

# Manual de Estudio N.º 6

Carrera Técnico Laboral  
en Servicios y Operaciones  
Microfinancieras



## Módulo 2: Evaluar Solicitudes Microfinancieras



implementada por:

 Sparkassenstiftung Alemania  
LATINOAMÉRICA Y EL CARIBE





# Manual de Estudio N.º 6

## Carrera Técnico Laboral en Servicios y Operaciones Microfinancieras

### MÓDULO 2: Evaluar Solicitudes Microfinancieras

Una Iniciativa de:



implementada por:

 **Sparkassenstiftung Alemana**  
LATINOAMÉRICA Y EL CARIBE



Con:

**Banca**♥**ía**  
Facilitamos su progreso



**Introducción a las microfinanzas**

Módulo 6: Evaluar Solicitudes Microfinancieras

Primera edición: marzo de 2021

**Autor:**

Erwin Perpiñan Perdomo.

**Editado por:**

©FUNDACIÓN SPARKASSENSTIFTUNG COLOMBIA

Carrera 15 n.º 88 – 64, oficina 320. Bogotá D.C., Colombia.

Tel.:(57-1) 4672449

**Revisión Editorial**

Nelly Gonzalez Curay

Laura Klein

**Director de Proyecto Regional Colombia**

Raúl Martínez de la Piedra

**Diseño y Diagramación**

Signo Empresarial

**Edición y Corrección de Estilo:**

Signo Empresarial

Hecho en Colombia

Todos los derechos reservados. Queda autorizada la reproducción total o parcial de esta obra y su tratamiento o transmisión por cualquier medio o método, siempre y cuando se cite a la Sparkassenstiftung Alemana, el SENA y su(s) autor(es).

# CONTENIDO

<b>Introducción</b> .....	<b>17</b>
<b>Estructura del Manual de Estudio</b> .....	<b>20</b>
<b>Uso del Contenido</b> .....	<b>20</b>
<b>Objetivos</b> .....	<b>20</b>
<b>1. Evaluación de Solicitudes de Crédito</b> .....	<b>21</b>
<b>1.1 Aspectos Necesarios en la Evaluación de un Crédito</b> .....	<b>22</b>
1.1.1 Solicitud de Crédito .....	23
1.1.2 Documentos de Identidad del Solicitante.....	23
1.1.3 Documentos e Información Necesaria para Realizar Consulta a Referencias .....	23
1.1.4 Documentos e Información Necesaria para Realizar el Análisis y Evaluación de la Solicitud.....	24
1.1.5 Construcción del Expediente .....	24
1.1.6 Entrega Expediente al Área de Operaciones .....	24
1.1.7 Comunicación al Cliente, Formalización y Desembolso .....	24
<b>1.2 Aspectos Claves para un Correcto Análisis</b> .....	<b>25</b>
1.2.1 Capacidad de Pago .....	25
1.2.2 Garantías .....	26
1.2.2.1 Garantías Personales .....	26
1.2.2.2 Garantías Reales .....	27
1.2.3 Formalización de la Operación y Desembolso. ....	29
1.2.4 Diferencias Entre el Proceso de Crédito y Tecnología Crediticia .....	29
1.2.5 Diseño de una Tecnología Crediticia .....	30
1.2.6 Promoción del Crédito .....	32
<b>1.3 Factores que Determinan la Viabilidad del Crédito</b> .....	<b>35</b>
1.3.1 Carácter .....	35
1.3.2 Capacidad .....	37
1.3.3 Capital .....	38
1.3.4 Condiciones .....	38
1.3.5 Colateral .....	39
1.3.6 Importancia de los Cinco Factores y el Análisis .....	39

# CONTENIDO

<b>2 Contabilidad básica</b>	<b>41</b>
<b>2.1 Objetivos de la Contabilidad</b>	45
<b>2.2 Usuarios de la Contabilidad</b>	45
<b>2.3 Características de la Información Contable</b>	46
<b>2.4 Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA)</b>	47
<b>2.5 La Ecuación Fundamental Contable</b>	54
<b>2.5.1 Análisis Cambios en la Ecuación Fundamental</b>	61
<b>2.6 Estados financieros Básicos</b>	63
2.6.1 Estado de Situación Financiera Individual	63
2.6.1.1 Activos Corrientes	63
2.6.1.2 Activos Fijos	65
2.6.1.3 Pasivos Corrientes	67
2.6.1.4 Pasivos a Largo Plazo	67
2.6.1.5 Patrimonio	68
2.6.2 Estado de Resultados	85
2.6.3 Reconocer y Registrar los Ingresos	85
2.6.3.1 Ingresos	86
2.6.3.2 Los costos de Ventas y Operacionales	87
2.6.3.3 Gastos	87
2.6.3.4 Utilidades o Pérdidas	88
<b>2.7 Registros Contables</b>	102
2.7.1 Libro Diario	103
2.7.2 Análisis de Transacciones y Equilibrio de la Ecuación	105
2.7.3 Fuentes y Usos De Fondos	107
2.7.4 Registro de Transacciones con Inventarios Periódicos	107
2.7.5 La Partida Doble	108
2.7.6 El Debe y el Haber	108
2.7.7 El Sistema de Cuentas T	108
2.8.2 Libro mayor	113
<b>3. Análisis Crediticio con Énfasis en Parámetros Cuantitativos</b>	<b>117</b>
2.8 Las Razones Financieras	118

# CONTENIDO

2.8.1 Razones de Liquidez .....	119
2.8.2 Razones de Endeudamiento .....	118
2.8.3 Razones de Actividad.....	121
2.8.4 Razones de Rentabilidad .....	122
<b>4. Análisis Cualitativo y Organización de la Información .....</b>	<b>131</b>
<b>2.9 Criterios no Financieros .....</b>	<b>134</b>
2.9.1 Claridad de los Objetivos del Empresario .....	134
2.9.2 Experiencia Crediticia .....	134
2.9.3 Nivel de Organización .....	134
2.9.4 Margen de Error en la Captura de la Información .....	134
2.9.5 El Tipo de Actividad .....	134
2.9.6 Estabilidad .....	134
2.9.7 La Planta Física .....	134
2.9.8 Verificación .....	135
<b>5. Metodología Crediticia como Base del Análisis de la Información del Cliente .....</b>	<b>137</b>
<b>5.1 Determinación del Monto a Prestar .....</b>	<b>140</b>
5.1.1A partir del Nivel de Endeudamiento Futuro en el Corto Plazo .....	140
5.1.2 A partir del Capital de Trabajo .....	142
5.1.3 A partir del Proyecto de Inversión .....	143
5.1.4 A partir del Flujo de Caja Proyectado .....	143
5.2 Flujo de Caja Proyectado .....	143
5.3 Valor estimado de la Cuota .....	146
5.3.1 Información del Cliente .....	146
5.3.2 Punto de Equilibrio .....	146
5.3.3 Mediante el Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado .....	149
5.4 Determinación del Plazo .....	149
<b>6. Técnicas de Comprobación de la Información del Cliente .....</b>	<b>151</b>
6.1 Verificación en las Centrales de Riesgos .....	152
6.2 Verificación de las Referencias .....	153

# CONTENIDO

6.3 Referenciación Zonal .....	153
<b>7. Análisis Financiero en la Toma de Decisiones .....</b>	<b>154</b>
7.1 Alcances y Limitaciones del Análisis Financiero .....	155
7.2 Enfoques para el Análisis Financiero .....	156
<b>8. Análisis e Interpretación de los Estados Financieros .....</b>	<b>158</b>
8.1 Clasificación de los Análisis .....	160
8.2 Según su Destino .....	160
8.3 Según su Forma .....	161
<b>9. Método de Análisis .....</b>	<b>162</b>
9.1 Análisis Vertical .....	165
9.2 Método de Análisis Horizontal .....	167
9.2.1 Índices Financieros .....	172
9.3 Ratios de Liquidez .....	172
9.3.1.1 Prueba Ácida .....	172
9.3.1.2 Prueba Defensiva .....	173
9.3.1.3 Capital de Trabajo .....	174
9.3.1.4 Ratios de Solvencia .....	175
9.3.1.5 Razón de Endeudamiento Patrimonial .....	176
9.3.1.6 Apalancamiento Financiero .....	177
9.4 Ratios de Rentabilidad .....	179
9.4.1 Rentabilidad Neta o Margen de Utilidad Neta .....	180
9.4.2 Rentabilidad Financiera .....	181
9.4.3 Sistema de Análisis DuPont .....	182
9.5 Análisis de los Estados Financieros de los Clientes .....	183
9.5.1 Proceso de análisis .....	183
9.6 Indicadores de Gestión que Avalan la Viabilidad de la Solicitud .....	188
9.6.1 Rotación de cartera .....	188
9.6.2 Rotación de Caja y Bancos .....	199



# CONTENIDO

9.6.3 Rotación de Activos .....	190
<b>10. Informes Microfinancieros .....</b>	<b>193</b>
<b>11. Desembolso .....</b>	<b>196</b>
<b>Bibliografía .....</b>	<b>199</b>

# TABLAS

**Tabla 1. Ejemplo Solicitud de Préstamo**

**Tabla 2. Ejemplo Flujo de Caja**

**Tabla 3. Características de la Información Contable**

**Tabla 4. Estados Financieros Microempresa PBL**

# FIGURAS

- Figura 1. Factores para Evaluación de Solicitudes de Crédito**
- Figura 2. Proceso de Crédito**
- Figura 3. Recopilación de Información**
- Figura 4. Crédito**
- Figura 5. Ejemplo de una Solicitud de Crédito**
- Figura 6. Flujo de Efectivo (Deudor)**
- Figura 7. Declaración Patrimonial**
- Figura 8. Cinco C del Crédito**
- Figura 9. Análisis de Carácter**
- Figura 10. Bases del Análisis de Carácter**
- Figura 11. Capacidad de Pago**
- Figura 12. Importancia del Análisis**
- Figura 13. Análisis Contable**
- Figura 14. Objetivos de la Contabilidad**
- Figura 15. Tipos de Usuario**
- Figura 16. Características de la Información**
- Figura 17. Ciclo De Operaciones Empresas De Producción**
- Figura 18. Ciclos De Operaciones Empresas De Comercio**
- Figura 19. Ciclo De Operaciones Empresas De Servicio**
- Figura 20. Estructura de la Ecuación Fundamental de la Contabilidad**
- Figura 21. Estados Financieros**
- Figura 22. Activos**
- Figura 23. Pasivos**
- Figura 24. Análisis según Tipo de Segmento**

# FIGURAS

**Figura 25. Organización de la Información**

**Figura 26. Enfoque del Análisis Financiero**

**Figura 27. Razones Financieras**

**Figura 28. Análisis Vertical Distribución del Activo Microempresa PBL**

**Figura 29. Análisis Vertical Distribución del Pasivo Microempresa PBL**

**Figura 30. Análisis Vertical Distribución del Patrimonio Microempresa PBL**

**Figura 31. Análisis Horizontal Microempresa PBL**

**Figura 32. Análisis Horizontal Variación de Activos Microempresa PBL**

**Figura 33. Análisis Horizontal Variación de Pasivos Microempresa PBL**

**Figura 34. Análisis Horizontal Variación del Pasivo y Patrimonio Microempresa PBL**

**Figura 35. Análisis Horizontal Variación de Pérdidas y Ganancias Microempresa PBL**

**Figura 36. Razón Prueba Ácida**

**Figura 37. Prueba Defensiva**

**Figura 38. Razón Capital de Trabajo**

**Figura 39. Razón de Insolvencia**

**Figura 40. Razón de Endeudamiento Patrimonial**

**Figura 41. Razón de Endeudamiento Activo Fijo**

**Figura 42. Razón de Apalancamiento**

**Figura 43. Razón de Rentabilidad**

**Figura 44. Utilidad Neta**

**Figura 45. Razón Rentabilidad Financiera**

**Figura 46. Razón de los Recursos Propios**

**Figura 47. Diagrama Flujo de Crédito**

**Figura 48. Indicadores de Rotación**

# ABREVIATURAS

Check List .....	Lista de Chequeo
DUI.....	Documento Único de Identidad
IMFs.....	Instituciones Microfinancieras
NIT.....	Número de Identificación Tributaria
PCGA.....	Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados
PEP.....	Permiso Especial de Permanencia
UAI.....	Utilidad Antes de Impuestos
UAII.....	Utilidad Antes de Impuesto e Intereses

# Estructura de contenidos de los Manuales de Estudio según talleres del plan de estudio de la carrera

## Manual de Estudio N.º 1

### Módulo 1: Asesorar consumidor microfinanciero

Taller N.º 1. Historia de las microfinanzas.

Taller N.º 2. Sistema financiero, normatividad y conceptos de microfinanzas.

Taller N.º 3. Análisis del sector y entidades microfinancieras.

## Manual de Estudio N.º 2

### Módulo 1: Asesorar consumidor microfinanciero

Taller N.º 6. Identificación del cliente.

Taller N.º 7. Recopilar datos del cliente.

Taller N.º 8. Marketing y asesoría al cliente.

Taller N.º 18. Información.

Taller N.º 19. Propuesta comercial cliente nuevo.

Taller N.º 20. Propuesta comercial cliente antiguo.

### Módulo 2: Evaluar solicitudes microfinancieras

Taller No 1. Mercado objetivo.

Taller No 3. Conocimiento del cliente y sus necesidades.

## Manual de Estudio N.º 3

### Módulo 1: Asesorar consumidor microfinanciero

Taller N.º 9. Centrales de información y ley de hábeas data.

Taller N.º 17. Riesgos.

### Módulo 2: Evaluar solicitudes microfinancieras.

Taller N.º 2. SARC.

## Manual de Estudio N.º 4

### Módulo 1: Asesorar consumidor microfinanciero

Taller N.º 10. Conceptual de matemáticas financieras.

Taller N.º 11. Interés simple.

Taller N.º 12. Conversión de tasas de interés.

Taller N.º 13. Interés compuesto.

Taller N.º 14. Anualidades.

Taller N.º 15. Amortización.

Taller N.º 16. Cálculo de créditos microfinancieros y políticas organizacionales.

# Estructura de contenidos de los Manuales de Estudio según talleres del plan de estudio de la carrera

## Manual de Estudio N.º 5

### Módulo 1: Asesorar consumidor microfinanciero

Taller N.º 21. Educación financiera para clientes.

## Manual de Estudio N.º 7

### Módulo 2: Evaluar solicitudes microfinancieras

Taller N.º 21.

Educación financiera para clientes.

## Manual de Estudio N.º 6

### Módulo 2: Evaluar solicitudes microfinancieras

Taller N.º 4. Factores de evaluación de solicitudes de crédito.

Taller N.º 5. Contabilidad básica.

Taller N.º 6. Análisis crediticio con énfasis en parámetros cuantitativos.

Taller N.º 7. Análisis cualitativo y organización de la información.

Taller N.º 9. Metodología crediticia como base del análisis de la información del cliente.

Taller N.º 10. Técnicas de comprobación de la información del cliente.

Taller N.º 11. Análisis financiero en la toma de decisiones crediticias.

Taller N.º 12. Indicadores de gestión que avalan la viabilidad de la solicitud crediticia.

Taller N.º 13. Modelo informes microfinancieros.

Taller N.º 14. Desembolso.

## Manual de Estudio N.º 8

### Módulo 3: Recuperar cartera

Taller N.º 1. Administración de cartera.

Taller N.º 2. Clasificación de las obligaciones objeto de la cobranza.

Taller N.º 3. Análisis de la información del cliente en mora.

Taller N.º 4. Comprender ley del consumidor financiero y ley hábeas data.

Taller N.º 5. Estrategias recuperación de cartera y medios. Observaciones.

Taller N.º 6. Manejo de Objeciones. Observaciones.

Taller N.º 7. Proyecciones de pago, acuerdos de pago y políticas de normalización.

Taller N.º 8. Procesos y procedimientos para recaudo de cartera. Informe de cobranzas.

Taller N.º 9. Evaluación de la gestión de cobranza.





# INTRODUCCIÓN

El presente Manual de Estudio N. ° 6 constituye el sexto de ocho documentos que se elaboran gracias al apoyo de la Sparkassenstiftung Alemana en Colombia con el objetivo de servir como material complementario y de consulta para los aprendices que se forman en la carrera de Técnico Laboral en Servicios y Operaciones Microfinancieras bajo el modelo de formación dual. Esta carrera es el resultado del trabajo colaborativo entre la Sparkassenstiftung Alemana, el Servicio Nacional de Aprendizaje, SENA, y seis entidades microfinancieras que son parte de esta importante iniciativa (Bancamía, Banco Agrario de Colombia, Financiera Comultrasan, Contactar, Fundación delamujer y Mibanco Colombia).

Cabe precisar que este Manual de Estudios N. ° 6 abarca contenidos ampliados del Módulo 2: Evaluar solicitudes microfinancieras, el cual contiene material de los siguientes talleres: Taller N. ° 4, Factores de evaluación de solicitudes de crédito; Taller N. ° 5, Contabilidad Básica; Taller N. ° 6, Análisis crediticio con énfasis en parámetros cuantitativos; Taller N. ° 7, Análisis cualitativo y organización de la información; Taller N. ° 9, Metodología crediticia como base del análisis de la información del cliente; Taller N. ° 10, Técnicas de comprobación de la información del cliente; Taller N. ° 11, Análisis financiero en la toma de decisiones crediticias; Taller N. ° 12, Indicadores de gestión que avalan la viabilidad de la solicitud crediticia; Taller N. ° 13, Modelo informes microfinancieros y Taller N. ° 14, Desembolso.

El microcrédito en Colombia se ha convertido en una herramienta muy eficaz para promover y facilitar la inclusión financiera en el país, sin embargo, el mercado necesita pensar en más productos de crédito adecuados para atender necesidades de financiamiento de personas con bajos ingresos.

Es importante entender que la falta de educación financiera, y la ausencia de ahorro generan en la población auto exclusión del sistema financiero formal. Es por esto, por lo que el microcrédito está llamado a seguir trabajando desde las necesidades de la demanda para fortalecer la oferta de servicios con productos más enfocados a las necesidades de los clientes. Dicho lo anterior, el desarrollo del mercado financiero en Colombia deja entrever que el fortalecimiento del sector financiero, y en especial de las IMFs, es imperativo y toma mayor relevancia ante el crecimiento de la demanda de servicios financieros en el país. Por esta razón, es necesario impulsar estrategias de política pública

para incentivar el ecosistema a ser más innovador frente al uso, acceso y calidad de los servicios financieros ofrecidos. Esto permitirá al sector financiero formal desarrollarse competitivamente, ser sostenible y cerrar las brechas del mercado, que de alguna manera aísla a los estratos socioeconómicos más bajos frente a la inclusión de servicios financieros formales y donde el microcrédito está llamado a ser el dinamizador del ecosistema para facilitar el acceso a fuentes de financiamiento a las unidades productivas y microempresas.

El siguiente documento plasma los aspectos más relevantes a tener en cuenta para analizar y comprender una operación de microcrédito. De esta manera, se espera que el estudiante apropie el conocimiento necesario y se convierta dentro de la institución donde trabaja en un protagonista más de la inclusión financiera de este país.



# ESTRUCTURA DEL MANUAL DE ESTUDIO

El presente documento es un material de consulta para los aprendices del programa de formación Técnicos Laborales en Servicios y Operaciones Microfinancieras, y aborda los siguientes temas en los cuales se basa cada capítulo:

## Manual de Estudio N.º 6

### Módulo 2: Evaluar solicitudes microfinancieras

Taller N.º 4. Factores de evaluación de solicitudes de crédito.

Taller N.º 5. Contabilidad Básica.

Taller N.º 6. Análisis crediticio con énfasis en parámetros cuantitativos.

Taller N.º 7. Análisis cualitativo y organización de la información.

Taller N.º 9. Metodología crediticia como base del análisis de la información del cliente.

Taller N.º 10. Técnicas de comprobación de la información del cliente.

Taller N.º 11. Análisis financiero en la toma de decisiones crediticias.

Taller N.º 12. Indicadores de gestión que avalan la viabilidad de la solicitud crediticia.

Taller N.º 13. Modelo informes microfinancieros.

Taller N.º 14. Desembolso.

### Uso del contenido

Este documento es concebido como un manual genérico, donde cada persona o entidad tomará y valorará lo conveniente, ajustando lo correspondiente a su realidad y condición.

### Objetivos

1. Identificar los aspectos más relevantes del análisis del microcrédito, para que pueda aplicar el conocimiento en el trabajo de campo y de esta manera disminuir la exposición al riesgo, de la entidad.
2. Conocer la estructura e importancia de los estados financieros principales, estado de situación financiera y el estado de pérdidas y ganancias.
3. Aplicar el conocimiento aprendido con ejercicios prácticos.
4. Conocer y aplicar las herramientas de análisis financiero con información de microcréditos.

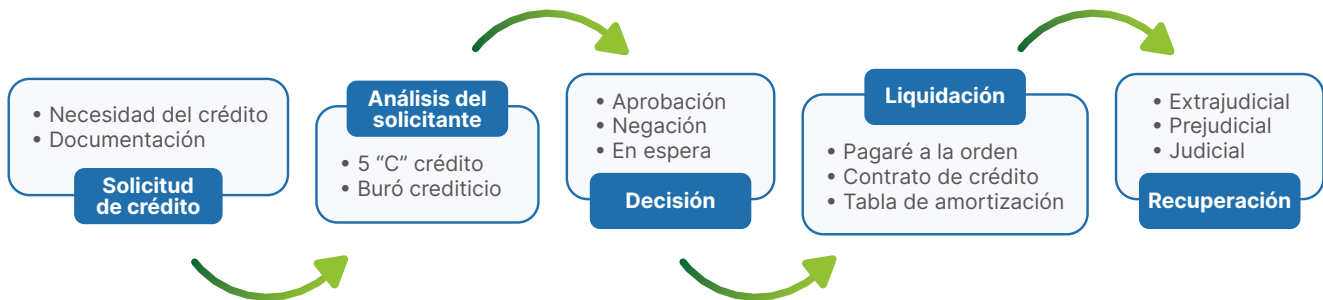
A person in a suit is shown from the chest up, holding a glowing lightbulb in their right hand and a piggy bank in their left hand. The background is a solid blue color. In the foreground, there are three stacks of coins of varying heights. The overall theme is financial evaluation and investment.

**1**

**EVALUACIÓN  
DE SOLICITUDES  
DE CRÉDITO**

**Figura 1**

Factores para Evaluación de Solicitudes de Crédito



Fuente: Elaboración propia

Dentro de los objetivos importantes de los departamentos de crédito se encuentra que los riesgos de la entidad se mantengan en niveles razonables que permitan buena rentabilidad a la misma; la formación del personal en análisis de crédito permite dar solidez al momento de emitir un criterio.

La función más importante al evaluar las solicitudes de préstamo es establecer el riesgo que significará para la institución otorgar un determinado crédito y para ello es necesario conocer a través de un estudio cuidadoso y minucioso.

Algunas recomendaciones:

- Todo crédito debe transitar por una etapa de evaluación previa por simple y rápida que esta sea.
- Todo crédito por fácil, bueno y bien garantizado que parezca poseer riesgo.
- El análisis de crédito no pretende acabar con el 100 % de la incertidumbre del futuro, sino que disminuya.
- Es necesario e importante contar con buen criterio y sentido común.

### 1.1 Aspectos Necesarios en la Evaluación de un Crédito

En el asunto de evaluación de un crédito para una microempresa se debe observar una evaluación profunda tanto de los aspectos cualitativos como cuantitativos.

Es necesario considerar el comportamiento pasado del cliente de la misma institución como de las demás entidades. La decisión financiera se la debe tomar fundamentada en antecedentes históricos o presentes.

Es preciso tener en cuenta, en los estudios de crédito, diferentes apreciaciones que se pueden dar con el fin de anticipar los problemas. Después de haber realizado un análisis concienzudo del crédito es primordial tomar una decisión por lo que se recomienda escoger cuatro o cinco variables, de las tantas que se dieron para su elaboración.

En la ejecución de esta etapa del proceso de crédito, el Asesor de Negocios (en este caso, usted), debe obtener la información y documentación necesaria para establecer si la solicitud

de financiamiento del cliente es atendible por la entidad intermediaria, conforme a las disposiciones de política de crédito y demás normativas relacionadas en vigencia. Para efectos de lo anterior, el asesor debe realizar los siguientes procedimientos:

### 1.1.1 Solicitud de Crédito

Para iniciar el trámite de la solicitud, es importante que el asesor comercial, el cual realiza la negociación con el cliente, obtenga de él toda la información detallada en el formulario de solicitud de crédito utilizado por la entidad, el cual debe ser firmado por el solicitante como declaración de veracidad de los datos.

**Figura 2**

*Proceso de Crédito*



Fuente: Elaboración propia

### 1.1.2 Documentos de Identidad del Solicitante.

Como respaldo de la información detallada en la solicitud, el asesor debe obtener copia de los documentos de identidad (DUI o Documento Único de Identidad, NIT o Número de Identificación Tributario, pasaporte, cédula de extranjería o el PEP, Permiso Especial de Permanencia, en el caso de extranjeros), cuyos datos deben ser cotejados con la información mencionada.

### 1.1.3 Documentos e Información Necesaria para Realizar Consulta a Referencias

Adicional a la información anterior, el asesor debe obtener del solicitante o solicitantes, la autorización para poder investigar y solicitar información sobre sus referencias crediticias, por medio de la firma de la solicitud de crédito. El objetivo de esta investigación es determinar, con base en la información obtenida en los Burós de Crédito, la Calidad de Sujeto de Crédito o Moral de Pago del solicitante, la cual debe estar dentro de los pará-

metros establecidos como aceptables por la entidad en su política de créditos.

### **1.1.4 Documentos e Información Necesaria para Realizar el Análisis y Evaluación de la Solicitud.**

Para completar la documentación de la solicitud de crédito, el asesor comercial debe obtener del solicitante o solicitantes, el resto de los documentos o información financiera que constituye la base para el análisis y evaluación de la operación. Esta información, por lo general, contempla los siguientes documentos:

- Constancia de ingresos.
- Detalle de gastos.
- Certificado de tradición de propiedad de bienes inmuebles o bienes muebles, en el caso que se ofrezca garantía hipotecaria o prendaria.
- Declaración de Renta, si aplica.
- Adicionalmente, el solicitante o solicitantes también deben firmar los formularios relacionados con los siguientes temas:
- Autorización para la verificación en las centrales de riesgos.
- Pagarés.
- Seguro de crédito.
- Solicitud para préstamos.

Con base en la documentación obtenida del solicitante o solicitantes, el asesor comercial (si es que cuenta con autorización para realizar la consulta o en su caso el funcionario autorizado), realiza la consulta y obtiene la información sobre las referencias crediticias del solicitante o solicitantes, que constituye la base para determinar la viabilidad de la operación y permite continuar con el trámite cuando estas referencias cumplen con los parámetros establecidos por la empresa

formadora en su Política de Créditos.

### **1.1.5 Construcción del Expediente**

Si la operación es viable de acuerdo con las disposiciones contenidas en la Política de Créditos de la entidad, el asesor comercial, construye el expediente respectivo, ordenando la documentación en la forma establecida en el manual correspondiente.

### **1.1.6 Entrega del Expediente al Área de Operaciones**

Después de construir el expediente, el asesor comercial ratifica su contenido firmando la lista de chequeo (Check List) para el expediente utilizado por la entidad y lo entrega al área de Operaciones para control de calidad. Las áreas con las que cuenta la lista de chequeo son: identidad, contrato, información financiera y referencias. Cabe mencionar que no todos los formularios contienen los mismos datos, puesto que no es estándar para todas las entidades. Después de que cumple con las políticas de crédito, se realiza la aprobación y su respectivo desembolso.

### **1.1.7 Comunicación al Cliente, Formalización y Desembolso**

El asesor designado, informa al Jefe de Agencia o Gerente de Oficina sobre la constatación realizada, para que coordine con el cliente el proceso de desembolso.

- **Formalización y Desembolso.** Una vez informado el cliente de la decisión, se presenta a las oficinas de la empresa formadora para recibir la información sobre los descuentos realizados y las fechas de pago.



- **Archivo del Expediente.** Una vez que los fondos son desembolsados, el expediente lo recibe el área encargada o la persona designada para ello, para su correspondiente archivo y custodia de documentos legales.
- **Gestiones de Recuperación.** Cuando en el periodo posterior al desembolso del crédito, el cliente registra situaciones de morosidad por atrasos en los pagos, las gestiones de recuperación son desarrolladas por el personal de unidades especializadas en la cobranza de productos financieros.

## 1.2 Aspectos Claves para un Correcto Análisis

Conocimiento del Sujeto de Crédito. Tiene que ver con su solvencia económica, su reputación y su disposición para cumplir sus compromisos con terceros; conocer su historial crediticio.

### Herramientas de Verificación:

- Centrales de riesgo crediticias
- Página web de Registraduría (validez de cédula)
- Revisión interna de créditos vinculados

Figura 3



Fuente: Tomado de Carrera Asesor Técnico Financiero - Contabilidad 1

### 1.2.1 Capacidad de Pago

Se analiza mediante un análisis financiero exhaustivo del solicitante, de tal manera que se evidencie la diferencia de los ingresos o utilidades generadas históricamente. El flujo de efectivo debe garantizar la capacidad de pago de la actividad económica.

La valoración de la capacidad de pago esperada de un deudor o proyecto a financiar es primordial para determinar la posibilidad de incumplimiento del respectivo préstamo.

Para estos efectos, debe comprenderse que el mismo estudio debe hacerse a los codeudores, avalistas, deudores solidarios y, en general, a cualquier persona natural o jurídica que resulte o pueda resultar directa o indirectamente obligada al pago de los créditos.

Para evaluar esta capacidad de pago la entidad prestamista debe analizar, al menos, la siguiente información:

- Los flujos de ingresos y egresos, así como el flujo de caja del deudor y/o del proyecto financiado o a financiar.
- La solvencia del deudor, a través de variables como el nivel de endeudamiento, la calidad y composición de los activos, pasivos, patrimonio y contingencias del deudor y/o del proyecto.
- Información sobre el cumplimiento actual y pasado de las obligaciones del deudor, la atención oportuna de todas las cuotas. Adicionalmente, la historia financiera y crediticia, proveniente de centrales de riesgo, calificadoras de riesgo, del deudor o de cualquier otra fuente relevante.

Tabla 1  
Ejemplo Solicitud de Préstamo

PRÉSTAMO	
Valor del Préstamo	\$ 2.400.000
Interés	12%
Tiempo en meses	36
Valor de la Cuota	\$90.660

La persona solicitante es un microempresario, de 30 años, lleva más de 2 años en su negocio, su actividad económica la desarrolla en el mismo sitio donde vive, no tiene créditos pendientes de pagos y posee el siguiente registro de ingresos y egresos:

**Tabla 2**  
*Ejemplo Flujo de Caja*

FLUJO DE CAJA		
CONCEPTO	INGRESO	EGRESOS
Ingresos negocio	\$ 1.200.000	
Alimentación		\$ 260.000
Educación		\$ 120.000
Vestuario		\$ 150.000
Servicios Públicos		\$ 100.000
Vivienda		\$ 200.000
TOTAL	\$ 1.200.000	\$ 830.000
	A	B
Disponible	\$ 370.000	

En el ejemplo, el microempresario está en capacidad de pagar cuotas mensuales de \$ 90.660 de \$ 370.000 disponibles que tiene de su capacidad de pago. Es decir, que el disponible para pago de obligaciones representa cuatro veces el valor de la cuota. Bajo este escenario, la solicitud de crédito es viable, sin embargo, aún falta analizar los aspectos cualitativos del cliente.

### 1.2.2 Garantías

La ley civil colombiana define la caución o garantía como "cualquiera obligación que se contrae por la seguridad de otra obligación propia o ajena. Son especies de caución la fianza, la hipoteca y la prenda".

Las cauciones o garantías pueden ser reales o personales. Son del tipo real la hipoteca, la prenda y la anticresis, por su parte, se consideran garantías personales entre otras la fianza y la solidaridad. La anterior clasificación se fundamenta en el tipo de derecho que da lugar a la garantía, es decir, las garantías reales se refieren a que recaen sobre bienes definidos de donde resultan para el acreedor los derechos privilegiados de preferencia o prelación en el pago y persecución de los bienes que sirven de garantía en manos de quien se encuentre.

En el caso de las garantías reales, el bien se coloca a disposición del acreedor en caso de incumplimiento, en el caso de las personales, los bienes serán perseguidos en el curso de un proceso legal. En el peor de los escenarios, dado un incumplimiento del préstamo, los valores dados en garantía deben ser suficientes para que la institución financiera recupere la pérdida en la operación, por eso es muy importante la constitución legal de la garantía.

#### 1.2.2.1 Garantías Personales

La garantía personal es la obligación que adquiere un garante de cancelar la obligación del deudor en el evento en que este incumpla al acreedor. Las garantías personales más conocidas son la fianza, la solidaridad y el aval.

##### La Fianza

La fianza es una garantía personal a través de la cual uno o más sujetos garantizan el cumplimiento de una obligación, comprometiéndose para con el acreedor a cumplirlo en todo o en parte, en caso de que el deudor principal incumpla.

La fianza no está sujeta a solemnidades especiales sino que puede constituirse por documento

privado, sin el consentimiento y aún contra la voluntad del afianzado.

La fianza puede ser con o sin límite en la cuantía, está sujeta al pago de impuesto de timbre y puede ser abierta, cerrada, con o sin límite en el tiempo, en el caso de ser abierta.

### **Beneficio de Excusión**

Este es un beneficio que está en cabeza del fiador y consiste en que este puede solicitar que antes que se proceda contra él, se persiga el pago de la deuda con los bienes del deudor principal, para ello es necesario:

- Que no se haya renunciado al beneficio de excusión.
- Que no se haya obligado como deudor solidario.
- Que el beneficio se oponga luego de requerido al fiador.
- Que se señalen bienes del deudor principal.
- El beneficio excusión no puede oponerse sino una sola vez.

### **Solidaridad**

Es el vínculo jurídico que expresamente contraen las partes, por medio del cual el acreedor puede exigir a uno o cualquiera de los deudores de una obligación que cumple en su totalidad.

La solidaridad cumple la función de otorgar al acreedor la garantía ilimitada de varios sujetos y con ello, de varios patrimonios simultáneamente. Para que exista la solidaridad se debe establecer expresamente. El acreedor podrá erigir su demanda de pago contra todos los deudores solidarios conjuntamente o contra cualquiera de ellos a su arbitrio sin que éste pueda oponer el beneficio

de división.

### **Aval**

El aval es una garantía por la cual se asegura en todo o en una parte el pago de un título valor, puede ser persona natural o persona jurídica. El aval es útil porque el avalista garantiza que el título valor se pagará y no que el avalado pagará, por esa razón debe verificarse la solvencia económica de quién está avalando.

La obligación que quiere el avalista es pura y simple, autónoma e independiente de la obligación del avalado y de los demás participantes en el título valor (endosantes, giradores), es decir, que si la obligación de aquel o aquello se invalida por cualquier causa legal, la del avalista no se invalida por esa razón y conserva totalmente su eficacia.

### **1.2.2.2 Garantías Reales**

Son garantías reales las que afecten un bien determinado, otorgando los derechos de preferencia y de persecución al acreedor, dan la posibilidad de cobrar con la precisa y correcta individualización del bien. Las garantías reales pueden ser constituidas por el mismo deudor o por un tercero, exigiéndose en todos los casos que se trate del propietario del bien. Entre los principales tipos de garantía reales se encuentran: la hipoteca, la prenda y la anticresis.

### **Hipoteca**

La hipoteca es un contrato que debe celebrarse por escritura pública. Para que la escritura pública- hipoteca tenga plena eficacia y validez ante terceros debe ser inscrito en la oficina de registro de instrumentos públicos respectiva, dentro de los 90 días siguientes al otorgamiento. Es de

resaltar que el crédito hipotecario es una garantía privilegiada pues tiene preferencia sobre otras creencias y el bien puede ser perseguido en manos de quien lo posea.

En cuanto a las obligaciones que garantiza puede ser cerrada o abierta. Será cerrada cuando garantice exclusivamente el pago de una o varias obligaciones que determinen las partes en el contrato de hipoteca y abierta cuando garantice cualquier tipo de obligación que estuviera ya contraída por el deudor en favor del acreedor hipotecario o que contraiga con posterioridad a la celebración del contrato de hipoteca.

En cuanto al monto garantizado puede ser con o sin límite en la cuantía; será con límite cuando garantice obligaciones por un monto determinado y sin límite cuando no se determine.

En relación con la preferencia de cómo se pagará el crédito puede ser de primer, segundo o más grados. El grado de hipoteca lo determina la fecha de inscripción en la oficina de registro de instrumentos públicos de la escritura por la cual se constituye el gravamen. Así, será de primer grado el de la época cuya fecha de registro sea más antigua, de segundo grado en la que siguen orden de fecha de excepción y así sucesivamente.

### **Anticresis**

La anticresis también es una garantía real por la cual un deudor o un tercero da al acreedor la posesión de un bien de su propiedad para que tome de los frutos, productos, o rentas que produce y los aplique al pago de la obligación adquirida, en primer lugar los intereses que éste genere.

El acreedor recibe el bien que está obligado a hacerlo producir y a pagar los impuestos que

lo gravan, así como los gastos que requiera su conservación, deduciendo su importe del valor de los frutos o repitiéndolos contra el deudor.

La anticresis puede ser civil o comercial, es civil solamente cuando recae sobre el inmueble y es comercial cuando recae sobre todo tipo de bienes.

La anticresis no da, por sí sola, al acreedor un derecho real sobre la cosa entregada. En ningún caso el acreedor podrá hacerse dueño del bien entregado por falta de pago ni tendrá preferencia en el sobre los otros acreedores. Es por esta razón que, usualmente, la anticresis se celebra como accesorio de otro contrato real de garantía ya sea prenda o hipoteca, dependiendo del tipo de bien sobre el que recaiga.

### **Prenda**

La prenda es un derecho real que tiene como función asegurar al acreedor el cumplimiento y satisfacción del pago de un crédito mediante un poder especial que le confiere sobre la cosa pignorada, es decir que se entrega alguna cosa de valor como garantía del cumplimiento de la obligación y generalmente se recupera una vez cumplida.

La prenda puede ser civil o comercial. La prenda civil implica la entrega de los bienes pignorados al acreedor, en tanto que en la comercial el acreedor puede, en algunos casos, permitir al deudor conservar la tenencia del bien.

En el caso de lo anterior, tratándose de bancos y establecimientos de crédito en general, las relaciones con sus clientes se rigen por las normas del Código de Comercio, razón por la cual se hace referencia exclusiva a la prenda comercial.

### 1.2.3 Formalización de la Operación y Desembolso

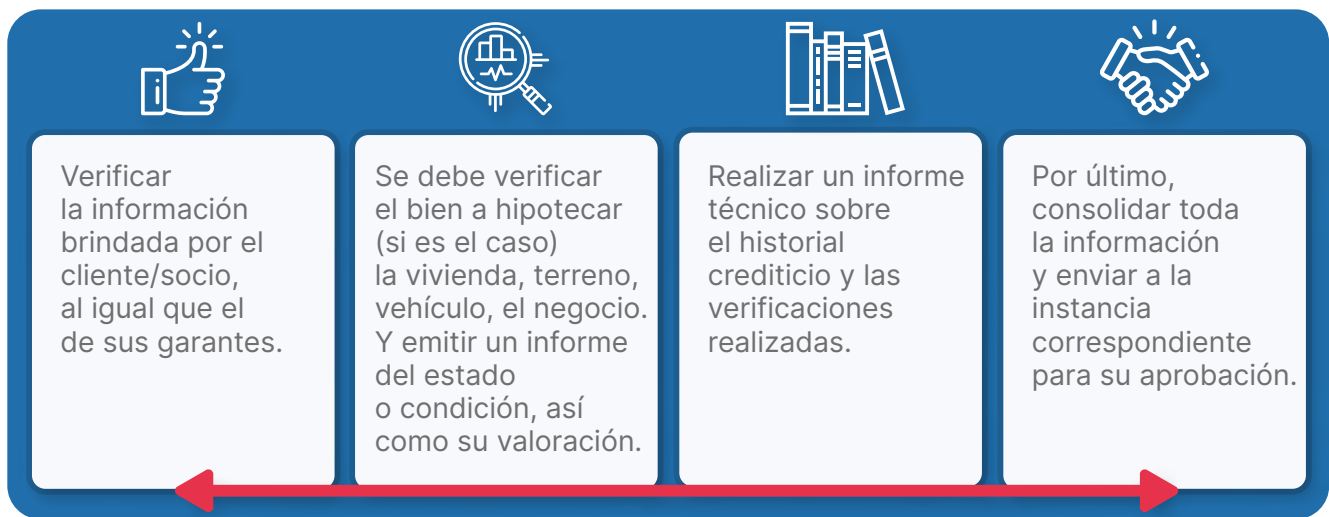
La formalización de la operación se ejecuta después de aceptar la operación. Se debe actuar en forma rigurosa y estableciendo los controles de

seguridad adecuados. Es en este momento en donde la entidad financiera a través de su asesor o analista de crédito realiza las siguientes actividades:

#### Recopilación de información:

Figura 4

Recopilación de Información



Fuente: Elaboración propia

Seguimiento de la operación:

- La entidad debe realizar el oportuno seguimiento de la operación y del cliente/socio a fin de que se cumplan las previsiones contempladas en el análisis (periodo de seguimiento de la operación).
- Toda la documentación antecedente es histórica y la devolución del préstamo depende de lo que suceda en el futuro.
- Todo análisis de operación de crédito debería ir acompañado de una previsión futura (presupuesto de tesorería) para reducir el riesgo.

De esta forma se facilita el seguimiento de la operación.

- Si existe deficiencia en la formalización y seguimiento de la operación de poco sirve el esfuerzo en la realización del estudio analítico inicial.

### 1.2.4 Diferencias Entre el Proceso de Crédito y Tecnología Crediticia

La tecnología crediticia se define como el grupo de actividades realizadas por una entidad financiera que incluye:

- Criterios de acceso para los clientes/socios que

quieren acceder a un crédito, proceso de evaluación y aprobación.

- Determinación de las condiciones de crédito y seguimiento, recuperación.

Es así como la tecnología crediticia está concebida como la metodología operativa y financiera para la valoración y colocación de créditos, compuesta por objetivos, políticas, prácticas y procedimientos para cada una de las fases del proceso crediticio.

La tecnología crediticia tiene su relevancia en el éxito o fracaso de la administración institucional, pues de ella depende la factibilidad de atender de manera efectiva a un determinado mercado objetivo, la posibilidad de llegar al cliente/socio y también depende de la aplicación de una oportuna tecnología para que la institución financiera

cuenta con una estructura económica y financiera sostenible en el tiempo.

### 1.2.5 Diseño de una Tecnología Crediticia

Para diseñarla debe existir un aprovechamiento claro de los problemas a solucionar. Los productos que se pretenden ofrecer deben cumplir con las características necesarias para que cubran las necesidades y preferencias de los clientes/socios a los que se quiere llegar. Las tecnologías crediticias aplicadas a cualquier tipo de crédito, sean estas efectivas o no, influyen en mayor o menor proporción de manera directa en el indicador de morosidad, y en consecuencia en la liquidez, además de cómo se debe constituir provisiones para cubrir la cartera en riesgo, afecta también a la rentabilidad y a la solvencia de la entidad.

**Figura 5**

Crédito

FORMULARIO DE SOLICITUD DE CRÉDITO							
Entidad financiera		Analista de Crédito:			Cliente nuevo:		
					SI NO		
1. Información general del solicitante		Fecha de solicitud					
Apellido paterno		Apellido materno		Primer nombre		Segundo nombre	
Cédula / Pasaporte:		Nacionalidad	Fecha de nacimiento	Género F M	Estado civil	¿Con quién vive?	En donde trabaja
Dirección de domicilio (Calle y No. Casa)			Zona o Barrio		Provincia		Ciudad
Correo electrónico		Teléfono fijo		Celular		¿De quién depende económicamente?	
2. INFORMACIONES GENERALES DE LOS GARANTES							
Nombres y apellidos del garante			Empresa o institución donde trabaja			Ingresos mensuales	
Cédula / Pasaporte:		Nacionalidad	Fecha de nacimiento	Celular	Teléfono	Correo electrónico	Otros ingresos

Fuente: Tomado de Carrera Asesor Técnico Financiero - Contabilidad 1 - Sparkassenstiftung

La metodología de créditos en microfinanzas debe examinar las necesidades de sus clientes/socios, los riesgos inherentes a la empresa, y los objetivos organizacionales. El conjunto de métodos a utilizar debe ser coherente con la realidad de nuestros clientes/socios y la estrategia comercial.

La tecnología o metodología crediticia, que comprende recursos humanos, procesos y tecnología, deberá considerar al menos los siguientes elementos:

- En la metodología, lo más importante a considerar es minimizar el error humano, para ello es de suma importancia desarrollar dentro del equipo de trabajo, una comunicación efectiva y empática.
- Es esencial centrar la atención en las referencias, que nos permitirán llevar a cabo una confirmación y validación de la información de los clientes/socios y la realidad de su entorno económico y social.
- El empleo de la inteligencia emocional, como parte de la tecnología crediticia, posibilitan utilizar favorablemente las emociones del asesor de crédito, fortalecer su autoestima y mejorar la calidad en el servicio.
- Debe, además, contener parámetros de comprobación, es decir, se deberá desarrollar el criterio de la toma de decisiones, diseñar indicadores de comportamiento socioeconómicos, dentro de cada nicho de mercado, tipo de negocio, situación geográfica y comportamiento social.
- **Composición familiar:** conocer el entorno familiar del emprendedor, es muy importante, ya que determina en gran medida el crecimiento de un negocio.
- Factores como la cantidad de hijos, la edad, y su actividad económica, son determinantes en la dinámica del emprendimiento. Incluso, los valores familiares pueden determinar que las crisis sean superadas o no.
- **Garantías:** deben guardar una estrecha relación, entre el comportamiento histórico de los clientes/socios, tipo de productos, tasa de interés, riesgos del segmento del mercado, tipo de negocios y objetivos organizacionales.
- **Tasas:** es el resultado de muchos factores y determina en gran medida nuestra duración en el mercado. Se tiene que establecer una política coherente con los objetivos sociales y financieros.
- **Productos:** evaluar el tipo de producto o servicio que comercializa y su competitividad en el mercado, del potencial cliente/socio de crédito. Entonces, se necesita generar una variedad de productos, para satisfacer las necesidades de nuestros clientes y generar los ingresos financieros y operativos, sin perder de vista la optimización de costos.
- **Ciclicidad y estacionalidad:** comprender la ciclicidad de un nicho de mercado, es factor preciso en la comprensión y gestión de los riesgos asociados al negocio.
- **Procesos:** los procesos tienen que estar orientados al tiempo de respuesta que brindamos a nuestros clientes/socios, para ello es fundamental desarrollar criterios que son descritos en la metodología. El apoyo de la tecnología es muy importante, para bajar los costos operativos y optimizar el tiempo de respuesta.

### 1.2.6 Promoción del Crédito

Una forma correcta de promocionar créditos es enfocarnos en nuestros clientes/socios o prospectos. El asesor de crédito debe convertirse en un auténtico analista de las necesidades financieras de sus clientes/socios, debe analizar no solamente lo que quiere.

Por ejemplo, una gran cantidad de personas van a una entidad financiera para solicitar un préstamo para adquirir una casa o un vehículo, emprender un negocio, cancelar deudas o para educación. En este contexto, el personal de crédito se convierte en un asesor para brindarle el mejor producto acorde con sus necesidades.

Para esto el analista de crédito no debe solo formular los interrogantes: ¿qué tipo de activo o vehículo va a comprar?, ¿cuánto necesita? o ¿cuál es su capacidad de pago mensual? Es necesario profundizar un poco más, porque el propósito de la entidad financiera es captar no solamente esas necesidades del momento sino también otras posibles necesidades que pueden surgir más adelante.

Hay que entender que existe un alto grado de dificultad para conseguir nuevos clientes/socios, pero más difícil es mantenerlos y el hecho de que un cliente se acerque a una entidad financiera para buscar recursos se convierte en una oportunidad única para que se analice qué necesidades financieras puede tener esa persona.

Ejemplos

- Necesidades de capital de trabajo
- Necesidades de compra de activo fijo
- Necesidad de cubrir un pasivo
- Necesidad de financiar un proyecto productivo.

Preguntar si tiene alguna otra cuenta en otra en-

idad financiera, si posee algún tipo de tarjetas de crédito o débito, indagar no solamente qué cantidad de ingresos percibe y qué gastos fijos tiene, sino también preguntar si posee otro negocio.

Es decir, hay varias posibilidades, donde, por medio de un correcto análisis, podemos encontrar muchas más personas que requieran de dinero y, eso puede ayudarnos a captar más clientes/socios. Ahí es donde los analistas de crédito dejan de ser colocadores de información. Para promocionar los créditos se debe establecer claramente a qué público me voy a dirigir, este punto está orientado por la filosofía organizacional de cada entidad financiera.

La cultura financiera es otro aspecto que se debe replantear cuando se refiere a la promoción de un crédito. Es común ver modelos de negocio, relacionamiento y comunicación, dirigidos a los segmentos que ya cuentan con una o más soluciones financieras y dejando de lado a la mayoría del mercado potencial.

Para ese segmento de la población que no ha tenido acceso a un producto financiero se debe generar una empatía genuina, direccionando los esfuerzos de mercadeo a interacciones fáciles, sencillas y orgánicas, que no sólo ayudará a llegar a este segmento en específico, sino también servirá para no abandonar a aquellos clientes que guardan cierta preferencia por determinada empresa.

Otro elemento básico que se debe cuidar, son los aspectos emocionales y racionales en torno a la marca. En el caso específico de los créditos por emergencia, se trabaja con elementos negativos como el miedo, la incertidumbre y la frustración, por lo que corremos el riesgo de desalentar, en vez de impulsar la adquisición de este tipo de crédito.



Son mucho más efectivas las líneas de comunicación con connotación positiva. Si el enfoque está en la prevención, se puede alterar la percepción de que la contratación de un crédito financiero significa prescindir de ciertos gustos para ahorrar y alcanzar mi meta, así estoy en ventaja y más cerca de cumplir mis proyectos.

Nada puede hacer el marketing si no se está en consonancia con las necesidades actuales del mercado. Por eso, se requiere también un trabajo conjunto con el área técnica, a la que debe transmitir las variantes de los consumidores y ayudarlos a definir productos que realmente sean atractivos para los usuarios.

La primordial apuesta del sector financiero hoy en día está en la tecnología, las ciudades inteligentes, la economía colaborativa y todo lo enlazado con la tecnología. Si identificamos las nuevas tendencias, podremos formular una oferta de valor transparente, dinámico, cercano y sostenible, donde el marketing imprima velocidad a un producto que por sí mismo ya estaba agarrando camino.

Es de resaltar que la solicitud de crédito viene a convertirse en uno de los documentos más importantes en el proceso del crédito, con base a este documento se inicia el proceso en mención. Nos aporta los datos y elementos que, una vez corroborados por la investigación, posibilita conocer al solicitante de crédito, al proporcionarnos los elementos de juicio para autorizar, negar o modificar las condiciones del crédito solicitado. La información varía de acuerdo con el tipo de crédito y políticas del ejecutivo de crédito.

Los datos más relevantes que solicitan las empresas, de acuerdo con sus propias necesidades y requerimientos son los siguientes:

- Contar con una cuenta bancaria y documentos de identificación tales como: cédula, pasaporte o PEP.
- Justificar los ingresos y la estabilidad laboral o de negocio para clientes/socios dependientes como independientes. En estos casos se entrega el rol de pago o algún comprobante que certifique sus ingresos.
- Llenar un formulario donde se indique el monto requerido, plazo y destino del crédito, asimismo, a través de otra solicitud se autoriza al banco que inicie el trámite respectivo. Si la persona no posee cuenta en la institución, se puede sugerir que cree una conjuntamente con la solicitud del crédito, con el objetivo de que la persona pueda depositar dinero en la cuenta y la entidad directamente pueda debitar el monto de su cuota.

Figura 6  
Ejemplo de una Solicitud de Crédito

El formulario 'FORMULARIO DE SOLICITUD DE CRÉDITO' está dividido en varias secciones:

- Encabezado:** Incluye 'Entidad Financiera', 'Número de Crédito' y 'Código interno'.
- Sección 1:** Datos personales del solicitante, como nombre, fecha de nacimiento, género, estado civil, y dirección (calle y número de casa, zona o barrio, provincia, ciudad).
- Sección 2:** Información general de los ingresos, incluyendo nombre y apellido del garante, empresa o institución donde trabaja, y tipo de ingreso (cédula/pasaporte, nacionalidad, fecha de nacimiento, ciudad, teléfono, correo electrónico, otros ingresos).
- Sección 3:** Datos laborales, como nombre y apellido del garante, empresa o institución donde trabaja, y tipo de ingreso.
- Sección 4:** Datos de contacto y ocupación, incluyendo nombre, teléfono, celular, correo electrónico, ocupación, número de tipo, estado civil, y nivel de escolaridad.
- Sección 5:** Datos de contacto de familiares o allegados, con campos para nombre, teléfono, celular, y dirección.
- Sección 6:** Declaración de veracidad, donde el solicitante declara que la información proporcionada es verdadera y que acepta las condiciones del crédito.

Fuente: ¿Elaboración propia o tomado de? Elaboración Propia

**Tabla 3***Flujo de Efectivo (Deudor)*

- Flujo de Efectivo (deudor)

INGRESOS		GASTOS	
Sueldo/ingresos		Alimentación	
Ingreso cónyuge/codeudor		Vivienda	
Aportes de los hijos		Vestuario	
Incentivos y/o comisiones		Transporte	
Remesas y/o pensiones		Educación	
Otros ingresos		Salud	
		Deudas del Hogar	
		Otros Gastos	
TOTAL INGRESOS \$		TOTAL GASTOS \$	

**Tabla 4***Declaración Patrimonial*

- Declaración de Activos y Pasivos

INGRESOS		GASTOS	
Ahorros		Proveedores	
Cuentas por Cobrar		Prestamistas	
Inventario		Cuentas x Pagar	
Vehículos y Maquinaria		Crédito hipotecario	
Muebles y Enseres		Otros	
Terrenos			
Edificación			
Otros Activos			
TOTAL ACTIVOS \$		TOTAL PASIVOS\$	

### 1.3 Factores que Determinan la Viabilidad del Crédito

Los principales factores que deben tomarse en consideración para decidir si un crédito se otorga

o no, son: ¿por qué cantidad? y ¿en qué términos y condiciones? Están comprendidos en lo que comúnmente se conoce como las cinco “C” del crédito.

Figura 7

Cinco C del Crédito



Fuente: ¿Elaboración propia o tomado de? Elaboración propia

Todo analista de crédito deberá considerar estas cinco “C” del crédito, ya que cualquier solicitud debe ser evaluada según su carácter, su capacidad para operar el negocio y pagar a quien le concedió el crédito, el capital que ha invertido en su negocio o que utilizará para pagarle al acreedor, qué cobertura tiene para compensar las posibles pérdidas y con qué recursos financieros cuenta para poder pagar sus obligaciones.

#### 1.3.1 Carácter

Comprende el conjunto de cualidades del sujeto que lo hacen querer pagar al vencimiento de una deuda. El carácter es uno de los determinantes más relevantes para que un socio o cliente haya de pagarle a un proveedor o le haya de pagar a un banco, cooperativa o entidad financiera. El carácter es una disposición o decisión honesta de pagar. Si un deudor se siente moralmente obligado a cumplir con sus obligaciones hará todo lo posible por pagar.

La honradez es una de las cualidades principales del carácter, además de la integridad, la imparcialidad, la responsabilidad, la confianza, etc. El carácter se convierte en crediticio cuando estas características se combinan para hacer a alguien consciente de sus compromisos de crédito y deudas.

El juicio del carácter debe sustentarse en pruebas. Una de las mejores evidencias es un alargado y consistente historial de pago en los créditos. El deudor que tiene antecedentes de crédito bien establecidos, por razones de carácter rara vez se desvía de su pauta de pago.

La valoración de un historial de pagos, por lo común, se consigue directamente con otros acreedores, o bien de una organización intermedia. Otras pruebas pueden buscarse en los puestos de confianza que un ciudadano haya ejercido, la estabilidad en su residencia, en su trabajo y sus relaciones profesionales o comerciales, la extensión y naturaleza de su educación, desarrollo cul-

tural, así como en la integridad que revele en una entrevista personal.

Por consiguiente, se recomiendan tener en cuenta los siguientes aspectos para un buen análisis de carácter y así validar la estabilidad del individuo:

**Figura 8**

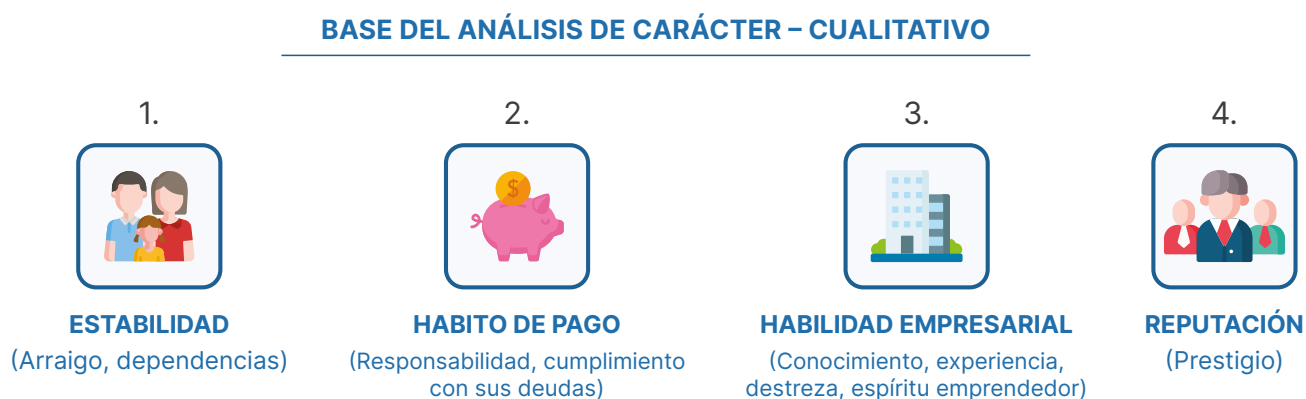
*Análisis de Carácter*



Fuente: ¿Elaboración propia o tomado de? Elaboración propia

**Figura 9**

*Bases del Análisis de carácter*



Fuente: ¿Elaboración propia o tomado de? Elaboración propia

**Estabilidad:** este aspecto busca identificar los argumentos o razones por las cuales el microempresario permanecerá estable en su vivienda o negocio, como mínimo, durante la vigencia del crédito. Algunos aspectos a evaluar son:

- Tiempo de convivencia con su pareja.
- Número de hijos, edad, escolaridad.
- Tiempo de residencia en el mismo sector.
- Propiedad del lugar y tiempo de operación donde funciona la microempresa.

**Hábito de Pago:** identifique cual es el grado de responsabilidad que el cliente tiene frente a los compromisos financieros y deudas con terceros, algunos aspectos a tener en cuenta son:

- Indague por créditos anteriores.
- Pregunte por el comportamiento de pago a proveedores.
- Valide el pago oportuno de los servicios públicos.
- Averigüe sobre inventarios en el hogar y cómo los ha financiado.
- Pregunte por cuentas activas de ahorro, corriente o inversiones.

**Habilidad Empresarial:** hace referencia al nivel de conocimiento de la actividad económica, así como las proyecciones de crecimiento y planes para el futuro. Algunos aspectos a tener en cuenta son:

- Manejo contable.
- Grado de organización con que lleva las finanzas.
- Manejo de servicio al cliente.
- Crecimiento de negocio.
- Conocimientos de la actividad.
- Expectativas de la microempresa.
- Inversiones de ganancias.

**Reputación:** es uno de los aspectos más difíciles de abordar, sin embargo, el secreto está en saber

preguntar e indagar sobre el comportamiento. Una buena estrategia es preguntar a los vecinos.

- Participación en grupo o asociación.
- Buena imagen entre vecinos, proveedores y clientes.
- Adicciones a drogas, juego y escándalos.
- Señales de violencia intrafamiliar.
- Señales de alcoholismo.

### 1.3.2 Capacidad

Capacidad en crédito se traduce en la posibilidad y facilidad para cancelar una deuda a su vencimiento. No obstante, la disposición de pago del deudor, si no se tiene el dinero para efectuar el pago (o la capacidad de obtenerlo), se está frente a un riesgo.

**Figura 10**  
*Capacidad de Pago*



Fuente: Tomado de Carrera Asesor Técnico Financiero - Contabilidad 1 - Sparkassenstiftung

No siempre es fácil calcular la capacidad, ya que esta comprende un sinnúmero de factores. La prueba más relevante de capacidad son los ingresos, pero en ocasiones se les otorga tanta importancia que los analistas y/o asesores descuidan

otras pruebas. Los ingresos deben ser reconocidos como el productor de otros elementos que también significan capacidad: profesión, edad, estabilidad laboral, propiedad de bienes inmuebles, disposición a economizar recursos, deseos de progreso, etc.

La capacidad de un individuo para desarrollar un negocio o la capacidad de una empresa, también se relaciona con factores que impactan los ingresos, el presupuesto de gastos y los adeudos pendientes.

El ingreso comercial se deriva principalmente de las ventas. Lo que altere a las ventas determina en cierto grado la capacidad de pago del negocio. El entrenamiento en ventas, la publicidad, el costo de ventas, la ubicación de la empresa, su organización, su antigüedad, el tamaño de los inventarios, los servicios prestados, la competencia, las relaciones comerciales y con proveedores, las marcas, etc., son algunos de los elementos que cambian la capacidad de un deudor.

La capacidad también se ve alterada por la existencia de una deuda estructural de la organización. En este sentido, si la deuda es alta, en términos de valor líquido de la inversión, los terceros tendrán demandas, las cuales pueden establecer una baja capacidad; más aún, cierto tipo de obligaciones altas se acompañan de altos tipos de interés.

### 1.3.3 Capital

Se entiende por capital como la fuerza financiera de un solicitante de crédito medida por el valor líquido de su negocio. Es la seguridad de pago que un deudor representa por sus bienes, así sea a largo plazo, si el carácter o la capacidad no fallaren.

El préstamo no se puede ampliar con base en la presunción de que el capital servirá como medio de pago, ya que recurrir a él significa, por lo general, la culminación de la relación comercial. El crédito se otorga al tener la seguridad de que los pagos del deudor se harán de forma normal, con la posibilidad de realizar ventas continuas al mismo socio. Cabe mencionar que el capital de los negocios instaurados normalmente se puede establecer a partir de su situación financiera, cuando los activos están equilibrados en relación (contra) los pasivos. Para computar con eficacia el capital, debe considerarse su precio en el mercado, más que su valor en documentos.

### 1.3.4 Condiciones

Los negocios en general y el carácter económico sobre el que los individuos no tienen control, pueden afectar el cumplimiento del mejor riesgo de crédito, así como su deseo de cumplir sus pagos.

En consecuencia, las fluctuaciones a corto y a largo plazo en los negocios se deben asumir en consideración al evaluar las condiciones. Un tipo determinado de empresas se apega a un esquema más o menos definido de oscilación de prosperidad a depresión, otros pueden no ser previsibles.

Las modificaciones políticas, así como las económicas, tienen una visible influencia sobre los riesgos de crédito en general y sobre algunos de ellos en particular. Las variaciones en la legislación y en las actitudes administrativas pueden recalcar el riesgo. La situación de competencia en una industria también altera la valoración de los riesgos de crédito; menos importante es la condición del mercado monetario: la facilidad o dificultad de lograr fondos, las tasas de interés y la demanda de crédito.

### 1.3.5 Colateral

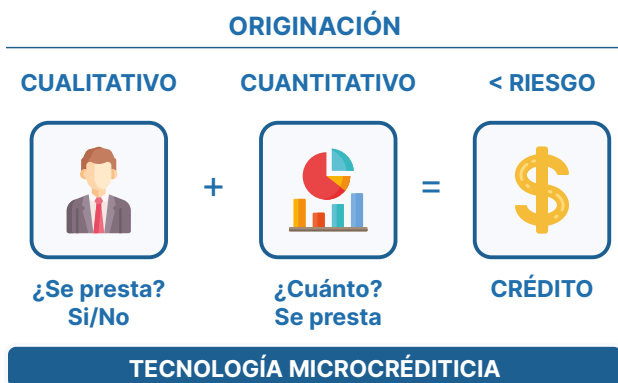
Se refiere a los activos de respaldo o también conocidos como activos subyacentes, es decir, los recursos financieros, otros capitales, el efectivo, inventario y otros activos que posea una empresa y que le servirán para pagar sus obligaciones. De su buen o mal comportamiento dependerá la calidad crediticia de lo que respalda. Por esta razón, el análisis del colateral es crucial para valorar una operación de crédito.

### 1.3.6 Importancia de los Cinco Factores y el Análisis

Para apreciar con claridad el riesgo de crédito, es primordial tomar en cuenta todos los elementos mencionados. Por defecto, estos no pueden reducirse a una fórmula equilibrada y aplicable a todos los casos, por ello es de suma importancia establecer un juicio argumentado en apreciaciones críticas. Los diferentes factores pueden confluír o faltar en grados variables

**Figura 11**

*Importancia del Análisis*



Fuente: Elaboración propia

De acuerdo con lo antes expuesto, se desprende la deducción de que el préstamo se otorga esperando recibir su pago en efectivo, con lo cual finaliza la operación. Quien entrega el crédito no espera que el objeto motivo de la operación sea devuelto, que la garantía tenga que ser realizada o adquirir otra propiedad como pago, salvo en casos extremos y como una forma indirecta de recuperación del valor del crédito. Por lo tanto, la capacidad es más relevante que el capital.

En cuanto al carácter y la capacidad, en ciertas ocasiones hay discrepancia sobre cuál de ellos, es más indispensable. El riesgo que tiene el carácter, tarde o temprano ejecutará el pago, por lo que este requerirá de un tratamiento particular, debido a que el deudor honrado y de buena fe normalmente es aprensivo en el tratamiento de sus asuntos.

Sin embargo, en defensa de la capacidad, la importancia relativa del estándar de crédito a plazos descubrirá que la ocupación y la duración en un empleo revisten máxima relevancia. Evidenciaría el énfasis en la seguridad de los ingresos del deudor, y es sugestivo el hecho de ser el primer elemento en considerarse al abrir una cuenta corriente de crédito a plazos.



# ACTIVIDAD 2

De acuerdo con los temas vistos, realice la siguiente actividad:

1. De acuerdo con los temas expuestos, describa cuáles son los puntos más importantes a tener en cuenta en el momento de otorgar un crédito.

---

---

---

---

---

---

---

---

2. Describa brevemente los aspectos clave para un correcto análisis de crédito.

---

---

---

---

---

---

---

---

3. Defina con sus palabras: ¿qué es capacidad de pago?

---

---

---

---

---

---

---

---





# 2

## CONTABILIDAD BÁSICA



Existen diversos análisis y aproximaciones para describir el término “contabilidad”, cada uno de ellos es válido dependiendo del ambiente en que se trabaje y de su uso.

El concepto de contabilidad es el punto de partida para tener una sólida base y una buena comprensión de los temas subsecuentes dentro de este bloque temático. Ante ello, se abordan diversos enfoques de este término.

**Figura 12**

*¿Título?*



Contreras (1995) propone 2 definiciones de contabilidad:

- La contabilidad es un medio para brindar información histórica en relación con las actividades financieras realizadas por una unidad económica (persona natural o jurídica). Tiene por objeto producir información para hacer posible el conocimiento del pasado, presente y futuro del ente económico, para facilitar la adopción de decisiones financieras y para colaborar con la planificación y el control interno.
- La contabilidad es un sistema de información que se inicia con la recolección de datos eco-

nómicos de la empresa. Mismos que son clasificados, registrados y resumidos para facilitar el posterior análisis e interpretaciones de los resultados. Dada la vinculación de todas estas actividades, se trata de un sistema de información integrado.

El resultado final es información financiera útil para la toma de decisiones dentro de las empresas.

Por su parte, Kern (2012) propone la siguiente definición de contabilidad:

- La contabilidad es el registro cronológico, ordenado y completo de todos los hechos relacionados con las transacciones comerciales de una empresa.

Considerando los diversos conceptos de contabilidad que se presentan, se puede concluir que la contabilidad constituye el registro histórico de todas las operaciones financieras de una organización. Dichos registros contables sirven para analizar sucesos que ocurrieron anteriormente y, al mismo tiempo, son útiles para pronosticar eventos o situaciones futuras, con el fin de tener un mejor manejo y control de estas, para hacer frente a imprevistos que puedan acontecer y afectar negativamente a la organización.

**Figura 13**

*Análisis Contable*



## Fases de la Contabilidad

De acuerdo con Lozano (2000) existen 7 fases dentro del proceso contable, las cuales se detallan a continuación:

**Fase 1. Identificación de Hechos Contables.** Consiste en descifrar hechos o acontecimientos que afectan contablemente, ya sea de forma positiva o negativa, a una organización. Esta primera etapa es de vital importancia, ya que, al ser el proceso contable secuencial, si se falla al inicio lo más probable es que se falle también en las siguientes fases.

**Fase 2. Medición y Valoración de Hechos Contables.** Es la cuantificación y valoración de los hechos económicos que afectan a la organización. Es decir, “poner los hechos en número” para tener una mejor estimación del nivel de afectación del hecho contable hacia la organización.

**Fase 3. Representación de los Hechos Contables.** Es el registro contable del hecho en un diario mayor o en un sistema contable informático. Esta fase es medular dentro del proceso contable, ya que se plasma en la contabilidad, a través de un asiento (anotación) contable, lo ocurrido en la realidad económica.

**Fase 4. Estructuración de los Estados Financieros.** Consiste en construir o confeccionar los estados financieros con base en los registros contables previamente realizados.

**Fase 5. Verificar y Cotejar Estados Financieros.** Se busca que los estados financieros sean correctos y “cuadren” con los registros previamente realizados. Además, de que cumplan con los mínimos estándares contables requeridos.

**Fase 6. Análisis e Interpretación de Estados Financieros.** Consiste en interpretar la información reflejada en los estados financieros de manera adecuada, para que éstos puedan ser utilizados con el fin de tener una mayor certeza en el futuro.

**Fase 7. Toma de Decisiones.** Esta fase es crucial, ya que corresponde a la alta gerencia de la organización tomar la decisión final sobre cómo actuar frente a un hecho económico, tomando como referencia toda la información contable que se generó de las fases anteriores.

Como puede observar, todas las fases son importantes como parte del proceso que se tiene que realizar para tener una contabilidad útil y confiable.



## 2.1 Objetivos de la Contabilidad

De acuerdo con Lozano (2000) el objetivo fundamental de la contabilidad es

proporcionar información financiera útil a los diferentes usuarios que pueden estar interesados en la organización. El fin primordial de dicha información es facilitar la toma de decisiones.

Gracias a esta información es posible conocer aspectos relacionados con la organización como

su estabilidad y solvencia; los flujos de cobros y pagos; las tendencias de las ventas; los costos y gastos generales; las deudas y obligaciones pendientes de rendir; y los activos y bienes que la compañía posee en ese momento.

La contabilidad cumple un rol vital dentro de toda organización, ya que gracias a ella todos los interesados pueden tener una mejor noción de lo que está ocurriendo al interior de la organización y de esa manera tomar la decisión más acertada.



## 2.2 Usuarios de la Contabilidad

Los tipos de usuarios de la contabilidad al interior de las organizaciones pueden ser (Lozano, 2000):

a) Usuarios internos. Son aquellos que pertenecen a la misma organización. Ejemplos de este tipo de usuarios se pueden mencionar:

- Gestores (administradores o gerentes). Utilizan la información contable porque les ayuda en la toma de decisiones referidas a la planificación o a la gestión y evaluación de las operaciones de la entidad.
- Los propietarios (socios, accionistas). Las personas que han puesto sus fondos para esperar

rendimientos futuros, pueden ser usuarios de la contabilidad. Principalmente desean conocer cómo se está administrando el capital que tienen invertido en la compañía.

- Trabajadores o empleados de la organización. Son la fuerza de trabajo de la organización y principalmente desean conocer su estabilidad laboral dentro de la entidad.

b) Usuarios externos. Son aquellos que fuera de la organización necesitan información contable para tomar decisiones relacionadas con la misma. Algunos ejemplos que se pueden citar son:

- Agentes comerciales (clientes y proveedores).

Necesitan la información para determinar la conveniencia de hacer negocios con la organización.

- **Agentes financieros.** Son esencialmente entidades de crédito o bancarias. Su fin principal es determinar las posibilidades de financiamiento o refinanciamiento de la organización. Para ello, necesitan conocer la información contable.
- **Audidores (internos y externos).** Son los profesionales encargados de analizar la fiabilidad de la información contable. La entidad puede tener su propio auditor interno o subcontratar este servicio (auditoría externa).
- **Público en general.** La información contable es útil para las personas ajenas a la organización, con el fin de determinar si es conveniente o no formar parte de la organización como potenciales inversionistas.

En conclusión, los usuarios tanto internos como externos de la contabilidad de una organización, deben analizar e interpretar la información contable para conocer la verdadera situación financiera de una organización, teniendo como objetivo una mejor toma de decisiones.

## 2.3 Características de la Información Contable

De acuerdo con Lozano (2000) existen una serie de características que la información contable debe cumplir para que ésta sea útil. Dichas características son las siguientes:

**Tabla 5**

*Características de la Información Contable*

Suficiente	Debe contener todos los datos necesarios y precisos para que sea completa.
Necesaria	Debe ser concisa; es decir, no debe tener información innecesaria y superflua para los usuarios.
Legible	Debe estar claramente escrita para su mejor comprensión e interpretación.
Precisa	Concreta y exacta, sin dar lugar a confusiones.
Oportuna	Debe ser útil dentro de un plazo razonable.

Además de contar con las características mencionadas, la información contable debe cumplir con objetivos:

**Administrativos.** Proporcionar información a los usuarios internos para facilitar la administración y planificación interna, la toma de decisiones y el control de las operaciones.

**Financieros.** Proporcionar información a usuarios externos de las operaciones realizadas por la organización, principalmente las transacciones ocurridas en el pasado.

**Fiscales.** Proporcionar información diseñada para dar cumplimiento a las obligaciones tributarias e impositivas que demandan las autoridades correspondientes.



## 2.4 Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA)

Se aplica a conceptos amplios que incluyen convenciones, reglas y procedimientos que en un conjunto forman la práctica contable, generalmente aceptada por acuerdo. Tal acuerdo no sólo está influenciado por un análisis lógico formal; la experiencia, las costumbres, el uso y la necesidad práctica contribuyen a formar un conjunto de principios, como:

**A. El Principio de Entidad.** Una entidad contable es una organización que está separada de otras organizaciones o de individuos como una unidad económica diferente. La contabilidad traza fronteras precisas alrededor de cada entidad para evitar confundir sus asuntos con los de otras entidades.

Generalmente las microempresas son entidades de negocios representadas por personas naturales y no jurídicas, presentando dificultad para definir la entidad para la cual se lleva la contabilidad. Contablemente el dinero del negocio es propiedad de este y no del dueño del negocio y no deben mezclarse, es decir, que la contabilidad sólo debe registrar las operaciones que constituyan un movimiento de dinero o de bienes que se puedan representar en dinero, pero que sean de propiedad de la microempresa. Realmente la situación es diferente. La mayoría de los empresarios de las microempresas manejan una sola unidad de caja, así un gasto del negocio y un gasto familiar se cubren con la misma caja. En la metodología micro crediticia no se violenta este principio, los bienes de propiedad del empresario no se registran en el balance general dado que se altera la verdadera situación financiera de

la unidad económica (se tienen en cuenta para efectos de garantía). Los otros ingresos familiares como los gastos familiares se tienen en cuenta en el estado de resultados sólo para efectos de determinar la capacidad de pago.

**B. El Principio de Confiabilidad.** Representa la calidad de la información que le garantiza a quienes toman decisiones que la información reúne las condiciones o eventos sacados de la realidad y que se apoyan en pruebas convincentes que pueden ser verificadas, es decir que no son producto de caprichos, opiniones e inventos de sus propietarios. (Más adelante se explica la dificultad de obtener información confiable).

**C. La Moneda como Común Denominador.** La moneda es el común denominador de la contabilidad, dado que ella solamente sirve para registrar y tener en cuenta todo aquello que pueda ser representado en términos de dinero. El proceso contable se enfoca al registro confiable de las operaciones y actividades valoradas en dinero que afectan a una empresa, por lo tanto no tiene en cuenta eventos como paros, discrepancias entre socios, peleas con el cónyuge, nuevos productos en el mercado, etcétera, es decir, la contabilidad no proporciona información completa de lo que sucede en un negocio, consecuentemente el asesor de crédito no debe esperar encontrar en él todos los hechos relacionados con el negocio, posiblemente no encuentre los más importantes.

**D. El Principio de Continuidad de la Empresa.** Contablemente se asume que la empresa seguirá operando indefinidamente, de lo contrario no tendría sentido implementar un sistema contable que informe la situación financiera y que se hagan proyecciones y metas financieras,

si el horizonte de funcionamiento de la empresa es corto plazo. A la institución financiera le interesa que las microempresas tengan una continuidad y se mantengan. En cada préstamo el asesor estudia la situación y evolución financiera de la microempresa, siempre que el cliente siga con la misma actividad económica, si la cambia para cada crédito como ocurre con algunas microempresas de subsistencia, el asesor debe iniciar procesos contables para cada actividad que inicie, aunque estos cambios se realizan de acuerdo a las temporadas y se repiten todos los años, por lo tanto el asesor puede utilizar cada análisis, cada vez que repita de actividad o giro económico.

**E. El Costo como Base de Valoración.** Contablemente las cosas de valor que son de propiedad de la empresa se deben registrar al precio que se pagó para adquirirlos. Por tanto, existe una diferencia entre el valor en libros y el valor comercial, la cual es más notoria cuando el activo se tiene desde mucho tiempo atrás, especialmente en escenarios de inflación. En la metodología del microcrédito prácticamente la mayoría de los datos contables que se recopilan de los clientes se registran a valores comerciales porque generalmente estos negocios no llevan una contabilidad en marcha, otros la llevan en forma empírica, con lo que en muchos casos no se requiere hacer ajustes integrales por inflación.

**F. Principio de la Causación Contable.** Las operaciones que la contabilidad registra se consideran causadas cuando en una transacción con terceros se han adquirido derechos y se han asumido obligaciones, así no se haya efectuado el pago.

**G. Principio de la Uniformidad.** Las normas contables deben aplicarse de un período a otro en forma uniforme, por ejemplo, no se debe cambiar el método de depreciación en cada período.

**H. Principio del Periodo Contable.** Por norma contable la empresa debe hacer por lo menos una vez al año, cierre del ejercicio, emitiendo información sobre su situación financiera y el resultado de sus operaciones, identificando la fecha de corte y el período que cubre. En microcrédito se puede tomar como período contable el comprendido entre dos renovaciones de crédito consecutivas, que es cuando se analiza la situación financiera y el resultado de las operaciones de la microempresa

### ¿Por qué es difícil para el asesor de crédito obtener la información contable de su cliente?

El asesor de crédito no tiene fácil acceso a la totalidad de la información contable de la microempresa y por consiguiente tiene que depender de la poca información que logra obtener del empresario, sobre la cual debe elaborar los estados financieros, que permitan sacar las conclusiones que le ayuden a determinar el monto y las condiciones del crédito más adecuado a la realidad económica de su unidad productiva.

El asesor encuentra a su paso muchas dificultades para conseguir información, por motivos como:

A. Algunos empresarios de la microempresa no llevan ningún tipo de registros contables, en su mayoría los llevan en la mente, pero pueden darse casos que lleven algunos registros de su mayor interés como las cuentas por cobrar, por pagar y las ventas.



- B. Por su experiencia algunos clientes son excelentes negociadores y ocultan información clave.
- C. Algunos empresarios no muestran mucha simpatía por las preguntas que le hace el asesor de crédito, y aunque a veces no lo manifiestan verbalmente, cree que es una actividad innecesaria, asumiendo una actitud poco colaboradora.

La duda sobre la confiabilidad que pueda tener la información contable que suministra el cliente, ha llevado a los asesores de crédito a aplicar márgenes de error para tratar de llegar a conclusiones más acertadas.

Sin embargo, estas dificultades hay que tratar de superarlas, explicando al cliente que cuando ocultan información, se están engañando ellos mismos, por lo que la mejor manera de obtener crédito es dar una información contable clara y completa, que sirva para realizar un estudio del crédito veraz y confiable.

**¿Cómo conocer mejor los negocios que atendemos?**

Algunas microempresas son más organizadas que otras y/o requieren de mayor capital debido a su tamaño, mercado que atienden, formas de producción, capacidad competitiva, estacionalidad, entre otras.

En términos generales, las microempresas que atendemos se pueden caracterizar por:

**a) La actividad económica**

Por su actividad económica, las microempresas se clasifican en:

- **Producción o Manufactura.** Utilizan diferentes recursos para transformar materiales en

productos terminados a través de una serie de procesos físicos y/o químicos. Ejemplo: fábricas de calzado, carpintería en madera o metal, confecciones, colchoneras, panaderías, etcétera.

**Figura 17**

*Ciclo de operaciones empresas de producción*



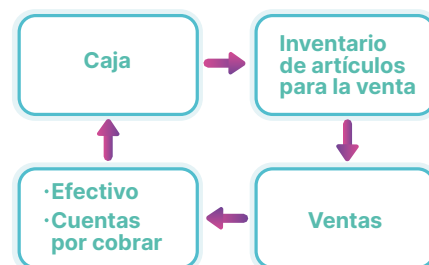
Fuente: Elaboración Propia

- **Comercio.** No producen nada, ni cambian las características físicas o químicas de los productos, simplemente se encargan de facilitar la distribución y comercialización de estos hacia los intermediarios y consumidores finales. Ejemplo: supermercados, ferreterías, farmacias, misceláneas, etcétera.

**Figura 18**

*Ciclos de operaciones empresas de comercio*

**CICLOS DE OPERACIONES EMPRESAS DE COMERCIO**



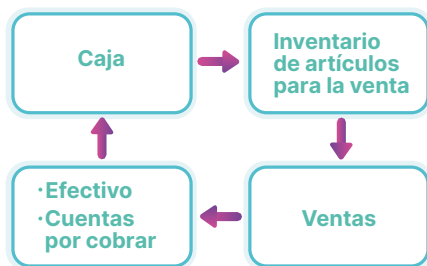
- **Servicios.** Son aquellas que no tienen como objetivo principal la producción de productos tangibles, sino que a través del uso de insumos y el conocimiento del empresario, satisfacen las necesidades de sus clientes. Ejemplo: salas de belleza, mecánica automotriz, latonería y pintura, montallantas, talleres de reparación de electrodomésticos, transporte de pasajeros y carga, comunicaciones, recreo y esparcimiento, etcétera.

“Los productos necesitan servicios y los servicios necesitan productos”.

**Figura 19**

*Ciclo de operaciones empresas de servicio*

#### CICLOS DE OPERACIONES EMPRESAS DE COMERCIO



Existe un grupo de microempresas que no están especializadas en una actividad de las descritas anteriormente, su actividad no se puede definir ya que realizan actividades paralelas, simultáneas como, por ejemplo: el panadero (productor) que después de medio día vende abarros y víveres o el tendero (comerciante) que también repara electrodomésticos (servicios) o el productor que también comercializa y presta servicios posventa. Estas microempresas las denominaremos en el presente manual como actividades mixtas.

#### b. El Nivel de Organización y Formalidad

Esta categoría ayuda a conocer a los clientes desde la óptica estructural, de procesos, comunicacional y organizacional, entre otras.

En la población microempresarial, se encuentran microempresas con una estructura organizacional definida y con una división del trabajo específica. Encontramos muchas microempresas que son unipersonales, otras donde intervienen personas del núcleo familiar y otras en donde se contrata ocasionalmente mano de obra, dependiendo de la temporada o cantidad de trabajo que se tiene.

También es muy normal encontrar sistemas sencillos de control en algunas áreas como, por ejemplo, en el sistema de ingresos por ventas, de egresos por compras, de pago a los trabajadores y algunas más. Además, algunas llevan un sistema de registro escrito de sus principales transacciones comerciales o simplemente no se llevan registros, ya sea por una connotación cultural o por evadir algún tipo de ‘problemas’ como, por ejemplo, pago de impuestos.

Existen microempresas cuya estructura física va desde la simple venta callejera o ambulante, pasando por aquella que tiene la posibilidad de tener puesto fijo (una caseta o kiosco), las que cuentan con espacios limitados en donde se mezcla el área del negocio con el área de vivienda y, por último, aquellas que cuentan con espacios amplios donde pueden producir o exhibir sus productos y donde existe una separación de lo familiar con lo productivo.

Al analizar los productos que fabrican y venden, se ve que van desde niveles con baja calidad hasta la posibilidad de constituir y consolidar su propia marca, no importa que sea comerciante o

productivo.

También encontramos microempresas formalizadas en su gestión, registros contables y constitución legal, otras en el proceso de transformación hacia la formalización, presionadas por el mismo mercado (clientes, proveedores, competencia y el mismo Estado) y muchas sin ninguna gestión formal.

Estas son algunas de las variables que se requieren conocer para determinar el grado de organización o variable de carácter de nuestros empresarios de la microempresa.

### c. El Historial Crediticio

Esta caracterización es la más sencilla de enunciar, pero a su vez una de las que más sopesa en el momento de analizar un crédito.

Es la calificación que, a través del tiempo, proveedores, amigos, vecinos e incluso familiares le dan al empresario sobre el comportamiento del pago de sus obligaciones. Esta calificación valora la unidad productiva y las cataloga como: las buenas pagas, regulares pagas y malas pagas.

Cuando un empresario es catalogado como buena paga por los vecinos, los proveedores, los clientes y sus propios familiares, el análisis de la microempresa se reduce a evaluar inicialmente sus garantes, sus necesidades y su cumplimiento pasado, cayendo en el error de dejar de lado información contable y esto lleva a otorgar créditos escalonados sin evaluar hasta dónde y hasta cuánto puede soportar la microempresa esta estructura de incrementos inducida.

Aunque esta calificación es importante, no debe convertirse en el único criterio para aprobar montos de crédito.

Para el caso de las microempresas denominadas de regular pago, el asesor sopesa las decisiones crediticias en criterios más económicos, busca más garantías y ejerce un mayor y permanente control sobre estos créditos.

Las denominadas malas pagas en la mayoría de las veces ni siquiera son tenidas en cuenta para el análisis de un crédito. Si se hiciera, daría información de las causas reales que la llevaron a recibir esta connotación social negativa y posiblemente ayudaría a prevenir o tener instrumentos para enfrentar mejor estas situaciones.

Recordemos que no estamos diciendo que se le deba aprobar crédito a estas microempresas, lo que debemos aprender con estas, es la forma como se le debe justificar el motivo por el cual no fue aprobado un crédito, con razones de índole técnico y no simplemente sobre la base de argumentos innecesarios como, por ejemplo, aducir que se debe a la política de la institución.

Muchas veces por la carrera acelerada de colocar dinero de manera escalonada creciente para el cumplimiento de las metas, sobre endeudamos al empresario, lo perdemos como cliente o lo excluimos por 'mala paga'.

Se reitera nuevamente que el análisis de carácter y la opinión de los vecinos, proveedores y cliente validará su connotación de buena o mala paga. La obtención de la información contable es un instrumento más en la evaluación, por tal motivo no se debe excluir otros procedimientos también importantes en el análisis y evaluación de la microempresa y su propietario.

La decisión de aprobación o rechazo de una solicitud de crédito debe ser el resultado de un análisis objetivo que nos lleve a poder explicar técnica-

mente al cliente el porqué de la decisión tomada.

Por tal motivo, es importante resaltar que en la medida que un mayor porcentaje de las microempresas apoyadas por la institución vayan creciendo, el proceso de análisis técnico se va haciendo más importante, ya que a medida que el monto de crédito va aumentando su riesgo también, pero a su vez su realización, evaluación y control crediticio será más sencillo y rápido, debido a la preparación del cliente, el conocimiento de este por parte del asesor y la trayectoria e historial que generaran connotación de 'buena paga', veraz y confiable.

#### **d. El Crecimiento y Proyección Potencial**

Esta caracterización hay que tenerla en cuenta ya que muchos empresarios tienen oportunidades y fortalezas, amenazas y debilidades. Las oportunidades y amenazas son especificadas por el medio externo y no son controlables pero, si previsible, como, por ejemplo: la reubicación de un conjunto de vendedores ambulantes e informales en un sitio o zona específica o su erradicación para despejar el espacio público; la construcción de una nueva carretera que dinamizará el mercado del turismo en una ciudad, amenazando los negocios que se encuentran sobre la antigua carretera; el decretar la ley seca por tiempo prolongado; los cortes en los servicios públicos como medidas de racionamiento; el fenómeno del Niño; una política monetaria de fuerte inflación y devaluación, etcétera.

Las fortalezas y debilidades son internas a la microempresa y son controlables. La información contable no puede detectar en el momento de su interpretación y evaluación, dichos supuestos; a no ser que se realicen supuestos financieros o

estudios de factibilidad, proyecciones de Estados Financieros y análisis de sensibilidad.

Esta definición hace que se caractericen las microempresas: con alto potencial de desarrollo y con bajo potencial de desarrollo.

Se consideran microempresas con alto nivel de desarrollo, aquellas que potencialicen el empleo y que puedan ampliar rápidamente su mercado, con empresarios calificados técnica y administrativamente, las que ofrecen un servicio con calidad, entre otras. Estas unidades productivas requieren un análisis más profundo ya que se parte de supuestos que generan incertidumbre, pero que, si no se plantean, también podremos troncar su desarrollo potencial.

Una microempresa con bajo potencial de desarrollo es aquella que la curva de crecimiento está limitada por la actitud de desarrollo del propietario. La mayoría de las microempresas que se consideran con bajo potencial están localizadas en las actividades consideradas de rebusque, donde prima el hoy, su mercado se empieza a deteriorar y el empresario por su baja calificación no cuenta con alternativas futuras.

#### **e. El Grado de Escolaridad de sus Dueños**

En un nivel básico se ubican las microempresas cuyos propietarios no tengan la educación básica o primaria completa, que son la mayoría del sector informal microempresarial; en el nivel intermedio se ubican los que están entre la educación básica o primaria completa y la educación media o bachillerato completo y en un nivel avanzado los que están por encima de la educación media completa, incluyendo técnicos, profesionales, especializados, etcétera.

### f. El Tiempo de Experiencia de los Propietarios de los Negocios

En un primer nivel se encuentran los empresarios que tienen menos de un año de experiencia en su negocio, regularmente son empresarios muy jóvenes que no han encontrado empleo y crean su empresa como solución a sus problemas económicos o personas de la tercera edad que, aunque pueden tener solucionado su problema económico, por haber salido pensionadas de alguna empresa privada o pública, quieren seguir su actividad productiva montando su microempresa.

En un nivel medio se encuentran los empresarios que cuentan con dos a tres años de experiencia en su negocio, éstos han cambiado ya la actitud de tener la microempresa como un medio de sustituir el empleo o escampadero laboral, desarrollando más su espíritu emprendedor y se sienten motivados de ser empresarios, independientes y autónomos.

En un nivel alto de experiencia se encuentran los empresarios que cuentan con más de tres años en su negocio, los que poseen una cantidad de conocimientos, habilidades y destrezas en el desarrollo de las tareas y operaciones de sus microempresas.

### g. El Nivel Económico y Grado de Acumulación

Esta caracterización se refiere básicamente a la capacidad económica del negocio para generar ingresos suficientes para invertir y/o gastar, por ejemplo, su volumen de compras, de gastos empresariales, familiares y personales, de adquirir deudas, o acceder a otros mercados, entre otros.

Todo esto contribuye a determinar su nivel económico y grado de acumulación en tres grupos:

- **Microempresas de subsistencia:** son aquellas donde la utilidad neta que gana el propietario básicamente está orientada al sustento de la familia. Estas microempresas no tienen capacidad para ahorrar ni para invertir, por el contrario, se encuentran en un nivel de estancamiento económico.

Viendo la anterior caracterización económica, pensaríamos que estas unidades productivas no tendrían la posibilidad de acceder al crédito. Por el contrario, son la base fundamental de los programas de microcréditos.

- **Microempresas de acumulación simple o en etapa intermedia:** son aquellas que tienen la capacidad de generar utilidades, suficientes para cubrir el sustento de la familia, además, pueden generar pequeños excedentes o ganancias que por ejemplo pueden ser utilizados en ampliar inventarios de materia prima, insumos o comprar una herramienta nueva, pequeños activos fijos (en el caso de las empresas que producen bienes), o aumento de los inventarios de mercancía, suministros y mano de obra (en el caso de las empresas de comercio y servicios).
- Microempresas de acumulación ampliada o en crecimiento y consolidación: son aquellas que identificamos, como microempresas constituidas o más grandes. Estos negocios, además de generar ingresos suficientes para cubrir el sustento de la familia y de generar utilidades después de cubrir los costos de producción o de comercialización de sus productos, tienen la posibilidad de generar ahorros para aumentar su nivel de inversión y, por tanto, su volumen de ventas. Incluso, realizar inversiones temporales.

El anterior análisis supone la importancia de conocer clara y profundamente las características socioeconómicas de los clientes, pues son ellos los que suministran la información contable la cual debe ser de calidad y confiable, pues es el insumo fundamental para construir los estados financieros y del asesor dependerá que esta información sea procesada, evaluada y, por supuesto, retroalimentada.

## 2.5 La Ecuación Fundamental Contable

La ecuación fundamental de la Contabilidad muestra tres componentes básicos:



- **Activo:** representan todas las cosas de valor, tangibles e intangibles, de la microempresa, que se pueden representar en dinero. Ejemplo: dinero en efectivo, cuentas por cobrar, inventarios, máquinas y equipos, mobiliario, etc.
- **Pasivo:** representan los derechos que tienen los acreedores sobre los activos, se les denomina participación de los acreedores. Están conformados por las obligaciones o deudas que la empresa o negocio tiene contraídas

con los acreedores, porque de ellos ha recibido productos, insumos, materiales o servicios que deberá pagar en las fechas convenidas. Es el valor de la empresa financiado por personas ajenas a la misma, es decir, diferentes a los propietarios. Ejemplos: cuentas por pagar a proveedores, obligaciones financieras, documentos por pagar, etcétera.

- **Patrimonio o Capital:** Representa los derechos que tienen los propietarios sobre los activos, se les denomina participación de los propietarios. Aumenta por las utilidades y disminuye por las pérdidas. Cuando el propietario o propietarios de una microempresa hacen aportes a capital pierden la propiedad de los bienes aportados, pasando a ser propiedad de la microempresa, de hecho, esto no significa que estén regalando o vendiendo sus bienes, sino que están cambiando la propiedad de los bienes por la propiedad de la microempresa; esta a su vez contrae una obligación con sus dueños, debiendo responder por el valor de los bienes aportados. Si en el futuro la microempresa vende un bien por un valor diferente al aportado, el capital del propietario aportante no se modifica. Ejemplos: capital inicial, utilidad del ejercicio, utilidades retenidas o acumuladas.

En síntesis, el valor de los bienes proporcionados a la microempresa por el aporte de los propietarios, los acreedores y los generados por las utilidades, constituyen el total del activo, llamado también patrimonio bruto, y este representa los intereses de los propietarios, más los de los acreedores.

Lo anterior se resume en la siguiente ecuación:

**Figura 21***Ecuación Fundamental de la Contabilidad*

$$\text{ACTIVOS} = \text{PASIVO} + \text{PATRIMONIO}$$

Fuente: tomado de shutterstock\_109012658

Esta es la Ecuación Fundamental de la Contabilidad, es la base fundamental porque en su principio de igualdad, recae todo el mecanismo y la lógica contable. Ella expresa que la suma del valor de los activos del negocio, que figuran al lado izquierdo de la ecuación, será siempre igual a la suma de los intereses que los acreedores y los propietarios tengan sobre el activo, estos intereses figuran en el lado derecho de la ecuación y constituyen la fuente u origen del activo.

Es necesario que en todo momento exista igualdad en esta ecuación, sin importar el número de operaciones que sean realizadas. A esta ecuación se puede recurrir cuando se presenten dudas sobre el registro de una operación o transacción.

El interés de la propiedad es de carácter permanente, en cuanto señala una vinculación con la empresa que durará mientras esta exista. La pro-

piedad o patrimonio debe asumir todos los riesgos del negocio, pues absorbe los aumentos por utilidades obtenidas, como también las disminuciones por las pérdidas de cualquier clase, esto le imprime al patrimonio o propiedad el carácter de elástica y residual, condición que se observa en la siguiente presentación de la ecuación fundamental:

$$\text{ACTIVO} - \text{PASIVO} = \text{PATRIMONIO}$$

Debido a la naturaleza residual y elástica de la propiedad o patrimonio, que absorbe los cambios en la relación entre activos y pasivos, ella permite mantener de forma permanente y estable el equilibrio de la ecuación fundamental, así por ejemplo, si el valor de los activos excede al de los pasivos por utilidades generadas, el patrimonio aumenta manteniendo la igualdad de la ecuación.

Cuando se desee saber cuánto es la parte correspondiente a los intereses de los acreedores sobre los activos, la ecuación fundamental se presenta así:

$$\text{ACTIVO} - \text{PATRIMONIO} = \text{PASIVO}$$

### ***¿Cómo se hacen transacciones basadas en la ecuación contable?***

Todas las transacciones que realizan las empresas y que constituyen un movimiento de dinero o de bienes que se pueden representar en dinero, la contabilidad las clasifica y las registra en libros, tarjetas o comprobantes, pero estos registros deben estar siempre basados en el principio de equilibrio de la ecuación fundamental, veamos el ejemplo N.º 1:

**EJEMPLO**

Pedro y Patricia montan un almacén de ropa, haciendo un aporte de capital en efectivo de \$500.000 cada uno, el registro de esta transacción mostraría la ecuación contable así:

Activo	Caja o Efectivo	\$ 500.000	Capital	\$ 500.000	Patrimonio
	Total	\$ 500.000	Total	\$ 500.000	

Se compran estantes y vitrinas que se pagan de contado por \$180.000 y se compran productos a crédito por \$150.000. La situación de la ecuación contable después de estas transacciones quedaría así:

Activo	Caja	\$ 320.000	Cuentas por pagar	\$ 150.000	Pasivo
	Mobiliario	\$ 180.000	Capital	\$ 500.000	Patrimonio
	Productos	\$ 150.000			
Total	\$ 650.000	Total	\$ 650.000		

Se venden productos por \$120.000, mitad de contado y mitad a crédito. Estos productos vendidos habían costado \$80.000. La situación de la ecuación contable después de estas transacciones quedaría así:

Activo	Caja	\$ 380.000	Cuentas por pagar	\$ 150.000	Pasivo
	Mobiliario	\$ 180.000	Capital	\$ 500.000	Patrimonio
	Productos	\$ 70.000	Utilidad	\$ 40.000	
	Cuentas por cobrar	\$ 60.000			
Total	\$ 690.000	Total	\$ 690.000		



Se pagan \$20.000 por arriendo del primer mes del local, y se abonan \$50.000 a las cuentas por pagar. La situación de la ecuación contable después de estas transacciones quedaría así:

Activo	Caja	\$ 310.000	Cuentas por pagar	\$ 100.000	Pasivo
	Mobiliario	\$ 180.000			
	Productos	\$ 70.000	Capital	\$ 500.000	Patrimonio
	Cuentas por cobrar	\$ 60.000		Utilidad	
Total	\$ 620.000	Total	\$ 620.000		

Hasta este momento la utilidad resulta de:

Ventas	120
Costo de los productos vendidos	80
Costo de arrendamiento	20
UTILIDAD	20

La cuenta utilidad no se maneja permanentemente. En el registro de las transacciones se manejan cuentas de activos, pasivos, capital, ingresos, costos y gastos. Solo al final de un periodo llamado contable (que puede ser un año, un semestre, un trimestre, un mes, una semana, etcétera) las cuentas de ingresos, costos y gastos se resumen en un estado financiero denominado estado de ganancias y pérdidas, el cual arroja las utilidades o pérdidas del periodo (este tema se desarrollará en la parte cuatro de este manual). Estas utilidades o pérdidas pasan a formar parte de la ecuación fundamental sumando o restando, según el caso, en las cuentas del patrimonio.

La presentación clasificada y ordenada de las cuentas de la ecuación fundamental de la contabilidad, se hace en un estado financiero periodico que recibe el nombre de 'estado de situación financiera' también conocido como 'balance general'.

Cualquier persona natural puede aplicar la ecuación fundamental de la contabilidad; veamos el siguiente ejemplo:

**EJEMPLO**

El señor Erwin Perpiñán dispone de la siguiente información:

Debe de la tarjeta de crédito: \$2.380.000. Tiene \$550.000 de dinero en efectivo. Posee \$955.000 ahorrados en la cuenta de ahorros. Su vehículo le costó \$12.000.000, de los cuales debe \$5.350.000. El apartamento en que vive le costó \$135.000.000 y debe \$19.700.000 al Banco. ¿Cuánto vale su patrimonio?

Paso 1: Identifique las cuentas del activo. Ordénelas y obtenga el total.

Paso 2: Identifique las cuentas del pasivo. Ordénelas y obtenga el total.

Paso 3: Aplique la Ecuación Fundamental

ACTIVO		PASIVO	
Efectivo	\$ 550.000	Tarjeta de crédito	\$ 2.380.000
Ahorros	\$ 955.000	Deuda vehículo	\$ 5.350.000
Vehículo	\$ 12.000.000	Deuda apartamento	\$ 19.700.000
Apartamento	\$ 135.000.000		
<b>Total activo</b>	<b>\$ 148.505.000</b>	<b>Total pasivo</b>	<b>\$ 27.430.000</b>

**ECUACIÓN FUNDAMENTAL:**

$$\text{ACTIVO} - \text{PASIVO} = \text{PATRIMONIO}$$

$$148.505.000 - 27.430.000 = 121.075.000$$

**Respuesta:** El patrimonio del Señor Erwin Perpiñán es **\$121.075.000**

# ACTIVIDAD 3



1. De acuerdo con el ejemplo anterior, determine nuevamente el patrimonio de Erwin Perpiñan. Tenga en cuenta que Erwin recibe una finca en herencia ubicada en Manaure – Cesar, avaluada en \$250.000.000, pero para recibir esta finca él debe solicitar un crédito a un hermano para cancelar al banco una hipoteca por valor de \$30.000.000.

Escriba aquí los bienes, el valor de compra estimado y el dinero ahorrado, en la columna ACTIVO. Escriba el valor adeudado y a quién debe, en la columna PASIVO.

ACTIVO	PASIVO	

Total activo

Total pasivo

ECUACIÓN FUNDAMENTAL:

$$\text{ACTIVO} - \text{PASIVO} = \text{PATRIMONIO}$$

$$\underline{\hspace{2cm}} - \underline{\hspace{2cm}} = \underline{\hspace{2cm}}$$

El valor total de su patrimonio es de: \_\_\_\_\_

2. Arturo es propietario de un taller de mecánica y posee lo siguiente:

- Equipo para el servicio de mecánica, por valor de \$12.000.000, de los cuales debe al banco \$4.350.000.
- El local lo avalúa en \$87.000.000, de los cuales debe a la Cooperativa de Ahorro y Vivienda \$26.320.000.
- Tiene un CDT por valor de \$4.200.000.
- En la cuenta del banco tiene depositados \$930.000.
- Debe pagar los servicios públicos que suman \$450.000.

Con esta información:

- a. Clasifique a continuación las cuentas del activo y del pasivo.
- b. Determine el patrimonio.

ACTIVO		PASIVO	

Total activo

Total pasivo

**¿Cuál es el valor del patrimonio de Arturo?**



### 2.5.1 Análisis Cambios en la Ecuación Fundamental

El activo o pasivo puede aumentar o disminuir mediante la realización de cualquier transacción comercial. Analice las siguientes situaciones:

¿Qué pasa si compro muebles a crédito?

¿Qué pasa si compro muebles 50 % a crédito y 50 % de contado?

¿Qué pasa si compro muebles de contado?

¿Qué pasa si compro muebles y los doy como aporte de capital?

Análisis. El sentido de las flechas es: hacia arriba significa aumento y hacia abajo significa disminución.

a. ¿Qué pasa si compro muebles a crédito?

Muebles	=	Activo	↑
Cuentas por Pagar	=	Pasivo	↑

Quando compro muebles a crédito, aumenta la cuenta Muebles del Activo y aumenta la cuenta Cuentas por Pagar del Pasivo.

b. ¿Qué pasa si compro muebles 50 % a crédito y 50 % de contado?

Muebles	=	Activo	↑
Caja	=	Activo	↓
Cuentas por Pagar	=	Pasivo	↑

Quando compro muebles 50 % a crédito y 50 % de contado, aumenta la cuenta Muebles del Activo, disminuye la cuenta Caja del Activo y aumenta la cuenta Cuentas por Pagar del Pasivo.

c. ¿Qué pasa si compro muebles de contado?

Muebles	=	Activo	↑
Caja	=	Activo	↓

Quando compro muebles de contado, aumenta la cuenta Muebles del Activo y disminuye la cuenta Caja del Activo.

d. ¿Qué pasa si compro muebles y los doy como aporte de capital?

Aporte de capital	=	Patrimonio	↑
-------------------	---	------------	---

Quando compro muebles y los doy como aporte de capital, aumenta la cuenta Muebles del Activo y aumenta la cuenta Aporte de Capital del Patrimonio.

#### Conclusión:

Un aumento en el total del activo traerá como consecuencia:

1. Un aumento en el pasivo
2. Un aumento en el patrimonio
3. Un aumento en ambos

Una disminución en el total del activo traerá como consecuencia:

1. Una disminución en el pasivo
2. Una disminución en el patrimonio
3. Una disminución en ambos

# ACTIVIDAD 4



De acuerdo con lo explicado anteriormente, realice la siguiente actividad.

1. La distribuidora J&J presenta en un momento determinado de su período contable el saldo de las siguientes cuentas, las cuales equilibran su ecuación fundamental:

Efectivo	\$200.000
Cuentas por cobrar clientes	\$1.800.000
Cuentas por pagar proveedores	\$300.000
Muebles y enseres	\$5.000.000
Obligaciones bancarias	\$1.000.000
Intereses pagados por anticipado	\$90.000
Inventario de productos	\$4.800.000
Cuentas por pagar varias	\$200.000
Capital	\$3.000.000
Utilidades	\$1.560.000

A partir de ese momento, hace las siguientes transacciones:

1. Productos que le costaron \$900.000, los vende en \$1.500.000. Mitad de contado y mitad a crédito.
2. Compra productos por \$700.000 a crédito.
3. Paga sueldos por \$1.000.000 de la presente quincena. Además, paga gastos de servicios generales por \$550.000 y paga deudas varias por \$300.000.
4. Cobra \$2.500.000 a sus clientes y paga \$400.000 a sus proveedores.
5. Se le vence la obligación bancaria, causa los intereses que tenía pagados por anticipado, abona a la obligación \$500.000 y paga intereses anticipados por el saldo de la deuda, por un mes al 3% mensual.

Después de registrar todas las transacciones los saldos de las cuentas quedan:

Efectivo = \_\_\_\_\_

Cuentas x cobrar = \_\_\_\_\_

Muebles y enseres = \_\_\_\_\_

Intereses prepagados = \_\_\_\_\_

Inventario de productos = \_\_\_\_\_

Cuentas x pagar proveedores = \_\_\_\_\_

Obligación bancaria = \_\_\_\_\_

Cuentas por pagar varias = \_\_\_\_\_

Capital = \_\_\_\_\_

Utilidades = \_\_\_\_\_

## 2.6 Estados Financieros Básicos

Figura 22

*Estados Financieros*



Fuente: Tomado de shutterstock

### 2.6.1 Estado de Situación Financiera Individual

Es un estado financiero periódico que presenta la situación de la microempresa, en un momento determinado.

Es como tomarle una radiografía a la microempresa para poner en contexto la situación financiera en ese momento. Cuando se cuenta con varias radiografías podemos hacer un análisis más a fondo sobre la situación financiera de la empresa y su evolución por diferentes períodos (por diferentes créditos).

En el encabezado se define: el nombre del estado

financiero, “Estado de Situación Financiera Individual”, el nombre de la microempresa o en su defecto el nombre completo del propietario y la fecha completa (día, mes y año) en que se elaboró el estado financiero. Estos datos son relevantes y no se pueden obviar.

El estado de situación financiera también es conocido como balance general, este cuenta con los elementos de la ecuación fundamental de la contabilidad: activos, pasivos y patrimonio, definidos en la parte anterior.

Generalmente, la contabilidad presenta los activos sobre el criterio de fácil realización o convertibilidad a dinero efectivo (liquidez) en dos grupos: los activos corrientes, llamados también circulantes, y los activos fijos, llamados también no corrientes, no circulantes.

Los pasivos que son los compromisos o deudas que la empresa adquiere con terceras personas llamadas acreedores, se presentan sobre el criterio de premura, vencimiento o exigibilidad para el pago de la obligación, en dos grupos: los pasivos corrientes o de corto plazo y los pasivos a largo plazo.

El patrimonio, que son las obligaciones que la empresa adquiere con sus propietarios, se presenta en un solo grupo de cuentas, precisando primero el capital contribuido por los dueños.

#### 2.6.1.1 Activos Corrientes

Son el efectivo y aquellos bienes sobre los cuales existe una posibilidad razonable de convertirlos en dinero líquido o en servicios, venderlos o consumirlos a corto plazo (para el sector de las microempresas el corto plazo se estima en 6 meses, a partir de la fecha del balance).

## Figura 23

### Activos Corrientes



Fuente: ¿Elaboración propia o tomado de? Tomado de shutterstock\_471436859

La posibilidad de conversión de los activos en dinero, su venta o consumo, no se establece en el momento de su realización, sino desde su adquisición o destinación en las operaciones de la microempresa.

Para pertenecer al grupo de los corrientes, la situación de liquidez o fácil realización a dinero efectivo no es definitivo ni suficiente, también se debe tener en cuenta la intención de la empresa con respecto a ese bien.

Por ejemplo, el dinero es un activo líquido por sí mismo, puesto que ya es efectivo, pero si se asigna a un fondo con destinación específica, de tal manera que el empresario no pueda usarlo libremente en el desarrollo de sus operaciones (la suma de dinero dejada en una entidad financiera como reciprocidad para un crédito), entonces no podemos decir que este dinero es líquido y de fácil disponibilidad. Las máquinas, las edificaciones o terrenos que a simple vista nos parecerían activos fijos, estarán en el activo corriente de una empresa cuya operación normal sea comercializarlos.

Es una costumbre generalmente aceptada que los activos corrientes se clasifiquen en orden de liquidez, es decir, los de más fácil convertibilidad en efectivo, en tiempo y valores, primero, y luego, los más lentos.

Entre los activos corrientes, los inventarios tienen una disponibilidad menos rápida que el efectivo y las cuentas por cobrar, porque tienen que pasar por la etapa de producción y/o comercialización, venta, cuenta por cobrar o efectivo.

En resumen, las dos características básicas de los activos corrientes son:

- Ser de fácil realización, liquidez o conversión a efectivo.
- Que la empresa tenga intención de convertirlos en dinero, venderlos o consumirlos a corto plazo.
- Son cuentas del activo corriente:
  - **Efectivo - Caja:** representa todo el dinero efectivo, los cheques recibidos y no depositados en el banco y los giros bancarios, telegráficos o postales que no hayan sido consignados.
  - **Bancos:** se presentan aquí los depósitos en bancos, corporaciones de ahorro, cooperativas de ahorro y crédito, y demás instituciones financieras. Estos depósitos deben estar disponibles y sin restricciones, los que estén con disponibilidad restringida o con destinación específica, no deben formar parte del efectivo o caja de la empresa.
  - **Cuentas por Cobrar clientes:** son pagos futuros por concepto de ventas a crédito a los clientes que la empresa espera recibir. El valor total de las facturas son las cuentas por cobrar a clientes.



- **Cuentas por Cobrar Varias:** consiste en los préstamos de dinero que se le hacen a los empleados, los propietarios, amigos, familiares, etcétera (diferente a clientes).
- **Inventario de Materia Prima:** comprende los materiales e insumos que tiene la empresa para iniciar el proceso de producción (solo para empresas de producción, las empresas de servicios se les llama inventario de insumos).
- **Inventario de Productos en Proceso:** comprende los materiales e insumos que iniciaron un proceso de transformación y que aún no ha concluido (solo para empresas de producción).
- **Inventarios de Productos Terminados:** comprende los productos ya elaborados en la empresa y que tiene disponible para ser vendidos (solo para empresas de producción).
- **Inventarios de Productos (Mercancía):** comprende los productos que la empresa tiene en existencia para ser vendidos (sólo para empresas de comercio)
- **Anticipos entregados y gastos diferidos:** consiste en los pagos que la empresa efectúa por adelantado, es decir costos o gastos cancelados pero que corresponden a servicios que aún no se han utilizado, razón por la cual también se denominan Gastos Pagados por Anticipado o prepagados. Ejemplo: intereses, seguros, arriendos, que la empresa espera consumir a corto plazo y que tienen la posibilidad de reembolso, en caso de no recibir el servicio prepagado. Pagos que se hacen a los proveedores para la compra de materiales o mercancías.

### 2.6.1.2 Activos Fijos

Son las propiedades que posee la empresa con carácter permanente para ser usados en el desarrollo de sus operaciones normales y sin ánimo de venderlos.

Cuando por reposición o por otras razones especiales, la empresa decida poner en venta algunos de estos activos, podrá trasladarlos al último renglón del grupo de los activos corrientes.

**Figura 24**  
*Activos Fijos*



Hay activos fijos no depreciables como los terrenos, las construcciones en curso y las máquinas y equipos en montaje.

Los activos fijos depreciables son las edificaciones, máquinas y equipos en operación, vehículos, etcétera.

Algunos recursos naturales como minas, pozos de petróleo o gas, bosques para tala de árboles, canteras, etcétera son activos fijos que están sujetos a ajustes por agotamiento, es decir pierden valor debido a la explotación que de ellos se hace.

El costo del activo fijo agotable incluye el costo de adquisición del terreno donde está ubicado y de todos aquellos costos de adquisición legalmente aceptados.

El agotamiento anual del activo fijo es la porción del costo que se ha agotado a causa de las unidades extraídas durante el año.

Se ordenan según el grado de depreciación empezando por los terrenos y finalizando en las herramientas.

En resumen, las dos características básicas de los activos fijos son:

- Tener carácter de permanencia.
- Ser utilizados en las operaciones normales de la empresa.

Son cuentas del activo fijo:

Terrenos: se refiere a terrenos cuyo uso haga parte de las operaciones normales de la empresa, tales como el lote del parqueadero o aquellos

en los cuales están construidas las edificaciones pertenecientes a las operaciones normales de la empresa.

Edificios: comprende los valores invertidos en casas, locales, edificios, y toda clase de construcciones. Estos valores siempre se deben separar del valor del terreno, puesto que este no está sujeto a depreciación.

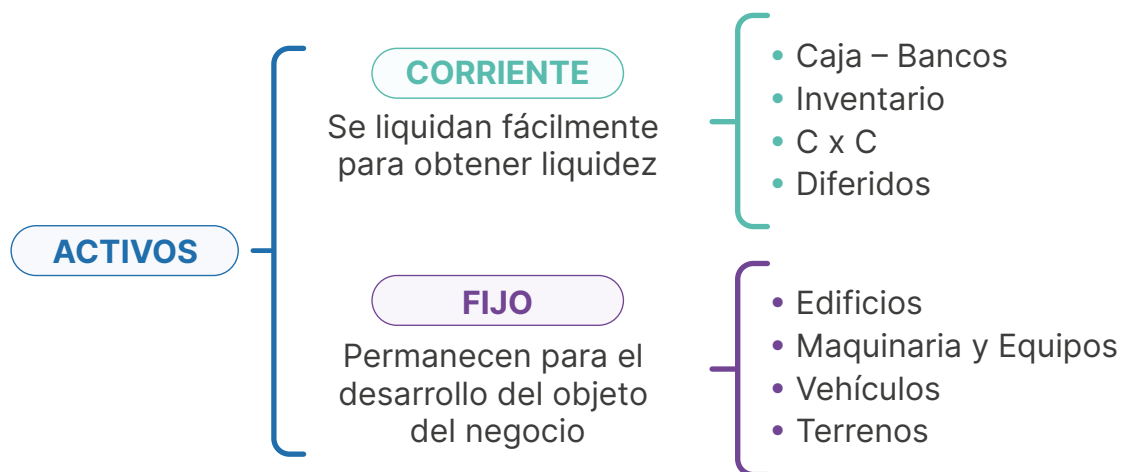
Maquinaria y Equipo: son todas las propiedades que la empresa utiliza en la producción, comercialización, administración, o prestación de servicios y que sean utilizados en el cumplimiento del objeto principal de la empresa.

Incluye el costo de propiedades de planta y administrativos como máquinas, computadoras, impresoras, muebles y enseres, equipos de archivo, equipo técnico, herramientas, etcétera.

Vehículos: comprende los valores invertidos en camiones, camionetas, automóviles, camperos, motocicletas, bicicletas, triciclos, etcétera, que se utilizan para el servicio de la empresa.

**Figura 25**

*Activos*



### 2.6.1.3 Pasivos Corrientes

Son compromisos cuya cancelación debe hacerse en el corto plazo (en microempresas, un lapso no superior a seis meses a partir de la fecha del balance).

**Figura 26**

*Pasivos Corrientes*



Fuente: Tomado de shutterstock\_1331196611

Son cuentas del pasivo corriente:

**Obligaciones Financieras:** se denomina así a las obligaciones contraídas por créditos o sobregiros recibidos de: bancos, fundaciones, cooperativas y demás instituciones financieras.

**Cuentas por Pagar a Proveedores:** resultan de las compras de materiales, mercancías e insumos a crédito.

**Cuentas por Pagar Varias:** provienen de los préstamos hechos por amigos, prestamistas, familiares, diferentes a entidades financieras y a proveedores.

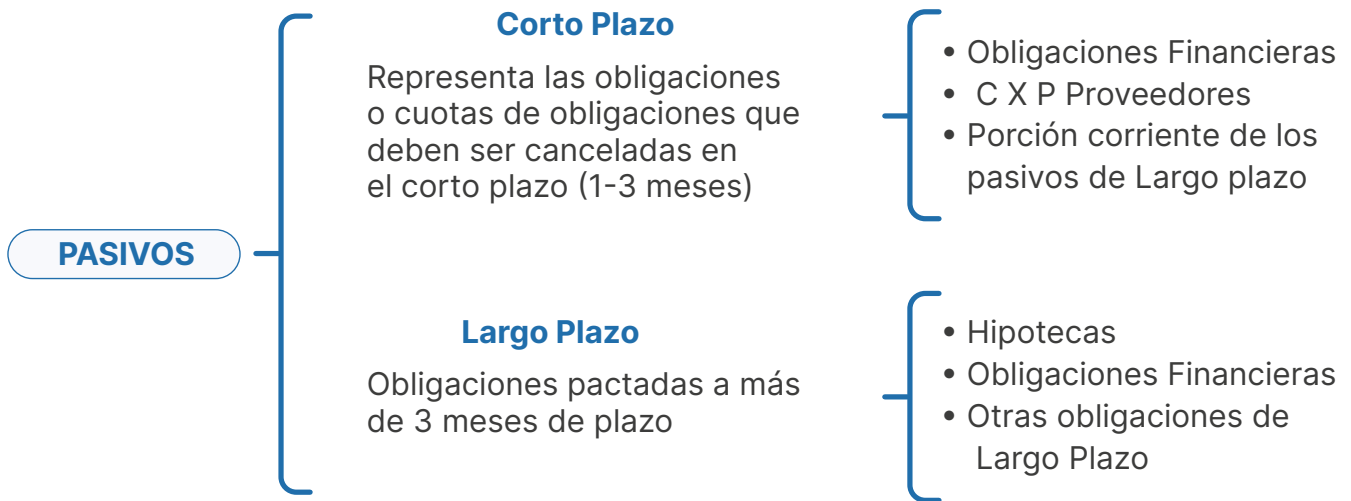
**Anticipos Recibidos y Pasivos Diferidos:** son las cancelaciones que la empresa ha recibido por anticipado, por ejemplo: comisiones, intereses, seguros, arriendos recibidos por adelantado, anticipo de los clientes, etcétera.

### 2.6.1.4 Pasivos a Largo Plazo

Son compromisos cuyo pago debe hacerse en un lapso superior a seis meses, contados después de la fecha del balance y seis meses antes del vencimiento de la obligación.

Es decir, que el primer semestre de una obligación a 10 semestres se le llama a la porción corriente de la deuda a largo plazo, por lo que se debe tener en cuenta en los pasivos corrientes y cuando se realice el balance al final del noveno semestre, el último semestre de la deuda a largo plazo (décimo semestre), será corriente y lógicamente se tendrá en cuenta en los pasivos corrientes.

Generalmente, estas obligaciones son respaldadas con hipotecas sobre bienes inmuebles (terrenos, casas, apartamentos), con dos o más garantes con finca raíz, pignoraciones sobre máquinas o vehículos, etcétera. Comprenden las obligaciones bancarias y financieras, hipotecas por pagar, o pignoraciones por pagar.

**Figura 27***Pasivos*

### 2.6.1.5 Patrimonio

Al grupo de cuentas del patrimonio se les conoce como: capital contable, propiedad, valor neto, participación de los propietarios o patrimonio de los accionistas.

Son cuentas del patrimonio:

**Aporte a Capital:** esta cuenta representa el aporte de los propietarios en el negocio; en las sociedades anónimas se les llama acciones.

**Utilidades Acumuladas o Retenidas de Ejercicios Anteriores:** está formada por las ganancias obtenidas por la empresa en años anteriores, desde el año de inicio de operaciones y que no han sido distribuidas entre los propietarios. Dentro de ellas se tienen en cuenta las reservas legales y estatutarias.

**Utilidad o Pérdida del Ejercicio:** está formada por la utilidad neta o pérdida obtenida por la empresa durante el ejercicio contable presente.

Ejemplo de la estructura de un Balance General:

**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**  
**Comercializadora J&J**  
**Pedro Arias**  
**31 de diciembre del 2020**

Activos Corrientes:	Pasivos Corrientes:
Efectivo – Caja	Obligaciones financieras
Bancos	Cuentas por pagar a proveedores
Cuentas por cobrar clientes	Cuentas por pagar varias
Cuentas por cobrar varias	Anticipos recibidos y pasivos diferidos
Inventario de materia rima	
Inventario de productos en proceso	Total Pasivos corrientes
Inventarios de productos terminados	
Inventarios de mercancía	Pasivos a Largo Plazo:
Anticipos entregados y gastos diferidos	
	Obligaciones bancarias
Total Activos Corrientes	Hipotecas por pagar
	Pignoraciones por pagar
Activos Fijos:	
Terrenos	Total pasivos a largo plazo
Edificios	
Maquinaria y equipo	PATRIMONIO
Vehículos	
	Capital social
Total Activos Fijos	Utilidad de ejercicios anteriores
	Utilidad o pérdida del ejercicio
	Total Patrimonio
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO</b>

**ACTIVO CORRIENTE:**

Cuenta Efectivo- Caja- Bancos:

**Tabla 6***Cuenta Efectivo - Caja - Bancos*

CUENTA	SUBCUENTAS	PREGUNTAS AL CLIENTE
Efectivo / Caja / Bancos / Ahorros	<ul style="list-style-type: none"> <li>Dinero en el bolsillo / efectivo.</li> <li>Dinero para provisiones / prevision.</li> <li>Dinero que ingresó por ventas.</li> <li>Aportes como sueldos, rentas, alquileres a la operación de la empresa.</li> <li>Anticipos / adelantos.</li> <li>Depósitos en bancos o cooperativas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>¿Cuánto dinero tiene en su bolsillo?, ¿cuánto tiene por concepto de ventas?, ¿cuánto dinero tiene guardado debajo del colchón?</li> <li>¿Tiene usted una cuenta de ahorros o cuenta corriente en un banco? En caso afirmativo, ¿me puede mostrar la libreta de ahorros?, o ¿me puede enseñar un extracto bancario del próximo mes?</li> </ul>

**Respuesta y Depuración de la Información:** verificar que el dinero realmente exista. Si posee cuenta de ahorros, solicitar la libreta e identificar el saldo, o presentarle extracto bancario y registrar la información que solo se pueda verificar.

En estas cuentas se identifican los recursos de alta liquidez, como son los ahorros en el banco y el dinero que tenga en efectivo. Esta identificación puede dar indicios sobre la operación real de la empresa, es decir, si los recursos son mínimos se puede presumir que el nivel de ventas no es el que puede estar indicando el cliente o que el dinero no está disponible para el pago de las cuotas.

**HOJA DE TRABAJO:****Tabla 7***Hora de Trabajo*

EFFECTIVO DISPONIBLE EN:	VALOR
• Efectivo – caja	
• Bancos	
• TOTAL	

**CUENTA CUENTAS POR COBRAR:**

**Tabla 8**

*Cuentas por Cobrar*

CUENTA	SUBCUENTAS	PREGUNTAS AL CLIENTE
Cuentas por Cobrar	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ingresos causados y no recibidos por ventas a crédito.</li> <li>(Excluir cartera de difícil recuperación).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>¿Cuánto dinero le deben sus clientes por concepto de ventas a crédito?</li> <li>¿Tiene soportes que muestren la relación de clientes y el valor adeudado?</li> <li>Del valor total, ¿cuánto dinero es recuperable a partir de hoy?</li> <li>¿Del valor total de cuentas por cobrar que usted posee, cuánto dinero tiene totalmente perdido o irrecuperable?</li> </ul>

**Depuración de Información:** clasificar las cuentas por cobrar (a largo y corto plazo) que manifiesta el cliente en cuentas recuperables y cuentas incobrables, y tomar como cifra para el balance las cuentas que sean recuperables o en su defecto, solo tomar el valor de las cuentas por cobrar que se planea recuperar durante el plazo del crédito.

**HOJA DE TRABAJO:**

**Tabla 9**

*Hora de Trabajo*

CLIENTE CON CUENTAS POR COBRAR	SALDO POR COBRAR	FECHA DE COBRO

**Cuenta Inventarios:** Materia Prima, Productos en Proceso y Productos Terminados (producción- servicios), Mercancías (Comercio).

**Tabla 10**

*Cuenta Inventarios*

CUENTA	SUBCUENTAS	PREGUNTAS AL CLIENTE
Inventarios de Materias Primas	<ul style="list-style-type: none"> <li>Para productores y servicios: componentes del producto final que no ha iniciado proceso de producción. Ejemplo: Cueros, telas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Qué materiales dispone usted para iniciar un nuevo proceso productivo?</li> <li>¿Cuál es el material disponible para el proceso productivo que aún no ha entrado al proceso?</li> <li>¿Cuántos metros (unidades) de _____ (nombre de la materia prima) posee en este momento?</li> <li>¿Cuál es el valor por unidad de _____ (nombre de la materia prima)?</li> <li>¿Tiene materiales no utilizados en producción, obsoletos o improductivos?</li> <li>¿Cuál es el valor total de los materiales obsoletos?</li> <li>¿De los materiales productivos que no ha mencionado, cuál es el valor total estimado?</li> </ul>
Inventarios de Productos en Proceso	<ul style="list-style-type: none"> <li>Para productores y servicios: componentes que se encuentran en proceso productivo y que aún no han finalizado.</li> </ul>	<p>Del proceso de fabricación que ha empezado y aún no ha concluido:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>¿Cuál es el valor total invertido?</li> <li>¿Qué cantidad de material se encuentra invertido?</li> <li>¿Cuál es el valor de la mano de obra que ha invertido, ha pagado o debe a los empleados?</li> <li>¿Cuál es el tiempo estimado destinado por usted al proceso productivo y cuál es el salario que se paga?</li> </ul>
Inventarios de Productos Terminados	<ul style="list-style-type: none"> <li>Para productores y servicios: Productos que ya finalizaron el proceso productivo y se encuentran disponibles para la venta.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Del proceso de fabricación, ya concluido y disponible para la venta:</li> <li>¿Cuántas unidades terminadas y disponibles para la venta tiene?</li> <li>¿Cuál es el valor unitario de cada unidad (a precio de costo)?</li> <li>¿Tiene usted inventario improductivo?</li> </ul>



Mercancías	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Para comercio: artículos comprados disponibles para la venta.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dígame los diez productos de mayor venta. De cada uno:</li> <li>• ¿Cuántas unidades disponibles para la venta tiene?</li> <li>• ¿Cuál es el valor unitario de cada unidad (a precio de costo)?</li> <li>• ¿Tiene usted inventario improductivo?</li> </ul>
------------	---	---

**Depuración de Información:** no tener en cuenta aquellos inventarios que no están girando. La referencia es aquellos que se encuentran reunidos a un lado del negocio y por señas de descuido (polvo y basura a su alrededor) muestra que no se venden con frecuencia, ya sea por obsolescencia o porque se encuentran fuera de temporada. Solo contemplar los inventarios productivos, es decir, lo que se están vendiendo.

### Hoja de Trabajo:

**Tabla 11**

*Hoja de Trabajo Materia Prima*

MATERIA PRIMA	UNIDAD DE COMPRA	PRECIO POR UNIDAD	CANTIDAD EN EXISTENCIA	VALOR TOTAL
TOTAL	• -----	• -----	• -----	

**Tabla 12**

*Hoja de Trabajo producto en proceso*

PRODUCTO EN PROCESO	CANTIDAD EN EXISTENCIA	COSTO APROXIMADO	VALOR TOTAL
TOTAL	• -----	• -----	• -----

**Tabla 13***Hoja de Trabajo producto terminado*

PRODUCTO TERMINADO	CANTIDAD EN EXISTENCIA	COSTO APROXIMADO	VALOR TOTAL
TOTAL	• -----	• -----	• -----

**Tabla 14***Hoja de Trabajo Mercancía*

MERCANCÍAS	CANTIDAD EN EXISTENCIA	COSTO APROXIMADO	VALOR TOTAL
TOTAL	• -----	• -----	• -----

**ANTICIPOS ENTREGADOS Y GASTOS DIFERIDOS****Tabla 15***Anticipos Entregados y Gastos Diferidos*

CUENTA	SUBCUENTAS	PREGUNTAS AL CLIENTE
Anticipos entregados	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pagos realizados por anticipado por concepto de alquiler, pasos del proceso productivo a realizar.</li> <li>• Valores entregados con anterioridad a la entrega de la mercancía o materias primas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Entregó dineros por anticipado por concepto de alquiler?</li> <li>• ¿Entregó dineros por anticipado como parte de la futura entrega de materia prima o mercancía?</li> </ul>

**Depuración de Información:** identificar que la actividad del cliente necesita de la entrega de valores en anticipo. Solicitar al cliente presentar recibos que comprueben que entregó anticipadamente los valores mencionados.

**HOJA DE TRABAJO:**

**Tabla 16**

*Hora de Trabajo Proveedores*

NOMBRE PROVEEDOR	VALOR ENTREGADO	FECHA DE CUMPLIMIENTO (*)

(\*) = escribir la fecha de entrega de mercancía o cumplimiento de una actividad (fecha real de vencimiento del alquiler).

**ACTIVO FIJO:**

**Tabla 17**

*Activo Fijo*

CUENTA	SUBCUENTAS	PREGUNTAS AL CLIENTE
Terrenos y Edificios	<ul style="list-style-type: none"> <li>Valor de la casa, terreno u otras edificaciones pertenecientes a la empresa.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>¿La microempresa funciona en una casa, terreno o finca?</li> <li>¿Cuál es el valor comercial?</li> <li>¿Tiene a disposición los documentos legales que certifiquen su propiedad? (Escrituras).</li> <li>¿Tiene algún préstamo sobre el bien?</li> <li>¿Tiene el bien alguna hipoteca?</li> </ul>
Vehículos	<ul style="list-style-type: none"> <li>Automóviles, carritos, movilidades pequeñas de tracción humana o animal para transportar la mercadería.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>¿Es propietario de algún vehículo?</li> <li>¿Cuál es el año de fabricación?</li> <li>¿Cuál es el valor comercial del vehículo?</li> <li>¿Dispone de los documentos legales que certifiquen la propiedad?</li> </ul>

Máquinas y Equipos	<ul style="list-style-type: none"> <li>Los activos fijos que participan en la producción y/o en la actividad comercial o servicio: hornos, máquinas de coser, tornos, mesas de corte.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mencione las máquinas que tiene la empresa.</li> <li>¿Cuál es el valor que usted estima, tiene cada uno? O en la situación que usted los vaya a vender, ¿cuál sería el precio de venta?</li> <li>De cada bien que tiene la empresa, ¿cuál es el valor adeudado?</li> <li>¿Cuántos años de uso tiene cada bien?</li> <li>¿Dispone de los documentos legales que certifiquen la propiedad?</li> </ul>
Muebles y Enseres	<ul style="list-style-type: none"> <li>Los activos fijos que no participan directamente en el proceso productivo, pero que si contribuyen al desarrollo general de la actividad: sillas, mesas, estantes.</li> <li>Pequeños activos fijos que participan en el proceso productivo: martillos, serruchos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mencione las mesas, sillas, estantes que tiene la empresa.</li> <li>¿Cuál es el valor que usted estima, tiene cada uno? O en la situación que usted los vaya a vender, ¿cuál sería el precio de venta?</li> <li>De cada bien que tiene la microempresa, ¿cuál es el valor adeudado?</li> <li>¿Cuántos años de uso tiene cada bien?</li> <li>¿Dispone de los documentos legales que certifiquen la propiedad?</li> <li>¿Cuál es el valor comercial de los artículos pequeños que participan en el proceso productivo?</li> </ul>

**Depuración de Información:** incluir solo los activos fijos que participan en el proceso productivo y de comercialización de la microempresa. En esta cuenta no es conveniente incluir, por ejemplo, terrenos, edificios y vehículos que pertenecen al patrimonio familiar, ya que distorsionan el análisis, aunque si se deben tener en cuenta como garantía al crédito.

## HOJA DE TRABAJO:

**Tabla 18**

*Hora de Trabajo Descripción Activos fijos*

DESCRIPCIÓN ACTIVOS FIJOS	CANTIDAD	VLR. UNITARIO	VLR. TOTAL
TOTAL	• -----	• -----	• -----

**PASIVO:**

**Tabla 19**

*Pasivo*

CUENTA	SUBCUENTAS	PREGUNTAS AL CLIENTE
Deudas por Pagar	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuentas por pagar a proveedores, familiares y prestamistas.</li> <li>• Cuentas por pagar de compra de activos fijos.</li> <li>• Obligaciones financieras a corto plazo.</li> <li>• Obligaciones hipotecarias (los primeros seis o doce meses).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Tiene deudas con proveedores, prestamistas, bancos?</li> <li>• De cada cuenta adeudada, ¿cuál es el valor total para pagar?</li> <li>• ¿Debe una parte de la casa? ¿cuál es el valor adeudado?</li> </ul>

**Depuración de Información:** identificar, por ejemplo, que una factura es un documento legal de compra-venta a crédito y que constituye una cuenta por pagar.

¿El microempresario tiene deudas? En general, al realizar la evaluación económica no presentan deudas y al tener dificultades en el pago, muchas deudas son manifestadas por el cliente. Lo anterior puede llegar a formular un supuesto que dice "todos los clientes tienen deudas", situación que ayudará a la realización de un análisis más acorde a la realidad.

**HOJA DE TRABAJO:**

**RELACIÓN DE DEUDAS POR PAGAR**

**Tabla 20**

*Relación de Deudas por Pagar*

NOMBRE DE LOS BANCOS O ENTIDADES	SALDO POR PAGAR	FECHA DE VENCIMIENTO
TOTAL	• -----	• -----

**Tabla 21***Relación deudas por pagar proveedores*

NOMBRE DE LOS PROVEEDORES	SALDO POR PAGAR	FECHA DE VENCIMIENTO
TOTAL	• -----	• -----

**ANTICIPOS RECIBIDOS****Tabla 22***Anticipos Recibidos*

CUENTA	SUBCUENTAS	PREGUNTAS AL CLIENTE
Anticipos recibidos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Anticipo de dinero de los clientes por tareas iniciadas y no entregadas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Sus clientes le han entregado dinero para iniciar la elaboración de un producto?</li> <li>• ¿Cuánto dinero le han entregado?</li> </ul>

**Depuración de Información:** esta cuenta es común en actividades de producción y servicios sobre pedido, donde el empresario solicita un valor al cliente, como anticipo para iniciar la orden de trabajo. Como ejemplos, se mencionan las ebanisterías y los talleres de ornamentación. Identificar los contratos realizados y si el cliente no proporciona información, establecer un porcentaje de los contratos, que oscile entre el 20 % y 40 %.

**HOJA DE TRABAJO:****RELACIÓN DE ADELANTOS DE CLIENTES****Tabla 23***Relación de Adelantos de Clientes*

NOMBRE DE CLIENTES QUE ENTREGARON ANTICIPO	SALDO ADEUDADO	FECHA DE CUMPLIMIENTO

## PATRIMONIO

**Tabla 24**

*Patrimonio*

CUENTA	SUBCUENTAS	PREGUNTAS AL CLIENTE
Aporte a Capital	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aportes iniciales del dueño.</li> <li>• Aportes del dueño y socios durante la gestión de la empresa.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• En este momento, el asesor aplica la ecuación contable: Activo - Pasivo. Para determinar el aporte a capital, resta Capital menos Utilidad del Ejercicio.</li> </ul>

**Tabla 25**

*Utilidad*

CUENTA	SUBCUENTAS	PREGUNTAS AL CLIENTE
Utilidad del Ejercicio	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Utilidad resultante del Estado de Pérdidas y Ganancias.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• En este momento, el asesor traslada el valor obtenido en el Estado de Pérdidas y Ganancias.</li> </ul>

Hay que recordar la forma de calcular el patrimonio mediante la ecuación contable:

**Figura 28**

*Ecuación Contable*

$$\text{PATRIMONIO} = \text{ACTIVOS} - \text{PASIVO}$$

(Lo que corresponde = (Inversión total) - (Total deudas))

Fuente: Elaboración propia

Con la información desarrollada a lo largo de este ítem, existe la base conceptual para comprender la dinámica del Estado de Situación Financiera Individual de la microempresa.

**EJEMPLO**

La señora Lilia Perdomo es dueña del almacén “Lili”, compra y vende ropa para niñas, hace aproximadamente un año que inició esta actividad, nunca ha llevado cuentas, pero ahora sí quiere hacerlo para organizar mejor su almacén. Decide comenzar a llevar las cuentas a partir del 1 de junio de 2019. Para el efecto, hace un análisis de su negocio el día 1 de junio y encuentra los siguientes datos:

Dinero en efectivo en la caja \$60.000

Le deben plata los siguientes clientes: la señora Nelly González \$15.000, para cancelar el 15 de junio; don Raúl Martínez \$23.000,

para cancelarlos el 30 de junio y la señora Laura Klein \$18.000, para cancelarlos el 17 de junio.

Tiene los siguientes muebles y enseres: dos vitrinas metálicas con vidrio que le costaron cada una a \$65.000, cuatro estantes metálicos de cuatro compartimientos cada uno, que le costaron a \$35.000 cada uno, dos exhibidores plásticos de ropa que le costaron cada uno a \$40.000.

Debe a almacén “El Perrito” \$120.000 por compra de mercancía, que debe cancelar el 15 de julio de 2019.

El 1 de junio, realiza el inventario de mercancías y encuentra lo siguiente:

**INVENTARIO DE MERCANCÍAS****Tabla 26***Inventario de Mercancías*

MERCANCÍAS	CANTIDAD EN EXISTENCIA	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Saco en lana talla 2	10	30.000	300.000
Saco en lana talla 6	12	40.000	480.000
Media en lana talla 2-4	11 pares	7.000	77.000
Media en lana talla 6-8	10 pares	8.500	85.000
Panty talla 2	12	7.000	84.000
Panty talla 6	9	8.000	72.000
Camiseta en lana talla 2	15	12.000	180.000
Camiseta en lana talla 4	18	13.000	234.000
Camiseta en lana talla 8	12	13.500	162.000
TOTAL			1.674.000



## EFFECTIVO

**Tabla 27**

*Efectivo*

EFFECTIVO DISPONIBLE EN:	VALOR
Caja (Efectivo y cheques al día)	60.000
Bancos (Cuentas corrientes o de ahorros)	0
TOTAL	60.000

## CUENTAS POR COBRAR A CLIENTES

**Tabla 28**

*Cuentas por Cobrar a Clientes*

NOMBRE DEL CLIENTE	SALDO POR COBRAR	FECHA DE COBRO
Nelly González	15.000	Junio 15 de 2019
Raúl Martínez	23.000	Junio 30 de 2019
Laura Klein	18.000	Junio 17 de 2019
TOTAL	56.000	-----

## ACTIVOS FIJOS

**Tabla 29**

*Activos Fijos*

DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Vitrinas con vidrio	2	65.000	130.000
Estantes metálicos	4	35.000	140.000
Exhibidores Plásticos	2	40.000	80.000
TOTAL	-----	-----	350.000

**RELACIÓN DE DEUDAS CON PROVEEDORES****Tabla 30***Relación de Deudas con Proveedores*

NOMBRE DE LOS PROVEEDORES	SALDO POR PAGAR	FECHA DE VENCIMIENTO
Almacén "El Perrito"	120.000	Julio 15 de 2019
TOTAL	120.000	-----

Una vez que doña Lilia ha resumido y clasificado la información de su almacén en los formatos correspondientes, procede a elaborar el Estado de Situación Financiera para poder iniciar la contabilidad de su almacén.

**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**  
**ALMACEN LILI**  
**FECHA DE ELABORACION: junio 1 de 2019**  
**(Cifras en miles)**

<b>ACTIVO</b>		<b>PASIVO</b>	
<b>Corriente</b>		<b>Corriente</b>	
Efectivo - Caja	60	Cuentas por Pagar	120
Bancos		Obligaciones Financieras	
Cuentas por Cobrar	56	Pasivos Diferidos	
Inventario de Materia Prima		<b>Total Pasivo</b>	<b>120</b>
Inv. Productos en Proceso			
Inv. Productos Terminados			
Inventarios de Mercancía	1674		
Gastos Diferidos		<b>PATRIMONIO</b>	
<b>Total Corriente</b>	<b>1790</b>		
Fijo		Capital Social	2.370
Terrenos		Utilidades del Ejercicio	
Edificios		Utilidad de ejercicios anteriores	
Vehículos		<b>Total Patrimonio</b>	<b>2.370</b>
Maquinaria y Equipo	350		
Total Fijo	350		
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>2.490</b>	<b>TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO</b>	<b>2.490</b>

# ACTIVIDAD 5

Realice la siguiente actividad:

1. A continuación encontrará el Estado de Situación Financiera del almacén "MINATO" al 31 de diciembre de 2019. Por favor, ordene el balance y determine los saldos de los activos corrientes, activos fijos, total activo, pasivo corriente, pasivo a largo plazo, total pasivo, patrimonio y total pasivo más patrimonio.



**Tabla 31**

*Estado de Situación Financiera*

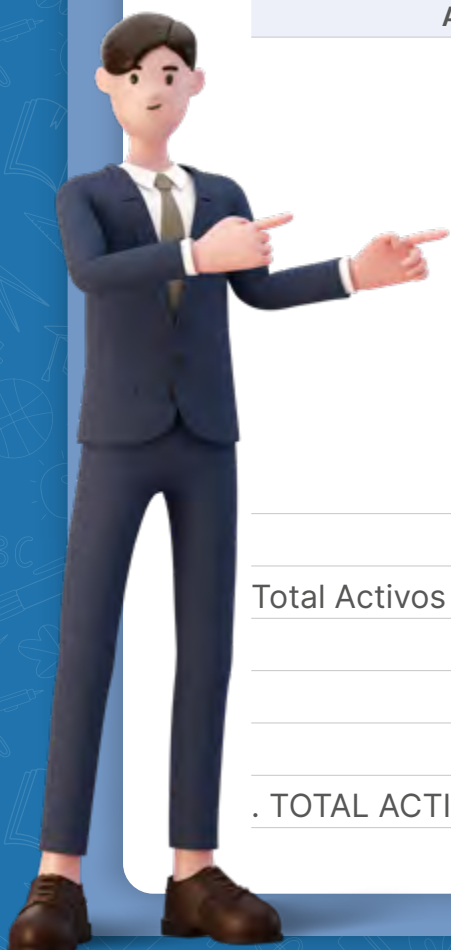
## ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA ALMACEN "MINATO" 31 de diciembre de 2019

ACTIVOS		PASIVOS	
Activos Corrientes:		Pasivos Corrientes:	
Utilidades del Ejercicio	690	Máquinas y Equipos	12.600.00
Sobregiros Bancarios	330	Utilidades Acumuladas	1.950.000
Muebles y Enseres	2.700.000	Caja	260
Anticipo Proveedores	480	Gastos Pagados por Anticipado	420
Hipotecas por Pagar (5 años)	2.000.000		
<b>Total Activos Corrientes</b>	<b>6.200.000</b>	<b>Total Pasivos Corrientes</b>	<b>5.230.000</b>
Activos Fijos:		Pasivos a Largo Plazo:	
Obligaciones Bancarias (5 año)	2.500.000	Inventarios de Mercancías	2.340.000
Inversiones Temporales	900	Aportes a Capital	3.000.000
Bancos	2.800.000		
Cuentas por Cobrar	700		
Cuentas por Pagar Proveedores	1.500.000		
		TOTAL PASIVOS	
		PATRIMONIO:	
		Cuentas por Pagar Varias	1.530.000
		Terrenos	1.400.000
		Anticipos Recibidos de Clientes	1.100.000
		<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>14.600.000</b>	<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>14.600.000</b>

**Tabla 32**

*Estado de resultados*

<b>ACTIVOS</b>	<b>PASIVOS</b>
<b>Activos Corrientes:</b>	<b>Pasivos Corrientes:</b>
<b>Total Activos Corrientes</b>	<b>Total Pasivos Corrientes</b>
<b>Activos Fijos:</b>	<b>Pasivos a Largo Plazo:</b>
<b>Total Activos Fijos</b>	<b>Total Pasivos Largo Plazo</b>
	<b>TOTAL PASIVOS</b>
	<b>PATRIMONIO:</b>
	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>
<b>. TOTAL ACTIVOS</b>	<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>



### 2.6.2 Estado de Resultados

Es un estado financiero que muestra y confronta, por una parte, los ingresos producidos por las operaciones de la empresa y por otra, los costos y gastos causados durante dicha confrontación, da como resultado la utilidad o pérdida del período o ejercicio contable.

**Figura 29**

*Estado de Resultados*



Fuente: Tomado de shutterstock..

El Estado de Resultados o Estado de Ganancias y Pérdidas es un informe que muestra el progreso económico de la empresa durante el periodo, muestra el resultado de los esfuerzos y desempeño del propietario o propietarios de la empresa en ese periodo.

Las cuentas del Estado de Ganancias y Pérdidas tienen su origen en las operaciones de la empresa, por esta razón producen un aumento o disminución del patrimonio. Estas son transitorias porque su duración está limitada al período con-

table, es decir, deben cancelarse o saldarse al final de cada período contable.

El Estado de Ganancias y Pérdidas también se le conoce como Estado de Resultados, Estado de Rentas y Gastos, Estado de Ingresos y Egresos.

### 2.6.3 Reconocer y registrar los Ingresos

Para entender la respuesta se debe analizar el siguiente ejemplo hipotético: una microempresa fabricante de muebles para el hogar recibe un pedido de un cliente de un juego de alcoba, un comedor y un juego de sala en el mes de junio. Fabrica los productos en el mes de julio, entrega el pedido en el mes de agosto y el cliente le paga el pedido en el mes de septiembre. La microempresa elabora el estado de resultados mensualmente.

¿Cuándo reconoce y registra el ingreso? ¿en el mes de junio cuando se cierra el negocio y se recibe el pedido? ¿en el mes de julio, cuando se hace el esfuerzo de producción, se compran los materiales, se paga la mano de obra y se aplica a los productos los costos indirectos de fabricación? ¿en el mes de agosto, cuando se entregan los productos al cliente? o ¿en el mes de septiembre, cuando la microempresa recibe el dinero de la venta?

Los ingresos deben reconocerse y registrarse en el período en el cual los productos o servicios son entregados al cliente y nace el derecho de cobro, es decir, el periodo de la venta, sin tomar en cuenta cuando se recibe su pago, cumpliendo con el principio de causación contable (recordemos que las operaciones o transacciones se consideran causadas cuando se ha perfeccionado una transacción con terceros y en consecuencia se han adquirido derechos y se han asumido obligaciones, así no se haya efectuado el pago).

Cuando se recibe el dinero, antes o después de la fecha de la venta, se debe trasladar el ingreso reconociéndolo y registrándolo en el periodo en el cual se efectúa la entrega del producto o la prestación del servicio objeto de la venta. Es decir, que en el ejemplo anterior se debe reconocer y registrar el ingreso en el mes de agosto.

Si no se sigue el principio contable, generalmente aceptado de la causación, la microempresa tiene dos alternativas:

La primera es reconocer y registrar el ingreso en el mes en que se recibe el dinero, es decir, en septiembre. Este método puede ser empleado cuando el cobro de las ventas a crédito no parezca razonablemente seguro, debido a un elevado porcentaje de atrasos en los pagos y a una alta incertidumbre para predecir con exactitud el total de cartera que será efectivamente cobrado en cada periodo.

La segunda, es reconocer y registrar el ingreso en el mes en que se fabrican los productos y se desarrollan los esfuerzos de producción, es decir, en julio. Este método puede ser empleado cuando los productos o servicios se hacen bajo contrato y el precio de venta ha sido fijado de antemano.

Cuentas que Hacen Parte del Estado de Pérdidas y Ganancias

En el encabezado se define: el nombre del estado financiero, "ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS", el nombre de la microempresa o en su defecto el nombre completo del propietario y el periodo correspondiente (puede ser un año, un semestre, un trimestre, un mes, una semana, etcétera. Ejemplo 2021, o, 1 de enero a 31 de diciembre de 2021). Estos datos son relevantes y no se pueden obviar.

El Estado de Ganancias y Pérdidas, contiene cuatro grupos principales de cuentas: los ingresos, los costos, los gastos y las utilidades o pérdidas.

### 2.6.3.1 Ingresos

Los ingresos provienen por las ventas de contado o a crédito de los productos o servicios, objeto de las operaciones de la empresa, de la venta de activos fijos y otros ingresos no operacionales.



Fuente: Tomado de shutterstock\_1147084523 (1)

Son todos los aumentos temporales de la propiedad, provenientes de la venta de mercancías o de productos terminados y de la prestación de servicios.

Las cuentas de ingresos son:

**Ingresos por Ventas:** representa el valor de las ventas de productos, mercancías o servicios.

**Otros Ingresos:** como los familiares, que son los aportes realizados por miembros de la familia, que contribuyen a la operación de la empresa, sueldos o jornales, dinero recibido por intereses, arriendo, inversiones temporales, venta de activos fijos, ingresos por cartera que ya había sido castigada, etcétera.

### 2.6.3.2 Los Costos de Ventas y Operacionales

Son las erogaciones o salidas de dinero causadas en la elaboración de productos, en la comercialización de mercancías o en la prestación de servicios. Los costos se aplican al producto o servicio como los materiales o insumos, mano de obra al destajo o por unidad producida y al período contable como el arriendo, los servicios, o el mantenimiento, los cuales son necesarios para producir, comercializar o prestar servicios

Los costos son todas las disminuciones temporales de la propiedad o pérdidas, que se originan al recibir la prestación de un servicio y se consumen durante el periodo.

Las cuentas de costos son:

- **Costos de ventas o costo de los productos o servicios vendidos:** son los costos causados en las ventas del periodo, por el pago de la mano de obra al destajo, con sus respectivas prestaciones, la compra de materiales, insumos o mercancías, empaques y embalajes, pago de servicios satélites o maquila (operaciones que se hacen por fuera de la empresa, por carecer de las máquinas o equipos necesarios; ejemplo fileteado, troquelado, doblado, etcétera).
- **Costos operacionales o del periodo:** son los costos causados por el pago de servicios de energía, teléfono, agua, gas, fletes o transportes, seguros, depreciaciones, mantenimientos, etcétera, dentro del periodo.

### 2.6.3.3 Gastos

Son las erogaciones o salidas de dinero causadas en la administración de la empresa, en las ventas y en la financiación de la empresa, se les llama

gastos operacionales. En las microempresas de subsistencia y de acumulación simple se tienen en cuenta los gastos familiares.

Los gastos son todas las disminuciones temporales de la propiedad o pérdidas, que se originan al recibir la prestación de un servicio y se consumen durante el periodo.

#### Son cuentas de gastos:

- **Gastos Administrativos y de Ventas:** son los gastos causados por el pago de sueldos, comisiones y prestaciones del personal administrativo (gerente, contador, secretaria, mensajero, etcétera), servicios de la parte administrativa, arriendo oficina, depreciación de muebles y enseres, papelería, publicidad, transporte de los vendedores, aseo y cafetería, etcétera.
- **Gastos Financieros:** son los gastos causados por el pago de intereses por préstamos a entidades financieras, a personas naturales o prestamistas, y a los proveedores.
- **Gastos Familiares:** es el apoyo que brinda el negocio a la familia para cubrir sus necesidades de alimentación, vivienda, vestuario, recreación, salud, educación, etcétera (se tienen en cuenta para determinar la capacidad de pago de las microempresas atendidas por las instituciones financieras).

Es importante tener claro que los términos, Ingresos de Operación y Costos de Operación, no deben confundirse con Entradas de Caja y Salidas de Caja. Las Entradas de Caja representan el dinero que recibe la empresa, el cual puede ser un Ingreso Operacional, o un cobro que no representa ingreso de operaciones, es decir, no causan un aumento del patrimonio en la ecuación fundamental.

Los ingresos de operaciones pueden causar entradas a caja, si el pago del servicio o de la venta del producto es al contado, pero habrá casos en que no habrá entrada a caja en el momento de la transacción.

Las Salidas de Caja representan el dinero que sale de caja, pero no siempre son causadas por costos o gastos operacionales: pueden ser ocasionadas por un gasto operacional o pueden ser el resultado de una transacción que no afecta los costos o gastos de operaciones, es decir, no causan una disminución del patrimonio.

#### 2.6.3.4 Utilidades o Pérdidas

Se van dando dentro de la estructura del Estado de Ganancias y Pérdidas como resultados parciales de operaciones entre las cuentas de ingresos y los costos y gastos, necesarios para realizar el análisis financiero.

Se identifican los siguientes tipos de utilidades:

- **Utilidad o Pérdida Bruta:** es el valor que resulta de restar los costos de ventas de los ingresos por ventas durante el periodo.
- **Utilidad o Pérdida Operacional:** es el valor que resulta de restar los costos y gastos operacionales de la utilidad o pérdida bruta dentro del mismo periodo.
- **Utilidad o Pérdida Neta antes de Impuestos:** es el valor que resulta de sumar los otros ingresos y restar los otros gastos (no operacionales) de la utilidad o pérdida operacional.

Presentación Del Estado De Ganancias Y Pérdidas

La estructura de presentación del Estado de Ganancias y Pérdidas es diferente para cada sector económico, a continuación, se presenta cada estructura:

#### Estructura de presentación para empresas de servicios

**Tabla 33**

*Estado de Ganancias y Pérdidas*

#### ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS

EMPRESA O PROPIETARIO \_\_\_\_\_

PERIODO \_\_\_\_\_

NOMBRES DE LAS CUENTAS	VALORES
Ingresos de operación (ventas):	
Servicio 1	
Servicio 2	
Servicio n	
Total ingresos por venta de servicios (1)	



Costo de ventas:	
Insumos	
Sueldos por unidad de servicio u operación	
Comisiones y bonificaciones	
Total costo de ventas (2)	
Utilidad bruta (1) – (2) = (3)	
Gastos de operación:	
Arriendo	
Servicios (agua, energía, teléfono)	
Transporte	
Depreciación	
Mantenimiento	
Aseo	
Seguros	
Publicidad	
Papelería	
Otros gastos de operación	
Total costos y gastos de operación (4)	
Utilidad operacional (3) – (4) = (5)	
Otros ingresos no operacionales:	
Ingreso 1	
Ingreso 2	
Total otros ingresos no operacionales (6)	
Otros gastos no operacionales:	
Gasto 1	
Gasto 2	
Total otros gastos no operacionales (7)	
Utilidad Neta antes de Impuestos (5) + (6) – (7) = (8)	

## Estructura de presentación para empresas de comercio

**Tabla 34**

*Estado de Ganancias y Pérdidas*

**ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS  
EMPRESA O PROPIETARIO  
PERIODO**

NOMBRES DE LAS CUENTAS	VALORES
Ingreso operacional por ventas netas (1)	
Costo de ventas:	
Inventario Inicial	
(+) Compras netas	
(=) Productos disponibles para la venta	
(-) Inventario final	
(=) Costo de los productos vendidos (2)	
Utilidad bruta (1) – (2) = (3)	
Costos y gastos operacionales:	
Sueldos	
Comisiones y bonificaciones	
Arriendo	
Servicios (agua, energía, teléfono)	
Transporte	
Depreciación	
Mantenimiento	
Aseo	
Seguros	
Publicidad	
Papelería	

Otros gastos de operación	
Total costos y gastos de operación (4)	
Utilidad operacional (3) – (4) = (5)	
Otros ingresos no operacionales:	
Ingreso 1	
Ingreso 2	
Total otros ingresos no operacionales (6)	
Otros gastos no operacionales:	
Gasto 1	
Gasto 2	
Total otros gastos no operacionales (7)	
Utilidad Neta antes de Impuestos (5) + (6) – (7) = (8)	

### Estructura de presentación para empresas de Producción

**Tabla 35**

*Estado de Ganancias y Pérdidas*

**ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS**  
**EMPRESA O PROPIETARIO**  
**PERIODO**

NOMBRES DE LAS CUENTAS	VALORES
Ingreso operacional por ventas netas (1)	
Costo de ventas: (*ver siguiente cuadro)	
(-) Total Costo de los productos vendidos (2)	
Utilidad bruta (1) – (2) = (3)	
Costos y gastos operacionales:	
Sueldos	

Comisiones y bonificaciones	
Arriendo	
Servicios (agua, energía, teléfono)	
Transporte	
Depreciación	
Mantenimiento	
Aseo	
Seguros	
Publicidad	
Papelería	
Otros gastos de operación	
Total costos y gastos de operación (4)	
Utilidad operacional (3) – (4) = (5)	
Otros Ingresos no operacionales:	
Ingreso 1	
Ingreso 2	
Total otros ingresos no operacionales (6)	
Otros gastos no operacionales:	
Gasto 1	
Gasto 2	
Total otros gastos no operacionales (7)	
Utilidad Neta antes de Impuestos (5) + (6) – (7) = (8)	

## ESTADO DEL COSTO DE LOS PRODUCTOS VENDIDOS

**Tabla 36**

*Estado del Costo de los Productos Vendidos*

NOMBRES DE LAS CUENTAS	VALORES
Costo de los productos vendidos:	
Inventario inicial de materias primas	
(+ Compras netas de materias primas	
(-) Materias primas disponibles para la fabricación	
(-) Inventario final de materias primas	
(-) Materias primas utilizadas o consumidas (1)	
(+ Mano de obra directa (2)	
(+ Costos indirectos de fabricación:	
Materiales indirectos	
Mano de obra indirecta	
Otros costos indirectos	
Total costos indirectos de fabricación (3)	
(-) Costos de producción (1) + (2) + (3)	
(+ Inventario inicial de productos en proceso	
(-) Productos en proceso disponibles	
(-) Inventario final de productos en proceso	
(-) Costos de fabricación del periodo	
(+ Inventario inicial de productos terminados	
(-) Productos terminados disponibles para la venta	
(-) Inventario final de productos terminados	
(-) Total costo de los productos vendidos	

¿Cómo obtener información confiable del cliente para elaborar el estado de ganancias y pérdidas?

Se presenta a continuación una estrategia para obtener información, basada en el conocimiento de las cuentas del Estado de Ganancias y Pérdi-

das, las preguntas adecuadas, la forma de depurar las respuestas dadas por el cliente, los formatos sugeridos y finalmente el diligenciamiento del estado financiero; este proceso, se ejemplifica a continuación:

**Figura 31**

*Estado de Pérdidas y Ganancias*



Fuente: Elaboración propia

El desarrollo de este proceso en las cuentas principales del Estado de Ganancias y Pérdidas es el siguiente:

**Tabla 37**

*Estado de Ganancias y Pérdidas*

CUENTAS	SUBCUENTAS	PREGUNTAS
Ventas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ventas de contado.</li> <li>• Ventas a crédito</li> <li>• Ingreso ventas meses anteriores (para flujo de caja)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Cada cuánto vende sus productos? O ¿cuál es la frecuencia de ventas?</li> <li>• ¿Dónde realiza las ventas?</li> <li>• ¿Cuáles son los productos de mayor volumen de ventas? (Máximo 12 para comerciantes, máximo dos para productores de lenta rotación; ejemplo, zapateros).</li> <li>• En la frecuencia mencionada (diario, semanal, quincenal o mensual), ¿cuál es la cantidad de unidades vendidas de cada producto?</li> <li>• En la frecuencia mencionada (diario, semanal, quincenal o mensual), ¿cuál es el precio de venta de cada producto?</li> <li>• De los restantes productos no mencionados, ¿cuál es el valor estimado de ventas en la frecuencia mencionada?</li> <li>• Del valor total vendido, ¿cuál es el porcentaje de Ventas de Contado?</li> <li>• Del valor total vendido, ¿cuál es el porcentaje de Ventas a Crédito?</li> <li>• ¿Cuánto dinero recibió de ventas de los meses anteriores? (Para flujo de caja).</li> </ul>
Mercancía Vendida		<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Dónde realiza las compras?</li> <li>• ¿Cuáles son los materiales que participan en la elaboración de sus productos?</li> <li>• ¿Cada cuánto compra la materia prima?</li> <li>• ¿Cuál es el valor de cada compra?</li> <li>• Calcular el costo mensual de la materia prima.</li> </ul>
Pago de Operarios y Empleados		<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Cuántos empleados tiene en la actualidad?</li> <li>• ¿Cuánto es el sueldo mensual pagado a sus empleados?</li> <li>• ¿Les reconoce usted un beneficio laboral de acuerdo a la ley?</li> <li>• ¿Cuántos días al mes trabajan sus empleados?</li> <li>• ¿Cuánto les paga por día trabajado?</li> <li>• ¿Cuánto les paga por unidad trabajada?</li> <li>• ¿Se reconoce usted algún sueldo como empleado de producción?</li> </ul>

**Depuración de Información:** La información de ventas, compras y pago de operarios será comparada con el número de días de rotación de capital de trabajo de la actividad y con la existencia física de inventarios en el negocio, es decir, las ventas se pueden llevar a cabo si existen inventarios que permitan que las ventas sean reales. Se comete con frecuencia el error de determinar el valor de las ventas y compras mensuales actuales, con el proyecto que tiene el cliente al momento de recibir el crédito. Se tomarán las cifras históricas del último mes.

**Tabla 38***Depuración de Información*

ARTÍCULO	UNIDADES VENDIDAS	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VENTA UNITARIA	VENTA TOTAL	UTILIDAD
TOTAL	-----	• -----		• -----		

**Tabla 39***Hoja Costos de Producción***HOJA COSTOS DE PRODUCCIÓN****PRODUCTO:** \_\_\_\_\_

MATERIA PRIMA, INSUMOS, REPUESTO	UNIDAD DE COMPRA	COSTO POR UNIDAD	CANTIDAD UTILIZADA	COSTO
TOTAL				

Costo mano de obra:

Otros costos variables:

Total costo variable



**Tabla 40**

Hoja de Ventas y Costos

**Información Consolidada**

**Hoja De Ventas Y Costos**

ARTÍCULO	UNIDADES VENDIDAS	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VENTA UNITARIA	VENTA TOTAL	UTILIDAD
Número 1						
Número 2						
TOTAL	-----	• -----		• -----		

NOTA: el cálculo de los costos para las empresas de servicios es similar, a los de producción, por lo que se pueden usar los mismos formatos.

Transportes	• Pagos por transportes / fletes	<ul style="list-style-type: none"> <li>¿Realiza pagos por transporte de sus materiales y mercancías?</li> <li>¿Cuánto paga en el mes?</li> </ul>
Satélites	Pagos por servicios contratados por fuera de la microempresa	<ul style="list-style-type: none"> <li>¿Subcontrata actividades del proceso productivo?</li> <li>¿Qué actividades subcontrata?</li> <li>¿Cómo es la modalidad de pago?</li> </ul>
Cuotas	Pago de Cuotas	<ul style="list-style-type: none"> <li>De las deudas que tiene (ver en el balance las deudas a corto plazo), ¿cuánto paga de cuota por mes?</li> </ul>
Servicios	Agua / energía / teléfono	<ul style="list-style-type: none"> <li>¿Cuánto paga por concepto de agua, energía y teléfono?</li> </ul>
Mantenimiento	Combustibles y lubricantes	<ul style="list-style-type: none"> <li>¿Cuánto paga por consumo de combustibles?</li> <li>¿Cuánto paga por lubricantes del vehículo? ¿Cuánto paga por mantenimiento?</li> </ul>
Impuestos Pagados	Impuestos pagados	<ul style="list-style-type: none"> <li>¿Paga impuestos? En caso afirmativo:</li> <li>¿Cada cuánto paga?</li> <li>¿Cuál es el valor pagado?</li> </ul>

**Depuración de Información:** cualquier empresa tiene gastos. En la situación que el cliente no reporte información o diga que la familia los asume, serán incorporados en los gastos familiares.

**Tabla 42**

*Depuración de Información*

OTROS		¿TIENE OTROS GASTOS? ¿CUÁNTO SUMAN?
Otros Ingresos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ingresos personales: salarios, alquileres, pensiones.</li> </ul>	
Gastos del Hogar	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alimentación</li> <li>• Vivienda</li> <li>• Educación</li> <li>• Transporte Familiar</li> <li>• Medicina</li> <li>• Deudas familiares</li> <li>• Vestuario</li> <li>• Servicios públicos</li> <li>• Recreación</li> <li>• Imprevistos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Cuánto dinero gasta al mes por concepto de transporte público? o ¿cuánto dinero gasta por día en transporte público? (Multiplica por número de días en el mes).</li> <li>• ¿Cuánto gasta por alimentación? o ¿cuál es el valor diario que gasta en alimentación? o ¿cuál es el valor semanal que gasta en alimentación?</li> <li>• ¿Envía a sus hijos al colegio?</li> <li>• ¿Cuánto paga por mes por la educación de sus hijos?</li> <li>• ¿Les da una mesada diaria? ¿Cuánto?</li> <li>• ¿Cuánto gasta por concepto de ropa?, ¿Cada cuánto compra?</li> <li>• ¿Tiene gastos en medicina, citas médicas? ¿Cuánto gasta?</li> </ul>
Utilidad/ Capacidad de Pago		

**Depuración de Información:** Solicitar al cliente comprobantes de los otros ingresos familiares. Los gastos familiares existen, por tanto, no serán asumidos valores cero, porque alguien de la familia los paga.

Con la información desarrollada a lo largo de esta sección, existe la base conceptual para comprender la dinámica del Estado de Ganancias y Pérdidas de la microempresa.

**EJEMPLO**

Doña Marce Casas es propietaria de la tienda de abarrotes “Don Meliodas” y quiere saber cuál es el resultado de las actividades realizadas del 1 al 30 de agosto de 2020. Revisando sus cuentas obtiene los siguientes datos: los gastos de la tienda fueron \$300.000, las ventas fueron \$2.300.000 de contado y \$500.000 a crédito; los ingresos familiares fueron \$350.000 y los gastos familiares fueron \$950.000. Compra abarrotes por \$1.000.000 y paga sueldos por \$550.000. Al iniciar el mes tenía productos por \$600.000 y terminó con \$400.000.

**ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS**  
**TIENDA “DON MELIODAS”**  
**PERIODO: del 1 al 30 de agosto de 2020**

Ingresos por Ventas de Contado	2.300.000
Ingresos por Ventas a Crédito	500
<b>INGRESOS NETOS POR VENTAS (1)</b>	<b>2.800.000</b>
COSTO DE VENTAS:	
Inventario Inicial de Productos	600.000
(+) Compra de productos	1.000.000
Productos Disponibles para la Venta	1.600.000
(-) Inventario Final de Productos	400.000
<b>TOTAL, COSTO DE VENTAS (2)</b>	<b>1.200.000</b>
<b>UTILIDAD BRUTA (1) – (2) = (3)</b>	<b>1.600.000</b>
Costos y Gastos:	
Gastos Operativos	300.000
Mano de obra	550.000
<b>Total, Costos y Gastos de la Empresa (4)</b>	<b>850.000</b>
<b>UTILIDAD OPERATIVA (3) – (4) = (5)</b>	<b>750.000</b>
OTROS INGRESOS (6)	350.000
OTROS GASTOS (Familiares) (7)	950.000
<b>UTILIDAD NETA (5) + (6) – (7) = (8)</b>	<b>150.000</b>

# ACTIVIDAD 6



Con base en la siguiente información, correspondiente al mes de julio de la empresa M&M, seleccione las cuentas que crea convenientes y presente el Estado de Pérdidas y Ganancias, de esta empresa de prestación de servicios.

Ingresos por lavado de alfombras	6.240.000
Ingreso de intereses	440.000
Cuentas por cobrar clientes	345.000
Gastos de servicios	690.000
Ingresos por lavado de vidrios	860.000
Caja o efectivo	200.000
Ingresos por lavado de muebles	2.800.000
Gastos de jabón y detergente	750.000
Gastos de shampoo	450.000
Gastos de sueldos	1.800.000
Gastos de mantenimiento de equipos	420.000
Gasto de depreciación de equipos	130.000
Gastos financieros	800.000
Utilidad en venta de equipos obsoletos	890.000
Depreciación acumulada de equipos	980.000

Utilice el siguiente cuadro para resolver el ejercicio.

Ingresos por Ventas de Contado	
Ingresos por Ventas a Crédito	
<b>INGRESOS NETOS POR VENTAS (1)</b>	
COSTO DE VENTAS:	
Inventario inicial de Productos	
(+) Compra de productos	
Productos disponibles para la venta	
(-) Inventario final de productos	
<b>TOTAL, COSTO DE VENTAS (2)</b>	
<b>UTILIDAD BRUTA (1) – (2) = (3)</b>	
Costos y Gastos:	
Gastos operativos	
Mano de obra	
<b>Total, costos y gastos de la empresa (4)</b>	
<b>UTILIDAD OPERATIVA (3) – (4) = (5)</b>	
OTROS INGRESOS (6)	
OTROS GASTOS (Familiares) (7)	
<b>UTILIDAD NETA (5) + (6) – (7) = (8)</b>	



## 2.7 Registros Contables

**Figura 32**

*Registro Contables*



Fuente: Tomado de Carrera Asesor Técnico Financiero - Contabilidad 1 - Sparkassenstiftung

Tal y como se mencionó, la contabilidad está relacionada con los registros para las operaciones financieras que conciernen a las organizaciones día a día. Por ello se han creado diversos mecanismos para el óptimo registro y contabilización de dichos sucesos económicos. En la práctica, es común observar varios programas computacionales y software relacionados con la contabilización y registros de las operaciones financieras.

Indudablemente, estas herramientas tecnológicas constituyen un gran avance para el mejor registro contable y una enorme simplificación de tareas para los contadores y usuarios de la contabilidad al interior de las organizaciones.

Cabe señalar que, para tener una mejor comprensión de la lógica contable y de los movimientos transaccionales que impactan el quehacer de las organizaciones y, sobre todo, la toma de decisiones para la alta gerencia, se debe tener en cuenta el tratamiento que debe darse a cada una de estas operaciones financieras: préstamos, depósitos, fuentes de ingresos, costos, gastos y variaciones del patrimonio, entre otras, ya que en caso de no efectuar los registros contables correspondientes se podría caer en un estado irreal de la situación financiera de la organización, lo cual resulta muy peligroso puesto que no se tendría la percepción adecuada de la realidad de la misma. En este tema se examinarán diversos me-

canismos para el registro contable. Así mismo, se analizarán situaciones hipotéticas a manera de ejemplo para tener una mejor comprensión del registro y movimiento contable correspondiente.

### 2.7.1 Libro Diario

Lozano (2000) afirma que una cuenta, es un estado de representación de la evolución y situación de una magnitud económica. En consecuencia, el libro diario es el registro cronológico de las operaciones de la empresa, reflejadas en dichas cuentas.

**Figura 33**

*Libro Diario*



Fuente: Tomado de shutterstock

Aquí, el proceso contable del negocio adquiere un historial o registro completo de los sucesos en orden cronológico y en un solo lugar. Cada operación registrada debe tener, por lo menos, un cargo y un abono compensatorio o igual.

Esto se refiere a lo que comúnmente se le conoce como partida contable, que es el registro cronológico en el cual se encuentran las cuentas correspondientes para efectuar el mismo, teniendo incidencias tanto en el lado izquierdo; es decir, del débito (debe), como en el lado derecho; es decir, el crédito (haber).

De acuerdo con Lozano (2000), el acto de registrar un débito en una cuenta se denomina debitar o cargar la cuenta y el registro de un crédito se denomina acreditar o abonar la cuenta. Para Kern (2012), cada transacción financiera será registrada de manera cronológica dentro del libro diario; es decir, una partida contable, la cual contendrá: el espacio correspondiente para registrar el nombre de la cuenta, en la parte izquierda de la partida, y los montos en moneda local de la transacción, en la parte derecha.

### Reglas de débito

En cuanto a las reglas de débito y crédito, de acuerdo con Lozano (2000):

- Toda **cuenta de activo aumenta en débito y disminuye con un crédito**. Las cuentas de activo tienen generalmente un saldo débito del lado izquierdo.
- **Cuentas de pasivo y capital disminuyen en débito y aumentan en crédito**. Las cuentas de pasivos y capital normalmente tienen saldos créditos en el lado derecho.
- El **ingreso**, este **aumenta el patrimonio**. Por lo tanto, el ingreso se registra como un crédito.
- Los **gastos, éstos disminuyen el patrimonio**. Por lo que los gastos se registran como débito.
- La **utilidad o pérdida** es el resultado de aplicar la **diferencia** entre los ingresos y costos de venta, y los gastos generales y administrativos en el estado de resultados.

Si los ingresos superan a los costos de venta y a los gastos, se tiene como resultado una **utilidad**, caso contrario, se trata de una **pérdida**.

En la ecuación fundamental se vio la lógica de los registros, aumentando o disminuyendo los saldos de las cuentas involucradas en la transacción, de tal manera que, al terminar su registro, la Ecuación Fundamental de la Contabilidad se mantenga equilibrada.

Una transacción contable, siempre involucra un movimiento de dinero o de bienes, así que para hacer una transacción es necesario que se tenga de dónde obtener el dinero y también en qué utilizarlo.

Para explicar la mecánica de registro de las transacciones, vamos a exponer dos teorías: una, los recursos intrínsecos de la empresa de la cual se desprende, la segunda, sobre el origen de las fuentes de fondos y su aplicación o uso.

### **¿Cuáles son los Recursos Intrínsecos de la Empresa?**

Toda empresa al realizar cualquier operación comercial está utilizando uno o varios de sus cuatro recursos intrínsecos, es decir, de las posibilidades que tiene de obtener fondos para sus necesidades. Estos cuatro recursos intrínsecos son:

- Capacidad de atraer inversiones de capital.
- Capacidad de obtener crédito.
- Capacidad de usar activos.
- Capacidad de obtener ganancia.

#### **a. Capacidad de atraer Inversiones de Capital**

Desde antes de su fundación, la empresa posee la capacidad de atraer inversiones de capital, es decir, las expectativas del negocio deben ser tales que motiven a otras personas para que sean socios y aporten capital a la empresa. Esto se mani-

fiesta como un aumento de capital.

#### **b. Capacidad de Obtener Crédito**

Cuando una empresa en marcha no tiene suficientes fondos para llevar a cabo todas las actividades que se ha propuesto, recurre a otras personas que también le aportan bienes y servicios, pero ya no como dueños sino como acreedores, que esperan que les paguen estos bienes y servicios en un futuro.

Cuando la empresa logra que esas terceras personas, le concedan crédito, esto se manifiesta como un aumento del pasivo.

#### **c. Capacidad de Operar sus Activos**

Con los bienes o servicios recibidos de sus dueños y de los acreedores, la empresa hace operaciones de distinta índole, es decir, emplea estos bienes o servicios. El empleo de estos bienes o servicios se manifiesta en una disminución del activo (el que se emplea).

#### **d. Capacidad de Obtener Ganancia**

El deseo de toda empresa con ánimo de lucro es obtener ganancias al emplear sus activos, es decir, cambiar activos de menor valor por otros de mayor valor, lo cual se manifiesta como un aumento temporal en el patrimonio o propiedad (ingreso o utilidad).

Hemos visto que la utilización de cada uno de los cuatro recursos intrínsecos produce una manifestación en cada uno de los elementos de la ecuación fundamental que la desequilibra temporalmente. Pero esta manifestación es sólo parte de la operación, es decir, se refiere al origen de los recursos a los cuales la empresa les va a dar un uso.



La segunda parte de la operación es el registro del efecto, que es el uso que la empresa le da a los recursos y el registro de este efecto o uso, hace que la ecuación fundamental se vuelva a equilibrar.

El uso o efecto puede causar un aumento del activo, una disminución del pasivo o una disminución definitiva del capital (retiro de capital) o temporal (gastos).

Resumiendo, en un solo cuadro tendremos:

**Tabla 43**

*¿Título?*

RECURSOS INTRÍNSECOS	MANIFESTACIÓN	EFFECTOS
Capacidad de atraer inversiones	Aumento del patrimonio	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aumentos del activo</li> <li>• Disminución del pasivo o del patrimonio</li> </ul>
Capacidad de obtener crédito	Aumento del pasivo	
Capacidad de usar sus activos	Disminución del activo	
Capacidad de obtener ganancia	Aumento temporal del patrimonio	

Debe quedar claro que entre las manifestaciones y los efectos no existe una relación en el sentido que para cada manifestación haya un efecto y solo uno, por el contrario, la fuente de los recursos puede ser cualquiera y uno, o varios recursos, se podrán utilizar en una sola transacción, una vez obtenidos los fondos éstos podrán ser usados en cualquiera de los tres posibles efectos, dos de ellos o todos los tres a la vez.

Esta primera teoría de los recursos intrínsecos, sus manifestaciones y sus efectos, es el origen de la partida doble y del mecanismo de registro de las transacciones.

Vamos a aplicar con algunos ejemplos esta teoría de los recursos intrínsecos de la empresa, su ma-

nifestación y su efecto, como base del equilibrio de la ecuación fundamental.

### 2.7.2 Análisis de Transacciones y Equilibrio de la Ecuación

Analice cinco operaciones comerciales de una empresa, para ver cómo se han utilizado los recursos intrínsecos y cuál ha sido su manifestación y efecto en cada una de estas operaciones. Vea el siguiente ejemplo:

El análisis comprende tres partes:

**R = Recurso utilizado.**

**M = Manifestación o Fuente.**

**E = Efecto o Uso.**

La empresa recibe del señor Perdomo un aporte de capital por \$700.000, en efectivo.

**R:** Capacidad de atraer inversiones.

**M:** Aumento de la propiedad en el renglón Capital Ramírez \$700.000.

**E:** Aumento del activo en el renglón Caja \$700.000.

$$\text{ACTIVO} = \text{PASIVO} + \text{PATRIMONIO}$$

$$\text{Caja } 700.000 = \text{Capital } 700.00$$

Compra un lote (terreno) por \$5.000.000 al señor Arias, quien le da 60 días de plazo para pagarlo.

**R:** Capacidad de obtener crédito.

**M:** Aumento del pasivo en el renglón Cuentas por Pagar \$5.000.000.

**E:** Aumento del activo en el renglón Terrenos \$5.000.000.

$$\text{ACTIVO} = \text{PASIVO} + \text{PATRIMONIO}$$

$$\text{Terrenos } 5.000.000 = \text{Cuentas x pagar } 5.000.000$$

Vende el mismo terreno comprado por el mismo precio, al Sr. Rueda quien le paga con cheque a 30 días.

**R:** Capacidad de usar sus activos.

**M:** Disminución del activo en el renglón Terrenos en \$5.000.000.

**E:** Aumento del activo en el renglón Cuentas por Cobrar en \$5.000.000.

$$\text{ACTIVO} = \text{PASIVO} + \text{PATRIMONIO}$$

$$\text{Terreno} = -5.000.000$$

$$\text{Cuentas X Cobrar} = 5.000.000$$

Al disminuir el activo en \$5.000.000 y aumentarlo en \$5.000.000, no ocurren cambios en la ecuación contable.

Le pagan un arrendamiento de \$1.000.000 en efectivo.

**R:** Capacidad de obtener ganancias.

**M:** Aumento temporal de la propiedad en el renglón (ingresos de arrendamientos) \$1.000.000 UM.

**E:** Aumento del activo en el renglón (efectivo) \$1.000.000.

$$\text{ACTIVO} = \text{PASIVO} + \text{PATRIMONIO}$$

$$\text{Efectivo } 1.000.000 =$$

$$\text{Ingresos X Arrendamiento } 1.000.000$$

Al Señor Pérez, a quien la empresa le debe \$300.000, se le cancela la deuda con aportes de la empresa.

**R:** Capacidad de atraer inversiones.

**M:** Aumento del patrimonio en el renglón (Capital Pérez) \$300.000.

**E:** Disminución del pasivo en el renglón (Cuentas por pagar Pérez) \$300.000.

$$\text{ACTIVO} = \text{PASIVO} + \text{PATRIMONIO}$$

**Cuentas X Pagar Pérez – 300.000 =**

**Capital Pérez 300.000**

Al disminuir el pasivo en \$300.000 UM y aumentar el patrimonio en el mismo valor, no ocurren cambios en la ecuación contable.

### 2.7.3 Fuentes y Usos De Fondos

Se entiende por Fuentes de Fondos, al origen de los recursos que la empresa obtiene, es decir, de dónde la empresa puede obtener fondos, que es la misma manifestación de la teoría anterior.

Se entiende por Uso, a la aplicación que la empresa da a esos fondos obtenidos en las distintas fuentes, es decir lo que llamamos efecto en la teoría anterior.

Podemos simplificar el cuadro de la siguiente forma:

Usos de fondos	Fuentes de fondos
+ Activo	- Activo
- Pasivo	+ Pasivo
- Patrimonio	+ Patrimonio
+ Costos y Gastos	+ Costos y Gastos

Por consiguiente, la empresa tiene cuatro posibles fuentes de donde obtener fondos y cuatro posibles usos que puede dar a dichos fondos.

#### Fuentes de Fondos

- Disminución de un Activo.
- Saca la plata de caja o bancos.
- Cobra una cuenta por cobrar.
- Vende un edificio, etc.

En cada uno de estos casos se disminuye el activo usado.

#### Aumento del Pasivo

- Compra un activo a crédito.
- Consigue un dinero prestado.
- Recibe dinero por un servicio que aún no ha prestado.

#### Aumento del Capital o Propiedad:

- Recibe un aporte de Capital.
- Capitaliza a una deuda a socios.

#### Aumento del Ingreso:

- Venta de Mercancías.
- Cobro de un servicio prestado.
- Utilidad en venta de un activo.

#### Usos de fondos

##### • Aumento del Activo:

- Comprando un activo.
- Pagando gastos por anticipado.

##### • Disminución de un Pasivo:

- Pagando una deuda.
- Prestando un servicio que nos habían pagado anticipadamente.

### 2.7.4 Registro de Transacciones con Inventarios Periódicos

Las compras y las ventas de mercancías se registran de manera diferente cuando la empresa maneja inventarios permanentes a cuando solamente hace inventarios físicos, al final de cada período. Este último es el más generalizado y utilizado en el sector de las microempresas, por lo que solo abordaremos el estudio de este método.

Si la empresa maneja inventarios periódicos, la cuenta inventario permanece sin modificación hasta el final del ejercicio, cuando, en el proceso de ajustes se registre el inventario final, mediante el ajuste del costo de ventas.

Durante el período se registran las compras de mercancías, en la cuenta compras y las ventas de mercancías, en la cuenta ventas.

La cuenta Compras, solamente tendrá registros en la columna debe y la cuenta Ventas, solamente en el haber, si no se presentan devoluciones y rebajas, o descuentos por pronto pago, aunque estas deberían manejarse en cuentas a parte.

Estas cuentas mayores o principales pueden tener subcuentas para una mayor información, como: Compras de contado, Compras a crédito, Compras nacionales, Compras en el exterior; Ventas de contado, Ventas a crédito, Ventas nacionales, Ventas de exportación, etcétera.

### 2.7.5 La Partida Doble

Uno de los más importantes aportes de Lucas Paciolo a la contabilidad, además de la ecuación fundamental y en relación con ella, fue el principio de la partida doble.

Si para mantener en equilibrio de la ecuación fundamental, es necesario que los usos sumen igual a las fuentes, se concluye que la contabilidad se debe registrar en dos columnas: una columna para los usos y la otra para las fuentes, de manera que sea fácilmente comprobable que la suma de las dos columnas sea igual. A esto se le llama Partida Doble.

### 2.7.6 El Debe y el Haber

En contabilidad se le ha dado el nombre de DEBE, a la columna en donde se registran los usos de fondos y HABER, a la columna en donde se registra las fuentes de fondos.

Los registros que se hagan en la columna DEBE, se pueden llamar cargos o débitos y los registros que se hagan en la columna HABER, reciben el nombre de abonos o créditos.

#### EL DEBE

El Debe es la columna en la cual se registra: el aumento de los activos, la disminución de los pasivos, la disminución del capital y el aumento de los gastos, es decir los usos.

#### EL HABER

Se da el nombre de Haber, a la columna que registra la disminución de los activos, el aumento de los pasivos, el aumento del capital o propiedad y el aumento de los ingresos, es decir las fuentes.

Además, en dichas columnas las cifras deben registrarse en valor absoluto. Nunca podrá registrar una partida negativa ni en las columnas DEBE ni en la columna HABER.

El uso de estas columnas se inicia con el registro de las transacciones en lo que llamamos asientos o registros de diario, cuya aplicación la veremos más adelante.

### 2.7.7 El Sistema de Cuentas T

La cuenta T es una simulación de las cuentas del libro diario y mayor, se utilizan con fines académi-

cos y en la elaboración de ejercicios, pero nunca para el registro contable en las empresas.

Este sistema permite registrar las transacciones directamente en las cuentas y determinar rápidamente el saldo de cada una de ellas, sin utilizar libros diarios y mayores.

El lado izquierdo de la T representa la columna Debe y el lado derecho la columna Haber, en la siguiente forma:

DEBE	HABER

Recordemos cómo es el comportamiento de cada una de las cuentas, cuando se les hacen registros en cada una de estas dos columnas.

DEBE	HABER
<b>(Usos)</b>	<b>(Fuentes)</b>
+ Activo	- Activo
- Pasivo	+ Pasivo
- Capital	+ Capital
+ Costos y gastos	+ Ingresos
- Ingresos	- Costos y gastos

### EJEMPLO

El Sr. Ramírez y el Sr. González fundan una empresa con capital de \$200.000 aportados por partes iguales en efectivo. El registro será:

CAJA	Capital Sr. Martínez	Capital Sr. Gómez
\$ 200.000	\$ 100.000	\$ 100.000

Compran muebles y equipo de oficina por \$30.000 de contado:

CAJA	Muebles y Equipos
\$ 200.000	\$ 30.000
\$ 30.000	

Pagan arriendo del mes por \$100.000 en efectivo.

CAJA		Gastos Arrendamiento	
\$ 200.000	\$ 30.000	\$ 100.000	
	\$ 100.000		

Los saldos de las cuentas hasta ese momento serán

Caja	\$ 70.000
Capital Martínez	\$ 100
Capital Gómez	\$ 100
Muebles y Equipo	\$ 30.000
Gastos y Arrendamiento	\$ 10.000

### Reglas para analizar y registrar las diferentes cuentas correspondientes a los grupos ya presentados

**Regla número 1:** las cuentas que representan un activo, o un gasto de operación, se inician en el Debe, aumentan con una partida en el Debe y disminuyen con una partida en el Haber. Generalmente el saldo de estas cuentas es débito.

#### Figura 34

*Cuentas del Activo y de Gastos*

CUENTAS DEL ACTIVO		CUENTAS DE GASTOS	
DEBE	HABER	DEBE	HABER
En este lado se Inician y aumentan.	En este lado disminuyen	En este lado se Inician y aumentan.	En este lado disminuyen
<b>Saldo débito</b>		<b>Saldo débito</b>	

Fuente: Elaboración propia

**Regla número 2:** las cuentas que representan un pasivo, patrimonio o un ingreso operacional, se inician en el Haber; aumentan con una partida en el Haber y disminuyen con una partida en el Debe. Generalmente el saldo de estas cuentas es crédito.

**Figura 35**

*Cuentas del Pasivo y del Patrimonio*

Cuentas del Pasivo		Cuentas del Patrimonio	
DEBE	HABER	DEBE	HABER
En este lado Disminuyen	Aquí se inician y aumentan. Saldo Crédito	En este lado se Inician y aumentan. Saldo débito	Aquí se inician y aumentan. Saldo Crédito

Fuente: Elaboración propia

**Regla número 3:** toda cuenta aumenta en la columna donde se inicia y disminuye en la columna opuesta; el saldo debe estar en la columna donde se inicia.

### Forma de Análisis y Registro en Cuenta T de Algunas Transacciones Comerciales

Para analizar y registrar las transacciones comerciales es conveniente tener en cuenta los siguientes pasos:

**PASO 1.** Leer la operación.

**PASO 2.** Identificar las cuentas que intervienen en la transacción y clasificarlas por grupo a que pertenecen, es decir, si son activo - pasivo - patrimonio, ingresos, costos, gastos.

**PASO 3.** Determinar si por efecto de esa transacción las cuentas están aumentando o disminuyendo.

**PASO 4.** Aplicar las reglas que determinan el movimiento de las cuentas.

**PASO 5.** Registrar la operación teniendo en cuenta que el total de los débitos o cargos sea igual al total de los créditos o abonos.

## Ejemplos de aplicación para el manejo de las Cuentas T

### De Iniciación o Apertura de Operaciones:

Estas transacciones se realizan al iniciar el negocio; por lo tanto, consisten en registrar los aportes que hace el propietario al iniciar la empresa, teniendo en cuenta que el negocio representa una persona distinta al dueño (por ese motivo se habla de persona natural y persona jurídica). Los aportes pueden ser en efectivo o en especie.

### EJEMPLO

#### APORTES EN EFECTIVO.

EL Sr. Cosmo Emiliano inicia un negocio de compra y venta de Prendas de Vestir; aporta \$5.000.000 en efectivo.

Esta transacción se analiza así:

**PASO 1:** Cosmo Emiliano inicia un negocio de compra y venta de Prendas de Vestir; aporta \$5.000.000 en efectivo.

**PASO 2:** En esta operación intervienen la cuenta de Caja que es una cuenta del Activo y Capital, que es una cuenta del patrimonio.

**PASO 3:** La cuenta Caja está aumentando porque antes no había dinero en caja.

La cuenta Capital está aumentando porque es el primer aporte que hace.

**PASO 4:** La cuenta Caja es una cuenta del activo que está aumentando, y como los activos aumentan en el Debe, por esta razón este registro irá al Debe.

La cuenta Capital es una cuenta del patrimonio que está aumentando, y como el patrimonio aumenta en el Haber, por esta razón este registro irá al Haber.

#### Figura 36

*Caja y Capital*

CAJA		CAPITAL	
DEBE	HABER	DEBE	HABER
5.000.000			5.000.000
Total, del DEBE			Total, del DEBE
\$5.000.000			\$5.000.000



También se puede presentar así:

**Tabla 44**

*¿Título? Tabla presentación información caja y capital*

NOMBRE CUENTA	DEBE	HABER
Caja	5.000.000	
Capital		5.000.000
Sumas Iguales	5.000.000	5.000.000

### 2.8.2 Libro Mayor

De acuerdo con Lozano (2000), el Libro Mayor es un libro de hojas sueltas, archivo u otro registro, que contiene todas las cuentas de una organización.

**Figura 37**

*Libro Mayor*



Fuente: Tomado de shutterstock

Este instrumento es útil para registrar los aumentos o disminuciones en una cuenta de un estado financiero, ya sea un activo, pasivo o capital. Se le denomina cuenta T.

El libro diario y el libro mayor en la práctica sirven como respaldo a las transacciones financieras que registra el software contable.

El respaldo debe elaborarse diariamente, ya que las transacciones suceden todos los días y es pertinente su servicio.

El personal del departamento de contabilidad es el encargado de realizar dicho respaldo de la información contable.

A continuación, se muestra un esquema de dicha herramienta contable:

**Figura 39***Respaldo de la Información Contable*

Nombre de la Cuenta	
DEBE	HABER
Anotar en el debe	Anotar en el haber
Cargar Debitar Adeudar Cargo	Abonar Acreditar Abono
Suma del Debe (saldo deudor)	Suma del Haber (saldo acreedor)
<b>Saldo de la cuenta = Debe – Haber</b>	

Fuente: Elaboración propia

Con el fin de visualizar como se verían las cuentas T y a manera de ejemplo, se presenta la Cuenta de Caja con su respectivo saldo, utilizando la información de la sección anterior sobre el caso práctico del “Banco FEDEAMIGO S.A.”. Entre paréntesis aparece la partida contable de donde se obtuvo la información.

Caja	
\$150,000,000 (1)	\$3,000,000 (2)
	\$5,000 (3)
\$194,000 (4)	
\$600,000 (5)	
\$1,400,000 (6)	
\$2,100,000	
Saldo: \$151,290,000	

### Movimiento Contable

Lozano (2000), define el movimiento contable como la materia prima del proceso contable, el cual consiste en la identificación, registro y resumen de

sus efectos en informes periódicos, que han de ser utilizados tanto por la administración, como por otras personas con la autoridad para decidir.

El movimiento contable constituye el origen de la contabilidad. Dicho suceso da sentido a todos los registros financieros que éste genera. Por ello, es importante llevar un ordenado y adecuado control de los movimientos contables que afectan a la organización dentro de sus operaciones. Gracias al movimiento contable es posible inicialmente realizar los registros en los libros diario y mayor. Para posteriormente, estructurar los estados financieros que servirán como herramienta financiera para la toma de decisiones dentro de la organización.

Es por estas razones, que se debe tener un control adecuado y, sobre todo, asertivo de todos los movimientos contables y sucesos económicos que afectan de manera directa o indirecta a la organización.

# ACTIVIDAD 7

Siguiendo los cinco pasos de análisis y registro de una transacción comercial, se plantean los siguientes ejercicios:

1. José Luis consigna en el Banco XIAOMI \$50.000.000. De acuerdo con esta información resuelva los siguientes puntos:

- Identifique y clasifique las cuentas utilizadas.
- Aumentan o disminuyen las cuentas.
- Registre las operaciones en las cuentas T.

2. El Almacén "PASPI" compra mercancías por valor de 13.000.000 a crédito. De acuerdo con la información suministrada realice:

- Identifique y clasifique las cuentas utilizadas.
- Aumentan o disminuyen las cuentas.
- Registre las operaciones en las cuentas.



3. El almacén “PASPI” vende mercancía de contado por valor de \$1.000.000. Analice y resuelva los siguientes puntos:

- Identifique y clasifique las cuentas utilizadas.
- Aumentan o disminuyen las cuentas.
- Registre las operaciones en las cuentas.

4. Para el funcionamiento del Almacén “PASPI, hay que realizar gastos tales como: los servicios de agua, luz, teléfono, sueldos, pago de impuestos, seguros, depreciación. Ejemplo: Se pagan sueldos con cheques por valor de \$1.250.000. Resuelva los siguientes puntos

- Identifique y clasifique las cuentas utilizadas.
- Aumentan o disminuyen las cuentas.
- Registre las operaciones en las cuentas.

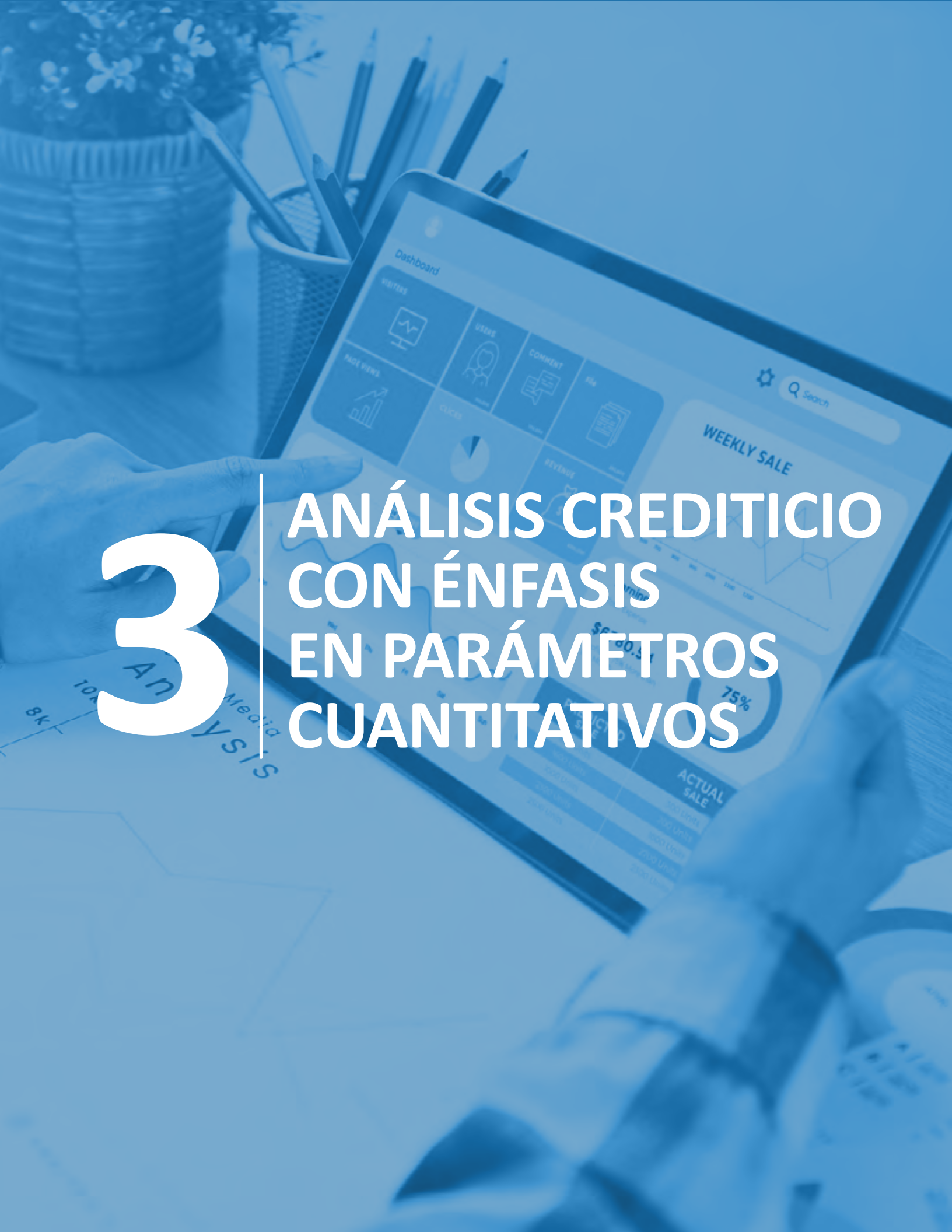
5. La empresa “PASPI” paga arriendos por un valor de \$650.000. Resuelva los siguientes puntos:

- Identifique y clasifique las cuentas utilizadas.
- Aumentan o disminuyen las cuentas.
- Registre las operaciones en las cuentas.



# 3

## ANÁLISIS CREDITICIO CON ÉNFASIS EN PARÁMETROS CUANTITATIVOS



**Figura 40***Intensidad del Análisis según Segmento*

El análisis financiero forma parte de un sistema o proceso de información, cuya misión es la de aportar datos que permitan conocer la situación actual de un cliente y pronosticar su futuro.

Se consideran como los procedimientos utilizados para simplificar, separar o reducir los datos descriptivos y numéricos que integran los estados financieros, con el objetivo de medir las relaciones en un solo periodo y los cambios presentados en varios ejercicios contables.

### 3.1. Las Razones Financieras

Se conocen también como Indicadores o Índices Financieros y constituyen la forma más común de análisis financiero.

Se conoce con el nombre de RAZÓN, el resultado de establecer la relación numérica entre dos

cantidades. En nuestro caso, estas dos cantidades son dos cuentas diferentes del balance general y/o del estado de pérdidas y ganancias.

Teóricamente se podrían establecer relaciones entre cualquier cuenta del balance general con otra del mismo balance o del estado de pérdidas y ganancias. Pero no todas tendrían sentido lógico o no aportarían elementos de importancia para la determinación de las condiciones del crédito, lo que propiciaría no involucrarse en lo que se ha clasificado como “parálisis analítica” por una desmedida recopilación de datos con cifras e índices sin sentido decisorio.

Por tanto, el programa de crédito y el asesor deben seleccionar las que reporten mayor beneficio en el análisis; en otras palabras, el determinar todas las razones financieras existentes no propor-

cionará la decisión que busca el asesor.

Para escoger las razones financieras más convenientes para el análisis de los créditos de los empresarios, se deben tener en cuenta una serie de factores entre los cuales se pueden mencionar los siguientes:

- Las políticas y objetivos del programa.
- La población objetivo.
- El destino de los préstamos: Capital de Trabajo y Activos Fijos.
- Plazos de los préstamos, monto y tipos de amortización establecidos en el reglamento de crédito.

Lo anterior puede significar, que no se pueden emplear las mismas razones financieras en los siguientes casos:

- Una empresa con frecuencia de compras y ventas diarias, con alta concentración de activos corrientes en el corto plazo, con alto nivel de endeudamiento y poco capital de trabajo.
- Una empresa con frecuencia de compras y ventas quincenal, con alta concentración de activos fijos, con alto nivel de endeudamiento en el corto plazo, con altos volúmenes de capital de trabajo y fortaleciendo varios puestos de trabajo.

Por tanto, es fundamental que el programa establezca estándares de orientación a los resultados que arrojen los indicadores, teniendo en cuenta aspectos como los siguientes:

- La rama de actividad.
- El tamaño de la empresa.

- El tiempo de antigüedad de la empresa.
- El nivel organizacional de la empresa (¿Lleva contabilidad?).

A continuación, se presentan varias Razones Financieras para tener en cuenta en el proceso de análisis de los créditos; en el evento que el analista considere de importancia alguna razón financiera no contemplada en este documento, es necesario que la incluya como herramienta de análisis.

Las Razones Financieras se pueden clasificar en cuatro grupos:

- Razones de Liquidez.
- Razones de Endeudamiento.
- Razones de Actividad.
- Razones de Rendimiento.

### 2.7.8 Razones de Liquidez

Estas razones miden la capacidad que tiene la empresa para cancelar sus obligaciones en el corto plazo. Sirven para establecer la facilidad o dificultad que representa para la empresa pagar sus pasivos corrientes con el producto de convertir a efectivo sus activos corrientes. Se trata de determinar qué pasaría si a la empresa le exigieran el pago inmediato de todas sus obligaciones en el periodo considerado como corto plazo (dos meses) (¿?), seis meses (¿?), un año (¿?).

### Capital Neto de Trabajo (Capital de Trabajo)

No es propiamente una razón financiera, representa el valor en el corto plazo que le quedaría a la empresa, después de haber pagado todos los pasivos en el corto plazo, en el caso que tuvieran

que cancelarse de inmediato.

### Capital Neto de Trabajo

$$\text{Capital Neto de Trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

Esta razón se puede interpretar como el dinero con que dispone el empresario después de cancelar los pasivos a corto plazo.

Dependiendo el tipo de empresa, se podrá tener las siguientes apreciaciones: En la empresa de subsistencia esto puede ser negativo, probablemente por la presencia del agiotista; en empresas de acumulación simple y ampliada puede ser positivo, a mayor capital neto de trabajo, mejor indicador será.

### Razón Corriente

Trata de verificar la disponibilidad de la empresa, a corto plazo, para afrontar sus compromisos, también a corto plazo.

Fórmula:

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

Esta razón se interpreta en número de unidades que tiene en el activo corriente para respaldar la obligación contraída en el corto plazo.

Estándar de orientación: se puede decir con este indicador, que entre más alto se considera, mejor,

y puede comenzar a considerarse buena a partir de la relación 1:1.

### Prueba Ácida

Se conoce también con el nombre de prueba de ácido o liquidez seca. Es un test más riguroso, el cual pretende verificar la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de la venta de sus existencias, es decir con el saldo en efectivo y el producto de las cuentas por cobrar.

Fórmula:

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

### 2.7.9 Razones de Endeudamiento

Las Razones de Endeudamiento tienen por objeto medir en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa. De la misma manera se trata de establecer el riesgo que corren tales acreedores, el riesgo del propietario y la conveniencia, o no, de un determinado nivel de endeudamiento para la empresa.

#### Nivel de Endeudamiento

Este indicador establece el porcentaje de participación de los acreedores dentro del total de la empresa.

Fórmula:

$$\text{Nivel de Endeudamiento} = \frac{\text{Total Pasivo} \times 100}{\text{Total de Activo}}$$



Este indicador adquiere importancia para créditos con plazos superiores a un año. El estándar de orientación puede oscilar entre el 70% y 60%.

Se interpreta esta razón diciendo que por cada peso (\$1) que la empresa tiene invertidos en activos totales, un porcentaje ha sido financiado por los acreedores.

### Nivel de Endeudamiento en el Corto Plazo

Esta razón establece el porcentaje de participación de los acreedores a corto plazo dentro del activo corriente.

Fórmula:

$$\text{Nivel de Endeudamiento en el Corto Plazo} = \frac{\text{Total Pasivo Corriente}}{\text{Total Activo Corriente}}$$

Esta razón adquiere mayor importancia cuando la política de crédito contempla plazos cortos, como es el caso de los plazos inferiores a seis meses.

Se interpreta esta razón diciendo que por cada peso (\$1) que la empresa tiene invertidos en activos corrientes, un porcentaje ha sido financiado por los acreedores. Se plantean dos estándares de orientación: el tiempo establecido como corto plazo, y a partir de éste, a menor tiempo será menor el nivel de endeudamiento en el corto plazo. A partir de lo anterior, el estándar de orientación puede oscilar entre el 50 % y 60 %.

### 2.7.10 Razones de Actividad

Llamadas también Razones o Indicadores de Rotación. Tratan de medir la eficiencia con la cual

una empresa utiliza sus activos, según la velocidad de recuperación de los valores aplicados en ellos. Se pretende imprimirle un sentido dinámico al análisis de la aplicación de recursos, mediante la comparación entre las cuentas del balance (estáticas) y las cuentas del estado de pérdidas y ganancias (dinámicas).

Lo anterior surge de un principio elemental en el campo de las finanzas, el cual dice que todos los activos en el campo de una empresa deben contribuir al máximo en el logro de los objetivos financieros de la misma, de tal suerte que no conviene mantener activos improductivos innecesarios.

En otras palabras, cualquier empresa debe tener como propósito producir los más altos resultados con el mínimo de inversión, y una de las formas de controlar dicha minimización de la inversión es mediante el cálculo periódico de la rotación de los diversos activos.

Se aclara, que en las diferentes razones financieras de actividad, aparece el término “promedio” como puede ser el caso de las cuentas por cobrar.

### Rotación de Cuentas por Cobrar

El promedio de las cuentas por cobrar es igual a las cuentas por cobrar del período actual dividido entre dos:

Fórmula:

$$\text{Promedio Cuentas por Cobrar} = \frac{\text{Cuentas por Cobrar Período anterior} + \text{Cuentas por Cobrar Período actual}}{2}$$

Lo ideal es determinar este valor promedio. El periodo anterior puede corresponder al mes anterior o también la información del crédito anterior. Para el primer crédito se sugiere utilizar como promedio el valor proporcionado por el empresario.

### Rotación de Cartera

Este indicador establece el número de veces que las cuentas por cobrar giran, en promedio, en un período determinado; en otras palabras, el número de veces que las cuentas por cobrar se convirtieron a efectivo. En términos generales, el tiempo que se escoge es un mes (30 días).

Fórmula:

$$\text{Rotación de Cartera} = \frac{\text{Ventas a Crédito en el Período}}{\text{Cuentas por Cobrar Promedio}}$$

El estándar de comparación se debe establecer de acuerdo al tipo de negocio, ya que la rotación de una empresa de producción es distinta a una empresa de comercio.

### Periodo Promedio de Cobro

Otra forma de analizar la rotación de cuentas por cobrar es a través del cálculo del periodo promedio de cobro, el cual corresponde al número de días que la empresa tarda en recuperar su cartera; en otras palabras, la totalidad de la cartera se convierte en efectivo cada determinado número de días.

Fórmula:

$$\text{Periodo Promedio de Cobro} = \frac{30 \text{ días}}{\text{Rotación de Cartera}}$$

Rotación de Inventarios Totales

Representa el número de veces que los inventarios totales se convierten en efectivo en un periodo determinado.

Para las empresas comerciales, el inventario total corresponde al de mercancías o productos terminados; para las empresas de producción corresponde a la sumatoria del inventario de materia prima, productos en proceso (o no terminados) y productos elaborados.

Para esta fórmula se establece el costo de ventas para comerciantes como el costo de la mercancía vendida más los costos variables adicionales.

Fórmula:

$$\text{Rotación de Inventario} = \frac{\text{Costo de Ventas del Proyecto}}{\text{Inventario Total}}$$

### 2.7.11 Razones de Rentabilidad

Las Razones o Indicadores de Rentabilidad sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y los gastos y, de esta manera, convertir las ventas en utilidades.

Desde el punto de vista del programa de crédito es la manera como se produce el retorno de los valores invertidos

### Margen de Contribución o Margen de Utilidad Bruta

Este indicador establece el porcentaje de utilidad bruta o después de costo de ventas que genera cada dólar vendido.

Fórmula:

$$\text{Margen de Contribución} = \frac{\text{Total Ventas} - \text{Total Costos}}{\text{Total ventas}} \times 100$$

Este indicador significa que por cada peso de venta en el mes, la empresa obtiene un porcentaje determinado de utilidad, después de cubrir el costo de ventas.

En las empresas de comercio, este costo de ventas es el costo de las mercancías vendidas más los costos variables adicionales. En las empresas de producción corresponde al costo de los materiales y la mano de obra.

Como estándar inicial de orientación, el margen de contribución debe ser superior, al menos, al costo financiero del crédito.

### Margen Operativo de Utilidad

Este indicador establece el porcentaje de utilidad después de cubrir el costo de ventas y gastos generales de la empresa

Fórmula:

$$\text{Margen Operativo} = \frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Ventas}} \times 100$$

Este indicador significa que por cada peso de venta en el mes, la empresa obtiene un porcentaje determinado de unidades de utilidad, después de cubrir el costo de ventas y gastos del negocio.

### Margen Neto de Utilidad después de Gastos Familiares

Este indicador establece el porcentaje de utilidad después de cubrir todos los gastos de la empresa y familiares, y haber recibido todos los ingresos familiares adicionales. Este margen muestra la real utilidad de la empresa, la cual se empleará para diversos objetivos como puede ser, incremento del patrimonio, gastos familiares no contemplados, mejora de vivienda, pago de obligaciones crediticias, entre otros.

Fórmula:

$$\text{Utilidad Neta después de Gastos Familiares} = \frac{\text{Utilidad Neta después de Gastos Familiares}}{\text{Ventas}} \times 100$$

Este indicador significa que, por cada dólar de venta en el mes, la empresa obtiene un porcentaje determinado de unidades de utilidad, después de cubrir el costo de ventas y gastos del negocio y los gastos familiares.

**Tabla 45***Estado de Situación financiera*

<b>ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA A JUNIO 30 DE 2020</b>			
<b>ACTIVOS</b>		<b>PASIVOS</b>	
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>PASIVOS A CORTO PLAZO</b>	
Caja–Bancos	120000	Cuentas por Pagar	2.250.000
Cuentas por Cobrar	1.240.000		
Materiales	600000	<b>PASIVO A LARGO PLAZO</b>	
Productos En Proceso	410330	Cuentas por Pagar	300.000
Productos Terminados	1.140.200		
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>3.510.530</b>	<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>2.550.000</b>
<b>ACTIVOS FIJOS</b>		<b>PATRIMONIO</b>	
Máquina Tejedora	1.150.000	Capital	2.751.330
Herramienta	1.000.000	Utilidad Ejercicio	359200
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>	<b>2,150.00</b>	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>3.110.530</b>
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>	<b>5.660.530</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>5.660.530</b>

Tabla 46

Estado de pérdidas y ganancias

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS		
01 A 30 DE JUNIO DE 2021		
<b>VENTAS</b>		<b>\$4.500.000</b>
Ventas de Contado	3.000.000	
Ventas a Crédito	1.500.000	
<b>COSTO DE VENTAS</b>		<b>2.140.800</b>
Materiales o Mercancía	1.540.800	
Mano de Obra	600.000	
<b>UTILIDAD BRUTA</b>		<b>2.359.200</b>
<b>GASTOS DEL NEGOCIO</b>		<b>540.000</b>
Arriendo	400.000	
Servicios	100.000	
Pago Intereses	40.000	
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>		<b>1.819.200</b>
<b>APORTES FAMILIARES (+)</b>		<b>500.000</b>
Aporte esposo al hogar	500.000	
Otros		
<b>GASTOS FAMILIARES (-)</b>		<b>1.960.000</b>
Transporte esposo	60.000	
Alimentación	1.150.000	
Educación	50.000	
Vivienda	250.000	
Vestido	100.000	
Salud	150.000	
Servicios	150.000	
Imprevistos	50.000	
<b>UTILIDAD</b>		<b>359.200</b>

Erwin ha determinado las razones financieras necesarias para realizar el análisis de la empresa de la señora Martha.

**Erwin:** Los resultados que acabo de hallar se llaman Razones Financieras y con estas cifras le voy a comentar cómo es la situación de su empresa en este momento. Es algo similar a cuando usted va al médico y le hacen un examen. En este caso, el examen se lo hemos hecho a su empresa.

**Martha:** Me parece muy interesante, pero ¿me puede explicar?, porque no entiendo nada de todos esos números que ha escrito.

**Erwin:** Miremos los resultados que hallé y se los explico uno por uno. Si tiene alguna duda o no comprende le solicito que pregunte.

Erwin y la señora Martha miran los resultados de las Razones Financieras:

$$\text{Capital Neto de Trabajo} = \\ \$3.510.530 - \$2.250.000 = \$1.260.530$$

**Erwin:** Esta Razón Financiera significa que si usted cancelara en este momento los 2.250.000 que debe, quedaría con \$1.260.530. para el funcionamiento de la empresa, es decir es su capital de trabajo o plante, que se le dice.

$$\text{Razón Corriente} = \\ \$3.510.530 / 2.250.000 = 1,56$$

**Erwin:** Esta razón significa, que por cada peso que su empresa debe en el corto plazo, usted cuenta con \$1,56 pesos para respaldar las obligaciones que tiene, es decir, le alcanza y le sobra para pagar los \$2.250.000 si en este preciso momento el

acreedor hiciera exigible la deuda.

**Martha:** ¿Y esto es bueno o malo?

**Erwin:** es un resultado favorable para su empresa. Miremos lo siguiente:

$$\text{Prueba Ácida} = \\ \frac{3510.530 - 2.150.530}{2.250.000} = 0.60$$

**Erwin:** Esta razón significa, que por cada 100 pesos que debe a corto plazo, cuenta con 60 pesos para pagar, pero sin recurrir a la venta de las existencias de los inventarios.

**Martha:** Ya entiendo, estamos imaginando que, si pago ahora mis deudas, cuento con 60 pesos por cada 100 pesos que debo, sin tener que recurrir a los inventarios.

**Erwin:** Es correcto lo que dice. Miremos lo siguiente:

$$\text{Nivel de Endeudamiento} = \\ \frac{2.550.000}{5.660.539} = 45,50\%$$

Esta razón significa, que la empresa tiene un nivel de deuda con los acreedores del 45,50 % o que la empresa ha sido financiada por los acreedores en un 45,50 %.

$$\text{Rotación de Cartera} = \\ \frac{1.500.000}{1.350.000} = 1.33 \text{ veces}$$

**Erwin:** Este resultado significa, que su empresa convierte en efectivo las cuentas por cobrar 1.33 veces en el mes.

**Martha:** No entiendo muy bien este resultado.

**Erwin:** La siguiente razón lo aclara más:

**Período Promedio de Cobro =**

$$\frac{30}{1.11} = 27.02 \text{ días}$$

**Erwin:** Este indicador significa, que su empresa demora 27 días para hacer efectivo las cuentas por cobrar.

**Martha:** Ahora sí entendí mejor, quiere decir que los clientes me pagan en 27 días en promedio cuando vendo a crédito.

**Erwin:** Miremos la siguiente razón financiera:

**Rotación de Inventarios Totales =**

$$\frac{2.140.800}{2.150.530} = 0,99$$

**Erwin:** Esto muestra que los inventarios rotaron 0.99 veces en el mes, es decir una vez al mes.

**Martha:** Eso que dice es verdad, porque en promedio compro para un mes.

**Erwin:** Miremos la siguiente razón financiera

**Margen de Contribución =**

$$\frac{2.359.200}{4.500.000} = 52,42\%$$

**Erwin:** Este indicador significa, que por cada 100 pesos de venta en el mes, su empresa obtiene 52,42 pesos de utilidad bruta, es decir la ganancia que queda después de sacar todos los costos.

**Martha:** Yo había calculado que las ganancias eran del 50%.

**Erwin:** Miremos la siguiente razón financiera:

**Margen Operativo de Utilidad =**

$$\frac{1.819.200}{4.500.000} = 40.43\%$$

**Erwin:** Este indicador significa, que, por cada 100 pesos de venta en el mes, su empresa obtiene 40,43 % de utilidad operativa, es decir, es lo que queda después de descontar los costos de materiales, mano de obra y gastos del negocio.

**Martha:** Nunca había tenido en cuenta para las ganancias, los gastos del negocio.

**Erwin:** Por último, miremos este indicador: Margen de Utilidad.

**Margen de Utilidad =**

$$\frac{359.200}{4.500.000} = 7,98\%$$

**Erwin:** Este indicador significa, que por 100 pesos de venta en el mes, su empresa obtiene 7,98 pesos de utilidad, es decir, después de cubrir los costos de materiales, mano de obra, gastos del negocio, sus gastos familiares y los ingresos suyos y su esposo.

**Martha:** entonces, ésta es la cantidad de dinero que hemos utilizado para invertir en el negocio y para nuestros imprevistos.

**Erwin:** pienso que, en términos generales, la empresa de la señora María reúne las condiciones para recibir un crédito de la entidad con la que trabaja.

# ACTIVIDAD 8



1. De acuerdo con lo visto anteriormente y con el siguiente Estado de Situación Financiera, halle las siguientes razones financieras para los dos periodos y explique los resultados de cada una:

- Capital neto de trabajo.
- Razón corriente.
- Prueba ácida.
- Nivel de endeudamiento
- Rotación de cuentas por cobrar.



**Tabla 47***Estado de situación financiera Taller de ornamentación la tuerca*

### Estado de Situación Financiera Taller de Ornamentación La Tuerca

<b>ACTIVOS</b>	<b>nov-20</b>	<b>jun-19</b>
1. Disponible (Banco y /o Caja)	\$ 500,000	\$ 30.00
2. Cuentas por Cobrar	\$ 7,543,000	\$ 10.000.000
3. Inventarios	\$ 600,000	\$ 458.000
<b>4.Total Activo Corriente(1+2+3)</b>	<b>\$ 8,643,000</b>	<b>\$ 10.488.000</b>
5. Muebles y Enseres	\$ 0	\$ 0
6. Maquinaria y Equipo	\$ 4,200,000	\$ 12.035.322
7. Vehículos	\$ 0	\$ 0
8. Inmuebles	\$ 0	\$ 0
<b>9. Activos Fijos(5+6+7+8)</b>	<b>\$ 4,200,000</b>	<b>\$ 12.035.322</b>
10.Otros Activos	\$ 0	\$ 0
<b>11. Total Activos (4+9+10)</b>	<b>\$ 12,843,000</b>	<b>\$ 22.523.322</b>
<b>PASIVOS</b>	<b>nov-20</b>	<b>jun-19</b>
12.Cuentas por Pagar Proveedores	\$ 7,200,000	8.400.000
13.Obligaciones Financieras Corto Plazo	\$ -	250.000
14. Cuentas por Pagar Corto Plazo	\$ 200,000	600.000
<b>15. Total Pasivo Corriente (12+13+14)</b>	<b>\$ 7,400,000</b>	<b>\$ 9.250.000</b>
16. Otros Pasivos Largo Plazo	\$ 0	\$ 2.000.000
17.Pasivo Hipotecario	\$ 0	\$ 0
18.Pasivo Financiero Largo plazo	\$ 0	\$ 0
<b>19.Total Pasivo Largo Plazo (16+17+18)</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 2.000.000</b>
<b>20.Total Pasivo (15 + 19)</b>	<b>\$ 7,400,000</b>	<b>\$ 11.250.000</b>
<b>21.Patrimonio (11 - 20)</b>	<b>\$ 5,443,000</b>	<b>\$ 11.273.322</b>



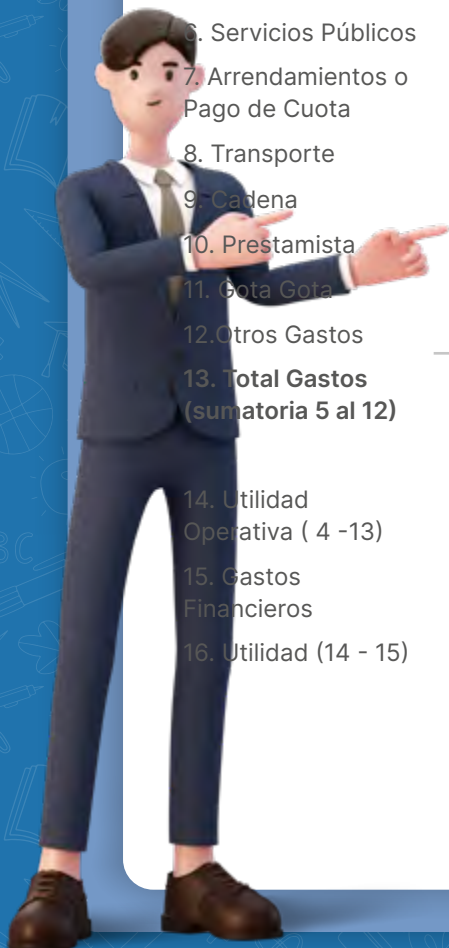
2. De acuerdo con el estado de resultados suministrado halle el margen operativo de utilidad y el margen de contribución de los dos periodos.

**Tabla 48**

*Estado de perdidas y ganancias Taller de ornamentación la tuerca*

**Estado de Ganancias y Perdidas  
Taller de Ornamentación La Tuerca**

	nov-20	jun-19		nov-20	jun-19
<b>Ingresos</b>	<b>\$ 9,543,000</b>	<b>\$ 11,000,000</b>	<b>17. Otros Ingresos</b>		
1. Ventas al Mes de Contado	\$ 2,000,000	\$ 1,000,000	18. Salario Cónyuge ó Compañero(a)	\$ 600,000	\$ 450,000
2. Ventas al Mes a Crédito	\$ 7,543,000	\$ 10,000,000	19. Otros Ingresos		
3. Costo de Ventas	\$ 5,725,800	\$ 7,150,000	<b>20. Total Ingresos (1+2)</b>	<b>\$ 600,000</b>	<b>\$ 450,000</b>
<b>4. Utilidad Bruta en Ventas</b>	<b>\$ 3,817,200</b>	<b>\$ 3,850,000</b>	<b>21. Otros Egresos</b>		
5. Gastos Personal	\$ 0	\$ 0	22. Alimentación	\$ 500,000	\$ 500,000
6. Servicios Públicos	\$ 180,000	\$ 150,000	23. Vivienda		
7. Arrendamientos o Pago de Cuota	\$ 280,000	\$ 250,000	24. Administración		
8. Transporte	\$ 60,000	\$ 50,000	25. Vestido	\$ 120,000	\$ 100,000
9. Cadena	\$ 150,000	\$ 200,000	26. Educación	\$ 180,000	\$ 150,000
10. Prestamista		\$ 300,000	27. Salud	\$ 80,000	\$ 50,000
11. Gota Gota			28. Servicios Públicos	\$ 110,000	\$ 89,000
12. Otros Gastos			29. Transporte	\$ 30,000	\$ 20,000
<b>13. Total Gastos (sumatoria 5 al 12)</b>	<b>\$ 670,000</b>	<b>\$ 950,000</b>	30. Obligaciones Financieras	\$ 70,000	\$ 60,000
14. Utilidad Operativa ( 4 -13)	\$ 3,147,200	\$ 2,900,000	31. Otros Gastos - Imprevistos	\$ 120,000	\$ 100,000
15. Gastos Financieros			32. Total Gastos (sumatoria 22 al 31)	\$ 1,210,000	\$ 1,069,000
16. Utilidad (14 - 15)	\$ 3,147,200	\$ 2,900,000	<b>DISPONIBLE PAGO CUOTA (16-3-14)</b>	<b>\$ 2,537,200</b>	<b>\$ 2,281,000</b>



A woman with glasses is looking at a tablet. The image is overlaid with a blue tint and contains faint financial charts like a bar chart, a line graph, and pie charts. A large white number '3' is on the left side of the text.

3

**ANÁLISIS CREDITICIO  
CON ÉNFASIS  
EN PARÁMETROS  
CUANTITATIVOS**

Figura 41

Organización de la Información

	TIPOS DE VARIABLES CONSIDERADAS EN LA TECNOLOGÍA CREDITICIA	EJEMPLOS DE VARIABLES	RESULTADOS DE VARIABLES
SON COMPLEMENTARIAS	<b>Variables Cuantitativas</b> Son aquellas que se expresan numéricamente y, por tanto, se pueden realizar operaciones aritméticas con ellas.	CAPACIDAD DE PAGO O DE ENDEUDAMIENTO	TIENE O NO CAPACIDAD DE PAGO
	<b>Variables cualitativas</b> Son aquellas que expresan características o cualidades, y no pueden ser cuantificadas y expresadas numéricamente.	VOLUNTAD DE PAGO DEL CLIENTE MICROFINANCIERO	QUIERE O NO PAGAR SUS DEUDAS

Fuente: Tomado de Carrera Asesor Técnico Financiero - Contabilidad 1 - Sparkassenstiftung

Un aspecto a tener en cuenta en el proceso de análisis de los créditos es el establecimiento de determinados criterios que procuran orientar el proceso decisorio y reducir al máximo el otorgamiento de créditos que no tengan en cuenta un marco previamente establecido. Se presentan a consideración, tanto criterios no financieros como financieros que apoyan al asesor en su labor.

En esta parte, debemos de considerar que el alto nivel de informalidad de las micro y pequeñas empresas obliga a establecer, como un pilar de la evaluación, la visita obligatoria del Asesor Financiero a la empresa o negocio, así como también al domicilio del potencial cliente. Con ello, podrá recolectar y estimar, de manera directa, la información necesaria para elaborar los estados financieros y flujos de ingresos y gastos, tanto de la empresa o nego-

cio como de la familia, ya que existe una marcada interrelación entre la economía de ambos.

Esto último se debe a que el micro o pequeño empresario suele usar los ingresos diarios de su negocio para solventar gastos diarios de la familia, como consecuencia de no practicar una adecuada gestión financiera, lo cual se evidencia en la ausencia de información formal y contable (estados financieros).

Este análisis in situ no se basa en una simple visita al negocio o empresa, debido a que el Asesor Financiero debe desarrollar técnicas que le permitan extraer, a través de una entrevista, los datos necesarios para elaborar los estados financieros, de los cuales se obtendrá la información contable necesaria para un adecuado análisis y aprobación, o no, del crédito solicitado.

Entre las técnicas que debemos desarrollar en esta visita, tenemos:

**a. Visual u Observación:** debemos prestar atención al comportamiento del cliente (reacciones ante preguntas), su trato con los demás, el orden y limpieza del negocio, bienes que posee y el estado de estos, material de la construcción del inmueble, documentos a los que pueda acceder el asesor financiero, el entorno o ambiente donde se desenvuelve, así como otras variables que no son necesarias de preguntar para formar una apreciación al respecto. A través de esta técnica, recogeremos amplia información cualitativa que nos permita identificar factores muy importantes al momento de la toma de decisiones. Es aconsejable, contando con el permiso del evaluado, fotografiar el negocio para sustentar el expediente de evaluación y facilitar la labor del asesor financiero.

**b. Auditiva o Escucha:** debemos atender qué y cómo comunica el cliente (cambios en tono de voz), evitar interrumpirlo durante sus respuestas, enfocarnos en los temas más importantes para nosotros y apuntar lo necesario. Con esta técnica, desarrollaremos una entrevista muy alturada y de confianza, que ayude a que el cliente pueda brindarnos la información que requerimos.

**c. Verbal o Hablada:** a través de una serie de preguntas sencillas, claras y enfocadas, debemos de encaminar la entrevista hacia la consecución de la información relevante sobre el cliente para elaborar los estados financieros del mismo. Esta entrevista debe iniciar con preguntas abiertas o más generales y finalizar con preguntas cerradas o más específicas, de respuesta corta. Así mismo, se sugiere mantener

una conversación fluida y no un interrogatorio intimidante para el microempresario. De esta manera, se obtendrá el insumo requerido para una correcta toma de decisiones. Por lo tanto, el Asesor Financiero debe desarrollar habilidades necesarias para poder utilizar, de manera eficiente, las distintas técnicas mencionadas.

De esta forma, como ya se mencionó anteriormente, podrá obtener la información que requiere para una óptima evaluación de la situación financiera del evaluado (negocio y unidad familiar), conocer mejor los riesgos vinculados y tomar una mejor decisión.

Estas actividades, relacionadas a las visitas in situ, son responsabilidad del Asesor Financiero y deben de ser ejecutadas de una manera responsable, honesta y eficiente, considerando que representa a una institución microfinanciera con la cual el potencial cliente podría crear una relación a largo plazo, a través de él.

Además, debe valorar la importancia de las visitas in situ, porque -dependiendo de la calidad de información que pueda obtener a través de la entrevista- podrá elaborar, con veracidad y objetividad, los estados financieros del negocio, conocer mejor el perfil del cliente potencial, diagnosticar los riesgos asociados y tomar una mejor decisión con respecto a las operaciones crediticias.

Estas acciones, finalmente, posibilitan la obtención de beneficios para el solicitante del crédito (obtención de financiamiento y asesoría para su gestión del negocio), el mismo asesor financiero (tener un buen cliente en su cartera de largo plazo y trascender a través de la asesoría brindada) y la institución microfinanciera (cumplir su misión y una cartera de clientes saludable financieramente).

## 2.8 Criterios no Financieros

### 2.8.1 Claridad de los Objetivos del Empresario

Un elemento que garantiza en gran medida la reducción del riesgo es el referente a la claridad que debe tener el empresario en invertir el crédito recibido, en el compromiso asumido, es decir, invertir en su empresa mediante la compra de materiales, mercancías o activos fijos, evitando la tentación de canalizar el préstamo con el destino, o consumo familiar, a pago de deudas previamente contraídas.

En otras palabras, por preciso y concienzudo que sea el análisis del crédito, no será suficiente si el empresario no cumple con la promesa hecha.

### 2.8.2 Experiencia Crediticia

Un gran porcentaje de los empresarios de los programas de crédito no han recibido un crédito con anterioridad, motivo por el cual no tienen la costumbre de realizar el pago de la deuda en cuotas diferidas en el tiempo. A partir de lo anterior, una de las tareas del asesor es resaltar al cliente la importancia y los beneficios que conlleva el pago oportuno de la obligación crediticia.

### 2.8.3 Nivel de Organización

Este aspecto se refiere al hecho que el empresario diligencie registros de cuentas de compras y ventas, y así facilite la labor del analista de crédito.

### 2.8.4 Margen de Error en la Captura de la Información

En los primeros créditos, algunos empresarios buscan ocultar información relativa a sus pasivos

y crecer la información relativa a las ventas, compras y utilidad, de tal manera que pueda recibir un monto alto de crédito, con el que pueda satisfacer necesidades empresariales y personales. Este margen de error se irá reduciendo a medida que el cliente reciba créditos sucesivos y comprenda el beneficio de proporcionar información verídica en un 100 %.

### 2.8.5 El Tipo de Actividad

Las condiciones del crédito, en lo relativo al plazo y los periodos de amortización, debe procurar adaptarse a la realidad del empresario, como es la rotación del capital de trabajo, es decir, el número de días en que el empresario compra, produce, mantiene en inventarios, vende y recupera el capital. A mayor número de días que dure la rotación del capital, mayor será el plazo en tiempo y los periodos de amortización.

### 2.8.6 Estabilidad

Se refiere al tiempo de residencia del empresario en la comunidad y el tipo de tenencia de la vivienda: propia, en arriendo o en alquiler; a la consolidación de la familia, es decir, si tiene un hogar estable; la antigüedad de la empresa y al realizar el mismo oficio durante un tiempo prolongado (ejemplo: más de dos años).

- Ubicación de la Empresa

Se refiere a si el puesto de trabajo es fijo, si se encuentra ubicado en la vivienda, paga un alquiler, se encuentra en la calle o es ambulante.

### 2.8.7 La Planta Física

Verificar si equipos, muebles y enseres tienen relación directa con el tipo de actividad. En el caso

de no poseer, se debe establecer si contrató servicios a terceros.

### 2.8.8 Verificación

Cumplimiento de los requisitos que exige el programa de microcrédito, por parte del cliente.

Ejemplo de criterios no financieros:

- Tiene conocimiento del oficio.
- Tiene el total respaldo del esposo, ya que con su apoyo ella pudo iniciar la empresa.
- Buen concepto de ella, tanto como persona, como por manejar bien los créditos al interior de la comunidad.
- La empresa genera un puesto de trabajo.
- Cumple con los requisitos exigidos por el programa de crédito.
- Posee casa propia.
- No lleva contabilidad, sino el registro de cuentas por cobrar de sus clientes.
- No presenta antecedentes crediticios, una vez hecha la investigación crediticia correspondiente.
- Tiene un conocimiento muy claro de lo que es su empresa y sabe qué es lo que realmente requiere para su crecimiento.

# ACTIVIDAD 9



Teniendo en cuenta lo visto anteriormente responda las siguientes preguntas:

1. ¿Por qué son importantes las Razones Financieras a la hora de otorgar un crédito?

---

---

---

---

---

---

---

---

2. ¿Cuáles son los criterios no financieros que se deben de tener en cuenta a la hora de analizar la viabilidad del otorgamiento de un crédito?

---

---

---

---

3. Mencione una razón de rentabilidad para tener en cuenta en el momento de analizar los estados financieros.

---

---

---

---

4. Mencione cuáles son las razones financieras que podemos hallar con el Balance General.

---

---

---

---

---



# 5

## METODOLOGÍA CREDITICIA COMO BASE DEL ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN DEL CLIENTE

De acuerdo con la información vista en los puntos anteriores es importante resaltar que existen otros aspectos a tener en cuenta por el asesor, hace referencia a la evaluación de la posible situación futura de la empresa que está a punto de recibir un préstamo con destino a capital de trabajo o también llamadas proyecciones financieras.

La elaboración de proyecciones financieras brinda la confianza al programa de crédito contribuyendo como elemento decisorio en la determinación de las condiciones del crédito.

Para preparar las proyecciones financieras correspondientes se requiere como mínimo de la información histórica que ha recibido el asesor del cliente, la cuál se encuentra resumida en el Estado de Pérdidas y Ganancias y en el Balance General.

El asesor debe confirmar los objetivos propuestos por el empresario con el crédito, los cuales se resumen en el proyecto de inversión. Este permite determinar la necesidad de crédito que tiene la empresa desde el punto de vista del cliente.

Entre los objetivos del crédito se pueden presentar los siguientes:

- Incrementar las compras, la producción y las ventas, manteniendo el mismo margen de contribución.
- Sustituir los créditos a corto plazo con mayor costo financiero que el ofrecido por el programa.
- Realizar mayores compras de contado, obteniendo el descuento correspondiente.
- Diversificar la producción a la comercialización de Bienes y Servicios de la empresa.

Algunos de los hechos que se debe tener en cuenta en la realización de pronósticos financieros son los siguientes:

- ¿Todas las ramas de actividad requieren de proyecciones financieras? En otras palabras, ¿una venta de frutas y verduras requiere de la realización de proyecciones financieras?
- ¿A partir de qué monto se deben realizar las proyecciones financieras?
- ¿Se debe realizar a todas las empresas sin importar el monto?

El asesor dispone de tiempo muy escaso en el proceso de análisis y decisión de las condiciones del crédito debido al número de créditos que debe manejar.

Con base en lo anterior, cada programa debe determinar formas ágiles y eficientes de realizar las proyecciones financieras.

Los pasos propuestos para la elaboración de proyecciones financieras son los siguientes:

- Información de base o histórica, solicitada por el asesor y proporcionada por el empresario. Las fuentes fundamentales de información son: la mente del empresario, las facturas de compras y el cuaderno de cuentas.
- El proyecto de inversión, el cual contiene la información relacionada con el presupuesto de compras, ventas y gastos del negocio, principalmente.
- Queda a potestad del programa y del asesor incluir o no el impacto del nuevo préstamo en lo relativo al monto prestado y las amortizaciones correspondientes, incluyendo intereses y comisiones.

Las proyecciones financieras fundamentales son las siguientes:

- Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado.
- Presupuesto de Caja o Flujo de Caja Proyectado.
- Balance General Proyectado.

### A.Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado

Se presentan dos opciones básicas: la primera, se refiere al establecimiento de un incremento porcentual en las ventas y costos variables, y con los rubros restantes asumir que no tendrán variación o ésta será inferior a la estimada para ventas; y la segunda, corresponde a la estimación que realice el asesor a partir de cada una de las cuentas del Estado de Pérdidas y Ganancias actual.

### B.Presupuesto de Caja o Flujo de Caja Proyectado

El presupuesto de caja o de flujo de caja proyectado, presenta los ingresos y egresos en efectivo que se pueden llegar a concretar de acuerdo con las operaciones que se tienen previstas. Se encuentran diversos métodos para la elaboración del flujo de caja, pero lo importante, es establecer una modalidad que sea eficiente, fácil de ejecutar y lo más importante, contribuya a la decisión de las condiciones del crédito.

Los objetivos básicos del Flujo de Caja son los siguientes:

- Establecer criterios de orientación para la determinación del monto a prestar.
- Establecer el comportamiento del crédito en la empresa y la factibilidad del retorno del crédito.

El Flujo de Caja se apoya, en el Estado de Pérdidas

y Ganancias Proyectado y en el Balance General.

El Flujo de Caja presenta dos rubros básicos: **Ingresos y Egresos.**

El rubro **Ingresos** corresponde a las siguientes cuentas:

- Ventas de Contado: pasan al Flujo de Caja como Ingreso en el rubro Ventas de Contado.
- Ventas a Crédito: este valor irá a cuentas por cobrar y en el momento que una parte, o su totalidad, se convierta en efectivo, pasará como Ingreso en el rubro Cobro o Clientes.
- El préstamo que recibe del programa de crédito.
- Otros ingresos familiares, como pueden ser sueldos, arriendos o alquiler, pensiones de jubilación, entre otros.
- Los descuentos que se obtengan por compra de contado.
- Compras a crédito: materiales o mercancía comprada al proveedor.

El rubro **Egresos** corresponde las siguientes cuentas:

- Compras de contado.
- Pago a proveedores.
- Gastos familiares:
  - » Alimentación, arriendo, vestuario, salud, servicios públicos (energía, agua, teléfono, gas), educación, recreación.
- Gastos del Negocio:
  - » Pago de mano de obra, arrendamientos o alquiler, servicios públicos (energía, agua, teléfono, gas), licencias (funcionamiento, operación).

- Gastos financieros:
  - » Pago intereses de la cuota y de otras obligaciones crediticias.
- Amortizaciones:
  - » A capital correspondiente al préstamo del programa y otras obligaciones crediticias.

El resultado de restar los ingresos menos los egresos es igual al Flujo de Caja Neto del Periodo; a este resultado se le suma el saldo inicial de caja (cuenta caja del balance en el primer período o caja final del período anterior) y el resultado es el saldo final de caja. Es necesario establecer con el empresario un saldo mínimo inicial de caja al empezar a elaborar el flujo de caja, el cual debe coincidir con la cuenta Caja del Balance General.

Se presentan las siguientes necesidades para elaborar el flujo de caja proyectado, con base al objetivo que se persiga.

En primer lugar, para determinar las necesidades máximas de capital que requiere el empresario. En este caso no se toman en cuenta los siguientes rubros:

- Ingresos y egresos correspondientes al préstamo.
- No se tiene en cuenta las compras a crédito; éstas se manejan como si fueran hechas de contado.

En segundo lugar, para determinar el comportamiento del crédito y la capacidad del empresario para el pago correspondiente.

### C. Balance General Proyectado

El Balance General muestra el impacto del crédito

en el corto plazo, tanto en el pasivo como en el activo (corriente si es para capital de trabajo o fijo si es para la adquisición de un activo).

En el Balance General, el impacto se refleja así:

**Tabla 49**

*Ejemplo de balance proyectado.*

EJEMPLO DE UN BALANCE PROYECTADO	
ACTIVO PRÉSTAMO	PASIVO PRÉSTAMO
SUMAS IGUALES	PATRIMONIO SUMAS IGUALES

### 5.1 Determinación del Monto a Prestar

Se presentan algunas orientaciones que facilitan determinar el monto del préstamo:

#### 5.1.1 A partir del Nivel de Endeudamiento Futuro en el Corto Plazo

Este indicador establece el porcentaje de participación de los acreedores a corto plazo dentro del activo corriente una vez el cliente recibe el préstamo, siendo uno de los acreedores el programa de crédito. Este indicador se orienta a los préstamos para capital de trabajo.

El punto para resaltar es, que, a partir del establecimiento de un máximo endeudamiento futuro permitido, por parte del programa de crédito, se puede determinar de manera preliminar un probable monto por desembolsar.

Para facilitar la determinación del monto por prestar, se puede emplear una fórmula, a partir del Nivel de Endeudamiento Futuro, la cual se desarrolla así:

$$N.E.F. = \frac{\text{Pasivo Total} + \text{Préstamo}}{\text{Activo Total}}$$

Donde:

**N.E. F=Nivel de Endeudamiento Futuro**

**P.T.=Pasivo total**

**A.T.=Activo total**

**P.=Préstamo**

**Estado de Situación Financiera  
Taller de Ornamentación La Tuerca**

<b>ACTIVOS</b>	<b>nov-20</b>	<b>PASIVOS</b>	<b>nov-20</b>
1. Disponible (Banco y /o Caja)	\$ 500,000	12. Cuentas por Pagar Proveedores	\$ 7,200,000
2. Cuentas por Cobrar	\$ 7,543,000	13. Obligaciones Financieras Corto Plazo	\$ -
3. Inventarios	\$ 600,000	14. Cuentas por Pagar Corto Plazo	\$ 200,000
<b>4.Total Activo Corriente(1+2+3)</b>	<b>\$ 8,643,000</b>	<b>15. Total Pasico Corriente (12+13+14)</b>	<b>\$ 7,400,000</b>
5. Muebles y Enseres	\$ 0	16. Otros Pasivos Largo Plazo	\$ 0
6. Maquinaria y Equipo	\$ 4,200,000	17. Pasivo Hipotecario	\$ 0
7. Vehículos	\$ 0	18. Pasivo Financiero Largo plazo	\$ 0
8. Inmuebles	\$ 0	<b>19. Total Pasivo Largo Plazo (16+17+18)</b>	<b>\$ 0</b>
<b>9. Activos Fijos(5+6+7+8)</b>	<b>\$ 4,200,000</b>	<b>20. Total Pasivo (15 + 19)</b>	<b>\$ 7,400,000</b>
10.Otros Activos	\$ 0	<b>21 .Patrimonio (11 - 20)</b>	<b>\$ 5,443,000</b>
<b>11. Total Activos (4+9+10)</b>	<b>\$ 12,843,000</b>		

$$\text{Endeudamiento Futuro} = \frac{\text{Pasivo Total} + \text{Préstamo}}{\text{Activo Total}} \times 100$$

$$\text{Endeudamiento Futuro} = \frac{\$7.400.000 + \$6.000.000}{\$12.843.000} \times 100 = 104\%$$

En el evento de prestar un crédito de \$6.000.000 se tendría un nivel de endeudamiento de 104 %, por regla general, el endeudamiento no debe superar el 80 %, esto significa que el monto máximo a prestar debe estar alrededor de \$2.874.000, pero si el cliente presenta un proyecto de inversión lo suficientemente sólido, se podría llevar el caso a un comité de crédito especial.

Al seleccionar por política de crédito el Nivel de Endeudamiento Futuro, como elemento para determinar el monto del crédito, el programa debe tener en cuenta:

- En los primeros créditos, se debe establecer un Nivel de Endeudamiento bajo y en la medida que el cliente cumpla, este nivel se puede aumentar.
- El plazo debe tener relación con Nivel de Endeudamiento establecido, es decir, a mayor plazo, el nivel de endeudamiento puede ser mayor.
- En el evento que un objetivo del préstamo sea la sustitución de pasivos en el corto plazo, una parte del crédito se destina al pasivo a corto plazo y el restante a la inversión.

Para cualquiera de las situaciones presentadas, es aconsejable que el programa no financie un endeudamiento igual o superior al 100 %.

### 5.1.2 A partir del Capital de Trabajo

Uno de los objetivos del programa es la sustitución de pasivos o incremento del capital de trabajo.

A partir de este objetivo, una de las maneras de establecer el monto del préstamo es determinando el porcentaje máximo de capital de trabajo que puede financiar el programa. Este porcentaje debe ser definido por las políticas del programa.

El Capital de Trabajo se refiere al valor de los activos corrientes.

$$\text{Préstamo} = \text{Capital de Trabajo} \times \text{Porcentaje}$$

Tomando las cifras del Taller de Ornamentación La Tuerca, se tendría:

$$\text{Préstamo} = (8.643.000 - 7.400.000) * 100\%$$

$$\text{Préstamo} = \$1.243.000$$

Es de resaltar que el análisis anterior se fundamenta en la parte corriente del activo, es decir, en el efectivo disponible, y si se llega a prestar el 100 % del capital de trabajo, se estaría duplicando; hay que entender el destino del crédito para determinar su viabilidad.

### 5.1.3 A partir del Proyecto de Inversión

El monto resultante en el proyecto de inversión fue determinado de manera conjunta por el empresario y el asesor. Este debe ser tenido en cuenta y servir de orientador del monto definitivo a prestar. La recomendación es prestar un crédito teniendo en cuenta las políticas de la entidad y el disponible para el pago de la cuota.

### 5.1.4 A partir del Flujo de Caja Proyectado

Uno de los objetivos para los cuales se elabora el flujo de caja, se refiere a la determinación del monto mediante el mayor valor negativo que arroje en cualquiera de los periodos proyectados, en el rubro Saldo Final Real de Caja.

Ejemplo para determinar el monto a prestar:

El programa ha establecido las siguientes políticas de crédito:

- Un nivel de Endeudamiento Futuro que oscile entre el 60 % y el 80 %.
- Un margen de error que oscile entre un 10 % y un 40 %.
- Apoyar la sustitución de pasivos a corto plazo en un 50 %.

Con base en lo anterior, Erwin determinará de manera preliminar el monto a prestar al Taller de Ornamentación La Tuerca, teniendo en cuenta, en primera instancia el proyecto de inversión y en segunda instancia, estableciendo unas políticas de crédito fijas, respetando los rangos fijados y de acuerdo con su criterio personal.

- El nivel de endeudamiento futuro no debe superar el 75 %.
- El préstamo no puede superar el 80 % de capital de trabajo actual.

Con esta información, Erwin determina el probable monto que se desembolsará. Los datos requeridos los obtiene del Balance General.

ACTIVO CORRIENTE = \$8.643.000

PASIVO CORRIENTE = \$7.400.000

En esta fórmula no tiene en cuenta la sustitución de proveedores:

$$N.E.F. = \frac{\text{Pasivo Total} + \text{Préstamo}}{\text{Activo Total}}$$

**Préstamo = \$12.843.000 %75 = \$9.632.250**

**Préstamo = \$9.632.000 -7.400.000 = 2.232.000**

**Pasivo Total + Préstamo \$ 7.400.000+\$ 2.232.000**

**Activo Total \$ 12.843.000**

Erwin calcula el monto que corresponda al 80 % del Capital de Trabajo

$$\text{Préstamo} = \text{Capital de Trabajo} \times \text{Porcentaje}$$

**Préstamo = 1.243.000 x 80% = 994.400**

En este momento, Erwin tiene tres opciones de monto:

- El Proyecto de Inversión \$2.000.000.
- A partir del Nivel de Endeudamiento \$2.232.00.
- A partir de Capital de Trabajo \$994.000.

Erwin establece como monto a prestar \$1.500.000 y lo comenta con el cliente.

### 5.2 Flujo de Caja Proyectado

Erwin elabora el Flujo de Caja Proyectado de otro cliente, para lo cual dispone de toda la información necesaria; para su elaboración no tiene en cuenta el préstamo.

**Tabla 51**

Flujo de caja

INGRESOS	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4
Ventas de Contado	\$ 1,652,500	\$ 2,478,800	\$ 2,478,800	\$ 2,478,800
Cobro a Clientes	\$ 1,240,000	\$ 1,652,500	\$ 1,239,400	\$ 2,478,800
Ingresos Familiares	\$ 2,000,500	\$ 2,150,700	\$ 2,150,700	\$ 2,150,700
<b>A. TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$ 4,893,000</b>	<b>\$ 6,282,000</b>	<b>\$ 5,868,900</b>	<b>\$ 7,108,300</b>
<b>GASTOS</b>				
Compra de Contados	\$ 1,548,000	\$ 2,322,000	\$ 2,322,000	\$ 2,322,000
Gastos Familiares	\$ 2,460,000	\$ 2,460,000	\$ 2,460,000	\$ 2,460,000
<b>Gastos del Negocio:</b>				
Mano de Obra	\$ 601,000	\$ 901,500	\$ 901,500	\$ 901,500
Transporte	\$ 50,000	\$ 50,000	\$ 50,000	\$ 50,000
Gastos Financieros	\$ 40,000	\$ 40,000	\$ 20,000	\$ 20,000
Cuota Crédito	\$ 200,000	\$ 575,000	\$ 575,000	\$ 200,000
<b>B. TOTAL GASTOS</b>	<b>\$ 4,899,000</b>	<b>\$ 6,348,500</b>	<b>\$ 6,328,500</b>	<b>\$ 5,953,500</b>
<b>C. FLUJO NETO DEL PERIODO (A. - B.)</b>	<b>-\$ 6,000</b>	<b>-\$ 66,500</b>	<b>-\$ 459,600</b>	<b>\$ 1,154,800</b>
<b>D. MÁS SALDO INICIAL DE CAJA (Igual al G. Anterior)</b>	<b>\$ 120,000</b>	<b>\$ 114,000</b>	<b>\$ 47,500</b>	<b>-\$ 412,000</b>
<b>E. SALDO FINAL DE CAJA (C. + D.)</b>	<b>\$ 114,000</b>	<b>\$ 47,500</b>	<b>\$ 412,100</b>	<b>\$ 742,700</b>
<b>F. MARGEN DE SEGURIDAD</b>	<b>80%</b>	<b>80%</b>	<b>80%</b>	<b>80%</b>
<b>G. SALDO FINAL REAL DE CAJA</b>	<b>\$ 91,200</b>	<b>\$ 38,000</b>	<b>-\$ 329,680</b>	<b>\$ 594,160</b>

Para elaborar el Flujo de Caja, Erwin tuvo en cuenta los siguientes aspectos y extrajo la información de la siguiente manera:

- El Mes 1 corresponde a la información actual.
- Los meses restantes se realizan teniendo en cuenta el 50 % de incremento en la producción y las ventas.

**Ingresos:**

- Ventas de Contado:
  - » En el Mes 1, \$1.652.500 del Estado de Pérdidas y Ganancias.
  - » Para los restantes meses \$2.478.800 sumando a \$1.652.500 el 50%, es decir \$820.630 más.



• **Cobro a Clientes:**

Proviene de las ventas a crédito. En la actualidad, el cliente vende la mitad de contado y el resto a un mes, y planea vender la mitad de contado y el resto a dos meses. Determina los rubros así:

Para el Mes 1, toma la información de las cuentas por cobrar del balance general, es decir, \$1.240.000.

Para los restantes meses, elabora la proyección de las cuentas por cobrar:

**Tabla 52**

*Proyección cuentas por cobrar*

	MES 1	MES 2	MES 3
Ventas Mes 1	1.650.250		
Ventas Mes 2		1.239.400	1.239.400
Ventas Mes 3			
TOTAL	1.650.250	1.239.400	1.239.400

• **Ingresos Familiares:**

Para el Mes1, \$2.000.500 del Estado de Pérdidas y Ganancias, de la cuenta Aportes Familiares.

Para los meses restantes suma \$2.000.500, el ingreso por concepto del incremento de la mano de obra que genera \$150.200 para un total de \$2.150.700.

Para los restantes meses, se suma \$1.548.000 el 50%, es decir, \$774.000, para un total de \$232.2000.

• **Gastos Familiares:**

Para los cuatro meses, \$2.460.000 del Estado de Pérdidas y Ganancias.

• **Gastos del Negocio:**

Mano de Obra: Para el mes 1, \$601.000 del Estado de Pérdidas y Ganancias, de la cuenta materiales; para los restantes meses, la suma de \$601.000 el 50%, es decir, \$300.500, para un total de \$901.500.

Transporte: para los cuatro meses, \$500.000 del Estado de Pérdidas y Ganancias.

- Gastos Financieros: para los dos primeros meses, \$40.000 del Estado de Pérdidas y Ganancias, para el tercer mes solo \$20.000 de-

**Todos los ingresos se suman y se escriben en A. TOTAL INGRESOS.**

**GASTOS:**

• **Compras de Contado:**

Para el mes 1, \$1.548.000 del Estado de Pérdidas y Ganancias, de cuenta materiales.

bido que se presume cancelará \$375.000 en el segundo mes. Para el cuarto mes no paga intereses, debido que cancelaría la deuda en el tercer mes.

- Amortización a capital: presenta dos amortizaciones a capital por obligaciones contraídas. Paga en los cuatro meses, \$20.00 por concepto de la máquina de tejer; y en los meses 2 y 3, \$375.000 por concepto de la deuda al familiar.

**Todos los gastos se suman y se escriben en B. TOTAL GASTOS.**

Los restantes rubros se calculan así:

**C. FLUJO NETO DEL PERIODO** = (igual) A. INGRESOS-(menos) B

**D. SALDO DE CAJA INICIAL:** Para el primer mes, corresponde a la cuenta Caja del Balance General; para los restantes meses, se toma el dato del mes anterior, del rubro G. SALDO FINAL REAL DE CAJA.

**E. SALDO FINAL DE CAJA** = (igual) C. FLUJO NETO DEL PERÍODO + (más)

**F. MARGEN DE SEGURIDAD:** Lo determina el asesor, con base en las políticas de crédito institucionales y su criterio personal.

**G. SALDO FINAL REAL DE CAJA** = E. SALDO FINAL DE CAJA x (por)

**F. MARGEN DE SEGURIDAD**

El Flujo de Caja muestra el mayor valor negativo en el mes número tres, con \$ 412.100.

Esto indica que el préstamo puede generar un impacto positivo en la empresa, contribuye al incremento de la producción en un 50 % y un consiguiente incremento de los ingresos.

### 5.3 Valor Estimado de la Cuota

Uno de los aspectos que debe definir el programa es el relativo a la habilidad del solicitante del crédito para hacer frente, puntualmente, a todos sus compromisos actuales sin reducir el ámbito de sus operaciones; es decir, que destine un porcentaje de las ganancias al pago de la cuota.

Se presentan algunas alternativas para determinar el valor estimado de la cuota:

#### 5.3.1 Información del Cliente

El asesor debe preguntar al cliente, cuánto dinero puede destinar cada mes para pagar las cuotas del crédito solicitado. En la mayoría de los casos, el cliente conoce cuál es su capacidad de pago.

#### 5.3.2 Punto de Equilibrio

El Punto de Equilibrio se constituye como un elemento de apoyo y control en la determinación de las condiciones del crédito, mostrando el volumen mínimo de ventas en dólares que debe tener la empresa, para poder cumplir con las obligaciones contraídas.

Este tipo de Punto de Equilibrio se llama Punto de Equilibrio Financiero y se puede definir como el nivel de producción donde los ingresos totales de la empresa son iguales a los costos totales y la utilidad es igual a cero.

En el análisis y determinación del Punto de Equilibrio Financiero se deben tener en cuenta los siguientes componentes:

**Costo Fijo:** representa el gasto monetario total en que incurre, aunque no se produzca o se venda nada. Incluye rubros como: los gastos del negocio, gastos familiares, pago de obligaciones crediticias, entre otros.

**Margen de Contribución:** la razón financiera utilidad/ventas.

Para determinar el Punto de Equilibrio actual, se emplea la siguiente fórmula:

$$\text{Punto de Equilibrio Actual} = \frac{\text{Gastos del Negocio}}{\text{Margen de Contribución}}$$

A partir de este punto de equilibrio y conociendo el proyecto de inversión, en términos de incremento porcentual de las ventas, de los costos fijos y manteniendo el mismo margen de contribución, se puede determinar el valor estimado de la cuota, con la siguiente fórmula:

$$\text{Punto de Equilibrio Projectado} = \frac{\text{Gastos del negocio} + \text{Cuota}}{\text{Margen de Contribución}}$$

$$\text{Determinación Cuota} = \left( \frac{\text{Ventas mínimas estimadas}}{\text{Margen de Contribución}} \right) - \text{Costos Fijos}$$

Ejemplo: Raúl Martínez presenta la siguiente información de su negocio.

**Tabla 53**

*Información negocio Raúl Martínez*

**Estado de Ganancias y Perdidas**

	nov-20	%	
<b>Ingresos</b>	<b>\$ 9,543,000</b>	<b>100%</b>	<b>Ventas</b>
Costo de Ventas	<u>\$ 5,725,800</u>	60%	Costos de Ventas
<b>Utilidad Bruta en Ventas</b>	<b>\$ 3,817,200</b>	<b>40%</b>	<b>Margen de Contribución</b>
Gastos Personal	\$ 0		
Servicios Públicos	\$ 180,000		
Arrendamientos o Pago de Cuota	\$ 280,000		
Transporte	<b>\$ 60,000</b>		
<b>Cadena</b>	\$ 150,000		
Prestamista	\$ 200,000		
Gota a Gota			
Otros Gastos	<u>\$ 50,000</u>		
<b>Total Gastos</b>	<b>\$ 920,000</b>		
Utilidad Operativa	\$ 2,897,200		
Gastos Financieros			
Utilidad	\$ 2,897,200	30%	Utilidad

**Punto de Equilibrio**

$$\frac{920.000}{40\%} = \$2.300.000$$

**Punto de Equilibrio Proyectado**

$$\frac{920.000 + \text{Valor Cuota de Crédito}}{40\%} = \$2.300.000$$

$$\frac{920.000 + 400.000}{40\%} = \$X$$

$$\frac{1.320.000}{40\%} = \$3.300.000$$

El Sr Raúl informa que puede pagar una cuota de hasta \$400.000, es decir que el nuevo punto de equilibrio indica que el negocio deberá generar \$3.300.000 de ingresos y con un Margen de utilidad del 40% pueda generar de 1.320.000 mil y cubrir los gastos del negocio y el valor de la cuota

### 5.3.3 Mediante el Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado

El estado de pérdidas y ganancias proyectado muestra el incremento esperado en las compras, las ventas, los costos, los gastos y por consiguiente, un incremento en la utilidad. En este caso, se presume que los gastos familiares y del negocio permanecen iguales. El programa debe establecer también el porcentaje de las ganancias esperadas que se destinarán al pago de la cuota; en otras palabras, determinará una capacidad de pago estimada con la cual el empresario cumplirá con la obligación crediticia.

### 5.4 Determinación del Plazo

Para establecer el plazo del préstamo es necesario tener en cuenta aspectos, como los siguientes:

- El tipo de negocio. Se puede determinar a partir de las actividades principales: producción, comercio y servicios.
- El número de días de rotación de la empresa.
- Las políticas de crédito del programa.
- El monto para prestar.

A continuación, se plantea con la siguiente fórmula una alternativa para determinar el plazo del crédito, teniendo en cuenta el monto a prestar y valor máximo de la cuota:

**Determinación del Plazo =**

**Préstamo**

**Valor cuota  
que puede pagar el cliente**

Ejemplo:

**Préstamo = \$.1500.000**

**Cuota que puede pagar el cliente = \$250.000**

Pedro emplea la fórmula sugerida y este es el resultado:

**Plazo = 1.500.000 / 250.000**

**Plazo = 6**

El Plazo mínimo estaría en 6 meses.

# ACTIVIDAD 10



De acuerdo con el ejemplo anterior, realice la siguiente actividad:

1. ¿Qué criterios se tienen en cuenta para la determinación del Monto del Crédito?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

2. ¿Qué criterios, tanto cuantitativos como cualitativos, se deben tener en cuenta para otorgar un crédito?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

# 6

## TÉCNICAS DE COMPROBACIÓN DE LA INFORMACIÓN DEL CLIENTE

La verificación de la información del cliente es una de las fases más importantes. La documentación puede venir completa y en regla en la solicitud, pero en esta fase es donde se comprueba, si esa información en regla es verdadera.

Para verificar esta información, es necesario que en la solicitud contenga en su información, los teléfonos de residencia, de trabajo, teléfonos celulares y fijos, teléfonos de las referencias, direcciones completas y verificadas contra recibos de servicios públicos.

En esta etapa, si la información es verificada como verdadera, sigue el proceso, pero si se detecta la más pequeña falsedad, se deniega la solicitud.

Si la solicitud sigue el proceso, debe hacerse un análisis de endeudamiento, que se refiere a la capacidad de pago del solicitante, para verificar si podrá hacer frente a los pagos del crédito. Para este tipo de análisis, existen herramientas y parámetros establecidos para determinar la factibilidad de endeudamiento. Generalmente estos parámetros de endeudamiento oscilan entre el 50 % y el 60 %, dependiendo si son microempresarios, empleados privados, empleados públicos y otros.



### Revisión de Documentos

La solicitud debe venir con anexos de la documentación necesaria para identificar al cliente, su

localización y demostración de los ingresos.

Se debe verificar que se anexas las copias de:

(Si es fotocopia, el asesor debe verificar su validación con el original para evitar falsificaciones. La copia debe ser completamente legible).

NIT: dentro de la composición del NIT está la fecha de nacimiento, la cual debe ser verificada con la fecha de nacimiento del DUI.

Constancia de Ingresos: debe venir en original, con firmas legibles y en formatos de la empresa. El firmante debe ser del área autorizada de la empresa, si es empleado. En caso de ser negocio propio, debe solicitarse declaraciones de impuestos, balances firmados por contador y de ser necesario por revisor fiscal, constancias de escritura de constitución de la sociedad. En caso de ser una microempresa, se debe verificar la actividad comercial de la misma.

Recibos de Servicios Públicos: deben ser recientes y deben ser a nombre del solicitante o demostrar la residencia si no coincide el nombre.

Pueden requerirse otros documentos que se consideren necesarios, como, por ejemplo, documentación de fiador, que deberá ser la misma detallada anteriormente, contratos de alquiler, o contratos de otros servicios residenciales.

### 6.1 Verificación en las Centrales de Riesgos

Están a disposición, diferentes Burós de Crédito, donde se especifica en detalle, la calificación crediticia de las personas que han obtenido crédito de diferentes instituciones crediticias y entidades de servicio o comercio. Estos Burós de crédito, dependiendo del comportamiento de los acreditados, los califican en varias categorías de riesgo,





de esta forma quienes no han tenido problemas de pago son calificados en la mejor categoría, en tanto que los que han tenido atrasos de pago, son calificados en diferentes categorías conforme al plazo del atraso.

Es importante, establecer políticas de excepción en la lectura de estos burós de crédito, como el caso de una persona que tiene mala calificación por una deuda muy baja, como por ejemplo \$5.000, puede deberse a un error de comunicación o de cargos posteriores aplicados que no fueron liquidados.

Si un cliente no tiene registro en los Burós de Crédito, es porque no ha tenido crédito anteriormente y comienza su registro crediticio.

Para estos casos, deben hacerse otras valoraciones de la información en la solicitud del crédito, tales como: el prestigio de la empresa donde trabaja, tiempo de la vida laboral, estabilidad, etc.

## 6.2 Verificación de las Referencias

En las solicitudes de crédito debe establecerse un espacio para identificar referencias familiares, laborales y personales, estableciendo direcciones y teléfonos.

En las referencias familiares debe ir obligatoria-

mente el cónyuge, en caso de ser casado o acompañado, y la familia primaria: padres, hermanos.

Las referencias personales, deben ser de personas que no tengan ningún vínculo familiar, de ningún grado de consanguinidad.

Toda verificación deberá hacerse en un formulario preestablecido y que firmará la persona que hace la verificación. Cualquier detección de alguna inconsistencia reportada por el solicitante será causal de denegación de la solicitud.

La verificación que se realiza en esta etapa generalmente es telefónica y será tendiente a preguntar: si conoce al solicitante, si conoce dónde trabaja y dónde reside. Dependerá de la persona que verifica determinar la veracidad de la información del solicitante.



## 6.3 Referenciación Zonal

Es importante que en el momento de analizar un crédito el asesor realice una referenciación zonal donde se investigue con vecinos del sector dónde reside o dónde tenga el negocio, el comportamiento del señor, tanto su antigüedad de residencia en la zona como otros factores que ayuden a determinar la estabilidad del cliente en el lugar, ya que si es una persona que se está trasladando de un sector a otro en corto tiempo, evidencia poca permanencia y puede ser una alerta en el análisis del crédito .



7

ANÁLISIS  
FINANCIERO  
EN LA TOMA  
DE DECISIONES

El análisis financiero forma parte de un sistema o proceso de información, cuya misión es la de aportar datos que permitan conocer la situación actual de una organización y pronosticar su futuro. Recoge toda la información disponible acerca de la empresa objeto de análisis, evalúa su fiabilidad y validez, selecciona los datos que considera relevantes y los transforma en ratios, indicadores económicos, etc. (Álvarez, 2004).

El análisis financiero implica el uso de varios estados contables. Estos estados ejecutan varias actividades: primero, el estado de situación financiera o balance general resume los bienes, pasivos y el capital de los dueños de un negocio, generalmente, al final del año; segundo, el estado de pérdidas y ganancias, resume los ingresos y gastos de la compañía durante un periodo determinado, por lo general un año.

De acuerdo con la forma de analizar el contenido de los estados financieros, existen los siguientes métodos de evaluación más utilizados:

**Análisis Vertical:** es un análisis porcentual donde todos los elementos del estado de situación financiera se dividen entre los activos totales, y de igual forma con el estado de pérdidas y ganancias.

**Figura 42**  
*Análisis Vertical*



Fuente: Elaboración Propia

**Análisis Horizontal:** es un análisis porcentual que mide las variaciones de los elementos del estado de situación financiera con respecto a un año base (100 %).

**Figura 43**  
*Análisis Horizontal*



**Análisis Horizontal**  
Muestra crecimiento  
y decrecimiento en el tiempo

Fuente: Elaboración Propia

**Análisis de Razones o Indicadores Financieros:** es la aplicación de dos números contables dividiendo uno entre el otro para analizar y supervisar el desempeño de la empresa.

**Proyecciones y Presupuestos:** es la aplicación de métodos de cálculo estadístico, matemáticos y de la experiencia del analista.

### 7.1 Alcances y Limitaciones del Análisis Financiero

El análisis financiero no es un frío cálculo de indicadores o una interpretación de cifras, aislada de la realidad. No obstante, debe estar en sintonía con los hechos y situaciones que integran el medio ambiente en el cual se desenvuelve la organización.

Es importante tener presente que la empresa no es un ente aislado, por el contrario, es como un organismo viviente y dinámico que forma parte de una economía con características propias, que se relaciona con el resto de los integrantes de esa economía.

Así mismo, no se pueden considerar los aspectos financieros como unos datos sin relación con las áreas no financieras. Se debe entender que los resultados operacionales y su situación financiera, son el fruto de la labor administrativa; constituyen el producto del trabajo de directivos, empleados y obreros.

En fin, el análisis financiero representa el resumen del esfuerzo unánime de todas las áreas de la entidad. Por consiguiente, el estudio de la organización, en su conjunto, se hace necesario para poder hallar justificación a muchos indica-

dores financieros, los cuales de otra manera no tendrían una explicación lógica.

## 7.2 Enfoques para el Análisis Financiero

Se pueden usar varios enfoques diferentes para analizar una empresa. Muchos analistas tienen un procedimiento favorito para llegar a algunas generalizaciones acerca de la empresa objeto de estudio. A nuestro criterio, presentamos un marco conceptual con los factores que contempla el financiamiento externo.

**Figura 44**

*Enfoque del Análisis Financiero*



Fuente: Tomado de Carrera Asesor Técnico Financiero - Contabilidad 1 - Sparkassenstiftung



De acuerdo con su orden, nuestra atención radica en la tendencia y el componente estacional de los requerimientos de fondos de una empresa.

¿Cuántos fondos requerirá en el futuro y cuál es la naturaleza de esas necesidades? ¿Existe un componente estacional de las necesidades?

Las herramientas analíticas que se utilizan para contestar estas preguntas incluyen fuentes y el uso de estados de fondos, estados de flujo de efectivo y presupuestos de efectivo. Las herramientas utilizadas para evaluar la condición financiera y el desempeño de la empresa son las razones financieras, un tema que se cubre en este capítulo.

El analista financiero usa estos indicadores casi como un médico hábil que interpreta los análisis de laboratorio.

En combinación, y a través del tiempo, estos datos ofrecen un panorama valioso de la salud de la empresa: su condición financiera y su rentabilidad. El riesgo de negocios se refiere al riesgo inherente en las operaciones de la empresa.

Algunas compañías están en líneas de negocios altamente volátiles y/o pueden estar operando cerca de su punto de equilibrio.

Otras compañías están en líneas estables de negocios y/o se encuentran funcionando lejos de su punto de equilibrio. Una compañía que fabrica herramientas podría estar dentro de la primera categoría, mientras que una empresa rentable de servicios de electricidad posiblemente se clasifique en la segunda. El profesional necesita estimar el grado de riesgo de negocios de la empresa que se examina.

# 8

## ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS





Fuente: Tomado de Carrera Asesor Técnico Financiero - Contabilidad 1 - Sparkassenstiftung

El análisis financiero implica el uso de varios estados financieros. Primero, el estado de situación financiera resume los bienes, pasivos y el capital de los dueños de un negocio.

Luego, el estado de pérdidas y ganancias concentra los ingresos y gastos de la compañía durante un periodo determinado, por lo general un año. De estos dos estados (en algunos casos, con un poco de información adicional), se pueden obtener ciertos estados derivados: estado de utilidades retenidas, un estado de fuentes y uso de fondos, y un estado de flujos de efectivo.

Para evaluar la condición financiera y el desempeño de una empresa, el analista financiero necesita hacer una revisión completa de varios aspectos de la salud financiera.

Una herramienta que se emplea con frecuencia en esta revisión es la razón financiera, índice o cociente financiero, que relaciona dos o más cuen-

tas con datos financieros dividiendo una cantidad entre otra o entre otras.

¿De qué nos sirve una razón financiera?

Calculamos estos indicadores porque de esta manera obtenemos una comparación que puede resultar más útil que los números por sí solos.

Por ejemplo, suponga que una empresa tuvo una cifra de ganancia neta este año de \$1 millón.

Eso parece bastante rentable. Sin embargo, digamos que tenemos \$100 millones invertidos en activos totales.

Al dividir la ganancia neta entre los activos totales, se obtiene  $\$1M/\$100M = 0,01$ , el rendimiento de la empresa sobre los activos totales. El 0.01 significa que cada peso de activos invertido en la empresa tuvo un rendimiento de un punto porcentual.

Con los indicadores podría realizar comparaciones internas, es decir, el analista puede cotejar un indicador actual con un dato pasado o colacionar con un pronosticado hacia el próximo año de la misma empresa.

### 8.1 Clasificación de los Análisis

Se puede clasificar de diversas formas, sin embargo, no hay mucha ciencia, ni hay lugar para confusiones, ya que, en cualquier análisis que se emplee, la mayoría de los indicadores serán comunes, por el motivo de que los insumos son los

mismos estados financieros. Dependerá del tipo de análisis y los objetivos que persigue.

### 8.2 Según su Destino

El tipo de análisis y los indicadores financieros se orientarán al objetivo que se quiere lograr con el estudio.

Los grupos más conocidos son las razones de actividad, de rentabilidad o rendimiento, los de endeudamiento o apalancamiento y de liquidez.

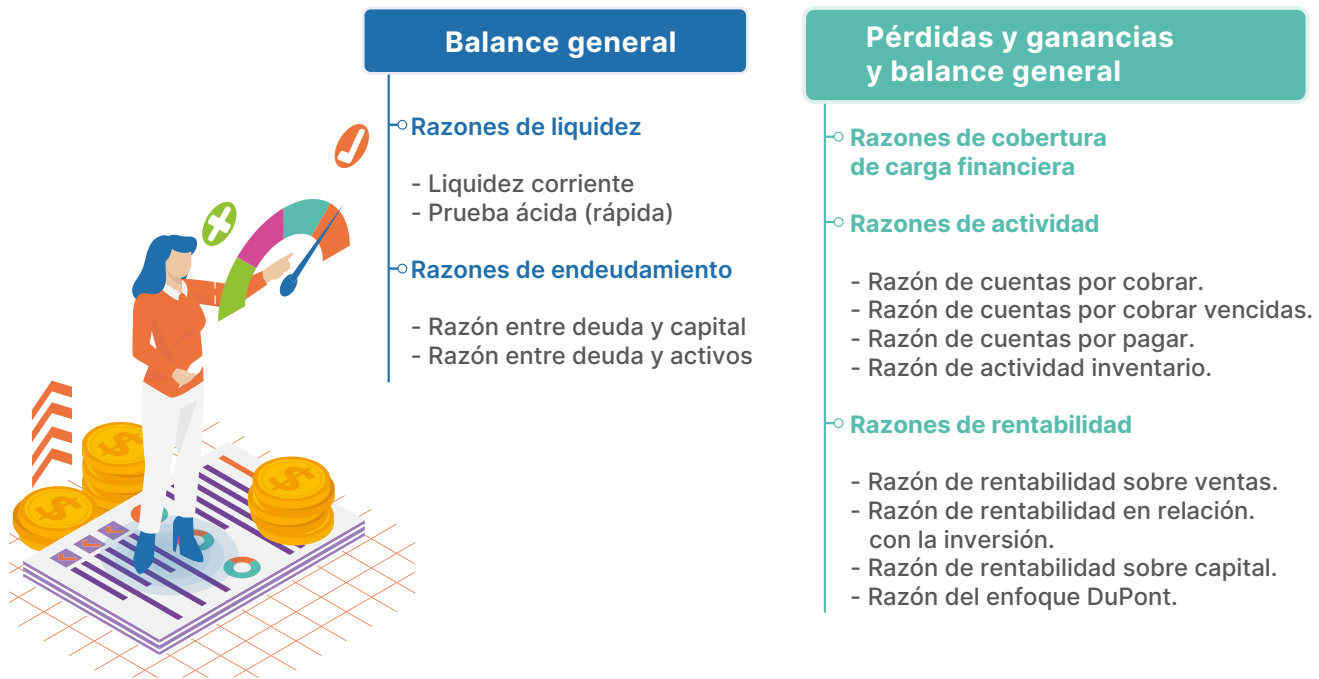
Figura 47

Según su Destino



Fuente: Tomado de Carrera Asesor Técnico Financiero - Contabilidad 1 - Sparkassenstiftung





Fuente: Tomado de Carrera Asesor Técnico Financiero - Contabilidad 1 - Sparkassenstiftung

### 8.3 Según su Forma

Los indicadores o razones se agrupan por el estado financiero al que pertenecen las partidas o cuentas contables que se encuentran utilizando en el análisis.

En el grupo del estado de situación financiera o balance general podemos agrupar a todos los indicadores que trabajan con las cuentas de este estado financiero: los de liquidez, que a su vez están representados por la razón de liquidez corriente; razón prueba ácida (rápida) y capital de trabajo.

También, están las razones de endeudamiento o apalancamiento. Los más utilizados son las razo-

nes de deuda para el capital y para el activo respectivamente.

El segundo grupo de ratios está conformado por la combinación de los indicadores del estado de pérdidas y ganancias y del balance general. Dentro de este grupo se encuentran la mayoría de las razones financieras. Las más populares son las de actividad (razón de cuentas por cobrar, razón de cuentas por pagar, razón de actividad de inventario, entre otros); razones de cobertura de los intereses financieros y las razones de rentabilidad o de rendimiento.



# 9 | MÉTODO DE ANÁLISIS

La evaluación de los niveles y las tendencias en los porcentajes de los estados financieros, en el tiempo, permite al analista una visión interna de las mejoras y los deterioros que subyacen en las condiciones financieras y el desempeño de la organización.

Aunque una buena parte de esta visión se hace evidente en el análisis de las razones financieras.

Es posible obtener una comprensión más amplia de las tendencias, con el análisis vertical o análisis de tamaño común y del análisis horizontal o análisis de índices.

Al método vertical lo consideran como estático, ya que corresponde a una fecha o periodo deter-

minado y se realiza únicamente para el análisis de cada una de las partidas que integran al estado financiero.

Con este análisis se busca determinar el peso proporcional o porcentual que tiene cada cuenta dentro del estado financiero estudiado.

Esto permite establecer la composición y estructura de los estados financieros.

El análisis vertical es de gran importancia a la hora de establecer si una empresa o microempresa tiene una distribución equitativa de sus activos, de acuerdo con las necesidades financieras y operativas.

Tabla 54

Análisis vertical Microempresa BPL

## Análisis vertical Microempresa PBL

ACTIVO	Años (Cifras en Miles\$)			Análisis Vertical(%)		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Efectivo y equivalente al efectivo	4,853	6,703	5,338	4.0%	4.6%	3.3%
Activos financieros	<b>46,060</b>	<b>45,866</b>	<b>53,859</b>	<b>37.9%</b>	<b>31.6%</b>	<b>33.4%</b>
Inventarios	45,213	55,979	61,924	37.2%	38.6%	38.4%
Servicios y otros pagos anticipados	2,013	7,186	4,167	1.7%	5.0%	2.6%
Activos por impuestos corrientes	7,833	9,548	8,216	6.4%	6.6%	5.1%
<b>Total activo corriente</b>	<b>106,740</b>	<b>126,075</b>	<b>133,504</b>	<b>87.8%</b>	<b>86.9%</b>	<b>82.8%</b>
Propiedades, planta y equipo	13,701	18,417	26,195	11.3%	12.7%	16.2%
Activo intangible	157	132	146	0.1%	0.1%	0.1%
Otros activos no corrientes	971		1435	0.8%	0.0%	0.9%
Total activo no corriente	14,829	19,060	27,776	12.2%	13.1%	17.2%
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>121,569</b>	<b>145,135</b>	<b>161,280</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>
<b>PASIVO</b>						
Cuentas y documentos por pagar	22,613	37,069	14,625	18.6%	25.5%	9.1%
Obligaciones con Inst. Financieras	36,774	42,480	23,235	30.2%	29.3%	14.4%
Provisiones	721	505	1,353	0.6%	0.3%	0.8%
Otras obligaciones corrientes	2,859	1,354	4,294	2.4%	0.9%	2.7%
Cuentas por pagar diversas	1,103		2,786	0.9%	0.0%	1.7%
Anticipos de cliente	239	444	7	0.2%	0.3%	0.0%
Otros pasivos corriente			4,030	0.0%	0.0%	2.5%
<b>Total pasivo corriente</b>	<b>64,310</b>	<b>81,853</b>	<b>50,331</b>	<b>52.9%</b>	<b>56.4%</b>	<b>31.2%</b>
Obligaciones con Instituciones Financieras	7,381	13,760	45,334	6.1%	9.5%	28.1%
Provisiones por beneficios a empleados	7,305	3,393	4,489	6.0%	2.3%	2.8%
Pasivo diferido	1,320	1,140	1,104	1.1%	0.8%	0.7%
Total pasivo no corriente	16,006	18,293	50,927	13.2%	12.6%	31.6%
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>80,315</b>	<b>100,145</b>	<b>101,258</b>	<b>66.1%</b>	<b>69.0%</b>	<b>62.8%</b>
Capital	13,500	13,500	13,500	11.1%	9.3%	8.4%
Reservas	15,806	17,422	25,987	13.0%	12.0%	16.1%
Resultados acumulados	3,854	7,780	7,780	3.2%	5.4%	4.8%
Resultados del ejercicio	8,093	6,288	12,755	6.7%	4.3%	7.9%
<b>Total Patrimonio neto</b>	<b>41,254</b>	<b>44,990</b>	<b>60,022</b>	<b>33.9%</b>	<b>31.0%</b>	<b>37.2%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>121,569</b>	<b>145,135</b>	<b>161,280</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>

INGRESOS	Años (Cifras en Miles\$)			Análisis Vertical(%)		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Ingresos de actividades ordinarias	192,398	174,820	217,521	100.0%	100.0%	100.0%
(-) Costo de ventas y producción	<b>146,198</b>	<b>128,698</b>	<b>153,385</b>	<b>76.0%</b>	<b>73.6%</b>	<b>70.5%</b>
= Ganancia Bruta	46,200	46,122	64,136	24.0%	26.4%	29.5%
(-)Gastos operacionales	33,562	36,068	44,481	17.4%	20.6%	20.4%
= Utilidad operacional	12,638	10,053	19,655	6.6%	5.8%	9.0%
<b>=Ganancia (pérdida) antes de 15% a trabajadores e impuesto a la renta</b>	<b>13,312</b>	<b>10,053</b>	<b>19,655</b>	<b>6.9%</b>	<b>5.8%</b>	<b>9.0%</b>
(-) 15% participación trabajadores	1,997	1,508	2,948	1.0%	0.9%	1.4%
= Ganancia (pérdida) antes de impuestos	11,315	8,545	16,707	5.9%	4.9%	7.7%
(-) Impuesto a la renta causado	3,222	2,437	3,984	1.7%	1.4%	1.8%
(+) Impuesto a la renta diferido	1	180	32	0.0%	0.1%	0.0%
<b>= Resultado integral total del año</b>	<b>8,093</b>	<b>6,288</b>	<b>12,755</b>	<b>4.2%</b>	<b>3.6%</b>	<b>5.9%</b>

## 9.1 Análisis Vertical

En la parte de los pasivos del estado de situación financiera, la deuda total de la empresa incrementó sobre una base relativa del 2013 a 2014, ese aumento se evidenció en las cuentas y documentos por pagar.

No obstante, para el año 2015, la deuda total disminuyó por el pago de cuentas y documentos por pagar y obligaciones financieras a corto plazo, esta disminución en parte es neutralizada por el

incremento de la deuda a largo plazo con entidades financieras.

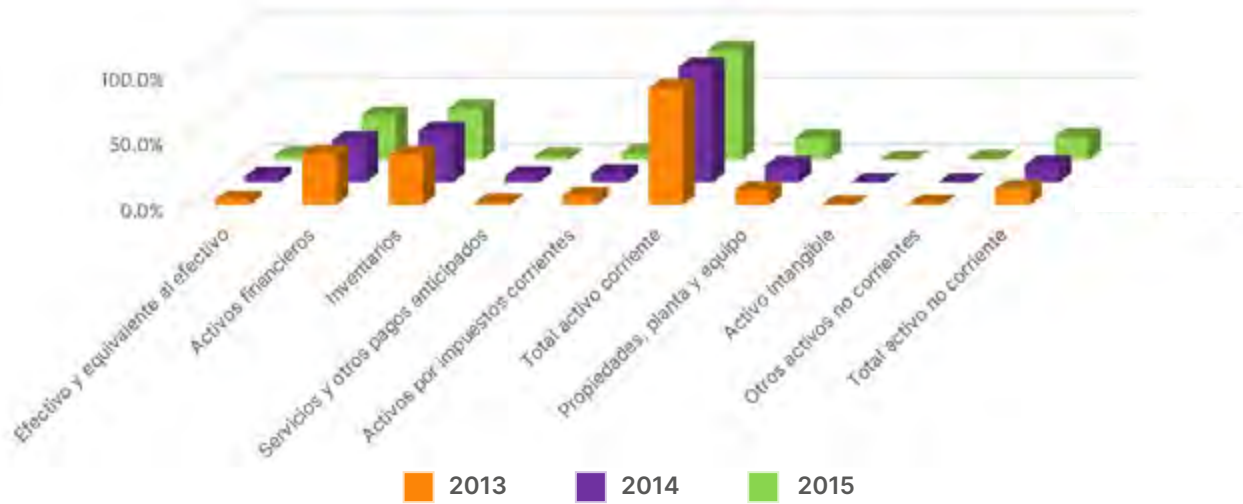
El patrimonio al año 2015 respecto al 2013 se incrementó en valores relativos, así se refleja debido al incremento absoluto de las cuentas de las reservas y de los resultados del ejercicio del 2015.

Para una mejor visualización de la composición porcentual de los resultados, podemos también representar en ilustraciones, como se ve a continuación:

**Figura 49**

*Análisis Vertical Distribución del Activo Microempresa PBL*

**DISTRIBUCIÓN DEL ACTIVO**



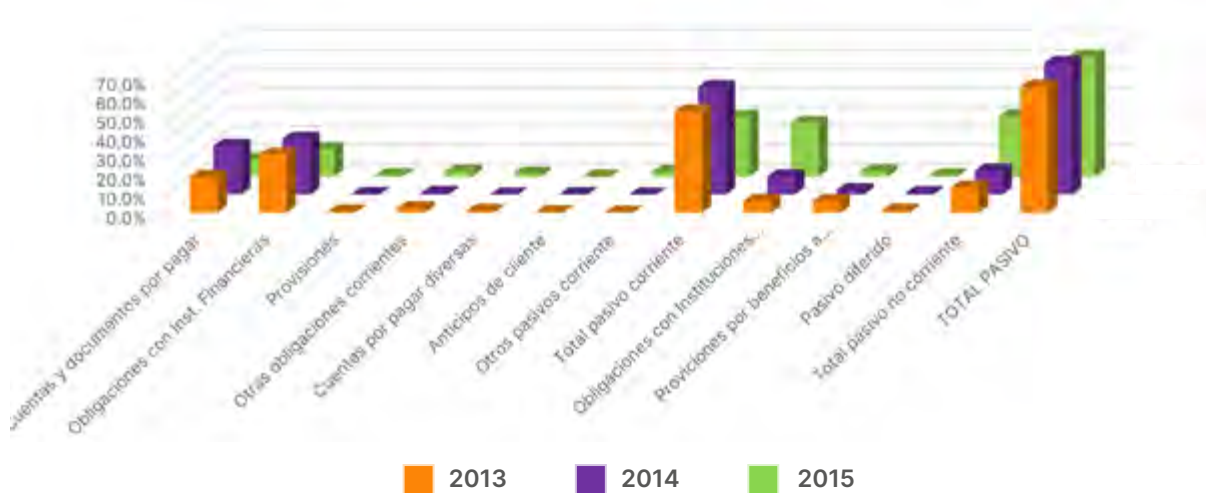
Fuente: Tomado de Carrera Asesor Técnico Financiero - Contabilidad 1 - Sparkassenstiftung

En la ilustración se ve que, en un periodo de tres años, el porcentaje de activos corrientes disminuyó y que esto es cierto, en particular, para el efectivo y para los activos financieros (cuentas por cobrar). Además, vemos que la cuenta de propiedades, planta y equipos muestran un incremento relativo del 2013 al 2015.

**Figura 50**

*Análisis Vertical Distribución del Pasivo Microempresa PBL*

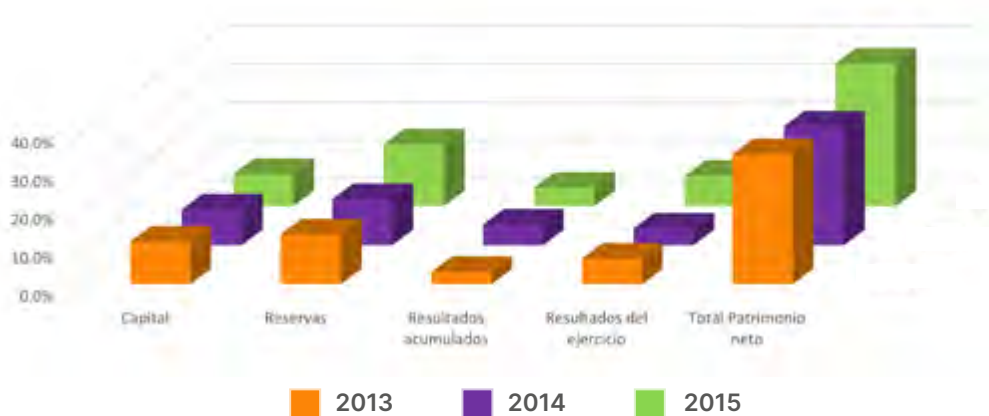
**DISTRIBUCIÓN DEL PASIVO**



En la parte de los pasivos del estado de situación financiera, la deuda total de la empresa incrementó sobre una base relativa del 2013 a 2014, ese aumento se evidenció en las cuentas y documentos por pagar. No obstante, para el año 2015, la deuda total disminuyó por el pago de cuentas y documentos por pagar y obligaciones financieras a corto plazo, esta disminución en parte es neutralizada por el incremento de la deuda a largo plazo con entidades financieras.

**Figura 51**

*Análisis Vertical Distribución del Patrimonio Microempresa PBL*



Fuente: Tomado de Carrera Asesor Técnico Financiero - Contabilidad 1 - Sparkassenstiftung

El patrimonio al año 2015 respecto al 2013 se incrementó en valores relativos, así se refleja debido al incremento absoluto de las cuentas de las reservas y de los resultados del ejercicio del 2015.

## 9.2 Método de Análisis Horizontal

Es un procedimiento que consiste en comparar estados financieros homogéneos en dos o más periodos consecutivos, para determinar los aumentos y disminuciones o variaciones de las cuentas, con relación a un periodo base.

Este análisis es de gran importancia para la Microempresa, porque mediante él se informa si los cambios en las actividades y si los resultados han sido positivos o negativos respecto a un año base; también, durante la marcha, permite definir qué variaciones significativas merecen mayor atención.

A diferencia del análisis vertical, que es estático porque analiza y compara datos de un solo periodo, este procedimiento es dinámico porque relaciona los cambios financieros presentados en aumentos o disminuciones de un periodo a otro.

Muestra también las variaciones en cifras absolutas, en porcentajes o en razones, lo cual permite observar ampliamente los cambios presentados para su estudio, interpretación y toma de decisiones.

### Ejemplo de Análisis Horizontal

Con los estados financieros de la Microempresa PBL de los años 2013, 2014 y 2015, se va a realizar el análisis horizontal o análisis de índices relativos, tomando de año base para el estudio, el año 2013. Los porcentajes mayores al 100 % representan incrementos respecto al año base y, si los valores son menores al 100 % reflejan una

disminución con respecto al año de referencia.

**Tabla 55**

*Análisis Horizontal Microempresa PBL*

### Análisis vertical Microempresa PBL

ACTIVO	Años (Cifras en Miles\$)			Análisis Horizontal(%)		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Efectivo y equivalente al efectivo	4,853	6,703	5,338	100.0	138.1	110.0
Activos financieros	46,060	45,866	53,859	100.0	99.6	116.9
Inventarios	45,213	55,979	61,924	100.0	123.8	137.0
Servicios y otros pagos anticipados	2,013	7,186	4,167	100.0	357.0	207.0
Activos por impuestos corrientes	7,833	9,548	8,216	100.0	121.9	104.9
<b>Total activo corriente</b>	<b>106,740</b>	<b>126,075</b>	<b>133,504</b>	<b>100.0</b>	<b>118.1</b>	<b>125.1</b>
Propiedades, planta y equipo	13,701	18,417	26,195	100.0	134.4	191.2
Activo intangible	157	132	146	100.0	83.9	93.3
Otros activos no corrientes	971		1435	100.0	0.0	147.7
<b>Total activo no corriente</b>	<b>14,829</b>	<b>19,060</b>	<b>27,776</b>	<b>100.0</b>	<b>128.5</b>	<b>187.3</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>121,569</b>	<b>145,135</b>	<b>161,280</b>	<b>100.0</b>	<b>119.4</b>	<b>132.7</b>
<b>PASIVO</b>						
Cuentas y documentos por pagar	22,613	37,069	14,625	100.0	163.9	64.7
Obligaciones con Inst. Financieras	36,774	42,480	23,235	100.0	115.5	63.2
Provisiones	721	505	1,353	100.0	70.1	187.7
Otras obligaciones corrientes	2,859	1,354	4,294	100.0	47.4	150.2
Cuentas por pagar diversas	1,103		2,786	100.0	0.0	252.6
Anticipos de cliente	239	444	7	100.0	185.9	2.9
<b>Total pasivo corriente</b>	<b>64,310</b>	<b>81,853</b>	<b>50,331</b>	<b>100.0</b>	<b>127.3</b>	<b>78.3</b>
Obligaciones con Instituciones Financieras	7,381	13,760	45,334	100.0	186.4	614.2
Provisiones por beneficios a empleados	7,305	3,393	4,489	100.0	46.5	61.5
Pasivo diferido	1,320	1,140	1,104	100.0	86.3	83.7
<b>Total pasivo no corriente</b>	<b>16,006</b>	<b>18,293</b>	<b>50,927</b>	<b>100.0</b>	<b>114.3</b>	<b>318.2</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>80,315</b>	<b>100,145</b>	<b>101,258</b>	<b>100.0</b>	<b>124.7</b>	<b>126.1</b>
Capital	13,500	13,500	13,500	100.0	100.0	100.0
Reservas	15,806	17,422	25,987	100.0	110.2	164.4
Resultados acumulados	3,854	7,780	7,780	100.0	201.8	201.8
Resultados del ejercicio	8,093	6,288	12,755	100.0	77.7	157.6
<b>Total Patrimonio neto</b>	<b>41,254</b>	<b>44,990</b>	<b>60,022</b>	<b>100.0</b>	<b>109.1</b>	<b>145.5</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>121,569</b>	<b>145,135</b>	<b>161,280</b>	<b>100.0</b>	<b>119.4</b>	<b>132.7</b>

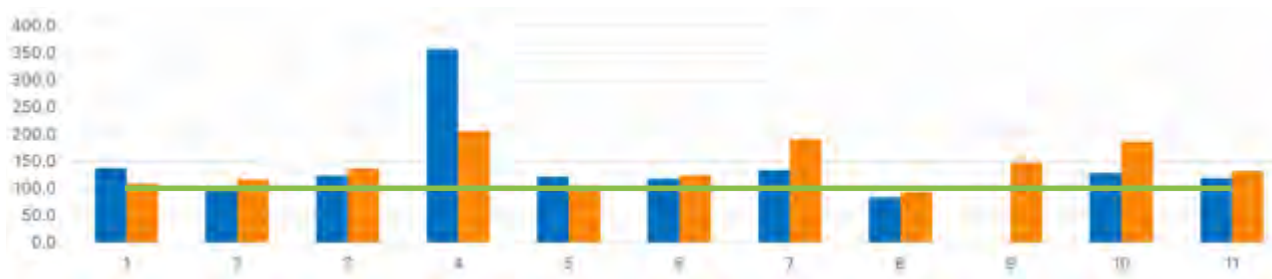


INGRESOS	Años (Cifras en Miles\$)			Análisis Horizontal(%)		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
INGRESOS	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Ingresos de actividades ordinarias	192,398	174,820	217,521	100.0	90.9	113.1
(-) Costo de ventas y producción	146,198	128,698	153,385	100.0	88.0	104.9
= Ganancia Bruta	46,200	46,122	64,136	100.0	99.8	138.8
(-)Gastos operacionales	33,562	36,068	44,481	100.0	107.5	132.5
=Utilidad operacional	12,638	10,053	19,655	100.0	79.5	155.5
=Ganancia (pérdida) antes de 15% a trabajadores e impuesto a la renta	13,312	10,053	19,655	100.0	75.5	147.7
(-) 15% participación trabajadores	1,997	1,508	2,948	100.0	75.5	147.7
=Ganancia (pérdida) antes de impuestos	11,315	8,545	16,707	100.0	75.5	147.7
(-) Impuesto a la renta causado	3,222	2,437	3,984	100.0	75.7	123.7
=Resultado integral total del año	8,093	6,288	12,755	100.0	77.7	157.6

**Figura 52**

*Análisis Horizontal Variación de Activos Microempresa PBL*

**VARIACIÓN DE ACTIVOS**



- 1. Efectivo y equivalente al efectivo
- 2. Activos financieros
- 3. Inventarios
- 4. Servicios y otros pagos anticipados
- 5. Activos por impuestos corrientes
- 6. Total activo corriente
- 7. Propiedades, planta y equipo
- 8. Activo intangible
- 9. Otros activos no corrientes
- 10. Total activo no corriente
- 11. TOTAL ACTIVO

■ 2014    ■ 2015    — 2013

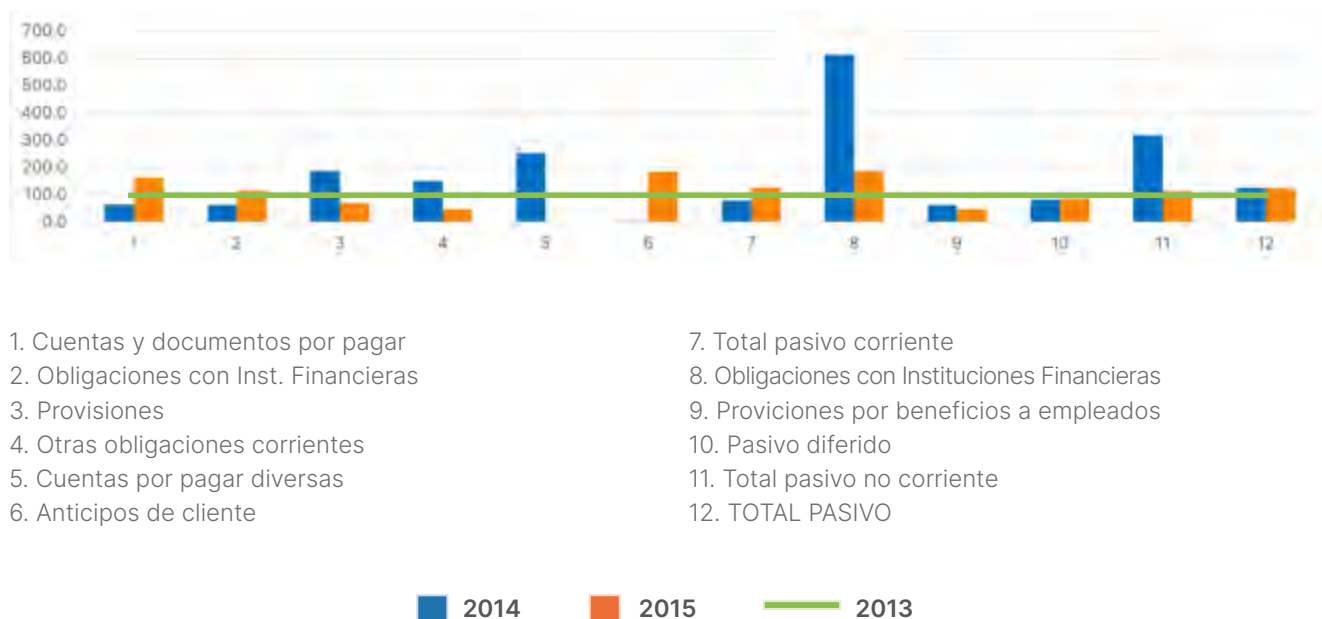
Fuente: Tomado de Carrera Asesor Técnico Financiero - Contabilidad 1 - Sparkassenstiftung

Los activos de la microempresa han venido creciendo con respecto al año 2013, creció el 28,5 % (128,5 % menos 100 %) y el 87,3 % (187,5 % menos el 100 %) en el 2014 y 2015 respectivamente. Los crecimientos se dieron en las cuentas de servicios y otros pagos anticipados; en la cuenta de propiedades, plantas y equipos, esta última coincide con el crecimiento de la participación del activo, visto en el análisis vertical.

### Figura 53

*Análisis Horizontal Variación de Pasivos Micrompresa PBL*

#### VARIACIÓN DE PASIVOS



1. Cuentas y documentos por pagar
2. Obligaciones con Inst. Financieras
3. Provisiones
4. Otras obligaciones corrientes
5. Cuentas por pagar diversas
6. Anticipos de cliente

7. Total pasivo corriente
8. Obligaciones con Instituciones Financieras
9. Provisiones por beneficios a empleados
10. Pasivo diferido
11. Total pasivo no corriente
12. TOTAL PASIVO

Fuente: Tomado de Carrera Asesor Técnico Financiero - Contabilidad 1 - Sparkassenstiftung

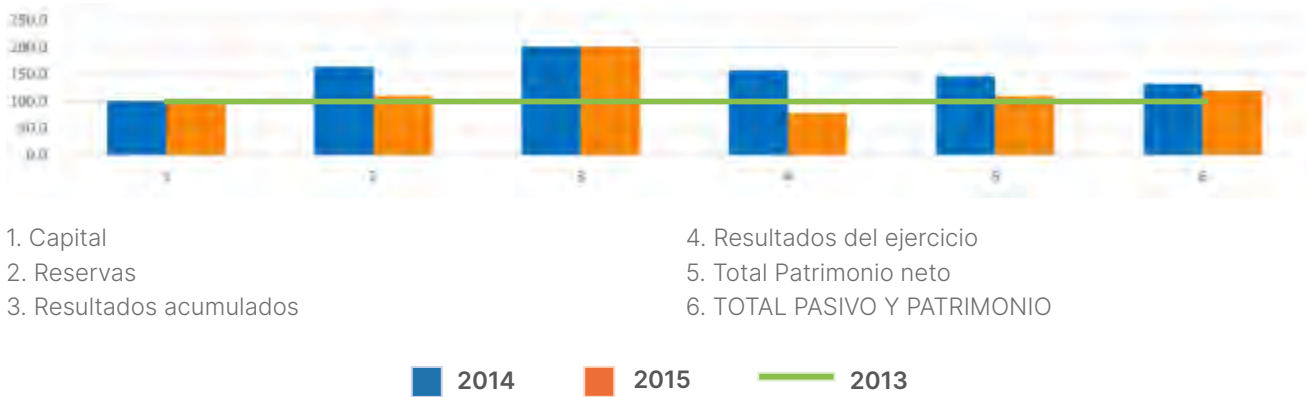
Las cuentas del pasivo también han registrado un crecimiento respecto al año base de, 24,7 % (124,7 % menos 100 %) y del 26,1 % (126,1 % menos 100%) en el 2014 y 2015 consecutivamente.

El crecimiento principal de las deudas totales obedece al aumento de las obligaciones con instituciones financieras a largo plazo, siendo consecuente con la mayor participación en el endeudamiento total.

**Figura 54**

*Análisis Horizontal Variación del Pasivo y Patrimonio Micrompresa PBL*

**VARIACIÓN DEL PASIVO Y PATRIMONIO**



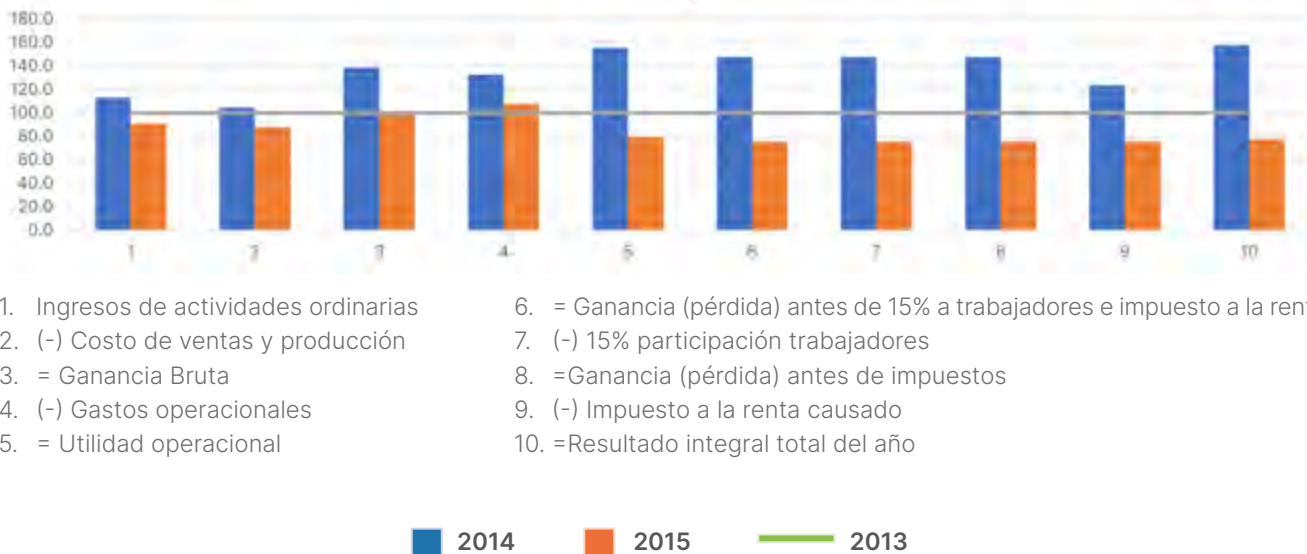
Fuente: Tomado de Carrera Asesor Técnico Financiero - Contabilidad 1 - Sparkassenstiftung

Las cuentas de reservas, resultados acumulados y los resultados del ejercicio 2015, han ocasionado el crecimiento del patrimonio en los dos últimos años de análisis.

**Figura 55**

*Análisis Horizontal Variación de Pérdidas y Ganancias Microempresa PBL*

**VARIACIÓN DEL ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS**



Fuente: Tomado de Carrera Asesor Técnico Financiero - Contabilidad 1 - Sparkassenstiftung

Con las variaciones en los estados de pérdidas y ganancias, podemos identificar que el año 2014 ha registrado una disminución de 9,1 % (90,9 % menos 100 %) en las ventas y una disminución del resultado del ejercicio en 22,3 % (77,7 % menos 100%).

No obstante, el año 2015 registra una recuperación importante en las ventas, y por consiguiente

un incremento en los resultados del ejercicio, a pesar, que los gastos y costos se incrementaron.

### 9.2.1 Índices Financieros

La información contenida en los estados financieros básicos es de gran importancia para las diversas partes interesadas, que necesitan conocer con regularidad medidas relativas del desempeño de la microempresa.

**Figura 56**

*Índices Financieros*



#### ACCIONISTAS

- Niveles de riesgo
- Niveles de rendimiento



#### ACREEDORES

- Liquidez a corto plazo
- Capacidad de pago



#### ADMINISTRACIÓN PROPIA

- Desempeño económico
- Minimizar riesgo para accionistas y acreedores

## 9.3 Ratios de Liquidez

Los ratios o razones de liquidez se usan para medir la capacidad de una microempresa para cumplir sus obligaciones a corto plazo; comparan las obligaciones con los recursos disponibles a corto plazo. Con estos indicadores se puede conocer su posición de liquidez y la capacidad para cumplir con sus responsabilidades a medida que estas lleguen a su vencimiento.

A partir de estas razones se puede obtener un panorama de la solvencia de efectivo actual de una empresa y su capacidad para seguir siendo solvente en caso de adversidad.

### 9.3.1 Prueba Ácida

La razón prueba ácida o razón rápida es similar a la liquidez corriente, con la diferencia que se excluye la cuenta de inventario, comúnmente se conoce como el activo corriente menos inventarios.

Esto se deriva de que cuando las microempresas se encuentren con una apremiante necesidad de liquidez, es decir, cuando el negocio anda mal, es precisamente el momento en el que resulta más difícil convertir el inventario en efectivo por medio de su venta.

Por tanto, es importante realizar una medición de

la capacidad de una empresa para pagar sus obligaciones a corto plazo sin depender de la venta de sus inventarios. Se calcula al restar el inventario de los activos circulantes, y después dividir el resultado entre los pasivos circulantes.

La razón prueba ácida se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Razón prueba ácida} = \frac{\text{activo corriente} - \text{inventario}}{\text{pasivo corriente}}$$

La razón prueba ácida para la microempresa PBL en el 2015 es:

$$\text{Razón prueba ácida} = \frac{\$116,132.841 - \$53,866.605}{\$43,781.994}$$

Razón prueba ácida= 1.42

Figura 57  
Razón Prueba Ácida

### RAZÓN PRUEBA ÁCIDA



Fuente: Elaboración propia. Tomado de Carrera Asesor Técnico Financiero - Contabilidad 1 - Sparkassenstiftung

El resultado óptimo se situaría próximo al 100 %, si es inferior al valor de uno, la empresa tendría déficit de efectivo a corto plazo y si es superior a uno, habría suficiente para cubrir deudas en el corto plazo.

### 9.3.2 Prueba Defensiva

La razón de prueba defensiva, a comparación de la prueba ácida, mide con mayor rigor la capacidad efectiva en el corto plazo, porque considera únicamente los activos mantenidos en la caja y bancos, y los valores negociables (depósitos a plazo fijos, entre otros), descartando las cuentas por cobrar.

Indica el periodo durante el cual la empresa es capaz de seguir operando con tan solo activos más líquidos, prescindiendo de su flujo de ventas. Calculamos, dividiendo los saldos de caja y bancos entre el pasivo corriente.

$$\text{Razón prueba ácida} = \frac{\text{Caja y bancos}}{\text{pasivo corriente}}$$

La razón de prueba defensiva para la microempresa en el 2015 es:

$$\text{Razón de prueba defensiva} = \frac{\$5,338.360}{\$43,781.994}$$

Razón de prueba defensiva = 0.11

**Figura 58***Prueba Defensiva***RAZÓN DE PRUEBA DEFENSIVA**

Fuente: Elaboración propia. Tomado de Carrera Asesor Técnico Financiero - Contabilidad 1 - Sparkassenstiftung

La razón de prueba defensiva en el año 2015, en nuestro caso, es de 0,11, lo que significa que la institución tiene \$0,11 centavos para cubrir cada peso de deudas a corto plazo o por cada 100 pesos de deuda dispone de 11 pesos para cubrir.

Esto en un escenario de crisis, en donde el flujo de ventas se encuentra paralizado.

Según los datos, la industria también estaría en una situación de estrés en lo que es la liquidez, si no gestionara otros activos corrientes o ventas de activos fijos.

Cuanto mayor sea dicho indicador mayor nivel de solvencia tendrá la empresa, mayor será su capacidad de respuesta ante imprevistos y en tiempos de crisis económicas.

Es necesario tener en cuenta el coste de oportunidad que supone para la empresa mantener dichos saldos fuera del ciclo productivo.

**9.3.3 Capital de Trabajo**

La razón de capital de trabajo, también conocido como fondo de maniobra, es un indicador de la capacidad que tiene la microempresa de atender con su activo corriente (efectivo, inversiones financieras a corto plazo, deudores y existencias) su pasivo corriente (deudas y acreedores a corto plazo).

Para obtener el resultado se calcula la diferencia entre el activo y el pasivo corriente

Este indicador también se puede conseguir en relación con magnitudes relevantes de la empresa, como es el volumen de ventas o el propio activo corriente.

$$\text{Razón de capital de trabajo} = \frac{\text{activo corriente}}{\text{pasivo corriente}}$$

La fórmula se aplica de la siguiente forma, con los datos de la microempresa PBL al año 2015.

$$\text{Razón de capital de trabajo} = \frac{\$133,503,913}{\$50,330,875}$$

$$\text{Razón de capital de trabajo} = \$87,173,038$$

Figura 59

Razón Capital de Trabajo



Fuente: Elaboración propia. Tomado de Carrera Asesor Técnico Financiero - Contabilidad 1 - Sparkassenstiftung

El capital de trabajo de la microempresa al último año es de \$ 87,178.038, siendo mayor al resto de años de análisis. Sin embargo, es menor al de su industria.

Tiene relación este incremento debido a las mayores ventas, incremento de las reservas y los resultados del ejercicio, como se vio en el análisis horizontal.

Si la situación refleja que dicho indicador es positivo se asume que la empresa puede liquidar con sus activos en su totalidad sus pasivos a corto plazo; cuanto más líquido sea su activo es mejor.

No es lo mismo que gran parte de su activo circulante esté situado en inversiones a corto plazo, a que lo esté en deudores e inventarios.

### 9.3.4 Ratios de Solvencia

La posición de endeudamiento de una microempresa indica el monto del dinero de otras personas que se usa para generar utilidades. En general, un analista financiero se interesa más en las deudas a largo plazo porque estas comprometen

a la compañía con un flujo de pagos contractuales a largo plazo.

Cuanto mayor es la deuda de una microempresa, mayor es el riesgo de que no cumpla con los pagos contractuales de sus pasivos.

Debido a que los compromisos con los acreedores se deben cumplir antes de distribuir las ganancias, se debe prestar mucha atención a la capacidad de la compañía de saldar sus deudas. Los prestamistas también se interesan en el endeudamiento de las microempresas.

En general, cuanto mayor es la cantidad de deuda que utiliza una Microempresa en relación con sus activos totales, mayor es su apalancamiento financiero.

El apalancamiento financiero es el aumento del riesgo y el rendimiento mediante el uso de financiamiento de costo fijo, como la deuda y las acciones. Cuanto mayor es la deuda de costo fijo que utiliza la microempresa, mayor serán su riesgo y su rendimiento esperados (Gitman, 2012).

Apalancamiento o endeudamiento: la razón de apalancamiento de la microempresa indica cuánto de sus activos se paga con dinero prestado (préstamos y/o de otros tipos). Cuando la proporción es alta significa que la mayoría de los activos de la microempresa se paga con deuda.

La importancia relativa del financiamiento muestra el porcentaje de los activos de la microempresa que está solventado por el financiamiento mediante deuda (préstamos y/o de otros tipos).

Una alta razón de apalancamiento indica que la microempresa puede haber tomado demasiados préstamos y está demasiada endeudada en comparación con la capacidad de la compañía para

pagar razonablemente la deuda con los flujos de efectivo futuros.

La razón entre deuda y activos totales se obtiene dividiendo la deuda total de una microempresa entre sus activos totales:

$$\text{Razón de apalancamiento} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$$

El cálculo sería de la siguiente forma:

$$\text{Razón de apalancamiento} = \frac{\$101,257,816}{\$161,279,898}$$

$$\text{Razón de apalancamiento} = 0.63$$

**Figura 60**

*Razón de Insolvencia*

### RAZÓN DE APALANCAMIENTO



Fuente: Elaboración propia. Tomado de Carrera Asesor Técnico Financiero - Contabilidad 1 - Sparkassenstiftung

La razón de apalancamiento o endeudamiento promedio de la industria es mayor en los tres años, por tanto, podría ser más fácil para la microempresa PBL pedir prestados fondos adicionales,

sin primero recabar más capital de los dueños o accionistas, pues mientras mayor sea el porcentaje de financiamiento que representa el capital de los accionistas, mayor es el colchón de protección que tienen los acreedores, es decir, cuanto más alta sea esta razón, mayor será el riesgo de financiación y viceversa.

En términos generales, las microempresas buscan que esta razón caiga entre 0.1 y 1.0, una razón de 0.1 indica que un negocio casi no tiene deuda en relación con los activos, y una razón de 1.0 indica que un negocio tiene tanta deuda como activos.

### 9.3.5 Razón de Endeudamiento Patrimonial

Mide el grado de compromiso del patrimonio para con los pasivos (acreedores de cualquier tipo) de la microempresa.

No debe entenderse como que los pasivos se puedan pagar con patrimonio, puesto que, en el fondo, ambos constituyen un compromiso para la empresa.

Esta razón de dependencia entre propietarios y acreedores sirve también para indicar la capacidad de endeudamiento y saber si los propietarios o los acreedores son los que financian mayormente a la empresa, mostrando el origen de los fondos que esta utiliza, ya sean propios o ajenos, e indicando si el capital o el patrimonio son o no suficientes.

$$\text{Razón de endeudamiento patrimonial} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio}}$$

En la siguiente página, aplicamos la fórmula a los datos de la empresa PBL:



**Razón de endeudamiento patrimonial=**  $\frac{\$101,257,816}{\$60,022,082}$

**Razón de apalancamiento = 1.69**

**Figura 61**

*Razón de Endeudamiento Patrimonial*

**RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL**



Fuente: Elaboración propia. Tomado de Carrera Asesor Técnico Financiero - Contabilidad 1 - Sparkassenstiftung

La razón, para 2013 nos dice que los acreedores proporcionan 1,95 pesos de financiamiento por cada \$ 1 que aportan los dueños o accionistas.

A los acreedores en general les gusta que esta razón sea baja, porque de esa forma, más alto será el nivel de financiamiento de la microempresa que aportan los accionistas y mayor será el colchón (margen de protección) de los acreedores en caso de una disminución del valor de los activos o de pérdidas totales.

Para 2014 esta razón se ve incrementada por el aumento en el total pasivo, el mismo que se vio afectado principalmente por las cuentas, obligaciones con instituciones financieras, cuentas y

documentos por pagar, debido a recientes créditos para financiar nuevas inversiones.

El promedio de la razón entre deuda y capital para la industria es superior para todos los años, lo que supondría que, la industria experimentará dificultad con los acreedores a causa de una razón de deuda excesiva.

Si este indicador es superior a 1, significa un mayor financiamiento con deuda, y en caso de etapas de crisis, las microempresas podrían ver menos afectados sus fondos de maniobra, porque deberán pagar más en las cargas financieras, en contraparte de más inversión.

Sin embargo, esta definición no aplica para todas las microempresas, por ejemplo, para los bancos y cooperativas de ahorro y crédito, el mayor financiamiento de sus activos viene del pasivo.

En sí, dependerá de la naturaleza y el costo de oportunidad que realice la empresa, entre trabajar con financiamiento de terceros y la rentabilidad que obtenga con dineros propios.

Razón de endeudamiento del activo fijo: el coeficiente resultante de esta relación indica la cantidad de unidades monetarias que se tiene de patrimonio por cada unidad invertida en activos fijos. Si el cálculo de este indicador arroja un cociente igual o mayor a 1, significa que la totalidad del activo fijo se pudo haber financiado con el patrimonio de la empresa, sin necesidad de préstamos de terceros.

$$\text{Razón de endeudamiento del activo fijo} = \frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo fijo neto}}$$

Con un ejemplo práctico, lo vamos a comprender aún más

$$\text{Razón de endeudamiento del activo fijo} = \frac{\$60,022,082}{\$26,195,124}$$

$$\text{Razón de endeudamiento del activo fijo} = 2.29$$

**Figura 62**

*Razón de Endeudamiento Activo Fijo*

## RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO ACTIVO FIJO



Fuente: Elaboración propia. Tomado de Carrera Asesor Técnico Financiero - Contabilidad 1 - Sparkassenstiftung

La microempresa PBL, en el año 2013, por cada peso invertido en activos fijos tiene \$ 3,01 en el patrimonio, para los dos siguientes años este índice es \$ 2,44 y \$ 2,29 respectivamente, la disminución del indicador en los dos últimos años es debido a un aumento en los activos fijos (adquisición de nueva maquinaria y equipos de computación).

### 1.1.1 Apalancamiento Financiero

El apalancamiento financiero indica las ventajas o desventajas del endeudamiento con terceros y cómo este contribuye a la rentabilidad del nego-

cio, dada la particular estructura financiera de la microempresa. Su análisis es fundamental para comprender los efectos de los gastos financieros en las utilidades. De hecho, a medida que las tasas de interés de la deuda son más elevadas, es más difícil que las empresas puedan apalancarse financieramente.

Cuando la razón de apalancamiento financiero es mayor que 1, indica que es rentable recurrir a la financiación ajena. Cuando esta es menor que 1, muestra que el coste de la financiación ajena hace que la rentabilidad sea inferior que si solo se invierte capital propio.

La siguiente fórmula permite entender de mejor manera los factores que conforman el apalancamiento financiero.

$$\text{Razón apalancamiento financiero} = \frac{\text{UAI}}{\frac{\text{Patrimonio}}{\text{UAI}} \text{ Activo total}}$$

Aplicamos la fórmula a los datos de la microempresa PBL:

$$\text{Razón apalancamiento financiero} = \frac{\$ 16,706,953}{\frac{\$ 60,022,082}{\$ 16,706,953} \$ 161,279,898}$$

**Figura 63**

*Razón de Apalancamiento*

**RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO ACTIVO FIJO**



Fuente: Elaboración propia. Tomado de Carrera Asesor Técnico Financiero - Contabilidad 1 - Sparkassenstiftung

En 2013 el apalancamiento financiero es de 2,95, es decir, que se han conseguido \$ 2,95 pesos de activos para un peso de patrimonio; en 2014 esta razón aumenta a \$ 3,23, como consecuencia de incrementos en el activo y en el patrimonio; como se ha visto en el análisis horizontal, el crecimiento del activo es superior al patrimonio, 16 % y 6 % para el activo y patrimonio respectivamente. Para 2015, la razón se ve disminuida, ahora como resultado de un incremento superior en el patrimonio antes que el activo, 29 % frente a un 7 % del patrimonio.

En los tres años la razón fue más baja que el promedio de la industria, lo que muestra un débil apalancamiento de la microempresa, es decir, se presume que las demás compañías se colocan en una mejor situación.

**9.4 Ratios de Rentabilidad**

Los indicadores de rentabilidad, denominados también de rendimiento, sirven para medir la efectividad de la administración de la microem-

presa para controlar los costos y gastos y, de esta manera, convertir las ventas en utilidades.

Desde el punto de vista del dueño o inversionistas lo más importante de utilizar estos indicadores es analizar la manera como se produce el retorno de los valores invertidos en la microempresa.

Las razones de rentabilidad son de dos tipos: las que muestran la rentabilidad en relación con las ventas y las que la muestran en relación con la inversión. Juntas, estas razones indican la efectividad global de la operación de la empresa.

Margen bruto o margen de utilidad bruta: mide la utilidad por cada unidad monetaria de ventas y se calcula al dividir la utilidad bruta entre las ventas.

Este indicador se utiliza para determinar la eficiencia de la gestión financiera de una empresa. Cuanto más alto sea el porcentaje del margen de beneficio bruto, más eficiente se considera a la empresa en términos de situación financiera.

$$\text{Margen de utilidad bruta} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Margen de utilidad bruta} = \frac{\$64,135,882}{\$217,520,820}$$

**Margen de utilidad bruta = 29%**

**Figura 64***Razón de Rentabilidad***RAZÓN DE UTILIDAD BRUTA**

Fuente: Elaboración propia. Tomado de Carrera Asesor Técnico Financiero - Contabilidad 1 - Sparkassenstiftung

Haciendo referencia únicamente a los márgenes de rentabilidad bruta de la microempresa, se puede ver que estos han ido incrementando cada año; tener un mayor porcentaje de margen de utilidad bruta implica tener un mayor nivel de fondos disponibles para las necesidades de negocio actuales o futuras, es decir, la empresa ha presentado mayor eficiencia en el transcurso de los últimos años.

### 9.4.1 Rentabilidad Neta o Margen de Utilidad Neta

Los índices de rentabilidad de ventas muestran la utilidad de la microempresa por cada unidad de venta. Se debe tener especial cuidado al estudiar este indicador, comparándolo con el margen operacional, para establecer si la utilidad procede principalmente de la maniobra propia de la microempresa, o de otros ingresos diferentes.

La inconveniencia de estos últimos se deriva del hecho de que este tipo de ingresos tienden a ser inestables o esporádicos y no reflejan la renta propia del negocio.

Puede suceder que una microempresa reporte una utilidad neta aceptable después de haber presentado pérdida operacional.

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

Calculamos de la siguiente manera:

$$\text{Margen Neto} = \frac{\$12,755,218}{\$217,520,820}$$

$$\text{Margen Neto} = 5.86\%$$

**Figura 65***Utilidad Neta***RAZÓN DE UTILIDAD NETA**

Fuente: Elaboración propia. Tomado de Carrera Asesor Técnico Financiero - Contabilidad 1 - Sparkassenstiftung

La utilidad de la empresa por cada unidad vendida, en tal caso, para el año 2013, la microempresa obtiene 0.04 (4,21 %) centavos por cada unidad que vende, situación que se mantiene similar para el 2014, mientras que para el 2015, su ganancia sube en apenas 2 puntos, es decir la microempresa PBL obtiene 0.06 (5,86 %) centavos por cada unidad vendida. Sin embargo, en comparación con la industria, al menos para el 2013, la microempresa tiene un buen comportamiento, si bien obtiene beneficios, su relación costo y precio es débil, con una diferencia de apenas dos centavos; mientras que, para los siguientes años, es decir para el 2014 y 2015, la relación costo y precio es aún más grave ya que su ganancia por unidad vendida es aún menor a la de las otras empresas.

Esta situación podría explicarse por la crisis interna que vivió la empresa, la cual nunca dejó de vender, pero la utilidad por sus ventas fue muy baja.

### 9.4.2 Rentabilidad Financiera

Cuando un accionista o socio decide mantener la inversión en la microempresa, es porque la mis-

ma le responde con un rendimiento mayor a las tasas de mercado o indirectamente recibe otro tipo de beneficios que compensan su menor renta patrimonial.

De esta forma, la rentabilidad financiera se constituye en un indicador sumamente importante, pues mide el beneficio neto (deducidos los gastos financieros, impuestos y participación de trabajadores) generado en relación con la inversión de los propietarios de la empresa.

Además, refleja las expectativas del dueño, accionistas o socios, que suelen estar representadas por el denominado costo de oportunidad, que indica la rentabilidad que dejan de percibir en lugar de optar por otras alternativas de inversiones de riesgo.

Si bien el rendimiento neto se puede encontrar fácilmente dividiendo la utilidad neta para el patrimonio, la fórmula a continuación permite identificar qué factores están afectando a la utilidad de los accionistas.

$$\text{Rentabilidad financiera} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos}} * \frac{\text{U All}}{\text{Ventas}} * \frac{\text{U AI}}{\text{U All}} * \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{U AI}}$$

La rentabilidad financiera de la microempresa PBL se calcula de la siguiente forma en miles de pesos (\$COP), que incluyen la utilidad antes de intereses e impuestos (UAll) y la utilidad antes de impuestos (UAI).

$$\text{Rentabilidad financiera} = \frac{\$217,521}{\$161,280} * \frac{\$16,707}{\$217,521} * \frac{\$16,707}{\$16,707} * \frac{\$12,755}{\$16,707}$$

**Figura 66***Razón Rentabilidad Financiera***RAZÓN DE RENTABILIDAD FINANCIERA**

Fuente: Elaboración propia. Tomado de Carrera Asesor Técnico Financiero - Contabilidad 1 - Sparkassenstiftung

Rentabilidad financiera = 7,91%, indica la utilidad obtenida por cada peso que la microempresa invirtió, es decir, cuánto dinero ha generado la inversión de la microempresa PBL; para el año 2013, el resultado muestra que su patrimonio generó 0.07 (6,66 %) centavos por cada peso invertido en recursos propios, sin embargo, para el 2014 la productividad disminuyó considerablemente a 0.04 (4,33 %) centavos por cada peso invertido,

y para el 2015 nuevamente experimenta un crecimiento, lo cual es beneficioso para la empresa.

Y, al compararlos con los resultados alcanzados a nivel de industria, podemos decir que la compañía se encuentra en una mala posición con relación a las otras microempresas, debido a que su costo de oportunidad es más bajo para los tres periodos, es decir, la renta que dejan de percibir el dueño o los accionistas en lugar de optar por otras alternativas de inversión mayor.

**9.4.3 Sistema de Análisis DuPont**

A los empresarios o inversionistas les interesa saber cuál es la rentabilidad de su negocio o empresa, el índice DuPont es de gran ayuda en estos casos

El estudio DuPont es una importante herramienta para identificar si la empresa está usando eficientemente sus recursos. Esta metodología requiere los datos de las ventas, el beneficio neto, los activos y el nivel de endeudamiento.

El objetivo del DuPont es averiguar cómo se están generando las ganancias y pérdidas. De esa forma, la compañía podrá reconocer qué factores están sosteniendo y afectando su actividad.

$$\begin{array}{c}
 \text{Rentabilidad} \\
 \text{recursos} \\
 \text{propios (ROE)} \\
 = \\
 \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}} * \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos}} * \frac{\text{Activos}}{\text{Capital}} \\
 \text{MULTIPLICADOR CAPITAL}
 \end{array}$$

**ROA**

$$\begin{array}{c}
 \text{Rentabilidad} \\
 \text{recursos} \\
 \text{propios (ROE)} \\
 = \\
 \frac{\$12,755}{\$217,521} * \frac{\$217,521}{\$161,280} * \frac{\$161,280}{\$13,500}
 \end{array}$$

**Rentabilidad recursos propios (ROE) =  $0.06 * 1.35 * 11.95$**

**Rentabilidad recursos propios (ROE) = 0.94%**

**Figura 67**

*Razón de los Recursos Propios*

**RAZÓN DE RENTABILIDAD RECURSOS PROPIOS**



Fuente: Elaboración propia. Tomado de Carrera Asesor Técnico Financiero - Contabilidad 1 - Sparkassenstiftung

Los rendimientos de las acciones suscritas por los accionistas de la microempresa PBL en año 2015 son los más altos durante los tres años de estudio. Lo que significa que, por cada peso proporcionado al capital, se obtendría un rendimiento de 0,94 centavos sobre los recursos aportados. Para este indicador no se tuvo información de la industria por sigilo y confidencialidad del resto de empresas.

Al revisar los factores de la fórmula DuPont, vemos un valor de 11,95 del multiplicador de capi-

tal, que es un valor aceptable, es decir, por cada peso invertido en activos, alcanza un rédito de \$ 11,95 pesos por la inversión. Este rendimiento también depende del financiamiento externo.

**9.5 Análisis de los Estados Financieros de los Clientes**

Una vez que la microempresa ha establecido los términos de venta que ofrecerá, debe evaluar a los solicitantes de crédito individuales y considerar las posibilidades de una deuda incobrable o de un pago lento.

El procedimiento de evaluación del crédito incluye tres pasos relacionados:

1. Obtener información del solicitante.
2. Analizar esta información para determinar la solvencia del solicitante.
3. Tomar la decisión de crédito. Esta a su vez, establece si debe extenderse el crédito y cuál es el límite de este.

**9.5.1 Proceso de Análisis**

En la práctica, la recolección de información y su análisis tienen una relación estrecha. Si con base en la información inicial, un cliente o empresa es relativamente riesgosa en información inconsistente, y tiene negativas al proporcionar datos y no demuestra capacidad de pago, el analista de crédito querrá indagar más sobre el cliente o por último negar la solicitud de crédito.

A partir de los estados financieros de un solicitante de crédito, el analista debe emprender un análisis de razones financieras, a continuación, proponemos los principales indicadores.

**Figura 68**

*Indicadores para Considerar en el Análisis de Crédito*



Fuente: Tomado de Carrera Asesor Técnico Financiero - Contabilidad 1 - Sparkassenstiftung

Luego, se intentará determinar la capacidad del solicitante de cumplir con su crédito, así como la probabilidad de que no pague a tiempo y de la pérdida por deuda incobrable.

Con base en esta información, junto con la del margen de ganancia, del producto o servicio que vende, llega a una decisión acerca de si conceder o no el préstamo.

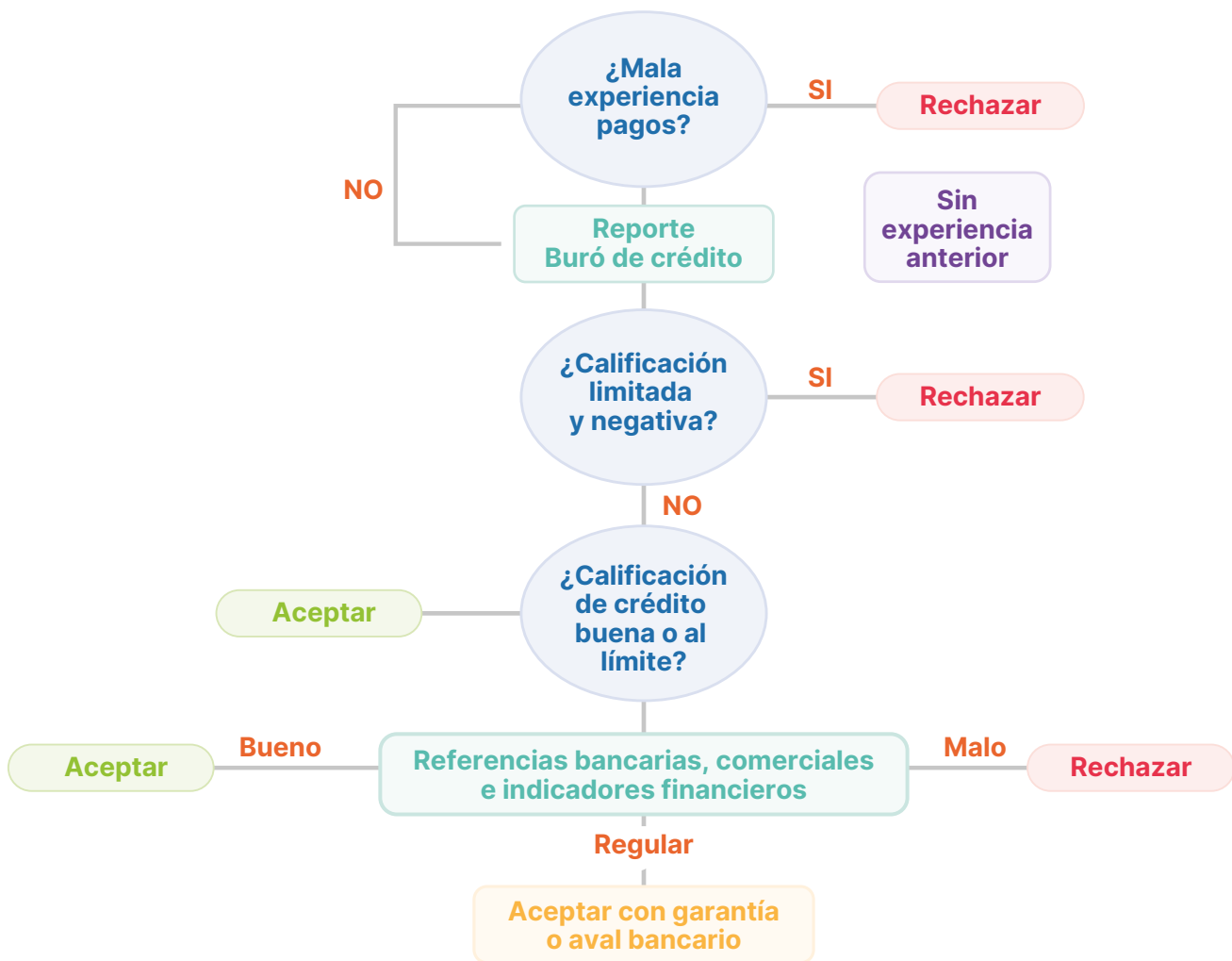
Se han desarrollado enfoques cuantitativos para estimar la capacidad de pago de los negocios para cumplir con un crédito; sin embargo, la decisión final para la mayoría de las empresas que extienden microcréditos, recae en el juicio del analista de crédito al evaluar la información disponible.

A continuación, se presenta un ejemplo de diagrama de flujo de un enfoque secuencial para el análisis de crédito.



Figura 69

Diagrama Flujo de Crédito



Fuente: Tomado de Carrera Asesor Técnico Financiero - Contabilidad 1 - Sparkassenstiftung

Una vez decidida la solicitud de crédito a favor del cliente, la microempresa deberá documentar el otorgamiento de préstamo. Comunicar al cliente sobre las condiciones de pago y las acciones ante los abonos atrasados y el posible no pago.

Muchos clientes continuamente solicitan crédito, para la microempresa podría representar una carga operativa y financiera, es por esta razón, que muchas entidades establecen una línea de crédito para simplificar el procedimiento.

Una línea de crédito es un límite máximo de dinero que la empresa permite que le deban en cualquier momento. En esencia, representa el riesgo máximo que la empresa se permite correr por una cuenta.

El final del ciclo de crédito termina con la cobranza y la recuperación del préstamo otorgado en las compras. Para esta etapa final, debe haber procedimientos para la gestión de recuperación, en términos extrajudiciales y judiciales, en ciertos casos.

# ACTIVIDAD 11



De acuerdo con lo anteriormente visto, resuelva las siguientes preguntas:

1. ¿Qué se entiende por Análisis Financiero?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

2. ¿Cuál es la importancia del Análisis Financiero?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



## 9.6 Indicadores de Gestión que Avalan la Viabilidad de la Solicitud

Los indicadores de gestión son muy importantes a la hora de avalar una operación ya que al igual que los indicadores de liquidez, este nos muestra un comportamiento de la microempresa en cuanto a la eficiencia en el cumplimiento de sus objetivos y de las políticas internas que se tengan.

Lo que nos permite evidenciar un indicador de gestión es observar si un proyecto, como una microempresa, están siendo exitosos o si están cumpliendo con los objetivos establecidos en la microempresa y de esta manera establecer acciones que ayuden a mejorar dichos procesos en el momento que se necesiten. Se miden procesos, objetivos y satisfacción del cliente.

Los indicadores de gestión más mencionados son los siguientes:

### Rotación de cartera / inventarios / caja y bancos / activos.

Los índices de actividad miden la rapidez con la que diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo, es decir, en entradas de recursos.

En cierto sentido, los índices de actividad calculan la eficiencia con la que opera y utiliza los activos una microempresa en una variedad de dimensiones, como la administración de inventarios, gastos y cobros.

Existen varios indicadores para la medición de la actividad de las cuentas corrientes más importantes, las cuales incluyen inventarios, cuentas por cobrar y cuentas por pagar.

También se puede evaluar la eficacia con la cual se usa el total de activos.

### 9.6.1 Rotación de Cartera

Se puede definir como un indicador financiero que determina el tiempo en que las cuentas por cobrar toman en convertirse en efectivo o, en otras palabras, es el tiempo que la microempresa emplea en cobrar la cartera a sus clientes.

$$\text{Rotación de cartera} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$$

Para la microempresa PBL, se calcula de la siguiente forma:

$$\text{Rotación de cartera} = \frac{\$217,520,820}{\$53,858,818}$$

$$\text{Rotación de cartera} = 4,04 \text{ veces.}$$

En este caso, se hace referencia a que la rotación de cartera de la microempresa PBL en el año 2013, es de 4.18, lo cual indica que la empresa cobró en promedio el monto de cuentas por cobrar 4,2 (subiendo al inmediato superior) veces durante el año; dado que los días necesarios para la cobranza de las ventas en el mismo año es de 86,12 días (360 días año / 4,2 veces al año) y la cifra es superior al promedio de la industria.

Con respecto a los años siguientes (2014 y 2015) ocurre lo mismo y, por lo tanto, se puede concluir que PBL no está “rotando” su cartera las veces suficientes durante el año, es decir, la microempresa no está cobrando sus ventas a crédito con suficiente rapidez y, por consiguiente, esto alarga el ciclo de conversión de efectivo, lo cual es negativo para la microempresa, ya que el objetivo

de toda unidad productiva es reducir al máximo dicho ciclo.

Para lograr un mejor análisis, se calculan los días necesarios para la cobranza de las ventas, esto es:

$$\text{Días para la cobranza de las ventas (DCV)} = \frac{360}{\text{Rotación de cartera}}$$

**Tabla 56**

*Indicadores de Rotación*

EMPRESA	INDUSTRIA
$\text{DVC}_{2013} = \frac{360}{4.18} = 86.12$	$\text{DVC}_{2013} = \frac{360}{10.19} = 35.33$
$\text{DVC}_{2014} = \frac{360}{3.81} = 94.49$	$\text{DVC}_{2014} = \frac{360}{7.56} = 47.62$
$\text{DVC}_{2015} = \frac{360}{4.04} = 89.11$	$\text{DVC}_{2015} = \frac{360}{4.28} = 84.11$

De acuerdo con los resultados obtenidos, la rotación de las cuentas por cobrar o rotación de cartera de la microempresa PBL en los tres años de análisis son menores a los de la industria.

De este modo, los pagos en efectivo asociados a las ventas a crédito que posee la microempresa, en el caso del año 2013 no se cobraron sino hasta 86,12 días después de las ventas, mientras que en el año 2014 se recaudaron en un plazo superior al del año anterior y para el año 2015 se reduce a 89,11 días.

**Rotación de inventarios:** es el indicador que permite saber el número de veces en que el inventario es convertido en ventas o ingresos en un periodo determinado.

Posibilita identificar cuantas veces el inventario se transforma en dinero o en cuentas por cobrar.

Este indicador es relevante cuando se compara con el de otras microempresas de la misma industria o con la rotación pasada de los inventarios de la microempresa. La rotación de inventa-

rio se calcula al dividir el costo de venta con el inventario.

$$\text{Razón de rotación de inventario} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario}}$$

La aplicación de la fórmula se detalla a continuación:

$$\text{Razón de rotación de inventario} = \frac{\$153,384,937}{\$53,858,818}$$

El indicador obtenido de la rotación del inventario al 2015 fue de 2,48 veces al año, es decir, que el inventario se transforma en ventas en efectivo o en cuentas por cobrar 2,5 veces al año.

Si se tratara de una microempresa de comercialización de electrodomésticos, el indicador es medianamente bajo en relación con el año base del 2013, y todavía aún más bajo en comparación con el sector económico. Al parecer, la rotación del inventario es un indicador que se debe gestionar de otra forma (como se ha venido administrando). Si se tratara de una microempresa de productos perecederos sería demasiado lento y se tendría que revisar el porqué del indicador.

Una rotación de inventarios de 20 veces sería normal para una tienda de comestibles, cuyos bienes son altamente perecederos y se deben vender pronto; en cambio, una rotación de inventarios común para una empresa fabricante de aviones sería de cuatro veces por año.

### 9.6.2 Rotación de Caja y Bancos

Ofrecen una idea sobre la magnitud de la caja y

bancos para cubrir días de venta. Lo obtenemos multiplicando el total de caja y bancos por 360 días del año comercial y dividiendo el producto entre las ventas anuales.

Mide el número de días que el rubro “caja y bancos” puede cubrir sus ventas con los recursos disponibles en efectivo.

$$\text{Rotación de Caja y Bancos} = \frac{\text{Caja y bancos} \times 360 \text{ días}}{\text{Ventas}}$$

En las siguientes líneas se muestra la forma de realizar el cálculo con los datos de la microempresa PBL:

$$\text{Rotación de Caja y Bancos} = \frac{\$5,338,360 \times 360 \text{ días}}{\$217,520,820}$$

**Razón de rotación caja y bancos = 9,08 días.**

La microempresa PBL cuenta con liquidez para cubrir 9,08 días de venta para el año 2013, y para 2014 cuenta con liquidez para cubrir 13,8 días de ventas. Por otro lado, disminuye en 2015 hasta 8,84 días para cubrir sus ventas, lo que le colocó en desventaja con relación a la industria.

### 9.6.3 Rotación de Activos

La rotación de activos es uno de los indicadores financieros que informa a la empresa qué tan eficiente es con la administración de sus activos. No está demás conocer el nivel de rotación de los activos, puesto que de ello se pueden identificar falencias e implementar mejoras respectivas para

maximizar la utilización de los recursos de la empresa.

La rotación de activos se da en días, es decir, que el giro de los activos manifiesta cada cuántos días los activos de la empresa se están convirtiendo en efectivo.

$$\text{Razón de rotación de activos totales} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos totales}}$$

A continuación, la forma de cálculo:

$$\text{Razón de rotación de activos totales} = \frac{\$217,520,820}{\$161,279,898}$$

$$\text{Razón de rotación de activos totales} = 1,35 \text{ días}$$

Como sabemos, la rotación de activos se da en días, es decir, nos dice cada cuántos días los activos de la microempresa se están convirtiendo en efectivo.

En este caso, para el año 2013 se tiene una rotación de 1,58, lo que quiere decir que en un año los activos rotan 1,58 veces aproximadamente, lo que podemos traducir a días, para lo cual dividimos 360 entre 1,58 (360/1,58) y resulta que los activos rotan cada 227,85 días.

Mientras que para el año 2014, se presenta una rotación de 1,2 veces, en este caso este índice disminuye con respecto al año anterior, lo que hace que incrementen los días en los que los activos se convierten en efectivo.

Esto puede ser debido a que las ventas de la microempresa disminuyeron en ese año, a causa de que se invirtió en productos nuevos y las mismas no se vendieron con tanta rapidez como se esperaba.

Para el año 2015 ocurre la misma situación, el índice de rotación de la microempresa es menor al de la industria. En fin, se puede decir que los activos de la empresa tienen una rotación tardía en comparación con los índices que presenta la industria.

Los Indicadores de Gestión, en resumen, nos ayudan a informar, controlar, y evaluar los procesos internos, por lo cual, en el momento de analizarlos se puede evidenciar si hay que mejorar las políticas de recuperación de cartera, la rotación de inventarios o el margen de utilidad del negocio y esto ayudara en el momento de tomar una decisión.

Los indicadores de gestión son importantes para establecer lo que se espera de la ejecución de los procesos por parte de la microempresa.

Los indicadores pueden ser variados conforme al detalle que se establezca. Se pueden dividir en: financieros, de gestión, de marketing, de riesgo, de cartera y de crecimiento.

# ACTIVIDAD 12



1. Explique para qué sirven los Indicadores de Gestión.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

2. Mencione algunos Indicadores de Gestión que sean importantes para la toma de decisión de un crédito, según su criterio.

---

---

---

---

---

---

---

---

3. ¿Cuáles son los indicadores para considerar en el análisis de crédito? Mencione cuatro y explique su respuesta.

---

---

---

---

---

---

---

---



A blue-tinted photograph of a business meeting. Several people are seated around a table, looking at documents and using laptops. The scene is focused on financial analysis and reporting.

**10**

**INFORMES  
MICRO-  
FINANCIEROS**

La presentación de un crédito ante el comité debe desarrollar una serie de pasos, los cuales deben ser definidos por cada programa.

A continuación, se presentan las siguientes orientaciones:

- Nombre del Cliente.
- Clase de empresa y rama de actividad.
- Información personal y familiar del cliente.
- Descripción de las características generales de la empresa:
  - » Tiempo de existencia: antigüedad de la actividad, ubicación.
  - » Tiempo de experiencia en el oficio.
  - » Productos que elabora y/o vende o servicios que presta.
  - » Características del producto o servicio.
  - » Frecuencia de compras.
  - » Frecuencia de Ventas.
  - » Monto total de compras y ventas.
  - » Puntos principales de compras y ventas.
- Principales indicadores financieros:
  - » Capital neto de trabajo.
  - » Rotación de cartera.
  - » Nivel de endeudamiento en el corto plazo.
  - » Nivel de endeudamiento.
  - » Otras razones que considere importantes el asesor y el programa.
- Proyecto de Inversión:
  - i. i.Objetivo.
  - ii. ii.Descripción.
  - iii.iii.Monto.
  - iv. iv.Materiales y productos que requiere.
- Determinación de condiciones: monto, plazo y cuota.

Ejemplo:

Patricia tiene la documentación del crédito de la empresa de tejidos de la señora Liliana Castro al día y totalmente diligenciada.

Al momento de delimitar el proyecto de inversión, las condiciones del crédito mediante la determinación del monto, el plazo, cuota y haberlo confirmado mediante la realización del flujo de caja proyectado, considera que el nivel de éxito, para la señora Liliana, en incrementar la producción y las ventas, como del programa, en recuperar el capital más los intereses, es muy alto.

Ella está convencida de que el crédito está aprobado en un 99 %, debido al alto grado de profesionalismo que le puso, unido a la cooperación de la señora Liliana en proporcionar toda la información.

Patricia ingresa al comité y piensa presentar tres créditos que terminó durante los últimos días. El comité está presidido por Octavio Hernández, uno de los asesores más antiguos del programa.

**Octavio:** Patricia, ¿cuántos créditos presentará a este comité?

**Patricia:** Tengo para presentar tres créditos.

**Octavio:** Iniciemos con el primer crédito.

**Patricia:** La solicitud de crédito que presento a continuación corresponde a la señora Liliana Castro, propietaria de una empresa que produce artículos en lana. La señora Liliana vive en la comunidad llamada Los Olivos, está casada con Israel Díaz y tienen dos hijos. Don Israel trabaja como empleado en una empresa de la ciudad.

Viven en esta comunidad hace aproximadamente siete años. La casa es de su propiedad, la compraron con un crédito y pagan una mensualidad de \$500.000

**Octavio:** ¿Cuáles son las características del puesto de trabajo de la señora Liliana?

**Patricia:** La empresa de tejidos de la señora la inició hace cinco años y tiene los mismos cinco años de experiencia en el oficio; elabora y vende cuatro clases de productos: suéteres, vestidos, bufandas y guantes. Los productos son de calidad, presentando un buen terminado. Compra aproximadamente cada 15 días cuando se le agotan los materiales y vende casi todos los días. En este momento, según la señora Liliana, las compras mensuales suman \$ 1.300.000 y vende \$ 2.700.000 en el mes; de acuerdo con el estado de pérdidas y ganancias, las ventas ascienden a \$ 3.330.500 y las compras a \$ 1.540.800. Hablé con la señora Liliana, con relación a estas diferencias y acordamos manejar los datos del Estado de Pérdidas y Ganancias y el Estado de Balance, porque según ella, estos son más reales.

La mitad de las ventas las realiza de contado y el restante 50 % a crédito a un mes. Los sitios de compra son los almacenes de venta de lana localizados en el centro de la ciudad; vende en la casa y en algunas empresas donde vende a crédito.

**Octavio:** Con referencia a las razones financieras, ¿qué resultados halló y cómo los interpreta?

**Patricia:** De acuerdo con los Indicadores financieros hallados, se presentan los siguientes resultados: el Capital neto de trabajo suma \$ 1.260.530; la Rotación de Cuentas por Cobrar es 1.33 veces

en el mes; el Nivel de Endeudamiento en el Corto Plazo es del 64.01 %; el Nivel de Endeudamiento es el 34.73 %, el Margen de Contribución corresponde a 34.98 %; y el Margen Neto de Utilidad después de Gastos Familiares es el 18.35 %.

Considero que la situación de la empresa es favorable y el riesgo es bajo, teniendo en cuenta los Ingresos del esposo y aquellos por concepto de mano de obra.

**Octavio:** ¿Cuáles son los criterios empleados para definir las condiciones de crédito?

**Patricia:** Presento las condiciones del crédito apoyada en las siguientes políticas de crédito: el Nivel de Endeudamiento Futuro lo establezco en el 75 %; el Margen de Seguridad en el 80 %; la Capacidad de Pago la establezco en el 40 % de la utilidad neta proyectada después de gastos familiares.

**Octavio:** ¿Cuáles son las condiciones del crédito?

**Patricia:** Las condiciones son las siguientes: el Préstamo solicitado es por \$ 1.500.000, con un plazo de 6 meses, el Interés 2 % mes sobre saldo y la Cuota Mensual es \$ 310.820.

**Octavio:** ¿Para qué solicita doña Liliana los \$1.500.000?

**Patricia:** El objetivo del préstamo es incrementar la producción en un 50 % mediante la elaboración de un porcentaje de sus productos en lana chety.

Es necesario resaltar que la presentación del expediente del crédito es muy importante, ya que es la fotografía del cliente. En este informe se debe destacar cada punto.



11

DESEMBOLSO

Tiene por finalidad entregar de manera simple, segura y oportuna el monto de los créditos aprobados a los clientes. La autorización del desembolso del crédito será realizada por el personal del área de operaciones, que cuenta con las atribuciones para la verificación de documentación y otras condiciones establecidas en la propuesta del crédito. Los desembolsos podrán ejecutarse en función a la exigencia del cliente, vía electrónica, transferencia bancaria, cheque, orden de pago o efectivo.

El desembolso se realiza en el momento en que el comité de crédito da viabilidad a la operación, después de haber pasado por todos los filtros.

Operaciones y Mantenimiento. En esta fase se brinda al cliente, o potencial cliente, los mecanismos necesarios para realizar las actividades posteriores al desembolso del crédito, como, por ejemplo, pagos de cuotas de créditos, amortizaciones, cancelaciones y cambios de condiciones (tasas de interés, fechas de pago, montos y cuotas).

Seguimiento y Recuperación. Se realizan actividades previas a la detección de eventos de riesgo, a través de señales de alerta establecidas.

El detalle del proceso de seguimiento se deberá encontrar en el manual de gestión de riesgos del área respectiva.

Cada entidad tiene su política y procedimientos de seguimiento y recuperación de préstamos, que, en general, contemplan las acciones a seguir según el intervalo de atrasos en la mora.

Asimismo, dependiendo de la gravedad, tanto en el saldo de capital como en la antigüedad de la mora se designan a los responsables para la recuperación de los préstamos.

En esta fase, es importante que el asesor financiero cierre las brechas en las cuales podría acarrear el riesgo crediticio para las operaciones. Por ejemplo, velar por la aplicación de los pagos de forma correcta por parte del deudor; evitar incumplir con el envío de documentación para que se contabilice el pago; constatar que las autorizaciones de débito sean puntuales; verificar que la firma de la documentación de los pagos recibidos de los clientes sea correcta para evitar fraudes en ventanilla; visitar de manera constante al cliente realizándole seguimientos a la inversión para la cual hizo el crédito, entre otras.



# BIBLIOGRAFÍA

- Alcázar, J. (2013). Formación Gerencial. Obtenido de <https://es.linkedin.com/pulse/an%C3%A1lisis-formula-dupont-roa-roe-financiero-del-alcazar-ponce>
- Álvarez, A. G. (2004). Introducción al análisis financiero. España: Editorial Club universitario.
- Besley, S. &. (2009). Fundamentos de Administración Financiera. México DF: Cengage Learning.
- Colombia Régimen Legal de las Garantías o Caucciones. (s. f.). <https://www.bancoldex.com>. Recuperado 10 de junio de 2021, de [https://www.bancoldex.com/sites/default/files/documentos/264\\_2tabla\\_de\\_contenido.pdf](https://www.bancoldex.com/sites/default/files/documentos/264_2tabla_de_contenido.pdf)
- expansion.com, Unidad Editorial Internet, S.L. (s. f.). Colateral- Expansion.com. <https://www.expansion.com/diccionario-economico/colateral.html>
- Gitman, L. J. (2012). Principios de Administración Financiera. Mexico: Pearson Educación de México.
- Gómez, G. (s.f.). Gestipolis. Recuperado el 26 de Noviembre de 2016, de <http://www.gestipolis.com/analisis-vertical-y-horizontal-de-los-estados-financieros/>
- Loaiza, P. & Sparkassenstiftung für internationale Kooperation e.V. (2020). Formación Dual Analisis Financiero (Primera ed., Vol. 1). Sparkassenstiftung für internationale Kooperation e.V.
- Sparkassenstiftung für internationale Kooperation e.V., & Campoverde, M. (2020). Formación Dual Productos de Crédito- Tecnología en Asesoría Financiera: Vol. Primera (Formación Dual Productos de Crédito-Tecnología en Asesoría Financiera ed.). Sparkassenstiftung für internationale Kooperation e.V.
- Sparkassenstiftung für internationale Kooperation e.V (Ed.). (2020). Carrera Asesor Técnico Financiero- Contabilidad 1 (Carrera Asesor Técnico Financiero-Contabilidad 1 ed., Vols. 1–15). Sparkassenstiftung für internationale Kooperation e.V.

