

MANUAL DE USO GENERAL FORMATOS CUANTITATIVOS

INFORMACIÓN DEL CLIENTE:

Regimen	Régimen General ▼	Antigüedad	7
RVGL	2472734	Nro de Puntos de Venta	2
Analista	franco.cicirello@bbva.com	Nro Almacenes	1
Fecha de Visita	25/10/2016	Actividad	4641 - VENTA AL POR MAYOR DE PI ▼
Oficina	0734 - Oficina Adm. Territorio Lima ▼	Actividad Especifique	
Tipo de Cliente	PJ ▼	Buró	G2 ▼
Razón Social	Maquinarias Import SAC	Nro de Entidades	3
RUC	25637182931	Edad de Representante Legal	33
Ubicación	Jr Ramon Castilla 460		

RÉGIMEN: Seleccionar en el desplegable el régimen tributario actual del cliente. General, Especial o RUS.

RVGL: Se ingresa el RVGL de Oficinas correspondiente a la oferta a formalizar.

ANALISTA: Ingresar el código del EBN que ha realizado la visita.

FECHA DE VISITA: Es la fecha en que se realizó la visita.

OFICINA: Registrar la oficina que formaliza la oferta.

TIPO DE CLIENTE: Seleccionar en el desplegable (PNN o PJ).

RAZÓN SOCIAL: Registrar nombre correspondiente de acuerdo a ficha SUNAT.

RUC: Considerar el número según la ficha SUNAT.

UBICACIÓN: Digitar el domicilio(s) fiscal(es) de acuerdo a la ficha SUNAT.

ACTIVIDAD: Es la que aparece en la actividad de la ficha SUNAT (CIU).

ACT. ESPECÍFICA: Detallar la actividad del cliente, contrastada en la visita.

BURÓ: Ingresar grupo buro de la fecha de visita.

NRO DE ENTIDADES: Ingresar el número de instituciones financieras (Reguladas y No Reguladas), donde el cliente tiene deuda vigente, incluido el BBVA Continental.

EDAD DEL REP. LEGAL: Registrar la edad contrastada con el DOI, DNI y/o ficha RENIEC.

MANUAL DE USO GENERAL FORMATOS CUANTITATIVOS

PROPUESTA DE CRÉDITO

Largo Plazo

(1° Financiamiento)

Propuesta de financiamiento Largo Plazo	
Tipo de producto	Subrogación de deuda ▼
Precio Venta	<input type="text"/> 100%
Importe de Financiamiento	<input type="text"/> 263,497
Cuota Inicial	
Tasa anual	<input type="text"/> 14 %
Tasa mensual	1.10%
Cuota	7,092
Plazo (Meses)	<input type="text"/> 48
Gtia para Prop:	<input type="text"/>

Corto Plazo

(1° Financiamiento)

Propuesta de financiamiento Corto Plazo	
Tipo de producto	Subrogación de deuda ▼
Importe de Financiamiento	<input type="text"/> 133,491
Tasa anual	<input type="text"/> 14 %
Tasa mensual	1.10%
Cuota	11,934
Plazo (Meses)	<input type="text"/> 12
Gastos finan. 1°cuota	1,466

FINANCIAMIENTO CORTO PLAZO

- **Tipo de Préstamo:** Seleccionar de acuerdo al producto en el desplegable.
- **Financiamiento:** Ingresar el monto de la oferta de corto plazo.
- **Tasa Anual:** Registrar lo proporcionado por oficina según la simulación de préstamo, o según tasas pizarras del banco.
- **Tasa Mensual:** Se calcula de manera automática.
- **Cuota:** Se calcula automáticamente.
- **Plazo:** Es el que se indica en la oferta de corto plazo. En caso de TKT se debe considerar el plazo máximo de 12 meses.
- **Gastos Financieros 1era cuota:** Se calcula de manera automática.

Notas:

- a) Al ingresar los montos, “Unidades-Miles”, se debe colocar la cifra total sin comas ni puntos. Al ingresar una cifra que tenga decimales, USAR SOLO PUNTO (por ejemplo: S/. 15125.5).
- b) En caso se efectuó al momento de la aprobación, modificaciones en el importe, plazo o cuota inicial, se deberá modificar la propuesta del crédito en el formato.

MANUAL DE USO GENERAL FORMATOS CUANTITATIVOS

¿Cómo calcular los ingresos / costos en el rubro Comercio?

Productos más representativos

Agregar Producto

Eliminar Producto

Producto	Unidades Vendidas	Unidades por Presentación	Precio Compra	Precio Venta	Utilidad bruta	Ventas por Producto
Aroz Pacasmayo	620	Sacos ▼	117	125	0.064	77,500
Azúcar	550	Sacos ▼	108	114	0.053	62,700
Leche (caja)	520	Otros ▼	11.4	13.5	0.156	7,020
VALOR ESTIMADO					0.272	147,220

En este caso en particular, se deberá preguntar sobre los 6 productos más representativos, profundizar sobre las unidades vendidas por mes, en qué unidad lo venden, el precio de compra y el precio de venta (margen bruto).

Algunas preguntas que podemos formular durante la visita serán las siguientes:

¿Cuáles son los productos más representativos de sus ingresos mensuales? Detallar.

¿De estos productos, cuántas unidades vende al mes y bajo qué unidad lo vende (sacos, metros, bobina, docena, kilo, galones, etc.)?

Por ejemplo del producto uno, ¿Cuánto le cuesta comprarlo?, ¿Cuánto le cuesta venderlo? Con ello podemos determinar el margen bruto. En el caso el margen bruto calculado sea mayor

¿Los productos que comercializa los adquiere en el mercado nacional o son importados?

¿Qué porcentaje de las compras son nacionales e importadas? Corroborar las importaciones con Surat.

¿Cada cuánto tiempo efectúa compras nacionales?

¿Las importaciones las realiza de manera directa o a través de terceros? Por favor, adjuntar las Dúas de los últimos tres meses.

¿Mantiene ingresos adicionales al negocio (alquileres, quinta categoría, cuarta categoría)?

Por favor muéstreme sus facturas/boletas de compra, proformas, guías, DUAS, invoca, correos de cotización de proveedores, etc., ¿Realiza importaciones o compras por medio de otras empresas, socios o familiares?,

MANUAL DE USO GENERAL FORMATOS CUANTITATIVOS

Gastos del Negocio

Planilla	Nº Personal	Sueldo	Total
Despachadores	2	1,000	2,000

Gastos Operativos	Total
Planilla	2,000
Alquiler de Local	250
Transporte	150
Gastos por Consumo de Servicios Generales (Luz, Agua, Internet, seguros)	50
Otros (contador, publicidad)	
Total	2,450

Dentro de los gastos del negocio están involucrado el personal de ventas, los gastos de alquiler, transporte y servicios básicos.

¿Cuál es el número de vendedores y/o despachadores que trabajan en su empresa?, ¿Cuál es el sueldo promedio mensual de ellos?

¿Cuál es el monto de alquiler que paga mensualmente?

¿Cuánto paga por concepto de transporte de mercadería mensualmente? ¿Cuál es el gasto mensual de los servicios básicos (agua, luz, teléfono)?

¿Cómo calcular los ingresos / costos en el rubro Manufactura?

Productos más representativos (80% del Ingreso Mensual)

Agregar Producto

Eliminar Producto

Productos	Cantidad	Precio Venta	Ingreso Mensual
Frazada Polar	1,000	70	70,000
Enterizo	1,000	32	32,000
Toalla	900	32	28,800
Chaquete	1,200	11	13,200
VALOR ESTIMADO			144,000

Para el caso de manufacturas, se debe tener certeza de los productos más representativos y que éstos representen el 80% de los ingresos mensuales.

Para la visita se realizarán las siguientes interrogantes:

¿Qué productos confecciona, produce?

¿De cada uno de ellos cual es la producción mensual? ¿Cuál es el precio de venta de cada producto?

MANUAL DE USO GENERAL FORMATOS CUANTITATIVOS

¿Mantiene ingresos adicionales al negocio (alquileres, quinta categoría, cuarta categoría)?

¿Con un Kg, metro, plancha, rollo de insumo(s) “X” cuántas unidades produce? ¿Cuántas unidades produce al día/semana/mes?

Costos Principales de Producción (Materia Prima / Insumos)

Agregar Insumo
Eliminar Insumo

Total Insumos Principales	Costo Total
Tela	85,300
Total	85,300

Agregar Servicio Tercerizado
Eliminar Servicio Tercerizado

Total Servicios Tercerizados	Costo Total
Total	0

Mano de Obra Directa (Operarios+Maestros)	28,000
Otros Gastos 10% Insumos	8,530
Total	28,000

¿Qué nivel de insumos compra mensualmente? ¿Realiza compras locales o importadas?

¿Qué productos terceriza la producción?

¿A cuánto asciende el costo de tercerización mensual?, ¿Por qué lo realiza? ¿Cuántas unidades puede producir su línea de producción por minuto/hora/día?

Gastos del Negocio

Planilla	Nº Personal	Sueldo	Total
Maestros			
Operarios	40	700	28,000
Administrativos	14	1,000	14,000

¿Cuántos operarios trabajan en su empresa?, ¿Cuál es el sueldo en promedio de los operarios?

¿Cuántos administrativos trabajan en su empresa?, ¿Cuál es el sueldo promedio? ¿Cuántas horas-hombre emplea para producir “x” unidades de producto?

Gastos Operativos	Total
Planilla Administrativa	14,000
Alquiler de Local (Según Contrato de Alquiler)	27,600
Transporte	
Gastos por Consumo de Servicios Generales (Luz, Agua, Internet, etc)	1,500
Otros	800
Total	43,900

MANUAL DE USO GENERAL FORMATOS CUANTITATIVOS

¿Cómo calcular los ingresos / costos en el rubro de Servicios?

En los casos de clientes que brindan todo tipo de servicios, se debe considerar como punto básico, la identificación de los servicios principales que ofrece.

Productos más representativos

Agregar ServicioEliminar Servicio

Tipo de Servicios	Nº Servicios Mensual	Precio Venta	Ingreso Mensual
Mantenimiento de cilindros	20	1,800	36,000
Moldes de pines	11	12,200	134,200
Perfilación de racor de agua	9	3,500	31,500
VALOR ESTIMADO			201,700

¿Qué tipo de servicios brinda?

¿Cuántos servicios mensuales realiza por cada uno? ¿Cuál es el precio que cobra por cada servicio?

Por favor brindar facturas y / o ordenes de servicio de los últimos meses. ¿Quiénes son sus principales clientes?

¿Trabaja con entidades públicas y privadas? ¿Qué porcentaje de las ventas son con el Estado y entidades privadas?

¿Está usted inscrito en SEACE?

¿Qué obras tiene proyectadas a ejecutar? ¿Trabaja con cartas fianzas?

¿Sus cliente le brindan adelanto por todos los servicios que ejecuta? ¿Cuál es el parido de pago de las facturas?

Gastos del Negocio

Planilla	Nº Personal	Sueldo	Total
Operarios	25	1,605	40,125
Administrativos	6	2	12

Costo de Venta	Total
Operarios	40,125
Gastos de Insumos y Suministros	25,623
Compras productos comercializados	0
Total	65,748

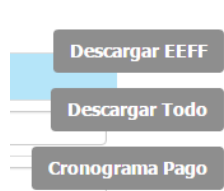
¿Cuántos operarios trabajan en su empresa? ¿Cuánto personal administrativo trabaja con usted?

¿Qué tipo de insumos y suministros utiliza en sus servicios?,

¿Con qué frecuencia los compra?, ¿Las compras las realiza según el pedido?

MANUAL DE USO GENERAL FORMATOS CUANTITATIVOS

CRONOGRAMA DE PAGO (Esquina inferior derecha)



Para propuestas destinadas a la subrogación de deudas de corto plazo, se debe considerar como si fueran créditos adicionales a los vigentes. Es decir la deuda a subrogar se considera en propuesta de CP y en el cronograma.

Para propuestas destinadas a las subrogaciones de deudas de largo plazo, se debe considerar este monto sólo en la propuesta. Este importe se reflejará como pasivo en el Balance y como gasto financiero en el GG&PP. No se deberá considerar las deudas a subrogar en el cronograma de pagos nuevamente para no duplicar endeudamiento.

LÍNEAS / TARJETAS CAPITAL

Lineas / Tarjetas Capital		Agregar			Eliminar
Banco	Línea Utilizada	Línea Total	Costo Financiero	Cuota aprox. A pagar	
BBVA TKT	20,000	20,000	523.91	1,133.08	
BBVA Línea de letras	120,000	120,000	3,143.44	6,798.46	

- **Banco:** Ingresar el nombre del banco/entidad financiera donde el cliente tiene la deuda comercial, el producto y el nombre de la persona a la que pertenece la deuda PJ o PNN (titular / vinculadas de ser el caso).
- **Línea Utilizada:** Registrar el monto de la línea utilizada.
- **Línea Total:** Colocar el 100% de la línea otorgada por el Banco. (LU + LNU)
- **Costo Financiero:** Se registra de manera automática.
- **Cuota Aprox. a pagar:** Se obtiene automáticamente.

MANUAL DE USO GENERAL FORMATOS CUANTITATIVOS

PRÉSTAMO COMERCIAL CAPITAL DE TRABAJO

Préstamo Comercial Capital de Trabajo							Agregar	Eliminar
Banco	Mes 2 (Anterior)	Mes 1 (Actual)	Amort. De capital	Costo financiero	Cuota a Pagar Aprox.	Número de cuotas que falta pagar		
CMAC Sullana	53,140	50,000	3,140	1,027	4,167	14		
BCP	58,123	53,213	4,910	1,123	6,033	10		
Mi Banco	15,258	12,582	2,676	295	2,971	5		

- **Banco:** Ingresar el nombre del banco/entidad financiera donde el cliente tiene la deuda comercial y el nombre de la persona a la que pertenece la deuda PJ o PNN (titular / vinculadas de ser el caso).
- **Mes 2 (Anterior):** Registrar el saldo total del crédito observado en el cronograma del mes anterior a la evaluación, en su defecto se obtienen los datos de la Central de Información del mes anterior, tener en cuenta que solo tenga un crédito; si tiene varios en la misma institución, ingresar a la opción SBM7 (sistema PC3270) donde se puede identificar el detalle de cada crédito. (Sugerimos tener los cronogramas para obtener un dato más exacto).
- **Mes 1 (Actual):** Ingresar el saldo total del crédito a la fecha.

PRÉSTAMOS CANCELABLES

Préstamos Cancelables				Agregar	Eliminar
Banco	Monto	Periodo	Costo Financiero		
BBVA	15,000	3	289.91		

- **Banco:** Ingresar el nombre del banco/entidad financiera en la que el cliente tiene la deuda y el nombre de la persona a la que pertenece la deuda PJ o PNN (titular / vinculadas de ser el caso).
- **Monto:** Incorporar el capital total concedido según cronograma.
- **Período:** Registrar de acuerdo al cronograma (2 meses, 3 meses, etc.)
- **Costo Financiero:** Se calcula de manera Automática.

PRÉSTAMO ADQUISICIÓN DE ACTIVOS/ARRENDAMIENTO FINANCIERO

Préstamo Adquisición de Activos / Arrendamiento Financiero							Agregar	Eliminar
Banco	Mes 2 (Anterior)	Mes 1 (Actual)	Amort. De capital	Costo financiero	Cuota a Pagar Aprox.	Número de cuotas que falta pagar		
BBVA Leasing	51,550	49,672	1,878	915	2,793	22		

- **Banco:** Incorporar el nombre del banco/entidad financiera en la que el cliente tiene la deuda, el producto y el nombre de la persona a la que pertenece la deuda PJ o PNN (titular / vinculadas de ser el caso).

MANUAL DE USO GENERAL FORMATOS CUANTITATIVOS

- **Mes 2 (Anterior):** Registrar el saldo total del crédito observado en el cronograma del mes anterior a la evaluación, en su defecto se obtienen los datos de la Central de Información del mes anterior. Considerar que sólo tenga un crédito, si tiene varios en la misma institución, ingresar a la opción SBM7 (PC3270) y se podrá obtener el detalle de cada crédito. (Sugerimos tener los cronogramas para obtener un dato más exacto)
- **Mes 1 (Actual):** Colocar el saldo total del crédito a la fecha.

PRÉSTAMOS PERSONALES

Préstamos Personales				Agregar		Eliminar	
Banco	Producto	Mes 2 (Anterior)	Mes 1 (Actual)	Amort. De capital	Costo financiero	Cuota a Pagar Aprox.	Número de cuotas que falta pagar
BCP - Juan Perez (Representante legal)	Libre Disponibili: ▾	38,206	36,526	1,680	789	2,469	18

- **Banco:** Ingresar el nombre del banco/entidad financiera en donde el cliente tiene la deuda y el nombre de la persona, en este punto debemos especificar de quién es la deuda: si es del titular/representante legal o el cónyuge.
- **Producto:** Registrar el producto específico, es decir: Libre disponibilidad, vehicular, hipotecario, etc. (según desplegable).
- **Mes 2 (Anterior):** Colocar el saldo total del crédito observado en el cronograma del mes anterior a la evaluación, en su defecto se obtendrán los datos de la Central de Información del mes anterior, tener en cuenta que tenga un crédito, si tiene varios en la misma institución, ingresar a la opción SBM7 (PC3270) donde se puede identificar el detalle de cada crédito. (Sugerimos tener los cronogramas para obtener un dato más exacto).
- **Mes 1 (Actual):** Digitar el saldo total del crédito a la fecha.

TARJETAS DE CONSUMO

Tarjetas de Consumo

Agregar

Eliminar

Banco	Línea Utilizada	Línea Total	Costo Financiero	Cuota aprox. A pagar
BCP - Juan Perez (Representante legal)	1,250	2,500	58	140

- **Banco:** Ingresar el nombre del banco/entidad financiera en donde el cliente tiene la deuda y el nombre de la persona, en este punto debemos especificar de quién es la deuda, si es del titular, representante legal o el cónyuge.
- **Línea Utilizada:** Registrar monto utilizado de las líneas de tarjetas de crédito para cada entidad financiera.
- **Línea Total:** Colocar monto total de las líneas para cada entidad financiera (LU + LNU).

MANUAL DE USO GENERAL FORMATOS CUANTITATIVOS

RESUMEN

Tipo de Deuda	Saldo Pendiente	Cuotas a Pagar	Costo Financiero
Capital de Trabajo	255,795	21,103	6,112
Mediano/Largo Plazo	49,672	2,793	915
Deudas de Consumo	39,026	2,609	847

- **Capital de Trabajo, Mediano/Largo Plazo y Deudas de Consumo** se muestra de manera automática de los cuadros anteriores. De tener algún comentario en relación a las deudas (destino, plazo, etc.) indicarlo en el recuadro de Comentario.

Nota: Las deudas deben ser registradas según el destino del financiamiento, sin tener en cuenta la modalidad que se haya dado el crédito (por ejemplo Tarjetas de capital otorgadas para financiamiento de activos, deberán ser consideradas como Largo Plazo)

MANUAL DE USO GENERAL FORMATOS CUANTITATIVOS

ESTADOS FINANCIEROS:

BALANCE GENERAL:

Activos		
Caja	<input type="text" value="8,000"/>	2%
Bancos	<input type="text"/>	0%
Cientes	<input type="text"/>	0%
Otras cuentas por cobrar	<input type="text"/>	0%
Inventarios	333,491	96%
-Activo CP relacionado Propuesta	133,491	39%
-Mercaderia/Productos terminados	<input type="text" value="200,000"/>	58%
-Productos en proceso	<input type="text"/>	0%
-Materia prima, envases, suministros	<input type="text"/>	0%
-Existencias por recibir	<input type="text"/>	0%
-Linea no utilizada	0	0%
Total activo corriente	341,491	99%
Activo LP relacionado Propuesta	0	0%
Inmuebles		0%
Maquinaria y equipos		0%
Muebles y Enseres	<input type="text" value="5,000"/>	1%
Total Activo No Corriente	5,000	1%
Total Activos	346,491	100%

Pasivos		
Banco deuda financiera CP	404,286	117%
Proveedores	<input type="text" value="15,000"/>	4%
Otras cuentas por pagar CP	<input type="text"/>	0%
Total Pasivo corriente	419,286	121%
Bancos deuda financiera LP	313,169	90%
Cuentas por pagar relacionadas	<input type="text"/>	0%
Otras cuentas por pagar LP	<input type="text"/>	0%
Total pasivo no corriente	313,169	90%
Total Pasivos	732,455	211%
Patrimonio	-385,964	-111%
Total Pasivo + Patrimonio	346,491	100%

MANUAL DE USO GENERAL FORMATOS CUANTITATIVOS

Activo

- **Caja:** Ingresar el monto en Efectivo que cuenta el cliente al momento de la visita.
- **Bancos:** Registrar el saldo en Cuentas Ahorros/Corrientes del cliente en bancos y/o entidades financieras, según estados de cuenta.
- **Clientes:** Ingresar el monto de las facturas por cobrar del cliente.
- **Otras Cuentas por Cobrar:** Ingresar montos relevantes de operaciones que no sean el giro del negocio.
- **Inventarios:** Esta cuenta se calcula de manera automática. Es la sumatoria de: mercadería/productos terminados; productos en proceso; materia prima, envases y suministros; existencias por recibir y línea no utilizada de crédito; según lo contrastado en visita.
- **Línea No Utilizada:** Se registra automáticamente, resultado de ingresar en la hoja “Cronograma de Pago” las líneas vigente y utilizada de nuestro Banco y otras entidades financieras.
- **Inmuebles:** Se consigna de manera automática del valor de patrimonio, se deberá tener el sustento respectivo (copia simple de minuta de compra venta, copia literal, búsqueda registral, HR-PU, etc.). Cabe precisar que el patrimonio puede estar a nombre de la empresa o del representante legal/accionista, siempre que dicho inmueble sea utilizado en el negocio. En caso se trate de una vivienda que también sea usada para el negocio, considerar el valor proporcional al espacio utilizado por la empresa.
- **Maquinarias y Equipo:** Se consigna de manera automática del valor de Vehículo/Maquinaria (correspondiente al giro del negocio). Se deberá tener el sustento respectivo con facturas, boletas, etc.
- **Muebles y Enseres:** Ingresar los datos que se contrasten en la visita de campo y que correspondan al giro del negocio.

Pasivo

- **Banco Deuda Financiera CP:** Se consigna de manera automática del cuadro “Deuda Comercial Corto Plazo”.
- **Proveedores:** Ingresar el monto adeudado por el titular a las personas o empresas que abastecen mercadería y existencias por recibir, según facturas, boletas por pagar o guías de remisión.
- **Otras Cuentas por Pagar CP:** Se registra la sumatoria de otros gastos de la empresa pendientes de pago como: tributos, servicios, remuneraciones, etc.
- **Bancos Deuda Financiera LP:** Se consigna de manera automática del cuadro “Deuda Comercial Largo Plazo”.
- **Cuentas por Pagar Relacionadas:** Registrar deudas contraídas con empresas vinculadas o accionistas, derivadas de la compra de bienes y servicios en operaciones objeto del negocio.

MANUAL DE USO GENERAL FORMATOS CUANTITATIVOS

- **Otras Cuentas por Pagar LP:** Se ingresará cuentas por pagar a Terceros contraídas por transacciones distintas a las comerciales, tributarias, laborales y de financiamiento.

ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS:

Ventas Totales	53,300	100%
Costos de Venta (*)	15,990	30%
Gastos Operativos	15,000	30%
Utilidad Operativa	22,310	42%
Gastos Financieros	17,753	33%
Gastos familiares	2,609	5%
Otros Ingresos (**)	<input type="text"/>	0%
Impuestos	0	0%
Utilidad Disponible	1,948	4%

(*) El margen bruto a considerar será el menor entre el margen bruto referencial para el giro de negocio y el obtenido del costo de reposición.

(**) Especificar otros ingresos:

- **Ventas Totales:** Se calcula automáticamente luego de llenar los Cuadros de Ingresos, de acuerdo a la actividad que realiza el cliente y lo contrastado en la visita.
- **Costo de Venta:** Se determina de manera automática, teniendo en cuenta la actividad que realiza el cliente; el margen bruto a considerar será el menor entre el margen bruto referencial (Cuadro de Márgenes Referenciales) para el giro del negocio y el obtenido en la visita de campo según los costos contrastados.
- **Gastos Operativos:** Se calcula automáticamente, luego de llenar los cuadros de Gastos del Negocio, de acuerdo a la actividad de cada cliente.
- **Utilidad Operativa:** Se obtiene por defecto, restando de las ventas totales los costos de venta y gastos operativos.
- **Gastos Financieros:** Resulta de la sumatoria de las cuotas de largo plazo y los costos financieros de la deuda de corto plazo, incluyendo la propuesta.
- **Gastos Familiares:** Esta información proviene del cuadro de Gastos Personales, en el cual se incluyen gastos implícitos por miembro de familia, alquiler de vivienda, deuda SBS de consumo y otros.
- **Otros Ingresos:** Se considera los ingresos adicionales que el cliente presenta, tales como: alquileres, ingresos por planilla, etc., los cuales también deberán presentar el sustento respectivo.
- **Impuestos:** Se calcula de manera automática, siendo el 1.5% de las ventas mensuales promedio declaradas a SUNAT.

MANUAL DE USO GENERAL FORMATOS CUANTITATIVOS

- **Utilidad Disponible:** Se muestra de manera automática, proviene de restar a la Utilidad Operativa los gastos financieros, gastos familiares e impuestos, a este resultado se le adicionan “Otros ingresos”.

Tener en cuenta que todos los datos a ingresar son mensuales.

GASTOS PERSONALES:

Concepto	Gasto
Miembros de la unidad familiar	<input type="text" value="5"/>
Gastos implícitos	1,800
Alquiler	<input type="text"/>
Deudas SBS (de naturaleza personal)	2,609
Otros (Colegios, universidades)	<input type="text"/>
Total gastos personales y familiares	4,409

- **Miembros de la Unidad Familiar:** Se considera el número de personas que conforma la unidad familiar y/o dependiente incluyendo a la PNN si fuera el caso. En caso de la Persona Jurídica se considera la carga familiar: 04 para todos los casos.
- **Gastos Implícitos:** Se muestra de manera automática del resultado de multiplicar los miembros de la unidad familiar por un monto en nuevos soles consignado en Tabla Datos (de acuerdo a la localidad donde viven).
- **Alquiler:** Se registra el monto del alquiler de la vivienda familiar.
- **Deuda SBS (de naturaleza personal):** Aparece automáticamente del cronograma de Préstamos Personales. En el caso de las personas Jurídicas considerar las deudas del accionista principal o representante legal. (el que tenga el control del negocio).
- **Otros:** Se toma en cuenta los gastos de salud, educación, vestimenta, etc.

MANUAL DE USO GENERAL FORMATOS CUANTITATIVOS

CANALIZACION DE FLUJOS BBVA:

- Se registra en “Ingresos en Cuenta” los montos totales de las canalizaciones que se visualiza en el PC3270, aplicativo B403 (ingresar el nro. de cuenta BBVA); y en SMA se consignará la media total.

RATIOS FINANCIEROS:

Se calculan de manera automática.

- **Liquidez:** Es el resultado de la relación del Total Activo Corriente y el Total Pasivo Corriente. Representa la calidad de los activos para ser convertidos en dinero efectivo de forma inmediata sin pérdida significativa de su valor.
- **Capital de Trabajo:** Es la diferencia del Total Activo Corriente y el Total Pasivo Corriente. Es una medida de la capacidad que tiene un negocio para continuar con el normal desarrollo de sus actividades en el corto plazo.
- **Días de Existencia:** Es el cociente de los inventarios mensuales y el costo de ventas mensual. Es el número de días que la mercadería permanece en almacén.
- **Días de Cobro:** Es la relación entre la cuenta clientes mensual y las ventas mensuales, indica el período de cobranza.
- **Días de Pago:** Es el resultado de dividir la cuenta Proveedores entre el Costo de Ventas Mensual. Muestra la cantidad de días en pagar.
- **Ciclo de Negocio:** Resulta de la siguiente fórmula:
(Días de existencia + Días de cobro) - Días de pago.
- **Pay Back Mensual Propuesto:** Se consigna de manera automática, se calcula como la suma de la deuda largo plazo propuesta más la deuda vigente, y a este cálculo se le divide entre la utilidad disponible, lo cual nos indica el tiempo en que se demorará el cliente en cancelar su deuda.
Este indicador debe cumplir que el plazo propuesto debe ser mayor el Pay Back.
- **Cobertura Deuda:** Es la relación de la sumatoria de los Gastos Financieros y la Utilidad Disponible, entre los Gastos Financieros.
- **Alerta de Sobre endeudamiento:** Se visualiza gráficamente al inicio del formato, si el cliente se encuentra sobreendeudado o No sobreendeudado.

PATRIMONIO:

Inmuebles

Agregar Inmueble

Eliminar Inmueble

Ubicación	Propietario	Uso	Realizable	Metraje	Precio m ²	Valor Inmueble Declarado	Valor Inmueble Evaluado
JR. RAMON CASTILLA	JOSE MAX	local	Si ▼	350	1,000	350,000	262,500
VALOR ESTIMADO						350,000	262,500

MANUAL DE USO GENERAL FORMATOS CUANTITATIVOS

Se indicarán solo los activos que se encuentren vinculados al negocio y que le aporten valor, es decir punto de venta, almacén, etc. La propiedad debe ser contrastada documentariamente.

- **Ubicación:** Indicar la dirección del inmueble contrastado con copia literal, HR/PU y/o minuta de compra venta.
- **Propietarios:** Ingresar el nombre de los dueños del inmueble.
- **Uso:** Indicar el uso que se le da al inmueble.
- **Realizable (SI/NO):** Se Ingresa de acuerdo a criterio experto, donde se debe indicar si el inmueble es de fácil realización o no.
- **Metraje:** Se registra lo observado en la copia literal o minuta de compra venta o HR/PU.
- **Precio m²:** Se consigna el valor comercial aproximado del m² del inmueble, de acuerdo al contraste realizado por el especialista o tasación de un perito.
- **Valor Inmueble Declarado:** Aparece de manera automática, de la multiplicación entre el metraje y precio m².
- **Valor Inmueble Evaluado:** Se muestra de manera automática, teniendo en cuenta lo siguiente: Si el inmueble es de fácil realización se considera el 75% del valor declarado; de lo contrario se considera sólo el 50%.

VEHÍCULO / MAQUINARIA:

Vehículos y Maquinarias

[Agregar Vehículo / Maquinaria](#)[Eliminar Vehículo / Maquinaria](#)

Vehículo/Maquinaria (Uso del Negocio)	Placa	Valor a nuevo	Antigüedad	Valor Bien
Vehículo	510813	50,000	2	50,000
Maquinaria	4D4D12	120,000	3	120,000
VALOR ESTIMADO				170,000

Se incluirá solo los vehículos y maquinarias de uso del negocio. Seleccionar si se trata de un vehículo o de una maquinaria.

- **Placa:** Se coloca lo indicado en la tarjeta de propiedad vehicular.
- **Valor a Nuevo:** Se ingresa el valor de adquisición del Bien.
- **Antigüedad:** Registrar la antigüedad del vehículo/maquinaria en base al año de fabricación, que se visualiza en la tarjeta de propiedad o factura de compra; tener en cuenta que no debemos colocar "0", como mínimo se debe considerar 1 año de antigüedad.
- **Valor del Bien:** Se calcula automáticamente, luego de aplicar la tasa de depreciación de acuerdo a la antigüedad y valor de adquisición del activo.