

EVALUACIÓN CREDITICIA PARA PYMES

I. INFORMACIÓN GENERAL:

PROGRAMA DE ESTUDIOS	: Asesor Financiero.
MODALIDAD	: A distancia sincrónica.
MODULO PROFESIONAL	: Análisis y Gestión de Créditos.
UNIDAD DIDÁCTICA	: Evaluación Crediticia para PYMES.
PERIODO ACADÉMICO	:
CRÉDITOS	:
NÚMERO DE HORAS	: 48
FECHA DE INICIO	: Por definir
HORARIO	: Por definir
DOCENTE RESPONSABLE	: Licenciado David Fernando Huamán Román
CORREO ELECTRÓNICO	: davidfernando.huaman@unmsm.edu.pe
PÁGINA WEB	: www.davidhuamanroman.com

II. SUMILLA

La unidad didáctica Evaluación Crediticia para PYMES pertenece al programa Asesor Financiero y al módulo profesional de Análisis y Gestión de Créditos. De naturaleza teórico-práctica y en modalidad a distancia con sesiones 100% sincrónicas, tiene como propósito desarrollar en los estudiantes la capacidad de evaluar de manera integral el riesgo crediticio de personas y empresas.

El contenido abarca desde los conceptos fundamentales del proceso crediticio y la evaluación cualitativa de la unidad familiar, hasta el uso de herramientas cuantitativas como el Estado de Situación Financiera y el Flujo de Efectivo para medir la capacidad de endeudamiento y de pago. Se incluyen técnicas para el cálculo de ventas, el análisis de ratios financieros, el manejo de casos especiales y las habilidades para la recolección de información y la sustentación de una propuesta de crédito. A través del análisis de casos prácticos y el uso de simuladores, los estudiantes estarán preparados para tomar decisiones de financiamiento bien fundamentadas.

III. COMPETENCIA DEL PROGRAMA DE ESTUDIOS

El profesional del programa de Asesor Financiero es capaz de evaluar las necesidades de financiamiento de los clientes, diseñar propuestas de crédito basadas en un análisis riguroso del riesgo, y gestionar la cartera de créditos, asegurando el cumplimiento de las políticas de la institución y el marco regulatorio vigente. Interactúa con su entorno de manera efectiva, demostrando liderazgo, ética profesional y aprovechando las tecnologías de la información para un desempeño innovador y competitivo.

IV. COMPETENCIAS DEL MÓDULO

COMPETENCIA GENERAL

Aplicar metodologías y herramientas para la evaluación de riesgo crediticio, con el fin de elaborar propuestas de financiamiento sólidas y bien fundamentadas que minimicen el riesgo para la institución financiera.

COMPETENCIA ESPECÍFICA	INDICADOR DE LOGRO
CE1: Aplica técnicas de análisis cualitativo, identificando los factores de riesgo del cliente y su entorno para determinar la voluntad de pago.	Elabora un reporte de análisis cualitativo para un caso práctico, identificando los factores de riesgo clave a partir de la información y referencias recopiladas.
CE2: Construye las herramientas financieras (Estado de Situación Financiera y Flujo de Efectivo) para organizar la información económica del cliente.	Estructura correctamente el ESF y el EFE de un cliente a partir de un conjunto de datos, calculando de manera precisa su capacidad máxima de endeudamiento y de pago.
CE3: Analiza la información financiera de una PYME, utilizando ratios y técnicas de cálculo, para interpretar su situación económica y detectar inconsistencias.	Calcula e interpreta los ratios financieros clave (endeudamiento, liquidez, gestión) para un caso de negocio, emitiendo un diagnóstico fundamentado sobre su salud financiera.
CE4: Estructura y evalúa una propuesta de crédito completa, sustentando la decisión de financiamiento de manera profesional ante un comité de crédito.	Presenta una propuesta de crédito final y la sustenta oralmente ante un comité simulado, defendiendo la viabilidad de la operación con argumentos cualitativos y cuantitativos.

V. CALENDARIZACION DE LOS CONTENIDOS PEDAGÓGICOS

UNIDAD 1						
FUNDAMENTOS Y ANÁLISIS CUALITATIVO						
COMPETENCIA ESPECÍFICA:						
Aplica técnicas de análisis cualitativo, identificando los factores de riesgo del cliente y su entorno para determinar la voluntad de pago.						
INDICADOR DE LOGRO:						
Elabora un reporte de análisis cualitativo para un caso práctico, identificando los factores de riesgo clave a partir de la información y referencias recopiladas.						
OBJETIVOS DE APRENDIZAJE						
<ol style="list-style-type: none"> 1. Comprender el proceso crediticio, sus etapas y el rol ético del asesor. 2. Identificar los factores cualitativos (familiar, económico, referencias) que influyen en el riesgo crediticio. 3. Distinguir entre la capacidad y la voluntad de pago de un cliente. 4. Aplicar técnicas básicas de recolección y verificación de información cualitativa. 						
SESIÓN	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	CONTENIDOS ACTITUDINALES	RECURSOS DIDÁCTICOS	EVALUACIÓN	HORAS
1	Introducción al Crédito: <ul style="list-style-type: none"> - El mercado financiero. - Etapas del proceso crediticio. - Rol y ética del asesor. 	<ul style="list-style-type: none"> - Debate: ¿Por qué es importante el crédito? - Actividad grupal: Mapeo del proceso crediticio desde la perspectiva del cliente. 	<ul style="list-style-type: none"> - Ética profesional: Respeto por la confidencialidad. - Curiosidad: Interés por comprender el ecosistema financiero. 	<ul style="list-style-type: none"> - Presentación interactiva. - Video introductorio. - Pizarra colaborativa (Miro). 	<ul style="list-style-type: none"> - Participación en clase. 	3
2	Análisis Cualitativo I: <ul style="list-style-type: none"> - La voluntad vs. la capacidad de pago. - Análisis del entorno familiar y económico. - Verificación domiciliaria y 	<ul style="list-style-type: none"> - Estudio de caso: Análisis de un perfil de cliente para identificar señales de alerta cualitativas. - Role-playing: Simulación de una visita domiciliaria. 	<ul style="list-style-type: none"> - Empatía: Comprender la situación del cliente. - Pensamiento crítico: Cuestionar y validar la información subjetiva. 	<ul style="list-style-type: none"> - Guía de análisis cualitativo. - Casos de estudio. - Formatos de verificación. 	<ul style="list-style-type: none"> - Avance del reporte cualitativo. 	3

	del negocio.					
3	Análisis Cualitativo II: - La importancia de las referencias. - Tipos de referencias (comerciales, personales, financieras). - Centrales de Riesgo.	- Taller práctico: Redacción de preguntas clave para validar referencias. - Análisis de un reporte de central de riesgo real (anonimizado).	- Diligencia: Búsqueda exhaustiva y verificación de información. - Integridad: Manejo honesto de los reportes de riesgo.	- Ejemplos de reportes de crédito. - Plantilla de validación de referencias.	- Cuestionario formativo.	3
4	Integración y Reporte: - Estructura de un reporte cualitativo. - Técnicas de entrevista para recabar información.	- Taller de redacción: Los estudiantes elaboran el reporte cualitativo completo de un caso asignado. - Discusión grupal de los hallazgos.	- Claridad: Organizar la información de manera coherente. - Comunicación efectiva: Expresar hallazgos de forma profesional.	- Plantilla de Reporte Cualitativo. - Caso de estudio integrador.	Entrega 1: Reporte de Análisis Cualitativo.	3

UNIDAD 2
CONSTRUCCIÓN DE HERRAMIENTAS FINANCIERAS
COMPETENCIA ESPECÍFICA: Construye las herramientas financieras (Estado de Situación Financiera y Flujo de Efectivo) para organizar la información económica del cliente.
INDICADOR DE LOGRO: Estructura correctamente el ESF y el EFE de un cliente a partir de un conjunto de datos, calculando de manera precisa su capacidad máxima de endeudamiento y de pago.
OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

<ol style="list-style-type: none"> 1. Conocer la estructura y componentes del Estado de Situación Financiera (ESF). 2. Construir el ESF a partir de la información proporcionada por el cliente. 3. Interpretar el ESF para calcular la capacidad de endeudamiento máxima. 4. Conocer la estructura y componentes del Flujo de Efectivo (EFE). 5. Construir el EFE, considerando ingresos, egresos operativos y gastos familiares. 6. Interpretar el EFE para calcular la capacidad de pago y la cuota máxima. 						
SESIÓN	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	CONTENIDOS ACTITUDINALES	RECURSOS DIDÁCTICOS	EVALUACIÓN	HORAS
5	Estado de Situación Financiera (ESF): <ul style="list-style-type: none"> - Definición y estructura. - Activos: Corrientes y No Corrientes. - Valorización y verificación de activos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Ejercicio práctico: Clasificación de una lista de bienes del cliente en el ESF. - Taller: Construcción de la sección de "Activos" para un caso práctico. 	<ul style="list-style-type: none"> - Orden: Clasificar la información de forma estructurada. - Atención al detalle: Precisión en la asignación de valores. 	<ul style="list-style-type: none"> - Presentación interactiva. - Plantilla de Excel para ESF. - Ejercicios resueltos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Ejercicio calificado en clase. 	3
6	ESF y Capacidad de Endeudamiento: <ul style="list-style-type: none"> - Pasivos y Patrimonio. - Cálculo del endeudamiento máximo. 	<ul style="list-style-type: none"> - Taller guiado: Construcción completa del ESF (Activos, Pasivos y Patrimonio). - Cálculo paso a paso de la capacidad de endeudamiento. 	<ul style="list-style-type: none"> - Rigurosidad: Adherencia a los principios contables básicos. - Responsabilidad: Conocer el impacto de los cálculos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Plantilla de Excel para ESF. - Caso de estudio. - Simulador de crédito. 	<ul style="list-style-type: none"> - Avance de la construcción del ESF. 	3
7	Flujo de Efectivo (EFE): <ul style="list-style-type: none"> - Definición y estructura. - Ingresos y Egresos Operativos del negocio/persona. - Estacionalidad y ciclo del negocio. 	<ul style="list-style-type: none"> - Taller práctico: Estructuración de los ingresos y egresos de un negocio a partir de una descripción narrativa. - Debate: ¿Cómo identificar gastos ocultos? 	<ul style="list-style-type: none"> - Análisis crítico: Identificar fuentes de ingresos y egresos no obvias. - Claridad: Representar la realidad económica de forma transparente. 	<ul style="list-style-type: none"> - Presentación interactiva. - Plantilla de Excel para EFE. - Ejemplos de diferentes negocios. 	<ul style="list-style-type: none"> - Cuestionario formativo. 	3

8	EFE y Capacidad de Pago: - Gastos familiares. - Cálculo del excedente y la cuota máxima.	- Taller integrador: Construcción de un Flujo de Efectivo completo (negocio y familia). - Cálculo de la capacidad de pago y la cuota máxima.	- Realismo: Reflejar fielmente los gastos del cliente. - Proactividad: Anticipo posibles variaciones en el flujo.	- Caso de estudio integrador. - Simulador de cuotas. - Plantilla de Excel para EFE.	Entrega 2: ESF y EFE completos con cálculo de capacidades.	3
----------	---	--	--	---	--	---

UNIDAD 3 ANÁLISIS FINANCIERO AVANZADO						
COMPETENCIA ESPECÍFICA:						
Analiza la información financiera de una PYME, utilizando ratios y técnicas de cálculo, para interpretar su situación económica y detectar inconsistencias.						
INDICADOR DE LOGRO:						
Calcula e interpreta los ratios financieros clave (endeudamiento, liquidez, gestión) para un caso de negocio, emitiendo un diagnóstico fundamentado sobre su salud financiera.						
OBJETIVOS DE APRENDIZAJE						
1. Aplicar técnicas de estimación de ventas y cálculo de margen bruto. 2. Calcular e interpretar ratios de endeudamiento y liquidez. 3. Calcular e interpretar ratios de gestión y rentabilidad. 4. Detectar inconsistencias en la información financiera mediante el cruce de ratios. 5. Elaborar un diagnóstico financiero integral y fundamentado.						
SESIÓN	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	CONTENIDOS ACTITUDINALES	RECURSOS DIDÁCTICOS	EVALUACIÓN	HORAS
9	Análisis de Ingresos: - Técnicas de cálculo de ventas. - Margen Bruto y Costo de	- Ejercicio grupal: Estimar las ventas de un negocio usando diferentes técnicas a partir de datos limitados.	- Escepticismo constructivo: Cuestionar los datos presentados. - Proactividad:	- Casos de estudio (bodega, taller, etc.). - Plantillas de cálculo. - Pizarra colaborativa.	- Ejercicio calificado en clase.	3

	Ventas. - Cruce de información (inventario, compras).	- Cálculo del margen de utilidad.	Buscar fuentes alternativas de verificación.			
10	Ratios de Endeudamiento y Liquidez: - Ratio de Endeudamiento Patrimonial. - Ratio Cuota / Excedente. - Ratios de Liquidez.	- Taller de cálculo: Aplicación de los ratios a los estados financieros de la Semana 2. - Interpretación de resultados: ¿Qué nos dicen los ratios?	- Objetividad: Interpretar los números sin sesgos. - Precisión: Realizar cálculos sin errores.	- Guía de ratios financieros. - Ejercicios prácticos. - Presentación interactiva.	- Avance del reporte de análisis.	3
11	Ratios de Gestión y Rentabilidad: - Rotación de Inventarios y Cuentas por Cobrar. - Ciclo de conversión de efectivo. - Rentabilidad (ROA, ROE).	- Taller de cálculo: Aplicación de ratios de gestión. - Análisis de un caso: Identificar problemas de gestión a través de los ratios (ej. inventario lento).	- Pensamiento analítico: Conectar diferentes indicadores. - Resiliencia: Persistir en la búsqueda de soluciones a problemas complejos.	- Plantilla de Excel para ESF. - Caso de estudio. - Simulador de crédito.	- Cuestionario formativo.	3
12	Diagnóstico Financiero Integrado: - Coherencia entre estados financieros. - Identificación de "banderas Rojas"	- Taller integrador: Análisis completo de un caso, desde el cálculo hasta la redacción del diagnóstico financiero. - Debate grupal sobre los hallazgos.	- Integridad: Presentar un diagnóstico fiel a la realidad. - Claridad: Expresar el análisis de forma comprensible.	- Caso de estudio complejo. - Checklist de "banderas rojas".	Entrega 3: Reporte de Análisis y Diagnóstico Financiero con Ratios.	3

<p style="text-align: center;">UNIDAD 4</p> <p style="text-align: center;">EVALUACIÓN Y PROPUESTA DE CRÉDITO</p>						
COMPETENCIA ESPECÍFICA:						
Analiza la información financiera de una PYME, utilizando ratios y técnicas de cálculo, para interpretar su situación económica y detectar inconsistencias.						
INDICADOR DE LOGRO:						
Presenta una propuesta de crédito final y la sustenta oralmente ante un comité simulado, defendiendo la viabilidad de la operación con argumentos cualitativos y cuantitativos.						
OBJETIVOS DE APRENDIZAJE						
<ol style="list-style-type: none"> 1. Estructurar una propuesta de crédito profesional (monto, plazo, cuota, garantía). 2. Evaluar y proponer soluciones para casos de crédito especiales. 3. Desarrollar habilidades de comunicación efectiva y persuasión. 4. Sustentar una decisión de crédito ante un comité, manejando objeciones. 5. Tomar decisiones financieras fundamentadas bajo un contexto de riesgo. 						
SESIÓN	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	CONTENIDOS ACTITUDINALES	RECURSOS DIDÁCTICOS	EVALUACIÓN	HORAS
13	Estructuración de la Propuesta: <ul style="list-style-type: none"> - Componentes de una propuesta de crédito. - Definición de monto, plazo, cuota y garantía. - Mitigación de riesgos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Taller guiado: Llenado de un formato de propuesta de crédito usando el caso de las semanas anteriores. - Braintstorming de posibles mitigantes de riesgo. 	<ul style="list-style-type: none"> - Proactividad: Anticipar riesgos y proponer soluciones. - Responsabilidad: Asegurar la viabilidad del crédito propuesto. 	<ul style="list-style-type: none"> - Formato estándar de Propuesta de Crédito. - Checklist de calidad. - Ejemplos de propuestas. 	<ul style="list-style-type: none"> - Avance de la propuesta de crédito. 	3
14	Casos Especiales: <ul style="list-style-type: none"> - Compra de deuda. - Crédito paralelo o adicional. 	<ul style="list-style-type: none"> - Resolución de mini-casos en grupos pequeños para cada tipo de crédito especial. - Discusión de las diferencias 	<ul style="list-style-type: none"> - Adaptabilidad: Ajustar criterios de evaluación a diferentes escenarios. 	<ul style="list-style-type: none"> - Mini-casos prácticos. - Presentación interactiva. 	<ul style="list-style-type: none"> - Participación en clase. 	3

	<ul style="list-style-type: none"> - Ampliación de Crédito 	en la evaluación.	<p>- Solución de problemas: Proponer estrategias para casos complejos.</p>			
15	<p>Taller de Sustentación:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Técnicas de comunicación efectiva. - Manejo de objeciones. - Presentación de alto impacto. 	<ul style="list-style-type: none"> - Práctica de sustentación en parejas (role-playing). - Sesión de feedback grupal para mejorar las presentaciones. 	<ul style="list-style-type: none"> - Asertividad: Defender una postura con confianza y respeto. - Comunicación persuasiva: Argumentar con claridad y solidez. 	<ul style="list-style-type: none"> - Guía de "Buenas Prácticas para Sustentar". - Lista de objeciones comunes. 	<ul style="list-style-type: none"> - Evaluación de pares. 	3
16	<p>Simulación de Comité de Crédito:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Presentación final de propuestas. 	<ul style="list-style-type: none"> - Taller integrador: Construcción de un Flujo de Efectivo completo (negocio y familia). - Cálculo de la capacidad de pago y la cuota máxima. 	<ul style="list-style-type: none"> - Profesionalismo: Actuar con ética y seriedad. - Toma de decisiones: Fundamentar la elección bajo presión. 	<ul style="list-style-type: none"> - Rúbrica de evaluación final. - Cronómetro y formato de comité. 	<p>Evaluación Final: Sustentación de Propuesta de Crédito ante Comité</p>	3

VI. ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS

Exposición dialogada: Presentación de conceptos teóricos con preguntas y debates para fomentar la reflexión y participación activa en la sesión sincrónica.

Estudio de casos: Análisis en vivo de expedientes de crédito reales o simulados para conectar la teoría con la práctica.

Aprendizaje basado en problemas (ABP): Resolución de desafíos crediticios en grupos pequeños durante la sesión.

Juego de Rol: Simulación de un Comité de Crédito donde los estudiantes deberán sustentar sus propuestas y resolver objeciones en tiempo real.

Aprendizaje colaborativo: Trabajo en equipos utilizando salas de grupos en la plataforma virtual para resolver casos.

VII. MEDIOS Y MATERIALES

Para el docente:

Presentaciones multimedia interactivas.

Guías didácticas con ejercicios para desarrollar en clase.

Software de simulación o plantillas de Excel compartidas para el análisis en vivo.

Tableros interactivos (como Miro o Jamboard) para la resolución de casos en grupo.

Para el estudiante:

Acceso a la plataforma de videoconferencias.

Lecturas seleccionadas y material de consulta en el aula virtual.

Plantillas para elaborar Estados Financieros y calcular ratios.

Videos y tutoriales de apoyo sobre herramientas de análisis crediticio.

VIII. EVALUACIÓN

La escala de calificación es centesimal (0 - 100) y el calificativo mínimo aprobatorio es setenta (70).

En todos los casos, la fracción 0.5 o más se considera como una unidad a favor del estudiante.

El estudiante que obtenga una nota desaprobatoria entre cincuenta (50) y setenta (70) tiene derecho a participar en el proceso de recuperación programado.

El estudiante que acumule inasistencias injustificadas en un número igual o mayor al 30% del total de horas programadas (equivalente a 5 sesiones) será desaprobado de forma automática.

IX. BIBLIOGRÁFICOS Y RUTAS WEB

Fuentes bibliográficas:

González-Vega, C., & Schreiner, M. (Eds.). (2004). La medición del riesgo crediticio en las microfinanzas. Banco Interamericano de Desarrollo.

Rosenberg, R., & Gonzalez, A. (2010). Midiendo el desempeño de las instituciones de microfinanzas. CGAP.

Serrano, J. (2015). Gestión del Riesgo de Crédito en el Sistema Financiero. Editorial ESAN.

Ledgerwood, J. (2013). Manual de microfinanzas: una perspectiva institucional y financiera. Banco Mundial.

Fuentes electrónicas:

Bases de datos académicas: Google Scholar, Redalyc para buscar artículos relevantes sobre microfinanzas y riesgo.

Portales especializados: Portal de Microfinanzas del CGAP, Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) del Perú.

Recursos abiertos: Videos educativos en YouTube y cursos introductorios en plataformas como Coursera o edX sobre finanzas y evaluación de riesgo.