

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA
UNAN – MANAGUA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS.
DEPARTAMENTO DE CONTADURIA PÚBLICA Y FINANZAS.



SEMINARIO DE GRADUACIÓN PARA OPTAR AL TÍTULO DE
LICENCIADO EN BANCA Y FINANZAS.

TEMA:
FINANZAS.

SUBTEMA:

ANALISIS FINANCIERO DEL COMPORTAMIENTO DE LA CARTERA DE
CREDITO DE LA FINANCIERA MAPRIF S.A EN EL PERIODO 2018-2021.

AUTOR:
BR. BRYAN ANTONIO MÉNDEZ.
BR. JUAN JOSÉ MENDOZA.
BR. AYDALINA ESMERALDA REYES.

TUTOR:
MSC: JENNY URBINA.

MANAGUA, MARZO DEL 2023.



i. Dedicatoria

Dedico el presente trabajo en primer lugar a Dios, quien me ha otorgado la vida y las fuerzas, para poder desarrollarme en mi preparación académica a lo largo de este tiempo, y que a pesar de no estar casi siempre tan cerca de Él jamás he dejado de sentir su presencia y su guía en todo y cada uno de los pasos que he dado a lo largo de mi vida.

A mi amada y querida madre **XIOMARA MARIA ABURTO** por estar conmigo siempre incluso en mis peores momentos, por enseñarme siempre el valor del respeto, el empeño, el amor a todo lo que haga y como moldear mi ambición de manera que pueda lograr todo lo que me proponga en la vida, siempre en base al trabajo y esfuerzo duro. A ella gracias infinitas por ser madre y amiga siempre.

A mi padre **IGNACIO CELESTINO MENDEZ DOMINGUES** que con sus esfuerzos y sacrificios me ha enseñado que uno no puede rendirse jamás por muy difícil que se vea el camino, por formar mi carácter como persona ante la sociedad, por demostrarme el valor que adquiere uno como persona al estar preparado tan bien académicamente, pero sobre todo enseñarme la importancia y el arte de administrar bien las finanzas personales, por enseñarme que todo logro merece el máximo esfuerzo y sacrificio.

A mi pareja **ISAYANA JAASIEL MOREIRA** por siempre creer en mí y su apoyo incondicional en todo este tiempo.

Y agradecer de manera especial al docente **MOISES IGNACIO PALACIO** quien siempre fue una excelente persona y docente motivándome a no rendirme nunca é instruyéndome con todas las enseñanzas a lo largo de estos 5 años de estudios.

Br. Bryan Antonio Méndez.



ii. Dedicatoria

Dedico esta tesis a mis Padres José Otoniel Mendoza y Estela Almendarez quienes fueron un gran apoyo emocional durante el tiempo que me dedique a mis estudios.

A mis tíos José Antonio Torres y Rosa Emilia Almendarez quienes me apoyaron todo el tiempo. A mis hermanos mayores Yasser Otoniel Mendoza Almendarez y María Estela Mendoza Almendarez quienes me apoyaron y alentaron para continuar, cuando pareciera que me iba a rendir.

A mis maestros que nunca desistieron al enseñarme, aun sin importar que muchas veces no ponía atención en clase, a ellos que continuaron depositando su esperanza en mí, a todos los que me apoyaron para escribir y concluir esta tesis. Para ellos es esta dedicatoria, pues es a ellos a quienes se las debo por su apoyo incondicional.

Br. Juan José Mendoza



iii. Dedicatoria

El presente trabajo investigativo lo dedico principalmente a Dios, por ser el inspirador y darme fuerzas para continuar en este proceso de obtener uno de los anhelos más deseados.

De igual manera dedico el resultado de este trabajo, a mis padres Aidalina Castellon y Oscar Reyes por su amor, trabajo y sacrificio en todos estos años, gracias a ustedes he logrado llegar hasta aquí y convertirme en lo que soy.

Gracias por enseñarme a afrontar las dificultades sin perder nunca la cabeza ni morir en el intento. Me han enseñado a ser la persona que soy hoy. Mis principios, mis valores, mi perseverancia y mi empeño. Todo esto con una enorme dosis de amor y sin pedir nada a cambio.

Br. Aydalina Esmeralda Reyes



iv. Agradecimiento

A Dios por bendecirnos con su infinito amor y haberme acompañado en este transcurso. A mis padres por su esfuerzo en darme un futuro mejor porque siempre estuvieron brindando su apoyo incondicional y fueron ellos quienes estuvieron presente en cada paso y tropiezo que he tenido

A la docente Msc. Jenny María Urbina Bendaña por su paciencia y constancia en ayudarme a culminar esta investigación.

Br. Bryan Antonio Méndez.



v. Agradecimiento

Agradezco a Dios por la oportunidad de la vida, salud y habilidades que me han permitido llegar a culminar mi carrera.

Agradezco a mis maestros que dedicaron su tiempo para aportar sus conocimientos para mi formación académica; muy agradecida con mi tutora de seminario de graduación Msc. Jenny María Urbina Bendaña por su paciencia y constancia este trabajo. A mis compañeros de seminario por brindarme su apoyo durante el desarrollo de este trabajo.

Mi agradecimiento a los directores del Hogar Casa Bernabé (Ing. Ninoska Cruz y Heberto Ramírez) por apoyar mis destrezas por medio de su intervención para ingresar al programa de becas.

Agradezco a la vez a la organización Orphanetwork bajo la dirección de Eddy Morales, Jasmina Almanza y a las demás personas que brindaron su tiempo en el apoyo espiritual moral y económico en todo este tiempo a la vez agradezco a Robert Benson y Becca Ward que aportaron financiación para mis gastos universitarios con todo cariño y voluntad.

A mis padres que siempre me han brindado su apoyo incondicional para poder cumplir todos mis objetivos personales y académicos, gracias por creer en mí.

Br. Aydalina Esmeralda Reyes



vi. Agradecimiento

A mi tutor Licenciada Jenny sin usted y sus virtudes, su paciencia y constancia este trabajo no lo hubiese logrado tan fácil. Sus consejos fueron siempre útiles cuando no salían de mi pensamiento las ideas para escribir lo que hoy he logrado. Usted formo parte importante de esta historia con sus aportes profesionales que la caracteriza. Muchas gracias por sus múltiples palabras de aliento, cuando más las necesite; por estar ahí cuando mis horas de trabajo se hacían confusas. Gracias por sus orientaciones.

A los docentes, sus palabras fueron sabias, sus conocimientos rigurosos y precisos, a ustedes mis profesores queridos, les debo mis conocimientos. Donde quiera que vaya los llevaré conmigo en mi transitar profesional. Su semilla de conocimientos, germino mi alma y mi espíritu. Gracias por su paciencia, por compartir sus conocimientos de manera profesional e invaluable, por su dedicación, perseverancia y tolerancia.

A mis padres, ustedes han sido siempre el motor que impulsa mis sueños y esperanzas, quienes estuvieron siempre a mi lado en los días y noches más difíciles durante mis horas de estudio. Siempre han sido mis mejores guías de vida. Hoy cuando concluyo mis estudios, les dedico a ustedes este logro amado padres, como una meta más conquistada. Orgulloso de haberlos elegido como mis padres y que estén a mi lado en este momento tan importante.

Gracias por ser quienes son y por creer en mí.

A mis compañeros: Mis amigos y compañeros de viaje, hoy culminan esta maravillosa aventura y no puedo dejar de recordar cuantas tardes y horas de trabajos nos juntamos a lo largo de nuestra formación. Hoy nos toca cerrar un capítulo maravilloso en esta historia de vida y no puedo dejar de agradecerles su apoyo y constancia, al estar en las horas más difíciles, por compartir horas de estudio. Gracias por estar siempre allí.

Br. Juan José Mendoza Almendarez



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN - MANAGUA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS

vii. Carta aval del tutor

Managua, 27 de febrero del 2023

Msc. Álvaro José Guido

Director del Departamento de Contaduría Pública y Finanzas
Facultad de Ciencias Económicas

UNAN-Managua
Su despacho

Estimada maestro Guido:

Por medio de la presente, remito a usted los juegos resumen final de Seminario de Graduación, correspondiente al II Semestre 2022, con tema general “**Finanzas**” con el sub tema: ANALISIS FINANCIERO DEL COMPORTAMIENTO DE LA CARTERA DE CREDITO DE LA FINANCIERA MAPRIF, S.A. EN EL PERIODO 2018 / 2021 presentado por los bachilleres, Bryan Antonio Méndez. No. 14-20252-1, Juan José Mendoza carné No. 17-20202-6 y Aydalina Esmeralda Reyes carne No. 17-20261-0, para optar al título de Licenciados en Banca y Finanzas.

Este trabajo reúne los requisitos establecidos para el informe final de Seminario de Graduación que especifica el Reglamento de las Modalidades de Graduación de la UNAN-Managua.

Esperando la fecha de defensa final, me suscribo deseándole éxito en sus labores cotidianas.

Cordialmente,

Msc. Jenny María Urbina Bendaña
Tutor.

Cc.: Archivo



viii. Resumen

La presente investigación tiene como finalidad el análisis del sector financiero, con énfasis en la financiera **MAPRIF S.A.** Siendo las financieras una de las principales captadoras de recursos financieros para luego otorgar créditos al público en general. El objetivo de dicha investigación es analizar el comportamiento de la cartera crediticia de la financiera MAPRIF S.A, de manera a entender las políticas de recuperación de crédito entre el periodo de 2018-2021.

Esta investigación se realizará principalmente por ser un requisito para optar al título de licenciatura en Banca y Finanzas.

La investigación está caracterizada con una metodología mixta con el objetivo de realizar un análisis más íntegro del comportamiento de la estructura de crédito, políticas, riesgos y recuperación de la cartera, en un periodo de tiempo específico de cuatro años siendo una investigación retrospectiva, con un reforzamiento del método cualitativo con lineamiento cuantitativo para una mayor comprensión en la interpretación de los resultados.

MAPRIF es una de las entidades financieras de capital propio con más de 20 sucursales a través de todo el territorio nacional, ofertando una amplia de red créditos y servicios para la población en general. Dicho análisis es para saber que tan rentable ha sido la cartera de dicha financiera en el periodo establecido.

Como resultado tenemos que en Nicaragua el comercio se ha diversificado principalmente en pequeñas y medianas empresas que han aportado a sus dueños grandes beneficios, por ello las empresas quieren invertir en proyectos a largo plazo y disminuir su riesgo en la inversión, es necesario que realicen evaluaciones de la situación presente y como afectara en un futuro la toma de decisiones a los inversionistas y la empresa.

Palabras Claves: Finanzas, crédito, financieras, políticas crediticias, recuperación de cartera.



Índice

I. Introducción	1
II. Justificación	3
III. Objetivos	4
Objetivo General	4
Objetivos Específicos	4
IV. Desarrollo de Subtema	5
4.1 Generalidades de las finanzas	5
4.1.1 Conceptos de Finanzas.....	5
4.1.2 Objetivos y funciones de las finanzas	5
4.1.3 Importancia de las finanzas empresariales.....	6
4.1.4 Evolución de las financieras empresariales	7
4.1.5 Definición de empresa.....	8
4.1.6 Valoración de empresa	8
4.1.7 La rentabilidad.....	8
4.2 Técnicas – Herramientas de las finanzas	9
4.2.1 Razones Financieras	9
4.2.2 Sistema de análisis Dupont.....	13
4.2.3 Porcientos integrales	16
4.2.4 Análisis de tendencia.....	17
4.3. Métodos de análisis Financiero de Nicaragua	19
4.3.1 Entes reguladores de las instituciones financieras	19
4.3.2 SIBOIF (superintendencia de bancos y de otras instituciones financieras).....	20
4.4 Comportamiento de las políticas de crédito y de recuperación de cartera de las Financieras	20
4.4.1 Normas prudenciales de las operaciones activas.....	20
4.4.2 Métodos de recuperación de cartera de crédito	20
4.5 Estructura y riesgos de la cartera de Crédito de las Financieras	22
4.5.1 Comportamiento de la estructura de cartera	22



4.5.2 Análisis del estado actual de la deuda	23
4.5.3 Análisis de resultado	24
4.5.4 Seguimiento a los cortes y acuerdos de pago	25
4.5.5 Reprogramación del proceso de cobranza	25
4.6 Métodos para medir el riesgo.....	31
4.6.1 Central de Riesgo	31
4.6.2 Riesgo de crédito	31
4.6.3 Estimaciones por riesgo de crédito.....	31
4.6.4 Probabilidad de incumplimiento (PD)	31
4.6.5 Perdida en caso de incumplimiento (LGD).....	32
4.6.6 Exposiciones en caso de incumplimiento.....	32
4.7 Simulación MAPRIF S.A (2018-2021).	33
4.7.1 Perfil de la empresa.....	33
4.7.2 Simulación MAPRIF S.A	35
V. Conclusiones.....	40
Bibliografía	41
Anexos	43



I. Introducción

Las operaciones financieras son los créditos, depósitos u otros servicios financieros implementados por una financiera, siendo el otorgamiento de crédito el tipo de operación más importante dentro de la institución financiera porque estos representan los ingresos financieros de las mismas.

En nicaragua existen aproximadamente 20 instituciones financieras, entre ellas están; AFODENIC, CONFIANSA, FUNDEMUIER, FAMA, FUNDESER, entre otras. La presente investigación ha sido elaborada específicamente tomando información general y fundamental sobre la cartera crediticia de la financiera MAPRIF S.A.

El documento de investigación está estructurado de una forma tal que provee información de manera concisa.

Dicha investigación abarca los aspectos teóricos y metodológicos, el cual parte de lo teórico a un contexto real de las finanzas, con énfasis en la financiera MAPRIF S.A haciendo un análisis exhaustivo del comportamiento de su cartera crediticia en un periodo establecido de cuatro años.

El enfoque sobre las finanzas que se presenta en este trabajo incluye permanentemente una definición del concepto de finanzas con base a la evolución económica. El enfoque se desplaza desde un aspecto económico, para llevar a cabo su función administrativa a través de estrategias financieras para el manejo de sus créditos.

El subdesarrollo de dicha investigación comprende las generalidades, técnicas, herramientas y métodos que proporcionan las finanzas para el entendimiento de la rentabilidad de cartera, ostenta las políticas crediticia y recuperación de cartera.

Ostenta cual ha sido el comportamiento de la estructura y riesgos de crédito de las financieras como tal, seguido de ello se presenta una simulación de la financiera MAPRIF S.A en el periodo 2018-2021.



Por último, se plantearán las respectivas conclusiones de las políticas de recuperación de cartera de acuerdo al comportamiento de cartera crediticia analizada de la financiera MAPRIF S.A a partir de los resultados obtenidos en el transcurso de dicha investigación.

La investigación está caracterizada con una metodología mixta, en el cual se hace uso del programa Excel para el procesamiento de dicha información con el objetivo de realizar un análisis más integro, que permita focalizar las políticas de recuperación de cartera de la financiera en estudio.



II. Justificación

Esta investigación se realizó con la finalidad de desarrollar los conocimientos adquiridos como estudiantes de la carrera de Banca y Finanzas al hacer un estudio de análisis del sector financiero. El desarrollo de la misma está enfocado en la financiera MAPRIF S.A.

El principal motivo de estudio es entender cuáles son las políticas de recuperación de crédito de la financiera en estudio entre el periodo del año dos mil dieciocho y dos mil veintiuno. De modo que al realizar el análisis del comportamiento de su cartera crediticia no se pretende solo llenar los vacíos conceptuales, si no que a través de este lo que se busca es ayudar a la población en general a conocer los estatus financieros de las instituciones que prestan servicios de crédito y a la realización de futuros estudios.

Se pretende que el resultado final de la investigación documental de aportes a los siguientes agentes que se han identificado a continuación:

- Universidad: porque se constituye como fuente de consulta para los estudiantes y públicos en general que estén desarrollando estudios similares a la temática utilizada en este trabajo.
- Clientes de las financieras: porque expresa la información debidamente certificada que la empresa o institución está generando rentabilidad por encima de los parámetros de supervivencia lo cual les generaría garantía.
- Potenciales inversionistas: porque les permite puntualizar las tendencias de la institución, así como el riesgo del país, industria y sector financiero.
- Empresas: porque sirven de estudios y mejoramiento de los servicios que ofrecen, un mejor manejo en cuanto a sus amplias carteras de créditos.

Dicha investigación está caracterizada con una metodología mixta, con el objetivo de realizar un análisis integro a través de investigación exploratoria y técnicas de lectura. Además, cuenta con una investigación meramente teórica, practica, metodológica y analítica.



III. Objetivos

Objetivo General

Analizar el comportamiento de la cartera crediticia de la financiera MAPRIF S.A, de manera a entender las políticas de recuperación de crédito entre el periodo de 2018-2021.

Objetivos Específicos

- ❖ Conocer las generalidades, técnicas, herramientas y métodos que proporcionan las finanzas para los análisis cuantitativos en la rentabilidad de la cartera.
- ❖ Estudiar el comportamiento de las políticas de crédito y de recuperación de cartera.
- ❖ Evidenciar el comportamiento de la estructura de crédito y los riesgos de las financieras.
- ❖ Desarrollar una simulación donde se analice el comportamiento de la cartera crediticia en la financiera MAPRIF S.A en el periodo 2018-2021.



IV. Desarrollo de Subtema

4.1 Generalidades de las finanzas

4.1.1 Conceptos de Finanzas

Finanzas se le define como el conjunto de actividades mercantiles relacionadas con el dinero de los negocios, de la banca y de la bolsa; y como el grupo de mercados o instituciones financieras de ámbito nacional o internacional. Giltman, Lawrence J. y Zuttler, Chad J. (2012).

Así, la palabra “finanzas” se puede definir como el conjunto de actividades que, a través de la toma de decisiones, mueven, controlan, utilizan y administran dinero y otros recursos de valor.

Las finanzas se definen como el arte y la ciencia de administrar dinero. A nivel personal las finanzas afectan las decisiones individuales de cuánto dinero gastar de los ingresos, cuanto ahorrar y como invertir los ahorros.

En una empresa, las finanzas implican el tipo de decisiones: cómo incrementar el dinero de los inversionistas, invertir el dinero para obtener una utilidad, y como conviene reinvertir las ganancias de la empresa o distribuirlas entre los inversionistas. García (2014).

Las finanzas son el conjunto de actividades que, mueven, controlan, utilizan y administran dinero y otros recursos de valor. Dependiendo del ámbito de las actividades, se pueden clasificar en públicas, corporativas y personales.

4.1.2 Objetivos y funciones de las finanzas

El propósito de las finanzas, ya sea para individuos, gobiernos o corporaciones, se puede resumir en tres acciones simples: administrar, distribuir y acumular. Para lograr esto, es necesario aclarar todos los objetivos a alcanzar.

El objetivo principal es ante todo optimizar los beneficios y maximizar la rentabilidad de particulares, empresas o gobiernos. A tal fin, deberá desarrollarse al máximo la custodia, administración, control y desembolso de fondos, capitales, documentos o valores negociables.



La función de las finanzas está vinculada al estudio de los recursos de la financiación: entre los que existen el ahorro y la inversión.

Existen profesionales dentro de este campo. Que se encargan de decidir tanto los gastos, ahorros o inversiones, tratando de minimizar los riesgos de los mismos. Los profesionales de las finanzas pueden estar vinculados a instituciones estatales, individuos o empresas privadas.

Las funciones a las que nos referimos están relacionadas a la vida económica de quienes las llevan a cabo. Son tres las funciones que deben tenerse en cuenta: distribuir, controlar y acumular.

- **Distribuir:** esta se lleva adelante a partir del uso del capital acumulado para sostener las necesidades del sistema económico a través de los recursos financieros. Dicho capital es el acumulado con anterioridad y se dispone para poder enfrentar inversiones o deudas.
- **Controlar:** El mismo se realiza a través de la observación financiera vinculada a criterios cuantitativos y cualitativos. Estos se dan en el marco de la movilización y el empleo de los recursos económicos o financieros de los que se dispone.

La importancia de esta función es la capacidad de examinar las actividades, y los riesgos que estos conllevan, de los sujetos financieros.

- **Acumular:** La acumulación es el mecanismo de obtención de un capital financiero para el desarrollo de un sistema económico. Nos referimos a la acumulación y movilización de estos fondos.

La función acumulativa se puede distinguir en los ámbitos estatales, empresariales o personales. Por ejemplo, la base presupuestaria con la que un país se desenvuelve o, a menor escala, los presupuestos que realizan las compañías o las personas.

4.1.3 Importancia de las finanzas empresariales

Las Finanzas permiten a los empresarios y gerentes tener instrumentos para evaluar si las decisiones de inversión o de operación permiten a la empresa generar valor o si por el contrario se está destruyendo valor. Bravo (2017).



La información de ventas o de costos o de inversiones, se sistematizan en formatos que permiten tener una lectura de cómo se está desarrollando el negocio y hacer diagnóstico o análisis que para mejorar el desempeño de la empresa.

Esta información se sistematiza en los estados y flujos financieros de la empresa que son preparados bajo criterios y estándares universales, para que accionistas, directores de empresa, CEOS, gerentes o funcionarios puedan conocer la situación de la empresa, que puede ser interpretada y analizada a través de esta información.

Los negocios necesitan mantener un flujo de dinero base para sobrevivir, y otro para desarrollarse y expandirse; esto convierte al área de finanzas de una empresa en la pieza clave para lograrlo.

Una empresa necesita mantener un flujo de efectivo subyacente para sobrevivir y otro para prosperar; esto hace que las finanzas corporativas sean clave para que esto suceda.

Las finanzas, según Gitman, son de mucha importancia, al ser una base para la toma de decisiones, considerando que, en esta investigación, es significativo en cuanto a cómo se puede incrementar el dinero de los inversionistas y en qué y de qué manera invertir el dinero, es por ello que las finanzas son una clave fundamental en las decisiones financieras, por cuanto en la financiera MAPRIF S.A, para valorar el rendimiento obtenido a través de su cartera crédito.

Las finanzas representan un valor para la gestión del negocio. Permitiendo a quienes dirigen poseer información que sirva como espejo a las realidades que enfrentan en el día a día; y a su tiempo tener relevancia en la toma de decisiones.

4.1.4 Evolución de las financieras empresariales

Las finanzas de las empresas, consideradas durante mucho tiempo parten de la economía, surgieron como un campo de estudio independiente a principios de este siglo.

En su origen se relacionaron solamente con los documentos, instituciones y aspectos de procedimiento de los mercados de capital.



Los datos contables y los registros financieros no son como los que se usan en la actualidad ni existían reglamentos que hicieran necesaria la divulgación de la información, aunque iba en aumento la promoción, las consolidaciones y fusiones.

4.1.5 Definición de empresa

Es una organización de personas y recursos que buscan la consecución de un beneficio económico con el desarrollo de una actividad en particular.

Esta unidad puede contar con una sola persona y debe buscar el lucro y alcanzar una serie de objetivos marcados en su formación.

4.1.6 Valoración de empresa

El valor hace referencia a un concepto subjetivo. A un valor se llega mediante la aplicación de unas determinadas técnicas de valoración y una misma cosa puede tener un valor diferente para diferentes personas.

De esta manera cuando una parte en una compraventa tiene interés en adquirir una empresa y la otra parte tiene interés en transmitirla, cada parte le atribuye un determinado valor aplicando diferentes técnicas de valoración.

4.1.7 La rentabilidad

La rentabilidad la podemos entender como los beneficios derivados de una determinada inversión. Por lo tanto, es el principal indicador para analizar el comportamiento de una inversión y, por tanto, para poder comparar entre diferentes inversiones.

Por supuesto, no es el único factor que tenemos que tener en cuenta para comparar inversiones, puesto que, junto a la rentabilidad, deberemos tener en cuenta otros aspectos, como el riesgo o las cuestiones éticas.

En cualquier caso, la rentabilidad es un aspecto importante para decidir qué inversión es la que más nos interesa realizar entre las diferentes opciones que podemos tener disponibles.



Esta rentabilidad puede medirse y mostrarse tanto en términos absolutos (es decir, la cantidad concreta de dinero que hemos obtenido) o en términos relativos (es decir, mediante porcentaje referido a la inversión inicial).

4.2 Técnicas – Herramientas de las finanzas

4.2.1 Razones Financieras

Los indicadores financieros son una herramienta para la evaluación financiera de una empresa y para aproximar el valor de esta y sus perspectivas económicas. Morelos Gómez, Fontalvo Herrera, & Hoz Granadillo (2012)

Las razones financieras también llamados ratios financieras o indicadores financieros, son cifras o razones que facilitan unidades contables y financieras de medida y comparación, a través de las cuales la relación (por división) entre sí de dos datos financieros directos, que admiten examinar el estado actual o pasado de una empresa, en función a niveles óptimos delimitados para ella.

Este método consiste en analizar a los dos estados financieros, es decir, el Estado de Situación Financiera y al Estado de resultados Integral, mediante la combinación entre partidas de un estado financiero o de ambos. Robles Román (2012)

Las razones financieras, son comparables con las de competencia y llevan al análisis y reflexión del funcionamiento de las empresas frente a sus rivales.

Razón de Liquidez:

La liquidez de una empresa representa la agilidad que tiene para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas alcancen su vencimiento. La liquidez se refiere a la solvencia de la situación financiera general de la empresa, es decir, la habilidad con la que puede pagar sus cuentas Gitman & Chad J. (2012).

La liquidez es la capacidad que tiene la empresa para atender sus compromisos de corto plazo. Bernal, Domínguez L., & Amat (2012)



Se refieren no solamente a las finanzas totales de la organización, sino a su destreza para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes las dos medidas básicas de liquidez son las siguientes:

Liquidez Corriente:

Este considera la efectiva dimensión de la organización en cualquier instancia del tiempo y es comparable con diferentes empresas de la misma actividad.

La liquidez corriente, mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo” Gitman & Chad J. (2012)

Es decir, representa la agilidad que tiene una empresa para solventar sus obligaciones en un período menor a un año.

Razón Rápida (Prueba del Ácido):

Esta prueba es semejante al índice de solvencia, pero dentro del activo corriente no se tiene en cuenta el inventario de productos, debido a que es el activo con menor liquidez.

El nivel de la razón rápida que una empresa debe esforzarse por alcanzar depende en gran medida del sector en la cual opera. Gitman & Chad J. (2012)

Razones de Actividad:

Los Índices de actividad, evalúan la rapidez con la que varias cuentas se transforman en ventas o efectivo, es decir, en entradas o salidas. En cierto sentido, los índices de actividad miden la eficiencia con la que opera una empresa en una variedad de dimensiones, como la administración de inventarios, gastos y cobros. Gitman & Chad J (2012).

Rotación de inventario:

Mide comúnmente la actividad, o liquidez, de los inventarios de una empresa. Gitman & Chad J. (2012)

Es decir, mide la liquidez del inventario por medio de su movimiento durante el periodo.



Periodo promedio de cobro:

Es útil para calcular las políticas de crédito y cobro. Gitman & Chad J. (2012)

Se deduce dividiendo el saldo de las cuentas por cobrar entre las ventas diarias promedio; en toda empresa del sector comercial es recomendable calcular el periodo promedio de cobro para lograr optimizar de manera eficaz sus políticas de crédito y cobro.

Periodo promedio de pago:

Tiempo promedio que se requiere para pagar las cuentas. Gitman & Chad J. (2012). Es decir, muestra los días que se demora la empresa para pagar sus deudas.

Rotación de los activos totales:

Indica la eficacia con la que la entidad utiliza sus activos para generar ventas. Gitman & Chad J. (2012)

Por lo tanto, la utilización de sus activos totales (activos corrientes y activos no corrientes) nos muestra la eficiencia que tiene la entidad para así lograr sus ventas proyectadas.

Razones de endeudamiento:

La posición del endeudamiento de una organización indica el valor del dinero de otras personas que se utiliza para generar utilidades. En general, un analista financiero se interesa más en las obligaciones mayores a un año, por cuanto, estas comprometen a la empresa con un lujo de pagos contractuales a largo plazo. Gitman & Chad J. (2012)

Razón de cargos de interés fijos:

Mide la Capacidad de la empresa para realizar pago de intereses contractuales. Cuanto más alto es su valor, mayor es la capacidad de la organización para cumplir sus obligaciones de intereses. Gitman & Chad J. (2012)



Índice de cobertura de pagos fijos:

Nos indica la capacidad de la entidad para cumplir con todas sus deudas de pagos fijos.
Gitman & Chad J. (2012)

Cuanto más alto es el valor de este índice, se entiende que se está mejor.

Razones de rentabilidad:

Estas razones permiten analizar y valorar las ganancias de la entidad con relación a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños.

Mide la rentabilidad obtenida al cierre del ejercicio económico en función a sus recursos propios. Marsano Delgado (2013)

“Los dueños, los acreedores y la administración prestan mucha atención al incremento de sus utilidades debido al gran valor que el mercado otorga a las ganancias. Gitman & Chad J. (2012)

Margen de utilidad bruta:

“Mide el porcentaje que queda de cada dólar de ventas después de que la empresa pagó sus bienes. Cuanto más alto es el margen de utilidad bruta, mejor (pues es menor el costo relativo de la mercancía vendida). Gitman & Chad J. (2012)

Por lo tanto, es una medida financiera utilizada para determinar la salud financiera de una empresa.

Margen de utilidad operativa:

Mide el porcentaje que queda de cada dólar de ventas después de que se dedujeran todos los costos y gastos, excluyendo los intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes; las utilidades puras ganadas por cada dólar de ventas. Gitman & Chad J. (2012)

Es decir, es preferible un margen de utilidad operativo alto.



Margen de utilidad neta:

Nos indica el porcentaje que queda de cada dólar de ventas después de que se dedujeron todos los costos y gastos, incluyendo intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes.

Gitman & Chad J. (2012)

En si el margen de utilidad neta indica la tasa de utilidad obtenida de las ventas y de otros ingresos.

Ganancias por acción (GPA):

Las ganancias por acción (GPA) de la entidad son importantes para los accionistas actuales o futuros y para la administración. La GPA representa el monto en dólares obtenido durante el período para cada acción común en circulación. Gitman & Chad J. (2012)

Rendimiento sobre los activos totales (RSA):

Mide la eficacia integral de la administración para generar utilidades con sus activos disponibles; se denomina también rendimiento sobre la inversión.

Mide el rendimiento ganado sobre la inversión de los accionistas comunes en la empresa, cuanto más alto es este rendimiento, más ganan los propietarios. Gitman & Chad J. (2012)

4.2.2 Sistema de análisis Dupont

El sistema o índice DUPONT es una de las razones financieras de rentabilidad más importantes en el análisis del desempeño económico y operativo de una empresa.

El sistema o índice DUPONT es una ratio financiera que integra o combina los principales indicadores financieros con el fin de determinar la eficiencia con que la empresa está utilizando sus activos, su capital de trabajo y el multiplicador de capital (Apalancamiento financiero). En principio, el sistema DUPONT reúne el margen neto de utilidades, la rotación de los activos totales de la empresa y su apalancamiento financiero.

Estas tres variables son las responsables del crecimiento económico de una empresa, la cual obtiene sus recursos o bien de un buen margen de utilidad en las ventas, o de un uso eficiente de



sus activos fijos lo que supone una buena rotación de estos, lo mismo que el efecto sobre la rentabilidad que tienen los costos financieros por el uso de capital financiado para desarrollar sus operaciones.

Partiendo de la premisa que la rentabilidad de la empresa depende de dos factores como lo es el margen de utilidad en ventas, la rotación de los activos y del apalancamiento financiero, se puede entender que el sistema DUPONT lo que hace es identificar la forma como la empresa está obteniendo su rentabilidad, lo que le permite identificar sus puntos fuertes o débiles.

Utilidad del sistema o índice Dupont

El Índice Dupont, o sistema Dupont, sirve en efecto para determinar qué tan rentable ha sido un proyecto. Para esto utiliza el margen de utilidad sobre las ventas y la eficiencia en la utilización de los activos.

A todo empresario o inversionista la interesa conocer cuál es la rentabilidad de su empresa, negocio o inversión, y uno de los indicadores financieros que mejor ayuda en esta tarea, es precisamente el Índice Dupont.

Básicamente, la rentabilidad de una empresa está dada por esos aspectos.

El margen de utilidad nos dice que tanto de cada venta es utilidad. La eficiencia en la utilización de los activos, nos dice, precisamente eso: que tan eficiente ha sido la empresa para administrar sus activos. Que tanta ganancia se le ha obtenido a los activos que se tienen.

Adicional a lo anterior, esa rentabilidad se ve afectada por el apalancamiento financiero, por lo que se incluye el factor multiplicador dentro del cálculo del índice Dupont.

Fórmula para determinar el índice Dupont

El índice Dupont se determina aplicando la siguiente fórmula:

$(\text{Utilidad neta/ventas}) * (\text{ventas/activo total}) * (\text{Multiplicador del capital})$

Básicamente para el cálculo del índice Dupont se requieren las siguientes variables:

1. Utilidad neta/Ventas totales
2. Ventas totales/Activos totales



3. Multiplicador de capital.

A continuación, profundizamos sobre el concepto de cada una de estas variables a fin de comprender el índice Dupont.

Margen de utilidad en ventas

La fórmula **Utilidad neta/Ventas totales** nos permite determinar el margen de utilidad de las ventas, que cambia en cada empresa y en cada producto.

Existen productos que no tienen una alta rotación, que solo se venden uno a la semana o incluso al mes. Las empresas que venden este tipo de productos dependen en buena parte del margen de utilidad que les queda por cada venta. Manejando un buen margen de utilidad les permite ser rentables sin vender una gran cantidad de unidades.

Las empresas que utilizan este sistema, aunque pueden tener una buena rentabilidad, no están utilizando eficientemente sus activos ni capital de trabajo, puesto que deben tener un capital inmovilizado por un mayor tiempo.

Uso eficiente de sus activos fijos.

La fórmula $\text{Ventas totales/Activos totales}$ determina la eficiencia con que se han gestionado los activos de la empresa.

Un producto que deja poco margen de utilidad en venta, pero que se rota rápidamente, puede ser más eficiente que uno que deja mayor rentabilidad pero que rota menos.

Por ejemplo, un producto que solo tenga una utilidad 5% pero que tenga una rotación diaria, es mucho más rentable que un producto que tiene un margen de utilidad del 20% pero que su rotación es de una semana o más.

La eficiencia de ese activo compensa la menor rentabilidad del mismo, y por ello hay que determinar esa eficiencia.

Lo anterior significa que no siempre la rentabilidad está en vender a mayor precio sino en vender una mayor cantidad a un menor precio.



Multiplicador del capital

El multiplicador de capital corresponde al también denominado apalancamiento financiero que consiste en la posibilidad que se tiene de financiar inversiones sin necesidad de contar con recursos propios.

Para poder operar la empresa requiere de unos activos, los cuales solo pueden ser financiados de dos formas; en primer lugar, por aportes de los socios (Patrimonio) y en segundo lugar créditos con terceros (Pasivo).

Así las cosas, entre mayor sea capital financiado, mayores serán los costos financieros por este capital, lo que afecta directamente la rentabilidad generada por los activos.

Es por eso que el sistema DUPONT incluye el apalancamiento financiero (Multiplicador del capital) para determinar la rentabilidad de la empresa, puesto que todo activo financiado con pasivos supone un costo financiero que afecta directamente la rentabilidad generada por el margen de utilidad en ventas y/o por la eficiencia en la operación de los activos, las otras dos variables consideradas por el sistema DUPONT.

De poco sirve que el margen de utilidad sea alto o que los activos se operen eficientemente si se tienen que pagar unos costos financieros elevados que terminan absorbiendo la rentabilidad obtenida por los activos.

Por otra parte, la financiación de activos con pasivos tiene implícito un riesgo financiero al no tenerse la certeza de si la rentabilidad de los activos puede llegar a cubrir los costos financieros de su financiación.

4.2.3 Porcientos integrales

El Método de por cientos integrales consiste en expresar en porcentajes las cifras de un Estado Financiero.

Un Balance en por cientos integrales indica la proporción en que se encuentran invertidos en cada tipo o clase de activo los recursos totales de la empresa, así como la proporción en que están financiados, tanto por los acreedores como por los accionistas de la misma.

El método de porcentajes integrales aplicado al Balance General:

1. Asigna 100% al activo total.
2. Asigna, también, 100% a la suma del pasivo y el capital contable.
3. Cada una de las partidas del activo, del pasivo y del capital deben representar una fracción de los totales del 100 por ciento.

El Estado de Resultados elaborado en por cientos integrales muestra el porcentaje de participación de las diversas partidas de costos y gastos, así como el porcentaje que representa la utilidad obtenida, respecto de los ingresos totales. El 100% corresponde a los ingresos netos.

Lo anterior requiere de un análisis a fondo, por ejemplo, en caso de que se hubiera tenido pérdida, analizar las causas que la estén propiciando, a efecto de corregir el problema y evitar que se deteriore la situación financiera de una empresa.

La aplicación del método de por cientos integrales puede extenderse a dos o más estados financieros de diferentes ejercicios, para observar la evolución de las distintas cuentas.

4.2.4 Análisis de tendencia

Las empresas más punteras están apostando por el análisis de tendencias para tomar decisiones acertadas.

Es un método que permite analizar datos estadísticos y saber la respuesta del mercado según unas variables definidas. Esto permitirá a los responsables conocer cuáles son los rasgos dominantes y cómo se comportan los consumidores con los mismos.

De esta manera se obtiene una información más que valiosa para poder realizar estrategias y planes de futuro que van a tener un mayor coeficiente de éxito.

Esta herramienta permite conocer el comportamiento del mercado y es muy importante a la hora de definir estrategias. Gracias a ella los gestores pueden hacer predicciones a futuro, entendiendo la relevancia que va a tener para el público un producto que vaya a lanzarse. Así las organizaciones pueden tener una orientación más fidedigna acerca de si esa nueva línea de negocio va a funcionar.



El primer paso es recoger datos que sean relevantes para ese propósito. Es importante elaborar unas métricas predefinidas que servirán de guía para una vez que se comience el análisis se pueda ver mejor el comportamiento del consumidor.

Cuanto más fiables sean los datos, más exacto será el resultado del análisis. Y esto a su vez supone que las predicciones serán más acertadas.

Hay varias opciones para recoger los datos, entre las que destacan:

Encuestas. Cuestionarios en los que se ofrecen posibles respuestas para así poder hacer la medición de los datos de una manera más sencilla.

Entrevistas. Los datos se recogen a través de una conversación directa, siendo las preguntas abiertas.

Observación del comportamiento del consumidor. Por ejemplo, viendo cómo responde ante nuevos productos, si es de su gusto o si estará dispuesto a pagar más por un producto mejorado.

4 factores a tener en cuenta para realizar un análisis de tendencias

A la hora de poner en marcha un análisis de tendencias es importante tener claros cuáles son sus objetivos.

También que estos estudios tienen unas bases predefinidas que después se personalizarán dependiendo de la naturaleza y el trabajo de la empresa.

Estos factores comunes son cuatro.

1. Entender el comportamiento consumidor.

El responsable debe saber cuáles son las necesidades del consumidor. Solo así se sabrá si los estímulos a los que va a ser sometido van a tener los resultados esperados.

¿Cómo percibe esa información cada persona? Conociendo esto el empresario podrá orientar sus campañas y acciones publicitarias de manera más concreta. Además, la toma de



decisiones y la comunicación con los clientes será más fluida, algo que se persigue desde las empresas.

2. Detectar qué es lo que necesita el consumidor.

Para que un negocio tenga éxito es importante que el consumidor esté en el centro. Así se le podrán ofrecer los productos que necesita. A través de las encuestas y las entrevistas podrán conocerse sus demandas. Incluso conocer sus necesidades antes que él mismo.

3. Identificar el costo de la industria.

Los costos de la fluctuación son una de las claves del análisis de tendencias. Una posibilidad puede ser el ofrecer más servicios a un mayor coste, como por ejemplo los servicios premium. Es bueno hacer un análisis con un grupo para saber si va a ser efectivo.

4. Analizar las tendencias de mercado.

Sobre todo, en las áreas de innovación, en competencia o incluso en cómo llega el producto al consumidor final.

Puede ser que las ventas de un producto caigan sin motivo aparente ya que el consumidor sigue demandándolo. En este caso hay que estudiar otros factores a su alrededor para mejorarlo y hacerlo más atractivo.

Los resultados de una empresa van a depender (y mucho) del análisis de tendencias. Ya es hora de poner en práctica esta herramienta en la organización.

4.3. Métodos de análisis Financiero de Nicaragua

4.3.1 Entes reguladores de las instituciones financieras

Según lo establece la constitución política de Nicaragua, el banco central es el ente estatal del sistema monetario. Los bancos estatales y otras instituciones financieras del estado serán instrumentos financieros de fomento, inversión y desarrollo, diversificarán sus créditos con énfasis en los pequeños y medianos productores.



4.3.2 SIBOIF (superintendencia de bancos y de otras instituciones financieras)

28 de noviembre de 1979, La Junta de Gobierno crea el nuevo Sistema Financiero Nacional y su Consejo Superior, en el cual comunica que todas las instituciones financieras, que incluían bancos, financieras, entidades de ahorro y préstamo, pertenecen al Estado.

La Superintendencia tiene a su cargo autorizar, supervisar, vigilar y fiscalizar la constitución y el funcionamiento de todos los bancos, sucursales y agencias bancarias que operen en el país, así como instituciones financieras no bancarias, que operen con recursos del público.

4.4 Comportamiento de las políticas de crédito y de recuperación de cartera de las Financieras

4.4.1 Normas prudenciales de las operaciones activas

Las normas prudenciales, tienen como objeto conducir el comportamiento de los distintos participantes del mercado de valores; promoviendo mercados de valores transparentes, equitativos, ordenados y competitivos; protegiendo los intereses de los inversionistas y resguardando la fe pública.

Norma sobre límites de concentración: La presente norma tiene por objeto establecer las pautas para la aplicación de lo establecido en los artículos 55 y 56 de la ley General de Bancos relativo a los límites de las operaciones activas entre las instituciones financieras y sus partes relacionadas y unidades de interés de estas, así como, con las partes no relacionadas incluyendo sus unidades de interés. Así mismo, desarrollar los conceptos referentes a: créditos sustanciales, influencia dominante, presunción de vinculaciones significativas, manifestaciones indirectas, entre otros.

4.4.2 Métodos de recuperación de cartera de crédito

Las políticas de cobro son los procedimientos que sigue la empresa para cobrar los créditos que ha otorgado a sus clientes.

“Cualquier sistema de cobranzas para que tenga éxito debe recibir dinero. Este objetivo se vuelve menos obvio y bastante menos probable de lograr cuando se agregan los requerimientos



adicionales de retención del buen nombre, la rehabilitación del deudor, la prontitud en el pago y la operación económica”.

De acuerdo con el objetivo que se establezca en la empresa, referente a la cobranza de los créditos otorgados a los clientes, será el marco de referencia para establecer las políticas de cobranza. Cole, Robert H (1977)

La recuperación y cancelación de la cartera de crédito referida en el alcance de la presente política se realizará de acuerdo a las siguientes disposiciones:

- a) Los deudores que se acojan a la presente política de recuperación de créditos, recibirán un descuento de hasta el 50% sobre el principal adeudado y del 100% de los intereses corrientes y moratorios. El porcentaje de descuento sobre el principal lo determinará la propuesta del cliente (a mayor plazo, menor descuento), la que será sometida al Comité de Crédito, para su decisión, en atención a los siguientes casos:
 - ❖ El deudor que pague de contado en término de noventa días se le aplicará un descuento del 50% del principal y del 100% de los intereses corrientes y moratorios.
 - ❖ Los deudores que paguen a plazos se regirán por los siguientes rangos: un 40% de descuento del principal para doce (12) meses; 30% de descuento del principal para veinticuatro (24) meses; 20% descuento del principal para treinta y seis (36) meses y 10% de descuento del principal para cuarenta y ocho (48) meses. En todos los casos anteriores se aplicará un descuento del 100% de los intereses corrientes y moratorios.
 - ❖ En el caso que el deudor se acoja al plazo máximo estipulado en la presente política (sesenta meses), únicamente se le dispensará el 100% de los intereses corrientes y moratorios, pagando en su totalidad el principal de la deuda.
- b) En caso que el deudor haya formalizado acuerdos de pago a plazos y posteriormente proponga su cancelación antes del vencimiento de dicho plazo.

Tendrá derecho al descuento del principal e intereses en la proporción del tiempo que proponga, ajustado a los rangos del inciso “a” que antecede, pero solamente por el saldo que tenga a la fecha de la solicitud.

- c) El plazo máximo para cancelar el crédito no podrá excederse de sesenta (60) meses.
- d) Los Acuerdos de Pago a plazo se formalizarán en la misma moneda en que se constituyeron los créditos originales. En el caso de los créditos en moneda nacional, a los Acuerdos de Pago se les aplicará la cláusula de Mantenimiento de Valor.
- e) Los acuerdos de pago, en el caso de créditos con garantía real, se efectuarán en escritura pública debiendo entregarse en garantía la misma que en la escritura constitutiva sin perjuicio de mejor las garantías si fuera el caso.

4.5 Estructura y riesgos de la cartera de Crédito de las Financieras

4.5.1 Comportamiento de la estructura de cartera

La cartera de créditos está dividida en: créditos comerciales, créditos a microempresas, créditos de consumo y créditos hipotecarios para vivienda.

Los créditos comerciales y de microempresas son otorgados a personas naturales o personas jurídicas y los créditos de consumo y créditos hipotecarios para vivienda son sólo destinados a personas naturales. Angulo R. (2018)

Por lo demás los créditos comerciales, de microempresas y de consumo, incluyen los créditos otorgados a las personas jurídicas a través de tarjetas de créditos, operaciones de arrendamiento financiero o cualquier otra forma de financiamiento que tuvieran fines similares a los de estas clases de créditos.

Cartera de créditos comerciales

Son aquellos que tienen por finalidad financiar la producción y comercialización de bienes y servicios en sus diferentes fases.

Cartera de créditos a las microempresas

Son aquellos créditos destinados al financiamiento de actividades de producción, comercio o prestación de servicios siempre que reúnan éstas dos características:



Que el cliente cuente con un total de activos que no supere o sea equivalente a cierta cantidad impuesta por la prestadora de crédito. Para este cálculo no toman en cuenta los inmuebles del cliente.

El endeudamiento del cliente en el sistema financiero no debe exceder de la cantidad impuesta por la prestadora de crédito.

Cuando se trate de personas naturales su principal fuente de ingresos deberá ser la realización de actividades empresariales, por lo que no consideran en esta categoría a las personas cuya principal fuente de ingresos provienen de rentas de quinta categoría.

4.5.2 Análisis del estado actual de la deuda

El término Deuda proviene del latín y significa lo que se debe a alguien. Es un compromiso de pago obligado entre personas, grupo, empresa o Estado. En la economía de un país pueden asumirse diversos tipos de deudas.

La deuda implica la existencia de un deudor que es el que pide el dinero prestado y un acreedor que es el responsable de prestar o entregar ese importe.

Ahora bien, aunque lo más común es hablar de dinero también pueden ser bienes tangibles o intangibles.

Este es un concepto muy importante porque la deuda nos permite obtener algo de forma inmediata e ir pagándolo en el tiempo cumpliendo las condiciones pactadas.

Contraer una deuda significa hacer frente a gastos o inversiones a cambio de pagar una cuantía mayor de la recibida.

Es un instrumento muy valioso para el sector económico porque con ella se pueden afrontar acciones sin tener la cantidad necesaria para hacerlo y por lo tanto permite que la economía se mueva y esté más activa.

En caso de que se hable de un periodo de tiempo al hablar de deuda, se sobrentiende que se refiere a la cantidad acumulada al final de dicho periodo.



Es decir, cuando nos hablan de la deuda de un año en concreto, realmente hablan de la deuda acumulada hasta el final de ese año.

La proporción de deuda frente a los recursos propios se le conoce como apalancamiento financiero, el endeudamiento mide este concepto.

El endeudamiento es el conjunto de obligaciones de pago que una persona o empresa tiene contraídas con un tercero, ya sea otra empresa, una institución o una persona.

El endeudamiento es la proporción que existe entre la financiación exterior que tiene la empresa y su pasivo total (recursos propios).

De esta forma sabremos si dicha deuda es adecuada teniendo en cuenta los fondos propios y el valor de los bienes de la empresa.

La emisión de deuda tiene como finalidad principal la búsqueda de financiación, el problema viene cuando el coste de financiación se hace más caro porque los inversores consideran que la compra de la misma tiene más riesgo, por las probabilidades futuras de devolución de la misma (solventía), exigiendo más rentabilidad por la tenencia de la misma a través de una prima de riesgo.

La deuda es muy importante en los mercados financieros, porque permite que la economía, continúe funcionando, sin olvidar que siempre que pensamos en la palabra en cuestión, nos puede dar miedo, por lo que es una obligación de pago frente a terceros y cuando no se puede pagar se convierte en un problema grave.

Se han desarrollado en los últimos tiempos técnicas como el alzamiento de bienes para evitar que el acreedor pueda rastrear esa deuda pendiente de cobro que tiene con el deudor.

4.5.3 Análisis de resultado

Gestión financiera

Es la actividad dedicada al análisis de las necesidades financieras de una empresa, mediante la búsqueda, elección y control de los recursos financieros necesarios para la consecución de unos



objetivos. Comprende tareas como la de captación de fondos, la elección de proyectos de inversión, la retribución de préstamos y créditos. Andersen (1999 p. 295).

Se denomina gestión financiera (o gestión de movimiento de fondos) a todos los procesos que consisten en conseguir, mantener y utilizar dinero, sea físico (billetes y monedas) o a través de otros instrumentos, como cheques y tarjetas de crédito. La gestión financiera es la que convierte a la visión y misión en operaciones monetarias.

4.5.4 Seguimiento a los cortes y acuerdos de pago

Gestión de cartera vencida

Actividad desarrollada por sociedades de servicios depositarias de títulos de una o más personas físicas o jurídicas. Sus funciones básicas son: la custodia de valores, la gestión de cobro de cupones y el control de los efectos fiscales; igualmente, pueden disponer de los depósitos, tanto de valores como de efectivo, para realizar operaciones de compraventa con el fin de obtener plusvalías. La administración de carteras se remunera mediante el pago de un porcentaje sobre el saldo real de la cuenta del cliente a fecha determinada.

4.5.5 Reprogramación del proceso de cobranza

Cobranza

La cobranza es la recuperación de fondos de valores a la prestación de bienes o efectos que los representen para su pago, de cualquier obligación, factura, o documento válido para su ejecución en el lugar en que son pagaderos. La recepción o recaudación de fondos por diversos conceptos.

Por lo que podemos señalar que las cobranzas son todas aquellas actividades destinadas a la recuperación de los fondos entregados en bienes o servicios a crédito de acuerdo a las condiciones pactadas entre el deudor y el acreedor. Días, A. (2005, p 165)

Proceso de cobranza

Como se ha especificado una cobranza es el plan que se lleva a cabo cuando una acción o negocio se ha dificultado en tiempo de crisis; para ello es necesario contar con diferentes sistemas



de cobro, que se constituyan y garanticen el éxito en cuanto a la recuperación de la cartera; que ofrezcan alternativas para optimizar el contacto con los clientes mediante integración de tecnologías avanzadas; y que incrementen la producción y eficiencia haciendo crecer el negocio.

Para ello tenemos trazados objetivos tales como: Un servicio al cliente de primera clase, pues la idea no es perderlo; respuestas oportunas; manejo profesional de contactos o llamadas y por supuesto la gestión efectiva de listas o bases de datos; todo esto evitara que la cartera represente un riesgo alto, y que los costos disminuyan; además hará que la recuperación sea efectiva. Garzón (1984, p.106)

Procedimientos de cobranza

Las instituciones bancarias consideran que para una buena recaudación de dinero se deben realizar estrategias que le lleven a una rápida recuperación de cartera donde se consideran puntos que no siempre son iguales en todas las empresas, estos pueden ser:

División de zonas para las cobranzas, que se refiere a dividir de acuerdo a zonas geográficas el mercado en el cual la empresa va a comercializar su producto, luego se procederá a la asignación de un número de personas para que cubran la zona designada.

Planificación y control zonal, se elaborará con anterioridad formularios que ayuden a controlar pagos o abonos que realice al cliente, para obtener en forma rápida los descuentos o importes netos que se cobra de acuerdo con las condiciones de venta.

Control de gastos de cobranza, se controla que los límites de cobranza permanezcan en su margen estable para evitar gastos incobrables procurando no llegar a la etapa final de cobro la misma que solo afecta a la empresa sino al cliente.

Atención de asuntos legales, es un seguimiento que la empresa toma en caso de existir problemas en la cancelación de facturas procediendo al envío de todos los documentos al asesor legal para que proceda a realizar el trámite correspondiente para la recuperación de la cuenta pendiente de cobro.

Estrategias de cobranza

Normalmente se emplean varias estrategias de cobro. A medida que una cuenta envejece más y más, la gestión de cobro se hace más personal y más estricta.

❖ Cartas

Después de cierto número de días contados a partir de la fecha de vencimiento de una cuenta por cobrar, normalmente la empresa envía una carta en buenos términos, recordándole al cliente su obligación. Si la cuenta no se cobra dentro de un periodo determinado después del envío de la carta, se enviará segunda carta más perentoria. Las cartas de cobro son la primera estrategia en el proceso de cobro de cuentas vencidas. Young E. (2005 p. 200)

❖ Llamadas telefónicas

Si las cartas son inútiles, el jefe o encargado de cobranzas de la empresa puede llamar al cliente y exigir el pago inmediato. Si el cliente tiene una excusa razonable, se puede hacer arreglos para prorrogar el periodo de pago. Young E. (2005 p. 200)

❖ Utilización de agencia de cobros

Una empresa puede entregar sus cuentas incobrables a una agencia de cobros o a un abogado para que las haga efectivas. Normalmente los horarios para esta clase de gestión de cobro son bastantes altos y puede que posiblemente reciba un porcentaje mucho menor del que espera recibir. Young E. (2005 p. 200)

❖ Procedimiento legal

Este es el paso más estricto como estrategia de cobro. Es una alternativa que utiliza la empresa o agencias de cobro. El procedimiento legal es no solamente oneroso, sino que puede obligar al deudor a declararse en bancarrota, reduciéndose así la posibilidad de futuros negocios con el cliente y sin que garantice el recibo final de los traslados. Young E. (2005 p. 2001)

❖ Políticas de cobranza

Los diferentes procedimientos de cobro que aplique una empresa están determinados por su política general de cobranza. Cuando se realiza una venta a crédito o mora de servicio,

concediendo un plazo razonable para su pago, es con la esperanza de que el cliente pague sus cuentas en los términos convenidos para asegurar así el margen de beneficio previsto en la operación. En materia de política de cobranza se puede distinguir tres tipos de políticas, las cuales son:

❖ **Políticas restrictivas:**

Caracterizadas, por la concesión de créditos en períodos sumamente cortos, normas de crédito estrictas y una política de cobranza agresiva. Esta política contribuye a reducir al mínimo las pérdidas en cuentas de cobro dudoso y la inversión movilización de fondos en las cuentas por cobrar. Pero a su vez, este tipo de políticas pueden traer como consecuencia la reducción de las ventas y los márgenes de utilidad, la inversión es más baja que las que se pudieran tener con niveles más elevados de ventas, utilidades y cuentas por cobrar.

❖ **Políticas liberales:**

Como oposición a las políticas restrictivas, las políticas liberales tienden a ser generosas, otorgan créditos considerando la competencia, no presionan enérgicamente en el proceso de cobro y son menos exigentes en condiciones y establecimientos de períodos para el pago de las cuentas. Este tipo de política trae como consecuencia un aumento de las cuentas y efectos por cobrar, así como también en las pérdidas en cuentas incobrables. En consecuencia, este tipo de política no estimula aumentos compensadores en las ventas y utilidades.

❖ **Políticas racionales:**

Estas políticas son aquellas que deben aplicarse de tal manera que se logre producir un flujo normal de crédito y de cobranza; se implementan con el propósito de que se cumpla el objetivo de la administración de cuentas por cobrar y de la gerencia financiera en general. Este objetivo consiste en maximizar el rendimiento sobre la inversión de la empresa. Se conceden los créditos a plazos razonables según las características de los clientes y los gastos de cobranza se aplican tomando en consideración los cobros a efectuarse obteniendo un margen de beneficio razonable.

❖ **Índice de gestión**

Miden la eficacia con la cual la empresa utiliza sus recursos. Los índices de gestión son una unidad de medida gerencial que permite evaluar el desempeño de una organización frente a sus

metas, objetivos y responsabilidades con los grupos de referencia; es decir, la relación entre las metas, objetivos y los resultados. Franklin (2007, p. 45)

❖ **Gestión administrativa**

Es la revisión analítica total o parcial de una organización con el propósito de precisar su nivel de desempeño y perfilar oportunidades de mejora para innovar y lograr una ventaja competitiva sustentable. Franklin (2007, p. 11)

❖ **Morosidad**

La morosidad es un mal endémico. Atribuible, generalmente a causas externas (exógenas) o internas (endógenas), maximizándose en los créditos para el agro de alto riesgo.

Siguiendo el enunciado anterior, es importante familiarizarse con las características que presenta la morosidad, sus causas verdaderas, buscar alternativas de solución, llegándose hasta la suspensión de los créditos si fuere necesario, a fin de minimizar la forma desproporcionada del ensanchamiento de la mora.

❖ **Cartera vencida**

Son títulos de crédito o efectos comerciales que las representen que forman parte del Activo de un comercio. La cartera vencida es el monto de tales efectos comerciales cuando han superado el plazo establecido para su cancelación o abono.

Es uno de los rubros en donde se ha centrado la preocupación de las Empresas y esta es una de las actividades en la que contamos igualmente con amplia experiencia, pues con nuestra organización e infraestructura suficiente garantizamos una definición a corto plazo de la viabilidad en la recuperación. (Dávalos, 2000 p.46)

❖ **Tramite de recuperación**

Dentro de lo que constituye la recuperación de cartera nos podemos enfocar en los casos en que los sujetos de crédito a pesar de las garantías ofrecidas no pueden cubrir sus deudas, por lo que es necesario tomar esta vía de recuperación.

❖ Cobro Extrajudicial

Se realiza a todas aquellas cuentas vencidas, que han sido o no sometidas a algún tipo de gestión de cobranza anterior, interna o externa, y cuyos resultados han sido infructuosos.

Las gestiones de cobranza son abordadas en las siguientes etapas, procedimientos generales, y procesos orientados a lograr un buen resultado en la gestión de la Cuenta:

- ❖ Verificación de la existencia de la persona Natural o Jurídica.
- ❖ Ubicación de nuevos antecedentes o domicilio particular o comercial
- ❖ Contacto personal con el deudor, a fin de negociar la deuda pendiente de pago Judicial

Para iniciar un proceso judicial se debe haber agotado toda posible negociación dentro de un plazo razonable y luego tener en cuenta lo siguiente como requisitos para demandar:

- ❖ Evitabilidad del deudor y/o aval.
- ❖ Existencia de bienes susceptibles de embargo.
- ❖ Monto de deuda mínimo (ejem: S/. 3, 000 o US\$ 1, 000, esto es: costo/beneficio).
- ❖ Deudor reacio al pago.

La calificación a proceso judicial también se realiza estratégicamente por zonas geográficas como casos ejemplificadores de cobranza judicial a fin de evitar incremento de morosidad. También para disuadir a los casos en mora para que honren su obligación.

❖ Cobro Legal

El ámbito general de este módulo son todos aquellos créditos que están en fase de recuperación por la vía judicial, para cada uno de ellos se debe registrar ordenadamente la información básica del ámbito legal y toda la información necesaria, que sobre las acciones de tipo legal o relacionadas, realizan los profesionales jurídicos internos o externos de la empresa encaminados a la recuperación de la cartera.



4.6 Métodos para medir el riesgo

4.6.1 Central de Riesgo

La central de riesgo como entidad responsable de mantener al día y actualizada la información de los sujetos de crédito de las instituciones financieras y de las cooperativas de ahorro y crédito constituye un papel importante puesto que permite que dichas instituciones tengan una referencia de las clases de sujetos de crédito que tienen.

4.6.2 Riesgo de crédito

El riesgo de crédito es la posibilidad de sufrir una pérdida como consecuencia de un impago por parte de nuestra contrapartida en una operación financiera, es decir, el riesgo de que no nos pague.

El riesgo de crédito supone una variación en los resultados financieros de un activo financiero o una cartera de inversiones.

4.6.3 Estimaciones por riesgo de crédito.

La cuantificación del riesgo de crédito en el banco se realiza mediante dos medios principales: la pérdida esperada (PE) y el capital económico (CE). La pérdida esperada refleja el valor medio de las pérdidas.

4.6.4 Probabilidad de incumplimiento (PD)

La PD es una medida de calificación crediticia que se otorga internamente a un cliente o a un contrato con el objetivo de estimar su probabilidad de incumplimiento a un año vista.

La probabilidad de incumplimiento es la probabilidad de que, durante un período específico, generalmente un año, los prestatarios no puedan realizar los pagos programados.

Se puede aplicar a una variedad de diferentes escenarios de análisis crediticio o de gestión de riesgos. También conocida como probabilidad de incumplimiento (PD), depende no solo de las características del prestatario sino también del entorno económico.



Los acreedores normalmente quieren una tasa de interés más alta como compensación por tener un mayor riesgo de incumplimiento.

Las métricas financieras, como los flujos de efectivo relacionados con la deuda, las tendencias de ingresos o márgenes operativos y el uso del apalancamiento, son métricas comunes al evaluar el riesgo.

A veces, el análisis también tiene en cuenta la capacidad de una empresa para ejecutar un plan de negocios y la voluntad de pagar préstamos.

Para las empresas, su calificación crediticia tiene una probabilidad implícita de incumplimiento. Las PD también se pueden estimar utilizando datos históricos y técnicas estadísticas.

La PD en combinación con la “pérdida dada por incumplimiento” (LDG) y la “exposición por incumplimiento” (EAD) se utilizan en una variedad de modelos de gestión de riesgos para estimar pérdidas potenciales para los prestamistas.

En general, cuanto mayor sea la probabilidad de incumplimiento, mayor será la tasa de interés que el prestamista cobrará al prestatario.

4.6.5 Pérdida en caso de incumplimiento (LGD)

Esto es lo que pierde el acreedor en caso de incumplimiento del deudor y se mide como una proporción de la exposición. A su complemento respecto a la unidad (1-LGD) se le conoce como la “Tasa de recuperación del crédito”. La severidad representa el costo neto del incumplimiento de un deudor; es decir, la parte no recuperada al incumplir el acreditado una vez tomados en cuenta todos los costos implicados en dicha recuperación.

4.6.6 Exposiciones en caso de incumplimiento

Corresponde al monto de exposición del banco al prestatario en el momento del incumplimiento. Es decir, se refiere al importe que queda pendiente de cancelación por el prestatario y que no se logró cobrar después de declararse insolvente. (Flores, 2012).



4.7 Simulación MAPRIF S.A (2018-2021).

4.7.1 Perfil de la empresa

4.7.1.1 Historia de la empresa

Financiera **MAPRIF S.A** (Fondo de Inversiones Para las Micro-Empresas) inicia operaciones el tres de mayo del 2016, después de cumplir los requerimientos y ser autorizada por la Superintendencia de Bancos y de Otras Instituciones Financieras, SIBOIF.

Al iniciar operaciones, Financiera **MAPRIF S.A**, recibe en administración una cartera de US\$ 90.0 millones colocados en 70.0 mil clientes, distribuida en: sector agropecuario: US\$31.5 millones, (35%) mejoramiento de viviendas US\$24.3 millones, (27%) comercio y servicio US\$28.8 millones, (32%) y consumo con US\$5.4 millones, (6%).

Nuestro objetivo es ofrecer productos financieros que contribuyan al desarrollo nacional a través de la capitalización de las familias, principalmente rurales; para lo cual, además de crédito, ofrecemos servicios no financieros mediante la firma de alianzas estratégicas. De esta forma se brinda asistencia técnica y capacitación, apoyo en la comercialización de productos agropecuarios, y seguridad en las inversiones que realizan nuestros clientes.

4.7.1.2 Visión y Misión

Misión

“Financiera MAPRIF S.A es una institución Financiera regulada cuyo propósito consiste en prestar servicios financieros a la población. Desarrollamos esfuerzos especiales para atender a las micro, pequeñas y medianas empresas, así como a los asalariados y personas urbanas y rurales, con el fin de promover la sostenibilidad financiera y el desarrollo social y ambiental de nuestros clientes”.



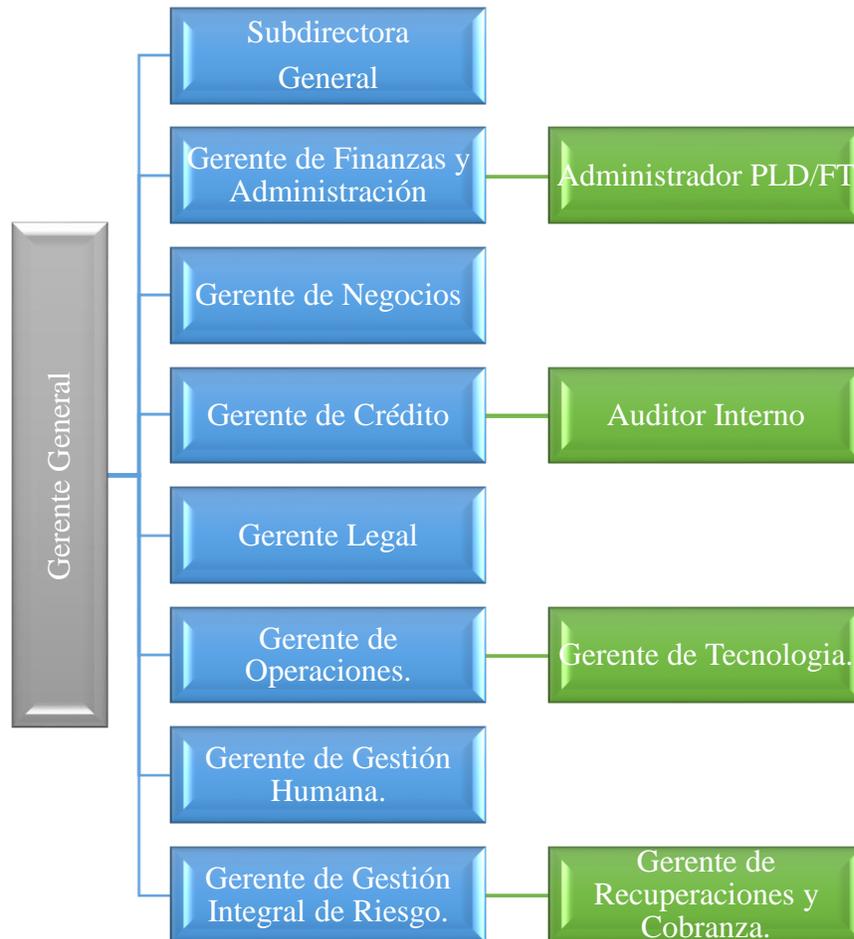
Visión

Financiera MAPRIF S.A se visualiza como el líder a nivel nacional, y un importante actor a nivel regional, en la prestación de servicios financieros a los sectores urbanos y rurales que atiende, ofreciendo una gama de productos y servicios altamente tecnificados, que faciliten la ampliación de la inclusión financiera y que respondan a las demandas de los clientes en el desarrollo de sus actividades económicas o personales, además de promover las alianzas adecuadas, bien sea para la prestación de dichos servicios financieros o para favorecer los mismos apoyándose en la prestación de servicios no financieros.

4.7.1.3 Valores

- ❖ Equidad en el acceso a los servicios.
- ❖ Ética profesional.
- ❖ Espíritu de servicio.
- ❖ Respeto.
- ❖ Honradez.
- ❖ Tolerancia ideológica.
- ❖ Eficiencia y eficacia.
- ❖ Cultura de innovación.

4.7.1.4 Organización



4.7.2 Simulación MAPRIF S.A

A continuación, se presente el análisis de la financiera **MAPRIF S.A**, enfocado en ofertar créditos para micro, pequeños y medianos empresarios, PYMES, productores agrícolas o pecuarios, productos de inversión y desarrollo, y prestamos asalariados.

Préstamos para micro, pequeños y medianos empresarios

- ❖ Créditos en grupo solidario o individual.
- ❖ Para capital de trabajo, ventas de temporada, compra de equipos, gastos personales, mejoramiento de vivienda.
- ❖ Otros productos financieros desde US\$100 hasta US\$10,000.
- ❖ Plazo máximo 18 meses.

Préstamos para PYMES

- ❖ Créditos en modalidad individual.
- ❖ Para capital de trabajo, ventas de temporada, compra de equipos, gastos personales, mejora o ampliación de viviendas.
- ❖ Desde US\$ 10,001 hasta US\$ 300 mil dólares.
- ❖ Plazo hasta 36 meses.

Préstamos para productores agrícolas o pecuarios

- ❖ Créditos en modalidad individual y grupal.
- ❖ Para capital de trabajo, inversiones, establecimiento de plantaciones, compra de equipos.
- ❖ Desde US\$ 100 hasta US\$ 10 mil dólares.
- ❖ Plazo hasta 48 meses.

Préstamos para productos de inversión y desarrollo

- ❖ Créditos medioambientales.
- ❖ Para establecimiento de medidas de adaptación al cambio climático: silvopastoril, cosecha y conservación de agua, sistema de riego y diversificación productiva
- ❖ Compra de equipos.
- ❖ Incluyen capacitación y asistencia técnica.
- ❖ Desde US \$100 Hasta US \$100,000.
- ❖ Plazo hasta 60 meses.

Préstamos para asalariados

- ❖ Créditos individuales.
- ❖ Para gastos personales, mejoramiento o ampliación de viviendas, compra de motos o vehículos, compra de viviendas, capital de trabajo.
- ❖ Desde US \$100 hasta US \$100 mil dólares.
- ❖ Plazo hasta 72 meses

La cartera de créditos bruta constituye el total de la cartera de créditos sin considerar la provisión para créditos incobrables, en este sentido es importante analizar su saldo, de esta manera se puede evaluar el monto de las operaciones crediticias concedidas.

Antes de analizar el comportamiento de la cartera crediticia de la financiera en estudio, se ha realizado un análisis comparativo de esta financiera respecto a la financiera **FARIM S.A** con el objetivo de evidenciar el valor que representa la financiera **MAPRIF S.A** dentro del mercado financiero.

Análisis relación préstamo – Mora.

RELACION PRESTAMO MORA						
	MAPRIF			FARIM		
	MONTO	MORA	RELACION	MONTO	MORA	RALACION
CREDITO COMERCIAL	C\$246,516,579.00	C\$16,002,137.00	6%	C\$35,157,813.00	C\$1,188,520.00	3%
CONSUMO	C\$811,041,862.00	C\$50,859,245.00	6%	C\$517,156,125.00	C\$2,971,867.00	1%
HIPOTECARIO	C\$4,849,439.00	C\$575,090.00	12%	C\$3,319,735.00	C\$80,354.00	2%
MICROCREDITO	C\$1,068,538,502.00	C\$92,466,266.00	9%	C\$918,637,614.00	C\$22,968,194.00	3%
TOTAL	C\$2,130,946,382.00	C\$159,902,738.00	8%	C\$1,474,271,287.00	C\$27,208,935.00	2%

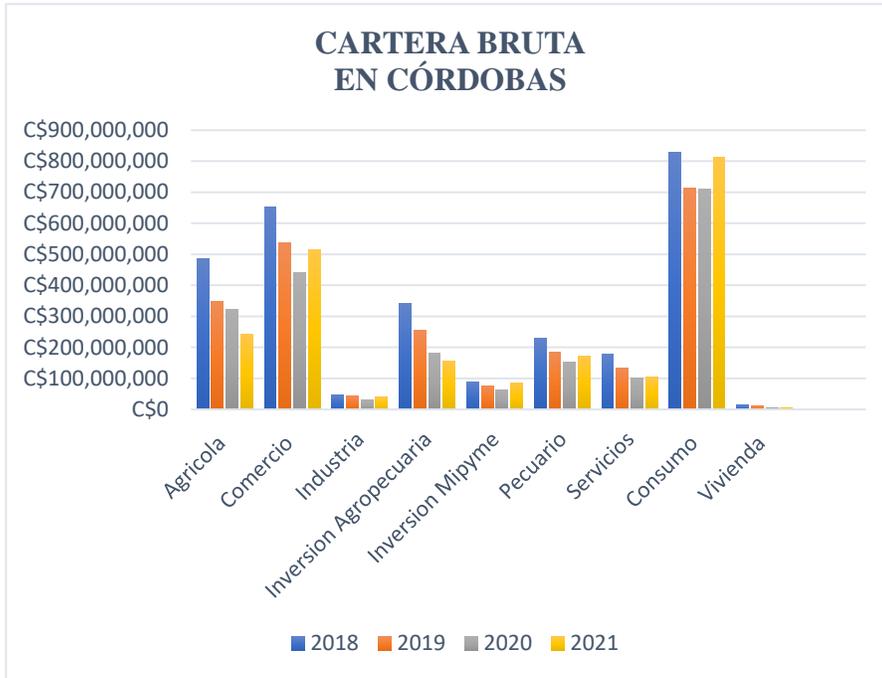
En la tabla anterior se puede observar los sectores y destinos que ofrecen financiamiento ambas instituciones, MAPRIF siendo la financiera con mayor valor de cartera y con mayor número de destinos de financiamiento.

Cabe mencionar que MAPRIF tiene una mayor segmentación de financiamiento debido a que ellos ofrecen sus productos al campo rural como lo es al sector agrícola, al sector ganadero, y al sector agropecuario, siendo estos unos de los importante en el segmento comercial, en cambio Financiera FARIM no ofrece servicio a ellos, lo cual es una pérdida de territorio y captación de nuevos clientes que favorece a MAPRIF la cual es su competencia más sólida.

MAPRIF es una institución financiera mejor posicionada que financiera FARIM, desde la ubicación estratégica de sus sucursales hasta los destinos de sus créditos, esto con el objetivo de ofrecer un porfolio muy diversificado a sus inversores, así obtener una mayor rentabilidad de las zonas productivas de país, en cambio FARIM se enfoca mejor en el área comercial siendo el sector microempresario su mayor concentración de cartera.

Variaciones de cartera con énfasis en la financiera MAPRIF S.A entre el periodo del año 2018-2021

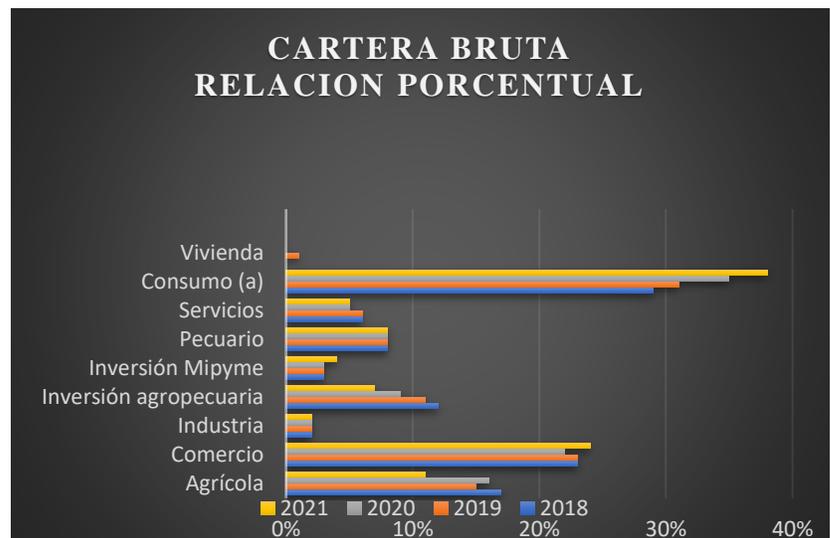
Cartera Bruta



Para el año 2018 la financiera MAPRIF S.A cerro con un monto de C\$ 2,867,088,803 en cartera crediticia bruta siendo este monto distribuido en distintos sectores económicos del país, los sectores que más destacan son agrícolas con un 17%, comercio con 23% y consumo con 29% los de mayor concentración de monto, así mismo las zonas donde más concentra inversión destaca zona norte con un 23% de la cartera.

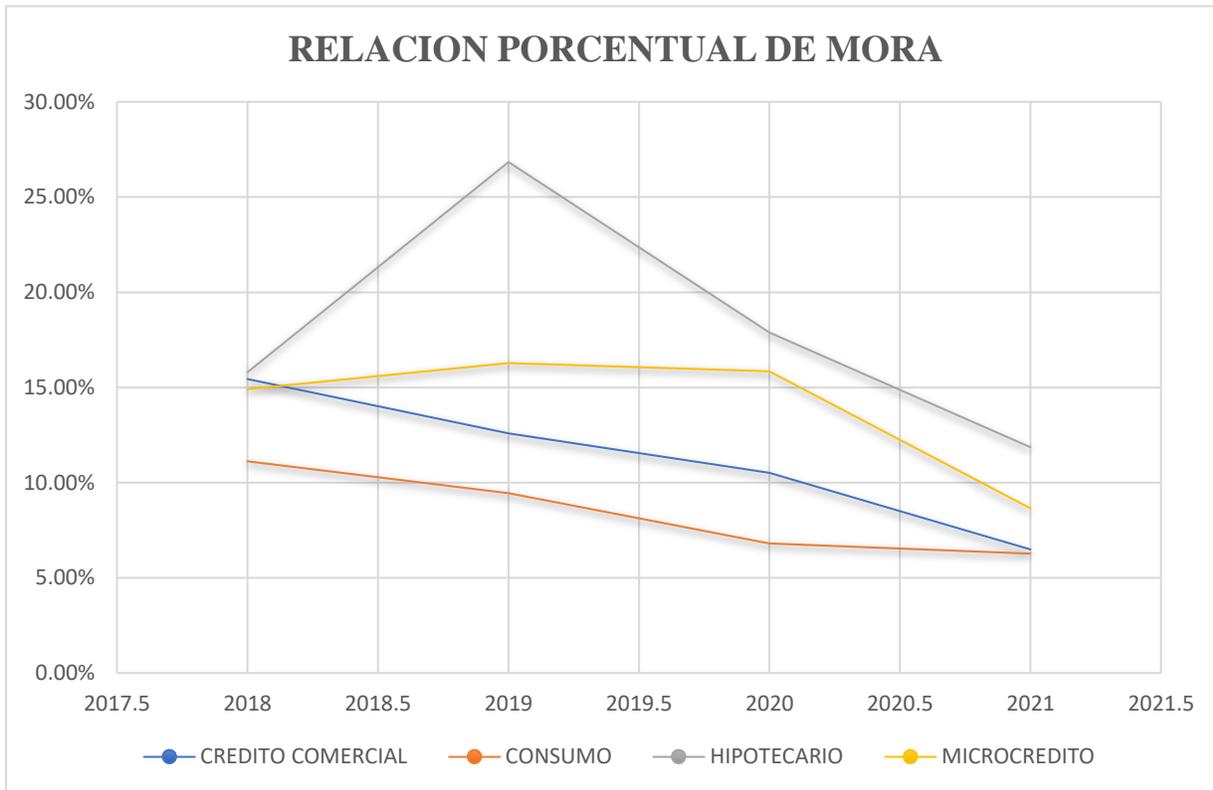
Al cierre del año 2019 la Financiera MAPRIF S.A, la cartera bruta presenta una disminución del 19.25% en comparación al año 2018, a su vez los sectores más afectados fueron los de mayor demanda como lo son el sector agrícola, comercial y consumo.

Para el siguiente año 2020 la financiera sigue presentando perdidas siendo esta una disminución del 12% con respecto al año 2019, a pesar de las nuevas políticas implementadas las perdidas presentadas fueron debido el cierre de negocios debido a la pandemia de la COVID 19.



En cuanto al cierre del año 2021 la institución presentó un incremento del 6,12% siendo esto ganancias después de tres años en pérdidas de cartera.

Relación monto mora



Al finalizar el año 2018 la Institución Financiera MAPRIF S.A cerró con saldo en mora de 397,287,993 representando un 13.86% de la cartera bruta siendo el sector Microcrédito el de mayor impacto.

Con el cierre del año 2019 y la disminución del 19.25% de la cartera bruta, la cartera en mora cerró con una disminución aproximada siendo del 19.93% con respecto al año anterior, a la vez para el año 2020 la disminución de la cartera en mora se sigue presentando a pesar de los distintos problemas que se presentaron como lo fue la pandemia de la COVID 19.

Para el año 2021 donde la financiera presenta un aumento de la cartera de crédito bruta, el monto de cartera en mora disminuyó, de una manera considerable con respecto al año anterior.



V. Conclusiones

Como resultado de la investigación podemos afirmar que invertir es utilizar cierta cantidad de recursos financieros con el fin de obtener ingresos o generar utilidades en cierto periodo de tiempo y se debe tomar en cuenta los factores en este proceso de inversión como el tiempo y el costo de oportunidad, también se dio a conocer la toma de decisiones respecto al flujo de la cartera de crédito para rentabilizar y maximizar las ganancias de la financiera.

De igual manera hemos comprendido que se deben utilizar diferentes técnicas para la evaluación y selección de las colocaciones de cartera como el presupuesto de capital. Desde el momento que se decide colocar o brindar el crédito se están tomando ciertos riesgos que son situaciones que se puedan presentar a través de la realización del análisis financiero entre ellos podemos mencionar perder dinero y perder poder adquisitivo relacionado con la inflación, también se debe aprender a identificar los riesgos incluyendo a directores y otros miembros del área y posteriormente proceder a dar respuesta y soluciones a estos riesgos, así como el monitoreo y control de los mismos.

Debido a los datos que se presentan en la tabla de valores de MAPRIF podemos ver que su cartera es más rentable en base a la de FARIM, dado a que el segmento de la cartera es más diversificado empezando por sus microcréditos, específicamente en los créditos comerciales (comerciales, agrícolas, ganaderos, industriales, inversión agropecuaria, inversión MiPymes y servicios) y el beneficio que se obtiene a través de ellos es mayor ya que la tasa de interés es más lucrativa. mientras que FARIM solo posee créditos comerciales llamados PYMES.



Bibliografía

Bravo S. (2017). La [importancia de las finanzas en la gestión empresarial](https://sergiobravoorellana.com/blog/la-importancia-de-las-finanzas-en-la-gestion-empresarial).
<https://sergiobravoorellana.com/blog/la-importancia-de-las-finanzas-en-la-gestion-empresarial>

Roldán P. (febrero de 2017). Finanzas. 2020, de Economipedia Sitio web:
<https://economipedia.com/definiciones/finanzas.html>

Gitman, Lawrence J. y Zutter, Chad J. (2012) principios de administración financiera. Decimosegunda edición. Obtenido de
https://economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/book/pcipios-adm-finan-12edigitman.pdf

García V. (2014) introducción a las finanzas. Primera edición.
<https://editorialpatria.com.mx/pdf/files/9786074387230.pdf>

Monografías.com/<https://www.monografias.com/trabajos106/evolucion-finanzas/evolucion>.

Econopedia.com/ <https://economipedia.com/definiciones/empresa.html>

Ceupe.com/ <https://www.ceupe.com/blog/en-que-consiste-la-valoracion-de-empresas.html>

Raisin.es/ <https://www.raisin.es/educacion-financiera/rentabilidad-que-es-tipos-y-como-se-calcula/>

<http://legislacion.asamblea.gob.ni/gacetas/2013/5/g94.pdf> Políticas de recuperación de la cartera de crédito. Arto 5

Roberto Vázquez Burguillo, 10 de noviembre, 2015. Deuda. Economipedia.com. Obtenido de:
<https://economipedia.com/definiciones/deuda.html>

<https://www.bbva.com/es/salud-financiera/deuda/>

iAhorro. Qué es una deuda. <https://www.iahorro.com/diccionario/d/deuda>

iAhorro. Qué es endeudamiento. <https://www.iahorro.com/diccionario/e/endeudamiento>



Octubre 29, 2021.Traders, Studio. Probabilidad de incumplimiento.

<https://traders.studio/probabilidad-de-incumplimiento/>

Angulo R. (02 de Agosto 2018) ¿Cómo está dividida y cuál es la finalidad de una cartera de créditos? <https://clickbalance.com/blog/finalidad-de-una-cartera-de-creditos/>

<https://www.superintendencia.gob.ni/>

(www.supervalores.gov)

<https://accionistaseinversores.bbva.com/microsites/bbva2012/es/Gestiondelriesgo/Metodologiasdecuantificaciondelriesgodecredito.html>



Anexos





Fondo de Inversiones Para las Micro-Empresas.

(Financiera MAPRIF)

(Una institución nicaragüense de capital privado)

(Managua, Nicaragua)

Notas a los estados financieros

31 de diciembre de 2021

Un resumen de la cartera de créditos por días de mora

2021

Rango (días)	Cantidad de créditos	Comercial	Consumo	Hipotecarios	Microcréditos	Total	Relación porcentual
1 a 15	1,061	C\$4,806,876.00	C\$13,865,378.00	C\$313,376.00	C\$16,777,419.00	C\$35,763,049.00	22.00%
16 a 30	1,054	C\$1,997,385.00	C\$15,455,304.00	C\$70,607.00	C\$14,178,100.00	C\$31,701,396.00	20.00%
31 a 60	547	C\$812,674.00	C\$7,339,152.00	-	C\$7,275,985.00	C\$15,427,811.00	10.00%
61 a 90	396	-	C\$4,460,471.00	-	C\$4,587,407.00	C\$9,047,878.00	6.00%
91 a 120	371	C\$497,547.00	C\$3,786,079.00	C\$191,107.00	C\$6,787,874.00	C\$11,262,607.00	7.00%
121 a 180	511	C\$1,251,155.00	C\$5,952,861.00	-	C\$7,886,649.00	C\$15,090,665.00	9.00%
181 a 270	297	C\$550,768.00	-	-	C\$12,268,746.00	C\$12,819,514.00	8.00%
271 a 360	354	C\$4,339,072.00	-	-	C\$22,704,086.00	C\$27,043,158.00	17.00%
361 a más	2	C\$1,746,660.00	-	-	-	C\$1,746,660.00	1.00%
Total	4,593	C\$16,002,137.00	C\$50,859,245.00	C\$575,090.00	C\$92,466,266.00	C\$159,902,738.00	100.00%



Financiera FARIM.



(Una institución nicaragüense de capital privado)

(Managua, Nicaragua)

Notas a los estados financieros

31 de diciembre de 2021

Un resumen de la cartera de créditos por días de mora

2021

Rango (días)	Cantidad de créditos	Comercial	Consumo	Hipotecarios	Microcréditos	Total	Relación porcentual
1 a 15		-	-	-	-	-	-
16 a 30		-	-	-	-	-	-
31 a 60		-	-	-	-	-	-
61 a 90		-	-	-	-	-	-
91 a 120	C\$183.00	-	C\$1,226,987.00	-	C\$3,296,366.00	C\$4,523,353.00	16.62%
121 a 180	C\$317.00	-	C\$1,744,880.00	-	C\$5,935,051.00	C\$7,679,931.00	28.23%
181 a 270	C\$305.00	C\$302,780.00	-	-	C\$8,408,729.00	C\$8,711,509.00	32.02%
271 a 360	C\$189.00	C\$885,740.00	-	C\$80,354.00	C\$5,328,048.00	C\$6,294,142.00	23.13%
361 a más		-	-	-	-	-	-
Total	C\$994.00	C\$1,188,520.00	C\$2,971,867.00	C\$80,354.00	C\$22,968,194.00	C\$27,208,935.00	100.00%

CARTERA BRUTA POR SECTOR (2018-2021)

Sector	2018		2019		2020		2021	
	Saldo	Relación Porcentual	Saldo	Relación Porcentual	Saldo	Relación Porcentual	Saldo	Relación Porcentual
Agrícola	C\$486,090,713	17%	C\$347,335,729	15%	C\$323,056,387	16 %	C\$241,663,548	11 %
Comercio	C\$653,990,218	23%	C\$535,557,142	23%	C\$441,777,773	22 %	C\$515,337,365	24 %
Industrial	C\$46,711,649	2%	C\$42,974,330	2%	C\$31,554,855	2 %	C\$38,871,459	2 %
Inversion agropecuaria	C\$341,568,859	12%	C\$255,832,732	11%	C\$181,366,074	9 %	C\$156,921,029	7 %
Inversion Mipyme	C\$88,407,397	3%	C\$77,061,718	3%	C\$61,835,471	3 %	C\$86,571,232	4 %
Pecuario	C\$229,039,762	8%	C\$185,786,991	8%	C\$151,418,420	8 %	C\$170,673,756	8 %
Servicios	C\$178,549,011	6%	C\$134,520,048	6%	C\$100,821,628	5 %	C\$105,016,692	5 %
Consumo	C\$828,480,027	29%	C\$712,203,384	31%	C\$711,243,788	35 %	C\$811,088,554	38 %
Vivienda	C\$14,251,167	0%	C\$11,413,517	1%	C\$5,111,337	0 %	C\$4,849,439	0 %
TOTAL	<u>C\$2,867,088,803</u>	<u>100%</u>	<u>C\$2,302,685,591</u>	<u>100%</u>	<u>2,008,185,733</u>	<u>100 %</u>	<u>2,130,993,074</u>	<u>100 %</u>

CARTERA BRUTA POR REGION

Región	2018		2019		2020		2021	
	Saldo	Relación Porcentual	Saldo	Relación Porcentual	Saldo	Relación Porcentual	Saldo	Relación Porcentual
Centro	C\$349,123,464	12%	C\$299,141,042	13%	C\$260,841,687	13 %	C\$291,820,861	14 %
Centro sur	C\$327,127,697	11%	C\$273,440,258	12%	C\$227,781,006	11 %	C\$265,003,366	12 %
Las Segovias	C\$204,517,478	7%	C\$161,348,087	7%	C\$134,232,361	7 %	C\$122,423,709	6 %
Managua	C\$371,914,553	13%	C\$295,947,709	13%	C\$272,857,722	14 %	C\$328,621,674	15 %
Norte	C\$654,606,531	23%	C\$475,083,875	21%	C\$387,944,210	19 %	C\$286,140,613	13 %
Occidente	C\$294,375,606	10%	C\$238,662,505	10%	C\$209,673,505	10 %	C\$229,393,280	11 %
Oriente	C\$301,417,307	11%	C\$276,825,690	12%	C\$257,689,574	13 %	C\$312,375,358	15 %
Sur	C\$364,006,167	13%	C\$282,236,425	12%	C\$257,165,668	13 %	C\$295,214,213	14 %
NETO	<u>C\$2,867,088,803</u>	<u>100%</u>	<u>C\$ 2,302,685,591</u>	<u>100%</u>	<u>2,008,185,733</u>	<u>100 %</u>	<u>2,130,993,074</u>	<u>100 %</u>

RELACION PRESTAMO MORA 2018-2021

DETALLE	2018			2019		
	MONTO	MORA	RELACION	MONTO	MORA	RELACION
CREDITO COMERCIAL	C\$236,057,703	C\$36,458,227	15.44%	C\$250,635,530	C\$31,542,040	12.58%
CONSUMO	C\$828,229,389	C\$92,080,731	11.12%	C\$711,892,498	C\$67,272,200	9.45%
HIPOTECARIO	C\$14,251,168	C\$2,252,189	15.80%	C\$11,413,519	C\$3,063,063	26.84%
MICROCREDITO	C\$1,787,910,957	C\$266,496,846	14.91%	C\$1,328,433,157	C\$216,234,753	16.28%
TOTAL	C\$2,866,449,217	C\$397,287,993	13.86%	C\$2,302,374,704	C\$318,112,056	13.82%
2020			2021			
MONTO	MORA	RELACION	MONTO	MORA	RELACION	
C\$240,317,751	C\$25,288,747	10.52%	C\$246,516,579	C\$16,002,137	6.49%	
C\$711,142,471	C\$48,462,321	6.81%	C\$811,041,862	C\$50,859,245	6.27%	
C\$5,111,337	C\$914,506	17.89%	C\$4,849,439	C\$575,090	11.86%	
C\$1,051,512,873	C\$166,646,209	15.85%	C\$1,068,538,502	C\$92,466,266	8.65%	
C\$2,008,084,432	C\$241,311,783	12.02%	C\$2,130,946,382	C\$159,902,738	7.50%	

Calificación y provisión por año (2018-2021)

2018

Categoría	Cantidad de Créditos	Comercial		Consumo		Hipotecarios		Arrendamientos Financieros		Microcréditos		Total	
		Monto	Provisión	Monto	Provisión	Monto	Provisión	Monto	Provisión	Monto	Provisión	Monto	Provisión
A	C\$56,648	C\$201,169,053	C\$ 2,131,425	C\$ 780,775,692	C\$ 15,965,145	C\$ 12,526,985	C\$ 44,501	C\$ 388,948	C\$ 7,928	C\$1,539,476,558	C\$ 16,965,814	C\$2,534,337,236	C\$ 35,114,813
B	C\$1,225	C\$5,808,652	C\$232,292	C\$12,256,024	C\$646,904	C\$470,019	C\$23,568	-	-	C\$57,296,067	C\$3,061,030	C\$75,830,762	C\$3,963,794
C	C\$731	C\$2,748,374	C\$565,652	C\$10,052,283	C\$2,164,807	-	-	-	-	C\$26,441,576	C\$5,624,462	C\$39,242,233	C\$8,354,921
D	C\$1,236	C\$6,976,515	C\$1,620,988	C\$21,374,907	C\$10,687,453	-	-	C\$36,879	C\$18,439	C\$30,575,352	C\$15,232,545	C\$58,963,653	C\$27,559,425
E	C\$2,686	C\$19,355,109	C\$18,140,252	C\$3,770,483	C\$3,770,481	C\$1,254,164	C\$837,230	C\$213,759	C\$213,760	C\$134,121,404	C\$133,658,938	C\$158,714,919	C\$156,620,661
Total	C\$62,526	C\$236,057,703	C\$22,690,609	C\$828,229,389	C\$ 33,234,790	C\$ 14,251,168	C\$ 905,299	C\$ 639,586	C\$ 240,127	C\$1,787,910,957	C\$174,542,789	C\$2,867,088,803	C\$231,613,614

2019

Categoría	Cantidad de Créditos	Comercial		Consumo		Hipotecarios		Arrendamientos Financieros		Microcréditos		Total	
		Monto	Provisión	Monto	Provisión	Monto	Provisión	Monto	Provisión	Monto	Provisión	Monto	Provisión
A	C\$45,165.00	C\$180,103,041	C\$ 1,884,879	C\$ 657,109,541	C\$ 13,429,839	C\$ 10,435,683	C\$ 105,570	C\$ 299,351	C\$ 6,036	C\$ 989,408,327	C\$ 10,592,863	C\$ 1,837,355,943	C\$ 26,019,187
B	C\$639.00	C\$10,651,695.00	C\$349,895.00	C\$6,359,633.00	C\$331,147.00	-	-	-	-	C\$21,902,918.00	C\$1,173,642.00	C\$38,914,246.00	C\$1,854,684.00
C	C\$873.00	C\$5,994,983.00	C\$905,752.00	C\$18,753,637.00	C\$3,628,567.00	C\$266,819.00	C\$910.00	-	-	C\$29,141,377.00	C\$5,592,971.00	C\$54,156,816.00	C\$10,128,200.00
D	C\$1,489.00	C\$16,025,192.00	C\$6,744,907.00	C\$26,728,955.00	C\$11,762,767.00	C\$252,320.00	C\$50,464.00	C\$11,536.00	C\$5,768.00	C\$76,216,189.00	C\$36,632,331.00	C\$119,234,192.00	C\$55,196,237.00
E	C\$2,590.00	C\$37,860,619.00	C\$35,108,026.00	C\$2,940,732.00	C\$2,940,743.00	C\$458,697.00	C\$458,694.00	-	-	C\$211,764,346.00	C\$211,266,874.00	C\$253,024,394.00	C\$249,774,337.00
Total	C\$50,756.00	C\$250,635,530	C\$44,993,459	C\$ 711,892,498	C\$ 32,093,063	C\$ 11,413,519 201	C\$ 615,638 8	C\$ 310,887	C\$ 11,804	C\$1,328,433,157	C\$265,258,681	C\$2,302,685,591	C\$342,972,645

2020

Categoría	Cantidad de Créditos	Comercial		Consumo		Hipotecarios		Arrendamientos Financieros		Microcréditos		Total	
		Monto	Provisión	Monto	Provisión	Monto	Provisión	Monto	Provisión	Monto	Provisión	Monto	Provisión
A	C\$43,021	C\$193,603,719	C\$2,039,346	C\$684,176,472	C\$14,008,996	C\$5,111,337	C\$52,060	C\$101,301	C\$2,037	C\$864,200,491	C\$9,303,410	C\$1,747,193,320	C\$25,405,849
B	C\$770	C\$6,103,057	C\$187,566	C\$7,089,385	C\$374,972	-	-	-	-	C\$26,434,804	C\$1,461,547	C\$39,627,246	C\$2,024,085
C	C\$557	C\$6,409,875	C\$823,579	C\$7,861,168	C\$1,635,292	-	-	-	-	C\$18,127,993	C\$3,937,210	C\$32,399,036	C\$6,396,081
D	C\$693	C\$4,718,373	C\$2,077,641	C\$10,221,271	C\$5,019,006	-	-	-	-	C\$18,664,908	C\$9,269,224	C\$33,604,552	C\$16,365,871
E	C\$1,756	C\$29,482,727	C\$27,038,474	C\$1,794,175	C\$1,794,175	-	-	-	-	C\$124,084,677	C\$123,655,204	C\$155,361,579	C\$152,487,853
Total	C\$46,797	C\$240,317,751	C\$32,166,606	C\$ 711,142,471	C\$22,832,441	C\$5,111,337	C\$52,060	C\$101,301	C\$2,037	C\$1,051,512,873	C\$147,626,595	C\$2,008,185,733	C\$202,679,739

2021

Categoría	Cantidad de Créditos	Comercial		Consumo		Hipotecarios		Arrendamientos Financieros		Microcréditos		Total	
		Monto	Provisión	Monto	Provisión	Monto	Provisión	Monto	Provisión	Monto	Provisión	Monto	Provisión
A	C\$52,416	C\$213,386,726	C\$2,222,803	C\$787,270,222	C\$16,104,506	C\$4,658,332	C\$46,988	-	-	C\$975,200,407	C\$10,335,934	C\$1,980,515,687	C\$28,710,231
B	C\$711	C\$7,105,900	C\$156,479	C\$7,069,575	C\$379,065	-	-	-	-	C\$16,954,287	C\$922,562	C\$31,129,762	C\$1,458,106
C	C\$539	C\$5,106,905	C\$497,105	C\$5,603,123	C\$1,226,826	C\$191,107	C\$38,221	C\$46,692	C\$9,932	C\$13,570,381	C\$3,073,266	C\$24,518,208	C\$4,845,350
D	C\$736	C\$5,940,219	C\$1,941,083	C\$10,471,725	C\$5,235,862	-	-	-	-	C\$9,074,336	C\$4,445,364	C\$25,486,280	C\$11,622,309
E	C\$1,190	C\$14,976,829	C\$14,427,332	C\$627,217	C\$627,217	-	-	-	-	C\$53,739,091	C\$53,325,352	C\$69,343,137	C\$68,379,901
Total	C\$55,592	C\$246,516,579	C\$19,244,802	C\$ 811,041,862	C\$23,573,476	C\$4,849,439	C\$85,209	C\$46,692	C\$9,932	C\$1,068,538,502	C\$72,102,478	C\$2,130,993,074	C\$115,015,897