



UNIVERSIDAD  
DE PIURA

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**

**Desarrollo de propuesta crediticia, para empresa  
exportadora que solo trabajaba Factoring Internacional con  
Fintech**

Trabajo de Suficiencia Profesional para optar el Título de  
Licenciado en Administración de Empresas

**Fiorella Alessandra Garrido Ludeña**

Revisor(es):  
**Mgtr. Jorge Eduardo Gallo Costa**

Piura, marzo de 2023

NOMBRE DEL TRABAJO

**TSP FINAL.docx**

AUTOR

**Fiorella Garrido**

RECUENTO DE PALABRAS

**5294 Words**

RECUENTO DE CARACTERES

**28140 Characters**

RECUENTO DE PÁGINAS

**33 Pages**

TAMAÑO DEL ARCHIVO

**1.1MB**

FECHA DE ENTREGA

**Nov 28, 2022 4:42 PM GMT-5**

FECHA DEL INFORME

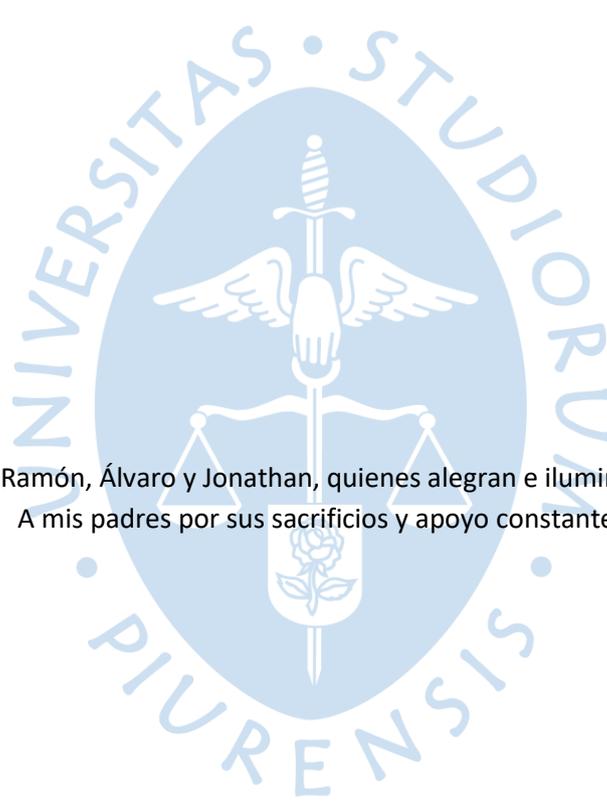
**Nov 28, 2022 4:42 PM GMT-5****● 17% de similitud general**

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos.

- 14% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 9% Base de datos de trabajos entregados
- 2% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

**● Excluir del Reporte de Similitud**

- Material bibliográfico
- Material citado

The logo of Universidad de Piurensis is a circular emblem. It features a central shield with a sword pointing upwards, wings on either side, and a scale of justice below. A rose is positioned at the base of the sword. The shield is set against a blue background. The words "UNIVERSITAS • STUDIORUM" are written in a semi-circle above the shield, and "PIURENSIS" is written in a semi-circle below it, with small dots separating the top and bottom text.

A Dios, a Ramón, Álvaro y Jonathan, quienes alegran e iluminan mi vida.  
A mis padres por sus sacrificios y apoyo constante.



## Resumen

Una de las principales responsabilidades como funcionario de Negocios de Banca Negocios en el Banco Evaluador, es lograr mayor captación de créditos con clientes dentro una cartera específica. Sucede el caso de un cliente (empresa exportadora) que no trabajaba con bancos ya que solo lo hacía con una Fintech, por medio de Factoring Internacional (descuento de sus facturas con clientes del extranjero), producto financiero que no le ofrece el Banco Evaluador, además que siempre que recurría al Banco Evaluador le indicaban que al pertenecer a un sector sensible (Pesca) era muy difícil obtener financiamiento. Después de una reunión con el cliente se decide plantear una propuesta crediticia para poder trabajar por medio de un producto acorde a su ciclo de negocio (financiamiento Pos Embarque), aquí se realizan diversas acciones para poder sustentar esta operación y mitigar todos los riesgos posibles, ya que solo se cuenta con una factura de su cliente del exterior (Chile).





## Tabla de contenido

Introducción .....	9
Capítulo 1. Aspectos Generales .....	11
1.1 Descripción de la empresa “Compañía Peruana SAC” .....	11
1.1.1 Infraestructura de la empresa.....	11
1.1.2 Políticas comerciales .....	11
1.1.3 Ciclo operativo del negocio .....	12
1.1.4 Experiencia crediticia .....	12
1.1.5 Antecedentes de la empresa.....	12
1.2 Descripción general de experiencia profesional .....	13
1.2.1 Actividad profesional desempeñada.....	13
1.2.2 Propósito del puesto .....	13
1.2.3 Producto o proceso objeto del informe .....	13
1.2.4 Resultado logrado .....	14
Capítulo 2. Fundamentación .....	15
2.1 Fintech .....	15
2.2 Fondo Crecer .....	15
2.3 Teorías financieras .....	15
2.3.1 Teoría del equilibrio estático o trade off.....	16
2.3.2 Pecking order o jerarquía de preferencias.....	17
Capítulo 3. Aportes y desarrollo de la experiencia.....	19
3.1 Propuesta de crédito .....	19
3.2 Análisis financiero .....	19
3.2.1 Ventas.....	19
3.2.2 Rentabilidad .....	20
3.2.3 Liquidez .....	20
3.2.4 Apalancamiento .....	20
3.3 Determinación de Líneas.....	20
3.3.1 Líneas de corto plazo.....	20
3.3.2 Líneas específicas o mediano plazo.....	21
3.4 Análisis de Riesgo y resolución.....	21
3.4.1 Condiciones de créditos .....	21
Conclusiones.....	23
Recomendaciones .....	25
Lista de referencias.....	27

Apéndices.....	29
Apéndice A. Flujo de ventas .....	31
Apéndice B. Saldos Activos y pasivos .....	32
Apéndice C. Reporte tributario .....	33
Apéndice D. Estados financieros .....	34

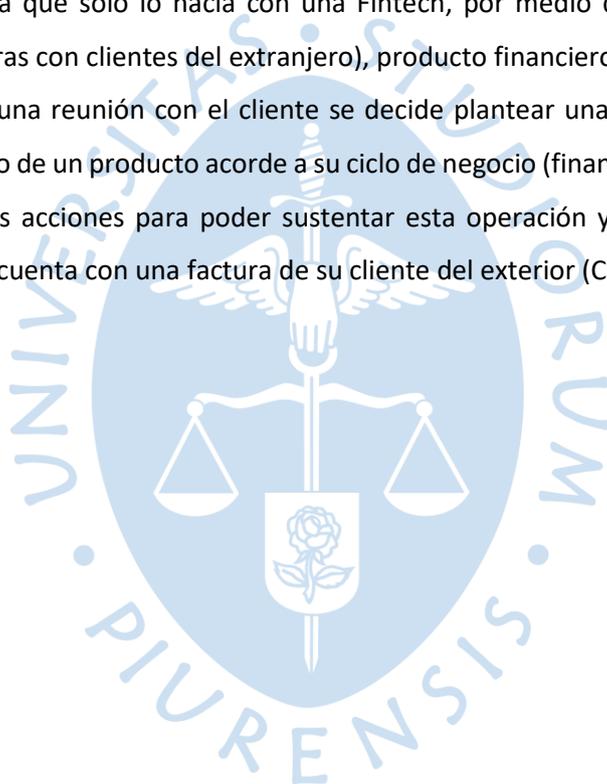


## Introducción

Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI (2022) “El sector Pesca es uno de los sectores más importantes para la economía del Perú, durante el mes de julio de 2022, la producción del sector Pesca se incrementó en 29,03% al compararla con similar mes del año 2021”

Sin embargo, el acceso a financiamiento para este sector, es un reto, debido a que, los bancos consideran a las empresas pesqueras como de alto riesgo, al pertenecer a un sector sensible, muchas veces los bancos no ofrecen el financiamiento por la complejidad del ciclo del negocio.

Como parte de la experiencia como funcionario de Negocios de un banco, dentro de la plaza de Chimbote, se tenía como una de las principales funciones lograr mayor captación de créditos con clientes dentro una cartera específica. Sucede el caso de un cliente (empresa exportadora) que no trabajaba con bancos ya que solo lo hacía con una Fintech, por medio de Factoring Internacional (descuento de sus facturas con clientes del extranjero), producto financiero que no le ofrece el Banco Evaluador. Después de una reunión con el cliente se decide plantear una propuesta crediticia para poder trabajar por medio de un producto acorde a su ciclo de negocio (financiamiento Pos Embarque), aquí se realizan diversas acciones para poder sustentar esta operación y mitigar todos los riesgos posibles, ya que solo se cuenta con una factura de su cliente del exterior (Chile).





## **Capítulo 1. Aspectos generales**

### **1.1 Descripción de la empresa “Compañía Peruana SAC”**

Es muy importante mencionar, que se estará trabajando con nombres ficticios a pedido de la empresa, debido al manejo de información confidencial.

Actualmente se dedican principalmente a la compra y venta de aceite de pescado crudo (ACP), lo cual representa el 70% de sus ingresos y en menor medida a prestar servicios de semi refinación de ACP, servicios logísticos y consolidación de contenedores, servicio de arriendo de estanques y servicios de formulación de productos a pedido.

Asimismo, forma parte de la operación en suelo peruano de un grupo chileno "Grupo Chileno", junto a siete empresas en Chile cuya facturación según el cliente al año 2020 fue de USD\$100,000,000 (cien millones de dólares americanos), según estados financieros auditados por PWC y dos empresas peruanas.

El gerente general es el Sr. Juan Perez, ingeniero pesquero con 45 años de edad, con más de 25 años de experiencia en el sector.

La “Compañía Peruana SAC”, pertenece a una matriz chilena "Grupo Chileno" es un holding chileno con sucursales peruanas, con presencia en el mercado extranjero, desde hace más 25 años. Los principales servicios que ofrecen son la formulación de productos de origen marino para alimentación animal y productos químicos para distintos mercados.

#### **1.1.1 Infraestructura de la empresa**

Con respecto a la infraestructura, cuenta con una planta industrial ubicada en Chimbote, que está valorizada en USD\$ 1,000,000 (un millón de dólares americanos), valor comercial, actualmente dicho inmueble está hipotecado con el Banco en referencia.

La capacidad de producción de la planta es de 78 toneladas al día de procesamiento de aceite de pescado crudo y la capacidad de almacenaje es de 1,800 toneladas. Adicional a ello, la planta está asegurada por un total de USD\$900,000 (novecientos mil dólares americanos).

#### **1.1.2 Políticas comerciales**

Esta empresa tiene como política realizar sus compras de materia prima dentro del mercado local, el medio de pago es principalmente al contado (98%) y crédito (2%), con plazos de hasta siete días. Contando con una cartera de proveedores atomizada. Respecto a las ventas son 6% locales, 100% al contado. Asimismo, el 94% son al exterior (Chile), 85% al contado y 15% al crédito, con plazos de hasta 45 (cuarenta y cinco) días. Cabe mencionar que aproximadamente el 60% de las ventas son a la empresa relacionada chilena "Empresa Chilena SA", con quien maneja distintos medios de pagos como adelantos, contado y crédito.

### **1.1.3 Ciclo operativo del negocio**

El proceso comienza comprando el aceite de pescado crudo, donde se busca una acidez de entre el 2% y 10%, en caso no cumpla con estos grados, se procede a semi refinar el aceite. Para semirefinar el aceite se pasa por un reactor, donde se obtiene el aceite de pescado semirefinado, para posteriormente almacenar en tanques verticales, sobre lo cual se obtiene 3 componentes (i)75% aceite semi refinado libre de impurezas, (ii) residuo y (iii) ácido graso.

### **1.1.4 Experiencia crediticia**

Compañía Peruana SA, a agosto del 2022 presenta deuda SBS directa por S/4,266,000 (cuatro millones, doscientos sesenta y seis mil soles) principalmente por créditos de comercio exterior, un mediano plazo y crédito Reactiva Perú, con un solo banco en el Perú.

Se detalla la información de estos créditos:

-Crédito Reactiva Perú: Monto desembolsado por S/1,896,000 (un millón ochocientos noventa y seis mil soles) en mayo del 2020 con fecha de vencimiento mayo del 2023. A la fecha el saldo es de S/643,000 (seiscientos cuarenta y tres mil soles) con ocho cuotas pendientes. Cabe mencionar que no presenta retrasos en el cumplimiento de sus pagos.

-Mediano plazo: Monto desembolsado por USD\$500,000 (quinientos mil dólares americanos), en junio del 2021 y con fecha de vencimiento en junio del 2026, que financió la compra de siete tanques y obras civiles para el almacenamiento de aceite crudo/refinado de pescado. A la fecha el saldo es de USD\$393,000 (Trescientos noventa y tres mil dólares americanos). Cabe mencionar que no presenta retrasos en el cumplimiento de sus pagos.

-Pos embarque: Monto por USD\$521,000 (quinientos veintiún mil dólares americanos) desembolsado en agosto 2022 con fecha de vencimiento octubre del 2022. Corresponde al 90% de la factura con su cliente Empresa Chilena SA (sin warrant, ya que la mercadería ya la había embarcado), donde fue otorgada por excepción del área de créditos considerando que se obtuvo buenas referencias de la empresa chilena a través del área de Comercio Exterior del Banco Evaluador.

### **1.1.5 Antecedentes de la empresa**

Entre el año 2014-2015 el Grupo Chileno, ingresó como parte del accionariado de la Compañía Peruana SA, para asegurarse el abastecimiento y consolidarse en el mercado como trader y refinador de aceite de pescado, donde según reporte crediticios del año 2016 contaba con el 85% de las acciones. Sin embargo, según reportes crediticios y el cliente, la gestión del negocio seguía recayendo sobre la familia García, a quien, por problemas financieros y familiares, vendió el 100% de las acciones a Grupo Chileno, con lo cual desde el año 2018 con una nueva gestión y respaldo financiero de sus relacionadas, logró utilidades y un importante crecimiento de la actividad a la fecha.

La canalización de flujos en las cuentas corrientes de la empresa es alta, es decir ingresa el 100% de sus ventas, considerando que de enero a diciembre del 2021 se evidencian flujos de

S/56,000,000 (cincuenta y seis millones de soles) frente a ventas en el mismo periodo de S/37,000,000 (treinta y siete millones de soles). Cabe mencionar que, durante enero a julio del 2022, se evidencian flujos de S/46,000,000 (cuarenta y seis millones de soles) frente a ventas en el mismo periodo de S/29,000,000 (veintinueve millones de soles).

## **1.2 Descripción general de experiencia profesional**

Una de las principales responsabilidades como funcionario de Negocios de Banca Negocios en el Banco Evaluador, es administrar una cartera de clientes, en este caso empresas con un determinado perfil y con ellas lograr una mayor colocación de financiamientos. El Banco Evaluador le otorga al funcionario de Negocios una base de clientes con una determinada calificación (rating crediticio), según su comportamiento de pago y sus estados financieros, con esta información el funcionario de Negocios deberá contactar con dicho cliente y ver la forma de poder colocar nuevas líneas de crédito o gestionar la utilización de las líneas ya aprobadas. Es así como, en la revisión de los clientes de la cartera de Chimbote, existía un cliente, (empresa exportadora de aceite de pescado) que no utilizaba sus líneas de crédito, a pesar de tener una buena calificación en el Banco Evaluador.

Después de una reunión con ese cliente se decide plantear una propuesta crediticia acorde al ciclo del negocio, a las necesidades de la empresa y a los productos que ofrece el Banco Evaluador, se plantea entonces una línea de financiamiento denominada Pos Embarque, y aquí se realizan diversas acciones para poder sustentar esta operación y mitigar todos los riesgos posibles, ya que solo se cuenta con una factura de su cliente del exterior (Chile).

### **1.2.1 Actividad profesional desempeñada**

Gestión directa de cartera de clientes con una facturación anual específica, por encima de los S/5,000,000 (cinco millones de soles), captar clientes nuevos, logrando así incrementar el nivel de "cross sell" de cada empresa. Especialización de cartera en clientes informales y entidades técnicas (empresas que trabajan con el Fondo Mi Vivienda), las cuales son intensivas en cartas fianzas. Planificación y gestión de visitas efectivas para demostrar cercanía con el cliente y desarrollar operaciones de corto o largo plazo (análisis financiero y elaboración de propuestas de crédito). Como logros se puede mencionar la captación de clientes estratégicos que se relacionaban con un crecimiento de la cartera en colocación directa, saldos pasivos y otros productos como operaciones de tipo de cambio.

### **1.2.2 Propósito del puesto**

Manejo de cartera de clientes, comunicación directa con los clientes, uno de los propósitos del puesto es gestionar operaciones financieras, también elaboración de propuestas de crédito, análisis de estados financieros, sustentación de líneas crediticias y operaciones financieras ante el área de riesgos y comercial. Manejo de Base de datos para efectuar operaciones de cambio (compra y venta de dólares).

Se requiere a alguien capaz de captar nuevos clientes que cumplan con los requisitos de Banca Negocios y adicional a ello mantener las líneas de crédito utilizadas al 100% de los clientes.

### **1.2.3 Producto o proceso objeto del informe**

En esta oportunidad, se captó a un cliente que no trabajaba con el Banco Evaluador, ya que obtenía financiamiento por medio de factoring internacional, con una Fintech, producto que no ofrece el Banco Evaluador.

Es así que se concretó varias reuniones con el cliente y visitas a la planta para poder comprender el ciclo del negocio y así poder otorgarles un producto acorde a sus necesidades y con mejores condiciones que la Fintech.

Se sustentó con el área de Riesgos una operación por USD\$521,000 (quinientos veintiún mil dólares americanos), con el producto de Pos Embarque a un plazo de 45 (cuarenta y cinco) días.

### **1.2.4 Resultado logrado**

Con toda la información y conocimiento de la empresa y su ciclo de negocios, se elaboró una propuesta de crédito para poder empezar a trabajar con el cliente, la cual se sustentó con el área de Riesgos y finalmente se consiguió la aprobación de la operación Pos Embarque por USD\$521,000 (quinientos veintiún mil dólares americanos), por lo tanto, el cliente decidió empezar a trabajar con el Banco Evaluador, ya que además la tasa ofrecida es mucho menor a la tasa otorgada por la Fintech. Se logró esta colocación de deuda muy importante para la cartera y también se convierte en un modelo de propuesta crediticia para otros clientes que actualmente son atendidos solo por las Fintech en vista que el Banco no atiende el factoring internacional, sin embargo, se puede trabajar con otro producto financiero y teniendo en cuenta otras variables, para mitigar los riesgos de la operación.

## Capítulo 2. Fundamentación

En este segundo capítulo se da a conocer aspectos generales de las Fintech y el Fondo Crecer, los cuales son muy importantes para la sustentación de la propuesta de crédito, adicional a ello se presenta una exploración sobre las teorías financieras más significativas con respecto a la composición del capital dentro de las compañías; con la finalidad de definir el marco teórico adecuado para abordar este tema.

Cabe mencionar que el Banco Evaluador rechazaba a estas empresas por pertenecer a un sector altamente sensible (Pesca), es decir el funcionario de Negocios presentaba alguna propuesta de créditos a Riesgos (sobre este tipo de empresas) y las propuestas eran denegadas por estar relacionada al sector Pesca, adicional a ello, aparentemente el Banco Evaluador no contaba con un producto acorde a las necesidades de estos clientes, como el Factoring Internacional, y el funcionario de Negocios no planteaba otro producto financiero u otras alternativas acordes al negocio del cliente, es por eso, que este tipo de empresas recurrían a las Fintech, a pesar de que éstas, les ofrecían tasas muy altas, sin embargo, el proceso de evaluación y desembolso era muy sencillo y rápido comparado con el Banco Evaluador. Es aquí donde se visualiza una oportunidad de negocio de poder trabajar con este tipo de empresas mitigando todos los riesgos posibles.

### 2.1 Fintech

Es muy importante tener en cuenta lo que indica el Centro de Emprendimiento e Innovación de la Universidad del Pacífico (2021) “en el Perú se han constituido cada vez más Fintech por ser un negocio rentable, veloz y con un sistema sencillo”.

Se crearon nuevas empresas denominadas “startups” y se ha manifestado con la llegada de estas un cambio en el panorama empresarial de la banca. “La competencia en los bancos está enfocada al desarrollo tecnológico y a la implementación de las Tecnologías de la Información-TI. La innovación en los productos y procesos está evolucionando con la finalidad de brindar mayor satisfacción al consumidor “(Alt, Beck & Smits, 2018, p. 121).

### 2.2 Fondo CRECER

“Se creó con el objeto de impulsar el desarrollo productivo y empresarial de las MIPYME y de las empresas exportadoras, busca facilitar a sus beneficiarios el acceso al crédito a través del otorgamiento de garantía administrado por COFIDE” (Cofide, 2022) Para poder acceder a este fondo existen varios requisitos, en este caso es que las ventas anuales de las empresas exportadoras no superen los USD\$30,000,000 (Treinta millones de dólares americanos).

### 2.3 Teorías Financieras

A lo largo del tiempo se han dado a conocer múltiples investigaciones sobre la estructura de capital y las decisiones que toman las empresas sobre ella (Chittenden, 1996). Algunos de estos

estudios se enfocan en consolidar una combinación óptima entre las fuentes de financiamiento que acogen las empresas.

Primero se debe comprender que “la estructura de capital se refiere a la composición de deuda y recursos propios para poder financiar las actividades y operaciones de la empresa, además existe una diferencia respecto a la obligación de pago de estas fuentes de financiamiento” (Myers, 1984). Esto quiere decir que el dinero servirá primero para cancelar el servicio de deuda y en caso exista un sobrante, este puede ser derivado a los accionistas como resultado de un mayor retorno sobre el capital.

Según Graham, (2020, p.187), es muy importante gestionar “una adecuada política de endeudamiento la cual debe radicar en la combinación óptima de deuda y capital, con tal que permita generar un mayor valor para la empresa al aprovechar las ventajas fiscales de la financiación con deuda”. Por ende, las decisiones de financiación se vuelven relevantes para la gestión empresarial; ya que de ellas dependen la viabilidad, rentabilidad y valorización de las empresas (Sánchez-Vidal y Martín-Ugedo, 2005).

A fines de la década del 50, empieza el debate para definir la estructura ideal de capital, esto fue propuesto por Modigliani y Miller (1958), ellos indican que frente a un mercado perfecto y considerando la ausencia de impuestos, la estructura de capital no es dependiente al valor de mercado de la empresa, debido a que este se define por sus activos reales y no por títulos emitidos (Buján, 2018); esto quiere decir que, el valor de una empresa sin deuda es igual al de una con deuda. Estos estudios marcaron el comienzo del desarrollo de las teorías sobre estructura de capital. Desde entonces, se proponen múltiples teorías con el objetivo de mostrar el comportamiento financiero de las empresas, analizando diversos factores como impuestos, costos de quiebra, costos de transacción, entre otros.

Es muy importante precisar que la decisión de incrementar o reducir deuda varía según las condiciones del mercado, además de la situación en la que se encuentre. Según Sorgob, (2002), el financiamiento de las empresas era por deuda, sin embargo, en los 90, las empresas y sobre todo las pequeñas, comenzaron a negociar recursos de la misma empresa.

Desde entonces, las teorías sobre la estructura de capital en las empresas se han planteado de acuerdo con el panorama que se mostraba en el mercado en una situación determinada, logrando así diferentes conclusiones en diversos escenarios. Luego de revisar la literatura, se podría afirmar que las teorías han sido a menudo sintetizadas en la Teoría del Equilibrio Estático y la Teoría de la Jerarquización Financieras (Myers y Majluf, 1984).

### **2.3.1 Teoría del equilibrio estático o trade off**

La teoría del equilibrio estático determina que todas las empresas manejan un nivel de deuda óptimo, donde se puede observar un equilibrio entre las ventajas, es decir deducciones impositivas y

las desventajas que corresponden a los costos de dificultades financieras y costos de agencia (Bradley, 1984).

Por lo tanto, se considera que la compañía pueda encontrar y definir ese equilibrio óptimo, y que poco a poco se establezca ese nivel de endeudamiento, en todo caso se recomienda gestionar proyectos de inversión para incrementar el nivel de deuda, o en todo caso para reducirlo, recurrir a los recursos internos como fuente de financiamiento (López-Gracia y Sogorb-Mira, 2008)

Se debe enfatizar que no se ha determinado la forma correcta para encontrar el nivel de deuda idóneo que permita a la compañía alcanzar su máximo valor con el mínimo costo de capital.

La teoría en mención señala que es necesario que el valor de la empresa sea el máximo y el costo de capital mínimo. Sin embargo, poner en práctica esta teoría, resulta complicado, ya que la compañía encuentra diversas variables que no permitan acomodar este modelo a la situación de la compañía.

### **2.3.2 Pecking order o jerarquía de preferencias**

Otra de las teorías importantes a tener en cuenta fue presentada por Myers y Myers (1984, p. 261). Ellos indican la importancia de la existencia de “un orden de utilización de los fondos financieros; priorizado los fondos internos, seguido por el endeudamiento financiero (fondos externos), asociado a la oportunidad de inversión; mientras que el incremento de capital corresponde a la última alternativa de financiamiento deseada”

Es decir que las personas encargadas de tomar las decisiones en la empresa le darán un orden de prioridad a las fuentes de financiamiento, dando la preferencia al financiamiento mediante fondos generados internamente, es decir, utilidades generadas, adicional a ello fijarán el porcentaje de reparto de dividendos objetivo, siempre y cuando se tengan en cuentas si habrá inversiones en el corto y/o mediano plazo, es decir posterior a la revisión de los flujos de caja proyectados. En caso los fondos generados por la empresa no sean suficientes, el directivo tomará la decisión de recurrir al financiamiento externo, y en último lugar se preferirá la venta de acciones.



### Capítulo 3. Aportes y desarrollo de la experiencia

A continuación, se explicará la elaboración de propuesta de crédito para poder atender al cliente, quien no trabajaba con el Banco Evaluador, sino que obtenía financiamiento por medio de una Fintech, con el producto de Factoring Internacional, es así que se pudo observar una oportunidad de negocio y después de múltiples reuniones con el cliente dentro de su planta, se pudo conocer el ciclo del negocio y plantear lo siguiente:

#### 3.1 Propuesta de crédito

Línea de Pos embarque por USD\$521,000 (quinientos veintiun mil dólares americanos), con cobertura del FONDO CRECER (75% del importe) y garantía hipotecaria al 65%, siempre y cuando se pueda conseguir buenas referencias comerciales y financieras del banco de su cliente (Banco de Chile) y confirmar con la empresa del exterior la veracidad de la factura, así como su fecha y modalidad de pago (transferencia del exterior).

Cabe mencionar que, al momento de sustentar esta operación con Riesgos, se presentó la siguiente información:

- La factura por USD\$578,000 (quinientos setenta y ocho mil dólares americanos)
- BL (Bill of lading)
- Contrato de su cliente Empresa Chilena
- Swift de un pago anterior donde se verifica que el pago lo realiza por el Banco Evaluador, por medio de transferencia del exterior.
- Las guías donde se indica que la salida de la mercadería de Chimbote (218 TM de ACIDO GRASO MONOCARBOXILICO DE PESCADO), había sido la fecha estipulada en el contrato.
- Los resultados de los análisis de la empresa INTERTEK PERU, la cual forma parte de Intertek Group plc “es una compañía multinacional británica de aseguramiento, inspección, prueba de productos y certificación con sede en Londres, Inglaterra” (Intertek Perú, 2022), donde certifica el cumplimiento de la calidad del ácido graso estipulada en el contrato.
- Referencias del Banco de Chile, por el área de Comex con respecto a esta empresa chilena

#### 3.2 Análisis financiero

##### 3.2.1 Ventas

La empresa tiene tendencia creciente en todos los periodos analizados. Crece en 63% al 2020, por utilización de planta procesadora en una mayor capacidad y mayores requerimientos de sus clientes en Chile. Asimismo, al 2021 las ventas crecen un 10% y a julio 2022 están en S/33,000,000 (treinta y tres millones de soles) creciendo nuevamente en 53% (respecto al promedio mensual de ventas 2021), lo que se debe gracias a que a mediados del 2021 se amplió la capacidad de almacenaje con mediano plazo desembolsado.

Cabe mencionar que su principal cliente representa aproximadamente el 70% de las ventas, este cliente es la Empresa Chilena SA, quien forma parte del Grupo Chileno, donde si bien no existen contratos de por medio para la compra del aceite de pescado, esta pertenece al Sr. Luis Nieves (45% de las acciones), quien señala que asegura la venta a través de esta figura. Asimismo, la última información que se obtuvo de la Empresa Chilena SA, fue una valorización elaborada por la empresa de auditoría "Price Waterhouse Cooper", donde las ventas al 2020 con EEFF auditados son de USD\$51,000,000 (cincuenta y un millón de dólares americanos) con un EBITDA de 9.5%.

### **3.2.2 Rentabilidad**

A pesar del incremento de ventas durante el 2021 los márgenes se reducen, mostrando un EBITDA 2021 de 1.8% (ex 3.9%). Es así que se aprecia una Generación Teórica de Caja (GTC), que no cobertura la parte corriente de deuda de largo plazo (PCDLP), sin embargo, con el incremento de ventas la GTC proyectada cobertura holgadamente la PCDLP y muestra de ello es que el cliente tiene un excelente comportamiento de pagos. Cabe mencionar que mantiene márgenes inferiores al sector, sin embargo, esto se debería a que el cliente vende a empresas relacionadas.

### **3.2.3 Liquidez**

Al cierre del 2019 presenta un capital de trabajo positivo, sin embargo durante el año 2020 y 2021 se aprecia un déficit de capital de trabajo, donde se puede observar que durante el 2020 se realiza un incremento en Inventarios, maquinaria y equipos (IME) e inversiones en valores y al 2021 nuevamente se aprecia un nuevo incremento en IME e inversiones en valores, sin embargo es importante mencionar que el déficit es inferior a la presión de la PCDLP, por lo que tanto los créditos de corto plazo de las relacionadas como de proveedores estarían financiando el activo corriente. Asimismo, a agosto del 2022, con las mayores utilidades del ejercicio y la reinversión se reemplazaron parte de los créditos de relacionadas motivo por el cual se puede apreciar el capital de trabajo positivo. Asimismo, presenta una rotación de inventarios ágil en torno a 30 días y una PPC acorde a las políticas comerciales.

### **3.2.4 Apalancamiento**

Presenta un apalancamiento que si bien al cierre 2020 es alto (3.64) debido a que el cliente ha venido arrastrando pérdidas de periodos previos, este se reduce a 2.27x en agosto 2022, gracias a la amortización de deuda estructural e importantes utilidades del ejercicio.

## **3.3 Determinación de Líneas**

A continuación, se presentan las líneas de corto plazo aprobadas para este cliente, así como también las líneas de mediano plazo o específicas.

### **3.3.1 Líneas de corto plazo**

- Sobregiro: Para respaldar eventuales desfases de caja, un importe de USD\$ 10,000 (diez mil dólares americanos)

- Exportación Pre embarque: Para financiar exportaciones. Coberturado con warrant. Considerando ventas proyectadas 2022 por USD\$14,000,000 (catorce millones de dólares americanos) a plazos de 90 días se obtiene una necesidad USD\$3,500,000 (tres millones quinientos mil dólares americanos).

- Exportación Pos embarque: Para financiar exportaciones. Coberturado con fondo crecer. Considerando ventas proyectadas 2022 por USD\$14,000,000 (catorce millones de dólares americanos) a plazos de 90 días se obtiene una necesidad USD\$3,500,000 (tres millones quinientos mil dólares americanos).

### **3.3.2 Líneas específicas o mediano plazo**

- Crédito Reactiva Perú: Para dar cuenta a operación otorgada con fecha de vencimiento mayo del 2023 por un importe de USD\$160,000 (ciento sesenta mil dólares americanos)

- Mediano plazo: Para financiar la compra de siete tanques para almacenamiento de aceite de pescado. USD\$393,000 (trescientos noventa y tres mil dólares americanos)

### **3.4 Análisis de Riesgo y resolución**

Empresa con amplia experiencia en el mercado, cuenta con una planta propia ubicada en Chimbote, hipotecada a favor del Banco Evaluador. Por otro lado, forma parte de la operación en suelo peruano del Grupo Chileno, junto a siete empresas en Chile y dos empresas peruanas.

Como aspectos positivos, destaca el buen comportamiento de pagos reflejado en un rating comportamental de A sin atraso, canaliza su actividad por el Banco Evaluador y se cuenta como hipoteca la planta del cliente. Financieramente se muestra un crecimiento de la actividad en todos los periodos analizados y reducción del apalancamiento con reinversión de utilidades y amortización de deuda estructural y una GTC que con el crecimiento del 2022 cobertura holgadamente la PCDLP. Sin embargo, como aspecto de riesgos se evidencia que, el cliente muestra un elevado apalancamiento y un capital de trabajo ajustado, esto se mitiga con la tendencia decreciente del apalancamiento y mejora en el capital de trabajo, gracias a importantes utilidades del ejercicio que se viene reinvertiendo en el negocio y que además se cuenta con el respaldo de hipotecas por USD\$900,000 (novecientos mil dólares americanos) que es el principal activo de la empresa (planta).

Es así que en esta oportunidad se solicita incrementar CEM CP a USD\$850,000 (ochocientos cincuenta mil dólares americanos), manteniendo una línea de Pre embarque respaldada 100% por warrant y cambiar la línea de Pos embarque de 100% warrant a 75% con Fondo Crecer. Asimismo, CEM específico por USD\$1,074,000 (un millón, setenta y cuatro mil dólares americanos) dando cuenta a operaciones estructurales.

Por todo lo mencionado, considerando el buen comportamiento crediticio con rating comportamental A, canalización de flujos por Banco Evaluador, incremento de la actividad en 50% al 2022 y una GTC que cobertura la PCLDP, se decide participar con CEM CP por USD\$730,000

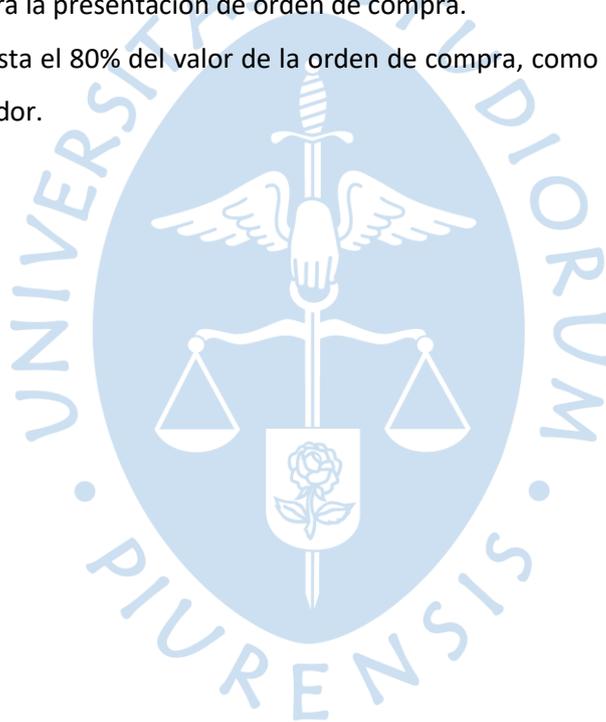
(setecientos treinta mil dólares americanos), acorde a la posición vigente (Pre embarque respaldado 100% warrant / Pos embarque 65% Hipotecas - 75% fondo crecer) y se dé cuenta a operaciones estructurales vigentes.

#### **3.4.1 Condiciones de créditos**

Exportación Pos embarque: Los financiamientos Pos embarque tendrán un plazo máximo de 45 días y serán otorgados contra copia de la factura y documentos de embarque. El FFNN deberá instruir la canalización de las cobranzas del exterior a través del Banco Evaluador y será su responsabilidad destinar correctamente cada cobranza a su financiamiento asociado. Se financiará hasta el 90% de la factura de exportación. Es responsabilidad del FFNN llevar un cuadro de control de exportaciones, bajo el formato desarrollado por el área de Riesgos.

Exportación pre embarque: Los financiamientos pre embarque serán otorgados a un plazo máximo de 45 días contra la presentación de orden de compra.

Se financiará hasta el 80% del valor de la orden de compra, como máximo, neto de adelanto otorgado por el comprador.



## Conclusiones

Este trabajo se realizó con la finalidad de conocer una propuesta de crédito de una empresa exportadora que obtenía financiamiento directamente de una Fintech y no recurría a un banco ya que no les ofrecían ningún producto acorde a sus necesidades, además que acceder a un crédito era muy complejo por ser una empresa dentro de un sector muy sensible y de alto riesgo, la Pesca.

Se puede concluir que, si bien las teorías de la estructura de capital dan algunas premisas para tomar decisiones sobre el nivel de endeudamiento, éstas no son determinantes para la empresa, debido a la existencia de otros factores que influirían en la toma de decisiones, sin embargo, es importante reconocer, que la mayoría de empresas preferirían una fuente de financiamiento interna y luego externa, esto da lugar a la teoría del pecking order.

Adicional a ello, se puede concluir que el mercado financiero se está viendo afectado por los constantes cambios en la tecnología y aún más con el nacimiento de las Fintechs.

Es por ello por lo que los bancos tienen que estar siempre cerca de los clientes, conociendo sus necesidades financieras, si es que no quieren ser relegados, por las Fintechs.





## Recomendaciones

Para poder captar clientes con requerimiento de financiamientos, se recomienda que los funcionarios del Banco Evaluador estén cerca del cliente, sin importar la distancia, ahora con la tecnología se puede facilitar las reuniones virtuales, lo cual permitan mostrar al cliente en primer lugar, preocupación por estar en constante contacto y cercanía con los representantes de la empresa.

Adicional a ello, se recomienda que los funcionarios de Negocios conozcan a fondo a la empresa, quienes son los gestores, la infraestructura, el modelo de negocio, sus clientes, proveedores, el ciclo de liquidez, esto es con la finalidad de poder ofrecer productos financieros acordes a las necesidades de la empresa y asimismo poder sustentar dichas operaciones ante las diversas áreas comerciales y de riesgo.

Otra recomendación es que se debe estar alerta a la competencia, ver qué entidades están ofreciendo productos financieros y entender y comprender cómo es el planteamiento de ellos, para que dicho producto se pueda reemplazar con algún producto que ofrezca el Banco Evaluador.

Ofrecer mejoras tecnológicas a los clientes, generando un mayor nivel de satisfacción, ofreciendo no solo el producto financiero, sino también asesoramiento en la toma de decisiones, además de que dichas mejoras generan mayor simplicidad al cliente, como es el cambio constante de las plataformas digitales.





### Lista de referencias

- Alt, R., Beck, R., & Smits, M. T. (2018). FinTech and the transformation of the financial industry. *Electronic Markets*, 28(3), 235–243.
- Bradley, M., Jarrell, G. A. y Kim, E. H. (1984). On the existence of an optimal capital structure: Theory and evidence. *Journal of Finance*, 39, 857-878.
- Buján Pérez, A. (2018). Teorema de Modigliani-Miller. Enciclopedia financiera. Recuperado de <https://www.encyclopediafinanciera.com/finanzas-corporativas/teorema-de-Modigliani-Miller.htm>
- Chittenden, F., G. Hall y P. Hutchinson (1996). 'Small Firm Growth, Access to Capital Markets and Financial Structure: Review of Issues and an Empirical Investigation', *Small Business Economics*, 8, pp. 59-67.
- Cofide (2022). COFIDE destaca impacto positivo del Fondo Crecer. Recuperado de [https://www.cofide.com.pe/noticia\\_detalle.php?id=113](https://www.cofide.com.pe/noticia_detalle.php?id=113)
- Graham, J. R. y Harvey, C. R. (2001). The theory and practice of corporate finance: Evidence from the field. *Journal of financial economics*, 60(2), pp. 187-243.
- Intertek (2022), Nuestra historia. Recuperado de <https://www.intertek.com.pe/acerca/nuestra-historia/>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI (2022). Sector pesca Prensa Noticias. Recuperado de <https://m.inei.gob.pe/prensa/noticias/sector-pesca-aumento-2903-en-julio-del-presente-ano-13878/>
- López-Gracia, J. y Sogorb-Mira, F. (2008). Testing trade-off and pecking order theories financing SMEs. *Small Business Economics*, 31(2), pp. 117-136.
- Modigliani, F. y Miller, M. H. (1958). The cost of capital corporation finance and the theory of investment. *American Economic Review*, (48), pp. 261-297.
- Myers, S. (1984). The capital structure puzzle. *Journal of Finance*. (Julio), pp. 595-562.
- Myers, S. C. y Majluf, N. S. (1984). Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. *Journal of Financial Economics*, (13), Págs.187-221.
- Sánchez-Vidal, J. y Martín-Ugedo, J. (2005). Financing preferences of Spanish firms: Evidence on the pecking order theory. *Journal of Business, Economics and Management*, 13(4):637-665.
- Sogorb Mira, F. (2002). Estudio de los determinantes de la estructura de capital de las Pymes: aproximación empírica al caso español, pp. 122-127.



## Apéndices





## Apéndice A. Flujo de ventas

Se detalla, el flujo de ventas desde el 2020, hasta agosto del 2022

MES	Flujo Ventas 2020	Flujo Ventas 2021	Flujo Ventas 2022	Ratio FV 2020	Ratio FV 2021	Ratio FV 2022
ENERO	1,934,447	7,083,466	5,135,050	114%	259%	168%
FEBRERO	1,542,189	4,629,227	7,050,188	91%	169%	231%
MARZO	3,185,665	3,257,614	7,236,540	187%	119%	236%
ABRIL	2,923,154	4,676,011	6,750,499	172%	168%	220%
MAYO	5,158,701	4,735,582	4,462,473	304%	171%	145%
JUNIO	2,767	3,879,142	3,927,946	0%	140%	128%
JULIO	8,123,596	2,502,381	11,818,680	478%	90%	385%
AGOSTO	3,794,856	5,511,184	4,326,314	224%	199%	141%
SETIEMBRE	4,123,352	3,681,610		243%	133%	
OCTUBRE	2,391,784	4,665,212		141%	153%	
NOVIEMBRE	1,411,326	1,448,252		83%	48%	
DICIEMBRE	4,937,108	9,038,553		180%	296%	
PROMEDIO	3,294,079	4,592,353	6,338,461	185%	162%	207%

Nota. Elaboración propia con la información de la empresa



### Apéndice B. Saldos Activos y pasivos

Se puede visualizar el historial de saldos activos (promedio de deuda con el Banco Evaluador) y saldos pasivos (promedio de saldos en las cuentas corrientes en el Banco Evaluador)

MES	Saldos Activos (En S/.)			Saldos Pasivos (En S/.)		
	2020	2021	2022	2020	2021	2022
ENERO	1,733	1,896,928	3,074,061	224,074	490,300	408,501
FEBRERO	3,536	1,898,055	2,922,197	402,006	789,105	658,044
MARZO	2,498	1,896,354	2,789,468	536,179	590,546	485,735
ABRIL	8	1,896,354	2,696,033	877,092	1,126,932	827,085
MAYO	856,434	1,908,977	2,589,250	1,859,042	597,846	643,436
JUNIO	1,896,354	3,762,530	2,476,484	1,642,359	1,575,456	1,440,512
JULIO	1,896,377	3,733,735	2,429,972	796,150	943,188	632,223
AGOSTO	1,896,457	3,704,041	2,891,433	425,137	912,823	464,617
SETIEMBRE	1,896,354	3,603,678		977,388	831,834	
OCTUBRE	1,896,595	3,457,107		1,301,470	1,666,326	
NOVIEMBRE	1,897,749	3,349,350		1,109,017	1,405,492	
DICIEMBRE	1,898,134	3,248,073		776,578	542,109	
<b>PROMEDIO</b>	<b>1,178,519</b>	<b>2,862,932</b>	<b>2,733,612</b>	<b>910,541</b>	<b>955,996</b>	<b>695,019</b>

Nota. Elaboración propia con la información de la empresa



### Apéndice C. Reporte tributario

Se observa la información relevante con respecto a las ventas de los 04 últimos periodos (2019, 2020, 2021 y el de corte al 2022)

INFORMACIÓN DE LA DECLARACIÓN JURADA ANUAL - RENTAS DE 3RA. CATEGORIA							
Información al 25/03/2022							
INFORMACIÓN ECONÓMICO - FINANCIERA							
		2021			2020		
Ingresos Netos del periodo		36,877,496	O		33,323,506	O	
Otros Ingresos declarados		710,288	O		337,928	O	
Total Activos Netos		19,229,147	O		9,838,163	O	
Cuentas Por Cobrar Comerciales - Terceros		5,829,298	O		44,473	O	
Cuentas Por Cobrar Comerciales - Relacionados		189,176	O			S	
Cuentas Por Cobrar Diversas - Terceros		23,264	O		40,755	O	
Cuentas Por Cobrar Diversas - Relacionados			S		2,271	O	
Cuentas por cobrar a accionistas, socios, directores		121,410	O		177,013	O	
Provisión por cuentas de cuentas de cobranza dudosa			S			S	
Total Cuentas por Pagar (proveedores / de terceros / a relacionados)		8,042,942	O		3,892,220	O	
Total Pasivo		15,072,483	O		5,908,225	O	
Total patrimonio		4,156,664	O		3,929,938	O	
Capital social		3,937,970	O		3,937,970	O	
Resultado Bruto (Utilidad o Pérdida)		5,500,141	O		6,061,515	O	
Resultado antes de participaciones e impuestos (antes de ajustes tributarios)		280,517	O		1,020,567	O	
Importe pagado		0	O		0	O	
<b>N: No presentó Declaración Jurada, S: Sin dato declarado, O: Dato Original, R: Dato Rectificado</b>							
INFORMACIÓN DE VENTAS, INGRESOS DE RENTA, Y CONTRIBUCIONES A ESSALUD (MENSUAL EJERCICIOS ANTERIORES Y CORRIENTE)							
Información al 17/08/2022							
EJERCICIO ANTERIOR (2019)				EJERCICIO ANTERIOR (2020)			
MES	VENTAS	INGRESOS NETOS	CONTRIBUCIÓN ESSALUD	MES	VENTAS	INGRESOS NETOS	CONTRIBUCIÓN ESSALUD
ENERO	3,782,878	3,782,877	3,863	ENERO	1,809,695	1,809,695	4,210
FEBRERO	2,063,030	2,063,030	3,952	FEBRERO	975,649	969,215	4,835
MARZO	1,391,361	1,391,362	3,994	MARZO	2,332,945	2,330,445	5,242
ABRIL	2,150,351	2,150,352	4,351	ABRIL	1,985,705	1,985,705	4,875
MAYO	25,913	25,914	4,248	MAYO	6,966,861	6,966,282	5,744
JUNIO	1,815,306	1,815,307	4,207	JUNIO	807,786	807,787	5,237
JULIO	2,131,315	2,131,315	4,196	JULIO	4,351,913	4,351,912	5,389
AGOSTO	1,023,169	1,023,170	4,044	AGOSTO	3,435,637	3,435,637	5,144
SETIEMBRE	1,025,084	1,025,084	3,801	SETIEMBRE	2,253,740	2,253,741	5,236
OCTUBRE	2,159,567	2,159,567	3,908	OCTUBRE	4,517,607	4,517,607	5,389
NOVIEMBRE	396,186	396,187	3,533	NOVIEMBRE	1,140,078	1,140,079	5,432
DICIEMBRE	2,516,461	2,516,461	4,020	DICIEMBRE	3,109,004	3,109,005	5,421
TOTAL EJERCICIO	20,480,621	20,480,626	48,117	TOTAL EJERCICIO	33,686,620	33,677,110	62,154
EJERCICIO ANTERIOR (2021)				EJERCICIO CORRIENTE (2022)			
MES	VENTAS	INGRESOS NETOS	CONTRIBUCIÓN ESSALUD	MES	VENTAS	INGRESOS NETOS	CONTRIBUCIÓN ESSALUD
ENERO	4,466,293	4,466,294	5,703	ENERO	26,308	26,307	5,537
FEBRERO	2,847,547	2,847,547	5,689	FEBRERO	3,040,695	3,040,695	5,566
MARZO	1,753,879	1,753,879	5,490	MARZO	2,526,177	2,526,177	5,291
ABRIL	3,953,710	3,953,709	5,620	ABRIL	14,899,656	14,899,655	6,664
MAYO	2,227,544	2,227,545	5,610	MAYO	4,530,358	4,530,357	5,962
JUNIO	7,297,113	7,297,114	5,850	JUNIO	1,535,880	1,535,880	5,384
JULIO	23,834	23,834	5,422	JULIO	1,847,472	1,847,473	5,447
AGOSTO	5,093,147	5,093,147	5,743	AGOSTO			
SETIEMBRE	38,130	38,131	5,336	SETIEMBRE			
OCTUBRE	3,227,805	3,227,805	5,226	OCTUBRE			
NOVIEMBRE	3,200,230	3,200,231	5,058	NOVIEMBRE			
DICIEMBRE	7,133,285	7,133,285	5,081	DICIEMBRE			
TOTAL EJERCICIO	41,262,517	41,262,521	65,828	TOTAL EJERCICIO	28,406,546	28,406,544	39,851

## Apéndice D. Estados financieros

## Empresa Peruana SAC

Estados financieros al	31/08/2022		31/12/2021		31/12/2020	
<b>Ratios comerciales</b>						
Promedio Mensual de Ventas	4,967.88		3,073.08		2,776.92	
Variación de Ventas Totales (%)	62%		11%			
<b>Ratios de liquidez</b>						
Capital de Trabajo	56.00		-853.00		-810.00	
Razón Corriente	1.00		0.94		0.84	
Periodo Promedio de Cobranza (días)	55		58.75		0.50	
Rotación de Inventarios (días)	3.74		40.64		23.20	
Periodo Promedio de Pagos (días)	62.79		90.65		51.20	
Duración del Ciclo de Liquidez (días)	-3.91		8.74		-27.50	
<b>Ratios de endeudamiento</b>						
Apalancamiento	2.27		3.64		1.50	
Apalancamiento Ajustado	2.27		3.64		1.50	
Concentración de Deuda en el Corto Plazo (%)	91.46		87.45		83.70	
Pasivo Corriente/ Prom. Mensual de Ventas	2.55		4.29		1.78	
Deuda financiera/EBITDA	1.57		4.76		1.46	
<b>RATIOS DE RENTABILIDAD</b>						
Rentabilidad sobre Patrimonio anualizada (%)	47.73		5.48		21.93	
Margen Bruto (%)	19.04		14.91		18.19	
Margen Operativo (%)	6.43		1.32		3.44	
Margen Neto (%)	4.88		0.62		2.59	
<b>RATIOS DE COBERTURA</b>						
Cobertura de intereses	3.88		1.47		2.79	
Cobertura de deuda	2.28		0.66		1.07	
Años pago deuda estructural	0.90		3.66		1.87	

Nota. Elaboración propia con la información de la empresa



**Estado de Ganancias y Pérdidas**

<b>Estados financieros al</b>	<b>31/08/2022</b>	<b>%</b>	<b>31/12/2021</b>	<b>%</b>	<b>31/12/2020</b>	<b>%</b>
Ventas Netas	39,743	100.0	36,877	100.0	33,323	100.0
Costo de Ventas	32,174	81.0	31,377	85.1	27,262	81.8
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>7,569</b>	<b>19.0</b>	<b>5,500</b>	<b>14.9</b>	<b>6,061</b>	<b>18.2</b>
Gastos de Ventas	4,146	10.4	3,903	10.6	4,015	12.0
Gastos Generales y de Administración	868	2.2	1,111	3.0	899	2.7
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>2,555</b>	<b>6.4</b>	<b>486</b>	<b>1.3</b>	<b>1,147</b>	<b>3.4</b>
Ingresos Financieros	3	0.0		0.0	10	0.0
Gastos Financieros	699	1.8	455	1.2	465	1.4
REI	425	1.1	-460	-1.2		0.0
Otros Ingresos Neto	465	1.2	709	1.9	328	1.0
Ingresos Extraordinarios (no recurrentes)		0.0		0.0		0.0
Otros Egresos		0.0		0.0		0.0
Egresos Extraordinarios (no recurrentes)		0.0		0.0		0.0
<b>Utilidad antes de Impuestos</b>	<b>2,749</b>	<b>6.9</b>	<b>280</b>	<b>0.8</b>	<b>1,020</b>	<b>3.1</b>
Impuesto a la Renta	811	2.0	53	0.1	158	0.5
Deducciones y Participaciones		0.0		0.0		0.0
<b>Utilidad Neta</b>	<b>1,938</b>	<b>4.9</b>	<b>227</b>	<b>0.6</b>	<b>862</b>	<b>2.6</b>

Amortización y Depreciación del Ejercicio	156	0.4	184	0.5	150	0.5
<b>GTC - Generación Teórica de Caja (anualizada)</b>	<b>2,504</b>	<b>6.3</b>	<b>871</b>	<b>2.4</b>	<b>1,012</b>	<b>3.0</b>

<b>Activo</b>	<b>31/08/2022</b>	<b>%</b>	<b>31/12/2021</b>	<b>%</b>	<b>31/12/2020</b>	<b>%</b>
Caja y Bancos	457	2.3	474	2.5	568	5.8
Valores Negociables		0.0		0.0		0.0
Cuentas por Cobrar Comerciales Terceros	4,630	23.2	5,829	30.3	44	0.4
Cuentas por Cobrar Comerciales Filiales y Afiliadas	4500	22.6	189	1.0	2	0.0
Cuentas por Cobrar no comerciales Filiales y Afiliadas		0.0		0.0		0.0
Inventarios	501	2.5	3,542	18.4	1,757	17.9
Otros Activos Corrientes	2551	12.8	2293	11.9	1683	17.1
Gastos Pagados por Anticipado	70	0.4	15	0.1	81	0.8
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>12,709</b>	<b>63.8</b>	<b>12,342</b>	<b>64.2</b>	<b>4,135</b>	<b>42.0</b>
Cuentas por Cobrar a Largo Plazo Comerciales		0.0		0.0		0.0
Ctas. por Cobrar a Largo Plazo Com. Fil. y Afil.		0.0		0.0		0.0
Ctas. por Cobrar a Largo Plazo Fil. y Afil. no Com.		0.0		0.0		0.0
Otras Cuentas por Cobrar		0.0		0.0		0.0
Préstamos a Accionistas	77	0.4	122	0.6	177	1.8
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	6,450	32.4	6,275	32.6	5,588	56.8
- Depreciación Acumulada	1,565	7.9	1409	7.3	1225	12.5
<b>Inmuebles, Maquinaria y Equipo Neto</b>	<b>4,885</b>	<b>24.5</b>	<b>4,866</b>	<b>25.3</b>	<b>4,363</b>	<b>44.3</b>
Inversiones en Valores	2,254	11.3	1899	9.9	1163	11.8
Intangible Neto		0.0		0.0		0.0
Otros Activos No Corrientes		0.0		0.0		0.0
<b>Total Activo No Corriente</b>	<b>7,216</b>	<b>36.2</b>	<b>6,887</b>	<b>35.8</b>	<b>5,703</b>	<b>58.0</b>
<b>Total Activo</b>	<b>19,925</b>	<b>100.0</b>	<b>19,229</b>	<b>100.0</b>	<b>9,838</b>	<b>100.0</b>

Nota. Elaboración propia con la información de la empresa

<b>Pasivo</b>						
Sobregiros y préstamos bancarios	2,005	10.1		0.0		0.0
Parte Corriente Deuda a Largo Plazo	1096	5.5	1313	6.8	948	9.6
Cuentas por pagar Comerciales Terceros	602	3.0	701	3.6	1,557	15.8
Cuentas por Pagar Comerciales Fil. y Afil.	7815	39.2	7200	37.4	2320	23.6
Cuentas por Pagar Fil. y Afil. no Comer.		0.0	3681	19.1		0.0
Préstamo de Accionistas		0.0		0.0		0.0
Dividendos por Pagar		0.0		0.0		0.0
Tributos por Pagar	857	4.3	79	0.4	35	0.4
Otros Pasivos Corrientes	278	1.4	221	1.1	85	0.9
<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>12,653</b>	<b>63.5</b>	<b>13,195</b>	<b>68.6</b>	<b>4,945</b>	<b>50.3</b>
Deuda a Largo Plazo Bancaria	1,165	5.8	1,876	9.8	948	9.6
Deuda a Largo Plazo Comercial		0.0		0.0		0.0
Impuestos y Participaciones Diferidas		0.0		0.0		0.0
Préstamos de Accionistas Parte no corriente	16	0.1	17	0.1	15	0.2
Provisión Beneficios Sociales		0.0		0.0		0.0
Otros Pasivos No Corrientes		0.0		0.0		0.0
Ganancias Diferidas		0.0		0.0		0.0
Obligaciones no exigibles en el corto plazo		0.0		0.0		0.0
<b>Total Pasivo No Corriente</b>	<b>1,181</b>	<b>5.9</b>	<b>1,893</b>	<b>9.8</b>	<b>963</b>	<b>9.8</b>
<b>Total Pasivo</b>	<b>13,834</b>	<b>69.4</b>	<b>15,088</b>	<b>78.5</b>	<b>5,908</b>	<b>60.1</b>
<b>Patrimonio Neto</b>						
Capital Social	3,938	19.8	3,938	20.5	3,938	40.0
Intereses minoritarios		0.0		0.0		0.0
Acciones de Inversión		0.0		0.0		0.0
Excedente de Revaluacion		0.0		0.0		0.0
Capital Adicional		0.0		0.0		0.0
Reservas		0.0		0.0		0.0
Utilidades No Distribuidas	215	1.1	-9	0.0	-870	-8.8
Utilidad del Ejercicio	1,938	9.7	227	1.2	862	8.8
Ajustes de Patrimonio		0.0	-15	-0.1	0	0.0
<b>Total Patrimonio</b>	<b>6,091</b>	<b>30.6</b>	<b>4,141</b>	<b>21.5</b>	<b>3,930</b>	<b>39.9</b>
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>19,925</b>	<b>100.0</b>	<b>19,229</b>	<b>100.0</b>	<b>9,838</b>	<b>100.0</b>

Nota. Elaboración propia con la información de la empresa