

DOCUMENTO DE PROFUNDIZACIÓN

Análisis y Diagnóstico Financiero

Análisis de Riesgo Empresarial

Análisis de Riesgo Empresarial

Los analistas financieros no deben concentrarse solo en los índices financieros y en la información financiera para evaluar la situación de riesgo de una empresa. Por esta razón deben tener una visión global que les permita ubicar a una empresa en un contexto más amplio que considere las circunstancias globales, es decir las amenazas y oportunidades con las que se encuentra una empresa en su entorno, y no limitarse a una evaluación financiera (Merchán, 2015).

A continuación, se presentan dos herramientas que son utilizadas con esta finalidad, que en parte tienen en cuenta la información del reporte básico:

Método Campari

El método Campari incluye el análisis y evaluación de los siguientes elementos:

- *Carácter*: analiza aspectos como la integridad, la honestidad, factores de estabilidad, antecedentes, recursos, capacidad de pago, deudas.
- *Capacidad*: se refiere a la capacidad de generar ingresos, sus perspectivas futuras, historial crediticio.
- *Margen*: incluye el análisis de la tasa de interés, comisiones.
- *Objetivo*: razones para el préstamo y la aplicabilidad.
- *Cantidad*: analiza el monto solicitado con base en los objetivos planteados y como comparte el riesgo la empresa.
- *Reembolso*: evalúa las fuentes de reembolso, analizando los ingresos y los egresos, flujo de caja y proyecciones. De ser necesario considera otras fuentes para el reembolso.
- *Garantía*: se evalúa si la garantía es necesaria, si es la adecuada y el valor requerido de cobertura.

Las 5'Cs del Crédito

Para poder establecer si una empresa es o no sujeto de crédito se debe solicitar información financiera, información relacionada con el giro del negocio y de la empresa. En ese momento se puede aplicar una de las herramientas más conocidas en el mundo del crédito, las cinco C del crédito, que consiste en analizar el carácter, la capacidad, el capital, el colateral y las condiciones del cliente.

- *Carácter*: considera las características del cliente resaltando la disposición del mismo a hacer frente a sus obligaciones.
- *Capacidad*: se refiere a la capacidad real de generar recursos que le permitan cumplir con sus obligaciones. La capacidad puede ser entendida como la capacidad empresarial o profesional y la capacidad de pago; la segunda se desprende de la primera y se complementa con el análisis del capital.
- *Capital*: considera la situación financiera del cliente y analiza aspectos como liquidez, endeudamiento, eficiencia y rentabilidad. En caso de que el cliente sea una persona natural se debe analizar su situación patrimonial.
- *Colateral*: analiza y comprueba la capacidad de disponer de unos bienes que permitan garantizar la deuda a través de la implementación de una prenda o hipoteca, o, en su defecto, obtener una garantía sobre firmas.
- *Condiciones*: se evalúa el entorno en el que se encuentra el cliente. Si es una empresa, se considera el sector al que pertenece