

UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA

LA MOLINA

FACULTAD DE ECONOMÍA Y PLANIFICACIÓN

TITULACIÓN POR EXAMEN PROFESIONAL



**“PROPUESTA DE UNA GUÍA DE ANÁLISIS Y ADMISIÓN DE
RIESGO CREDITICIO PARA LOS CLIENTES DE BANCA
EMPRESA DEL BANCO ABC”**

**TRABAJO MONOGRÁFICO PRESENTADO POR
LUIS ENRIQUE UNDERWOOD RODRÍGUEZ**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
INGENIERO EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

Lima – Perú

2018

ÍNDICE DEL CONTENIDO

I.	INTRODUCCIÓN	1
1.1.	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1.1.	DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	1
1.1.2.	FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	2
1.2.	OBJETIVOS	3
1.2.1.	OBJETIVO GENERAL	3
1.2.2.	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	3
1.3.	JUSTIFICACIÓN	3
1.3.1.	CONVENIENCIA	3
1.3.2.	RELEVANCIA SOCIAL	4
1.3.3.	IMPLICACIONES PRÁCTICAS	4
1.3.4.	VALOR TEÓRICO	5
1.3.5.	UTILIDAD METODOLÓGICA	5
1.4.	LIMITACIONES	5
II.	REVISIÓN DE LITERATURA	7
2.1.	ANTECEDENTES	7
2.2.	MARCO TEÓRICO	8
2.2.1.	BANCO ABC	8
2.2.2.	RIESGO CREDITICIO Y ANÁLISIS DE CRÉDITO	9
2.2.3.	LOS ESTADOS FINANCIEROS	10
2.2.4.	ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS	11
2.2.5.	ADMINISTRACIÓN DE LA LIQUIDEZ	12
2.3.	MARCO CONCEPTUAL	14
III.	METODOLOGÍA	16
3.1.	LUGAR	16
3.2.	TIPO DE ESTUDIO	16
3.3.	DISEÑO	16
3.4.	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	17
IV.	RESULTADOS Y DISCUSIÓN	18

4.1.	RESULTADOS	18
4.1.1.	DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL	18
4.1.2.	DESARROLLO DE LA PROPUESTA	20
4.1.3.	CASO DE APLICACIÓN DE LA GUÍA	28
4.2.	DISCUSIÓN	44
V.	CONCLUSIONES	46
VI.	RECOMENDACIONES	48
VII.	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	49
VIII.	ANEXOS	51

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1: Líneas de crédito y utilización SBS de La Selva EIRL.....	34
Cuadro 2: Evolución PxQ de La Selva EIRL.....	36
Cuadro 3: Exportaciones por trimestres según SUNAT de La Selva EIRL.....	37
Cuadro 4: Detalle de clientes 2016 de La Selva EIRL.....	39
Cuadro 5: Evolución cuentas del patrimonio de La Selva EIRL.....	42
Cuadro 6: Balance general de La Selva EIRL (valores en miles de soles)	54
Cuadro 7: Estado de resultados de La Selva EIRL (valores en miles de soles)	55
Cuadro 8: Matriz de consistencia final	56

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Ciclo de negocio de las castañas y las ovas de pez volador.....	30
Figura 2: Destinos de exportación de La Selva EIRL durante el año 2016 (en base a exportaciones a valor FOB expresados en miles de USD).....	31
Figura 3: Evolución endeudamiento SBS de La Selva EIRL.....	41

ÍNDICE DE ABREVIATURAS O SIGLAS

EBITDA: Ingresos antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización

EEFF: Estados financieros

EIRL: Empresa individual de responsabilidad limitada

LAFT: Lavado de activos y financiamiento del terrorismo

RMA: Riesgo máximo a alcanzar

RRL: Representantes legales

SBS: Superintendencia de Banca, Seguros y AFPs

SFN: Sistema Financiero Nacional

SUNAT: Superintendencia Nacional de Administración Tributaria

USD: Dólares de Estados Unidos de América

VC: Valor comercial

RESUMEN

En la presente investigación se propone una guía de análisis y admisión crediticia para clientes de Banca Empresa del Banco ABC. En esta institución se encontró que el modelo de análisis posee un bajo nivel de estandarización entre los Analistas de Riesgos, por lo cual el objetivo general de la investigación fue definido como desarrollar y proponer una guía de análisis y admisión de riesgo crediticio para los clientes de Banca Empresa del Banco ABC. Teniendo como objetivos específicos: (i) Establecer los criterios más importantes para identificar los principales riesgos de crédito, (ii) establecer los criterios más importantes que permiten identificar las necesidades de financiamiento de un cliente, y (iii) establecer los criterios más importantes que permiten determinar el riesgo máximo a alcanzar con un cliente. Luego, se diseñó una investigación descriptiva, no experimental y que utilizó la observación y la encuesta como instrumentos de recolección de datos. El diagnóstico de la situación inicial encontró un bajo nivel de estandarización en el modelo de análisis crediticio para lo cual se desarrolló una guía que en su primera parte presenta seis áreas de valoración que permiten identificar el nivel de riesgo crediticio, en segundo lugar utilizando el ciclo de conversión de efectivo permite calcular las necesidades de financiamiento de un cliente y finalmente para determinar el monto de RMA detalla que el análisis de las líneas de crédito y garantías que el cliente tiene en el SFN y el *sizing* (dimensionamiento) son herramientas relevantes.

Palabras clave: Guía, análisis, admisión, riesgo crediticio, Banca Empresa.

I. INTRODUCCIÓN

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Para el segmento de Banca Empresa del Banco ABC resulta importante generar negocios con clientes sanos crediticiamente que permitan generar ingresos financieros teniendo controlados los gastos por provisiones que se generan.

El Área de Negocios presenta sea por un exceso de ímpetu comercial, falta de experiencia o insuficiente conocimiento del cliente; propuestas de líneas de crédito con información insuficiente o malos prospectos que no permiten estimar adecuadamente los riesgos del cliente y de la operación presentada. Luego, resulta importante durante la evaluación que realiza el Área de Riesgos identificar los riesgos asociados a la empresa y al sector donde se desenvuelve con la finalidad de otorgar créditos con alta probabilidad de pago y bajo las políticas de riesgo crediticio definidas en el Banco ABC.

A pesar de lo indicado, actualmente no se cuenta con una metodología de identificación de riesgos sino más bien tanto el Área de Negocios como el Área de Riesgos intentan identificar los riesgos, calcular las necesidades de financiamiento del cliente y definir el riesgo máximo a alcanzar, a través de herramientas heterogéneas aprendidas a lo largo de la experiencia de cada persona.

Dentro de esta situación ocurre que muchas propuestas de líneas de crédito se plantean y se otorgan sin mayor análisis del monto propuesto y cómo este se compara con las necesidades de financiamiento de los clientes. Ocurre que los montos de las facilidades crediticias se establecen porque los otros bancos le ofrecen al cliente un monto similar o porque fue el importe que solicitó el cliente sin un análisis más profundo.

Entonces, en la actualidad se lleva a cabo el proceso de análisis y admisión de riesgo crediticio para clientes de Banca Empresa del Banco ABC con un análisis que no se encuentra estandarizado entre los miembros del Área de Riesgos de Banca Empresa. Si bien es posible que se revisen temas importantes en cada evaluación, los temas que revisa un Analista de Riesgos no necesariamente serán los que revisen los demás Analistas de Riesgos, y en muchos casos no se abarca en el análisis aspectos fundamentales sobre la situación económico-financiera de un cliente.

1.1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

a. PROBLEMA GENERAL

- ¿Cómo analizar y admitir el riesgo crediticio para los clientes de Banca Empresa del Banco ABC?

b. PROBLEMAS SECUNDARIOS

- ¿Cómo identificar los principales riesgos del crédito en evaluación?
- ¿Cómo identificar las necesidades de financiamiento de un cliente?
- ¿Qué criterios tener en cuenta para determinar el riesgo máximo a alcanzar con un cliente?

1.2. OBJETIVOS

1.2.1. OBJETIVO GENERAL

- Desarrollar y proponer una guía de análisis y admisión de riesgo crediticio para los clientes de Banca Empresa del Banco ABC.

1.2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Establecer los criterios más importantes para identificar los principales riesgos de crédito.
- Establecer los criterios más importantes que permiten identificar las necesidades de financiamiento de un cliente.
- Establecer los criterios más importantes que permiten determinar el riesgo máximo a alcanzar con un cliente.

1.3. JUSTIFICACIÓN

1.3.1. CONVENIENCIA

El desarrollo de una guía para el análisis y la admisión de riesgo crediticio para los clientes de Banca Empresa del Banco ABC serviría para estandarizar estas actividades, lo que mejoraría la identificación del riesgo crediticio, mejoraría la identificación de las necesidades de financiamiento de los clientes y el riesgo máximo aceptable para cada uno de ellos.

Mejorar el proceso de análisis y admisión de riesgo crediticio significaría mejorar la calidad de la cartera de Banca Empresa del Banco ABC, con lo cual se reduciría la ocurrencia de créditos

deteriorados lo que finalmente llevaría a que el nivel de provisiones por malos créditos del Banco ABC esté controlado.

1.3.2. RELEVANCIA SOCIAL

El Banco ABC es una institución financiera captadora de depósitos del público en general en Perú, parte del financiamiento que otorga a sus clientes del segmento de Banca Empresa, lo realiza con los depósitos del público. Esta labor de intermediación financiera es muy importante para la economía en Perú, pero es a su vez una actividad muy delicada, por eso resulta importante tener una cartera de colocaciones saludables con un nivel de créditos deteriorados controlado.

El desarrollo de una guía para el análisis y la admisión de riesgo crediticio para los clientes de Banca Empresa del Banco ABC le permitiría identificar el riesgo crediticio al que se expone al otorgarle una línea de crédito a sus clientes del indicado segmento. Con lo cual se reduciría la probabilidad que una colocación se convierta en un crédito deteriorado.

1.3.3. IMPLICACIONES PRÁCTICAS

El desarrollo de una guía para el análisis y la admisión de riesgo crediticio para los clientes de Banca Empresa del Banco ABC le permitiría mejorar la calidad de cartera de colocaciones de Banca Empresa. Además al estandarizar las actividades de análisis y admisión de riesgo crediticio, se reducirá la variabilidad en la información solicitada por el Área de Riesgos, volviéndose más predecible la información que resulta relevante y suficiente para tomar una decisión crediticia. Por otro lado, la estandarización indicada significaría menores tiempos de respuesta hacia los clientes.

1.3.4. VALOR TEÓRICO

El desarrollo de la presente investigación se justifica teóricamente debido a que la guía para el análisis y la admisión de riesgo crediticio para los clientes de Banca Empresa del Banco ABC recoge y sintetiza, a partir de la experiencia en la ejecución de la materia, los aspectos relevantes a conocer de un cliente del segmento Banca Empresa para identificar el nivel de riesgo que representa su capacidad y voluntad de pago. Estos aspectos son clasificados en seis áreas de valoración y la aplicación de la guía de análisis y admisión no solo se limita a su utilización en el Banco ABC, sino que puede ser aplicada por cualquier otro banco del SFN. Luego, cada entidad determinará la conveniencia de ahondar más o menos sobre los aspectos detallados en la presente guía según el monto de la línea de crédito en evaluación y/o sus propias políticas de admisión de riesgo crediticio para clientes de Banca Empresa.

1.3.5. UTILIDAD METODOLÓGICA

El cuestionario aplicado puede ser utilizado en siguientes investigaciones que pretendan diagnosticar la situación inicial del modelo de análisis y admisión de riesgo crediticio en el segmento Banca Empresa.

1.4. LIMITACIONES

En la ejecución de la presente investigación se presentaron las siguientes limitaciones:

- Existe una diversidad de casuística que se puede presentar al evaluar operaciones crediticias para clientes de Banca Empresa. Influyen el plazo de las operaciones, el sector económico donde se desarrolla la empresa, la estructura de garantías presentada así como el destino de fondos. Por limitaciones de tiempo y acceso a la información financiera, la guía presentada está enfocada únicamente en el análisis de líneas de

crédito de corto plazo y solo se ha presentado el desarrollo de un ejemplo basado en un caso real del Banco ABC.

- Por motivos de confidencialidad, no se contó con la autorización del Banco ABC de citar su nombre real en la presente investigación. En consecuencia, tampoco ha sido posible la incorporación de la evolución del nivel de colocaciones del segmento Banca Empresa del Banco ABC ni su nivel de moras a lo largo de los últimos años.
- Para la realización de los cuestionarios a los analistas del Área de Riesgos del Banco ABC solo se tuvo acceso a los analistas que actualmente laboran en la institución, no pudiendo aplicar el cuestionario a aquellos que no forman parte del Banco ABC.
- Debido a limitaciones de acceso a información y tiempo se estimó conveniente aplicar a la presente investigación un diseño no experimental en el cual no se manipulan las variables del proceso actual de análisis y admisión de riesgo crediticio en el Banco ABC.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. ANTECEDENTES

De acuerdo con Pesantez y Tenorio (2012) en su investigación “Análisis de la Estructura Financiera y Evaluación del Riesgo de Crédito de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “La Merced”, el perfeccionamiento de las metodologías que minimicen el riesgo de crédito es fundamental, a través de la disponibilidad y calidad de la información de los deudores, con el fin de implementar técnicas que calculen anticipadamente las pérdidas potenciales en las que podría incurrir la institución en el otorgamiento de créditos y que puedan ser cubiertas sin afectar su solvencia.

Ramón e Iñiguez, en su investigación “Aplicación de un Manual para Concesión de Créditos en las Cooperativas de Ahorro y Crédito Controladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros” del año 2010, proponen un modelo de evaluación crediticia basada en aspectos cualitativos y cuantitativos. Los aspectos que deben evaluarse son detallados a continuación:

Análisis cualitativo:

- Relación con la entidad financiera.
- Historial crediticio del cliente.
- Análisis del sector en el cual participa el cliente.

Análisis cuantitativo:

- Capacidad de pago del solicitante.
- Capacidad de generar ingresos.
- Análisis de EEFF utilizando razones financieras.
- Cobertura de la garantía respecto al crédito solicitado.

Además los investigadores mencionan que el análisis financiero realizado en la evaluación de créditos comerciales incluye el cálculo de razones financieras, análisis horizontal y vertical, revisión de fuentes y usos de fondos por parte de la compañía, flujos de efectivo, flujos de caja proyectados, cálculo del WACC (costo promedio ponderado de capital), EVA (valor económico agregado); con los flujos futuros se puede calcular la TIR (tasa interna de retorno) que es la tasa esperada de rendimiento y el VAN (valor actual neto) que es la ganancia neta a obtener durante los años proyectados. Señalan además esta evaluación debe complementarse con el análisis FODA.

2.2. MARCO TEÓRICO

2.2.1. BANCO ABC

El Banco ABC es un banco constituido 100 por ciento con capitales peruanos, supervisado por la SBS, y que mantiene operaciones a nivel nacional al contar con oficinas tanto en Lima como en provincias. Actualmente atiende las necesidades financieras de personas naturales con productos como cuentas de ahorros, tarjetas de crédito, préstamos de consumo, préstamos para vivienda y préstamos por convenio entre los principales; y también atiende las necesidades financieras de empresas a través de su segmento Banca Empresa.

El segmento Banca Empresa atiende a clientes de pequeña, mediana y gran empresa, salvo algunas excepciones, los clientes poseen un nivel de ingresos anuales por ventas en el rango de entre S/ 5 millones y S/ 100 millones.

2.2.2. RIESGO CREDITICIO Y ANÁLISIS DE CRÉDITO

Riesgo crediticio es el riesgo de pérdida causado por la falla de una contraparte o deudor en hacer un pago prometido. El análisis de crédito viene a ser la evaluación del riesgo crediticio (Robinson et al, 2015).

Los enfoques de análisis de crédito varían y, así como con todo el análisis financiero, depende del propósito del mismo y del contexto en el cual es hecho. Análisis de crédito para tipos de deuda específicos (por ejemplo, financiamiento de adquisiciones y otros financiamientos altamente apalancados) frecuentemente involucran proyecciones de flujos de caja periodo tras periodo similares a las proyecciones hechas por analistas de capital. Mientras que el analista de capital puede descontar flujos de caja proyectados para determinar el valor del patrimonio de la compañía, un analista de crédito usaría los flujos de caja proyectados para evaluar las posibilidades que una compañía cumpla con sus *covenants* (compromisos) financieros en cada periodo y pague los intereses y el principal de su deuda (Robinson et al, 2015).

El análisis también podría incluir expectativas acerca de la venta de activos y opciones de refinanciamiento abiertas a la compañía (Robinson et al, 2015).

El análisis de crédito puede relacionarse al riesgo crediticio del prestatario en una transacción particular o a su capacidad general de pagar sus deudas. Al evaluar la capacidad general de pagar las deudas, una aproximación general es el *credit scoring* (puntuación de crédito), un análisis estadístico de los determinantes del *default* (incumplimiento) de crédito (Robinson et al, 2015).

Otra aproximación general del análisis de crédito es el proceso de *rating* (calificación) crediticio que es usado, por ejemplo, por agencias calificadoras de riesgo crediticio para calcular y comunicar la probabilidad de *default* (incumplimiento) de un emisor por sus obligaciones de deuda (por ejemplo, papeles comerciales, notas, y bonos). Un *rating*

(calificación) crediticio puede ser emitido tanto para obligaciones de corto como de largo plazo, y es una indicación de la opinión de la agencia calificadora de riesgo crediticio sobre la solvencia de un emisor de deuda con respecto a una deuda específica u otra obligación. En los casos en que una compañía no tiene deuda emitida, una agencia calificadora de riesgo crediticio puede también proveer un *rating* (calificación) crediticio que exprese una opinión sobre la capacidad y disposición general del emisor para hacer frente a sus obligaciones financieras (Robinson et al, 2015).

2.2.3. LOS ESTADOS FINANCIEROS

Las compañías preparan reportes financieros a intervalos regulares (anualmente, semestralmente, y/o trimestralmente dependiendo de los requerimientos regulatorios aplicables). Los reportes financieros incluyen los diferentes estados financieros con las notas suplementarias necesarias para evaluar la posición financiera de la compañía y su desempeño periódico. Los estados financieros son el resultado de un proceso contable que registra las actividades económicas de una compañía, siguiendo los estándares y principios contables aplicables. Estos estados resumen la información contable, principalmente para usuarios fuera de la compañía (como inversores, prestamistas, analistas, y otros) porque los usuarios internos de información financiera tienen acceso directo a la data financiera original, que es resumida en los estados financieros, y a otra información recolectada pero no incluida en el proceso de elaboración de los estados financieros. Los estados financieros son casi siempre auditados por contadores independientes quienes proveen una opinión sobre si los estados financieros presentan verdaderamente el desempeño y la posición financiera de la compañía en concordancia con un específico y aplicable conjunto de estándares y principios contables (Robinson et al, 2015).

Robinson et al (2015) resumen de la siguiente manera los cuatro estados financieros:

- Balance general: Presenta la posición financiera de una compañía revelando los recursos que la compañía controla (activos) y sus obligaciones hacia acreedores (pasivos) en un punto específico del tiempo. El patrimonio de los dueños representa el exceso de activos sobre pasivos. Este monto es atribuible a los dueños o accionistas de la compañía. La relación entre las tres partes del balance general (activos, pasivos, y patrimonio) puede ser expresada en la siguiente ecuación: $\text{Activos} = \text{Pasivos} + \text{Patrimonio}$.
- Estado de resultados: Presenta información del resultado financiero de las actividades de negocio de una compañía sobre un periodo de tiempo. El estado de resultados comunica cuantos ingresos la compañía generó durante un periodo y los gastos incurridos para generar esos ingresos.
- Estado de cambios en el patrimonio neto: En primer lugar sirve para reportar cambios en la inversión de los dueños en el negocio a través del tiempo. Los componentes básicos del patrimonio de los accionistas son el capital social y las ganancias retenidas. El estado de cambios en el patrimonio neto está organizado para presentar, por cada componente del patrimonio, el balance inicial, cualquier incremento durante el periodo, cualquier disminución durante el periodo, y el balance final.
- Estado de flujos de efectivo: Aunque el estado de resultados y el balance general proveen medidas del éxito de una compañía en términos de desempeño y posición financiera, los flujos de caja son también vitales para el éxito a largo plazo de la compañía. Revelando los usos y las fuentes del efectivo ayuda a prestamistas, inversores, y otros usuarios a evaluar la liquidez, solvencia, y flexibilidad financiera de la compañía.

2.2.4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS

De acuerdo al punto de vista de Van Horne y Wachowicz (2010), la empresa en sí y los proveedores de capital externos (acreedores e inversionistas) emprenden el análisis de los estados financieros. Ellos comentan que el tipo de análisis varía de acuerdo con los intereses específicos de quien lo realiza. Los acreedores (proveedores de dinero para bienes y servicios)

están interesados principalmente en la liquidez de la empresa. Sus demandas son a corto plazo, y la habilidad de pagar estas demandas con rapidez se juzga mejor mediante el análisis de la liquidez de la empresa. Las demandas de los accionistas, por otro lado, son a largo plazo. De acuerdo con esto, los accionistas están más interesados en la capacidad de la empresa para manejar flujos de efectivo y pagar el servicio de la deuda en un periodo largo. Pueden evaluar esta capacidad analizando la estructura de capital, las fuentes más importantes y los usos de los fondos, la rentabilidad de la empresa en el tiempo y las proyecciones de rentabilidad futura.

Dentro de la empresa, Van Horne y Wachowicz (2010), indican que la administración también emplea el análisis financiero para fines de control interno y para ofrecer a los proveedores de capital lo mejor en cuanto a condiciones financieras y desempeño de la empresa.

Ratios financieros: 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 el ratio financiero, que relaciona dos piezas de datos financieros dividiendo una cantidad entre otra. Se calculan estos indicadores porque de esta manera se obtiene una comparación que puede resultar más útil que los números por sí solos. Además es importante que los ratios financieros calculados permitan obtener interpretaciones significativas y relevantes (Van Horne y Wachowicz, 2010).

2.2.5. ADMINISTRACIÓN DE LA LIQUIDEZ

Liquidez es la situación en la cual una compañía es capaz de afrontar sus obligaciones de corto plazo usando activos que pueden ser rápidamente transformados en efectivo. La administración de la liquidez se refiere a la habilidad de una organización de generar efectivo cuando y donde se necesita (Clayman et al, 2012).

Los desafíos de administrar la liquidez incluyen desarrollar, implementar y mantener una política de liquidez. Para hacer esto con efectividad, una compañía debe administrar todas sus fuentes clave de liquidez eficientemente. Estas fuentes clave pueden variar de compañía en compañía, pero ellas generalmente incluyen las fuentes primarias de liquidez, como saldos de efectivo, y fuentes secundarias de liquidez, como la venta de activos (Clayman et al, 2012).

Fuentes primarias de liquidez: Representan las más fácilmente accesibles fuentes disponibles. Las fuentes primarias incluyen:

- Saldos de efectivo: El cual es efectivo disponible en cuentas bancarias, resultante de cobranzas, ingresos por inversiones, liquidación de valores negociables y otros flujos de caja.
- Fondos de corto plazo: Pueden incluir crédito comercial, líneas de crédito bancarias e inversiones en portafolios de corto plazo.
- Administración de flujos de caja: Es la efectividad de la compañía en su sistema y prácticas de administración de efectivo, y el grado de descentralización de las cobranzas o procesos de pago. Mientras más descentralizado el sistema de cobranzas, por ejemplo, la compañía tendrá efectivo atado en el sistema y no disponible para su uso.

Estas fuentes representan liquidez que es común a la mayoría de compañías. Representan fondos que son fácilmente accesibles a un relativamente bajo costo (Clayman et al, 2012).

Fuentes secundarias de liquidez: En contraste a las fuentes primarias de liquidez, con las secundarias se afectan las operaciones normales de la compañía. Utilizar las fuentes secundarias puede resultar en un cambio en la posición financiera y operativa de la compañía. Estas fuentes incluyen:

- Renegociar los contratos de deuda, aliviando las presiones de los altos pagos de intereses y principal.
- Liquidando activos, lo cual depende del grado en el cual los activos de corto y/o largo plazo pueden liquidarse y convertirse en efectivo sin una significativa pérdida de valor.
- Solicitar la protección y reorganización bajo bancarrota.

El uso de una fuente secundaria puede significar que la compañía posee una salud financiera deteriorada y proveer liquidez a un alto precio (Clayman et al, 2012).

2.3. MARCO CONCEPTUAL

Banca Empresa del Banco ABC: En el Banco ABC se ha definido al segmento Banca Empresa como aquel cuyos clientes alcanzan ventas anuales a partir de S/ 5 millones hasta S/ 100 millones. Aunque es necesario indicar se presentan algunas excepciones.

Capital de trabajo: Se entiende capital de trabajo neto a la diferencia entre los activos corrientes menos los pasivos corrientes. Por otro lado, el capital de trabajo bruto corresponde a la inversión de la empresa en activos corrientes como efectivo, valores comerciales e inventarios (Van Horne y Wachowicz, 2010).

Ciclo de conversión de efectivo de una empresa: Es el tiempo desde el desembolso real de efectivo para compras hasta el cobro de las cuentas por cobrar que resultan de la venta de bienes y servicios (Van Horne y Wachowicz, 2010).

Ciclo de operación de una empresa: Es el tiempo que transcurre desde el compromiso de efectivo para compras hasta el cobro de las cuentas por cobrar que resultan de la venta de bienes y servicios (Van Horne y Wachowicz, 2010).

Guía: La Real Academia Española en su Diccionario de la Lengua Española (2017) presenta varias definiciones de la palabra “guía”. De ellas, esta investigación recoge dos, las cuales se encuentran relacionadas: Se trata de aquello que dirige o encamina, o también consiste en un tratado en el que se dan preceptos para encaminar o dirigir las cosas.

Rentabilidad: Se refiere a la habilidad de una compañía de generar retornos durante un periodo. Es una determinante clave del valor total de la compañía. La rentabilidad refleja su posición competitiva en el mercado, y por extensión, la calidad de su administración (Robinson et al, 2015).

Riesgo: El riesgo es la variabilidad en los rendimientos con respecto a los esperados (Van Horne y Wachowicz, 2010).

Riesgo Máximo a Alcanzar (RMA): El Riesgo Máximo a Alcanzar o RMA es un término utilizado en el Banco ABC para referirse a la exposición máxima a la que podría llegar un cliente como empresa individual o grupo económico de ser el caso. Viene a ser el nivel de deuda máxima que se ha propuesto y se encuentra bajo análisis.

Servicio de deuda: Se denomina servicio de deuda al monto requerido durante un periodo específico, que suele ser un año, para afrontar los pagos de capital e intereses de la deuda (Van Horne y Wachowicz, 2010).

Solvencia: Solvencia se refiere a la habilidad de una compañía de cumplir con sus obligaciones de deuda de largo plazo. La evaluación de la habilidad de una compañía para pagar sus obligaciones de largo plazo generalmente incluye un profundo análisis de los componentes de su estructura financiera (Robinson et al, 2015).

III. METODOLOGÍA

3.1. LUGAR

La presente investigación se ejecutó en la ciudad de Lima. La sede central del Banco ABC, cuyo proceso crediticio se analizó en esta investigación, se encuentra también en Lima.

3.2. TIPO DE ESTUDIO

La investigación realizada es de tipo descriptiva pues se buscó describir la realidad del proceso de análisis y admisión crediticia del Banco ABC para clientes de la banca empresarial. Entonces, se presenta cuál es la situación previa donde no se ha definido una metodología de análisis de riesgos y luego la guía propuesta.

3.3. DISEÑO

El diseño escogido para la realización de la presente investigación fue el no experimental, pues no se intervino ni alteró el proceso actual de análisis y admisión de riesgo crediticio para los clientes de Banca Empresa del Banco ABC. El investigador se limitó a observar el proceso y a realizar una encuesta mediante la aplicación de un cuestionario a los Analistas de Riesgos de Banca Empresa.

3.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Se utilizaron las siguientes fuentes primarias de recolección de datos:

- La observación: Se basó en apreciar cómo se analizan las líneas de crédito: la metodología y cómo se determina el Riesgo Máximo a Alcanzar.
- La encuesta: Se aplicó un cuestionario estructurado a los Analistas de Riesgos de Banca Empresa del Banco ABC quienes estaban realizando el análisis y admisión de riesgo crediticio. En el Anexo 1 se muestran las preguntas incluidas en el cuestionario con las cuales se buscó conocer la situación actual del proceso.

IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. RESULTADOS

4.1.1. DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL

La encuesta aplicada a los Analistas de Riesgos evidenció que en algunos casos se utiliza un modelo diferente para el análisis y admisión de riesgo crediticio, lo cual es plasmado en el informe que cada Analista de Riesgo elabora por cada propuesta.

A continuación se presenta la estructura del informe (y en consecuencia también del contenido) que cada Analista de Riesgos encuestado utiliza:

Analista de Riesgos 1 (correspondiente al Cuestionario 1):

- Relación crediticia con el Banco ABC
- Consideraciones generales del negocio
- Accionistas / grupo económico
- Clientes / proveedores
- Relación con el SFN
- Análisis sobre variaciones: Cambios y tendencias de inventarios, cuentas por cobrar, cuentas por pagar, capital de trabajo, liquidez, ventas, utilidades y EBITDA.
- Riesgos y mitigantes
- Conclusiones y recomendaciones

Analista de Riesgos 2 (correspondiente al Cuestionario 2):

- Facilidades evaluadas: Indica la posición vigente en créditos y garantías, así como la facilidad propuesta.
- Antecedentes: Giro de la empresa, antigüedad.
- Propiedad: Accionistas.
- Comentarios EE.FF.: Económica y financieramente.
- Aspectos de importancia
- Riesgos: De subordinación, crediticio, cambiario y de continuidad de negocio.
- Opinión y recomendaciones.

Adicionalmente los encuestados citaron las principales deficiencias del modelo que utilizan:

- Algunos aspectos importantes no son analizados frecuentemente mediante el uso de ratios financieros.
- En algunos casos no se realiza el análisis utilizando ratios financieros de cobertura de deuda (cobertura del servicio de deuda y total endeudamiento financiero entre EBITDA).
- No en todos los casos se hace énfasis en el nivel de apalancamiento de la empresa.
- Frecuentemente no se hace énfasis en el endeudamiento y en el nivel patrimonial de los principales accionistas de la empresa.
- Frecuentemente no se revisa si el cliente presenta información negativa en el portal web de la SUNAT y/o en otras fuentes de información pública.

Estos hallazgos indican que el modelo de análisis y admisión de riesgo crediticio de los clientes de Banca Empresa del Banco ABC posee un bajo nivel de estandarización, además se encontraron deficiencias importantes sobre la profundidad del análisis del endeudamiento de los clientes ya que no se estarían revisando uniformemente los ratios financieros de deuda

sobre flujos. Tampoco se analiza con frecuencia si el cliente reporta información negativa en la SUNAT y/o en otras fuentes de información públicas.

Dicha situación afecta los resultados del análisis crediticio y podría influir en la correcta identificación del riesgo crediticio que representa el cliente, sobreestimando la verdadera capacidad de pago de la empresa evaluada.

4.1.2. DESARROLLO DE LA PROPUESTA

La guía desarrollada de análisis y admisión de riesgo crediticio (en base a la cual los Analistas de Riesgos elaborarán su informe de análisis y admisión de riesgo crediticio) consiste en seis áreas de valoración que abarcan las principales cuestiones a analizar con la finalidad de determinar el nivel de riesgo crediticio que representa un cliente de Banca Empresa. La guía se presenta a continuación:

GUÍA DE ANÁLISIS Y ADMISIÓN DE RIESGO CREDITICIO PARA LOS CLIENTES DE BANCA EMPRESA DEL BANCO ABC
I. LAS SEIS ÁREAS DE VALORACIÓN
1. EMPRESA / PRODUCTO / MERCADO
<p>La presente sección permite conocer a qué se dedica la empresa, presenta su historia y su situación actual, precisa su ámbito de operaciones y detalla cuáles son sus productos y cómo éstos son comercializados. De esta manera, en este primer segmento, sin entrar en detalles operativos del día a día, se debe conocer cabalmente qué hace la empresa y cómo lo hace.</p> <p>El sector económico en donde se desempeña la empresa y/o el sector del cual depende</p>

deben ser comentados, identificando los principales *drivers* (factores de éxito) del sector, cuál es su desempeño actual y qué perspectivas se tienen para el mismo. La idea es tener claro cuáles son los riesgos del sector y cómo influirían en la situación económico-financiera de la empresa bajo análisis.

Las siguientes preguntas deberían ser respondidas en la sección Empresa / producto / mercado:

- ¿A qué se dedica la empresa?
- ¿Cuándo se constituyó y cuál es su historia?
- ¿Cuál es el ámbito de sus operaciones?
- ¿Qué productos ofrece? ¿Cuál es su mercado y quiénes son sus principales clientes? ¿Posee una política de ventas al crédito, de ser así, cuáles condiciones ofrece a sus clientes? ¿Qué tan concentrado se encuentran las ventas de la empresa?
- ¿Cuáles son sus procesos productivos? ¿Cómo es su ciclo de negocio? ¿Posee la empresa oficinas propias y/o plantas de producción y/o almacenes?
- ¿Quiénes son sus principales proveedores? ¿Estos le ofrecen crédito, de ser así, qué plazos de pago o líneas de crédito le ofrecen? ¿Qué tan concentrado se encuentra con sus proveedores?
- ¿En cuál sector económico compite la empresa? ¿Cuál es su situación actual y qué perspectivas tiene en el corto y mediano plazo?

2. ACCIONISTAS / GERENCIA

La segunda área de valoración tiene como objetivo presentar a los dueños de la empresa y a las personas que la dirigen. Detalla la composición accionarial y presenta la experiencia y formación de los principales gerentes así como de los accionistas.

Se debe analizar el carácter de la alta gerencia y/o accionistas revisando su

comportamiento crediticio en la SBS. Es imprescindible revisar y verificar que no exista información negativa en internet proveniente de fuentes confiables, así como validar que no se presenten alertas sobre vínculos con el lavado de activos y financiamiento del terrorismo (LAFT). Para revisar no se tengan alertas negativas relacionadas a LAFT se puede acudir a las listas internacionales a las cuales tiene acceso el Banco ABC.

Las siguientes preguntas deberían ser respondidas en la sección Accionistas / gerencia:

- ¿Quiénes son los accionistas de la empresa? ¿Qué participación posee cada uno?
- ¿Quiénes componen la alta gerencia de la empresa?
- ¿Cuál es su formación y/o experiencia profesional? ¿Cómo es su comportamiento crediticio?
- ¿Existe información negativa en fuentes públicas o alertas negativas relacionadas a LAFT en listas internacionales?
- ¿Estas personas son accionistas o son parte de la alta gerencia de otras empresas? De estar relacionadas o formar parte de un mismo grupo económico se deberá validar la información de la presente sección también para estas empresas.

En caso se presente como garantía (en la propuesta a evaluar) el aval y/o fianza solidaria de alguno o algunos de los accionistas y/o gerentes y/o empresas relacionadas y/o empresas del mismo grupo económico, será necesario conocer el nivel patrimonial del aval y/o fiador.

3. ACCESO AL CRÉDITO

El área de valoración denominada Acceso al crédito presenta si la empresa puede acceder al financiamiento de terceros, generalmente se hace énfasis en financiamiento bancario, de proveedores y de aplicar del mercado de capitales. Se detallan las facilidades crediticias que pudiese tener aprobadas la empresa y sus condiciones.

En esta sección es importante conocer cómo es el comportamiento crediticio de la empresa en la SBS y con el Banco ABC. Se analiza en el caso del Banco ABC y para un cliente antiguo (el cual ha tenido financiamientos anteriormente) cómo ha venido pagando sus obligaciones con la institución.

Las siguientes preguntas deberían ser respondidas en la sección Acceso al crédito:

- ¿Cuál es la calificación de la empresa actualmente en la SBS?
- ¿Presenta o ha presentado créditos vencidos, refinanciados o en cobranza judicial en la SBS?
- ¿Qué tipo de financiamientos utiliza actualmente la empresa en la SBS? ¿Cuál es su nivel de deuda?
- ¿Qué líneas de crédito posee con otros bancos? ¿Qué condiciones y plazos tiene aprobados? ¿Ha ofrecido garantías? ¿En qué consisten las garantías que ha ofrecido? ¿Tiene líneas de crédito disponibles en la SBS por si necesitara tomar financiamientos?
- ¿Cómo ha sido el comportamiento crediticio de la empresa con el Banco ABC?

4. BENEFICIOS / RENTABILIDAD

En la presente sección se debe analizar la capacidad de la empresa de generar utilidad. Se debe proyectar cuál sería el desempeño económico de la empresa, resultando necesario analizar si existe una tendencia en las ventas, margen bruto, y margen neto. El análisis horizontal y vertical debe permitir identificar variaciones significativas las cuáles deben ser explicadas, esto con la finalidad de identificar cómo se han generado y si las condiciones externas o internas que las originaron podrían persistir. Es importante revisar cuál era la estrategia del cliente para los periodos analizados y verificar si la misma permitió sea más rentable o no.

La verificación de la rentabilidad de la empresa permite conocer si los accionistas tienen incentivos o no de continuar con las operaciones.

Las siguientes preguntas deberían ser respondidas en la sección Beneficios / rentabilidad:

- ¿Cuál es el nivel de ingresos de la empresa y cómo ha evolucionado en los últimos periodos? ¿A qué se deben sus incrementos o reducciones? ¿Estarían relacionados a un efecto sobre el precio, la cantidad demandada o una combinación de ambos? ¿Cómo se relacionan las variaciones en las ventas de la empresa respecto al desempeño del sector económico en el cual participa?
- ¿Los márgenes bruto y neto siguen alguna tendencia, se mantienen estables o se han desempeñado de forma irregular? ¿A qué se debe?
- ¿Los gastos operativos (gastos de ventas y gastos administrativos) son estables? ¿Cómo se generaron las variaciones observadas?
- En la medida en que sean significativos se debe explicar las variaciones en ingresos y gastos no operativos y extraordinarios.
- ¿Cuál es la proyección de ventas de la empresa para el siguiente año? ¿Cuál sería su nivel de costo de ventas? ¿Qué márgenes bruto, operativo, EBITDA y neto estima alcanzaría la empresa para el siguiente periodo?

5. GENERACIÓN DE RECURSOS

En esta área de valoración se analiza cómo la empresa genera los recursos necesarios para afrontar sus obligaciones con acreedores. Se analiza si tiene la capacidad de afrontar sus obligaciones de corto y largo plazo.

Complementariamente se revisa también cómo la empresa obtiene efectivo y cómo lo utiliza. El plazo de análisis de las obligaciones y los fondos con los cuales se cubrirán

deberían por los menos coincidir con el plazo de los créditos propuestos.

Las siguientes preguntas deberían ser respondidas en la sección Generación de recursos:

- ¿Actualmente el nivel de EBITDA generado alcanza para afrontar el pago de gastos financieros y la parte corriente de la deuda de largo plazo (servicio de deuda)?
- ¿El nivel de EBITDA que proyecta el cliente es consistente con lo obtenido en los últimos periodos?
- ¿A cuánto asciende la proyección de inversiones en activo fijo para mantenimiento y expansión? ¿Cómo sería financiada y a qué plazos?
- ¿Cuáles riesgos afronta el cliente en sus operaciones que podrían afectar el nivel de EBITDA necesario para asumir el servicio de la deuda?
- ¿Se encuentra el cliente expuesto a riesgo cambiario? ¿Qué estrategias tiene para mitigarlo?
- ¿Cómo ha obtenido caja el cliente durante los últimos periodos y cómo la ha utilizado?

6. SOLVENCIA

En esta sección se analiza qué tan solvente es la empresa, para ello se indaga en las principales cuentas del activo, pasivo y patrimonio para determinar si con la realización de los activos se tiene capacidad de afrontar las obligaciones corrientes y no corrientes. Adicionalmente, se hace uso de ratios de endeudamiento, solvencia y liquidez.

Las siguientes preguntas deberían ser respondidas en la sección Solvencia:

- ¿Cuáles han sido las principales cuentas del activo según el Estado de Situación Financiera para los últimos cortes evaluados? ¿Se tienen variaciones significativas en su evolución? ¿Cómo se sustentan estas variaciones?

- ¿Cuáles han sido las principales cuentas del pasivo según el Estado de Situación Financiera para los últimos cortes evaluados? ¿Se tienen variaciones significativas en su evolución? ¿Cómo se sustentan estas variaciones?
- ¿Cuáles han sido las principales cuentas del patrimonio según el Estado de Situación Financiera para los últimos cortes evaluados? ¿Se tienen variaciones significativas en su evolución? ¿Cómo se sustentan estas variaciones?
- ¿Se han identificado cuentas por cobrar comerciales y/o diversas deterioradas? ¿La empresa ha realizado provisiones por estas cuentas?
- ¿Se han identificado inventarios que deban ser castigados debido a que no sería posible realizarlos?
- ¿La rotación de cuentas por cobrar comerciales de corto plazo, de los inventarios y de las cuentas por pagar comerciales de corto plazo se ajustan a las políticas indicadas por la empresa? ¿En qué se sustentarían las diferencias encontradas?
- ¿Qué nivel de capitalización patrimonial presenta la empresa? ¿Ha confirmado que realizará incrementos de capital y/o capitalización de utilidades retenidas?
- ¿Cómo es el ciclo de conversión de efectivo de la empresa?

II. CÁLCULO DE NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO

El financiamiento empresarial puede venir de diferentes fuentes, entre las principales y habituales se tienen a los accionistas, los bancos y los proveedores. En cierta medida las empresas también pueden financiarse con el Estado o con sus trabajadores al mantener impuestos por pagar y remuneraciones por pagar respectivamente.

Como premisa se debe tener en cuenta que las empresas toman financiamiento con diferentes objetivos: Pueden financiar sus operaciones habituales, es decir, financiar su capital de trabajo, financiar nuevas líneas de negocio, financiar la expansión de locales comerciales o ampliaciones de planta, etc. En la presente guía se indica cómo calcular la necesidad de financiamiento de capital de trabajo.

Una vez definido el destino de los fondos a prestar, se debe conocer cuál es el ciclo de conversión de efectivo proyectado de la empresa para el periodo de vigencia de las líneas de crédito. Se trata de la cantidad de días que pasarían desde que la empresa paga a sus proveedores por la mercadería que compra o por las materias primas que adquiere hasta que a la empresa le pagan sus clientes por la venta de sus productos. Este sería el plazo que la empresa requiere financiar, y para completar el cálculo, dicho plazo debe ser multiplicado por el monto de las compras proyectadas para el siguiente año (siguientes 365 días) y luego dividido entre los 365 días que tiene un año.

Con el cálculo indicado en el párrafo precedente, se obtiene una aproximación de las necesidades de financiamiento de capital de trabajo que tiene una empresa. Sin embargo, no necesariamente este monto será el que la empresa financie con deuda bancaria de corto plazo (con líneas de crédito de corto plazo revolventes), pues la empresa podría estar financiando su capital de trabajo con financiación a largo plazo (el exceso de la sumatoria de pasivos de largo plazo y de patrimonio sobre los activos fijos estarían financiando capital de trabajo). En caso esto ocurra, a las necesidades de capital de trabajo encontradas, debería restársele el indicado exceso, obteniéndose las necesidades de capital de trabajo que serían financiadas con deuda bancaria de corto plazo.

III. DETERMINACIÓN DEL RIESGO MÁXIMO A ALCANZAR

En el Banco ABC, una de las actividades finales durante el proceso de análisis y admisión de riesgo crediticio consiste en determinar el RMA. Para ello previamente se debe haber identificado a cuánto ascienden las necesidades de financiamiento de la empresa, para con este *input* (información de entrada) proceder a identificar el nivel de riesgo que el Banco ABC desea asumir.

Es importante conocer la estructura de líneas de crédito y garantías otorgadas que el cliente mantiene con otros bancos: El Banco ABC debería procurar aprobar líneas de crédito bajo condiciones y/o garantías similares o superiores a las que la empresa mantiene con los

otros bancos con los que trabaja. El riesgo de subordinación significa que debido a la estructura de las líneas aprobadas, en caso de un eventual *default* (incumplimiento), la empresa podría ver más conveniente para sí misma pagar primero las obligaciones pendientes con las otras entidades financieras. Esto significaría que en algunos casos el Banco ABC no pueda o le sea más difícil recuperar lo prestado.

A continuación se identifica cuánto de riesgo sin garantías asumen los otros bancos. En la práctica se conoce que algunos bancos tienen un perfil más agresivo que otros. Al conocer el nivel de riesgo asumido por bancos de similar apetito de riesgo, se puede tener una idea preliminar del RMA a aprobar.

El *sizing* (dimensionamiento) permite también definir un rango para el RMA con el cual se sentiría cómodo el Banco ABC. Se suele comparar el RMA con algunas cuentas como el capital social, el EBITDA, las ventas y el total de deuda bancaria con la finalidad de comparar luego estos ratios con métricas preestablecidas.

4.1.3. CASO DE APLICACIÓN DE LA GUÍA

A continuación se presenta el caso de aplicación basado en la evaluación de líneas de crédito de corto plazo para el cliente de la banca empresarial cuyo nombre ficticio será La Selva EIRL por razones de confidencialidad.

INFORME DE ANÁLISIS Y ADMISIÓN DE RIESGO CREDITICIO PARA “LA SELVA EIRL”
I. LAS SEIS ÁREAS DE VALORACIÓN
1. EMPRESA / PRODUCTO / MERCADO

La Selva EIRL inició operaciones en el año 1996 para dedicarse a compra, procesamiento y exportación de castañas (también conocidas como nueces de Brasil), luego en el año 2008 incorpora una línea de procesamiento y exportación de ovas de pez volador. Las castañas representan a la fecha un 62 por ciento de sus ingresos mientras las ovas explican el 38 por ciento restante.

Las Castañas:

La castaña amazónica (*Bertholletia excelsa*) crece de manera silvestre en regiones tropicales de América; tiene presencia principalmente en los bosques de la amazonía peruana, boliviana y brasileña (Ministerio del Ambiente del Perú, 2014).

La nuez de la castaña amazónica proviene del fruto de uno de los árboles más grandes de los bosques tropicales de la amazonía. Este árbol puede alcanzar una altura de 60 metros, un diámetro mayor a 2 metros y puede llegar a vivir centenares de años (Ministerio del Ambiente del Perú, 2014).

Madre de Dios es el único departamento del Perú donde se encuentran árboles de castaña amazónica en densidad suficiente como para el aprovechamiento económico de su nuez. Se estima que los bosques naturales con castaña ocupan aproximadamente 2,5 millones de hectáreas. Su recolección con fines comerciales se inició en el Perú alrededor de 1930 (Ministerio del Ambiente del Perú, 2014).

Las concesiones de castaña se dan por un plazo de 40 años que pueden ser renovables. Estas concesiones están a cargo de los extractores (llamados también castañeros) quienes se encargan de organizar las labores de extracción y opcionalmente el procesamiento de la castaña. El barriquero, que es la mano de obra contratada por el extractor, es el encargado de la extracción de la castaña y de su transporte hasta el almacén del campamento.

Las concesiones son controladas por SERFOR, se paga una tasa por kilo recolectado aparte de lo que el castañoero paga por la concesión. La cadena de compra y capacidad (liquidez) es el vínculo más fuerte entre La Selva EIRL y los extractores o castañoeros. Estos últimos desean empresas sólidas a las cuales venderles las castañas. Entonces La Selva EIRL no requiere permisos, el que tiene el permiso (en este caso la concesión) es el extractor de castaña.

Ovas de pez volador:

Las ovas de pez volador (o huevos de pez volador) son valoradas principalmente en países de Asia como acompañamiento de diversos platos típicos. Pescadores artesanales son los encargados de recolectarlas.

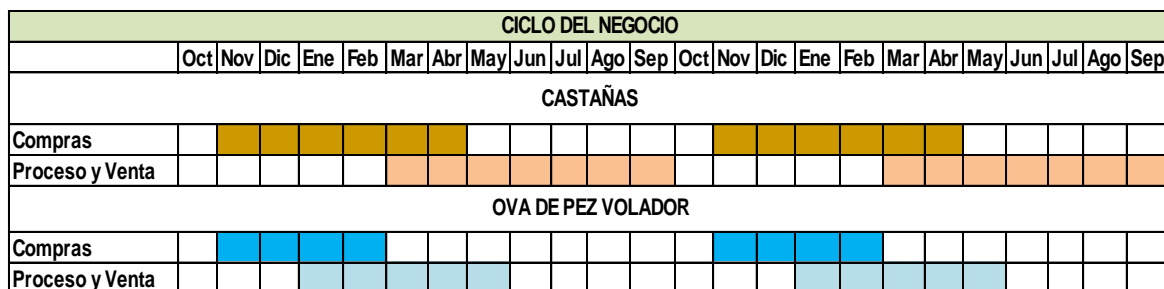


Figura 1: Ciclo de negocio de las castañas y las ovas de pez volador

FUENTE: Banco ABC

Castañas:

La castaña es adquirida de Bolivia, Brasil y Puerto Maldonado entre noviembre y abril de cada año (6 meses). La castaña se traslada a Arequipa recién en marzo para evitar la época de lluvias en la selva, las cuales maltratarían el producto y provocarían la aparición de

hongos. El procesamiento empieza en marzo y generalmente inicia la exportación en abril hasta setiembre de cada año. Adicionalmente cabe indicar La Selva EIRL debe mantener stock de castañas para exportar todo el año y cumplir con sus clientes extranjeros.

Ovas de pez volador:

Las ovas se empiezan a adquirir en la costa sur del país en las zonas de Atico, Planchada, Matarani e Ilo entre noviembre y febrero de cada año (4 meses). En este plazo se acopian las ovas (compradas a pescadores artesanales) preparando una cantidad suficiente para iniciar las exportaciones en febrero. El proceso de venta culmina aproximadamente en mayo.

Destinos de exportación:

En la siguiente figura se aprecia que el principal destino de exportación de La Selva EIRL es Estados Unidos de América debido a que es el principal destino de las castañas que se exportan de Perú.

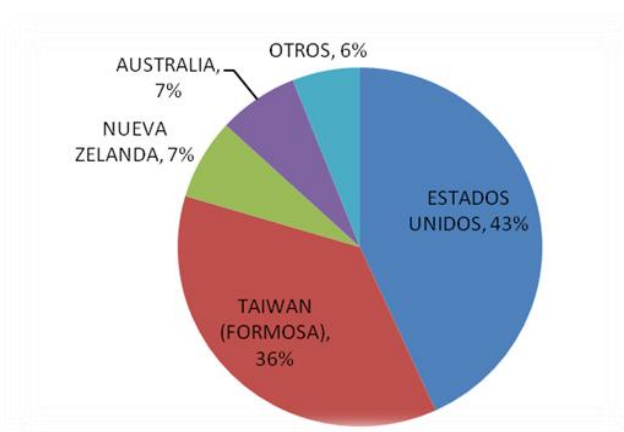


Figura 2: Destinos de exportación de La Selva EIRL durante el año 2016 (en base a exportaciones a valor FOB expresados en miles de USD)

FUENTE: Banco ABC

2. ACCIONISTAS / GERENCIA

Pedro Perez Pinto: De profesión ingeniero mecánico, es dueño de La Selva EIRL y tiene 53 años de edad. A abril 2017 se encuentra calificado como 100 por ciento Normal en el SFN con una deuda de S/ 1,6MM (95 por ciento crédito hipotecario con el BBVA, 3 por ciento por un crédito vehicular con BBVA Consumer Finance y 2 por ciento por tarjeta de crédito con el BCP). No registra información negativa significativa.

Patrimonialmente cuenta con:

- Una casa en Arequipa con VC de USD 550M (libre de gravamen según confirmó el Funcionario de Negocios).
- Un departamento en Lima con un VC de USD 700M (gravado a favor del BBVA según confirmó el Funcionario de Negocios).
- Una casa en Lima con VC de 950M (gravado a favor del BBVA según confirmó el Funcionario de Negocios).
- Vehículos por USD 130M.

Las siguientes personas también figuran como RRLL de La Selva EIRL:

- Pedro Pérez Paredes (84 años) no mantiene deuda ni información negativa en el SFN.
- Pablo Pérez Pinto (55 años) se encuentra calificado a abril 2017 como 100 por ciento Normal con una deuda de S/4M por un préstamo de libre disponibilidad. No presenta información negativa en el SFN.
- Juan Martínez Cuadros (53 años) se encuentra calificado a abril 2017 como 100 por ciento Normal con una deuda en el SFN de S/ 32M (por tarjeta de crédito y créditos

de libre disponibilidad). No reporta información negativa significativa.

- Carla Vega Ortega (46 años) se encuentra calificada a abril 2017 como 100 por ciento normal en el SFN con una deuda de S/ 207M (principalmente crédito hipotecario). No reporta información negativa significativa.

A continuación se listan las empresas relacionadas a los RRL de La Selva EIRL:

- Equilibrio Andino SRL (baja de oficio): No mantiene deuda ni información negativa en el SFN.
- Químicos Agrarios EIRL (baja de oficio): No mantiene deuda ni información negativa en el SFN.
- Suministros de América SRL: Se dedica a la importación de insumos para control de polvo para una importante empresa minera. No mantiene deuda ni información negativa en el SFN.
- Nueces EIRL: Es una planta peladora de castañas, le otorga el servicio de pelado a La Selva EIRL. No mantiene deuda ni información negativa en el SFN.
- Repuestos La Selva EIRL: El cliente indica esta empresa no opera actualmente, se utilizaba para brindar servicio de acondicionamiento de silos, techos metálicos, entre otros en Puerto Maldonado. No mantiene deuda ni información negativa en el SFN.
- Granos de Exportación SRL: Se dedica a la exportación de frejol, maíz, quinua, chíá, etc. como comercializador o procesándola por encargo con terceros. A abril 2017 se encuentra calificado como 100 por ciento Normal en el SFN con una deuda de S/ 4,3MM en su mayoría de comercio exterior. No reporta información negativa significativa.
- Arequipa Lab SRL: Es un laboratorio que realiza análisis y ensayos técnicos a alimentos. Mantiene una calificación 100 por ciento normal a abril 2017 con un endeudamiento de S/ 127M en el SFN (en su mayoría por leasing). No reporta información negativa significativa.

Se ha realizado la búsqueda del cliente, accionista y empresas relacionadas en las listas internacionales no encontrándose alertas negativas relacionadas a lavado de activos y/o financiamiento del terrorismo.

3. ACCESO AL CRÉDITO

La Selva EIRL cuenta con acceso al crédito con los siguientes bancos: BBVA, Bco. Financiero, Bco. Santander Perú, BCP y Scotiabank. Al mes de abril 2017 estas instituciones le han hecho préstamos por S/ 27MM de los cuales el 99 por ciento consiste en créditos de comercio exterior.

Mantiene una calificación de 100 por ciento Normal por su dedua y no presenta créditos vencidos, refinanciados o judiciales.

En el siguiente cuadro se aprecian las líneas de crédito que posee el cliente, así como las garantías reales que ha ofrecido a estas instituciones:

Cuadro 1: Líneas de crédito y utilización SBS de La Selva EIRL

Institución	Línea de crédito aprobada (USD M)	Utilización SBS por producto (USD M)			Garantías hipotecarias según SBS (USD M)	Cobertura de hipotecas sobre deuda total
		COMEX	Otros	Total		
BBVA	2,500	3,965	11	3,976	1,018	26%
Banco Financiero	2,500	2,640		2,640	1,055	40%
Banco Santander		750		750	0	0%
BCP	1,000	550		550	0	0%
Scotiabank	500	500		500	291	58%
Total	6,500	8,405	11	8,416	2,365	28%

Tipo de cambio utilizado es de S/ 3.244 por dólar norteamericano.

FUENTE: Banco ABC

La Selva EIRL no presenta información negativa de protestos pendientes de pago, así como tampoco reporta deuda coactiva SUNAT.

4. BENEFICIOS Y RENTABILIDAD

El incremento constante en los ingresos observado en los dos últimos periodos se debe a la diversificación de mercados internacionales que viene logrando La Selva EIRL. Así trabaja desde hace dos años con los clientes Corean Nuts Ltd. (empresa coreana a quien le vende castañas) y Corean Seafood (empresa coreana a quien le vende ovas de pez volador). Estos clientes representaron ventas por S/ 906M y S/ 8,4MM respectivamente durante el año 2016.

En el siguiente cuadro se analiza cómo evolucionaron los precios de venta de las castañas y ovas de pez volador:

Cuadro 2: Evolución PxQ de La Selva EIRL

Producto	CASTAÑAS				
Periodo	2012	2013	2014	2015	2016
Precio FOB en USD por Kg.	6.65	5.95	6.70	7.77	7.33
variación		-11%	13%	16%	-6%
Cantidad (toneladas)	902	930	1,118	1,169	1,268
variación		3%	20%	5%	8%
TOTAL CASTAÑAS (USD M)	5,999	5,531	7,486	9,088	9,286
variación		-8%	35%	21%	2%
Producto	OVAS DE PEZ VOLADOR				
Periodo	2012	2013	2014	2015	2016
Precio FOB en USD por Kg.	55.48	34.36	44.41	12.52	14.71
variación		-38%	29%	-72%	18%
Cantidad (toneladas)	29	38	79	261	391
variación		30%	110%	230%	50%
TOTAL OVAS DE PEZ VOLADOR (USD M)	1,609	1,295	3,508	3,265	5,756
variación		-19%	171%	-7%	76%
TOTAL VENTAS CASTAÑAS + OVAS DE PEZ VOLADOR (USD M)	7,608	6,826	10,994	12,353	15,042
variación		-10%	61%	12%	22%

FUENTE: Banco ABC

El crecimiento en la venta de castañas observado en el 2015 se explica principalmente por un mayor precio, y en el año 2016 es explicado por una mayor cantidad de toneladas exportadas. Si bien en cuanto al precio el cliente ha experimentado alzas y bajas, la cantidad exportada ha sido siempre creciente con lo cual actualmente La Selva EIRL es uno de los principales exportadores de castañas del Perú.

Por el lado de la ova de pez volador el precio ha presentado mayor variabilidad, experimentando una fuerte caída en el año 2015 hasta USD 12.52 por Kg, sin embargo con el nivel de precios más bajos las toneladas exportadas han crecido de forma significativa. Esta mayor cantidad exportada explica el crecimiento en las ventas de ovas del periodo 2016. Actualmente La Selva EIRL es uno de los principales exportadores de ovas de pez volador del Perú.

Cabe mencionar el crecimiento de las ventas, retirando el efecto del tipo de cambio, fue de 12 por ciento para el año 2015 y de 22 por ciento para el periodo 2016.

A marzo 2017 se aprecia una reducción de las ventas, sin embargo se debe considerar que éstas presentan cierta estacionalidad. De esta forma para la mayoría de los periodos la facturación del primer trimestre es la que menos aporta a la facturación total del año. De acuerdo con el ciclo de negocio la exportación de castañas y ovas de pez volador se da simultáneamente en el segundo trimestre de cada año. En el siguiente cuadro se aprecian las exportaciones trimestrales según SUNAT:

Cuadro 3: Exportaciones por trimestres según SUNAT de La Selva EIRL

Periodos	2011		2012		2013		2014		2015		2016		2017	
Trimestres	Importe (USD M)	%	Importe (USD M)	%	Importe (USD M)	%	Importe (USD M)	%	Importe (USD M)	%	Importe (USD M)	%	Importe (USD M)	%
1T	1,310	17%	2,267	25%	950	14%	2,607	24%	1,694	14%	2,842	19%	3,028	100%
2T	1,565	20%	2,306	26%	1,722	26%	1,602	15%	2,907	24%	4,481	31%	0	0%
3T	2,181	28%	3,009	34%	1,656	25%	2,871	26%	3,264	26%	3,585	24%	0	0%
4T	2,748	35%	1,400	16%	2,275	34%	3,889	35%	4,484	36%	3,757	26%	0	0%
TOTAL	7,804	100%	8,982	100%	6,603	100%	10,969	100%	12,349	100%	14,665	100%	3,028	100%

FUENTE: Banco ABC

Del cuadro anterior se aprecia también las ventas a marzo 2017 de USD 3,028M no han tenido precedentes en los años previos con lo que el cliente proyecta superar las ventas del 2016.

La reducción del margen bruto durante el año 2016 obedece a que durante dicho periodo se vendieron ovas de pez volador que habían sido compradas a un precio más alto en 2015. La proyección de La Selva EIRL para el 2017 es obtener un margen bruto de 15 por ciento y un margen operativo de 8 por ciento, esto significa mantener los márgenes del 2016. A marzo 2017 se viene cumpliendo lo indicado.

Para todos los periodos analizados se muestra estabilidad en los gastos operativos (gasto de ventas + gastos administrativos), representando alrededor de 7 por ciento de las ventas del periodo.

5. GENERACIÓN DE RECURSOS

En el año 2015 mejora el margen EBITDA de la compañía en línea con el mayor margen bruto obtenido, para el año 2016 el margen EBITDA retrocede hasta representar el 9 por ciento de las ventas debido a la reducción del margen bruto explicado por la venta de ovas de pez volador adquiridas en 2015 a un precio mayor.

El nivel de liquidez de la compañía es ligeramente superior a la unidad para todos los periodos evaluados. La generación del negocio de aproximadamente S/ 4,8MM cubre con holgura los gastos financieros y favorece la liquidez en la empresa debido a que no se tiene deuda estructural que afrontar.

En el flujo de caja año 2017 enviado por el cliente se confirma su proyección de mantener las ventas alcanzadas en el año 2016 (aprox. S/ 52MM) y el mismo margen bruto (15 por ciento). Considerando la presente propuesta no incluye operaciones de mediano plazo y el cliente no posee deuda estructural se ha aceptado y analizado el flujo de caja presentado solo del periodo 2017.

Riesgo cambiario:

El cliente se encuentra “expuesto” al riesgo de tipo de cambio considerando si bien su facturación es 100 por ciento en dólares, solo el 35 por ciento de sus gastos se encuentran en dicha moneda. Los pasivos en la divisa norteamericana representa el 80 por ciento del total pasivos. En la actualidad el cliente no maneja coberturas de tipo de cambio, por eso ante una eventual apreciación del sol de 10 por ciento se obtendría un EBITDA de S/

1,148M al año con el cual podría inclusive afrontar el servicio de deuda pues no se tiene deuda estructural.

6. SOLVENCIA

Activo:

- Caja y Bancos: El cliente indica el nivel elevado de efectivo que se mantenía a diciembre 2015 se explica por cobranzas que se abonaron justo antes de dicho corte. A diciembre 2015, diciembre 2016 y marzo 2017 se tienen depósitos a plazo en garantía los cuales fueron reclasificados como activos de largo plazo.
- Cuentas por cobrar comerciales: A diciembre 2016 representan el 27 por ciento del total activo y se reduce su participación a marzo 2017. La rotación de cuentas por cobrar en días se encuentra dentro de la política de la compañía de entre 45 a 90 días de crédito. En el siguiente cuadro se aprecia la participación por cliente en las ventas 2016:

Cuadro 4: Detalle de clientes 2016 de La Selva EIRL

Cliente	País	Ventas 2016 (S/ M)	Porcentaje del total de ventas 2016	Producto	Antigüedad de la relación en años
Taiwan Food Ltd.	Taiwán	6,968	13	ovas de pez volador	5
UK Nuts Ltd.	Reino Unido	142	0	nueces	21
Corean Nuts Ltd.	Corea	906	2	nueces	2
Australian Nuts Ltd.	Australia	4,201	8	nueces	4
New Zealand Food	Nueva Zelanda	3,267	6	nueces	4
Germany Green	Alemania	1,308	2	nueces	15
American Nuts	USA	4,937	9	nueces	15

Corean Seafood	Corea	8,444	16	ovas de pez volador	2
Australian Food	Australia	1,622	3	nueces	4
New Star Spices	USA	1,070	2	nueces	15
American Food	USA	8,807	17	nueces	15
USA Commodities	USA	1,214	2	nueces	20
Dakota Industries	USA	4,888	9	nueces	21
Otros		4,817	9		
TOTAL		52,591	100		

FUENTE: Banco ABC

Del cuadro anterior se aprecia no se tiene concentración significativa con algún cliente y con que varios de ellos se tiene una antigua relación comercial.

- Inventarios: Representa en promedio 30 por ciento del total activo, la rotación en días de 68 días a diciembre 2016 es consistente con los plazos de recolección y acopio de castañas y ovas de entre 4 y 6 meses. Se incrementan los inventarios a marzo 2017 debido a que se ha acumulado todo lo que se empezará a vender en el segundo trimestre (ver cuadro de ciclo de negocios y de exportaciones por trimestre).
- Los anticipos a proveedores de S/ 8MM a marzo 2017 se genera porque se ha acumulado adelantos a los proveedores de castaña desde noviembre del año previo.
- Activo fijo: Su nivel se ha mantenido relativamente estable para los periodos analizados, principalmente comprende maquinaria para el procesamiento de castañas y ovas, las plantas de procesamiento ubicadas en Arequipa y Puerto Maldonado y las oficinas ubicadas en Arequipa.

Pasivo:

- A diciembre 2016 la deuda bancaria representa el 71 por ciento del total pasivo más

patrimonio y consiste en préstamos de COMEX para financiar pre y post embarque. Todos estos préstamos son de vencimiento corriente. A marzo 2017 también representan aproximadamente el 70 por ciento del total pasivo más patrimonio llegando a S/26MM, con este incremento se financia inventarios y los adelantos a los proveedores de castañas. En el siguiente cuadro se aprecia cómo el endeudamiento en la SBS presenta cierta estacionalidad con picos en abril y mayo de cada periodo.

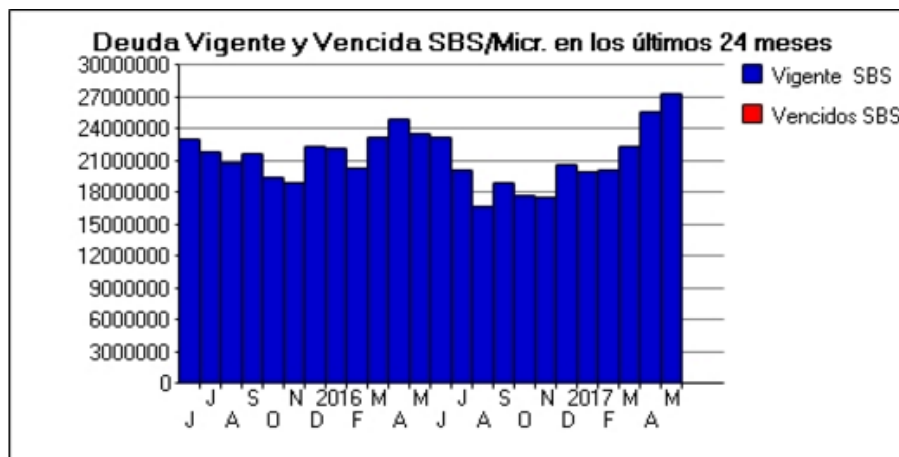


Figura 3: Evolución endeudamiento SBS de La Selva EIRL

FUENTE: Banco ABC

Patrimonio:

- Durante el periodo 2016 el cliente realizó un incremento de capital social pasando de S/ 3,5MM a S/ 4,3MM en diciembre 2016. El endeudamiento patrimonial se incrementa hasta 3.85 a marzo 2017 producto de la mayor deuda de Comex tomada de los bancos. Se aprecia las utilidades generadas en los periodos analizados mayoritariamente han sido retiradas de la empresa.
- Se identificó el cliente reportaba resultados acumulados negativos a diciembre 2012, diciembre 2013 y diciembre 2014. En el siguiente cuadro se detallan las

cuentas que componen el patrimonio de La Selva EIRL para el periodo 2011 - marzo 2017.

Cuadro 5: Evolución cuentas del patrimonio de La Selva EIRL

Partidas (cifras en S/ M)	Corte de Estado de Situación Financiera						
	dic. 2011	dic. 2012	dic. 2013	dic. 2014	dic. 2015	dic. 2016	mar. 2017
capital	2,536	3,036	3,036	3,536	3,536	4,336	4336
reservas	269	269	304	6	100	181	430
resultado acumulado negativo		-932	-192	-87			
resultado acumulado positivo	268				249	51	2265
utilidad del ejercicio	925	2,402	573	1,098	2,936	2,485	728
total patrimonio	3,998	4,775	3,721	4,553	6,821	7,053	7,759

FUENTE: Banco ABC

El cliente confirma los resultados acumulados negativos se generaron de la siguiente manera: En el año 2012 se tenían resultados acumulados del 2011 por S/ 1,193M, y el cliente retira S/ 500M para incrementar el capital social, luego reparte utilidades por S/ 693M y realiza un ajuste tributario por efecto del drawback y beneficios de S/ 932M obteniendo un resultado acumulado negativo de S/ 932M. Según se aprecia en el cuadro anterior, todos los periodos La Selva EIRL generó utilidad del ejercicio.

II. OPINIÓN

Habiendo evaluado la propuesta de crédito, se emite opinión favorable por una línea de Comex para pre y post embarque de USD 200M con plazo de un año resaltando los siguientes aspectos significativos:

- Empresa con más de 20 años de experiencia en la compra, procesamiento y exportación de castañas y 9 de experiencia en la exportación de ovas de pez volador.

- Se trata de uno de los principales exportadores del Perú en cuanto a castañas y ovas de pez volador, cuenta con buen poder de negociación y acceso a las materias primas.
- Dueño de La Selva EIRL, representantes legales y empresas relacionadas sin información negativa en SBS, tampoco presentan información negativa relacionada a lavado de activos y/o financiamiento del terrorismo.
- Empresa con amplio acceso al crédito y calificada 100 por ciento Normal en el SFN.
- Ventas crecientes para los periodos evaluados en base a una mayor cantidad de toneladas exportadas lo cual reduce en efecto de los vaivenes de los precios. A marzo 2017 las ventas resultan mayores que el igual periodo del año previo.
- El margen bruto se reduce durante el año 2016 y se mantiene en 15 por ciento a marzo 2017, sin embargo los gastos operativos son estables, con lo cual la empresa podría generar S/ 4,8MM al año de EBITDA.
- Se presenta una holgada cobertura del servicio de deuda considerando no tiene deuda estructural. Si bien el endeudamiento sobre flujos alcanza 6.24 veces a marzo 2017, esto sería efecto de la mayor deuda bancaria que el cliente suele tomar entre abril y mayo de cada año con la cual financia las mayores exportaciones del segundo trimestre.
- Si bien el nivel de liquidez es ligeramente superior a la unidad, las cuentas por cobrar y los inventarios rotan rápidamente. No presenta concentración en su cartera de clientes extranjeros.
- Considerando se trata de un cliente nuevo y que se tiene alguna incertidumbre sobre la disponibilidad de la especie pez volador para los siguientes periodos producto de cambios climatológicos se resuelve por el momento financiar solo las exportaciones de castaña del cliente.
- Con la línea de USD 200M se participaría de aproximadamente 2,5 por ciento de la deuda del cliente en el SFN, resultando la exposición sin garantía real similar a la mantenida por otros bancos con apetito de riesgo comparable.

III. RECOMENDACIONES

Se recomienda revisar principalmente los siguientes aspectos en la siguiente evaluación:

- Evolución de las ventas contando con el detalle de PxQ y del margen bruto generado.
- Revisión del nivel de inventarios de acuerdo al ciclo de negocios del cliente.
- Revisar el nivel de deuda bancaria del cliente. De incrementarse el endeudamiento patrimonial (a marzo 2017 es 3.85x) y el endeudamiento sobre flujos (a marzo 2017 es 6.24x) se recomendaría el cliente realice un aporte de capital social.
- El nivel de cuentas por cobrar al accionista.

4.2. DISCUSIÓN

El modelo de análisis crediticio de clientes de Banca Empresa en el Banco ABC posee un bajo nivel de estandarización entre los Funcionarios de Negocios y los Analistas de Riesgos Empresas; existen también algunas deficiencias relacionadas al análisis del nivel de endeudamiento de la empresa bajo revisión, pues hay ratios financieros que no se emplean uniformemente. Esta situación estaría causada por el método de trabajo, debido a que no se utiliza un modelo de análisis crediticio estandarizado, en menor medida también influye el nivel de capacitación o las competencias de las personas respecto al análisis de EEFF y determinación del riesgo crediticio.

Conociendo esas circunstancias es que se propone una guía de análisis y admisión de riesgo crediticio para los clientes de Banca Empresa del Banco ABC. Su aplicación en primer lugar permite identificar el nivel de riesgo crediticio que representa un cliente, en segundo lugar señala los pasos para calcular sus necesidades de financiamiento y en tercer y último lugar establece los criterios más importantes a tomar en cuenta en la determinación del RMA.

Tal como se muestra en el caso de aplicación presentado, la guía propuesta se utiliza para la elaboración del informe de análisis y admisión de riesgo crediticio que se prepara por cada propuesta de crédito que ingresa al Área de Riesgos. Si bien este informe es un insumo importante que se revisa durante el Comité de Créditos, es en esta instancia donde finalmente se define si se aprueba, se aprueba con modificaciones o se rechaza la propuesta presentada por el Área de Negocios.

En los siguientes puntos se discute además la capacidad de la guía propuesta de análisis y admisión de riesgo crediticio de cumplir con sus objetivos:

- Los aspectos cualitativos y cuantitativos del modelo presentado por Ramón e Iñiguez (2010) listados en los antecedentes de la presente investigación, han sido recogidos a lo largo de las seis áreas de valoración de la guía propuesta.
- De acuerdo al marco teórico presentado en esta investigación, según Van Horne y Wachowicz (2010), el tipo de análisis varía de acuerdo con los intereses específicos de quien lo realiza. Los acreedores se interesarían principalmente en la liquidez de la empresa. Sus demandas son a corto plazo, y la habilidad de pagar estas demandas con rapidez se juzga mejor mediante el análisis de la liquidez. En la guía propuesta de análisis y admisión de riesgo crediticio se analiza la liquidez de la empresa mediante el entendimiento de su ciclo de conversión de efectivo, el análisis de la composición de las principales cuentas de su activo corriente y la utilización de ratios financieros.
- Como parte de esta investigación se presentó la guía propuesta de análisis y admisión de riesgo crediticio para clientes de Banca Empresa del Banco ABC a los Analistas de Riesgos Empresas obteniéndose su aprobación como usuarios expertos. Se identificó cómo la guía propuesta incorpora aquellos puntos que fueron encontrados como deficiencias en el diagnóstico de la situación inicial.
- Finalmente la capacidad de la guía propuesta de alcanzar sus objetivos también ha sido confirmada por el autor de la presente investigación basándose en su experiencia profesional como Analista de Riesgos de Banca Empresa.

V. CONCLUSIONES

1. Se encontró que el proceso de análisis y admisión de riesgo crediticio para clientes de Banca Empresa del Banco ABC posee un bajo nivel de estandarización relacionado al modelo de análisis empleado y a que no se emplea uniformemente ratios financieros para describir el nivel de endeudamiento de los clientes.
2. La guía de análisis y admisión de riesgo crediticio propuesta posee seis áreas de valoración: (i) Empresa / Producto / Mercado, (ii) Accionistas / Gerencia, (iii) Acceso al Crédito, (iv) Beneficios / Rentabilidad, (v) Generación de Recursos, y (vi) Solvencia; cada una de ellas explica qué es lo que se analiza en dicha sección y presenta un listado de preguntas que permiten identificar los principales riesgos de crédito.
3. La guía propuesta, a partir de la identificación del ciclo de conversión de efectivo proyectado y de las compras proyectadas, indica cómo calcular las necesidades de financiamiento de capital de trabajo. Luego propone ajustes al cálculo en caso la empresa financie con pasivo de largo plazo y/o patrimonio su capital de trabajo, con esto, finalmente se determina cuánto de deuda bancaria de corto plazo tomaría la empresa.
4. La guía propuesta ofrece premisas importantes que permiten determinar el RMA. Se menciona se debe tomar en cuenta la estructura de líneas de crédito y garantías que la empresa analizada mantiene en el SFN para reducir el riesgo de subordinación. Así también el *sizing* permite definir rangos donde debería encontrarse el RMA basándose en su comparación contra cuentas del Balance General y el Estado de Resultados.

5. Se ha evidenciado la capacidad de la guía propuesta de análisis y admisión de riesgo crediticio para los clientes de Banca Empresa del Banco ABC de cumplir con sus objetivos, en base a los antecedentes y el marco teórico de la presente investigación, así como también en base a la confirmación de los usuarios y a la experiencia profesional como Analista de Riesgos Empresas del autor.

VI. RECOMENDACIONES

1. Se recomienda al Banco ABC tomar e implementar la guía propuesta de análisis y admisión de riesgo crediticio para clientes de Banca Empresa desarrollada en la presente investigación.
2. Se recomienda al Banco ABC la realización de capacitaciones a los Funcionarios de Negocios y Analistas de Riesgos Empresas con la finalidad de estandarizar criterios de análisis y de utilización de ratios financieros.
3. Se recomienda realizar nuevas investigaciones sobre análisis de riesgo crediticio para clientes de Banca Empresa proponiendo una guía que incorpore pautas para el análisis ajustadas al sector económico al que pertenezca la empresa evaluada.
4. Se recomienda desarrollar nuevas investigaciones sobre modelos de análisis y admisión de riesgo crediticio mediante un diseño experimental en el cual se implemente el modelo en un banco y se analicen los resultados del desempeño del segmento de Banca Empresa.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CLAYMAN, MR. et al. 2012. Corporate finance: A practical approach. 2 ed. Estados Unidos de América. Wiley. 505 p.

MINISTERIO DEL AMBIENTE DEL PERÚ. 2014. La castaña amazónica: Regalo de la biodiversidad (en línea). Disponible en <http://www.minam.gob.pe/patrimonio-natural/wp-content/uploads/sites/6/2013/10/Publicaci%C3%B3n-CASTA%C3%91AS-compressed.pdf>.
Accesado en: 09/25/2017.

PESANTEZ, G. y TENORIO, MC. 2012. Análisis de la estructura financiera y evaluación del riesgo de crédito de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “La Merced” (en línea). Disponible en <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/1533/1/tif94.pdf>. Accesado en: 09/25/2017.

RAE (Real Academia Española, ES). 2017. Diccionario de la lengua española (en línea). Disponible en <http://dle.rae.es/?id=JooDg2q>. Accesado en: 09/25/2017.

RAMÓN JUMBO, J. e IÑIGUEZ GUERRERO, D. 2010. Aplicación de un manual para concesión de créditos en las cooperativas de ahorro y crédito controladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros (en línea). Disponible en <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/1500/1/tif63.pdf>. Accesado en: 09/25/2017.

ROBINSON, TR. et al. 2015. International financial statement analysis. 3 ed. Estados Unidos de América. Wiley. 1033 p.

VAN HORNE, JC y WACHOWICZ, JM. 2010. Fundamentos de administración financiera. 13 ed. México. Pearson Educación. 744 p.

VIII. ANEXOS

ANEXO 1. RESPUESTAS AL CUESTIONARIO

Cuestionario 1

El presente cuestionario es anónimo, se pide responda las siguientes preguntas:

1. Describa el modelo utilizado para el análisis y admisión de riesgo crediticio.

El modelo utilizado para el análisis y admisión de riesgo crediticio consiste en la valoración de la información cualitativa y cuantitativa a través de un formato que cuenta con la siguiente estructura:

- Relación crediticia con el banco
- Consideraciones generales del negocio
- Accionistas / grupo económico
- Clientes / proveedores
- Relación con el Sistema Financiero
- Análisis sobre variaciones: Cambios y tendencias de inventarios, cuentas por cobrar, cuentas por pagar, capital de trabajo, liquidez, ventas, utilidades y EBITDA.
- Riesgos y mitigantes
- Conclusiones y recomendaciones

2. ¿Considera que los Funcionarios de Negocios y los Analistas de Riesgos utilizan también el modelo que describió en la pregunta anterior?

Tanto el Funcionario de Negocios como el Analista de Riesgos utilizan el mismo modelo, sin embargo, el Funcionario basa su análisis en los cuatro primeros puntos, mientras el Analista de Riesgos focaliza su análisis considerando todos los aspectos que conforman la propuesta de crédito.

3. Mencione las principales deficiencias que identifica en el modelo señalado.

Las principales deficiencias del modelo son:

- No se realiza un análisis sobre indicadores de deuda sobre flujo (cobertura del servicio de deuda y total deuda financiera entre EBITDA).
- No se hace énfasis en el apalancamiento de la empresa.
- No se hace énfasis en la deuda y nivel patrimonial del o de los principales accionistas.
- Solo se analiza la relación de la empresa con el Sistema Financiero y no con el portal web de SUNAT y fuentes de información pública.

Cuestionario 2

El presente cuestionario es anónimo, se pide responda las siguientes preguntas:

1. Describa el modelo utilizado para el análisis y admisión de riesgo crediticio.

No existe un formato estándar. En términos generales se distribuye en los siguientes siete campos:

- Facilidades evaluadas: Indica la posición vigente en créditos y garantías, así como la facilidad propuesta.
 - Antecedentes: Giro de la empresa, antigüedad.
 - Propiedad: Accionistas.
 - Comentarios EE.FF.: Económica y financieramente.
 - Aspectos de importancia
 - Riesgos: De subordinación, crediticio, cambiario y de continuidad de negocio.
 - Opinión y recomendaciones.
2. ¿Considera que los Funcionarios de Negocios y los Analistas de Riesgos utilizan también el modelo que describió en la pregunta anterior?

No, cada área utiliza formatos propios, que si bien contienen la misma información, están distribuidos de distinta manera.

3. Mencione las principales deficiencias que identifica en el modelo señalado.
- Duplicidad de información Negocios / Riesgos.
 - Vacíos en algunos aspectos importantes en cuanto a indicadores.
 - Al no existir un formato único, cada participante del proceso de aprobación tiene que leer todo el informe para ubicar el dato que le interesa.

ANEXO 2. ESTADOS FINANCIEROS DE LA SELVA EIRL

Cuadro 6: Balance general de La Selva EIRL (valores en miles de soles)

	Al 31/12/2015	Al 31/12/2016	Al 31/03/2017
CAJA Y BANCOS	5,075	1,160	1,148
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	5,227	6,050	4,380
INVENTARIOS	9,001	8,706	15,065
CARGAS DIFERIDAS DE CORTO PLAZO	2,665	1,622	1,435
ANTICIPO A PROVEEDORES	0	2,031	8,369
OTRAS CUENTAS DEL ACTIVO CORRIENTE	1,755	1,577	537
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	23,723	21,146	30,934
CUENTAS POR COBRAR ACCIONISTAS DE LARGO PLAZO	307	1,339	1,158
INMUEBLE, MAQUINARIA Y EQUIPO NETO	3,681	3,907	3,909
INTANGIBLE NETO	3	22	22
OTRAS CUENTAS DEL ACTIVO NO CORRIENTE	1,822	1,643	1,641
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	5,813	6,911	6,730
TOTAL ACTIVO	29,536	28,057	37,664
TRIBUTOS POR PAGAR	341	466	122
REMUNERACIONES Y PARTICIPACIONES POR PAGAR	111	178	0
PROVEEDORES	140	332	3,601
PRÉSTAMOS Y SOBREGIROS BANCARIOS	21,964	20,022	26,174
PARTE CORRIENTE DE LA DEUDA DE LARGO PLAZO	73	0	0
OTRAS CUENTAS DEL PASIVO CORRIENTE	8	6	7
TOTAL PASIVO CORRIENTE	22,637	21,004	29,904
DEUDA NO CORRIENTE DE LA DEUDA DE LARGO PLAZO	78	0	0
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	78	0	0
TOTAL PASIVO	22,715	21,004	29,904
CAPITAL SOCIAL	3,536	4,336	4,336
RESERVA LEGAL	100	181	431
RESULTADOS ACUMULADOS	249	51	2,265
UTILIDADES DEL EJERCICIO	2,936	2,485	728
TOTAL PATRIMONIO	6,821	7,053	7,760
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	29,536	28,057	37,664

FUENTE: Banco ABC

Cuadro 7: Estado de resultados de La Selva EIRL (valores en miles de soles)

	Al 31/12/2015	Al 31/12/2016	Al 31/03/2017
VENTAS	40,828	52,592	10,584
INGRESOS DIVERSOS	2,668	1,397	698
COSTO DE VENTAS	-34,403	-46,034	-9,562
UTILIDAD BRUTA	9,093	7,955	1,720
GASTOS DE VENTA	-1,142	-1,190	-337
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	-1,689	-2,358	-436
UTILIDAD DE OPERACIÓN	6,262	4,407	947
GASTOS FINANCIEROS	-1,119	-1,144	-242
INGRESOS VARIOS	-1,817	-153	23
DISTRIBUCIÓN LEGAL DE LA RENTA	-111	-178	0
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	3,215	2,932	728
IMPUESTO A LA RENTA	-279	-447	0
UTILIDAD (PÉRDIDA) DEL EJERCICIO	2,936	2,485	728
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN DEL EJERCICIO	362	405	101
EBITDA	6,624	4,812	1,048

FUENTE: Banco ABC

ANEXO 3. MATRIZ DE CONSISTENCIA FINAL

Cuadro 8: Matriz de consistencia final

Propuesta de una guía de análisis y admisión de riesgo crediticio para los clientes de Banca Empresa del Banco ABC			
Problemas	Objetivos	Conclusiones	Recomendaciones
Principal	General		
¿Cómo analizar y admitir el riesgo crediticio para los clientes de Banca Empresa del Banco ABC?	Desarrollar y proponer una guía de análisis y admisión de riesgo crediticio para los clientes de Banca Empresa del Banco ABC.	<p>Se encontró que el proceso de análisis y admisión de riesgo crediticio para clientes de Banca Empresa del Banco ABC posee un bajo nivel de estandarización relacionado al modelo de análisis empleado y a que no se emplea uniformemente ratios financieros para describir el nivel de endeudamiento de los clientes.</p> <p>La guía de análisis y admisión de riesgo crediticio propuesta posee seis áreas de valoración: (i) Empresa / Producto / Mercado, (ii) Accionistas / Gerencia, (iii) Acceso al Crédito, (iv) Beneficios / Rentabilidad, (v) Generación de Recursos, y (vi) Solvencia; cada una de ellas explica qué es lo que se analiza en dicha sección y presenta un listado de preguntas que permiten identificar los principales riesgos de crédito.</p>	<p>Se recomienda al Banco ABC tomar e implementar la guía propuesta de análisis y admisión de riesgo crediticio para clientes de Banca Empresa desarrollada en la presente investigación.</p> <p>Se recomienda al Banco ABC la realización de capacitaciones a los Funcionarios de Negocios y Analistas de Riesgos Empresas con la finalidad de estandarizar criterios de análisis y de utilización de ratios financieros.</p>
Secundarios	Específicos		
¿Cómo identificar los principales riesgos del crédito en evaluación?	Establecer los criterios más importantes para identificar los principales riesgos de crédito.	<p>La guía propuesta, a partir de la identificación del ciclo de conversión de efectivo proyectado y de las compras proyectadas, indica cómo calcular las necesidades de financiamiento de capital de trabajo. Luego propone ajustes al cálculo en caso la empresa financie con pasivo de largo plazo y/o patrimonio su capital de trabajo, con esto, finalmente se determina cuánto de deuda bancaria de corto plazo tomaría la empresa.</p>	<p>Se recomienda realizar nuevas investigaciones sobre análisis de riesgo crediticio para clientes de Banca Empresa proponiendo una guía que incorpore pautas para el análisis ajustadas al sector económico al que pertenezca la empresa evaluada.</p>
¿Cómo identificar las necesidades de financiamiento de un cliente?	Establecer los criterios más importantes que permiten identificar las necesidades de financiamiento de un cliente.	<p>La guía propuesta ofrece premisas importantes que permiten determinar el RMA. Se menciona se debe tomar en cuenta la estructura de líneas de crédito y garantías que la empresa analizada mantiene en el SFN para reducir el riesgo de subordinación. Así también el sizing permite definir rangos donde debería encontrarse el RMA basándose en su comparación contra cuentas del Balance General y el Estado de Resultados.</p>	<p>Se recomienda desarrollar nuevas investigaciones sobre modelos de análisis y admisión de riesgo crediticio mediante un diseño experimental en el cual se implemente el modelo en un banco y se analicen los resultados del desempeño del segmento de Banca Empresa.</p>
¿Qué criterios tener en cuenta para determinar el riesgo máximo a alcanzar con un cliente?	Establecer los criterios más importantes que permiten determinar el riesgo máximo a alcanzar con un cliente.	<p>Se ha evidenciado la capacidad de la guía propuesta de análisis y admisión de riesgo crediticio para los clientes de Banca Empresa del Banco ABC de cumplir con sus objetivos, en base a los antecedentes y el marco teórico de la presente investigación, así como también en base a la confirmación de los usuarios y a la experiencia profesional como Analista de Riesgos Empresas del autor.</p>	

FUENTE: Elaboración propia