

**UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA
LA MOLINA
FACULTAD DE ECONOMÍA Y PLANIFICACIÓN**



**“MANEJO ADECUADO DE LA INFORMACIÓN PARA LA MEJORA
DEL ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LAS
MICROEMPRESAS DE SERVICIOS DE LA CONSTRUCCIÓN”**

PRESENTADO POR

ENRIQUE RAÚL POLLACK CELIS

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

ECONOMISTA

Lima - Perú

2018

DEDICATORIA

A mi esposa, compañera y amiga Yesami
A quien amo
y quien me ama, apoyo y comprende todos los días

A mis hijos Jose Manuel y Rafael
A través de quienes disfruto la vida de diferente manera
A quienes amo y me hacen feliz.

A mis padres Manuel y Rosa
Quienes me formaron como persona
A quienes debo quién soy

AGRADECIMIENTO

Mi más sincero agradecimiento a la gerencia de la empresa CAVIANCA SAC por haberme facilitado la información contable de la empresa, información indispensable para realizar el presente trabajo de suficiencia profesional.

A Víctor Hugo Sánchez, quien en su calidad de contador de la empresa CAVIANCA SAC absolvió todas mis dudas con respecto a la información recibida por parte de la empresa.

A mi asesor Mg. Sc. Juan Felipe Magallanes Díaz por su gran y especial apoyo.

A mis amigas Desiré Delgado y Rosa Piscoya por estar siempre pendientes del avance y culminación del presente trabajo.

Un agradecimiento muy especial a mi esposa, por su paciencia, acompañamiento y apoyo antes y durante el desarrollo del presente trabajo de suficiencia. A mis hijos por su paciencia y cariño.

A todas las personas que de alguna u otra manera colaboraron para que este trabajo de suficiencia sea posible.

ÍNDICE GENERAL

I.	INTRODUCCIÓN.....	1
1.1.	Objetivos.....	2
1.1.1.	Objetivo general.....	2
1.1.2.	Objetivos específicos.....	2
II.	MARCO TEÓRICO	3
III.	FUNCIONES DESEMPEÑADAS Y SU VINCULACIÓN CON LA CARRERA PROFESIONAL.....	18
IV.	PUESTA EN PRÁCTICA DE CONOCIMIENTOS.....	21
V.	CONTRIBUCIÓN A LA SOLUCIÓN DE PROBLEMAS.....	24
5.1.	Problemática en el análisis de los estados financieros.....	24
5.2.	Herramienta metodológica.....	25
5.2.1.	Evaluación cualitativa y documentaria.....	26
5.2.2.	Evaluación de estados financieros.....	26
5.2.3.	Evaluación del sector construcción.....	26
5.2.4.	Visita.....	29
5.2.5.	Listado de observación.....	30
5.2.6.	Cuestionario de preguntas.....	31
5.2.7.	Entrevista con proveedores y clientes.....	37
5.2.8.	Evaluación de valores hallados.....	37
VI.	APLICACIÓN – CAVIANCA S.A.C.....	38
6.1.	Datos generales de la empresa.....	38
6.2.	Actividad económica.....	38
6.3.	Clientes.....	39
6.4.	Proveedores.....	39
6.5.	Evaluación Cualitativa y Documentaria.....	39
6.6.	Evaluación de estados financieros.....	40
6.7.	Evaluación del sector construcción.....	48
6.8.	Visita.....	48
6.9.	Listado de observación.....	50
6.10.	Cuestionario de preguntas.....	51
6.11.	Entrevista con proveedores y clientes.....	53

6.12. Evaluación de valores ajustados.....	54
VII. CONTRIBUCIÓN EN TÉRMINOS DE COMPETENCIAS Y HABILIDADES...	57
VIII. BENEFICIO DE SU CONTRIBUCIÓN A LA SOLUCIÓN DE PROBLEMAS...	58
IX. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	59
X. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	61

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Ratios financieros base para empresas con ventas netas mayores a 300 UIT	10
Tabla 2: Categorías del riesgo crediticio	15
Tabla 3: Requerimientos de provisiones por categoría de riesgo crediticio	16
Tabla 4: Impacto negativo de la informalidad	29
Tabla 5: Listado de observación	31
Tabla 6: Cuestionario de preguntas	32
Tabla 7: Valores para contrastar el ratio de liquidez	35
Tabla 8: Valores para contrastar la prueba ácida	36
Tabla 9: Balance General 2015 – 2016	42
Tabla 10: Estado de Ganancias y Pérdidas	43
Tabla 11: Ratios Financieros 2015 - 2016	44
Tabla 12: Ratios financieros para empresas con ventas netas mayores a 300 UIT	48
Tabla 13: Resultado de la observación durante la visita a la empresa	51
Tabla 14: Desarrollo del cuestionario de preguntas	52
Tabla 15: Aplicación del cuestionario de liquidez	54
Tabla 16: Aplicación del cuestionario para la prueba ácida	55
Tabla 17: Comparación de ratios financieros	55

PRESENTACIÓN

Durante los más de 10 años de experiencia como Funcionario de Negocios en Banca Pequeña Empresa y Banca Negocios, he observado la necesidad de tener información adicional a los Estados Financieros para tomar decisiones acertadas sobre el otorgamiento de herramientas financieras, puesto que las empresas no siempre presentan información que refleje su real situación financiera.

Según SUNAT (2017) al menos tres de cada 10 empresas registradas en el país no cumplen sus obligaciones tributarias y *“El 70% del universo de 1.9 millones que declaran, pueden tener declaraciones disímiles, entonces, pueden estar declarando un porcentaje de sus ingresos facturados y otros no, y sobre ese universo hay una brecha de veracidad que es verificar que lo que declaraste es lo que ha sucedido en la economía o en tú actividad económica”*

Este comportamiento lo tienen las micro, pequeñas y medianas empresas del sector construcción, no sólo para evitar el pago de tributos, sino también porque tienen relación comercial con proveedores y/o clientes que tienen algún grado de informalidad (que puede ser desde un 10% hasta más del 80%) que condicionan a que parte o la totalidad de la mercadería y/o servicios que se están comercializando no sean declarados.

Por lo tanto, los ingresos, gastos y costos que se ven reflejados en el Estado de Ganancias y Pérdidas y en el Balance General de las empresas no son reales, y no sólo la estimación de los impuestos no es correcta, sino que los requerimientos financieros no se pueden determinar fehacientemente.

Por ello se ha elaborado una herramienta metodológica que incluye información adicional a la presentada ante SUNAT para mejorar el análisis de los estados financieros de las empresas del sector de la construcción. La mejora que se propone en el análisis a los Estados Financieros no es para rectificar la declaración ante la SUNAT, sino para que las Entidades Financieras que utilizan estos informes como herramienta de evaluación puedan tomar decisiones adecuadas para otorgar financiamiento de Capital de Trabajo para las micro,

pequeñas y medianas empresas de este sector que usualmente tienen Estados Financieros irreales.

Sucede que si el Funcionario de Negocios utiliza sólo la información presentada ante SUNAT es muy probable, por ejemplo, que se otorgue un financiamiento inadecuado para Capital de Trabajo, porque la empresa puede producir más o menos de lo que realmente está declarando. Si el financiamiento es mayor tendrá un excedente de capital que, por la misma naturaleza de la empresa, no necesariamente será canalizado a la empresa, lo que generará un elevado costo financiero del capital. Si el financiamiento es menor, no podrá realizar la inversión necesaria para cumplir con la proyección de ventas.

La herramienta de gestión que se propone está compuesta por:

- Evaluación Cualitativa y Documentaria de la empresa.
- Evaluación Económica y Financiera de la empresa.
- Entrevista con el (a) Gerente de la Empresa.
- Plantillas de Preguntas y de Observaciones.
- Análisis de Resultados Ajustados.

I. INTRODUCCIÓN

Las medianas y pequeñas empresas buscan formas para evadir y eludir impuestos¹ para disminuir sus costos operativos. De acuerdo con cifras de la SUNAT, 12,700 empresas generan el 75% de la recaudación total, mientras que 1.8 millones de empresas y pequeños negocios aportan el 25%. *"Tenemos dos tributos² importantes: el IGV y el IR. En el caso del IGV, la evasión alcanza el 36% de la recaudación potencial que implica S/ 22,000 millones"... El promedio en Europa de evasión fiscal es de 15.2% mientras que en Chile llega al 21%"* (Gestión 2017).

Es así como los Estados Financieros y sus respectivos Ratios Financieros de muchas pequeñas y medianas empresas no reflejan su situación económica real, conllevando a un mayor análisis por parte de los intermediarios financieros para una toma de decisiones óptima ante requerimientos de financiamiento. Por ello, para determinar el tamaño, nivel de ventas y posibilidad de endeudamiento de estas empresas se deben considerar información adicional a los Estados Financieros que presentan a la SUNAT.

La herramienta metodológica se ha desarrollado con el objetivo de que los funcionarios de negocios que atienden a pequeñas y medianas empresas del sector construcción puedan tener mayor y mejor información para el análisis económico y financiero de estas empresas, para poder tomar buenas decisiones para sus clientes y la entidad donde laboran.

¹ Evadir impuestos es utilizar maniobras contables para pagar menos impuestos mientras que la evasión tributaria es dejar de pagar. <https://www.misabogados.com/blog/es/que-es-la-evasion-tributaria>

² Tributo: Es una prestación de dinero que el Estado exige en el ejercicio de su poder de imperio sobre la base de la capacidad contributiva en virtud de una ley, y para cubrir los gastos que le demande el cumplimiento de sus fines http://www.sunat.gob.pe/institucional/quienessomos/sistematributario_entiende.html

1.1. Objetivos

Se han planteado los siguientes objetivos para el desarrollo del presente trabajo de suficiencia profesional:

1.1.1. Objetivo general

Diseñar una herramienta metodológica que permita que los funcionarios de negocios de cualquier entidad financiera puedan mejorar el análisis financiero de las micros, pequeñas o medianas empresas del sector de la construcción y servicios conexos para realizar una toma de decisiones óptima ante requerimientos de capital de trabajo.

1.1.2. Objetivos específicos

- Optimizar el proceso de evaluación financiera de una micro, pequeña y mediana empresa del sector construcción.
- Estandarizar y reducir el tiempo de evaluación financiera de una micro, pequeña o mediana empresa del sector construcción.
- Generar plantillas e información base para poder corroborar la veracidad de la información de los Estados Financieros.

II. MARCO TEÓRICO

- **Tamaño de Empresa**

De acuerdo con la Ley No. 30056³ las empresas peruanas se clasifican según sus ventas anuales en UIT – Unidad Impositiva Tributaria⁴, siendo:

- **Microempresa:** Hasta 150 UIT
- **Pequeña Empresa:** Más de 150 UIT y hasta 1700 UIT
- **Mediana Empresa:** Más de 1700 UIT y hasta 2300 UIT
- **Gran Empresa:** Más de 2300 UIT

- **Economía informal**

La economía informal u “oculta” se refiere a la producción de bienes y servicios legales que no son declarados debidamente a las autoridades para evadir obligaciones del sector formal como por ejemplo el pago de los impuestos (Schneider y Enste 2002).

- **Evasión Fiscal**

También conocida como fraude fiscal. Es una actividad ilícita en la que incurren personas y empresas cuando ocultan bienes o ingresos a las autoridades tributarias, o sobrevaloran sus conceptos deducibles para pagar menos impuestos de los que legalmente les corresponden.

Cuando superan un determinado monto se considera delito fiscal, pudiéndose sancionar con penas privativas de la libertad. Los fraudes de menor cuantía son considerados infracciones administrativas y se sancionan con multas.

³ https://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/arc/MOXI_LEY_30056/ley30056.pdf

⁴ UIT – Unidad Impositiva Tributaria. Para el año 2018 de acuerdo con el decreto supremo. No. 380-2017- EF, el monto de la UIT (unidad impositiva Tributaria) será de S/. 4,150.00 (Cuatro Mil Ciento Cincuenta y 00/100 Soles)

Una parte importante de la evasión fiscal se produce en el contexto de la economía sumergida o economía informal que agrupa diferentes conductas irregulares, tales como: Impago de impuestos (fraude fiscal), a la Seguridad Social, incumplimiento de normas laborales, incumplimiento de procedimientos administrativos y/o corrupción.

La evasión fiscal es probablemente tan antigua como el propio cobro de impuestos, pero en la actualidad la globalización, la complejidad en las finanzas corporativas e internacionales, el secreto bancario y el progreso de la informática han hecho de ella una actividad más fácil de realizar.

- **Métodos de Evasión Fiscal**

- **Venta Negra:** vender sin entregar la respectiva factura/boleta (en la cual se registra el IGV aplicado a dicha operación comercial).
- **Declarar más gastos de explotación que los reales** (uso de facturas falsas, incluir gastos ajenos a la actividad de la empresa).
- **Declarar menos ingresos a los reales.**
- **Trabajo en negro:** empleo no registrado o registrado de manera inexacta.

- **Elusión Fiscal**

Cualquier acción que por vías legales evita o minimiza el pago de impuestos. Se aprovechan vacíos legales para obtener ventajas no previstas por la normativa tributaria. Pueden ser técnicamente legales, pero no son consideradas como morales.

La elusión fiscal se puede realizar a través de varios instrumentos; uno de los más empleados son los Paraísos Fiscales que brindan a quienes los utilizan una tributación reducida y opacidad en sus operaciones.

- **Métodos de Elusión Fiscal**

- **País de residencia:** establecer la sede fiscal de la empresa en un paraíso fiscal.
- **Entidad legal separada:** ceder a una empresa anclada en un paraíso fiscal propiedad intelectual o derechos de imagen.

- **Imprecisión legal:** como los “gastos personales” y “gastos empresariales”. Cualquier concepto de la ley que no esté definido con precisión es una fuente de elusión tributaria.
- **Exenciones fiscales:** uso de condiciones para favorecer prácticas o comportamientos que se consideran positivos para la sociedad o la economía pero que podrían ser utilizados de manera abusiva.
- **Manipulación de precios de transferencia:** cuando el comprador y el vendedor están relacionados y comercializan con precios manipulados para engañar a las autoridades tributarias.

- **Ejemplo de Elusión Fiscal**

El Grupo económico “Pepe el Vivo” posee 2 empresas, la empresa X domiciliada en el Perú y bajo las normas tributarias peruanas y la empresa Y domiciliada en Colombia bajo las normas tributarias de ese país.

La empresa X compra manzanas y las revende mientras que la empresa Y las cultiva. Asumiremos que las manzanas cuestan S/10 soles c/u en el mercado mundial y que el impuesto a las utilidades en Perú es el 30% y en Colombia el 15%.

La información financiera de las empresas X e Y sería la siguiente:

Escenario I	Ventas	Costos	Utilidad	Recaudación de entidad tributaria	Utilidad después de impuestos
Empresa X	S/200	S/100	S/100	(30%): S/30	S/70
Empresa Y	S/300	S/150	S/150	(20%): S/30	S/120

UTILIDAD DEL GRUPO: S/190

Si el Grupo económico “Pepe el Vivo” busca eludir impuestos, la empresa Y podría vender a la empresa X las manzanas más caras que el precio de mercado (más de 10 soles) y su información financiera sería la siguiente:

Escenario 2	Ventas	Costos	Utilidad	Recaudación de entidad tributaria	Utilidad después de impuestos
Empresa X	S/200	S/150 (por comprar más caro)	S/50	(30%): S/15	S/35
Empresa Y	S/400 (por vender más caro)	S/150	S/250	(20%): S/ 50	S/200
UTILIDAD DEL GRUPO: S/235					

Como se observa, el Grupo económico “Pepe el Vivo” puede obtener ganancias dentro del marco legal.

- **Diferencias entre evasión y elusión fiscal**

- La evasión fiscal es ilícita; la elución, en principio, no.
- La evasión implica la transgresión de la legislación tributaria; en la elución los contribuyentes utilizan los vacíos de la legislación actuando dentro de los márgenes permitidos por la normativa.

- **Consecuencias de la evasión fiscal y la elusión fiscal**

- Debilita y empobrece al Estado afectando la calidad de los servicios públicos.
- Incrementa el esfuerzo fiscal (aportes) de los ciudadanos y las empresas.
- Deteriora los objetivos de distribución de la riqueza.
- Crea situaciones de competencia desleal entre las empresas que pagan impuestos y quiénes no.
- Deteriora la confianza de la ciudadanía en el Estado.

- **Estados Financieros**

Los Estados Financieros son informes formales que resumen las actividades financieras de una empresa, persona o entidad. Son una muestra de cómo ha utilizado sus fondos, y cuál es su situación financiera actual (Enciclopedia Financiera 2018).

Los Estados Financieros básicos son (1) Balance General o Estado de situación patrimonial que refleja la situación económica y financiera de la empresa. Muestra los

activos, pasivos y patrimonio en un periodo establecido; (2) Estado de resultados o Estado de Ganancias y Pérdidas que muestra de manera ordenada y detallada el resultado del ejercicio. Presenta los gastos en los cuales se incurrió para dar origen al ingreso del mismo periodo y por tanto cómo se obtuvo el ingreso neto de la empresa en un periodo determinado, (3) Estado de flujo de efectivo que muestra las entradas y salidas de efectivo producidas durante el período. Es un estado que muestra las fuentes y aplicaciones del efectivo de la empresa durante un periodo, las cuales se clasifican en actividades de operación, inversión y de financiamiento; (4) Estado de evolución del patrimonio neto o Estado de Cambios en el Patrimonio Neto que entrega información sobre el valor del patrimonio neto y como éste va cambiando a lo largo de un ejercicio como consecuencia de transacciones de los accionistas (aporte, retiros y/o entrega de dividendos) y al resultado del periodo; y (5) Memorias o Notas a los Estados Financieros que son aclaraciones, explicaciones a hechos o situaciones cuantificables o no que se observan en el movimiento de las cuentas contables y que deben ser leídas conjuntamente con los estados financieros para que puedan ser interpretados adecuadamente (Chu 2013).

- **Ratios Financieros**

Son coeficientes o razones que proporcionan unidades contables y financieras de medida y comparación a través de las cuales se puede analizar el estado actual o pasado de una empresa, en niveles de óptimos definidos. Los principales ratios son: (1) de liquidez, (2) de gestión, (3) de solvencia y (4) de rentabilidad (Chu 2011).

- **Ratios de Liquidez**

Índice que mide la capacidad de una empresa para afrontar los compromisos de pago de corto plazo. Indica si los activos pueden convertirse fácilmente en efectivo. Herramienta que sirve para controlar la tesorería. Ayuda a prevenir si se podrán atender los pagos con los recursos actuales.

- **Liquidez General:** Indica el grado en el cual las obligaciones a corto plazo pueden ser cubiertas al momento de liquidar los activos corrientes de la empresa. Se calcula dividiendo los activos corrientes (Activos de Corto Plazo) entre los

pasivos corrientes (Pasivos de Corto Plazo). A mayor el resultado, mayor la solvencia y capacidad de pago de la empresa.

$$\text{Liquidez General} = \frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{Pasivos Corrientes}}$$

- **Prueba Ácida:** También indica el grado en el cual las obligaciones a corto plazo pueden ser cubiertas al momento de liquidar los activos corrientes; sin embargo, por retirarle los inventarios a los activos corrientes, se trata de un indicador más estricto que el anterior. Se calcula restando los inventarios de los activos corrientes (Activos de Corto Plazo) y luego dividiendo el resultado entre los pasivos corrientes (Pasivos de Corto Plazo).

Los inventarios son los activos corrientes que con mayor probabilidad tienen pérdidas en caso se tengan que liquidar de un momento a otro. También se debe tener en consideración que la cartera de clientes es eficiente siempre que las cuentas por cobrar no sean difíciles de liquidar. El resultado ideal para esta ratio es de 1 (uno), dado que todas las deudas de corto plazo estarían cubiertas por el efectivo (o equivalente de efectivo) con el que cuenta la empresa y aún disponer de inventarios para continuar con la producción.

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activos Corrientes} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivos Corrientes}}$$

- **Ratios de Gestión**

Miden la eficiencia de la empresa en diferentes actividades, tales como sus cobros, pagos, manejo de inventario y activos. Se pueden dividir en: (1) ratios de rotación (número de veces que se realiza una actividad durante un año) y (2) ratios de periodo (cantidad de día promedios que se demora la empresa en realiza una actividad).

- **Rotación de Activos:** indica la eficiencia de la empresa en el uso o gestión de sus activos para la generación de ventas. Se calcula dividiendo las Ventas Totales entre los Activos Totales. A mayor el resultado, mayor la eficiencia en el uso de

los activos.

$$\text{Rotación de activos} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Total Activos}}$$

- **Rotación de Patrimonio:** indica la eficiencia de la empresa en el uso o gestión de su Patrimonio para la generación de ventas. Se calcula dividiendo las Ventas Netas entre el Patrimonio Total. A mayor el resultado, mayor la eficiencia en el uso de los recursos propios de la empresa.

$$\text{Rotación de Patrimonio} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Patrimonio Total}}$$

- **Ratios de Solvencia**

Miden la capacidad de una empresa para hacer frente a sus obligaciones de pago, tanto de corto como de largo plazo. Son utilizados por las entidades financieras durante el análisis para definir el financiamiento a sus clientes. Un parámetro teórico para este ratio es que sea superior a 1.5. También se debe tener en consideración que el análisis se puede realizar de una forma desagregada entre corto y largo plazo, debiendo tener en consideración que el ratio de solvencia a corto plazo debe ser mayor al ratio de solvencia a largo plazo dado que esto da a la empresa la capacidad de toma de decisiones en el día a día.

$$\text{Solvencia} = \frac{\text{Pasivo Total} + \text{Nuevo préstamo}}{\text{Activo Total}}$$

- **Ratios de rentabilidad**

Relacionan los resultados de la empresa con diferentes partidas del Balance General, midiendo el nivel de eficiencia en el uso de los activos de la empresa con relación a su gestión.

El resultado podría ser un ratio de rentabilidad elevado o mayor al promedio del sector en el que se desarrolla la empresa, pero que en términos absolutos no sea relevante. En las empresas de servicios en particular, y sobre todo en las micros y pequeñas empresas

se debe tener especial cuidado dado que la tendencia es a infravalorar los costos de mano de obra de sus trabajadores o a no registrar dicho valor contablemente.

- **Rentabilidad del Patrimonio (ROE):** Indica el rendimiento (o rentabilidad) generado por el capital invertido por los accionistas de la empresa, mide la rentabilidad obtenida por la empresa al utilizar sus propios fondos. Se calcula dividiendo la Utilidad Neta entre el Patrimonio Neto. A mayor el resultado, mayor la rentabilidad sobre el Patrimonio Neto.

$$\text{Rentabilidad del patrimonio (ROE)} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

- **Rentabilidad del Activo (ROA):** Indica el rendimiento (o rentabilidad) generado por los Activos Totales de la empresa. Se calcula dividiendo la Utilidad Neta entre los Activos Totales. A mayor el resultado, mayor la rentabilidad sobre los Activos Totales.

$$\text{Rentabilidad de los activos (ROA)} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}}$$

A continuación, se presentan los ratios financieros promedio para las empresas del sector construcción del Perú (INEI 2014):

Tabla 1: Ratios financieros base para empresas con ventas netas mayores a 300 UIT

RATIOS FINANCIEROS (número de veces)	Total economía	Parámetro sector construcción
Liquidez	1.3	1.5
Prueba Ácida	0.9	1.1
Rotación de Activos	1.0	1.1
Rotación de Patrimonio	2.1	3.4
Razón de endeudamiento	53.8%	65.5%

FUENTE: INEI – Encuesta Económica Anual (2014).
Elaboración propia

- **Unidad Estratégica de Negocios**

“Conjunto de actividades dentro de las desarrolladas por una empresa para las cuales puede establecerse una estrategia común y diferente a las del resto de actividades de la empresa. La estrategia es autónoma al resto, pero no totalmente independiente pues todas las estrategias de las distintas unidades estratégicas se encuentran dentro de la estrategia global de la empresa” (Menguzzato y Renau 1991).

- **Capital de trabajo**

Capacidad que tiene una empresa para llevar a cabo con normalidad sus actividades de Corto Plazo. Matemáticamente es la diferencia entre los Activos de Corto Plazo y los Pasivos de Corto Plazo. Todo capital de trabajo se sustenta a partir de la unión de varios elementos fundamentales tales como: (1) Valores Negociables, (2) Inventarios, (3) Cuentas por Cobrar Comerciales y (4) Efectivo.

La principal fuente de capital de trabajo son las ventas. El uso fundamental que se le da a este capital es cumplir con los desembolsos de todo aquello que es el costo de las mercaderías que se van vendiendo, así como de los gastos que conllevan las operaciones que se hayan realizado.

Un Capital de Trabajo Positivo (Activo Corriente mayor a Pasivo Corriente) se traduce en una empresa con elevada liquidez y un Capital de Trabajo Negativo evidencia falta de liquidez. Esta condición no necesariamente está relacionada con la quiebra o suspensión de pagos a proveedores, pero se debe de monitorear dependiendo el sector en el que se desarrolla la empresa.

- **Determinación del requerimiento de capital de trabajo de una empresa**

Según Lira (2014) podemos determinar el capital de trabajo requerido a través de 2 métodos: (1) Contable, (2) Método del ciclo de conversión en efectivo. Para calcular el valor del Capital de Trabajo se deben tener en consideración algunos supuestos:

La empresa (proyecto) debe contar con políticas financieras puntuales; que pueden ser las siguientes:

- **Caja mínima requerida:** Contabilizado en días de ventas.
- **Cuentas por cobrar:** Contabilizada en días promedio en los que se cobran las deudas.
- **Inventarios:** contabilizado en días promedios de inventarios que se va a mantener.
- **Proveedores:** contabilizado en días promedios en los que se pagan las deudas.
- **Periodo de pago a proveedores:** Se debe de tener en consideración que el periodo de pago a proveedores debe ser más largo que el periodo de cobro a clientes.

De la misma manera, la empresa (proyecto) debe proyectar sus ventas, costos y gastos; puede ser de la siguiente manera:

- **Ventas proyectadas:** en valores absolutos y/o porcentaje de incremento de un año base.
 - **Costo de ventas:** como porcentaje de las ventas.
 - **Gastos operativos:** como porcentaje de las ventas.
- **Método Contable para la determinación del requerimiento de capital de trabajo de una empresa**

Capital de Trabajo Neto (CTN) = Caja + Cuentas por cobrar + Inventario – Proveedores

$$Caja = \frac{Ventas}{360} \times (n \text{ días})$$

$$Cuentas \text{ por cobrar} = \frac{Rotación \text{ de cuentas por cobrar} \times Ventas}{360}$$

$$Inventarios = \frac{Rotación \text{ de inventarios} \times Costo \text{ de Ventas}}{360}$$

$$Proveedores \text{ (cuentas por pagar)} = \frac{Rotación \text{ de cuentas por pagar} \times Costo \text{ de Ventas}}{360}$$

- **Método del ciclo de conversión en efectivo para la determinación del requerimiento de capital de trabajo de una empresa**

Nº de días a financiar

= Rotación de inventarios + rotación de cuentas por cobrar

– rotación de cuentas por pagar

= Costo Total de producción + Cuentas por cobrar

– plazo promedio a proveedores

$$\text{Proveedores (Ctas por pagar)} = \frac{\text{Rotación de Cuentas por pagar} \times \text{costo de Ventas}}{360}$$

$$\text{Rotación Inventarios} = \frac{\text{Inventarios}}{\text{Costo de ventas}} \times 360$$

$$\text{Rotación cuentas por cobrar} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas}} \times 360$$

$$\text{Rotación cuentas por pagar} = \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Costo de ventas}} \times 360$$

- **Riesgo**

Medida de la magnitud de los daños frente a una situación peligrosa. Se debe tener en consideración una determinada vulnerabilidad frente a cada tipo de peligro. Es la probabilidad de ocurrencia de un evento adverso y sus consecuencias. El riesgo financiero se refiere a la probabilidad de un evento que tenga consecuencias financieras negativas para una empresa.

- **Tipos de riesgos Financieros**

- **Riesgo de mercado:** Es el riesgo que está asociado a los cambios y/o fluctuaciones de los mercados financieros.
- **Riesgo de Cambio:** Consecuencia de la volatilidad del tipo de cambio. Impacta a las empresas cuyos proveedores requieren pagos en moneda extranjera y/o las ventas las realizan en moneda extranjera.
- **Riesgo de tasa de interés:** Por la volatilidad de la tasa de interés. Impacta a las empresas que han financiado la adquisición de sus activos fijos y que financian a sus clientes a través de las ventas a plazos.

- **Riesgo de crédito:** Consecuencia de la posibilidad de que una de las partes de un contrato financiero no asuma sus obligaciones.
- **Riesgo de liquidez:** O riesgo de financiación. Se refiere al hecho de que una de las partes de un contrato financiero no pueda obtener la liquidez necesaria para asumir sus obligaciones a pesar de disponer de los activos (Que no venda la mercadería con la suficiente rapidez y/o al precio adecuado) y/o la voluntad de hacerlo.
- **Riesgo operativo:** Es la posibilidad de ocurrencia de pérdida financiera originada por las fallas en los procesos, personas, sistemas internos, tecnología y/o con eventos externos imprevistos.
- **Riesgo país:** Es el riesgo inherente a operaciones transaccionales y en especial a las financieras entre países.

- **Centrales de Riesgo (INFOCORP y SENTINEL)**

Son las más usadas por las entidades financieras. Son alimentadas por los reportes de la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), Cámara de Comercio de Lima (CCL), SUNAT, Fondos Privados de Pensiones y empresas públicas. La información que se reporta es: deudas con entidades financieras, documentos morosos con empresas privadas y servicios públicos.

- **Archivos Negativos de las entidades financieras**

Las entidades financieras cuentan con un archivo con la información de cada uno de sus clientes (Contratos de productos, documentos entregados por los clientes, etc.). También cuentan con un registro de la manera en que cambian en el tiempo los saldos de las cuentas, así como el récord de pago de cada uno de los préstamos otorgados.

Cuando el cliente tiene mal comportamiento de pago de los préstamos otorgados, sobregiros en cuenta corriente no autorizados, etc. pasa al “ARCHIVO NEGATIVO”.

- **Calificaciones Crediticias por tipo de deuda**

Están relacionadas al tipo de deuda que se tiene, al monto adeudado en todo el sistema financiero y a las garantías que respaldan dicha posición deudora. La clasificación

crediticia se divide en: Normal (0), Problema Potencial (1), Deficiente (2), Dudoso (3), Pérdida (4) y se explica de la siguiente manera:

Tabla 2: Categorías del riesgo crediticio

Categoría de riesgo	Corporativos grandes y medianas empresas	Micro y pequeñas empresas, de consumo revolvente y no revolvente	Hipotecarios para vivienda
(0) Normal	Puntual en el pago	0 -8 días	0 -30 días
(1) Problema Potencial	1 -60 días	9 -30 días	31 -60 días
(2) Deficiente	61 - 120 días	31 -60 días	61 -120 días
(3) Dudoso	121 - 365 días	61 -120 días	121 -365 días
(4) Pérdida	más de 365 días	más de 120 días	más de 365 días

FUENTE: Actualidad Empresarial (2009)
Elaboración propia

- **Requerimiento de provisiones**

Las provisiones son las reservas de dinero que por normativa deben de realizar las entidades financieras para cumplir con sus compromisos con los ahorristas ante posibles incumplimientos de pago por parte de los deudores de los préstamos otorgados.

Todo préstamo al ser desembolsado genera una provisión a la que se le denomina provisión genérica que es equivalente al 1% del saldo de préstamo otorgado. Conforme el deudor caiga en mora, el porcentaje de la provisión se incrementará teniendo en consideración los días que se mantiene impago el préstamo y el tipo de garantía de este. A esta provisión se le denomina provisión específica. El requerimiento de provisiones se presenta en la siguiente Tabla.

Tabla 3: Requerimientos de provisiones por categoría de riesgo crediticio

Tipo	Sin garantía	Con garantía preferente	Con garantía líquida
Normal	1%	1%	1%
Problema Potencial	5%	2.5%	1.25%
Deficiente	25%	12.5%	6.25%
Dudoso	60%	30%	15%
Pérdida	100%	60%	30%

FUENTE: SBS
Elaboración propia

- **Calificación crediticia por tipo de crédito**
 - **Deudores no minoristas:** Corporativos, Grandes Empresas y Medianas Empresas
 - **Deudores minoristas:** Pequeñas Empresas, Microempresas, Consumo (Revolvente: Deuda que se puede utilizar de manera repetitiva y que no tiene un número de cuotas establecidas, las entidades financieras lo otorgan a través de líneas en tarjetas de crédito; No Revolvente: Deuda que se pacta pagar en cuotas), Hipotecario para vivienda.
- **Calificación crediticia por su situación**
 - **Vigentes:** créditos cuyos pagos se encuentran al día de acuerdo con lo pactado.
 - **Refinanciados:** créditos que han sufrido variación de plazo y/o monto respecto al contrato original por dificultades en la capacidad de pago del deudor.
 - **Reestructurados:** créditos con reprogramación de pagos aprobada en el proceso de reestructuración.
 - **En Cobranza Judicial:** créditos cuya recuperación de encuentra en proceso judicial.
 - **Vencidos:** créditos que no han sido cancelados o amortizados en las fechas pactadas, contablemente son registrados como vencidos.

- **Calificación crediticia por tipo de cliente**
 - **Créditos corporativos a grandes empresas y medianas empresas:** corresponde al saldo total de los créditos con atraso mayor a 15 días.
 - **Créditos a pequeña empresa y microempresa:** corresponde al saldo total de los créditos con atraso mayor a 30 días.
 - **Créditos personales de consumo, hipotecario para vivienda y leasing:** corresponde a las cuotas impagas (si el atraso es mayor a 30 días, pero menor a 90 días) y al saldo total del crédito si el atraso es mayor a 90 días.
 - **Sobregiros en cuenta corriente:** corresponde a créditos a partir del día 31 de otorgado el sobregiro.

III. FUNCIONES DESEMPEÑADAS Y SU VINCULACIÓN CON LA CARRERA PROFESIONAL

Durante más de 16 años de experiencia laboral he desempeñado actividades dónde he aplicado mis conocimientos de matemáticas financieras, finanzas empresariales, Investigación de mercado, planeamiento estratégico, economía internacional y negociaciones Internacionales.

- **Marzo 1999 – mayo 2003 (04 años y 03 meses)**

Promotor de Servicios y Promotor Principal en el Área de Canales de Atención del Banco de Crédito del Perú (BCP): Atención en agencia realizando operaciones de caja en efectivo y contables para Personas Naturales (PN), Personas Naturales con Negocio (PNN) y Personas Jurídicas (PJ) del segmento de Banca Personal y Banca Negocios.

- **Mayo 2003 - marzo 2005 (01 año y 10 meses)**

Operador de Créditos en el Área de Procesos Centrales del Banco de Crédito del Perú (BCP): El cargo requería analizar las condiciones de aprobación de las líneas de crédito de los clientes de las diferentes bancas (Banca Negocios, Banca Empresas, Banca Institucional y Banca Corporativa) y que éstas sean cumplidas para los desembolsos de las operaciones solicitadas. Si las condiciones no eran cumplidas debía verificar que el funcionario que estaba aprobando dicha excepción era el autorizado según una tabla de excepciones preestablecida a través de una política crediticia de riesgo.

- **Junio 2005 – mayo 2010 (04 años y 11 meses)**

Funcionario de Negocios de Banca Pequeña Empresa. Banco de Crédito del Perú

(BCP): Participé del curso de especialización en Banca Pequeña Empresa del BCP (febrero 2005 – mayo 2005 (04 meses) para luego desempeñarme como funcionario de Negocios de Banca Pequeña Empresa en uno de los mercados de Lima Metropolitana. Las principales funciones que se realizaron durante dicho periodo fueron las siguientes:

- Administración de cartera de clientes con el perfil de pequeña empresa.
- Colocación de Productos activos (Colocaciones otorgadas).
- Captación de excedentes y manejo de tesorería (captaciones realizadas).
- Contingentes (garantías ante terceros que no necesariamente implican el desembolso de créditos).
- Servicios de cobranza: cobranza de letras en tres diferentes modalidades (descuento de letras, cobranza libre y cobranza en garantía).
- Servicios de recaudaciones: Cobranza e identificación de pagos realizados por clientes de las empresas.

La administración de una cartera de clientes conllevaba al cumplimiento de objetivos y metas en diferentes ítems tales como:

- Saldos medios de colocación.
- Saldos médicos de captaciones.
- Porcentaje de participación en las colocaciones de los clientes.
- Vinculación de clientes a través de la cantidad de productos con los que éstos contaban.
- Percepción de calidad de atención por parte de los clientes.

Las carteras administradas iban desde el S/1'000,000 (un millón de soles) hasta los S/15'000,000 (quince millones de soles). El valor de la cartera implica sumar los importes de las colocaciones realizadas, las captaciones de excedentes y los contingentes que se otorgaban en respaldo a los clientes.

- **Abril 2010 – mayo 2014 (04 años y 01 mes)**

Funcionario de Negocios pequeña y mediana empresa. BBVA Banco Continental:

Las funciones encomendadas eran muy parecidas a las realizadas en el BCP, salvo que se manejaron clientes de la pequeña y mediana empresa y las carteras que se administraron eran desde los S/15'000,000 (quince millones de soles) hasta los S/45'000,000 (cuarenta y cinco millones de soles).

- **Junio 2014 – septiembre 2015 (01 año y 03 meses)**

Funcionario de Negocios y Empresa. Banco Interamericano de Finanzas BanBif:

Realicé funciones similares a las desarrolladas en el BCP y BBVA, pero con clientes de la mediana y gran empresa. Las carteras administradas iban desde los S/25'000,000 (veinticinco millones de soles) hasta los S/60'000,000 (sesenta millones de soles).

IV. PUESTA EN PRÁCTICA DE CONOCIMIENTOS

Al haber realizado actividades como funcionario de negocios que implican análisis económico y financiero requerí muchos de los conocimientos obtenidos durante el estudio de la carrera profesional de economía. Los temas utilizados con mayor frecuencia para el desarrollo de las funciones fueron:

- **Contabilidad General / Finanzas de la Empresa / Formulación y Evaluación de proyectos**

Cursos que están relacionados entre sí y que cuyo contenido permite realizar la recopilación, análisis e interpretación de la información económica y financiera de la empresa para poder determinar el riesgo financiero de la empresa.

La información recogida de cada cliente debía ser la relacionada a diferentes fases por la que transita la contabilidad:

- **Fase de costos:** recopila y clasifica información de los costos corrientes y de largo plazo.
- **Fase fiscal:** en la que se elaborará la Declaración Jurada (Estado financieros presentados a SUNAT cada cierre de ejercicio económico) para el respectivo pago de impuestos.
- **Fase financiera:** se recopila la información cuantitativa de las transacciones realizadas y de otros eventos económicos que pueden ser cuantificables.
- **Fase administrativa:** se recopila la información para la elaboración de informes internos que serán utilizados por los responsables de las empresas para la adecuada toma de decisiones. Con esta información se podrán realizar cambios en la política de la empresa, tomar decisiones de endeudamiento e inversión.

Dado que la empresa es un organismo dinámico que cambia y avanza, el cómo se gestiona la recopilación, análisis y uso de la información financiera es importante para la gestión y la toma de decisiones en el corto, mediano y largo plazo.

- **Análisis de Estados y Ratios Financieros**

Como herramienta principal de trabajo se requirió el análisis y estudio de los estados y ratios financieros de los clientes. Para el análisis tanto del Balance General como del Estado de Ganancias y Pérdidas se utilizan dos tipos de análisis: Vertical y Horizontal.

- **Análisis Vertical**

Es un análisis estático porque sólo analiza y compara datos de un mismo período. Se debe de considerar:

- **Procedimiento para obtener porcentajes verticales:** Para determinar la composición porcentual de cada una de las cuentas del Activo, Pasivo y Patrimonio, la base es el Activo Total (Activo Total = 100%), y para determinar la composición porcentual de cada una de las cuentas del Estado de Ganancias y Pérdidas la base es las Ventas Brutas (Ventas Brutas = 100%).
- **Procedimiento de razones simples:** Permite obtener un número ilimitado de razones e índices que sirven para determinar: liquidez, capacidad de gestión, solvencia y rentabilidad que nos permiten analizar de manera amplia la situación económica y financiera de las empresas.

- **Análisis Horizontal**

Consiste en comparar Estados Financieros de ejercicios económicos consecutivos para determinar las variaciones (aumentos y/o disminuciones) de las diferentes cuentas de un período a otro. Gracias a la comparación se podrá determinar si los resultados obtenidos en un determinado Ejercicio Económico son positivos o negativos, y de esta manera dar mayor atención a las cuentas con mayor variación.

Es un análisis dinámico porque se relaciona los cambios de un período a otro. La variación que muestra puede ser en cifras absolutas, en porcentajes o a través de

razones por lo que permite una amplia observación de los cambios presentados para su interpretación y toma de decisiones.

El análisis de los Estados Financieros permitió un adecuado análisis de la Gestión Financiera, Gestión de Deudas y Gestión de Inversión de las que depende el crecimiento de la empresa y por tanto la posibilidad de endeudamiento.

V. CONTRIBUCIÓN A LA SOLUCIÓN DE PROBLEMAS

5.1. Problemática en el análisis de los estados financieros

Como se ha mencionado, los Estados Financieros de las pequeñas y medianas empresas del sector construcción no reflejan al 100% su situación económica, lo que usualmente se corrobora cuando el gerente de la empresa comenta de algunas prácticas empresariales que realiza que podrían generar tergiversaciones en el flujo financiero de la empresa. Entre éstas se encuentran:

- Algunos clientes realizan pagos con depósitos a la cuenta bancaria de el(la) gerente general o accionista mayoritario de la empresa, y no hay evidencia de que estos fondos hayan sido transferidos a la empresa.
- La compra de materia prima se realiza en efectivo, sin contar con evidencia contable de la operación comercial (facturas, boletas, firma de letras de cambio).
- La empresa cuenta con un registro paralelo de ventas.
- Existen Inventario sin movimiento por largos periodos de tiempo.

Siendo estas prácticas comunes entre las micro, pequeñas y medianas empresas del sector construcción realizar una visita y entrevista al cliente es fundamental para constatar la información presentada en los Estados Financieros o en su defecto recabar la información necesaria que permita “ajustar los ratios” de tal manera que sean un mejor reflejo de la situación económica y financiera de la empresa.

Se presenta una herramienta que va a permitir mejorar la evaluación de las empresas evaluadas del sector construcción con el fin de determinar de una manera óptima su requerimiento de capital de trabajo.

Para generar el análisis de la empresa se parte de lo siguiente:

- **Balance General:** permite ver la situación económica de la empresa a una fecha determinada, generalmente es al cierre de cada ejercicio económico (último día del año) o a una determinada fecha para realizar la comparación de las cifras (cierre de bimestre, trimestre, cuatrimestre o semestre). Permite conocer cuáles son los activos de la empresa y como estos han sido financiados (capital propio o con deuda de terceros).
- **Estado de Ganancias y Pérdidas:** muestra la situación financiera de la empresa a una fecha determinada, generalmente es al cierre de cada ejercicio económico (último día del año) o a una determinada fecha para realizar la comparación de las cifras (cierre de bimestre, trimestre, cuatrimestre o semestre). Permite conocer cuáles son los ingresos de la empresa, como se han obtenido y en que se ha necesitado gastar para lograr dichos ingresos.
- **Análisis Vertical:** para determinar la concentración de las principales cuentas, tanto del activo, como del pasivo y patrimonio; gastos y costos.
- **Análisis Horizontal:** para determinar la tendencia de las principales cuentas.
- **Ratios Financieros:** para establecer relaciones entre las partidas que tienen algún tipo de dependencia entre sí. Deben ser comparados con estándares (periodos anteriores, metas o promedios del sector) (1) de liquidez, (2) de gestión, (3) de solvencia o apalancamiento y (4) de rentabilidad.

5.2. Herramienta metodológica

Para poder desarrollar la herramienta se realiza una evaluación sobre información existente en el sistema financiero, por lo menos una visita a la empresa donde se desarrolla un cuestionario al Gerente o Encargado y se toman apuntes de la observación del negocio. También se realizan entrevistas con proveedores y clientes para verificar la información proporcionada por la empresa.

Se debe tener en consideración que endeudarse por más de lo que la empresa necesita implica asumir mayores gastos financieros que los calculados y por tanto una rentabilidad menor a la esperada. De la misma manera, se debe considerar que endeudarse por debajo de lo que la empresa necesita implicará no lograr el nivel de producción esperado para alcanzar los niveles de ventas proyectados, lo que afectará la rentabilidad esperada en el ejercicio.

5.2.1. Evaluación cualitativa y documentaria

Se realiza una evaluación cualitativa para conocer la "calidad moral" (moral de pago) del potencial cliente; es decir su: integridad personal, honorabilidad, reputación pública y privada. Lo que representa una garantía para el inicio de toda transacción crediticia.

Se debe verificar la calificación crediticia de la empresa (cliente o potencial cliente) y relacionados (familia y empresas que se encuentran vinculados con el titular del negocio que solicita el crédito). Se utiliza información existente en el sistema financiero para el análisis. Las herramientas que se utilizan son: (1) Centrales de Riesgo, (2) Archivos Negativos de la Entidad Financiera, (3) Calificaciones Crediticias y (4) Referencias Personales.

5.2.2. Evaluación de estados financieros

Se realizan los siguientes análisis: (1) Al Estado de Ganancias y Pérdidas, (2) Al Balance General, (3) Análisis Vertical, (4) Análisis Horizontal y de (5) Ratios Financieros con la información que la empresa entrega a SUNAT.

5.2.3. Evaluación del sector construcción

Es importante tener en consideración la proyección del sector dónde se desarrolla la empresa, así como las proyecciones de crecimiento del país y la estabilidad política / social. Para ello, como mínimo se analizan las proyecciones de crecimiento elaboradas por el Banco Central de Reserva (BCR) y organismos como el Fondo Monetario Internacional (FMI), CEPAL, entre otros.

El sector construcción se divide en tres sectores: a) infraestructura, b) inmobiliarios y c) proveedores de materiales y servicios; estos tres sectores obtuvieron resultados por debajo a los esperados en el periodo en mención.

En marzo del 2018 CAPECO (Cámara peruana de la Construcción) presentó la decimoséptima edición del Informe Económico de la Construcción (IEC), en dicho informe se pueden apreciar: (a) la tendencia del sector, (b) los indicadores, (c) el mercado habitacional de Lima Centro, (d) la infraestructura de agua y saneamiento en el Perú y (e) el impacto de la informalidad en la construcción en el Perú.

- **Tendencia del sector:** las expectativas de crecimiento en el sector se han reducido, aun cuando para el último bimestre del del 2017 la actividad tuvo una variación positiva de 2.64% en comparación al mismo período del 2016.
- **Indicadores del sector:** para diciembre del 2017, el sector construcción registró un incremento de 6.62% con respecto al mismo mes del año 2016, siendo este crecimiento el segundo más alto durante los últimos cinco años (sólo superado por el período diciembre 2014). También se debe de tener en consideración que el PBI del sector construcción de diciembre 2017 superó por primera vez desde el año 2013 al PBI global de la economía peruana. Así pues, el sector construcción se mantuvo en constante crecimiento durante siete meses, desde junio del 2017, esto después de haber presentado caídas sucesivas durante nueve meses consecutivos.
- **El mercado habitacional en Lima Centro:** se conoce como Lima Centro al área urbana que comprende los distritos de Cercado de Lima, Breña, La Victoria, Rímac y San Luis; se constituye como el núcleo de la antigua capital de la república y cuenta con una ubicación estratégica y buena accesibilidad en relación con diferentes focos de la ciudad (aeropuerto, puerto, zonas industriales, zonas comerciales, administrativas y recreacionales). En estos distritos residen 728 mil personas aproximadamente, que equivale al 7.1% del total de la población de la capital, están constituidos 193 mil hogares, mismos que en promedio cuentan con 3.8 miembros.

Durante los últimos 15 años se observan tres momentos marcados en la oferta de viviendas nuevas en Lima Centro: la primera va del año 2004 al 2010 donde luego de un impulso inicial en el año 2005 tiende a estabilizarse; la segunda que va desde el año 2011 al 2014, donde se mantiene una tendencia creciente con un pico importante en el

2014, y el tercer momento desde el año 2015 hasta el 2017 donde se aprecia una reducción brusca en el 2015, registrando una recuperación para los años 2016 y 2017. Esto evidencia una tendencia creciente en la oferta inmobiliaria, superando a otras zonas de Lima.

- **La infraestructura de agua y saneamiento en el Perú:** de acuerdo al “Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo” (PNUD), el Perú alberga el 4.6% del agua dulce que existe en el mundo, se debe de tener en consideración que la extensión territorial de nuestro país es sólo el 0.87% de la superficie continental del planeta; a estos datos se le pudiera agregar un tercero brindado por la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación (FAO) que indica que el Perú se encuentra en el puesto 17 del Ranking mundial en países con mayor recursos de agua dulce del planeta ubican al Perú en una posición privilegiada respecto a otros países y regiones del mundo.

Sin embargo, la situación descrita en el párrafo anterior, se trata de una situación engañosa dado que un sector importante de la población peruana (que habita principalmente en la región costera) es afectada por un severo déficit de agua.

En general, en la costa y sierra del Perú habita el 69.2% del total de la población, sin embargo, sólo tienen acceso al 1.8% de la disponibilidad del recurso con el que cuenta el país.

El impacto de la informalidad en la construcción en el Perú: La informalidad podría ser considerado el “germen” de la precariedad y la vulnerabilidad social y por ende el freno más importante de la productividad.

De acuerdo con el Banco de Desarrollo de América Latina (CAF), la informalidad en las ciudades opera en tres ejes importantes: la informalidad laboral, la informalidad en los medios de transporte y la informalidad habitacional; y dado que estos ámbitos interactúan entre sí, configuran la “triple informalidad” que caracteriza a las ciudades de Latinoamérica. La alta informalidad en el mercado habitacional y el transporte

público, limitan el acceso a oportunidades de trabajo formal para un importante sector de la población de las ciudades de Latinoamérica. Y la informalidad laboral, restringe el acceso al crédito y a la vivienda formal.

Tabla 4: Impacto negativo de la informalidad

DIMENSIÓN	DESCRIPCIÓN
En lo Social	<p>La informalidad mina paulatinamente los valores democráticos y debilita los mecanismos institucionales que preservan los derechos ciudadanos, constituyéndose en la fuente permanente de conflictos sociales. Los ciudadanos afectados por la informalidad:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Tienen menores ingresos y oportunidades de progreso personal b) No acceden a mecanismos de previsión social c) Están más afectados por la delincuencia y la inseguridad ciudadana
En lo económico	<p>La informalidad se manifiesta en unidades productivas que:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Incumplen con las obligaciones técnicas, laborales, ambientales, sanitarias, tributarias, de seguridad y de defensa del consumidor. b) Compiten deslealmente con las unidades productivas que si respetan y cumplen con la formalidad. c) Afectan los niveles de productividad y competitividad. d) Están propensas en incursionar en actividades delictivas (contrabando, minería ilegal, tala ilegal y narcotráfico)
En lo Ambiental	<p>Los problemas ecológicos en las ciudades están asociadas a la informalidad. La ocupación irregular del suelo:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Impide la provisión oportuna y económica de servicios básicos. b) Dificulta la conexión vial y la articulación de la ciudad. c) Produce escasez de espacios públicos y áreas verdes y propicia la segregación espacial entre la "ciudad rica" y la "ciudad pobre" d) Promueve la autoconstrucción de viviendas, que afectan el bienestar de las familias pobres y, en situación de desastres, pone en peligro sus propiedades y sus propias vidas.

FUENTE: CAPECO

5.2.4. Visita

Para determinar la experiencia y conocimiento que tiene el cliente sobre su negocio, el crecimiento del sector y su competencia se realiza una visita “in situ” a la empresa. En la visita se contrasta la información financiera de la empresa con la realidad, como, por ejemplo:

- Se deberá contrastar la información de las partidas más importantes de los EEFF (Inventarios, cuentas por cobrar comerciales, activo fijo, nivel de ventas, entre otros) con el movimiento de la empresa.
- Verificar la información proporcionada por el cliente sobre éxitos anteriores o logros de la empresa.
- Nivel de profesionalización: a través del grado de instrucción y/o capacitación en gestión.
- Cultura organizacional: Manera en el que el titular ve a la empresa, a sus competidores, perspectivas que tiene. Esta información debe estar alineada con los objetivos de corto, mediano y largo plazo.

5.2.5. Listado de observación

Para determinar el tamaño real de la empresa, la experiencia y conocimiento que tiene el cliente sobre su negocio y contrastar la información de los Estados Financieros, se realiza una visita “in situ” a la empresa.

Durante la visita se debe completar el listado de observación, que es información ligada al local, inventarios de productos e insumos. Con esa información el Funcionario de Negocios podrá verificar los aspectos más relevantes de la gestión de la empresa. De ser el caso, se debe consultar al cliente sobre dudas que puedan surgir durante la observación.

Así pues, el orden y la limpieza del local, la distribución de las áreas y las condiciones de seguridad nos darán una idea de cuál es el trato y relación que se mantiene entre el empresario y sus colaboradores.

Otro aspecto que se debe de tener en consideración durante la visita es la condición en la que se encuentra la mercadería, la distribución que tiene la mercadería en el almacén nos dará una idea de: (1) la cantidad que se maneja, (2) el valor que tiene cada uno de los ítems, (3) cuáles son los ítems que tiene mayor rotación y (4) el estado de conservación.

En la Tabla 5 se presenta el listado de observación que considera tres conceptos básicos de análisis: (1) Local, (2) Productos y (3) Insumos. Para cada uno de ellos se tienen datos

específicos que se deben recoger.

Tabla 5: Listado de observación

PREGUNTAS DEL LISTADO DE OBSERVACIÓN						
CONCEPTO		MARCAR SÓLO UNA RESPUESTA				
1	Local(es) comercial(es)	Condición	Propio	Pagándose	Alquilado	En usufructo
		Estado del local	Ordenado y limpio	Ordenado o limpio	Descuidado	Muy desordenado, sucio
		Oficina administrativa	Independiente, privada	Dentro del área comercial	Dentro del área de producción	Sin oficina
		Condiciones de seguridad de operarios	Menor a la Ley	Lo que exige la Ley	Más de lo que exige la Ley	
2	Inventarios de productos (para venta)	Estado	Empolvado /denota que no tiene movimiento	Adecuado para la venta	Bien conservado	Evidentemente nuevo
		Cantidad	Más de lo esperado	Lo esperado	Menos de lo esperado (el cliente indica que acaba de hacer una entrega)	Menos de lo esperado (el cliente no da razón)
		Facilidad de liquidar inventario (demanda potencial)	Alta demanda	Media Alta	Media	Baja
3	Inventarios de insumos	Estado	Empolvado /denota que no tiene movimiento	Bien conservado	Evidentemente nuevo	
		Cantidad	Más de lo requerido por la empresa	Lo esperado	Menos de lo requerido	
		Facilidad para transformar los insumos	Alta	Media Alta	Media	Baja

Elaboración propia

5.2.6. Cuestionario de preguntas

Durante la visita se debe realizar una entrevista / reunión privada con el representante de la empresa. Las preguntas se realizan en un estricto orden para que fluyan dentro de la conversación de forma coloquial.

El objetivo de realizar las preguntas es recoger información que pueda ser contrastada con los valores del Balance y el Estado de Ganancias y Pérdidas. Por ejemplo, si durante la entrevista el (a) Gerente comenta que le han protestado letras, tiene varios créditos con bancos y que se retrasa en los pagos (signos claros de iliquidez, pero sus ratios de liquidez son aceptables, significa claramente que la información de los Estados Financieros no refleja la situación real de la empresa.

La información recogida en el cuestionario de preguntas se cuantifica para encontrar valores ajustados para los ratios financieros de Liquidez y Prueba Acida que son los fundamentales para la evaluación de la liquidez de la empresa y por tanto su capacidad de pago.

Tabla 6: Cuestionario de preguntas

CUESTIONARIO BÁSICO						
PREGUNTA	MARCAR SÓLO UNA RESPUESTA					
1	¿La compra de la materia prima la financia directamente con sus proveedores?	Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi nunca	Nunca
2	¿Firma letras a sus proveedores como garantía para la compra al crédito?	Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi nunca	Nunca
3	¿Le han protestado alguna letra en los últimos 12 meses?	No	hasta 3	4 o más		
4	¿Con cuántas entidades financieras tiene préstamos?	0 a 2	3 a 4	5 a más		
5	¿Cuántos préstamos son para financiar capital de trabajo?	0 a 1	2 a 3	4 a 5	6 a más	
6	Alguna vez se ha retrasado en el pago de sus compromisos (proveedores, servicios, alquiler, personal, bancos)	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi Siempre	Siempre
7	¿Cuántos días?	0 – 5	6 – 10	11 – 15	16 – 20	20 – 30
8	¿Cuál fue el motivo?	Falta de liquidez	Esperaba un pago que no se concretó	Desorden administrativo	Horarios del banco	Priorizó otros pagos
9	¿Cuál es el plazo promedio en el que paga las compras de la materia prima?	15 días	30 días	45 días	60 días	75 días
10	¿Cuál es aproximadamente su grado de informalidad?	0 - 20%	21% - 40%	41% - 60%	61% - 80%	81% - 100%
11	¿Cuántos años tiene de experiencia en el sector en el que se desempeña actualmente?	0 a 1	2 a 4	5 a 6	8 a 10	más de 10 años

Elaboración propia

Se formulan 11 preguntas relacionadas al manejo de la tesorería de la empresa que servirán para obtener los Ratios Ajustados. Para determinar el ratio de Liquidez Corriente se toman siete del total de las respuestas y para la Prueba Ácida se seleccionan seis respuestas de dicho cuestionario. Algunas preguntas se utilizan para determinar ambos ratios.

Para el ratio de Liquidez las respuestas óptimas de todas las preguntas (1 – 7) sumarán el valor que dicho ratio tiene para el sector construcción y conforme la respuesta del cliente se aleje del óptimo se penalizará la gestión de la empresa. Se debe considerar que el puntaje óptimo (del sector) para el ratio de liquidez es de 1.50. Entonces el valor óptimo para la mejor respuesta de cada una de las siete preguntas es 0.214.

$$1.50 \frac{(\text{valor del ratio del sector})}{7 (\text{número de preguntas})} = 0.214 (\text{valor para la óptima gestión})$$

Dicho valor se irá reduciendo conforme la respuesta a se vaya alejando del óptimo del sector. La respuesta más alejada del óptimo vale 0.000 (CERO).

Para las preguntas que tengan cinco alternativas de respuesta:

- El óptimo (100% o 0.214) y el no óptimo: CERO.
- Las respuestas intermedias tendrán un peso del 75%, 50% y 25%.
- Se da un peso de 75% del óptimo para la respuesta que está más cerca a éste y 25% del óptimo para la que está más alejada.
- La respuesta que está equidistante tanto del óptimo como de CERO será 50% del óptimo.
- Por tanto: la respuesta óptima vale 0.214, la respuesta con peso de 75% vale 0.161, la respuesta con 50% de peso vale 0.107, la respuesta con 25% de peso vale 0.054 y la respuesta sin peso vale 0.000.

100%	75%	50%	25%	0%
<i>0.214</i>	<i>0.161</i>	<i>0.107</i>	<i>0.054</i>	<i>0</i>

Para las preguntas que cuentas con cuatro alternativas de respuesta:

- La respuesta óptima vale 0.214 y la respuesta más alejada del óptimo vale 0.000 (CERO).
- Las respuestas que se encuentran entre el óptimo y CERO tendrán un peso del 66.7% y 33.3% del óptimo.
- Entonces: la respuesta óptima vale 0.214 (100%), la respuesta con peso de 66.7% vale 0.143, la de 33.3% vale 0.071 y la respuesta no óptima 0.000.

100%	66.7%	33.3%	0%
<i>0.214</i>	<i>0.143</i>	<i>0.071</i>	<i>0</i>

Para las preguntas que cuentan con tres alternativas de respuesta:

- La respuesta óptima vale 0.214 y la respuesta más alejada del óptimo vale 0.000 (CERO) y 50% del óptimo para la respuesta que está equidistante tanto del óptimo como de CERO.
- Por tanto, para cada una de las preguntas: la respuesta óptima vale 0.214, la respuesta con 50% de peso vale 0.107 y la respuesta sin peso vale 0.000.

100%	50%	0%
<i>0.214</i>	<i>0.107</i>	<i>0</i>

Lo que se busca al formular las preguntas es determinar que tal alejado está el cliente de un manejo formal de la empresa, entonces; si el cliente financia la adquisición de materia prima con el mismo proveedor significa que dicha operación se incluye dentro de las cuentas por pagar de la empresa, por el contrario si la adquisición de materia prima se realiza en efectivo y teniendo en consideración la informalidad del sector dicha operación podría estar quedando por fuera del balance de la empresa.

Del mismo modo, al verificar la incidencia en el retraso en los pagos a proveedores confirmará la evaluación cualitativa que se ha realizado al momento de revisar al cliente (empresa, gestores y accionistas), detectando potenciales problemas que no necesariamente se detectan a través de los informes de las centrales de riesgo y la información histórica que se tiene en el banco y/u otras entidades del sistema financiero.

Se debe tener en consideración que los parámetros utilizados para comparar y ajustar los Ratios Financieros obtenidos tienen limitantes, mismas que se deben de tener en consideración.

Los Ratios Financieros del sector construcción y de la economía son para empresas que tienen niveles de ventas superior a las 300 UIT; la empresa que es nuestro caso de estudio alcanza para el año 2015 un nivel de ventas de 262 UIT y para el 2016 249 UIT.

Los Ratios Financieros se deben ajustar para cada sector y cada vez que el INEI presente el siguiente estudio económico anual.

Los ratios financieros tanto para el sector construcción como para la economía se calculan teniendo en consideración información proporcionada por empresas que de manera voluntaria la entregan al INEI; por tal motivo, esta información no necesariamente es relevante.

Tabla 7: Valores para contrastar el ratio de liquidez

CUESTIONARIO BÁSICO LIQUIDEZ					
PREGUNTA	MARCAR SÓLO UNA RESPUESTA				
1 ¿La compra de la materia prima la financia directamente con sus proveedores?	Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi nunca	Nunca
	0.214	0.161	0.107	0.054	0
2 ¿Firma letras a sus proveedores como garantía para la compra al crédito?	Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi nunca	Nunca
	0.214	0.161	0.107	0.054	0
3 ¿Le han protestado alguna letra en los últimos 12 meses?	No	hasta 3	4 o más		
	0.214	0.107	0		
4 ¿Con cuántas entidades financieras tiene préstamos?	0 a 2	3 a 4	5 a más		
	0.214	0.107	0		
5 ¿Cuántos préstamos son para financiar capital de trabajo?	0 a 1	2 a 3	4 a 5	6 a más	
	0.214	0.143	0.071	0	
6 Alguna vez se ha retrasado en el pago de sus compromisos (proveedores, servicios, alquiler, personal, bancos)	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi Siempre	Siempre
	0.214	0.161	0.107	0.054	0
7 ¿Cuántos días?	0 – 5	6 – 10	11 – 15	16 – 20	20 - 30
	0.214	0.161	0.107	0.054	0
TOTAL	1.589	1.058	0.527	0.228	0

Elaboración propia

Para hallar el valor ajustado de la Prueba Ácida, se realiza el mismo procedimiento, considerando que cada pregunta tiene cinco posibles respuestas. Las respuestas que se encuentran entre el óptimo y CERO tendrán un peso del 75%, 50% y 25%.

100%	75%	50%	25%	0%
<i>0.183</i>	<i>0.138</i>	<i>0.092</i>	<i>0.046</i>	<i>0</i>

En este caso, al ser seis preguntas, el valor óptimo para la gestión es de 0.183

$$\frac{1.1 \text{ (valor del ratio del sector)}}{6 \text{ (número de preguntas)}} = 0.183 \text{ (valor para la óptima gestión)}$$

Una limitante del indicador podría estar dado por la utilización de preguntas condicionales (pregunta 6 y pregunta 7), esto porque se premia con el óptimo a ser obtenido en la pregunta 7 para todos aquellos clientes cuyo record de pagos es impecable en los últimos 12 meses.

La siguiente tabla muestra los valores asignados a cada una de las respuestas de las seis preguntas.

Tabla 8: Valores para contrastar la prueba ácida

CUESTIONARIO BÁSICO PARA PRUEBA ÁCIDA					
PREGUNTA	MARCAR SÓLO UNA RESPUESTA				
1 ¿La compra de la materia prima la financia directamente con sus proveedores?	Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi nunca	Nunca
	0.183	0.138	0.092	0.046	0
2 ¿Cuál es el plazo promedio en el que paga las compras de la materia prima?	15 días	30 días	45 días	60 días	75 días
	0.183	0.138	0.092	0.046	0
3 ¿Con cuántas entidades financieras tiene préstamos?	0 a 1	2 a 3	4 a 5	6 a más	
	0.183	0.138	0.092	0.046	0
4 ¿Cuántos préstamos son para financiar capital de trabajo?	Sólo 1	2 – 3	4 – 5	6 – 7	8 o más
	0.183	0.138	0.092	0.046	0
5 ¿Alguna vez se ha retrasado en el pago de sus compromisos (proveedores, servicios, alquiler, personal, bancos)?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi Siempre	Siempre
	0.183	0.138	0.092	0.046	0
6 ¿Cuántos días?	0 – 5	6 – 10	11 – 15	16 – 20	20 - 30
	0.183	0.138	0.092	0.046	0
TOTAL	1.1	0.828	0.552	0.276	0

Elaboración propia

5.2.7. Entrevista con proveedores y clientes

Se debe contrastar la información proporcionada por la empresa con la información que tienen sus proveedores y clientes. Se busca tener referencias personales y comerciales que brinden terceros (principales proveedores y clientes) con el fin de evaluar su capacidad moral. Se debe verificar por lo menos la relación con los 3 principales proveedores y los 3 principales clientes de la empresa.

La verificación puede hacerse vía llamadas telefónicas. Es importante conversar con los gerentes de los proveedores y clientes de la empresa para conocer la relación comercial real que esta tiene con sus socios estratégicos, determinar su comportamiento de pago, manejo de sus cuentas por pagar, cumplimiento de plazos en la entrega de pedidos y cumplimiento de contratos.

La información proporcionada por los socios comerciales puede considerarse fidedigna porque o son clientes de la misma entidad financiera o de otra entidad y por tanto no van a poner en riesgo su credibilidad frente a un funcionario de negocios.

5.2.8. Evaluación de valores hallados

Una vez hallados los valores ajustados, estos se comparan con los parámetros del sector y los valores de la empresa. Esta información sumada al análisis cualitativo, análisis económico y financiero, la información recogida durante la visita y la información que proporcionen los clientes servirá para que el Funcionario de Negocios pueda determinar si la empresa es sujeta o no a crédito para capital de trabajo.

VI. APLICACIÓN – CAVIANCA S.A.C.

6.1. Datos generales de la empresa

- **Nombre:** CAVIANCA S.A.C.
- **Nombre comercial:** CAVIANCA S.A.C.
- **RUC:** 205355728702.
- **Fecha de creación:** 25 de marzo del 2010.
- **Tipo de régimen:** Régimen General.
- **Actividad Económica:** 93098 – Otras actividades tipo servicio.
- **Dirección:** Av. Arequipa No. 2450 Dpto. 608 – Lince.

6.2. Actividad económica

CAVIANCA S.A.C. es una empresa peruana que se encuentra en el sector de la construcción, cuenta con más de 08 años de experiencia y sus principales líneas de trabajo son las siguientes:

- **Desarrollador de proyectos inmobiliarios**

Maneja entre dos y tres proyectos durante el año. Algunas de sus edificaciones son: LIBERPACK y SER – K Barranco.

- **Agente Inmobiliario**

Como agente inmobiliario realiza la intermediación entre compradores y vendedores de inmuebles, así como también entre las partes interesadas para el alquiler de casas, departamentos y locales comerciales.

- **Habilitación de edificios comerciales y residenciales**

Realiza el servicio de instalación, verificación y mantenimiento de los sistemas de seguridad (sistema antiincendios, señalética, entre otros servicios) que por Reglamento

Municipal deben ser instalados en edificios comerciales y residenciales.

La principal línea de la empresa es la de habilitación urbana de edificios línea que le genera el 65% de los ingresos. Se debe tener en consideración que, para cumplir con los requerimientos de los clientes en tiempos óptimos, la empresa necesita contar con un amplio stock de mercadería y por tanto alta liquidez financiera. Es por ello por lo que la empresa solicitó a una Entidad Financiera un crédito para capital de trabajo.

6.3. Clientes

Promotores de proyectos inmobiliarios, personas y empresas que necesitan comprar y/o vender inmuebles urbanos, administradoras de edificios que necesitan realizar mantenimiento a los sistemas de seguridad preventivo y correctivo.

6.4. Proveedores

Empresas nacionales que comercializan a gran escala materiales de construcción, alquiler y venta de maquinaria pesada y especializada. Gremios de trabajadores del sector (Construcción Civil). Bancos y entidades financieras.

6.5. Evaluación Cualitativa y Documentaria

Se realizó la evaluación documentaria de la empresa, que arrojó los siguientes datos:

- **Centrales de Riesgo (INFOCORP y SENTINEL) ⁵**

Empresa: Sin deuda en el sistema financiero.

Representantes Legales y Accionistas (% mayor al 50%): Clasificación 100% Normal.

- **Archivos Negativos de las entidades financieras**

Empresa: Sin ingreso a Archivo Negativo de la Entidad Financiera.

Representantes Legales: Sin ingreso a Archivo Negativo de la Entidad Financiera.

Accionistas (% mayor al 50%): Sin ingreso a Archivo Negativo de la Entidad

⁵ La información obtenida de las centrales de riesgo no se puede incluir por tratarse de información confidencial, sólo manejada por la Entidad Financiera.

Financiera.

- **Calificaciones Crediticias**

- **Por tipo de deuda:** al ser el primer crédito de la empresa, la categoría será Normal (N: 01) y deberá tener una provisión general que corresponde al 1% del total del saldo de la deuda.
- **Por tipo de Crédito:** teniendo en consideración la facturación de la empresa en los 2 últimos años, el tipo de crédito que se va a atender es un Crédito Minorista, dirigido a una Pequeña Empresa.
- **Por su situación:** dado que la empresa que se atiende aún no cuenta con deuda en el sistema financiero, el crédito que será otorgado tiene el carácter de préstamo vigente. Posteriormente se podría analizar para determinar si es que se mantiene como tal o es que se debe de cambiar de situación, pasándolo a: refinanciado, reestructurado, en cobranza judicial, o vencido.

6.6. Evaluación de estados financieros

Se ha realizado el análisis financiero de la empresa de los años 2015 y 2016 para establecer el estado económico de la empresa según la información oficial.

- **Balance General**

De la observación de los Balances Generales de los años 2015 y 2016, que se encuentran en la Tabla 9, se puede indicar lo siguiente:

- La empresa no cuenta con Activos Fijos (la empresa alquila la maquinaria para realizar las obras).
- La empresa ha reducido su tamaño.
- No se puede determinar una política de gestión en sus cuentas de corto plazo.

- **Estado de Ganancias y Pérdidas**

En la Tabla 10 se presentan los Estados de Ganancias y Pérdidas de la empresa, correspondientes a los años 2015 y 2016. De ellos se verifica lo siguiente:

- Aunque las ventas han caído, el costo de estas se ha mantenido (podría significar un alza en el precio de los materiales de construcción).
- La caída en los gastos (tanto administrativos como de ventas) es mayor a la caída en los ingresos por ventas.

Tabla 9: Balance General 2015 – 2016

ACTIVO	2015		2016		Var. % 2015-2016	PASIVO	2015		2016		Var. % 2015-2016
Activo Corriente						Pasivo Corriente					
Caja y Bancos	S/282.0	0.13%	S/12,500.0	6.52%	4333%	Tributos por pagar	S/21,544.0	10.03%	S/1,100.0	0.57%	0%
Cuentas por cobrar comerciales - Terceros	S/34,890.0	16.24%	S/25,450.0	13.28%	-27%	Remuneraciones por pagar	S/654.0	0.30%		0.00%	0%
Mercadería	S/117,440.0	54.65%	S/81,000.0	42.28%	-31%	Cuentas por pagar comerciales – Terceros	S/4,532.0	2.11%	S/6,250.0	3.26%	0%
Otros Activos Corrientes						Cuentas por pagar diversas – Terceros	S/3,150.0	1.47%		0.00%	0%
Total Activos Corrientes	S/152,612.0	71.02%	S/118,950.0	62.09%	-22%	Total Pasivo Corriente	S/29,880.0	13.91%	S/7,350.0	3.84%	0%
Activo No Corriente						Pasivo No Corriente					
Inmuebles, Maquinarias y Equipos	S/6,693.0	3.11%	S/6,693.0	3.49%	0%						
Otros Activos No Corrientes	S/55,579.0	25.86%	S/65,939.0	34.42%	19%						
Total Activos No Corrientes	S/62,272.0	28.98%	S/72,632.0	37.91%	17%	Total Pasivo No Corriente	S/0.00		S/0.00		
TOTAL ACTIVO	S/214,884.0	100.00%	S/191,582.0	100.00%	-11%	TOTAL PASIVO	S/29,880.0	13.91%	S/7,350.0	3.84%	0%
						Patrimonio					
						Capital	S/151,500.0	70.50%	S/151,500.0	79.08%	0%
						Resultados Acumulados	S/12,300.0	5.72%	S/12,300.0	6.42%	0%
						Utilidades del ejercicio	S/21,204.0	9.87%	S/20,432.00	10.66%	0%
						TOTAL PATRIMONIO	S/185,004.0	86.09%	S/184,232.0	96.16%	0%
						TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	S/214,884.0	100.00%	S/191,582.0	100.00%	0%

FUENTE: CAVIANCA S.A.C.
Elaboración propia

Tabla 10: Estado de Ganancias y Pérdidas

ACTIVO	2015		2016		Var. % 2015-2016
Ventas netas	S/ 971,104	100.00%	S/ 922,413	100.00%	-5.01%
Costo de ventas	S/ 851,737	87.71%	S/ 853,241	92.50%	0.18%
Utilidad Bruta	S/ 119,367	12.29%	S/ 69,172	7.50%	-42.05%
Gastos de ventas	S/ 61,216	6.30%	S/ 24,600	2.67%	-59.81%
Gastos Administrativos	S/ 33,410	3.44%	S/ 24,600	2.67%	-26.37%
Utilidad Operativa	S/ 24,741	2.55%	S/ 19,972	2.17%	-19.28%
Gastos Financieros	S/ 3,542	0.36%	S/ 650	0.07%	-81.65%
Ingresos financieros	S/ 8,251	0.85%	S/ 1,110	0.12%	-86.55%
Utilidad Antes de Impuestos	S/ 29,450	3.03%	S/ 20,432	2.22%	-30.62%
Impuesto a la renta	S/ 8,246	0.85%	S/ 0	0.00%	-100.00%
Utilidad Neta	S/ 21,204	2.18%	S/ 20432	2.22%	-3.64%

FUENTE: CAVIANCA S.A.C.

Elaboración propia

Tabla 11: Ratios Financieros 2015 - 2016

De Liquidez					
Liquidez General	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	510.75%	Prueba Ácida	$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$	117.71%
		1618.37%			516.33%
De Actividad o Gestión					
Rotación de activos	$\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo Total}}$	4.51920106	Rotación de patrimonio	$\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Patrimonio Total}}$	5.24909732
		4.81471641			5.00680121
De Solvencia o Apalancamiento					
Solvencia	$\frac{\text{Pasivo Total} + \text{Nuevo Préstamo}}{\text{Activo Total}}$				0.37173545
					0.26098505
De Rentabilidad					
Rentabilidad del Patrimonio (ROE)	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio Neto}}$	0.11461374	Rentabilidad de los Activos (ROA)	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}}$	0.0986765
		0.11090364			0.10664885

2015	2016
------	------

FUENTE: CAVIANCA S.A.C.
Elaboración propia

- **Análisis Vertical año 2015**

- La concentración de los activos corrientes está en mercadería (54.65% del total de activos) y en Cuentas por Cobrar Comerciales (16.24% del total de activos), teniendo una reducida Caja (sólo el 0.13% del total de activos).
- Sin necesidad de recurrir a los ratios de liquidez, se puede determinar que la empresa no es líquida y que cuenta con una política de abastecimiento de insumos que le garanticen stock para periodos largos.
- El total de activos no corrientes es de 28.98% del total de activos lo que evidencia que la empresa opta por el alquiler antes de invertir en maquinaria pesada.
- La empresa se financia directamente de sus accionistas (la deuda de la empresa está concentrada en el capital social de la misma: 70.50% del total de activos).
- También se puede apreciar que las deudas de corto plazo sólo ascienden a 13.9%, concentrado en Tributos y que no se cuenta con deudas de Largo Plazo.
- Esto supone requerimientos de rentabilidad elevados por parte de los accionistas, así como una alta exposición y apuesta por parte de estos para con la empresa.
- La apuesta de los accionistas por la empresa no se evidencia en la rentabilidad de esta (sólo 2.18% de utilidad neta del total de ventas).
- La reducción de la utilidad de la empresa se explica en los costos de las ventas (87.71%), dada la volatilidad que tuvieron los precios de los materiales de construcción en dicho año.
- Teniendo en consideración la rentabilidad promedio del sector (9.6%), la empresa analizada está operando con ineficiencia, lo que se explica por una elevada cuenta de mercadería en perjuicio del capital social.

- **Análisis Vertical año 2016**

- El tamaño de la empresa se ha reducido en 10.84%.
- La concentración de los activos corrientes está en mercadería (42.28% del total de activos).
- Las Cuentas por Cobrar Comerciales (13.28% del total de activos) y Caja (6.52% del total de activos) son las cuentas que completan los activos corrientes.
- El total de activos no corrientes es de 37.91% del total de activos, lo que evidencia

que la empresa opta por el alquiler antes de la invertir en maquinaria pesada.

- La empresa se financia directamente de sus accionistas (la deuda de la empresa está concentrada en el capital social de la misma: 79.08% del total de activos)
- También se puede apreciar que las deudas de corto plazo sólo ascienden a 3.84% y que no se cuenta con deudas de Largo Plazo. Esto supone requerimientos de rentabilidad elevados por parte de los accionistas, así como una alta exposición y apuesta por parte de estos con la empresa.
- La apuesta de los accionistas por la empresa no se evidencia en la rentabilidad de esta (sólo 2.22% de utilidad neta del total de ventas).
- La pérdida de valor de la empresa se concentra en los costos de esta (92.50%), explicada por la volatilidad que tuvieron los precios de los materiales de construcción en dicho año.
- Teniendo en consideración la rentabilidad promedio del sector (9.6%), la empresa analizada está operando con ineficiencia que se explica por una elevada cuenta de mercadería en perjuicio del capital social.

- **Análisis Horizontal años 2015 – 2016**

- Dado que al cierre del 2015 la cuenta “caja y bancos” se aproximaba a cero, cualquier variación en la misma significaría un cambio porcentual importante. Eso se puede apreciar en la variación de 4333% que tiene, cuando pasa de S/. 282.00 a S/. 12,500.00; sin embargo, este cambio debe de evaluarse de una manera muy cautelosa.
- Las demás cuentas de los “Activos Corrientes” tienen variación negativa de más de 20 puntos porcentuales (Reducción de 27 puntos porcentuales en “mercadería” y 31 puntos porcentuales en “Otros Activos Corrientes”), justificado por un aumento de 19 puntos porcentuales en la cuenta “Otros Activos No Corrientes”.
- Las cuentas del activo corriente se ven reducidas en 10 puntos porcentuales, sin embargo, el valor que la suma de estas cuentas y el tipo de empresa que se analiza determina que dicha variación no es relevante.
- Las cuentas del Patrimonio no varían en valores absolutos por lo que el cambio porcentual del periodo 2015 al 2016 no es relevante.

- El valor de la empresa se ha reducido en poco más de 10 puntos porcentuales (ha pasado de S/. 214,884 a S/. 191,582), esta caída en el valor de la empresa se justifica principalmente por la caída en los stock de mercadería y las cuentas por cobrar por el lado del activo, y por los tributos por pagar por el lado de los pasivos (falta de dinamismo en la empresa en el periodo 2016).
- Las ventas han caído en poco más de 5%. Sin embargo, los costos se han mantenido lo que conlleva a que la utilidad bruta se haya reducido en poco más de 42%.
- Los Gastos de ventas y administrativos se redujeron en poco más de 59% y 26% respectivamente.
- Si bien se mantiene una caída en la utilidad operativa de poco más de 19% se ha recuperado la caída inicial de poco más de 42% que se tenía hasta la utilidad bruta.
- Para el período 2016 los gastos e ingresos financieros se reducen en poco más de 81% y 86% respectivamente por tanto la utilidad antes de impuestos se reduzca en poco más de 30%.
- Si bien en el Estado de Ganancias y Pérdidas 2016 no se están considerando los impuestos por la renta generada por la empresa, los impuestos a pagar por la renta generada para dicho periodo serían de aproximadamente S/. 6,130, lo que conllevaría a una Utilidad Neta de S/. 14,302, que es una reducción en dicho ítem de poco más de 32%.
- El análisis horizontal nos demuestra que una caída en las ventas, asociada a un mal manejo con los costos de ventas principalmente degenera en una pérdida de utilidad.

- **Ratios Financieros**

Los ratios financieros obtenidos demuestran que la información entregada por la empresa no refleja la dimensión real de la misma, ya que presentan una desviación estándar elevada con respecto a los parámetros establecidos para el sector de acuerdo con la información registrada en la Encuesta Económica Anual 2014 (INEI 2013).

Por ejemplo, en el caso del ratio de liquidez general se obtiene 5.1% y el parámetro promedio para dicho ratio es 1.5%. Esto significaría que la empresa tiene alta liquidez.

Tabla 12: Ratios financieros para empresas con ventas netas mayores a 300 UIT

RATIOS FINANCIEROS (Número de veces)	Parámetro sector construcción	Valores de la empresa	
		2015	2016
Liquidez General	1.5	5.11	16.18
Prueba Ácida	1.1	1.18	5.16
Rotación de activos	1.1	4.52	4.81
Rotación de Patrimonio	3.4	5.25	5.01

Elaboración propia

6.7. Evaluación del sector construcción

Para abril del año 2017 el Fondo Monetario Internacional (FMI) proyectaba un crecimiento de 3.5% con una inflación de 3.1% mientras que el desempleo se mantendría con un alza de 6.7%⁶. Mientras que el Banco Central de Reserva (BCR) proyectó el crecimiento del sector en 3.6%⁷. Por tanto, las expectativas de desarrollo de nuevos negocios eran relativamente bajas.

6.8. Visita

Se realizó la visita a la empresa el miércoles 03 de mayo de 2017 la Gerente General y dueña de la empresa, atendió la visita y fue la encargada de responder el cuestionario de preguntas. En la misma oficina se encuentra el área administrativa, el área de proyectos y el área contable de la empresa, un total de 10 trabajadores.

En la visita se pudo apreciar que la empresa contaba con el mobiliario y equipos adecuados (escritorios, mesas de trabajo, computadoras, impresoras, fotocopadoras, etc.), y que el movimiento comercial es permanente (en todo momento se dieron coordinaciones y conversación entre los empleados, llamadas telefónicas a proveedores y clientes, etc.).

La entrevistada mostró contratos para la compra, implementación y mantenimiento de sistemas de seguridad en diferentes edificios, así como órdenes de compra entregadas a proveedores y facturas emitidas por estos.

⁶ <https://gestion.pe/economia/fmi-reduce-3-5-proyeccion-crecimiento-economico-peru-2017-133280>

⁷ <http://rpp.pe/economia/economia/bcr-construccion-creceran-menos-a-lo-esperado-en-2017-noticia-1017090>

Dado el sector en el que opera la empresa, adicional a las oficinas; también se visitaron las instalaciones del almacén en que se pudo apreciar material de construcción (cemento, arena gruesa y arena fina, piedra picada). También cuenta con un espacio exclusivo para material de seguridad industrial (señalética refractaria, mangueras y paños de gabinetes contra incendios, llaves de paso, extintores de diferentes capacidades, cascos, chalecos, conos de seguridad de diferentes tamaños, etc.), así como herramientas (carretillas, palas, mezcladoras manuales, andamios, entre otros).

La empresa subcontrata de manera permanente maquinaria y equipos medianos y grandes (dos mezcladoras eléctricas, tres niveladoras de superficie, un camión de carga con capacidad para 5TM) de propiedad de la Gerente General de CAVIANCA. Cabe indicar que la empresa no cuenta con maquinaria pesada dado que es más rentable alquilar dichos equipos y adicionar los costos en los proyectos en los que son requeridos.

La Gerente General cuenta con una oficina en el almacén que está estratégicamente ubicada en el segundo piso del local que permite que se tenga completa visibilidad de las operaciones del patio de maniobras.

Durante la entrevista que duró una hora aproximadamente, se observó que la empresa tiene mayor movimiento que lo que indican sus Estados Financieros. Esto se deduce porque la gerente general fue interrumpida en varias oportunidades por parte de su asistente para comentarle sobre cotizaciones de mantenimiento de gabinetes contra incendios de varios edificios, mismos que estaban pendientes de ser entregados a los clientes, así también porque llegaron 02 camiones con material para descarga y una cuadrilla completa de trabajadores (10 – 12 obreros). Al consultarle por este grupo de personas, la Gerente General comentó que usualmente contratan por día de jornada trabajadores eventuales para la carga/descarga de material. El pago es directo, sin ningún comprobante de pago. Esta práctica la utilizan tanto para pedidos formales, como para aquellos que no son parte de la contabilidad.

La gerente también comentó en ese momento que como la mayoría de las empresas que trabajan en el sector construcción tienen visitas periódicas de personas que pertenecen al gremio de obreros (Construcción Civil), quienes les exigen incluir en la planilla de obreros

a personas que generalmente no trabajan, pero a quienes hay que pagarles puntualmente, de acuerdo con la indicado por la Gerente General, ésa es una carga que no se puede eludir.

De la conversación y visita, se dedujo lo siguiente:

- La empresa tiene un 25% más de movimiento comercial del que reflejan los Estados Financieros.
- La Gerente General tiene interés en solicitar un crédito para la adquisición de material necesario para la implementación de gabinetes contra incendios, mismos que son requeridos en la construcción de edificios urbanos, también para la adquisición de material requerido en el mantenimiento de dichos gabinetes, dado que a los mismos se les debe realizar entre 1 y 2 mantenimientos anuales.
- La empresa podría tener mayor liquidez de la que refleja su contabilidad, esto se debe a que los pagos realizados por los clientes por el mantenimiento de los gabinetes contra incendios son pagados en efectivo o a través de cheques girados a personas naturales y no a nombre de la empresa, es dinero que no entra a la contabilidad de la empresa. Para el control de estos ingresos, se cuenta con un cuaderno en el que son contabilizadas las “Ventas Negras” que son realizadas.

6.9. Listado de observación

De la observación del local y la entrevista se recogió la información detallada en la Tabla 12. El análisis de esta indica que la empresa incurre en gastos operativos (alquiler de local) y las condiciones en las que los empleados realizan sus labores son las adecuadas (por tanto, hay ética laboral en la empresa).

Con respecto a los productos e insumos, mantiene un adecuado stock para atender a clientes regulares y pedidos inesperados, además la generación de efectivo por parte del inventario tiene una velocidad adecuada. En la siguiente tabla se presenta el resultado de la observación realizada durante la visita a la empresa.

Tabla 13: Resultado de la observación durante la visita a la empresa

LISTADO DE OBSERVACIÓN – APLICACIÓN		
	CONCEPTO	RESPUESTAS
	Condición	Alquilado
1	Local(es) comercial (es)	Ordenado o limpio
	Oficina administrativa	Independiente, privada
	Condiciones de seguridad de operarios	Lo que exige la Ley
2	Inventarios de productos (para venta)	Adecuado para la venta
	Cantidad	Lo esperado
	Facilidad de liquidar inventario (demanda potencial)	Media Alta
3	Inventarios de insumos	Bien conservado
	Cantidad	Lo esperado
	Facilidad para transformar los insumos	Media Alta

Elaboración propia

6.10. Cuestionario de preguntas

Durante la entrevista con la Gerente General se aplicó el cuestionario de preguntas que es parte de la herramienta de evaluación. La Tabla 14 muestra las respuestas de la Gerente General a cada una de las preguntas.

Tabla 14: Desarrollo del cuestionario de preguntas

CUESTIONARIO BÁSICO		
	PREGUNTA	RESPUESTAS
1	¿La compra de la materia prima la financia directamente con sus proveedores?	A veces
2	¿Firma letras a sus proveedores como garantía para la compra al crédito?	Casi Siempre
3	¿Le han protestado alguna letra en los últimos 12 meses?	hasta 3
4	¿Con cuántas entidades financieras tiene préstamos?	0 a 2
5	¿Cuántos préstamos son para financiar capital de trabajo?	0 a 1
6	Alguna vez se ha retrasado en el pago de sus compromisos (proveedores, servicios, alquiler, personal, bancos)	Casi nunca
7	¿Cuántos días?	0 – 5
8	¿Cuál fue el motivo?	Esperaba un pago que no se concretó
9	¿Cuál es el plazo promedio en el que paga las compras de la materia prima?	60 días
10	¿Cuál es aproximadamente su grado de informalidad?	21% - 40%
11	¿Cuántos años tiene de experiencia en el sector en el que se desempeña actualmente?	más de 10 años

Elaboración propia

El que la empresa financie sólo “a veces” la compra de insumos con su proveedores (Pregunta 1) presume la existencia de otra fuente de financiamiento; si esta fuente no son los accionistas, sería un tercero que espera compensación económica por los fondos otorgados.

La firma de letras a proveedores es la forma tradicional de un financiamiento con garantía, sin embargo, el que se le haya protestado 3 letras al cliente en el último año presume desorden en la tesorería de la empresa (Preguntas 2 y 3).

En las respuestas a las preguntas 4, 5, 6, 7 y 8 se evidencia que el cliente está poco bancarizado, que aún está conociendo el Sistema Financiero y que, así como se aprecia en las respuestas a las preguntas 2 y 3, mantiene desorden en su tesorería.

La rotación promedio de sus insumos y productos comercializados es de aproximadamente 2 meses. (Pregunta 9). El cliente es consciente que la empresa mantiene una informalidad media de entre el 20% y 40%, informalidad que no ha logrado reducir en los 10 años que lleva en sector (Pregunta 10). Por tanto, a pesar de que a la empresa le falta orden en el manejo de su tesorería y por el tiempo que tiene en el sector debería ser más formal, las respuestas hacen ver que podría acceder a un crédito.

6.11. Entrevista con proveedores y clientes

Se conversó vía telefónica con las personas de contacto de tres proveedores y dos clientes de la empresa para conocer la relación comercial que tiene con ellos.

De las cinco empresas, una pertenecía a la cartera de clientes del funcionario asignado a CAVIANCA S.A.C. La información de contacto de las otras cuatro empresas se consiguió por medio de los funcionarios de negocios asignados a ellas. De las conversaciones, se determinó que la empresa tiene un buen comportamiento de pago y buena relación con sus clientes y proveedores.

A los proveedores se les preguntó por el comportamiento de pago de la empresa, la periodicidad de sus compras y el volumen de estas. Los proveedores comentaron que el cliente rara vez se atrasa en el pago de sus compromisos y cuando esto sucedía, regulariza el pago dentro de la semana.

Si bien es cierto que a la empresa la han protestado una letra en el último año, el pago de ésta fue regularizado y está siendo atendida por el proveedor con el que tuvo el impase. La letra fue protestada porque el proveedor la entregó a una entidad financiera para que sea descontada.

A los clientes se les preguntó sobre el cumplimiento de la empresa con la entrega de los productos comercializados. Ellos comentaron que la empresa cumple con los plazos pactados.

6.12. Evaluación de valores ajustados

Con la información obtenida en el cuestionario de preguntas, se generan los siguientes Ratios Ajustados para la Liquidez y Prueba Ácida de la empresa. Para la primera pregunta de la Tabla 15, la respuesta a la pregunta fue “a veces”; y a dicha respuesta le corresponde el parámetro 0.107, el mismo que se obtiene de la Tabla 16 para la primera pregunta y el mismo tipo de respuesta (“a veces”); y así sucesivamente para los siguientes valores, y el ratio es la sumatoria de los valores.

Tabla 15: Aplicación del cuestionario de liquidez

PREGUNTAS		RESPUESTAS
1	¿La compra de la materia prima la financia directamente con sus proveedores?	A veces 0.107
2	¿Firma letras a sus proveedores como garantía para la compra al crédito?	Casi Siempre 0.161
3	¿Le han protestado alguna letra en los últimos 12 meses?	hasta 3 0.107
4	¿Con cuántas entidades financieras tiene préstamos?	0 a 2 0.214
5	¿Cuántos préstamos son para financiar capital de trabajo?	0 a 1 0.214
6	Alguna vez se ha retrasado en el pago de sus compromisos (proveedores, servicios, alquiler, personal, bancos)	Casi nunca 0.161
7	¿Cuántos días?	0 – 5 0.214
TOTAL RATIO DE LIQUIDEZ AJUSTADO		1.18

Elaboración propia

Tabla 16: Aplicación del cuestionario para la prueba ácida

PREGUNTAS		RESPUESTAS
1	¿La compra de la materia prima la financia directamente con sus proveedores?	A veces 0.092
2	¿Cuál es el plazo promedio en el que paga las compras de la materia prima	60 días 0.046
3	¿Con cuántas entidades financieras tiene préstamos?	0 a 1 0.183
4	¿Cuántos préstamos son para financiar capital de trabajo?	Sólo 1 0.183
5	Alguna vez se ha retrasado en el pago de sus compromisos (proveedores, servicios, alquiler, personal, bancos)	Casi nunca 0.138
6	¿Cuántos días?	0 – 5 0.183
TOTAL PRUBA ÁCIDA EMPÍRICA		0.83

Elaboración propia

De la tabulación se tiene que la Liquidez de la empresa es de 1.18 y la Prueba Ácida de 0.83. La Tabla 17 muestra la comparación de los ratios ajustados con ratios del sector construcción.

Tabla 17: Comparación de ratios financieros

RATIOS FINANCIEROS	Parámetro sector construcción	Valores de la empresa de E.E.F.F.		Ratios Ajustados
		2015	2016	
Liquidez General	1.5	5.11	16.18	1.18
Prueba Ácida	1.1	1.18	5.16	0.83

Elaboración propia

- Los Ratios obtenidos empíricamente se ajustan de una mejor manera a los valores promedios del sector.
- El ratio de liquidez general de la empresa tiene una desviación con respecto al sector de (-0.32). Mientras la prueba ácida de (-0.27). Por lo tanto, la empresa tiene menos liquidez que el promedio del sector lo que justificaría su requerimiento de financiamiento.
- Aun cuando los valores de los ratios de liquidez son mayores a la unidad, el manejo de la tesorería no es el óptimo, lo que genera costos financieros.
- La pregunta que surge de manera inmediata es: ¿por qué los estados financieros presentado por la empresa muestran información con una desviación tan marcada de la realidad?
- Se puede concluir que se está ocultando información sobre las cuentas de la empresa; tales como los gastos, costos, cuentas por pagar, cuentas por cobrar, rotación de inventarios, etc., práctica habitual en la micro y pequeñas empresas.

La información Económica y Financiera de CAVIANCA S.A.C. muestra que es una empresa con una liquidez muy alta, con recursos monetarios ociosos y por lo tanto que no requieren de financiamiento de capital de trabajo; sin embargo, al cruzar esta información con la recabada del análisis cuantitativo, de la visita, observación, entrevista a la Gerente General y la hallada en los ratios ajustados se puede decir que la liquidez de la empresa está por debajo del promedio del sector. Por ello requiere financiamiento para la adquisición de mercadería e insumos que le permitan generar mayores ingresos a través de ventas.

VII. CONTRIBUCIÓN EN TÉRMINOS DE COMPETENCIAS Y HABILIDADES

En los años de actividades laborales, por la misma naturaleza del trabajo de funcionario de negocios, que supone tener relación directa con los clientes, visitar sus negocios, conocer el mercado donde se desarrollan y las perspectivas de crecimiento de éste, he podido desarrollar dos tipos de competencias y habilidades:

- **Habilidades duras**

Todas aquellas vinculadas directamente con mi formación académica las que me permitieron lograr un óptimo desempeño en cada uno de los puestos en los que trabajé.

- Análisis Macroeconómico
- Evaluación de proyectos
- Gestión y evaluación financiera

- **Habilidades blandas**

Todas aquellas que están asociadas a mi comportamiento como persona en un ámbito social, en el que se debe demostrar liderazgo y manejo emocional.

- Escucha activa, asertividad, facilidad de comunicación, sociabilidad, empatía; para interactuar de manera adecuada tanto con compañeros de trabajo con los clientes.
- Adaptación al cambio, creatividad, capacidad para resolver problemas; para leer e interpretar el comportamiento de los clientes, gestos y actitudes para obtener la información real de la situación financiera, así como para terminar el requerimiento real de capital.

Las habilidades duras y las habilidades blandas adquiridas se complementan para lograr un desempeño óptimo.

VIII. BENEFICIO DE SU CONTRIBUCIÓN A LA SOLUCIÓN DE PROBLEMAS

Como ya se detalló anteriormente, si la evaluación económica y financiera a una micro, pequeña o mediana empresa que solicita un crédito para capital de trabajo se realizara sólo con los Estados Financieros, probablemente el Funcionario de Negocios cometería un grave error, puesto que se ha demostrado que la información contable no refleja el estado real de la empresa ni sus requerimientos.

En la herramienta presentada se incorporan elementos adicionales a los Estados Financieros: análisis cualitativo, referencias personales, visita, cuestionario de observación y entrevista al Gerente General, de manera que los Funcionarios de Negocios puedan tener más información sobre la empresa y así poder tomar decisiones más acertadas al momento de otorgar créditos.

IX. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- Con la experiencia ganada, luego de 16 años laborando en diferentes entidades del sistema financiero, se ha observado la necesidad que tienen los bancos y las entidades financieras en general de contar con información adicional a los Estados Financieros que presentan las empresas ante SUNAT para de esta manera realizar un análisis más profundo y real de la situación económica y financiera de las empresas para posteriormente realizar una adecuada toma de decisiones al momento de otorgar créditos, esto dado que el grado de evasión tributaria general que la información que utilizan las entidades financieras no sea real y/o completa.
- Se ha desarrollado una Herramienta Metodológica que permite a los funcionarios de negocios de cualquier entidad financiera mejorar el análisis de los estados financieros de las micro y pequeñas empresas del sector de la construcción y servicios conexos en base a información cualitativa y cuantitativa que se recoge de entrevistas y observación in situ del movimiento comercial de la empresa, así como de la evolución de la economía nacional en general y del sector construcción en particular.
- La Herramienta Metodológica optimiza el proceso de evaluación económica y financiera de una micro, pequeña o mediana empresa del sector construcción puesto que determina si los Ratios Financieros obtenidos de los Estados Financieros de la empresa (Balance General y Estado de Ganancias y Pérdidas) se encuentran dentro de los parámetros del sector, permitiendo, de ser el caso un ajuste empírico de los mismos.
- La recopilación y almacenamiento de la información recogida en cada evaluación a una empresa va a generar un historial tanto del cliente como de los clientes por zonas de aglomeración, distritos y provincia pudiendo comparar de esta manera a un cliente con sus pares más cercanos y por tanto corroborar el grado de veracidad de la información plasmada en los Estados Financieros.

- En el caso particular de la empresa CAVIANCA S.A.C. se concluye que es pertinente otorgar un crédito para financiamiento de capital de trabajo por el importe de S/.50,000.00 el mismo de deberá ser pagado en seis cuotas mensuales.
- Se recomienda el uso de la herramienta metodológica en la evaluación financiera de las empresas del sector construcción y su aplicación en otros sectores productivos para facilitar el análisis económico de las empresas que solicitan créditos a entidades financieras de manera paralela al método que es empleado por las mismas para verificar las mejoras que la herramienta otorga al análisis de los Estados Financieros, con lo cual se podrán aplicar mejoras a la herramienta metodológica.

X. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Actualidad Empresarial. 2015. Análisis de rentabilidad de una empresa. No. 186. Recuperado de http://aempresarial.com/servicios/revista/341_9_KAQKIKGSKPBXJOWNCBAWUTXOEZPINLAYMRJUCPNMEPJODGCGHC.pdf
- Chu Rubio, M. 2011. Finanzas Aplicadas: Teoría y Práctica. 2 ed. Lima, Perú. Financial Advisory Partners. 543 p.
- Chu Rubio, M. 2013. Fundamentos de Finanzas: un enfoque peruano. 8 ed. Lima, Perú. Financial Advisory Partners. 753 p.
- Enciclopedia Financiera. 2018. Estados financieros. (en línea). Consultado 5 mayo. 2018. Disponible en <https://www.encyclopediainanciera.com/estados-financieros.htm>
- Gestión. 2017. Sunat: ¿Cuánto suma la evasión tributaria en el Perú?. (en línea). Disponible en <https://gestion.pe/economia/sunat-suma-evasion-tributaria-peru-144009>
- INEI. 2013. Indicadores económicos y financieros. (en línea). Disponible en https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitaes/Est/Lib1301/cap02.pdf
- INEI. 2014. Micro, Pequeñas y Medianas empresas concentran más del 20% de las ventas. (en línea). Disponible en <https://www.inei.gob.pe/prensa/noticias/micro-pequenas-y-medianas-empresas-concentran-mas-/>

- Lira, P. 2014. Evaluación de Proyectos de Inversión: Herramientas Financieras para Analizar la Creación de Valor. Primera reimpresión. Lima, Perú. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC). 240 p.
- Menguzzato, M.; Renau, J. 1991. La dirección estratégica de la empresa. Barcelona. Ariel.
- MINTRA. 2003. Ley de promoción y formalización de la Micro y Pequeña Empresa (Ley No. 28015 03-07-2003. (en línea). Disponible en http://www.mintra.gob.pe/contenidos/archivos/prodlab/legislacion/LEY_28015.pdf
- Schneider, F.; Enste, D. 2002. Ocultándose en las sombras. El crecimiento de la economía subterránea. Fondo Monetario Internacional. 24 p.
- SUNAT. 2017. Al menos 3 de cada 10 empresas formales no paga impuestos. (en línea). recuperado de <https://rpp.pe/economia/economia/sunat-al-menos-3-de-cada-10-empresas-formales-no-paga-impuestos-noticia-1062602>
- SUNAT. 2017. Régimen laboral de las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú. (en línea). Disponible en <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/regimenLaboral.html>
- SUNAT. 2018. Valor de la Unidad Impositiva Tributaria (UIT) desde 1992 hasta 2018. (en línea). Disponible en <http://www.sunat.gob.pe/indicestajas/uit.html>
- Wikipedia. 2018. Definición de Pequeña y Mediana Empresa para diferentes países. (en línea). Disponible en https://es.wikipedia.org/wiki/Peque%C3%B1a_y_mediana_empresa