
SEMINARIO

ANÁLISIS FINANCIERO PARA EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO



INTRODUCCIÓN

Los criterios para analizar el riesgo crediticio han sido variables a través del tiempo. A principios de 1930 la herramienta clave del análisis fue **el balance**. A principios de 1952, se cambió al análisis de los **estados de resultados, o sea, lo que más importaba eran las utilidades de la empresa**. Desde 1952 hasta nuestros tiempos, el criterio utilizado se ha basado en **el flujo de caja, esto es, se otorga un crédito si un cliente genera suficiente caja para pagarlo, ya que los créditos no se pagan con utilidad, ni con inventarios ni menos con buenas intenciones, se pagan con caja.**

El análisis de créditos se considera un arte ya que no hay esquemas rígidos para realizarlo, por el contrario es dinámico y exige creatividad por parte del oficial de crédito o de negocios. Sin embargo, es importante dominar las diferentes técnicas de análisis de créditos y complementarlas con una buena cuota de experiencia y buen criterio, asimismo es necesario contar con la información necesaria y suficiente que nos permita minimizar el número de incógnitas para poder tomar la decisión correcta.

	
UNIDES	
Universidad para un mundo mejor	
Registro #	204
Fecha de Adquisición	28/09/2022
Costo	donado
N° Clasificación	F UNIDES/658. 893 SEM471



EL ENTORNO ECONÓMICO DEL CRÉDITO.

Antes de querer hacer cualquier comentario al respecto es necesario conocer y entender el concepto de riesgo con el cual se convive a diario en una institución financiera.

En términos muy simples existe riesgo en cualquier situación en la que no sabemos con exactitud lo que ocurrirá a futuro.

Riesgo es sinónimo de incertidumbre, es la dificultad para poder predecir lo que ocurrirá.

En general, es importante conocer el riesgo en el ámbito financiero, ya que la mayoría de las decisiones financieras de importancia están basadas en la predicción del futuro y si éste no se da con base en lo que se había previsto, seguramente se habrá tomado una mala decisión.

Hay quienes se rehúsan a aceptar riesgos y quienes no son tan reacios, en todos los casos, la idea es asumir el menor riesgo posible, en la medida de las posibilidades.

Pero no siempre el riesgo es malo y se puede convivir con él a través de un incentivo. Es decir, aceptaremos más riesgo en la medida en que haya recompensa; es por ello que existe una relación muy estrecha entre riesgo y rentabilidad.

Factores que determinan el riesgo en instituciones financieras.

Un aspecto de extraordinaria importancia en la gestión de los riesgos crediticios, es el relativo al análisis y revisión del riesgo, así como la clasificación de los clientes. La calidad de la cartera de los préstamos es el riesgo crediticio, que depende básicamente de dos grupos de factores:

- **Factores internos**.- que dependen directamente de la administración propia y/o capacidad de los ejecutivos de cada empresa.

- **Factores externos**.- que no dependen de la administración, tales como inflación, depreciaciones no previstas de la moneda local, desastres climáticos, etc. aquí aparece como importante el estado de los equilibrios básicos macroeconómicos que comprometan la capacidad de pago de los prestatarios.

Entre los factores internos podemos enumerar los siguientes:

- **Volumen de créditos**: A mayor volumen de créditos, mayores serán las pérdidas por los mismos.

- **Políticas de créditos**: Cuanto más agresiva es la política crediticia, mayor es el riesgo crediticio.

- **Mezcla de créditos**: Cuanta más concentración crediticia existe por empresas o sectores, mayor es el riesgo que se está asumiendo. Por ello se ha determinado que solamente el 20% del patrimonio de una institución financiera puede prestarse a un grupo económico o persona natural o jurídica, con el fin de precautelar la salud de los bancos y entidades financieras.

- **Concentración geográfica**: económica, por número de deudores, por grupos económicos y por grupo accionario: por ello no hay duda que cualquier tipo de concentración de cartera aumenta el riesgo de una institución financiera.

- **Propósito del crédito**: muchas veces y en muchos bancos es muy utilizado el término "para financiar capital de trabajo", es decir, no se sabe exactamente los destinos de los fondos, perdiéndose de esta manera la calidad de la administración crediticia.

- **Repago del crédito:** existen dos fuentes naturales de repago del crédito que son:

1. **Primera salida:** que se refiere a la generación de caja de la empresa, donde el propósito del crédito asume mucha importancia.

2. **Segunda salida:** la cual está compuesta principalmente por garantías. En este punto la experiencia en muchos países del mundo nos dice que se han otorgado créditos pensando en garantías, sin mirar el propósito y mucho menos la primera fuente de pago del crédito (flujo de caja). Por eso es muy importante direccionar la calidad y el propósito del análisis ya que no es lo mismo el punto de vista de un banquero que el de un inversionista.

¿Qué es el análisis de crédito?

Según muchos autores se recomienda seguir el siguiente paso ordenado de análisis de créditos

1. **Generalidades**

- Todo crédito debe pasar por una etapa de revisión por más simple y rápida que esta sea
- Todo crédito tiene riesgo por fácil y bueno y bien garantizado que parezca
- El análisis de crédito no pretende acabar con el 100% de la incertidumbre del futuro, sino que solo disminuya, por eso en materia de crédito no hay que pretender ser infalible, incluso quien lleva muchos años de créditos y nunca se ha equivocado, podría no ser un analista por su excesivo conservatismo
- Dado que en las decisiones de crédito no estamos actuando con variables exacta, debe jugar un rol muy importante el buen criterio y sentido común

2. **Antecedentes generales anteriores a crédito:** en este punto es necesario saber cuál es el destino que se le dará al crédito y/o préstamo solicitado, por ello existen cuatro motivos por los cuales es necesario conocer el destino del crédito:

- Para comprobar la coherencia con las políticas de créditos de la institución.

- Para poder revisar correctamente el crédito
- Para poder fijar condiciones acordes con las necesidades
- Para poder ejercer un control al deudor

Por ello y para efectos de sugerencias es necesario saber que las causas más comunes que pueden producir una solicitud de crédito son:

- Incremento de las ventas permanentes (aumento de cuentas por cobrar, inventarios, etc)
- Disminución velocidad de cobranza y/o índice de cobranza (aumento de cuentas por cobra)
- Aumento de plazo de ciclo operacional
- Compra de materia prima (comercio exterior)
- Todo lo anterior a través de las líneas de créditos rotativas
- Reemplazo y/o aumento de activos fijos y/o mantenimiento y reparación
- Inversiones en otras empresas
- Problemas de caja por pagos inesperados
- Financiar gastos operacionales en negocios poco rentables
- Prepago para obtener mejores condiciones de créditos
- Pago de pasivos a otra institución financiera (compra de deuda)

3. **Fuentes de pago y estructura:** aquí surge la pregunta al igual que en el anterior con que recursos se pagaran el crédito?, es decir cual es la fuentes de donde se obtendrán los recursos para cancelar el crédito. Estos pueden ser:

- *Primera fuente de pago:* se refiere al flujo propiamente de una empresa
- *Fuentes intermedias de pago:* ante una complicación de la primera fuente de pago se puede tener refinanciación obteniendo créditos de otros acreedores, eso dependerá de la habilidad de los directivos de la empresa si como sus influencias y/o contactos; fuentes externas obtener financiamiento de fuentes externas tales

como aportes de capital y/o accionistas nuevos; valor de liquidación patrimonial cuando se liquide la totalidad de sus activos puede para la totalidad de sus pasivos

4. **Seriedad y moralidad:** es importante considerar por ejemplo los años que la empresa trabaja con la institución ya que se puede contar con un historial crediticio y financiero de la empresa, es decir cumplimiento histórico de al empresa, solicitud de prestamos inusuales o excesivos, falta de programación en sus pagos, cumplimiento de pago en tiempo difíciles, puntualidad, manejo de su cuentas corriente, días de sobregiros, manejo ordenado de sus documentos y papeles, que tan accesible es cuando solicitamos una entrevista o llamada telefónica, comportamiento, educación, cordialidad, reacción ante los cambios, etc.

Límites legales de endeudamiento

1.- El límite máximo de endeudamiento total en relación al patrimonio de las Empresas no podrá ser superior a cinco (5) veces.

2.- Para las personas naturales en ningún caso podrán exceder más de una vez

Pagar un préstamo hoy resulta mucho más caro que hace meses. Los clientes a quienes la permisividad bancaria permitió adquirir un endeudamiento elevado se colocan ahora en una situación crítica, pues la inflación desencadenada por la crisis económica ha generado un elevado incremento en el tipo de interés, lo que se traduce en un encarecimiento en la deuda asumida por el consumidor.

En estas circunstancias, los expertos aconsejan no superar un porcentaje de endeudamiento superior al 40% de la renta, aunque la idoneidad de esta ratio varía en función de dos factores: el volumen de ingresos y el riesgo de subida en el precio del dinero.

El porcentaje de riesgo asumido por un particular supone la frontera entre una economía sana y sin riesgos, que permita conciliar el sueño y planificar el futuro con seguridad, y un modo de vida al límite de lo razonable. ¿Cuál debe ser el máximo "esfuerzo"? Según María Rodríguez, analista de riesgos, debe evitarse que la ratio de endeudamiento supere el 35% de la renta familiar; éste es el porcentaje idóneo

para evitar que un banco no cuelgue el cartel de cliente "clasificado" o "endeudado", según afirma de manera clara y rotunda la experta.

En épocas de bonanza la ratio no se ha respetado y se ha prestado con niveles muy por encima a cambio de otras garantías.

Otros expertos dan un margen ligeramente superior al indicado por la analista de riesgos, como Javier Villoria, director de oficina de La Caixa, quien asegura que un nivel "normal" de endeudamiento puede situarse en torno al 40% de los ingresos del particular. Además, añade que no es "un porcentaje inamovible", ya que la cifra puede oscilar en función de las condiciones económicas: "en épocas buenas puede superarse con creces con otras garantías, y en épocas malas se puede recortar". De hecho, tal y como añade el financiero, la realidad ha demostrado que en periodos de bonanza esta ratio no se ha respetado y "en toda la banca se ha prestado con niveles muy por encima de este endeudamiento a cambio de otras garantías, como por ejemplo un aval".

¿El límite idóneo?

De lo que no cabe duda es de que son dos los factores que hacen variar la idoneidad de la ratio 35% - 40% de la renta: el volumen de ingresos de una familia y la subida del precio del dinero.

Volumen de ingresos

El nivel de deuda medio con el que puede vivir una persona o familia se estima entre el 35% y el 40%. Pero recuerde, no puede hablarse en términos generales, ya que el porcentaje de endeudamiento idóneo depende de numerosos factores. Por ello, ante la pregunta sobre qué ocurriría si se rebasara el citado límite aconsejable, su respuesta no es otra que "depende de las circunstancias personales de cada individuo, del nivel de ingresos que genere y de la marcha de la economía".

El volumen de los ingresos es definitivo. ¿Puede vivir una persona con el 60% o 70% de su sueldo embargado? "En ocasiones sí, en otras resulta imposible", señala Hernández. Por ejemplo una persona natural con el 70% de su sueldo endeudado difícilmente podría sobrevivir es decir: comer, vestirse, o pagar el abono transporte le resultaría imposible. Por el contrario, una persona con un nivel de ingresos superior a 14,000 córdobas podría soportar ese mismo nivel de endeudamiento y disponer aún de 4,200 córdobas para gastarlos a su antojo.

- **La subida del precio del dinero**

La subida en el precio del dinero es un factor de riesgo importante, pero que no suele ser objeto de consideración por parte del consumidor. Y es, precisamente, lo que ha sucedido, ya que la inflación desencadenada por la crisis mundial ha generado un incremento imparable en el tipo de interés. Esta subida en el precio del dinero ha supuesto, a su vez, un aumento en las cuotas mensuales adeudadas por los particulares a su entidad financiera; es decir, que "pagar las deudas hoy resulta mucho más caro".

Consolidación de clientes y Concentración del crédito

Cuando se analiza un crédito a una empresa y se realiza un estudio se debe tener presente que la calidad de estudio esta en función a la calidad de información con la que se dispuso para ello. Por eso es muy importante la apertura y confianza de la empresa en mostrar y enviar toda la información necesaria para el análisis al igual que a la entrevista que se pudieran recabar durante el análisis. Es importante en este punto hacer en la medida de lo posible una visita a la planta y/o empresa para conocer mejor sus procesos y sus lineamiento, organigrama, etc.

Nunca será posible tener el 100% de la información que uno quisiera pero lo que no puede ser es que se omita información que son fáciles de obtener.

Es necesario y fundamental obtener y utilizar toda la información indirecta respecto al sector y a la empresa que nos permita aumentar el conocimiento del negocio, para ello se puede recurrir a:

- Información de otros clientes sobre el sector
- Información de los proveedores
- Información de los consumidores
- Información de los acreedores
- Bases de datos propias del Banco
- Bases de datos de estudios crediticio en buros de créditos autorizados
- Publicaciones de prensa, Internet, radio, etc.
- Otros oficiales experimentados del mismo banco, etc.

El análisis de crédito debe contemplar un análisis los aspectos cualitativos (honorabilidad, administración, mercado de producción, competencia, etc. y cuantitativos (balances, estado de perdidas y ganancia, flujo de caja).

- El comportamiento del pasado de un cliente con una institución es un elemento muy importante para la decisión de futuros crédito, sin embargo es un elemento necesario pero no suficiente, ya que hay que verlos aspectos cualitativos y cuantitativos
- La decisión de crédito definitiva es prever si un cliente podrá pagar o no en determinadas condiciones. Por consiguiente una decisión de crédito tomada exclusivamente tomada en base a antecedentes históricos presentes, sin contemplar el futuro está mal concedida
- Simulación y/o proyecciones de capacidad de pago (análisis cuantitativo del balance y/o análisis financiero).

CONSIDERACIONES Y ASPECTOS DE IMPORTANCIA PARA EL ANÁLISIS DEL CRÉDITO.

1. Se debe considerar las variables macroeconómicas que afectan a un país, tales como políticas de incentivo a importaciones o exportaciones, políticas tributarias, costo del dinero, movimiento de capital de entes capitalistas, política monetaria, precios internacionales, conflictos internacionales, inflación, crecimiento económico mediterraneidad de un país, pobreza y subdesarrollo, dependencia de otros países, desarrollo social de un país, huelgas sindicales o problemas sociales, etc.
2. Otras de las variables de mucha importancia es el análisis del sector de la empresa, variables como vulnerabilidad del sector, desarrollo, F.O.D.A., dependencia de otros sectores, estancamiento por diferentes razones, poco incentivo del gobierno, poco interés por parte de inversionista, fuerte inversión inicial, etc
3. Tipo de empresa solicitante del crédito, es decir si corresponde a una S.A, CLTDA, Capital Mixto, empresas Unipersonales, Cooperativa, Asociaciones, empresas familiares, etc. Este dato es muy importante ya que nos permitirá conocer la calidad de la administración de la empresa y como operan, organigrama, etc.
4. Considerar el sector al que pertenece el solicitante ya que esto nos permitirá saber cuál es su forma de operar y su ciclo operativo para tener una mejor herramienta y juicio de análisis
5. De preferencia se debe analizar balances de las tres últimas gestiones
6. Balance con antigüedad no mayor a 6 meses
7. Calificación de la auditoria, hay que tener en cuenta que no todos los auditores califican
8. Los comentarios deben ser de fondo y no de forma, deben permitirnos identificar las causas y dar respuestas sobre el rubro
9. Los comentarios del balances deben responder a los porque?
10. Deben analizarse los balances consolidados en caso de Grupos Económicos manteniendo cuidado de consolidar cada una de las cuentas.

- Se debe tener en cuenta que el volumen de las cuentas por cobrar depende del porcentaje de ventas a crédito, volumen de ventas y plazo promedio de ventas.
- Políticas de crédito: se refiere a la forma de seleccionar a sus clientes, criterio de reviewuación.
- Condiciones de crédito: porcentaje de ventas a crédito, plazo, formas de reajustes de tasas de interés, formas o tipos de documentación, tipos de descuentos por pronto pago, garantías en caso de pedir.
- Políticas de cobranza: de tipo prejudicial, que trato les dan a los clientes con retraso de 30 días o más, que tipo de acciones se toman, forma de cobranza, vía fax, cartas, etc., cobranza judicial, tipos de procedimientos, embargos, etc.
- Evolución y tendencia de las cuentas por cobrar.

CREDITO A PERSONAS NATURALES / JURIDICAS

- Definición.
- El sujeto de crédito.
- Capacidad de pago.
- Análisis de riesgo.
- Monto adecuado de crédito.
- Ejercicios prácticos.

Puede ser sujeto del crédito **toda persona natural** que cuente con ingresos demostrables en relación de dependencia – personal efectivo o contratado-, independientes – Monotributistas o Responsables Inscriptos-, Jubilados y/o Pensionados. También se incluyen los becarios de organismos públicos de investigación. Quedan comprendidos en esta definición, los individuos que desempeñen tareas bajo el régimen de Servicio Doméstico, los médicos residentes, la categoría de Monotributo Social y aquellos que perciban pensiones no contributivas.

Las **personas jurídicas** con actividad empresarial de nacionalidad Nicaragüense Las sociedades constituidas conforme a las leyes de la República de Nicaragua y domiciliadas dentro del País, clasificadas como micro, pequeña, mediana y gran empresa, cuya actividad este comprometida dentro del sector minero.

Si has obtenido una hipoteca, una tarjeta de crédito, un financiamiento automotriz o un préstamo personal, esto significa que cuentas con un historial crediticio.

Es algo parecido al registro que llevas en un juego, donde existe una tabla para revisar las puntuaciones. Lo mismo sucede en el caso de tu historial de crédito, existe un documento que determina cómo vas con los pagos de cualquier crédito, financiamiento o servicio que tengas contratado, y se otorga una calificación por el manejo que haces.

Con este reporte de crédito, un banco puede conocer tu comportamiento crediticio y observar parámetros básicos como:

- Si eres pagador en tiempo y forma.
- Cuántas tarjetas de crédito tienes y has manejado.
- Qué antigüedad tienes en tu trabajo y domicilio.
- Tu nivel de endeudamiento actual.

Asimismo, el banco quiere saber si tienes la solvencia necesaria para cubrir la deuda en caso de que un día no puedas pagarla. Es por eso que la institución financiera revisará con qué capital cuentas, si tienes alguna cuenta de ahorro o alguna propiedad que pueda funcionar como garantía del préstamo que harán.

Finalmente, toman en cuenta tu capacidad de pago, que es simplemente la cantidad de deuda que puedes manejar de acuerdo a tus ingresos y a otras cuentas que manejes, así como las personas que dependan de ti.

Haz que los bancos y las instituciones financieras te vean como un buen sujeto de crédito, siguiendo estas sencillas recomendaciones:

- **Paga tus deudas:** trata de cubrir el saldo total de tu tarjeta de crédito cada mes. Si esto no es posible, paga tu deuda en cuanto puedas. Los bancos se fijan en la diferencia entre tu saldo y el límite de crédito con el que cuentas. Mientras más crédito tengas sin usar, mayor será tu solvencia.
- **Gasta menos de lo que ganas:** procura mantener una cuenta de ahorro y evitar que tus egresos sean mayores que tus ingresos.
- **Paga tus cuentas a tiempo:** Cubre los montos de tus tarjetas a tiempo y evita caer en morosidad, de esta manera serás percibido como una persona responsable por las organizaciones que podrían darte crédito en un momento determinado.

TIPS PARA CONSTRUIR UN BUEN CRÉDITO

Entre las estrategias para comenzar a desarrollar un buen historial de crédito están:

- Puedes empezar por abrir una cuenta de ahorros o cuenta corriente en un banco.
- Solicitar una tarjeta de crédito o de una tienda departamental.
- Solicitar un pequeño préstamo. Pero para esto antes te recomendamos identificar diversas entidades e instituciones que otorgan préstamos. Evaluar los términos del préstamo. Saber cómo calcular el costo del crédito. Determinar tu límite de endeudamiento. Leer y comprender el contrato de crédito.

Estas recomendaciones te servirán si es que deseas incrementar tus posibilidades para obtener un crédito de cualquier tipo. Recuerda que tener unas finanzas sanas se traducirá en mejores oportunidades de financiamiento, ya que en un futuro podrías solicitar un préstamo para comprar tu casa.

CAPACIDAD DE PAGO

GASTOS	DEUDAS	NUEVA CUOTA	INGRESOS
• ¿Cuánto gastas cada mes en gastos fijos como arriendo, servicios básicos, transporte, etc.?	• ¿Cuánto gastas cada mes en deudas que ya tienes, incluyendo las cuotas diferidas en tarjetas de crédito?	• ¿Cuál será la cuota mensual del nuevo crédito que piensas pedir?	• ¿Cuál es tu ingreso neto mensual? (la cantidad que recibes luego de los descuentos)

Por ejemplo:

✓ Gastos fijos	\$ 500
✓ Deudas vigentes	\$ 100
✓ Nueva cuota	\$ 150
✓ Ingresos	\$ 1,000

Suma los gastos, las deudas y el valor de la nueva cuota y divide para los ingresos:

$$\begin{array}{r}
 \text{Gastos} \quad + \quad \text{Deudas} \quad + \quad \text{Nueva cuota} \quad / \quad \text{Ingresos} \\
 \hline
 500 \quad + \quad 100 \quad + \quad 150 \quad / \quad 1,000 \\
 \hline
 750 \quad / \quad 1,000 \quad = \quad 0.75 \text{ ó } 75\%
 \end{array}$$

ANÁLISIS DE RIESGO

- Se toman los ingresos brutos del cliente
- Se multiplica por el 0.4 (40% de endeudamiento)
- Se resta los pagos mensuales participantes del crédito
- Se restan pagos mensuales por fuera de los participantes del crédito
- El resultado es la mensualidad máxima que puede pagar el cliente por endeudamiento

Si la mensualidad del crédito que solicita es mayor a lo que aquí se refleja, entonces el cliente tiene un problema de endeudamiento

Ejemplo:

Ingresos Bruto:	<u>C\$10,000.00</u>
40%	C\$ 4,000.00
Pagos mensuales:	C\$ -1,000.00
Pagos mensuales fuera:	<u>C\$ -1,000.00</u>
Mensualidad máxima:	C\$ 2,000.00
Mensualidad del crédito:	C\$ 3,000.00

" El cliente tiene problemas de endeudamiento, ya que la mensualidad del crédito solicitado es superior a la máxima que puede obtener por este concepto"

MONTO ADECUADO DEL PRESTAMO

Con el paso del tiempo, los préstamos y las deudas de tarjeta de crédito pueden costarle más de lo que piensa.

Cuando usted necesita ayuda para comprar un artículo costoso, un préstamo que cubra el costo puede parecer lo que usted necesita. Sin embargo, antes de pedir un préstamo es importante entender cuánto le costará un préstamo con el paso del tiempo.

Entienda los plazos

La Tasa Porcentual Anual (o APR, por sus siglas en inglés) es una tasa de porcentaje anual que expresa el cargo por financiamiento total sobre un préstamo durante todo su plazo. La Tasa APR incluye la tasa de interés y los cargos; y, por lo tanto, es una medición más completa del costo de un préstamo que la tasa de interés sola. Los prestamistas evaluarán su riesgo crediticio y su capacidad de pago, teniendo en cuenta sus ingresos actuales, su historial de empleo y su puntuación de crédito, antes de decidir qué términos ofrecerle.

Sugerencia:

Si está pensando en transferir el saldo de una tarjeta de crédito a otra tarjeta con una tasa de interés más baja, asegúrese de comprender cuál será el cargo por transferencia, y si la tasa aumentará cuando finalice el período introductorio.

Revise los cargos

Las cuotas y cargos adicionales también pueden asociarse con préstamos y tarjetas de crédito, y pueden aumentar el monto que terminará pagando. Entre los ejemplos comunes se incluyen:

“Analice el monto total de intereses y cargos que se pagarían durante la vigencia del préstamo, así como la cantidad que su presupuesto puede permitirle siendo realistas en términos de pagos mensuales.”

- **Cargo por emisión:** Éste es el monto cobrado por procesar la solicitud de préstamo, servicios de evaluación y pagos del prestamista.
- **Penalidad por pago adelantado:** Si su préstamo aplica una penalidad por pago adelantado, se le cobrará un cargo si usted liquida un préstamo antes de su vencimiento.
- **Cuotas anuales:** Algunas tarjetas de crédito cobran cuotas anuales por la conveniencia de usar la tarjeta. El monto de la cuota puede variar, y en general se asocia con tarjetas de crédito con recompensas y tarjetas de crédito con depósito de garantía.
- **Cargos por transferencia:** Si está pensando en transferir el saldo de una tarjeta de crédito a una con una tasa de interés más baja, asegúrese de comprender cuál será el cargo por transferencia, y si la tasa aumentará cuando finalice el período introductorio.

Sugerencia:

Si su préstamo aplica una penalidad por pago adelantado, se le cobrará un cargo si usted liquida un préstamo antes de su vencimiento.

Evalúe sus opciones

- **Tasa fija:** Con un préstamo con tasa de interés fija, su tasa de interés y sus pagos mensuales de capital e interés (P&I, por sus siglas en inglés) seguirán siendo los

mismos durante la vigencia de su préstamo. Los pagos mensuales de P&I previsible le permiten presupuestar con mayor facilidad. Con tasas fijas, la cantidad de intereses que usted paga sobre un préstamo permanece sin cambios durante la vigencia del préstamo, lo cual puede ser una buena opción si desea un pago mensual estable y regular.

- **Tasas de interés variables o ajustables:** Los préstamos con tasas de interés variables o ajustables suelen tener una tasa de interés inicial más baja que un préstamo con tasa de interés fija, pero pueden fluctuar con el paso del tiempo. Una tasa máxima de interés por lo general limita el monto máximo que su pago de P&I puede aumentar en cada ajuste de la tasa de interés y durante la vigencia del préstamo.
- **Plazo:** Es conveniente analizar el monto total de intereses y cargos que se pagarían durante la vigencia del préstamo, así como la cantidad que su presupuesto puede permitirle siendo realistas en términos de pagos mensuales. Por ejemplo, un préstamo de consolidación con un período de reintegro más prolongado puede reducir su pago mensual, pero aumentar el monto total que tenga que reintegrar. Sin embargo, siempre podrá liquidar el préstamo más rápidamente si paga más que el pago mínimo mensual.

Si entiende los términos, cargos y opciones, esta información puede ayudarle a comprender mejor el costo total de la deuda, y a elegir entre diferentes opciones de financiamiento.

RECLASIFICACIÓN DEL BALANCE GENERAL

El balance general clasificado hace referencia a la clasificación que se hace de cada una de las partes del balance en función de la disponibilidad del activo o de la exigibilidad del pasivo.

El balance general clasificado no es otra cosa que un balance en el cual se discriminan los activos corrientes y no corrientes, al igual que los pasivos.

El balance general está compuesto por tres elementos a saber: **Activos, Pasivos y Patrimonio.**

Los activos hacen referencia a todos los bienes y derechos que posee una empresa, como son el dinero en efectivo, las cuentas bancarias, inversiones en otras empresas, la cartera o cuentas por cobrar, los inventarios, la propiedad planta y equipo, como autos, maquinaria, edificaciones, computadores.

Hacen parte también de los activos los bienes intangibles de la empresa como el crédito mercantil, las marcas, patentes, activos diferidos y las valorizaciones.

Estos activos están clasificados en dos grandes grupos: **Activos corrientes y activos no corrientes.**

Se conoce como activo corriente al activo que puede convertirse en dinero en efectivo en un término no superior a un año. Cualquier activo que pueda ser realizado o vendido en un término de un año convirtiéndolo en efectivo, es considerado activo corriente. Entre ellos está la cartera o cuentas por cobrar, los inventarios y algunas inversiones. Por obvias razones el disponible es un activo corriente puesto que ya es efectivo.

Los activos no corrientes son lo contrario a los activos corrientes, esto es que se trata de activos que no podrán ser convertidos en efectivo sino a largo plazo, como es el caso de los activos fijos o propiedad planta y equipo.

Los pasivos son las deudas y obligaciones que tiene la empresa con terceros. Entre los pasivos tenemos las obligaciones financieras, las deudas con proveedores, con el estado por concepto de impuestos, con los empleados por concepto de nómina y cualquier otra obligación con una persona ajena a la empresa.

Al igual que los activos, los pasivos están clasificados según su nivel de exigibilidad, de modo que aquellos pasivos que son exigibles en un plazo inferior a un año se consideran pasivos corrientes o pasivos a corto plazo, y esos pasivos que solo son exigibles a plazos superiores a un año, son considerados pasivos no corrientes o pasivos a largo plazo.

El patrimonio corresponde a los aportes de los socios y a las utilidades generadas por la empresa, utilidades que pueden tomar la figura de reservas, o utilidades retenidas. Hacen parte también del patrimonio las valorizaciones y el superávit de capital.

El patrimonio no está clasificado entre corriente y no corriente, puesto que este es propiedad de los dueños de la empresa, y no tiene objetivo realizar clasificación alguna, y de hacerlo, correspondería a una obligación de la empresa para con los socios a largo, muy largo plazo.

En el caso de las utilidades decretadas y no pagadas, estas se convierten en pasivo de la empresa para con sus socios, y dependiendo de su exigibilidad, se convertirán en pasivo corriente o no corriente.

Un esquema elemental de lo que sería un balance general clasificado sería:

ACTIVO

- Activo corriente
- Activo no corriente

TOTAL ACTIVOS

PASIVOS

- Pasivos corriente o de corto plazo
- Pasivo no corriente o de largo plazo

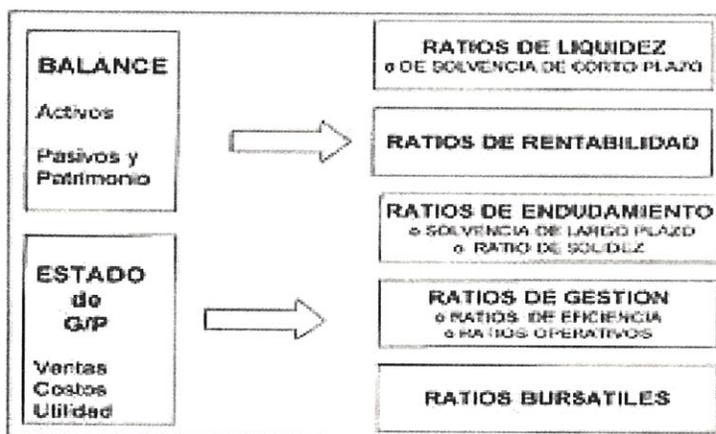
TOTAL PASIVO

PATRIMONIO

(Ver en anexo ejercicio)

INDICADORES FINANCIEROS

Los Indicadores Financieros o Ratios Financieros son ratios o medidas que tratan de analizar el estado de la empresa desde un punto de vista individual, comparativamente con la competencia o con el líder del mercado.



La mayoría de las relaciones se pueden calcular a partir de la información suministrada por los estados financieros. Así, los Indicadores Financieros se pueden utilizar para analizar las tendencias y comparar los estados financieros de la empresa con los de otras empresas. En algunos casos, el análisis de estos indicadores puede predecir quiebra futuro.

Los Indicadores Financieros se pueden clasificar de acuerdo a la información que proporcionan. Los siguientes tipos de indicadores se utilizan con especial frecuencia:

- Indicadores financieros de liquidez, que proporcionan información sobre la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo financieras.
- Ratios de rotación de activos de indicar la eficiencia con que la empresa utiliza sus activos.
- Indicadores financieros de apalancamiento, que proporcionan una indicación de la solvencia a largo plazo de la empresa.
- Indicadores financieros de rentabilidad, que ofrecen varias medidas diferentes del éxito de la empresa en la generación de beneficios.
- Indicadores financieros sobre la política de dividendos, que dan una idea de la política de dividendos de la empresa y las perspectivas de crecimiento futuro

(Ver en anexo ejercicio)

