidad, y otros gastos relacionados con la gestión del día a día.

Una de las principales categorías de gastos está relacionada con los intereses que la empresa paga por los recursos financieros obtenidos a través de préstamos o créditos. Estos gastos financieros se registran en el estado de resultados y reflejan el costo de obtener fondos a través de la emisión de instrumentos como pagarés, bonos u otros compromisos financieros.

Otra categoría relevante de gastos está vinculada a los gastos personales o familiares que puedan estar asociados al negocio. Cuanto más detallado y preciso sea el registro y la recopilación de esta información, mejor será para realizar un análisis integral de la situación financiera de la empresa.

Para entender mejor los gastos relacionados con las necesidades familiares, es útil considerar las siguientes preguntas:

- ¿Cuántas personas, ya sean familiares o no, dependen económicamente del negocio?
- ¿Cuántos hijos tiene y qué edades tienen?
- ¿Qué nivel educativo tienen sus hijos, y asisten a una institución educativa pública o privada?
- ¿Cuántas personas mayores dependen de usted? ¿Cuál es su estado de salud y cuentan con seguro médico?
- ¿Tiene mascotas en el hogar o en el negocio? ¿Qué tipo de atención médica reciben?

Es esencial entender cómo la situación familiar puede influir en el desarrollo y gestión del negocio, sin invadir la privacidad del cliente. Se debe explorar, de manera cuidadosa y respetuosa, cómo interactúan los miembros de la familia en las decisiones empresariales y cómo cualquier circunstancia personal puede afectar la operativa del negocio. Las siguientes preguntas pueden ayudar a obtener una visión clara:

- ¿Está afiliado a algún sistema de salud?
- ¿Tiene personas a su cargo que padecen enfermedades de largo plazo?

## Utilidad

El resultado entre los ingresos generados, los costos incurridos y los gastos asociados determina la rentabilidad de la empresa, que puede manifestarse como un beneficio (utilidad) o como una pérdida (Vázquez et al., 2017). La fórmula que refleja este concepto es:

$$\text{Utilidad} = \text{Ingresos} - \text{costos} - \text{gastos}$$

De manera similar a cómo se requieren preguntas para la elaboración del balance general, para la construcción del estado de resultados también es necesario realizar un conjunto de preguntas. Los analistas de crédito deben plantear interrogantes adicionales a los ya mencionados, con el fin de obtener la información necesaria para crear un estado de resultados preciso y adecuado:

- ¿Cuál es el volumen de ventas promedio diario en una semana?
- ¿Qué días de la semana experimenta ventas más bajas, regulares o altas?
- ¿Cuántos días al mes mantiene su negocio en operación?
- ¿Quiénes son los principales proveedores con los que trabaja?
- ¿Cuáles son los productos de mayor rotación en su inventario?
- ¿Qué proporción de sus ventas se realiza al crédito y qué parte al contado?
- ¿Vende exclusivamente a minoristas o también a grandes empresas o instituciones?
- ¿Los productos que adquiere para su negocio los paga al contado o a crédito? Si es al crédito, ¿con qué frecuencia realiza los pagos?
- ¿Cuántos empleados forman parte de su equipo?
- ¿Cuál es el presupuesto destinado a sueldos, salarios y beneficios laborales?
- ¿Con qué frecuencia realiza los pagos a sus empleados?
- ¿El local en el que opera es de su propiedad o está arrendado? Si está arrendado, ¿cuál es el monto mensual del alquiler?
- ¿Cuánto paga de intereses por cada préstamo o deuda que tiene con instituciones financieras, personas o familiares, y con qué frecuencia realiza estos pagos?

Estado de Resultados (En nuevos soles)		
Cuentas Contables	2014	2013
Ventas Netas	88,000	86,000
Costo de Ventas	32,000	31,000
<b>Margen Bruto</b>	<b>56,000</b>	<b>55,000</b>
Gastos Administrativos	10,500	9,990
<b>Margen Operativo</b>	<b>45,500</b>	<b>45,010</b>
Otros Ingresos	10,920	11,000
Otros Egresos	2,100	3,000
Gastos Financieros	3,700	4,200
<b>Utilidad antes de Impuestos</b>	<b>50,620</b>	<b>48,810</b>
Impuesto a la Renta	15,186	14,643
<b>Utilidad Neta</b>	<b>35,434</b>	<b>34,167</b>

### 8.2.3. Estado de cambio de patrimonio neto

El análisis de los cambios en el patrimonio de una empresa muestra cómo han variado las diferentes cuentas que lo componen, tales como el capital social, los fondos adicionales, las acciones de inversión, los excedentes por revalorización, las reservas y los resultados acumulados en un período específico (Zuñiga, 2018).

Para las pequeñas y microempresas, es crucial evaluar cómo ha evolucionado el capital social y el comportamiento de los resultados de ejercicios previos durante un período determinado. Esto permite comprender mejor la salud financiera y las decisiones estratégicas

tomadas a lo largo del tiempo, ofreciendo una visión clara de cómo estos elementos han influido en el patrimonio de la empresa.

### **Estado de flujo de efectivo**

Este estado, también denominado flujo de caja, refleja cómo las variaciones en el efectivo y sus equivalentes ocurren a lo largo de un período específico. Este informe muestra tanto los ingresos como los egresos de efectivo derivados de las actividades operativas, de inversión y de financiamiento de la empresa. El flujo de efectivo debe organizarse en tres categorías principales son:

- De operación u operativo.
- De inversión.
- De financiamiento.

**De operación:** Este flujo refleja las entradas y salidas de efectivo derivadas de las actividades principales y cotidianas de la empresa, tales como la venta de bienes o servicios, pagos a proveedores y empleados, y otros eventos relacionados con la operación del negocio. Estos flujos son fundamentales para determinar la rentabilidad neta del período (Gutiérrez & Tapia, 2020).

**De inversión:** Esta categoría comprende los flujos de efectivo asociados con la compra y venta de activos a largo plazo y otras inversiones. Incluye, entre otros, la adquisición de propiedades, plantas y equipos, la compra o venta de inversiones en instrumentos financieros y la concesión o recuperación de préstamos a largo plazo.

**De financiamiento:** Los flujos en esta categoría se refieren a las transacciones que involucran la obtención de fondos de los accionistas o prestamistas y el reembolso de deudas. Abarca actividades como la emisión de acciones, la obtención de préstamos, el pago de dividendos, la amortización de préstamos y la cancelación de obligaciones financieras.

## **8.3. Análisis de los estados financieros**

El análisis de los estados financieros es un proceso que implica la recopilación y evaluación de toda la información financiera relevante de una empresa, principalmente a partir de sus estados financieros fundamentales. Su propósito es proporcionar una base sólida para la toma de decisiones, que pueden abarcar áreas operativas, de inversión o de financiamiento.

Entre los métodos más utilizados en el análisis de los estados financieros se encuentran:

- Método de análisis horizontal.
- Método de análisis vertical.

- Método de ratios financieros.

### 8.3.1. Horizontal

Este enfoque se aplica principalmente al análisis del balance general y del estado de resultados, y se centra en evaluar los cambios experimentados por las cuentas contables durante un período específico.

El análisis horizontal puede presentarse de dos formas: en términos absolutos o relativos.

**Análisis horizontal en términos absolutos.-** Se calcula la diferencia entre el valor de la cuenta contable en el periodo actual y el valor correspondiente en el periodo de comparación. El resultado puede ser positivo o negativo.

- Positivo: indica que la cuenta ha aumentado en términos absolutos o unidades monetarias en comparación con el periodo anterior.
- Negativo: señala que la cuenta ha disminuido en términos absolutos en comparación con el periodo de referencia.

**Análisis horizontal en términos relativos;** Aquí se calcula la variación porcentual entre el valor de la cuenta contable en el periodo actual y el valor de la misma cuenta en el periodo de comparación. El resultado también puede ser positivo o negativo:

Positivo: sugiere que la cuenta ha incrementado en términos porcentuales en comparación con el periodo anterior.

Negativo: indica una disminución porcentual respecto al periodo comparado.

A continuación, se presentan ejemplos de cómo se aplica el análisis horizontal tanto al balance general como al estado de resultados, en términos absolutos y relativos:

<b>Aplicación del Método Horizontal al Balance General</b>			
<b>(En términos absolutos)</b>			
<b>Cuentas Contables</b>	<b>2014</b>	<b>2013</b>	<b>Variación Absoluta</b>
Caja y Bancos	6,000	5,500	500
Inversiones Negociables para la Venta	3,000	2,800	200
Cuentas por Cobrar	11,000	10,000	1,000
Inventario	9,000	9,200	-200
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>29,000</b>	<b>27,500</b>	<b>1,500</b>
Propiedad, Maquinarias y Equipos	60,000	59,000	1,000
Depreciación Acumulada	8,000	9,000	-1,000
Activos Fijos Netos	52,000	50,000	2,000
Inversiones de Largo Plazo	15,000	15,000	0

Otros Activos	7,500	9,000	-1,500
<b>Total Activo No Corriente</b>	<b>74,500</b>	<b>74,000</b>	<b>500</b>
<b>Total Activos</b>	<b>103,000</b>	<b>101,500</b>	<b>2,000</b>
Obligaciones Bancarias	6,900	6,000	900
Cuentas por Pagar Comerciales	8,500	7,300	1,200
Impuestos Acumulados	3,000	4,000	-1,000
<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>18,400</b>	<b>17,300</b>	<b>1,100</b>
Obligaciones a Largo Plazo	13,000	11,933	1,067
<b>Total Pasivo No Corriente</b>	<b>13,000</b>	<b>11,933</b>	<b>1,067</b>
<b>Total Pasivos</b>	<b>31,400</b>	<b>29,233</b>	<b>2,167</b>
Capital Social	20,000	20,000	0
Reservas	2,666	3,000	-344
Utilidades Retenidas	14,000	15,100	-1,100
Utilidades del Periodo	35,434	34,167	1,267
<b>Total Patrimonio</b>	<b>72,100</b>	<b>72,267</b>	<b>-167</b>
<b>Total Pasivo + Patrimonio</b>	<b>103,500</b>	<b>101,500</b>	<b>2,000</b>

<b>Aplicación del Método Horizontal al Balance General</b>			
<b>(En términos relativos)</b>			
<b>Cuentas Contables</b>	<b>2014</b>	<b>2013</b>	<b>Variación Relativa</b>
Caja y Bancos	6,000	5,500	0.09 %
Inversiones Negociables para la Venta	3,000	2,800	7.14 %
Cuentas por Cobrar	11,000	10,000	10.00 %
Inventario	9,000	9,200	-2.17 %
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>29,000</b>	<b>27,500</b>	<b>5.45 %</b>
Propiedad, Maquinarias y Equipos	60,000	59,000	1.69 %
Depreciación Acumulada	8,000	9,000	-11.11 %
Activos Fijos Netos	52,000	50,000	4.00 %
Inversiones de Largo Plazo	15,000	15,000	0.00 %
Otros Activos	7,500	9,000	-16.67 %
<b>Total Activo No Corriente</b>	<b>74,500</b>	<b>74,000</b>	<b>0.68 %</b>
<b>Total Activos</b>	<b>103,000</b>	<b>101,500</b>	<b>1.97 %</b>
Obligaciones Bancarias	6,900	6,000	15.00 %
Cuentas por Pagar Comerciales	8,500	7,300	16.44 %
Impuestos Acumulados	3,000	4,000	-25.00 %
<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>18,400</b>	<b>17,300</b>	<b>6.36 %</b>
Obligaciones a Largo Plazo	13,000	11,933	8.94 %
<b>Total Pasivo No Corriente</b>	<b>13,000</b>	<b>11,933</b>	<b>8.94 %</b>
<b>Total Pasivos</b>	<b>31,400</b>	<b>29,233</b>	<b>7.41 %</b>
Capital Social	20,000	20,000	0.00 %
Reservas	2,666	3,000	-11.13 %
Utilidades Retenidas	14,000	15,100	-7.28 %
Utilidades del Periodo	35,434	34,167	3.71 %
<b>Total Patrimonio</b>	<b>72,100</b>	<b>72,267</b>	<b>-0.23 %</b>
<b>Total Pasivo + Patrimonio</b>	<b>103,500</b>	<b>101,500</b>	<b>1.97 %</b>

<b>Aplicación del Método Horizontal al Estado de Resultados</b>			
<b>(En términos absolutos)</b>			
<b>Cuentas Contables</b>	<b>2014</b>	<b>2013</b>	<b>Variación Absoluta</b>
Ventas Netas	88,000	86,000	2,000
Costo de Ventas	32,000	31,000	1,000
<b>Margen Bruto</b>	<b>56,000</b>	<b>55,000</b>	<b>1,000</b>
Gastos Administrativos	10,500	9,990	510
<b>Margen Operativo</b>	<b>45,500</b>	<b>45,010</b>	<b>490</b>
Otros Ingresos	10,920	11,000	-80
Otros Egresos	2,100	3,000	-900
Gastos Financieros	3,700	4,200	-500
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>	<b>50,620</b>	<b>48,810</b>	<b>1,810</b>
Impuesto a la Renta	15,186	14,643	543
<b>Utilidad Neta</b>	<b>35,434</b>	<b>34,167</b>	<b>1,267</b>

<b>Aplicación del Método Horizontal al Estado de Resultados</b>			
<b>(En términos relativos)</b>			
<b>Cuentas Contables</b>	<b>2014</b>	<b>2013</b>	<b>Variación Relativa</b>
Ventas Netas	88,000	86,000	2.33 %
Costo de Ventas	32,000	31,000	3.23 %
<b>Margen Bruto</b>	<b>56,000</b>	<b>55,000</b>	<b>1.82 %</b>
Gastos Administrativos	10,500	9,990	5.11 %
<b>Margen Operativo</b>	<b>45,500</b>	<b>45,010</b>	<b>1.09 %</b>
Otros Ingresos	10,920	11,000	-0.73 %
Otros Egresos	2,100	3,000	-30.00 %
Gastos Financieros	3,700	4,200	-11.90 %
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>	<b>50,620</b>	<b>48,810</b>	<b>3.71 %</b>
Impuesto a la Renta	15,186	14,643	3.71 %
<b>Utilidad Neta</b>	<b>35,434</b>	<b>34,167</b>	<b>%</b>

### **8.3.2. Método vertical**

Este enfoque se utiliza principalmente en el análisis del balance general y el estado de resultados, y se enfoca en evaluar la composición relativa de las cuentas dentro de la estructura financiera de la empresa. Para realizar este análisis, se divide cada cuenta contable por una cuenta de referencia, que en el caso del balance general suele ser el total de activos, y en el caso del estado de resultados, generalmente son las ventas totales.

En este caso, al aplicar el método vertical al balance general, cada cuenta contable se evalúa en relación con el total de activos.

$$\text{Estructura del balance general} = \frac{\text{Cuentas del balance general}}{\text{Activo total}}$$

Al aplicar el método vertical al estado de resultados, cada cuenta contable se analiza en relación con las ventas totales.

$$\text{Estructura del Estado de Resultado} = \frac{\text{Cuentas del Estado de Resultados}}{\text{Ventas}}$$

A continuación, se presenta una ilustración del método vertical aplicado tanto al balance general como al estado de resultados:

Aplicación del Método Vertical al Balance General				
Cuentas Contables	2014	%	2013	%
Caja y Bancos	6,000	5.80 %	5,500	5.42 %
Inversiones Negociables para la Venta	3,000	2.9 %	2,800	2.76 %
Cuentas por Cobrar	11,000	10.63 %	10,000	9.85 %
Inventario	9,000	8.70 %	9,200	9.06 %
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>29,000</b>	<b>28.02 %</b>	<b>27,500</b>	<b>27.09 %</b>
Propiedad, Maquinarias y Equipos	60,000	57.97 %	59,000	58.13 %
Depreciación Acumulada	8,000	7.73 %	9,000	8.87 %
Activos Fijos Netos	52,000	50.24 %	50,000	49.26 %
Inversiones de Largo Plazo	15,000	14.49 %	15,000	14.78 %
Otros Activos	7,500	7.25 %	9,000	8.87 %
<b>Total Activo No Corriente</b>	<b>74,500</b>	<b>71.98 %</b>	<b>74,000</b>	<b>72.91 %</b>
<b>Total Activos</b>	<b>103,500</b>	<b>100.00 %</b>	<b>101,500</b>	<b>100.00 %</b>
Obligaciones Bancarias	6,900	6.67 %	6,000	5.91 %
Cuentas por Pagar Comerciales	8,500	8.21 %	7,300	7.19 %
Impuestos Acumulados	3,000	2.90 %	4,000	3.94 %
<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>18,400</b>	<b>17.78 %</b>	<b>17,300</b>	<b>17.04 %</b>
Obligaciones a Largo Plazo	13,000	12.56 %	11,933	11.76 %
<b>Total Pasivo No Corriente</b>	<b>13,000</b>	<b>12.56 %</b>	<b>11,933</b>	<b>11.76 %</b>
<b>Total Pasivos</b>	<b>31,400</b>	<b>30.34 %</b>	<b>29,233</b>	<b>28.80 %</b>
Capital Social	20,000	19.32 %	20,000	19.70 %
Reservas	2,666	2.58 %	3,000	2.96 %
Utilidades Retenidas	14,000	13.53 %	15,100	14.88 %
Utilidades del Periodo	35,434	34.24 %	34,167	33.66 %
<b>Total Patrimonio</b>	<b>72,100</b>	<b>69.66 %</b>	<b>72,267</b>	<b>71.20 %</b>
<b>Total Pasivo + Patrimonio</b>	<b>103,500</b>	<b>100.00 %</b>	<b>101,500</b>	<b>100.00 %</b>

Aplicación del Método Vertical al Balance General				
Cuentas Contables	2014	%	2013	%
Ventas Netas	88,000	100.00 %	86,000	100.00 %
Costo de Ventas	32,000	36.36 %	31,000	36.05 %
<b>Margen Bruto</b>	<b>56,000</b>	<b>63.64 %</b>	<b>55,000</b>	<b>63.95 %</b>
Gastos Administrativos	10,500	11.93 %	9,990	11.62 %
<b>Margen Operativo</b>	<b>45,500</b>	<b>51.70 %</b>	<b>45,010</b>	<b>52.34 %</b>
Otros Ingresos	10,920	12.41 %	11,000	12.79 %
Otros Egresos	2,100	2.39 %	3,000	3.49 %
Gastos Financieros	3,700	4.20 %	4,200	4.88 %
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>	<b>50,620</b>	<b>57.52 %</b>	<b>48,810</b>	<b>56.76 %</b>
Impuesto a la Renta	15,186	17.26 %	14,643	17.03 %
<b>Utilidad Neta</b>	<b>35,434</b>	<b>40.27 %</b>	<b>34,167</b>	<b>%</b>

### **8.3.3. Método de indicadores financieros**

Este enfoque también se conoce como análisis de proporciones, indicadores o cocientes financieros. Por simplicidad, se utilizará el término "ratios financieros" para referirse a estos conceptos.

Un ratio financiero se calcula dividiendo una cuenta por otra, es decir, el numerador está compuesto por una cuenta, mientras que el denominador corresponde a otra cuenta. Los resultados pueden expresarse en términos de múltiplos, porcentajes o unidades de tiempo, dependiendo de la naturaleza del análisis.

Hay ratios financieros que se calculan exclusivamente utilizando las cuentas del balance general. En estos casos, toda la información proviene del balance general, el cual proporciona una imagen estática de la situación financiera de la empresa en un momento específico (datos de stock).

Por otro lado, existen otros ratios donde las cuentas del numerador provienen del estado de resultados (que muestra el desempeño económico de la empresa a lo largo de un periodo, es decir, datos de flujo), mientras que las cuentas del denominador provienen del balance general (datos de stock). En estos casos, las cuentas del balance general deben promediarse, es decir, se calcula el promedio entre el valor al inicio y al final del periodo.

Antes de empezar a calcular los indicadores financieros, es fundamental considerar las siguientes pautas para realizar un análisis adecuado:

- Los ratios financieros pierden relevancia si se analizan de manera individual, sin considerar el contexto. Es crucial comparar los resultados con los promedios de empresas similares o con un conjunto de referencia (Benchmarking) para obtener una perspectiva más precisa.
- Considere las diferencias en los métodos contables cuando compare los resultados de los índices financieros de su empresa con los de otras compañías.
- Al formular conclusiones sobre la salud financiera o económica de la empresa, evite depender de un solo índice. Calcule y evalúe varios índices dentro de cada categoría y determine cuál tiene mayor relevancia.
- Trate de establecer un rango adecuado para cada índice financiero. Aunque puede ser un desafío, utilice datos históricos, las políticas de la empresa y

el apetito por el riesgo, así como la tolerancia al riesgo aprobada por los directivos.

- Redacte un informe ejecutivo que analice cada índice financiero. Asegúrese de incluir tanto los aspectos positivos como los negativos y respáldelo con la información más relevante. Los gráficos visuales, como barras, líneas o diagramas circulares, pueden ser muy útiles para complementar y enriquecer el análisis.

Los ratios financieros se agrupan en diferentes categorías, conocidas como “familia de ratios”. Algunas de estas familias son las siguientes:

- De liquidez
- De actividad
- De solvencia
- De rentabilidad
- De riesgos

A continuación, se proporcionan las fórmulas para calcular cada tipo de ratio, así como su significado y cómo deben interpretarse, tomando en cuenta los datos relevantes para su análisis:

Cuentas Contables		2014	2013
	Caja y Bancos	6,000	5,500
Venta	Inversiones Negociables para la	3,000	2,800
	Cuentas por Cobrar	11,000	10,000
	Inventario	9,000	9,200
	<b>Total Activo Corriente</b>	<b>29,000</b>	<b>27,500</b>
Equipos	Propiedad, Maquinarias y	60,000	59,000
	Depreciación Acumulada	8,000	9,000
	Activos Fijos Netos	52,000	50,000
	Inversiones de Largo Plazo	15,000	15,000
	Otros Activos	7,500	9,000
	<b>Total Activo No Corriente</b>	<b>74,500</b>	<b>74,000</b>
	<b>Total Activos</b>	<b>103,000</b>	<b>101,500</b>
	Obligaciones Bancarias	6,900	6,000
	Cuentas por Pagar Comerciales	8,500	7,300
	Impuestos Acumulados	3,000	4,000
	<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>18,400</b>	<b>17,300</b>
	Obligaciones a Largo Plazo	13,000	11,933
	<b>Total Pasivo No Corriente</b>	<b>13,000</b>	<b>11,933</b>
	<b>Total Pasivos</b>	<b>31,400</b>	<b>29,233</b>
	Capital Social	20,000	20,000

Reservas	2,666	3,000
Utilidades Retenidas	14,000	15,100
Utilidades del Periodo	35,434	34,167
<b>Total Patrimonio</b>	<b>72,100</b>	<b>72,267</b>
<b>Total Pasivo + Patrimonio</b>	<b>103,500</b>	<b>101,500</b>

## Estado de Resultados

(En nuevos soles)

Cuentas Contables	2014	2013
Ventas Netas	88,000	86,000
Costo de Ventas	32,000	31,000
<b>Margen Bruto</b>	<b>56,000</b>	<b>55,000</b>
Gastos Administrativos	10,500	9,990
<b>Margen Operativo</b>	<b>45,500</b>	<b>45,010</b>
Otros Ingresos	10,920	11,000
Otros Egresos	2,100	3,000
Gastos Financieros	3,700	4,200
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>	<b>50,620</b>	<b>48,810</b>
Impuesto a la Renta	15,186	14,643
<b>Utilidad Neta</b>	<b>35,434</b>	<b>34,167</b>

## Resumen de Inventarios

Cuentas Contables	2014	2013
Inventario Final	9,000	9,200
Inventario Inicial	21,000	19,200
Compras	20,000	21,000
Costo de Ventas	32,000	31,000

## Arrendamientos

Cuentas Contables	2014	2013
Arrendamientos	2,500	2,000

**8.3.3.1. Indicadores de liquidez**

Los ratios de liquidez Los ratios de liquidez sirven para evaluar la capacidad de una empresa para cumplir con sus compromisos financieros a corto plazo.

Algunos de los principales ratios de liquidez incluyen:

- Corriente
- De prueba ácida
- De caja

**Corriente:** es uno de los indicadores más utilizados, ya que mide la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones financieras inmediatas.

$$\text{Ratio corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

La ratio corriente se calcula de la siguiente manera:

El activo corriente incluye elementos como caja y bancos, inversiones a corto plazo, cuentas por cobrar e inventarios, mientras que el pasivo corriente refleja las obligaciones de la empresa que deben ser saldadas en menos de un año.

De acuerdo con este análisis:

- Una mayor ratio corriente sugiere que la empresa tiene una mejor capacidad para cubrir sus obligaciones a corto plazo. Esto puede indicar una mayor solvencia inmediata, lo que a su vez reduce el riesgo financiero en el corto plazo.
- Una menor ratio corriente podría señalar dificultades potenciales para cubrir las deudas a corto plazo. Si la ratio es inferior a uno, la empresa podría estar enfrentando un capital de trabajo negativo, lo que aumenta el riesgo de no poder hacer frente a sus compromisos en el futuro.

$$\text{Ratio corriente}_{2014} = \frac{29,000}{18,400} = 1.58$$

**Interpretación:** Por cada sol de obligación a corto plazo, la empresa dispone de 1,58 soles provenientes de sus activos corrientes para cubrirlas, lo que indica una buena capacidad para enfrentar sus deudas a corto plazo.

**Ratio de prueba ácida:** también conocido como ratio de liquidez inmediata, mide la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo sin recurrir a la venta de inventarios o activos menos líquidos. A diferencia de la ratio corriente, este indicador excluye los inventarios, lo que lo convierte en una medida más estricta de la liquidez de la empresa.

Por lo tanto, el ratio de prueba ácida proporciona una evaluación más conservadora de la capacidad de la empresa para cumplir con sus deudas a corto plazo, al no considerar los inventarios como parte de los activos líquidos. Este indicador se calcula mediante la siguiente fórmula:

$$\text{Ratio de Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Por lo tanto, podemos concluir lo siguiente:

- Un ratio de prueba ácida más alto sugiere que la empresa tiene una mayor capacidad para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, ya que dispone de recursos más líquidos.
- Un ratio de prueba ácida bajo indica una menor capacidad para cubrir dichas obligaciones, lo que podría generar riesgos de liquidez a corto plazo.

Con los datos proporcionados, el ratio de prueba ácida para el 2014 es:

$$\text{Ratio de prueba ácida}_{2014} = \frac{29,000 - 9,000}{18,400} = 1.09$$

**Interpretación:** Por cada sol correspondiente a las obligaciones de corto plazo, la empresa dispone de 1,09 soles para cubrirlos, provenientes del activo corriente, excluyendo los inventarios.

**De caja.-** Es uno de los indicadores de liquidez más estrictos, ya que, a diferencia de otros ratios, solo considera los activos más líquidos, como la caja y bancos, así como las inversiones negociables para la venta, para evaluar la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones de corto plazo. Este ratio refleja de manera más precisa la liquidez inmediata de la empresa. La fórmula para su cálculo es la siguiente:

$$\text{Ratio de caja} = \frac{\text{Caja y banco} + \text{Inversiones negociables}}{\text{Pasivo corriente}}$$

En ese contexto, podemos inferir lo siguiente:

- Un mayor ratio de caja indica que la empresa tiene una mayor capacidad para cubrir sus obligaciones de corto plazo con sus activos más líquidos, lo que sugiere una mejor posición financiera.
- Un menor ratio de caja sugiere que la empresa podría tener dificultades para cumplir con sus obligaciones inmediatas, ya que sus activos líquidos disponibles son limitados.

Con base en los datos proporcionados, el ratio de caja para el año 2014 es:

$$\text{Ratio de caja}_{2014} = \frac{6,000 - 3,000}{18,400} = 0.49$$

**Interpretación:** Por cada sol que representa las obligaciones de corto plazo, la empresa dispone de 0,49 soles provenientes de sus activos más líquidos, como la caja y las inversiones negociables.

### 8.3.3.2. Indicadores de gestión o actividad

Las ratios de actividad también llamados ratios de eficiencia o de gestión, se utilizan para evaluar cómo la empresa maneja y utiliza sus recursos en las operaciones diarias (Instituto Nacional de Estadística e Informática [INEI], 2023). Estos indicadores miden la eficiencia con la que se gestionan los activos y las operaciones de la empresa (Párraga et al., 2021).

Algunos de los principales ratios de actividad incluyen:

- Rotación de cuentas por cobrar
- Número de días en que rotan las cuentas por cobrar
- Rotación de inventarios
- Número de días en que rotan los inventarios
- Rotación de cuentas por pagar
- Número de días en que rotan las cuentas por pagar
- Ciclo operativo
- Ciclo de conversión de caja
- Rotación del activo total
- Rotación del activo fijo
- Rotación del capital de trabajo

Rotación de cuentas por cobrar.- Este indicador de actividad refleja la eficiencia con la que una empresa convierte sus cuentas por cobrar en efectivo durante un periodo determinado, generalmente dentro de un año o un ciclo operativo y se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Rotación de Cuentas por Cobrar} = \frac{\text{Ventas Anuales al Crédito}}{\text{Cuentas por Cobrar Promedio}}$$

Como se observa, cuando se calcula un ratio financiero que involucra cuentas tanto del estado de resultados como del balance general, es importante asegurarse de que las cuentas provenientes del balance general se promedien adecuadamente. En este caso, dado que las cuentas por cobrar pertenecen al balance general, se deben promediar, lo cual implica dividir entre dos la suma de las cuentas por cobrar al inicio y al final del año.

Usando los datos proporcionados, el cálculo de la rotación de cuentas por cobrar para el año 2014 es:

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar}_{2014} = \frac{88,000}{\frac{(11,000 + 10,000)}{2}} = 8.38$$

**Interpretación:** La empresa es capaz de convertir sus cuentas por cobrar en efectivo aproximadamente 8,38 veces durante el año.

**Número de días en que rotan las cuentas por cobrar.-** El número de días en que rotan las cuentas por cobrar es un indicador que refleja el promedio de días que tarda la empresa en recibir el pago de sus clientes por las ventas a crédito. Se calcula utilizando la siguiente fórmula:

$$\text{N}^{\circ} \text{ días rotan las Cuentas por Cobrar} = \frac{365 \text{ días}}{\text{Rotación Cuentas por Cobrar}}$$

Para realizar un análisis efectivo, es recomendable que el número de días en que rotan las cuentas por cobrar de la empresa se acerque al valor de este ratio en empresas similares. Es decir, se debe comparar con el promedio de este indicador en empresas del mismo sector o con características comparables a la empresa que se está evaluando.

En ese sentido, podemos indicar lo siguiente:

- Un mayor número de días en que rotan las cuentas por cobrar puede indicar que los clientes de la empresa están demorando mucho en pagar sus deudas, lo cual tiene un impacto negativo en la liquidez de la empresa. Este retraso puede reflejarse en un capital inmovilizado en cuentas por cobrar que no se ha convertido en efectivo. Además, puede ser un indicio de que las políticas de ventas son demasiado flexibles, otorgando créditos sin un análisis adecuado, lo que puede llevar a incumplimientos de pago, incrementando las cuentas por cobrar y ralentizando su rotación. Por lo tanto, es importante revisar las políticas de crédito y cobranza de la empresa en cuestión.
- Un menor número de días en que rotan las cuentas por cobrar sugiere una mayor eficiencia en la gestión de cobranzas, lo cual podría ser positivo si los clientes están pagando de manera puntual (Díaz & Flores, 2019).
- Sin embargo, también puede implicar que la empresa está siendo demasiado estricta con sus condiciones de crédito, lo que podría afectar negativamente las ventas al reducir la cantidad de clientes dispuestos a comprar bajo estas condiciones. Es esencial equilibrar la rapidez en la cobranza con el volumen de ventas.

Con la información proporcionada, el número de días necesarios para que las cuentas por cobrar se conviertan en efectivo al cierre de 2014 es:

$$\text{N.º días en que rotan las CxC}_{\text{m.a}} = \frac{365 \text{ días}}{8.58} = 43.55 \text{ días}$$

**Interpretación:** n promedio, la empresa tarda 43.55 días en recibir el pago de las cuentas por cobrar de sus clientes.

**Rotación de inventarios.-** es un indicador de actividad que mide la eficiencia con la que una empresa maneja sus existencias de productos y se calcula de la siguiente forma:

$$\text{Rotación de Inventarios} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventario Promedio}}$$

Según la información proporcionada, la rotación de inventarios correspondiente al 2014 es:

$$\text{Rotación de inventarios}_{\text{m.a}} = \frac{32,000}{\frac{(9,000 + 9,200)}{2}} = 3.52$$

**Interpretación:** La empresa ha renovado sus inventarios en 3.52 ocasiones durante el año.

**Número de días en que rotan los inventarios.-** es un indicador de actividad que muestra el tiempo promedio que los productos permanecen en el inventario antes de ser vendidos o utilizados y su cálculo se efectúa de la siguiente manera:

$$\text{N.º días en que rotan los Inventarios} = \frac{365 \text{ días}}{\text{Rotación de Inventarios}}$$

Para un análisis adecuado, se recomienda que el número de días en que los inventarios rotan en la empresa se asemeje al promedio de este indicador en las empresas comparables, es decir, aquellas con las que se está realizando la comparación.

En ese sentido, podemos concluir lo siguiente:

- Un mayor número de días en que rotan los inventarios podría indicar que la empresa tiene una cantidad significativa de capital inmovilizado en productos que no se venden rápidamente. Esto puede ser resultado de que los productos están obsoletos, desactualizados, fuera de temporada o de una mala planificación en la producción, que ha generado exceso de inventario.
- Un menor número de días en que rotan los inventarios puede parecer positivo, ya que sugiere que los productos se venden rápidamente. Sin embargo, esto

también podría ser un indicador negativo si la empresa mantiene niveles de inventario demasiado bajos, lo que podría llevar a no poder satisfacer pedidos importantes y generar insatisfacción entre los clientes, afectando las ventas y la participación en el mercado.

Con los datos disponibles, el número de días en que los inventarios rotaron durante el año 2014 es:

$$\text{N}^{\circ} \text{ días en q rotan los inventarios}_{2014} = \frac{365 \text{ días}}{3.52} = 103.80 \text{ días}$$

**Interpretación:** En promedio, los inventarios de la empresa permanecen en almacén durante 103.80 días antes de ser vendidos.

**Rotación de cuentas por pagar.-** Es un ratio de actividad que mide la eficiencia con la que la empresa gestiona sus deudas a corto plazo y los beneficios que puede obtener al utilizar sus cuentas por pagar como una forma de financiamiento a través del crédito comercial y su cálculo se realiza de la siguiente manera:

$$\text{Rotación de Cuentas por Pagar} = \frac{\text{Compras}}{\text{Cuentas por Pagar Promedio}}$$

Es importante considerar que la cuenta de compras se determina utilizando la siguiente fórmula:

$$\text{Inventario Final} = \text{Inventario Inicial} + \text{Compras} - \text{Costo de Ventas}$$

Al ajustarlo, la fórmula quedaría de la siguiente manera:

$$\text{Compras} = \text{Inventario Final} - \text{Inventario Inicial} + \text{Costo de Ventas}$$

Según los datos disponibles, la rotación de cuentas por pagar correspondiente al 2014 es:

$$\text{Rotación de cuentas por pagar}_{2014} = \frac{20,000}{\frac{(8,000 + 1,500)}{2}} = 2.53$$

**Interpretación:** La empresa paga sus cuentas por pagar en un promedio de 2.53 veces al año.

**Número de días en que rotan las cuentas por pagar.-** Este indicador de actividad refleja el promedio de días que la empresa tarda en saldar sus obligaciones con los acreedores,

en relación con la adquisición de materias primas, pagos por servicios y otros conceptos y su cálculo se efectúa de la siguiente manera:

$$N.º \text{ días rotan las Cuentas por Pagar} = \frac{365 \text{ días}}{\text{Rotación Cuentas por Pagar}}$$

Para un análisis adecuado, es recomendable que el número de días en que se liquidan las cuentas por pagar de la empresa se acerque al promedio del mismo indicador de las empresas comparables, es decir, al ratio de rotación de cuentas por pagar de aquellas empresas con las que se realiza la comparación.

En este contexto, se puede señalar lo siguiente:

- Un mayor número de días en que se liquidan las cuentas por pagar podría indicar que la empresa se está beneficiando del tiempo adicional para saldar sus deudas, aprovechando lo que podría considerarse un "crédito comercial" otorgado por sus proveedores o acreedores. Sin embargo, este beneficio solo es viable si la empresa cuenta con una ventaja competitiva en el mercado, como el tamaño o el poder de negociación. Si la empresa carece de tales características y decide prolongar el plazo de pago, podría poner en riesgo la relación con sus proveedores o acreedores, afectando su continuidad.
- Un menor número de días en que se liquidan las cuentas por pagar sugiere que la empresa está cumpliendo con sus obligaciones en el menor tiempo posible. Esta estrategia puede ser favorable si la empresa se beneficia de descuentos por pronto pago; de lo contrario, debería reconsiderar su política de cuentas por pagar.

Con los datos disponibles, el número de días en que se liquidan las cuentas por pagar en 2014 es:

365 días

$$N.º \text{ de días en que rotan las CxP } \overline{2014} = 144.18 \text{ 2.53}$$

2.53

**Interpretación:** En promedio, la empresa tarda 144.18 días en liquidar sus cuentas por pagar a los proveedores correspondientes.

**Ciclo operativo:** Este indicador de actividad refleja el promedio de días que la empresa tarda en convertir en efectivo las materias primas, ya sea mediante la venta a crédito

o a través de la venta de inventarios almacenados y su cálculo se efectúa de la siguiente manera:

$$\text{Ciclo Operativo} = \frac{\text{N.º de días en que rotan las cuentas por cobrar}}{\text{}} + \frac{\text{N.º de días en que rotan los inventarios}}{\text{}}$$

Con la información suministrada, el ciclo operativo al 2014 es:

$$\text{Ciclo operativo 2014} = 43.55 + 103.80 = 147.35$$

**Interpretación:** En promedio, la empresa tarda 147.35 días en convertir en efectivo sus materias primas, ya sea por ventas a crédito o mediante la venta de inventarios almacenados.

**Ciclo de conversión de caja:** Este indicador de actividad refleja el promedio de días que tarda la empresa en convertir en efectivo sus materias primas, después de haberlas vendido a crédito, almacenado en inventarios y, finalmente, cancelado sus cuentas por pagar y su cálculo se realiza de la siguiente manera:

$$\text{Ciclo de Conversión de Caja} = \frac{\text{N.º de días en que rotan las cuentas por cobrar}}{\text{}} + \frac{\text{N.º de días en que rotan los inventarios}}{\text{}} - \frac{\text{N.º de días en que rotan las cuentas por pagar}}{\text{}}$$

Un ciclo de conversión de caja elevado indica que la empresa tiene una gran cantidad de capital inmovilizado en el proceso de venta. Por esta razón, un ciclo de conversión de caja largo no es recomendable.

Con los datos disponibles, el ciclo de conversión de caja en 2014 es:

$$\text{Ciclo de conversión de caja 2014} = 147.35 - 144.18 = 3.17$$

**Interpretación:** En promedio, la empresa tarda 3.17 días en convertir en efectivo sus materias primas, luego de haberlas vendido a crédito, almacenado en inventarios y, finalmente, saldado sus cuentas por pagar.

**Rotación del activo total:** Este indicador de actividad refleja la eficiencia con la que la empresa emplea sus activos totales para generar ventas y su calcula de la siguiente manera:

$$\text{Rotación del activo total} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

Para un análisis adecuado, es recomendable que la rotación del activo total de la empresa se acerque al promedio del mismo indicador de las empresas comparables, es decir, el ratio de rotación de activo total de aquellas empresas con las que se realiza la comparación.

En este contexto, se puede señalar lo siguiente:

- Un mayor ratio de rotación del activo total podría indicar que la empresa posee pocos activos que generen ventas futuras o que los activos actuales son obsoletos.

Un menor ratio de rotación del activo total sugiere que la empresa tiene una gran cantidad de capital inmovilizado en activos totales.

Con los datos disponibles, la rotación del activo total al 2014 es:

$$\text{Rotación del activo total}_{2014} = \frac{88,000}{103,500} = 0.85$$

**Interpretación:** La empresa genera 0.85 soles en ventas por cada sol invertido en activos totales. También puede interpretarse como que la empresa está colocando entre sus clientes un valor equivalente al 85% de la inversión realizada en activos.

**Rotación del activo fijo:** Este indicador de actividad refleja la eficiencia con la que la empresa emplea sus activos fijos para generar ingresos por ventas y su cálculo se realiza de la siguiente manera:

$$\text{Rotación del activo fijo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijo}}$$

Para un análisis adecuado, es recomendable que la rotación del activo fijo de la empresa se acerque al promedio del mismo indicador de las empresas comparables, es decir, el ratio de rotación de activo fijo de aquellas empresas con las que se realiza la comparación.

En este contexto, se puede señalar lo siguiente:

- Un mayor ratio de rotación del activo total podría indicar que la empresa tiene pocos activos fijos, o que los activos que posee están obsoletos. También podría sugerir que la empresa tiene un nivel mínimo de activos fijos, lo que podría llevarla a realizar un desembolso de capital en el futuro cercano para aumentar sus activos fijos y así generar mayores ventas.

- Un menor ratio de rotación del activo fijo sugiere que la empresa tiene una gran cantidad de capital inmovilizado en activos fijos o que está utilizando sus activos de manera ineficiente.

Con los datos disponibles, la rotación del activo fijo al 2014 es:

$$\text{Rotación del activo fijo}_{2014} = \frac{88,000}{52,000} = 1.69$$

**Interpretación:** La empresa genera 1.69 soles en ventas por cada sol invertido en activos fijos. También puede interpretarse como que la empresa está recuperando 1.69 veces el valor de su inversión en activos fijos a través de las ventas realizadas.

**Rotación del capital de trabajo.-** Este indicador de actividad refleja la eficiencia con la que la empresa utiliza su capital de trabajo para generar ventas. En otras palabras, proporciona información sobre cómo el capital de trabajo se traduce en ventas, expresado en términos de unidades monetarias de ventas por cada unidad monetaria de capital de trabajo y su cálculo se realiza de la siguiente manera:

$$\text{Rotación del capital de trabajo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Capital de Trabajo}}$$

Para un análisis adecuado, es recomendable que la rotación del capital de trabajo de la empresa se acerque al promedio del mismo indicador de las empresas comparables, es decir, al ratio de rotación del capital de trabajo de aquellas empresas con las que se realiza la comparación.

Con la información proporcionada, la rotación del capital de trabajo en 2014 es:

$$\text{Rotación del capital de trabajo}_{2014} = \frac{88,000}{(29,000-18,400)} = 8.30$$

**Interpretación:** La empresa genera 8.30 soles en ventas por cada sol invertido en capital de trabajo.

#### 5.3.3.4. Indicadores de solvencia

Los ratios de solvencia comprenden los ratios de endeudamiento y de cobertura.

**De endeudamiento.**- Estos indicadores se utilizan para evaluar la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a largo plazo. Dentro de esta categoría se consideran los siguientes.

De deuda a patrimonio

De deuda a capital

De endeudamiento total

De apalancamiento financiero

De deuda a patrimonio.- Este indicador de solvencia, también conocido como ratio de estructura de capital, mide el nivel de endeudamiento de la empresa al relacionar su pasivo total con su patrimonio y su cálculo se efectúa de la siguiente manera:

$$\text{Ratio deuda a patrimonio} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

Cambios en este ratio reflejan un aumento o reducción en la dependencia de recursos externos (pasivo total) como medio de financiamiento.

Con los datos disponibles, el ratio deuda a patrimonio al 2014 es:

$$\text{Ratio deuda a patrimonio}_{2014} = \frac{31,400}{72,100} = 43.55\%$$

## Consideraciones finales

En el entorno empresarial actual, caracterizado por constantes transformaciones económicas y una competencia cada vez más intensa, contar con herramientas prácticas y conocimiento sólido es un imperativo para cualquier emprendedor. Este libro ha sido diseñado como un recurso integral que busca empoderar a quienes enfrentan los desafíos del mundo de los negocios, proporcionándoles fundamentos teóricos, metodologías aplicables y estrategias basadas en la experiencia práctica. Al hacerlo, hemos reunido un compendio de conocimientos esenciales para construir y mantener empresas sostenibles, competitivas y financieramente sólidas.

Uno de los pilares fundamentales abordados es el análisis financiero, en particular el uso de las razones financieras como herramienta de evaluación y diagnóstico. Estas permiten extraer conclusiones clave sobre el desempeño empresarial a través de la relación entre diversas cuentas contables, facilitando la identificación de tendencias, discrepancias y oportunidades de mejora. El valor de estas herramientas radica no solo en su capacidad para analizar resultados pasados, sino también en su potencial para proyectar escenarios futuros y anticipar riesgos. La correcta interpretación de estas razones, basada en información precisa y validada, contribuye directamente a la toma de decisiones estratégicas, optimizando recursos y fortaleciendo la posición competitiva de la organización.

Un aspecto esencial en el análisis financiero es la calidad de los datos utilizados. Se ha subrayado la necesidad de trabajar con información confiable, consistente y oportuna, ya que decisiones basadas en datos incompletos o imprecisos pueden generar consecuencias adversas. Asimismo, se destacó que el análisis no debe limitarse a los estados financieros básicos, sino complementarse con reportes adicionales que proporcionen una visión más completa del panorama económico y operativo de la empresa. Este enfoque integral permite a los líderes empresariales identificar fortalezas y áreas de mejora con mayor claridad, maximizando así el impacto de las estrategias implementadas.

Por otro lado, se ha discutido la importancia de la planificación financiera mediante proyectos de inversión. La representación proyectada de la situación financiera de una empresa permite evaluar alternativas estratégicas y adoptar la más adecuada con base en criterios objetivos. Esta planificación no solo ofrece una hoja de ruta para la asignación eficiente de recursos, sino que también actúa como un mecanismo para mitigar riesgos asociados con la incertidumbre del mercado. Además, se destacó cómo la formulación de proyectos de inversión facilita la atracción de socios estratégicos e inversionistas, lo que refuerza la solidez financiera y el crecimiento sostenido de la organización.

La gestión financiera también ocupa un lugar central en la construcción de negocios exitosos. Este ámbito, lejos de limitarse a la captación de recursos, abarca decisiones críticas sobre su asignación, supervisión y optimización. Se abordaron aspectos como la alineación de las decisiones financieras con los objetivos estratégicos, la evaluación de oportunidades de inversión y la importancia de adaptarse a las condiciones cambiantes del mercado. En un contexto donde los factores externos, como las tasas de interés y las normativas fiscales, afectan directamente a las empresas, la capacidad de respuesta y la flexibilidad se convierten en competencias indispensables para los líderes financieros.

Otro eje de análisis fue la evaluación de los entornos fiscales, financieros y de negocios, destacando cómo estos influyen en las operaciones empresariales. El entorno fiscal, compuesto por impuestos y regulaciones, determina en gran medida la capacidad de las empresas para generar utilidades, mientras que el entorno financiero establece las condiciones para el acceso a capital y las decisiones de inversión. Paralelamente, el entorno de negocios, influido por factores económicos, políticos y tecnológicos, exige que las organizaciones se mantengan alertas y proactivas para adaptarse a los cambios y mantenerse relevantes en un mercado competitivo.

En la discusión sobre el acceso al financiamiento, se exploraron los créditos y las microfinanzas como herramientas clave para impulsar el crecimiento empresarial. Se destacó la importancia de realizar un análisis exhaustivo de la capacidad de pago y el perfil crediticio de los solicitantes, asegurando que las decisiones de financiamiento sean sostenibles tanto para las instituciones financieras como para los prestatarios. Este enfoque, apoyado en herramientas cuantitativas como el flujo de caja y el análisis de estados financieros, garantiza que los recursos se asignen de manera eficiente, contribuyendo al fortalecimiento de la cartera crediticia y al desarrollo económico.

La gestión del riesgo crediticio también ocupó un lugar destacado, enfatizando el papel del analista financiero en la evaluación de solicitudes de financiamiento. Este profesional actúa como un primer filtro en la gestión del riesgo, utilizando herramientas específicas para determinar la viabilidad de las operaciones crediticias y asegurando que las decisiones se alineen con las políticas de tolerancia al riesgo de la entidad. Además, se destacó la importancia de una evaluación integral que considere tanto aspectos cuantitativos como cualitativos, permitiendo decisiones más fundamentadas y sostenibles.

Finalmente, se reflexionó sobre la importancia de la educación financiera continua para el desarrollo empresarial. Los conocimientos y herramientas presentados a lo largo de este libro no deben considerarse como un punto final, sino como un trampolín para seguir explorando, aprendiendo

y aplicando nuevas estrategias en un entorno empresarial que evoluciona constantemente. La capacidad de un emprendedor para adaptarse, aprender de sus errores y aprovechar oportunidades emergentes es un factor determinante para el éxito.

En conclusión, este libro ha sido concebido para proporcionar una base sólida de conocimientos prácticos y teóricos que permitan a los emprendedores y profesionales tomar decisiones informadas, enfrentar desafíos con confianza y construir negocios sostenibles y rentables. La gestión eficaz de recursos, el análisis financiero riguroso y la planificación estratégica son pilares fundamentales para lograr estos objetivos. Confiamos en que los conceptos y estrategias presentados en esta obra serán una herramienta valiosa para quienes buscan dejar una huella positiva en el entorno empresarial y contribuir al desarrollo económico y social de sus comunidades.

## Referencias bibliográficas

- Abanto, R. & Aguirre, M. A. (2023). *Gestión financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa de transportes Logística Lima Sur SAC* [Tesis de licenciatura, Universidad de Ciencias y Humanidades]. [https://repositorio.uich.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12872/833/Abanto\\_R\\_Aguirre\\_MA\\_tesis\\_contabilidad\\_finanzas\\_2023.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.uich.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12872/833/Abanto_R_Aguirre_MA_tesis_contabilidad_finanzas_2023.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Arrunategui, J. (2017). *El Problema De Liquidez Y Rentabilidad Con Un Enfoque Social En La Gestión De La Sociedad De Beneficencia Pública Del Callao – Perú 2012-2014*. [Tesis de grado, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Perú].
- Argomodo, L. C. & Nureña, E. J. (2023). *La gestión financiera y la liquidez en una empresa de transporte* [Tesis de licenciatura, Universidad de Ciencias y Humanidades]. [https://repositorio.uich.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12872/787/Argomodo\\_LC\\_Nure%C3%B1a\\_EJ\\_tesis\\_contabilidad\\_finanzas\\_2023.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.uich.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12872/787/Argomodo_LC_Nure%C3%B1a_EJ_tesis_contabilidad_finanzas_2023.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Baldeon, F. (2021). *Gestión contable y su incidencia en la liquidez de la Compañía Maquirena S.A.C., La Molina, 2021* [Tesis de grado, Universidad Peruana de las Américas, Perú]. <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/handle/upa/225>
- Banco Interamericano de Desarrollo (2022). *MYPYMES en América Latina. Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento*. Informe Estadístico protocolar. <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/2c7fec3c-c404-496b-a0da-e6a14b1cee48/content>
- Benítez, L., Bonin, E. y Gómez, C. (2023). Impacto de créditos directos en una compañía de plástico. *Acvenis*, 1(1), 1-5. <https://doi.org/10.47606/ACVEN/PH0176>
- Brigham, E. F., & Ehrhardt, M. C. (2019). *Financial Management: Theory & Practice* (16th ed.). Cengage Learning. [http://121.121.140.173:8887/filessharing/kohasharedfolders/Financiamiento%20Management-theory%20&%20practice%2016th%20ed.%20\(2020\).pdf](http://121.121.140.173:8887/filessharing/kohasharedfolders/Financiamiento%20Management-theory%20&%20practice%2016th%20ed.%20(2020).pdf)
- Canossa, H. y Rodríguez, R. (2019). Estrategias de financiamiento, un reto para las pymes comerciales de Guanacaste. *InterSedes*, 20(42), 104-117. <http://dx.doi.org/10.15517/isucr.v20i42.41845>
- Carpio, S. (2022). *El financiamiento y su influencia en la liquidez de la compañía constructora Gema E.I.R.L., 2018*. [Tesis de grado, Universidad Privada del Norte, Perú]. <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/30379/Carpio%20Pe%3%b1a%2c%20Sthefani%20Rosa.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- Carrillo, G. (2015). *La gestión financiera y la liquidez de la compañía “Azulejos Pelileo.”* [Tesis de grado, Universidad Técnica de Ambato, Ecuador]. <http://repo.uta.edu.ec/bitstream/handle/123456789/5301/Mg.DCEv.Ed.1859.pdf?sequence=3>
- Cordova, A. (2017). *Gestión financiera y contable para incrementar la rentabilidad en una compañía industrial, Lima 2017.* [Tesis de grado, Universidad Norbert Wiener, Perú]. <http://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1550/TITULO%20%20Cordova%20Yacolca%2c%20%20Ana%20Karina.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Delfín, Y. y Rodríguez, E. (2022). Gestión de tesorería y liquidez en las compañías de seguros en Perú. *Podium*, (42), 39-52. <https://doi.org/10.31095/podium.2022.42.3>
- De La Hoz, B., Ferrer, M., y De La Hoz, A. (2008). Indicadores de rentabilidad: Herramientas para la toma de decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo. *Revista de Ciencias Sociales*, 14(1), 88–109. <https://doi.org/10.31876/rcs.v14i1.25389>
- De Sousa, D., De Araújo, S. y Souza, L. (2020). Risk management the COSO methodology applied to manager an information unit. *RDBCI*, 18, e20021. <https://doi.org/10.20396/rdbci.v18i0.8660794/23032>
- Díaz, P. y Ramón, J. (2021). Ciclo de conversión del efectivo y su incidencia en la liquidez de una compañía industrial. *Quipukamayoc*, 29, (59), 43-53. <http://dx.doi.org/10.15381/quipu.v29i59.20141>
- García, J., Tumbajulca, I. y Cruz, J. (2021). Innovación organizacional como factor de competitividad empresarial en mypes durante el Covid-19. *Comuni@cción*, 12(2), 99-110. <http://dx.doi.org/10.33595/2226-1478.12.2.500>
- Gutiérrez, J. y Tapia, G. (2017). Relación entre liquidez y rentabilidad de las compañías del sector industrial que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima, 2005-2014. *Revista de Investigación Universitaria*, 6(1), 89-111. <https://doi.org/10.17162/riu.v6i1.1045>
- Gutiérrez, J., y Tapia, J. (2020). Liquidez y rentabilidad. Una revisión conceptual y sus dimensiones. *Revista de Investigación Valor Contable*, 3(1), 9–30. <https://doi.org/10.17162/rivc.v3i1.1229>
- Hood, C. (1991). A Public Management for All Seasons? *Public Administration*, 69(1), 3-19. <https://eclass.uoa.gr/modules/document/file.php/PSPA108/4NMP%20all%20seasonsfulltext.pdf>
- Horngrén, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2021). *Contabilidad de costos: Un enfoque gerencial* (14ta. ed.). Pearson. <https://profefily.com/wp-content/uploads/2017/12/Contabilidad-de-costos-Charles-T.-Horngren.pdf>

- Ibarra, M., González, L. y Demuner, M. (2017). Competitividad empresarial de las pequeñas y medianas compañías manufactureras de Baja California. *Estudios Fronterizos*, 18(35). <https://doi.org/10.21670/ref.2017.35.a06>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2023). *Registro nacional de indicadores de gestión municipal*. <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/6491283/5665613-peru-indicadores-de-gestion-municipal-2023.pdf?v=1720729228>
- Levy, N. (2019). Financiamiento, financiarización y problemas de desarrollo. *Cuadernos de Economía*, 38(76), 207-230. <http://www.scielo.org.co/pdf/ceco/v38n76/2248-4337-ceco-38-76-207.pdf>
- Medina, K., Plaza, G. y Samaniego, A. (2013). *Análisis de los estados financieros de mayo 2011 - mayo del 2012, y creación de estrategias financieras para alcanzar un mejor nivel de liquidez y rentabilidad de la compañía "PINTUCA S. A." en el año 2012*. [Tesis de grado, Universidad de Guayaquil, Ecuador]
- Modigliani, F. & Miller, M. H. (1958). The Cost of Capital, Corporation Finance, and the Theory of Investment. *The American Economic Review*, 48(3), 261-297. <https://www.jstor.org/stable/1809766>
- Morán, L., Pincay, N., Abrigo, O. y Rojas, L. (2021). Gestión de riesgos financieros en compañías de servicios ante la amenaza del COVID-19 en Ecuador. *Acta Universitaria*, 31, e3139. <https://doi.org/10.15174/au.2021.3139>
- Murillo-Robles, M. y Palacios-Cedeño, N. (2022). Cartera vencida y la liquidez de la compañía Camposanto y Exequiales Jardines de la Paz Jipijapa, periodo 2019-2020. *Revista Científica Dominio de las Ciencias*, 8(2), 154-205. <https://doi.org/10.23857/dc.v8i2.2750>
- Ospina, M. R., Vera, S. P. y Zambrano, K. J. (2024). Sistemas de información de administración financiera (SIAF) en la gobernanza pública inteligente: una exploración del caso colombiano. *Opera*, 34, 31-55. <https://doi.org/10.18601/16578651.n34.03>
- Párraga, S., Pinargote, N., García, C. y Zamora, J. (2021). Indicadores de gestión financiera en pequeñas y medianas compañías en Iberoamérica: una revisión sistemática. *Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores*, 8(spe2), 00026. <https://doi.org/10.46377/dilemas.v8i.2610>
- Ramírez, V. y Armas, E. (2021). Estructura de capital y rentabilidad del sector bancario que opera en el Perú. *Quipukamayoc*, 29(60), 41-49. <http://dx.doi.org/10.15381/quipu.v29i60.17916>
- Ramos, M. (2021). El financiamiento y su influencia en la liquidez de las micro y pequeñas compañías agroexportadoras en la Región Lima Provincias 2015 – 2016. *Big Bang Faustiniiano*, 10(1). <https://doi.org/10.51431/bbf.v10i1.667>

- Silvera, J. y Ventocilla, J. L. (2023). *La gestión financiera y su influencia en la rentabilidad de la Empresa de Transportes Zárate 2020* [Tesis de licenciatura, Universidad Continental]. [https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/12815/2/IV\\_FCE\\_310\\_TE\\_Silvera\\_Ventocilla\\_2023.pdf](https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/12815/2/IV_FCE_310_TE_Silvera_Ventocilla_2023.pdf)
- Torres, C., Malta, N., Zapata, C. y Aburto, V. (2015). Metodología de gestión de riesgo para procesos en una institución de salud previsional. *Universidad, Ciencia y Tecnología*, 19(75), 98-109. [https://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1316-48212015000200004](https://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1316-48212015000200004)
- Vázquez, X., Rech, I., Miranda, G. y Tavares, M. (2017). Convergencia entre la rentabilidad y la liquidez en el sector del agronegocio. *Cuadernos de Contabilidad*, 18(45). <http://www.scielo.org.co/pdf/cuco/v18n45/0123-1472-cuco-18-45-00152.pdf>
- Velarde, T. (2018). *El análisis financiero de liquidez y su relación con la rentabilidad en la Compañía de Transportes y Servicios el Kazmeño E.I.R.L., Huachipa, 2015-2017*. Normas Tributarias.
- Vilcanqui, N. T. (2024). *El sistema de tesorería y la administración de los recursos financieros de la Municipalidad Provincial el Collao – Ilave* [Tesis de licenciatura, Universidad Privada San Carlos]. [http://repositorio.upsc.edu.pe/bitstream/handle/UPSC/711/Nataly\\_Tania\\_VILCANQUI\\_CHARCA.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.upsc.edu.pe/bitstream/handle/UPSC/711/Nataly_Tania_VILCANQUI_CHARCA.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Yataco, E. G. & Espíritu, M. E. (2021). *Sistema de administración financiera (SIAF) – RP en la ejecución de gastos de la Municipalidad de la Victoria – 2020* [Tesis de licenciatura, Universidad Tecnológica del Perú]. [https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/5089/E.Yataco\\_M.Espiritu\\_Trabajo%20de%20Suficiencia%20Profesional\\_Titulo%20Profesional\\_2021.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/5089/E.Yataco_M.Espiritu_Trabajo%20de%20Suficiencia%20Profesional_Titulo%20Profesional_2021.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Zambrano, F., Sánchez, M. y Correa, S. (2021). Análisis de rentabilidad, endeudamiento y liquidez de microcompañías en Ecuador. *RETOS. Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 11(22), 235-249. <https://doi.org/10.17163/ret.n22.2021.03>
- Zuñiga, I. (2018). *Aplicación de fondos propios como fuente de financiamiento para obtener liquidez y rentabilidad compañarial en la constructora Rodema S.A.C.* [Tesis de grado, Universidad Nacional de Piura, Perú] <http://repositorio.unp.edu.pe/handle/UNP/1608>





Instituto de Investigación y Capacitación  
Profesional del Pacífico

Puno - Perú  
2025



IDICAP PACÍFICO  
**eIP**

ISBN: 978-612-49529-9-9



9 786124 952999