

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN MARTÍN-TARAPOTO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**



**MONOGRAFÍA**

**Aplicación de la política de créditos como instrumento de evaluación  
para préstamos microempresa en financiera Crediscotia S.A.  
Moyobamba - Periodo 2016.**

**PRESENTADO POR:**

**Bach. Exequiel Saldaña Rimarachin**

**ASESOR:**

**CPCC. Ausver Saavedra Vela**

**PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE:**

**CONTADOR PÚBLICO**

**TARAPOTO-PERÚ**

**2017**

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN MARTÍN-TARAPOTO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**



**MONOGRAFÍA**

**Aplicación de la política de créditos como instrumento de evaluación  
para préstamos microempresa en financiera Crediscotia S.A.  
Moyobamba - Periodo 2016.**

**PRESENTADO POR :**

**Bach. Exequiel Saldaña Rimarachin**

**Sustentado y aprobado ante el honorable jurado  
el día 01 de diciembre del 2017**

.....  
**Dra. Rossana Herminia Hidalgo Pozzi**  
Presidente

.....  
**CPCC. Mg. Martha Liz Reátegui Reátegui**  
Secretaria

.....  
**Dr. Clifor Daniel Sosa de la Cruz**  
Vocal

.....  
**CPCC. Ausver Saavedra Vela**  
Asesor

**TARAPOTO – PERÚ**

**2017**

## Declaratoria de Autenticidad

Yo, Exequiel Saldaña Rimarachin, egresado de la Facultad de Ciencias Económicas en la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Nacional de San Martín – Tarapoto, identificado con DNI N° 46220451, con la monografía titulada Aplicación de la política de créditos como instrumento de evaluación para préstamos microempresa en financiera Crediscotia S.A. Moyobamba - Periodo 2016.

Declaro bajo juramento que:

1. La Monografía es de mi autoría.
2. He respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas. Por tanto, la monografía no ha sido plagiada ni total ni parcialmente.
3. La monografía no ha sido auto plagiada; es decir, no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.
4. Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados y por tanto los resultados que se presenten en la monografía se constituirán en aportes a la realidad investigada.

De considerar que el trabajo cuenta con una falta grave, como el hecho de contar con datos fraudulentos, demostrar indicios y plagio (al no citar la información con sus autores), plagio (al presentar información de otros trabajos como propios), falsificación (al presentar la información e ideas de otras personas de forma falsa), entre otros, asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad Nacional de San Martín - Tarapoto.

Tarapoto, 21 de Marzo ..... del 2018.



*Esator*

.....  
Nombres y Apellidos  
DNI N° 46220451

**Formato de autorización NO EXCLUSIVA para la publicación de trabajos de investigación, conducentes a optar grados académicos y títulos profesionales en el Repositorio Digital de Tesis**

**1. Datos del autor:**

Apellidos y nombres:	Saldaña Rimarachin Exequiel		
Código de alumno :	078128	Teléfono:	951 525633
Correo electrónico :		DNI:	46220451

(En caso haya más autores, llenar un formulario por autor)

**2. Datos Académicos**

Facultad de:	Ciencias Económicas
Escuela Profesional de:	Contabilidad

**3. Tipo de trabajo de investigación**

Tesis	( )	Trabajo de investigación	( )
Trabajo de suficiencia profesional	( x )		

**4. Datos del Trabajo de investigación**

Título :	Aplicación de la política de créditos como instrumento de evaluación para prestamos microempresas en financiera Creditos del S.A. Moyobamba - Periodo 2016.
Año de publicación:	2018

**5. Tipo de Acceso al documento**

Acceso público *	( x )	Embargo	( )
Acceso restringido **	( )		

Si el autor elige el tipo de acceso abierto o público, otorga a la Universidad Nacional de San Martín – Tarapoto, una licencia **No Exclusiva**, para publicar, conservar y sin modificar su contenido, pueda convertirla a cualquier formato de fichero, medio o soporte, siempre con fines de seguridad, preservación y difusión en el Repositorio de Tesis Digital. Respetando siempre los Derechos de Autor y Propiedad Intelectual de acuerdo y en el Marco de la Ley 822.

En caso que el autor elija la segunda opción, es necesario y obligatorio que indique el sustento correspondiente:

--

**6. Originalidad del archivo digital.**

Por el presente dejo constancia que el archivo digital que entrego a la Universidad Nacional de San Martín - Tarapoto, como parte del proceso conducente a obtener el título profesional o grado académico, es la versión final del trabajo de investigación sustentado y aprobado por el Jurado.



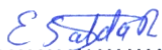
## 7. Otorgamiento de una licencia **CREATIVE COMMONS**

Para investigaciones que son de acceso abierto se les otorgó una licencia *Creative Commons*, con la finalidad de que cualquier usuario pueda acceder a la obra, bajo los términos que dicha licencia implica

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.5/pe/>

El autor, por medio de este documento, autoriza a la Universidad Nacional de San Martín - Tarapoto, publicar su trabajo de investigación en formato digital en el Repositorio Digital de Tesis, al cual se podrá acceder, preservar y difundir de forma libre y gratuita, de manera íntegra a todo el documento.

Según el inciso 12.2, del artículo 12° del Reglamento del Registro Nacional de Trabajos de Investigación para optar grados académicos y títulos profesionales - RENATI "**Las universidades, instituciones y escuelas de educación superior tienen como obligación registrar todos los trabajos de investigación y proyectos, incluyendo los metadatos en sus repositorios institucionales precisando si son de acceso abierto o restringido, los cuales serán posteriormente recolectados por el Repositorio Digital RENATI, a través del Repositorio ALICIA**".



Firma del Autor

## 8. Para ser llenado por la Biblioteca Central

Fecha de recepción del documento por el Sistema de Bibliotecas:

21, 03, 2018



Firma de Unidad de Biblioteca

**\*Acceso abierto:** uso lícito que confiere un titular de derechos de propiedad intelectual a cualquier persona, para que pueda acceder de manera inmediata y gratuita a una obra, datos procesados o estadísticas de monitoreo, sin necesidad de registro, suscripción, ni pago, estando autorizada a leerla, descargarla, reproducirla, distribuirla, imprimirla, buscarla y enlazar textos completos (Reglamento de la Ley No 30035).

**\*\* Acceso restringido:** el documento no se visualizará en el Repositorio.

## **DEDICATORIA**

***Dedico este informe a Dios.***

*Por haberme permitido llegar hasta este momento y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinito bondad y amor.*

***A mis Padres:***

*Por ser el pilar fundamental en todo lo que soy, en toda mi educación, tanto académica, como de la vida, por su incondicional apoyo perfectamente mantenido a través del tiempo.*

*El Autor*

## **AGRADECIMIENTO**

*Agradezco a la plana docente de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de San Martín - Tarapoto, por el constante apoyo desinteresado en mi etapa universitaria y en la realización del presente informe.*

# ÍNDICE

N° de Pág.

**DEDICATORIA**

**AGRADECIMIENTO**

**RESUMEN**

**ABSTRAD**

**INTRODUCCIÓN..... 01**

**JUSTIFICACIÓN..... 02**

**OBJETIVOS..... 03**

    OBJETIVO GENERAL..... 03

    OBJETIVOS ESPECÍFICOS..... 03

**CAPITULO I**

**MARCO TEORICO**

1.1. FINANCIERA CREDISCOTIA

    1.1.1. DENOMINACIÓN Y DIRECCIÓN ..... 04

    1.1.2. CONSTITUCIÓN SOCIAL ..... 04

    1.1.3. IDENTIDAD ..... 05

    1.1.4. OBJETIVO ES HACER QUE LAS COSAS PASEN ..... 05

    1.1.5. NUESTRA MISIÓN ..... 05

    1.1.6. NUESTRA VISIÓN ..... 05

    1.1.7. ESENCIA ..... 05

    1.1.8. NUESTRA ESENCIA DE MARCA SE BASA EN LAS  
         PALABRAS "SIMPLE" Y "HACER" ..... 06

    1.1.9. ESLOGAN ..... 06

    1.1.10. OBJETO SOCIAL Y DURACIÓN ..... 06

    1.1.11. GRUPO ECONÓMICO ..... 07

    1.1.12. SCOTIABANK EN EL PERÚ ..... 08

    1.1.13. THE BANK OF NOVA SCOTIA ..... 08

1.2. FUNCIONES DE LOS COLABORADORES..... 09

    1.2.1. Vicepresidente de negocios ..... 09

    1.2.2. Gerente territorial y zonal..... 10

    1.2.3. Jefe de negocios y director de administración ..... 10

    1.2.4. Asesor de créditos ..... 10



1.2.5. Funcionario de negocios.....	10
1.3. POLITICAS QUE ENCAUSAN LOS PROCESOS DE TRABAJO .....	11
1.4. RESPONSABILIDADES ADICIONALES DEL FUNCIONARIO DE NEGOCIOS .....	12
1.5. EN CASO DE TENER ASESORES DE NEGOCIOS MICROEMPRESA A CARGO .....	13
1.6. DEFINICION DE MICROEMPRESA .....	13

## **CAPÍTULO II**

### **POLÍTICAS Y NORMAS DE EVALUACIÓN CREDITICIA APLICADOS A LA MICROEMPRESA – CREDISCOTIA**

2.1. ÁMBITO DE APLICACIÓN .....	15
2.2. CARACTERÍSTICAS DE LOS NEGOCIOS.....	15
2.3. EVALUACIÓN CREDITICIA.....	16
2.3.1. Parámetros de Capacidad de Pago .....	16
2.3.2. Parámetros de actitud de pago .....	19
2.3.3. Parámetros de capacidad de cobranza.....	21
2.3.4. Parámetros de ajuste en la evaluación del negocio.....	22
2.3.5. Otros parámetros y excepciones.....	23
2.3.6. Exposición Máxima .....	25
2.4. FINANCIAMIENTO DE CAPITAL DE TRABAJO .....	26
2.4.1. Financiamiento de Compras.....	26
2.5. FINANCIAMIENTO DE INVERSIÓN (ACTIVO FIJO) .....	29
2.5.1. Parámetros Generales .....	29
2.5.2. Parámetros para Créditos Autoconstrucción .....	32
2.5.3. Parámetros para créditos de obras civiles.....	36
2.6. INFRAESTRUCTURA .....	37
2.6.1. Parámetros para créditos de Infraestructura .....	37
2.6.2. Destino de los créditos individuales.....	37
2.6.3. Administrador del Proyecto .....	37
2.6.4. Parámetros generales .....	37
2.6.5. Parámetros por destino del financiamiento .....	38
2.6.6. Parámetros para la evaluación de clientes con créditos individuales.....	38

2.7.	CRÉDITOS DE RECURRENCIA Y COMPRA DE DEUDA .....	39
2.7.1.	Créditos de Recurrencia.....	39
2.7.2.	Gestión diferenciada de clientes microempresa .....	41
2.7.3.	Compra de Deuda .....	43
2.8.	GARANTÍAS Y COBERTURAS .....	44
2.9.	CRÉDITOS RESPALDADOS EN DEPÓSITOS EN EFECTIVO .....	44

### **CAPÍTULO III**

#### **APLICACIÓN DE LA POLÍTICA DE CRÉDITOS COMO INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN PARA PRÉSTAMOS MICROEMPRESA EN FINANCIERA CREDISCOTIA**

3.1.	PAUTAS A SEGUIR PARA LA EVALUACIÓN DE CRÉDITOS	
	MICROEMPRESA .....	46
	3.1.1. Etapas en la evaluación Son las siguientes.....	46
	CASO PRÁCTICO.....	65
	<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>81</b>
	<b>RECOMENDACIONES.....</b>	<b>82</b>
	<b>REFERENCIA BIBLIOGRÁFICAS .....</b>	<b>83</b>

## RESUMEN

El presente trabajo final, titulado “APLICACIÓN DE LA POLÍTICA DE CRÉDITOS COMO INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN PARA PRÉSTAMOS MICROEMPRESA EN FINANCIERA CREDISCOTIA S.A. MOYOBAMBA - PERIODO 2016” da a conocer la aplicación de la política de créditos microempresa en financiera Crediscotia, como modelo utilizado para el otorgamiento de los créditos a los clientes micro y pequeños empresarios que tienen proyectos que cumplir.

Primero, conoceremos información general de la institución - Crediscotia Financiera (creación, objetivos, misión, visión, etc.), seguidamente las políticas que encausan los procesos de trabajo como por ejemplo el crecimiento de clientes, saldo de cartera y control de los indicadores de morosidad y detallaremos las roles y funciones del funcionario de negocios microempresa, aplicación y análisis en cada fase del proceso crediticio, según la política de créditos microempresa que los funcionarios de negocios de la financiera Crediscotia deben aplicar, ligados estos al amplio conocimiento para el desarrollo de sus funciones con criterio y responsabilidad, mitigando los riesgos inherentes al entorno del negocio; asimismo se detalla un caso práctico real siguiendo cada una de las políticas crediticias para el otorgamiento del crédito microempresa.

Para garantizar el retorno de los créditos se recomienda tener en cuenta las pautas a seguir para la evaluación de créditos en la financiera Crediscotia S.A. para no dar concesiones deliberadas a los clientes, ser veraces en la información recopilada de la visita in situ del negocio, además de la importancia de la realización de los comités de créditos y mora, de esta manera se minimizan los futuros créditos a otorgar.

**Palabras claves:** Microempresa, clientes, saldo de cartera, morosidad y recopilada.

## ABSTRACT

The following work, titled as "Credit Policy Implementation as an Instrument of Evaluation for Loans Microbusiness in CREDISCOTIA FINANCIERA S.A. MOYOBAMBA - 2016", unveiled the implementation of microbusiness credit policy in Crediscotia Financiera, model used for the granting of loans to customers as micro and small business that have projects to meet.

First, learn general information about the institution - Crediscotia Financiera (creation, objectives, mission, vision, etc.), then policies that focus the work processes as for example the growth of customers, portfolio and control balance indicators of delinquency and will detail the roles and functions of the official business of micro-business, application, and analysis at each stage of the credit process, according to the credit policy micro business that officials of the financial business Crediscotia must apply, linked to the extensive knowledge for the development of its functions with discretion and responsibility, mitigating the risks inherent in the business environment; also details a real case study following a credit policy for the granting of micro-business credit.

To aware the return of credits is recommended to take into account the guidelines to follow for the assessment of credits in the Financiera Crediscotia S.A. for not giving deliberate concessions to customers, be accurate in the information collected from the visit at the business place, as well as the importance of the realization of the credits and delay committees, thus minimizing future credits to grant.

**Keywords:** Microbusiness, clients, portfolio balance, delinquency and collected.



## INTRODUCCIÓN

En el presente Informe Monográfico, conoceremos la aplicación de la política de créditos microempresa para otorgar financiamiento a las personas naturales microempresarios, que tienen proyectos que llevar a cabo; en este sentido Crediscotia Financiera S.A, nace para ofrecer productos y experiencias simples a los hacedores peruanos.

El incremento del número de procesos crediticios solicitados a la financiera Crediscotia ha devenido en la aplicación de políticas que incluye un conjunto de propuestas de mejora que potencian los resultados necesarios para consolidar nuevas prácticas.

En el capítulo I del presente informe conoceremos información general de la institución - Crediscotia Financiera (creación, objetivos, misión, visión, etc.), seguidamente las políticas que encausan los procesos de trabajo y detallaremos las roles y funciones del funcionario de negocios microempresa, aplicación y análisis en cada fase del proceso crediticio, tales como: la promoción y selección, evaluación y aprobación, seguimiento y recuperación del crédito- Una operación crediticia microempresa, a diferencia de lo que sucede en otro tipo de transacciones, no finaliza en el momento en que se suscribe el contrato o pagará entre los agentes económicos que intervienen, sino que termina cuando se pagan el capital y los intereses pactados, los bancos intercambian dinero por una promesa de pago en el futuro, es por eso que el elemento crucial en un crédito microempresa es la confianza, al mismo tiempo el banco debe contemplar las acciones a realizar en caso de que el Cliente incumpla el pago del crédito, estas acciones son las de coerción, la actividad crediticia y en conjunto constituyen la tecnología crediticia.

En el capítulo II se hace referencia a la política de créditos microempresa que los funcionarios de negocios de la financiera Crediscotia deben tener, ligados estos al amplio conocimiento para el desarrollo de sus funciones.

En el capítulo III trataremos las pautas a seguir para evaluación de créditos pymes, en la cual el profesional debe cumplir funciones con criterio y responsabilidad, mitigando los riesgos inherentes al entorno del negocio.

Finalmente propondremos un caso práctico en la cual se muestra la aplicación de la política de créditos microempresa que Crediscotia Financiera utiliza en cuanto a la oferta de sus diferentes productos, incluyendo las condiciones, requisitos y pautas de los mismos, para ayudar activamente en la labor del Funcionario de Negocios, quien de acuerdo a su experiencia, criterio y conocimiento hará evaluaciones cualitativas y cuantitativas que permitirá tener una idea clara, sobre la verdadera situación económica del cliente, tomando así decisiones acertadas de financiamiento.

### ➤ **Justificación**

El presente informe monográfico denominado: “Aplicación de la política de créditos como instrumento de evaluación para préstamos microempresa en financiera Crediscotia S.A. Moyobamba - periodo 2016” se justifica por:

Enfatizar la importancia de conocer y aplicar un modelo de evaluación crediticia (política de créditos), utilizado por Crediscotia Financiera para el otorgamiento de los créditos, ya que éstas al concretarse, influyen directamente en el crecimiento económico de las familias y empresas de nuestro país, asimismo la mencionada Financiera pueda afrontar satisfactoriamente los retos que se van generando en una economía de libre mercado, donde la eficiencia y la calidad son elementos fundamentales para alcanzar niveles de competitividad.

Servir de guía a los estudiantes y docentes de nuestra Universidad, ya que les permitirá tener un panorama claro de la gestión que realiza el funcionario de negocios microempresa y su responsabilidad en tomar decisiones acertadas de financiamiento, de modo que si algún momento se les presente la oportunidad de laborar en una Entidad Financiera, les sirva como una herramienta de desarrollo personal, profesional y laboral.

Diversificar la bibliografía de nuestra Facultad de Ciencias Económicas, en temas relacionados al Sistema Financiero con respecto a operaciones crediticias.



## **Objetivos**

### **Objetivo General**

Analizar la política de créditos en la financiera Crediscotia S.A. para la evaluación de créditos microempresa.

### **Objetivos Específicos**

- Conocer la política de créditos microempresa en financiera Crediscotia S.A.
- Describir las pautas a seguir para la evaluación de créditos en la financiera Crediscotia S.A.
- Aplicar la política de créditos microempresa para evaluación de créditos en la financiera Crediscotia S.A.

# **CAPITULO I**

## **MARCO TEORICO**

### **1.1. Financiera CrediScotia.**

#### **1.1.1. Denominación y dirección**

La denominación de la institución es CrediScotia Financiera S.A., cuya sede principal se encuentra ubicada en Av. Paseo de la República N° 3587, San Isidro, Lima, Perú. El número de teléfono es (511) 611-9900.

#### **1.1.2. Constitución social**

CrediScotia Financiera S.A. se constituyó mediante Escritura Pública de fecha 9 de agosto de 1994, bajo la denominación de Banco del Trabajo S.A. El 15 de julio de 2008 Scotiabank Perú adquirió del Grupo Altas Cumbres (Chile) el 100% de las acciones representativas del capital social del Banco del Trabajo a través de la Rueda de Bolsa de la Bolsa de Valores de Lima.

En Junta General de Accionistas de fecha 12 de septiembre de 2008 se acordó su conversión a empresa financiera, modificándose su denominación social por la de “CrediScotia Financiera S.A.” y su Estatuto Social, lo cual conllevó la modificación de su objeto social, con miras a mantenerlo como un canal especializado del Grupo Scotiabank Perú para la atención de clientela de créditos de consumo, así como para la realización de préstamos a favor de pequeñas empresas y negocios. Posteriormente, con fecha 30 de diciembre de 2008, la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, mediante Resolución SBS N° 14139-2008, autorizó su conversión a empresa financiera y la modificación total de su Estatuto Social, siendo ello formalizado mediante Escritura Pública de fecha 09 de enero de 2009, quedando debidamente inscrito en el Registro de Personas Jurídicas de Lima.

La Financiera otorga créditos de consumo, a microempresas, y comercios, utilizando para ello una fuerza de ventas y una red nacional de agencias.

### **1.1.3. Identidad**

CrediScotia inicia formalmente sus operaciones en el Perú en febrero de 2009 combinando el amplio conocimiento del Banco del Trabajo en el mercado de las microfinanzas y en la banca de consumo, adquirido en sus 15 años de experiencia en el país, con el respaldo de The Bank of Nova Scotia (Scotiabank), grupo financiero internacional con más de 180 años de experiencia, considerado entre los diez bancos más sólidos y prestigiosos del mundo.

Juntos hemos iniciado una nueva forma de entender los negocios. CrediScotia nace para ofrecer productos y experiencias simples a los peruanos, aquellos microempresarios y dependientes que tienen cosas por hacer y proyectos que llevar a cabo.

### **1.1.4. Objetivo es hacer que las cosas pasen**

Nuestro compromiso, poner a disposición de todos nuestros clientes la experiencia, el conocimiento y los recursos que tenemos para hacer que sus proyectos sean posibles.

### **1.1.5. Nuestra Misión**

Dar acceso a soluciones financieras sencillas y oportunas, que hagan posible los proyectos de los emprendedores y familias del Perú.

### **1.1.6. Nuestra Visión**

Ser líder en la solución de necesidades de consumo y emprendimiento en el Perú.

### **1.1.7. Esencia**

Simplemente, hacemos que las cosas pasen.

En CrediScotia, nuestros clientes son lo primero. Día a día nos confían sus logros y proyectos, ya sean empresariales, personales o familiares. Por ello, nuestro compromiso es trabajar de la mano con estos hacedores peruanos para concretar juntos sus objetivos.

#### **1.1.8. Nuestra esencia de marca se basa en las palabras "simple" y "hacer".**

“**Simple**”, porque creemos que la simplicidad es un requisito fundamental para hacer las cosas bien. Lo complicado solo nos complica más.

Y “**hacer**”, porque las cosas pasan cuando empezamos a hacerlas.

Somos gente “hacedora”. Nuestros clientes: quienes con determinación, perseverancia y esfuerzo no se detienen hasta hacer que sus proyectos o negocios inicien, desarrollen y crezcan.

Nosotros: porque al nutrirnos de nuestros clientes y conocer sus necesidades les facilitamos el “hacer”, poniendo a su alcance los servicios y productos más adecuados, así como nuestro mejor consejo profesional.

#### **1.1.9. Eslogan**

**“Hagamos que sea posible”**

Es un compromiso con la gente emprendedora, una invitación a pasar al campo de la acción y hacer que los proyectos se hagan realidad; trabajando juntos, nosotros y nuestros clientes.

#### **1.1.10. Objeto social y duración**

CrediScotia Financiera realiza las operaciones permitidas a las Empresas Financieras en el marco de la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (Ley

N° 26702). Dicha norma legal establece los requisitos, derechos, obligaciones, garantías, restricciones y demás condiciones de funcionamiento a que se sujetan las personas jurídicas de derecho privado que operan en el sistema financiero y de seguros.

Las actividades que desarrolla se ubican dentro del Grupo 6519 de la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU), que corresponde a la Actividad Bancaria Comercial y de Seguros.

El plazo de duración de CrediScotia Financiera es indefinido.

#### **1.1.11. Grupo económico**

CrediScotia Financiera pertenece al Grupo Scotiabank en el Perú, que a su vez forma parte de The Bank of Nova Scotia (o Grupo Scotiabank), banco internacional con sede en Toronto, Canadá. Es la Financiera del Grupo Scotiabank en el Perú, especializada en el segmento de la microempresa y de la banca de consumo.

The Bank of Nova Scotia, fundado en el año 1832, es una de las instituciones financieras más importantes de Norteamérica y el Banco canadiense con mayor presencia internacional, con más de 805 mil millones de dólares canadienses en activos consolidados totales, con un equipo de 86 mil empleados que atiende a más de 21 millones de clientes en más de 55 países. Cotiza sus acciones en las bolsas de valores de Toronto y Nueva York.

Scotiabank Perú es el resultado del proceso de reorganización simple por el cual el Banco Sudamericano aportó un bloque patrimonial al Banco Wiese Sudameris, luego que The Bank of Nova Scotia (BNS) adquiriera directa e indirectamente la participación mayoritaria que tenía Intesa Sanpaolo S.P.A. en el Banco Wiese Sudameris, y el 100% de las acciones representativas del capital social del Banco Sudamericano S.A. A tal fin, las Juntas Generales de Accionistas de ambas instituciones adoptaron los acuerdos necesarios para llevar adelante el proceso de reorganización simple y aporte correspondiente, concluidos con fecha 13 de mayo de 2006, en la que asimismo el Banco Wiese

Sudameris, acordó modificar su denominación social por la de Scotiabank Perú. Estos acuerdos fueron elevados a Escritura Pública ante el Notario de Lima Dr. Eduardo Laos de Lama con fecha 13 de mayo de 2006, lo que quedó debidamente inscrito en la Partida Electrónica N° 11008578 del Registro de Personas Jurídicas de los Registros Públicos de Lima.

#### **1.1.12. Scotiabank en el Perú**

En el Perú, Scotiabank atiende las necesidades financieras de sus clientes a través de sus diversas empresas especializadas, que actúan en forma autónoma, desarrollando sus actividades en permanente sinergia, con el objetivo de complementar la oferta de valor de sus productos y servicios, manteniendo una estrategia comercial integrada. Estas empresas son:

- ✓ Scotiabank
- ✓ CrediScotia Financiera
- ✓ ProFuturo AFP
- ✓ Scotia Bolsa
- ✓ Scotia Fondos
- ✓ Scotia Sociedad Titulizadora
- ✓ Servicios, Cobranzas e Inversiones (SCI)

#### **1.1.13. The Bank Of Nova Scotia**

Con sede en Toronto, con más de 180 años de experiencia, 21 millones de clientes, un equipo de 83.000 colaboradores en 55 países, The Bank of Nova Scotia o Scotiabank es hoy uno de los grupos financieros de origen canadiense más importante, con la capacidad de brindar la estabilidad que merecen sus grupos de interés alrededor de todo el mundo. Scotiabank es una organización multicultural, con negocios financieros muy diversificados. Fundado en 1832, es uno de los grupos financieros más sólidos del mundo y el banco canadiense con más presencia y proyección internacional. A abril del 2014, cuenta con



activos consolidados por más de 792,000 millones de dólares canadienses. Cotiza sus acciones en las bolsas de valores de Toronto y Nueva York.

La diversificación geográfica y comercial continúa siendo la esencia de su estrategia y potencia su crecimiento en cada una de sus cuatro unidades de negocio: Banca Canadiense; Banca Internacional; Gestión Patrimonial Global, y Banca y Mercados Globales.

Solo a través de Banca Internacional opera en más de 45 países fuera de Canadá: en El Caribe, América Central, México, Latinoamérica y Asia.

En el 2008, Scotiabank superó la crisis del sistema financiero mundial gracias a su gestión y manejo prudente del riesgo, al buen control de su cartera de inversiones y por estar regulado en una economía estable y con un buen desempeño fiscal como la canadiense. De esta manera, en 2010 fue parte de la lista de los 50 bancos más seguros publicada por la revista Global Finance y de la lista de los 10 bancos más estables publicada por la consultora Oliver Wyman.

En 2012, Scotiabank se convirtió en el primer banco canadiense en ser designado como el Mejor Banco Global del Año y Banco del Año en las Américas, por la revista The Banker, la principal fuente de información bancaria y financiera del mundo.

Desde hace más de una década, Scotiabank viene logrando resultados récord, incluso en los últimos cinco años consecutivos. Un logro extraordinario, aún más impresionante si se considera la incertidumbre del entorno a nivel mundial. En 2013, logró una utilidad neta récord de 6,700 millones de dólares canadienses, con un rendimiento sobre el capital de 16,4%.

## **1.2. Funciones de los colaboradores**

**1.2.1. Vicepresidente de negocios:** Son los que se encargan de definir y dirigir las políticas y el plan estratégico, así como estrategias y acciones orientadas

al desarrollo sostenido del modelo de generación de negocios, identificando nuevos negocios, productos y canales de atención, teniendo en cuentas su alineamientos con los objetivos de la organización. Así como un permanente análisis y monitoreo de las variables del negocio, el mercado y la competencia.

- 1.2.2. Gerente territorial y zonal:** Gestionar la rentabilidad de los canales y evaluar el comportamiento del mercado, con la finalidad de proponer estrategias que permitan a CrediScotia establecer mecanismos de penetración y posicionamiento dentro del mercado nacional. Así mismo formular mecanismos de supervisión y control y vigilar el cumplimiento de las mismas.
- 1.2.3. Jefe de negocios y director de administración:** Realizar la planificación estratégica y táctica del equipo de negocios a su cargo. También realizar el seguimiento y control de las evaluaciones y aprobaciones de créditos de la zona asignada, apoyando al cumplimiento de los objetivos comerciales de la unidad y manteniendo los niveles de riesgo adecuados (calidad de cartera) y un óptimo nivel de servicio.
- 1.2.4. Asesor de créditos:** Realiza labor de campo, tendrán contacto con los funcionarios de negocios microempresa para la entrega de expedientes y seguimientos de los mismos.
- 1.2.5. Funcionario de negocios:** Le corresponde evaluar y aprobar las solicitudes de crédito y/o tarjetas de crédito, cumpliendo los procedimientos y parámetros para tal fin.

Para desarrollar la gestión comercial de su cartera de clientes, conformado por microempresarios, ejecuta las siguientes funciones:

- ✓ Tutelar y asesor a los clientes.

- ✓ Ofrecer y vender un producto adecuado a las necesidades del cliente, coherentemente con los lineamientos comerciales y políticos de riesgo de la financiera.
- ✓ Atender las solicitudes de créditos generados por los canales de venta (interna y externa), revisando y verificando la validez de la documentación e información presentada por el cliente.
- ✓ Realizar la evaluación del negocio en campo de acuerdo a las políticas aprobadas por el gerente de riesgo.
- ✓ Procesar/evaluar/aprobar-rechazar de acuerdo a su autonomía las solicitudes de crédito, asegurando un nivel de riesgo adecuado.
- ✓ En caso de tener asesores de negocios mes a cargo, planificar, supervisar y controlar la gestión diaria, a través de la revisión de la hoja de ruta y control de prospectos registrados por los asesor de negocios mes, asegurándose de que el cierre de cada día se halla registrado los resultados de las visitas efectuadas por los asesor de negocios.
- ✓ Gestionar postventa a clientes (consultas, solicitudes, reclamos) así como revisar y dar seguimiento a las operaciones de recuperación y cobranza
- ✓ Asegurar el cumplimiento de los ratios de productividad, niveles de morosidad y tasa, establecidos por la financiera.
- ✓ Cumplir con los planes de acción definidos por el administrador para lograr la calidad de servicios u objetivos de la agencia y centro de negocios.

### 1.3. Políticas que encausan los procesos de trabajo

Para la gestión de la cartera se deberá tener en cuenta los siguientes indicadores:

- ✓ **Crecimiento de saldo de cartera:** mide el incremento del saldo de cartera hasta con atraso menor o igual a 8 días en microempresa.
- ✓ **Crecimiento de clientes sanos:** mide el incremento del número de clientes que tenga hasta 8 días de atraso en algún producto de microempresa.
- ✓ **Indicador de mora:** es la proporción del saldo con atraso mayor a 8 días respecto al saldo total.

#### 1.4. Responsabilidades adicionales del funcionario de negocios

- ✓ Tanto el funcionario de negocios microempresa como el asesor de negocios mes, podrán fedetear los documentos. en caso de expedientes generados por el promotor externo solo el funcionario de negocios microempresa deberá fedetear los documentos.
- ✓ El funcionario de negocios mes es el responsable de hacer la consulta RENIEC y realizar las impresiones de los mismos.
- ✓ El funcionario de negocio es el responsable de tomar las firmas en el pagaré asegurándose que sean iguales al RENIEC.
- ✓ Los funcionarios de negocios mes, deben asegurarse que el expediente crediticio contenga la documentación que corresponda de acuerdo al tipo de evaluación en ISTS (sistema), así como registrar los datos de los clientes intervinientes del crédito.
- ✓ Deben marcar el check list para créditos mes (hoja 1 y hoja 2) todos los documentos que haya adjuntado al expediente.
- ✓ Debe realizar la verificación domiciliaria del cliente que el domicilio se encuentre dentro del sector asignado a su cartera, o solicitar a SCI por ISTS cuando el domicilio se encuentre fuera del sector asignado.
- ✓ El funcionario de negocios debe preparar los sustentos necesarios ante los casos de repechaje de créditos.
- ✓ El funcionario de negocios debe coordinar con el gestor de SCI, las acciones de cobranza por cliente.
- ✓ Deben coordinar los desembolsos con el asesor de negocios, presentar entorno y gestor de servicios.
- ✓ Los dos primeros sábados del mes, se realizarán barridos de venta (volanteo y venta directa en campo) en algún mercado o zona geográfica que se planifique.
- ✓ El funcionario de negocios microempresa deberá dar a conocer al personal que supervisa las metas del mes, las zonas donde se realizarán los barridos de venta, asimismo colocar en la pizarra de mesa de trabajo las metas y el avance diario por asesor de negocios microempresa.

- ✓ El funcionario de negocios microempresa deberá revisar todos los días las hojas de ruta y control de prospectos de cada asesor de negocios microempresa, así como custodiar al cierre del día estos documentos.
- ✓ Tanto el funcionario de negocios como el asesor de negocios deberán ir a su labor de campo habiendo revisado información suficiente del cliente de acuerdo a la gestión a realizar.
- ✓ El resultado de la gestión de cobranza deberá registrarse el mismo día que fue realizado, por el funcionario de negocios microempresa, así como custodiar al cierre del día estos documentos.

#### **1.5. En caso de tener asesores de negocios microempresa a cargo:**

- ✓ Deberá reunirse diariamente con su equipo de asesores para revisar los avances de objetivos, etc.
- ✓ Evaluará la gestión de ventas del asesor de negocios microempresa acompañándolo al menos a la visita de 5 clientes en el mes.
- ✓ Deberá tener en cuenta los siguientes indicadores: cantidad de ingresos/cantidad de prospectos, cantidad de operaciones desembolsadas de ingreso o cantidad de operaciones desembolsados cantidad de prospectos-
- ✓ Mensualmente el funcionario de negocios informara al administrador de agencia el resultado de evaluación y progreso de los asesores de negocios microempresa con calificación menor al promedio de la mesa a menor de 15 operaciones.
- ✓ Se supervisará la evaluación de los créditos mediante visitas aleatorias y/o conjuntas entre el funcionario, administrador de agencia y jefe de negocios, generando un informe al gerente zonal para su revisión y archivo.
- ✓ La supervisión comprenderá la información de negocio y/o domicilio en campo y el contraste sobre los registrados en el sistema de evaluación de crédito.

#### **1.6. Definición de microempresa**

Una microempresa es una empresa de tamaño pequeña. Su definición varía de acuerdo a cada país, aunque en general, puede decirse que una microempresa

cuenta con un máximo de 10 empleados y una facturación acotada. Por otra parte el dueño de la microempresa puede trabajar en la misma.

La creación de la microempresa puede ser el primer paso de un emprendedor a la hora de organizar un proyecto y llevarlo adelante. Al formalizar su actividad a través de una microempresa el emprendedor cuenta con la posibilidad de acceder al crédito, contar con aporte jubilatorio y disponer de una obra social, por ejemplo.

En el Perú nace como una alternativa de poder sobrevivir a la falta de trabajo. Y como este es un problema generalizado, se sabe que el 99.63% de las empresas, son microempresas, que aportan el 42% del PBI.

Por tanto estas unidades productivas que aparecieron como resultado de una necesidad merecen nuestra atención porque son la caja chica de la economía de nuestro país, el cual se sostiene por ella.



## **CAPÍTULO II**

### **POLÍTICAS Y NORMAS DE EVALUACIÓN CREDITICIA APLICADOS A LA MICROEMPRESA – CREDISCOTIA**

#### **2.1. Ámbito de aplicación**

Personas naturales con negocio propio, con o sin RUC, con ventas anuales declaradas de hasta S/.300M y estimadas anuales no menores a S/.18M. Podrán ser personas con o sin experiencia crediticia previa. Todas las solicitudes de clientes que declaren ventas anuales hasta S/.300M deben evaluarse mediante la presente metodología y a través de un funcionario de negocios especializado, ya sea dentro de la autonomía comercial como aquellas que se presenten a la Mesa de Decisión. Esta Política incluirá personas que declaren ventas anuales de hasta S/.900M en tanto acepten la oferta de la Financiera.

La venta mensual estimada máxima será de S/.150M.

Todos los montos están referidos en MN. El T.C. utilizado es de S/.3.00 por US\$ 1.00. Este tipo de cambio se revisará trimestralmente.

Notas:

- ✓ Las ventas anuales declaradas, se calculan tomando en cuenta el promedio de las 3 últimas declaraciones mensuales presentadas a la SUNAT. A falta de estos, se tomará la última declaración anual presentada a la SUNAT.
- ✓ La venta mensual estimada es la que se obtiene de la evaluación del negocio en campo (costeo).

#### **2.2. Características de los negocios**

Los negocios a considerar deben presentar lo siguiente:

- ✓ Generación de excedentes, mínimo S/.700 de utilidad operativa.

- ✓ Alineado con el punto anterior, no se financian actividades que sólo generen ingresos de subsistencia.
- ✓ Respaldo patrimonial (incluye patrimonio familiar). Los negocios deben tener patrimonio positivo a partir de cualquier tipo de activo fijo o corriente.
- ✓ Deben desarrollarse en un punto fijo (no ambulantes). Si se trata de actividades desarrolladas en puestos desmontables, se deberá contar con la conformidad de Riesgos.
- ✓ No desarrollar actividades estacionales, esporádicas o ilegales.
- ✓ No ubicarse en zonas peligrosas o fuera del ámbito de acción de la Financiera.

#### Consideraciones Generales:

- ✓ Los créditos de Microempresa se otorgan a los dueños del negocio y en ningún caso a terceros.
- ✓ Todo cliente que requiera facilidades crediticias que no se encuentren dentro de la presente estandarización de productos o que requiera una excepción a la Política, deberá ser autorizado por la Mesa de Decisión de Riesgos.
- ✓ Las autonomías crediticias comerciales se fijan mediante documento ad-hoc emitido por Riesgos tomando en cuenta los niveles de autonomía indicados en el anexo 7 (Tabla de Asignación de Autonomías Comerciales).
- ✓ Las autonomías crediticias del área de Riesgos, indicadas en el anexo 8 del presente manual, se basan en los montos de la operación aprobada, sin incluir la comisión de desembolso, el valor de la prima del seguro, ni los seguros asociados a las garantías.

### **2.3. Evaluación crediticia**

#### **2.3.1. Parámetros de Capacidad de Pago:**

Son aquellos parámetros ligados a la estabilidad de ingresos en el tiempo, generación de excedentes y patrimonio del negocio (acumulación). No se financian actividades que sólo permitan la subsistencia de la persona o grupo familiar.

**a) Estabilidad del ingreso en el tiempo**

- ✓ Antigüedad mínima de operaciones del negocio: 1 año. Para clientes entre 6 y 12 meses de antigüedad, capital de trabajo máximo S/.3,000. Sólo se sustenta antigüedad del negocio principal.
- ✓ Edad del accionista principal (negocio unipersonal):
  - Mínima: 21 años. Se requiere sólo aval de propiedad o de ingresos en el tramo de 21 a 24 años, salvo que se demuestre antigüedad del negocio mayor a 2 años. A partir de 25 años no se requiere aval.
  - Máxima: 74 años (máximo 75 años al final del crédito)
- ✓ Moneda de los créditos: Nuevos Soles. Sólo se podrá otorgar préstamos en dólares a clientes que cuenten como mínimo con el 67% de sus ingresos en dólares. No sujeto a excepciones.
- ✓ No se financian las siguientes actividades y oficios:
  - Agricultura (excepto aquella asociada a la agroindustria)
  - Pesca
  - Minería y petróleo
  - Inmobiliaria
  - Armadores.
  - Transporte público de pasajeros sin unidad propia de transporte (sin infracciones vigentes ni orden de captura). En caso de taxistas propietarios, con inscripción en SETAME (Lima) u organismo similar en provincias
  - Abogados, Contadores y Oficios menores.
  - Servicios de asesoría y actividades de servicios sin activos fijos.
  - Juegos electrónicos y casinos.

**b) Generación de excedentes**

- ✓ Venta mensual mínima: S/.1.5M. Utilidad operativa mínima S/.0.7M
- ✓ Ventas estables o en crecimiento.

### c) Patrimonio personal

- ✓ Patrimonio personal = Casa o local propio, o activos asociados al negocio.
- ✓ El patrimonio inmobiliario se sustenta con último autoavalúo, título de propiedad, constancia de adjudicación, copia literal de dominio, constancia de posesión emitida por una Municipalidad o contrato de compra venta notariada. En zonas donde no se acredite Notario, se podrá aceptar contrato de compra venta con refrendo de Juez de Paz.
- ✓ La copia literal de dominio no debe tener antigüedad de expedición mayor de 30 días.
- ✓ No se aceptan aquellos autoavalúos que presenten las siguientes condiciones:
  - Tenedor o poseedor (sujeto a evaluación)
  - Propiedad en Sucesión indivisa.
  - Terreno, excepto si la verificación señala lo contrario.
  - Predio rural, excepto que verificación realizada por SCI señale lo contrario.
- ✓ Acumulación patrimonial = Aquel compuesto por casa o local propio, o vehículos del negocio o maquinarias del negocio. En el caso de vehículos sustentar con tarjeta de propiedad. En el caso de maquinarias con facturas de adquisición.

### d) Avales

- ✓ Se requiere aval de ingresos o propiedad para clientes con edad entre 21 y 24 años. Se exonera el aval si:
  - Antigüedad del negocio es mayor a 2 años.
  - El cliente registra los últimos 12 meses (mínimo 8 meses con saldo de deuda) con calificativo SBS Normal y el monto del crédito no excede de S/.17M.
- ✓ Requisitos del aval
  - Edad no menor de 25 años ni mayor de 69 años.

- Debe contar con casa propia o ingresos demostrables
- No se aceptan avales cruzados.
- Si cuenta con negocio se evalúa según los parámetros indicados en la presente Política de Créditos Microempresa.
- ✓ Requisitos para avales con renta de quinta categoría (dependientes formales) aplicable a otros ingresos del cliente y cónyuge:
  - Antigüedad laboral mínima: 1 año.
  - El empleador debe tener clasificación Normal en 2 últimos períodos y no encontrarse en proceso de reestructuración o liquidación en INDECOPI.
  - IE máximo 40%

### **2.3.2. Parámetros de actitud de pago**

Parámetros referidos al comportamiento crediticio del cliente, cónyuge, aval y empresas donde la persona tenga participación mayoritaria al 50% (incluyendo a los socios) con la Financiera, con el sistema financiero y con entidades no financieras.

#### **a) Antecedentes crediticios internos aceptados**

- ✓ No debe registrar créditos vencidos, castigados o con cuotas impagas
- ✓ No registrar créditos vendidos a empresa de cobranza en los últimos 24 meses.
- ✓ Atraso Máximo: En los 12 últimos meses no puede ser mayor a 30 días por cuota y dentro de este periodo los 4 últimos meses no puede ser mayor a 6 días por cuota.
- ✓ No debe registrar crédito refinanciado vigente.
- ✓ No estar consignado en la base negativa interna ni en la de Oficialía de Cumplimiento.
- ✓ De encontrarse en la base negativa como Persona Expuesta Políticamente PEP deberá seguir los lineamientos establecidos en el anexo 10.

**b) Antecedentes crediticios externos aceptados**

- ✓ Clasificación SBS Normal en 3 últimos meses y hasta CPP en meses anteriores. Se acepta hasta 5% de clasificación CPP en créditos de consumo en los 3 últimos meses. Se aceptará hasta 10% en CPP en créditos de consumo en los últimos 3 meses si al menos el 50% del total de deuda es de microempresa o comercial y ésta se encuentra 100% Normal en el mismo período.
- ✓ No registrar deuda morosa con servicios públicos (luz, agua, teléfono fijo).
- ✓ No debe registrar clasificación SBS Deficiente, Dudoso o Pérdida en 12 últimos meses.
- ✓ No debe registrar deuda refinanciada vigente (no se incluye RESIT), deuda en cobranza judicial o deuda castigada.
- ✓ No debe registrar protestos financieros y no financieros sin aclarar en bases externas en los últimos 2 años, en caso contrario se debe adjuntar información aclaratoria que evidencie el pago. Los protestos no financieros no se tomarán en cuenta si el cliente tiene registro 100% normal en los últimos 4 meses (necesariamente en los 4) y cumple con los demás antecedentes crediticios internos y externos.
- ✓ No debe registrar tarjetas de crédito anuladas o cuentas corrientes cerradas con período de castigo vigente.
- ✓ No registrar morosidad sin aclarar, excepto si el monto moroso no excede de S/.500. Incluye SUNAT y Banco de Materiales.
- ✓ Número máximo de entidades financieras con deuda de negocio, incluye deuda con la Financiera y deudas de otros bancos de consumo: 5 entidades
- ✓ Historia crediticia: Para efectos del presente manual se considera que un cliente tiene historia crediticia cuando registra al menos 4 de los últimos 12 meses con deuda y con clasificación de riesgo en la central de riesgo interna.



### **2.3.3. Parámetros de capacidad de cobranza**

Parámetros que facilitan la ubicación del cliente y la gestión de cobranza.

#### **a) Ubicación estable**

- ✓ Todos los créditos deben contar con verificación domiciliaria y visita al negocio.
- ✓ La casa o local propio debe tener las siguientes características mínimas:
  - No deben predominar los materiales ligeros o precarios en más del 50% de su estructura (esteras, cartones y maderas recicladas)
  - No deben carecer de servicios básicos (luz y agua). En el caso de agua, ésta podrá ser proveída por pozo individual o comunitario.
- ✓ Todos los clientes y avales deben contar con verificación domiciliaria. Sólo se exceptúan los créditos con respaldo en depósitos en efectivo en garantía (garantía líquida) y las disposiciones de línea de crédito.

#### **b) Facilidad en la gestión de la cobranza**

Los inmuebles no deben situarse en zonas peligrosas, de difícil acceso o fuera del área de influencia de las Agencias de la Financiera. Se exceptúan los clientes que residen en zona peligrosa en los siguientes casos:

- ✓ Clientes con local propio no ubicado en zona peligrosa.
- ✓ Clientes con local comercial alquilado en zona no peligrosa y 12 meses de calificativo SBS Normal (créditos microempresa o comercial) si el monto solicitado no excede de S/.10,000.

### 2.3.4. Parámetros de ajuste en la evaluación del negocio

#### a) Índices Financieros aceptables del negocio

- ✓ Índice de liquidez (Activo corriente / Pasivo corriente): Mayor a 1.
- ✓ Solvencia (Deuda + Préstamo / Patrimonio): No mayor de 1.
- ✓ Rentabilidad (Utilidad neta / Ventas): Mayor del 5% de la Venta Mensual estimada.

#### b) Otros parámetros del negocio con respecto al financiamiento

- ✓ Crédito para capital de trabajo / capital de trabajo: Menor o igual a 1.
- ✓ Crédito para capital de trabajo / Inventarios: Menor o igual a 1.

#### c) Factor de ajuste por Grupo Familiar Básico (GFB)

Ajuste aplicado a la utilidad neta del negocio para deducir los gastos incurridos por el dueño del negocio en la manutención de los miembros dependientes de su familia.

#### **Cuadro 1.**

*Factor de ajuste por grupo familiar básico*

<b>Utilidad Neta (S/.)</b>	<b>Factor Lima</b>	<b>Factor Provincias</b>
Hasta 1,000	70%	60%
1,001 – 2,000	60%	50%
2,001 – 3,000	55%	45%
Mayor de 3,000	50%	40%

Fuente: Manual de políticas –Crediscotia F.

Nota: Si la utilidad neta es menor de S/.400 el factor es 100%.

Se aplica a los negocios unipersonales o familiares (padres e hijos) cuyo grupo familiar no supera los 4 miembros (GFB). Si el GFB excede de 4 miembros se debe deducir el 10% adicional de la utilidad neta por cada miembro dependiente adicional. La deducción por este concepto no será mayor de S/.10M.

#### **d) Factor de ajuste por estacionalidad de ventas**

En julio y diciembre se multiplicará la Venta Mensual estimada por el factor de ajuste 0.67. Este ajuste se realizará sólo en los negocios que se encuentren en campaña.

#### **2.3.5. Otros parámetros y excepciones**

- ✓ El Funcionario de Negocios debe realizar la visita al negocio y es responsable de fedatear toda la información y documentación necesaria para la evaluación crediticia. De manera aleatoria o cuando algún caso particular lo amerite, un Oficial de Créditos podrá realizar la visita, acompañado del Funcionario respectivo.
- ✓ El Asesor interno debe fedatear los documentos de sustento comercial del negocio a evaluar y del patrimonio del cliente e intervinientes en el crédito, pero el levantamiento de firmas en los valorados sólo lo hará el FDN especializado.
- ✓ El Funcionario de Negocios podrá realizar la verificación domiciliaria cuando el negocio se encuentre dentro del domicilio o el domicilio esté ubicado dentro del territorio asignado al Funcionario. En ese caso utilizará el formato de verificación domiciliaria. En otros casos, la empresa de Cobranzas designada, se encargará de realizar la inspección.
- ✓ En caso la verificación la realice SCI, ésta podrá ser solicitada por el FDN hasta por una segunda vez. Para poder realizar una tercera, deberá contar con autorización del FDN Master.
- ✓ La solicitud no podrá ser aprobada si el resultado de la verificación domiciliaria es negativa.
- ✓ Se generará el estatus de verificación negativa cuando:
  - ✓ El solicitante no reside en la vivienda inspeccionada.
  - ✓ El domicilio se encuentra en zona peligrosa o inaccesible.
  - ✓ La infraestructura de la vivienda no cumple con lo establecido en el numeral 1.2.3 a) o la vivienda está en evidente mal estado de conservación.

- ✓ Cliente presentó documentación falsa o adulterada.
- ✓ Cliente tiene servicios básicos (luz / agua) con conexiones clandestinas.
- ✓ Intento de soborno al inspector / FDN
- ✓ Verificación no se pudo concretar. Se considera que una verificación no se pudo concretar cuando:
  - No se pudo ubicar el domicilio
  - La información recabada es incompleta (no se puede completar el formato de verificación domiciliaria)
  - Cuando el entrevistado no es el propio solicitante, o sus padres, o sus suegros, o su cónyuge /conviviente, o sus hijos o sus hermanos y no se identifican con su DNI.
  - Este es el único estatus de verificación domiciliaria negativa (no se pudo concretar) que puede ser levantada por una subsiguiente verificación.
- ✓ Cuando la información proporcionada durante la verificación domiciliaria por los vecinos sea contradictoria, el funcionario aplicará su discrecionalidad para determinar si la solicitud procede o no.
- ✓ Cuando en la verificación se confirme que el cliente tiene cónyuge o conviviente, será obligación del FDN consignar en la plataforma de aprobación al cónyuge o conviviente.
- ✓ Si la unidad familiar tiene dos o más negocios se evaluarán como riesgo único.
- ✓ Los analfabetos no son sujetos de crédito.
- ✓ Si el cónyuge del cliente o del aval es analfabeto, se debe incluir en la solicitud de crédito y en el cronograma de pagos un acta notarial de “Firma a Ruego” (coordinada con el Área Legal de la Financiera), las cuales se enviarán a Cartera junto al pagaré.
- ✓ La persona analfabeta no puede firmar el pagaré.
- ✓ Siempre se filtrará en centrales de riesgos al cónyuge o conviviente.
- ✓ Si el cónyuge o conviviente registra deuda Mes o comercial, se deberán contabilizar para efectos del cálculo de la capacidad de pago

y deberán firmar necesariamente la solicitud de crédito. Convivientes que no registran deuda MES o comercial, deberán firmar solicitudes de créditos si exposición excede los S/.30M. El cónyuge firmará siempre.

- ✓ El aval sólo podrá avalar un crédito en la Financiera.
- ✓ Vigencia de aprobaciones: 30 días para operaciones sin garantía y 90 días para operaciones que involucren garantías.
- ✓ Vigencia de verificación domiciliaria
- ✓ Clientes recurrentes internos: 1 año.
- ✓ Otros créditos = 120 días
- ✓ En caso de renovaciones de líneas o de operaciones puntuales, los analistas de crédito podrán exonerar los límites máximos de exposición crediticia cuando el cliente registre de manera simultánea en el SBP y ExBantra, siempre y cuando el cliente cumpla con las reglas de recurrencia interna establecidas en el presente manual.
- ✓ La División de Riesgos podrá poner a disposición del Área Comercial las bases de datos filtradas, de acuerdo a los términos de la presente Política, con la característica de pre aprobada y aprobada. Si el documento que emite la División de Riesgos no tiene concesiones o condiciones especiales, se entiende que se deben respetar los documentos y evaluaciones que dicta la presente Política. La vigencia de las bases será indicada en su oportunidad.

### **2.3.6. Exposición Máxima**

Es el monto máximo de deuda que puede tener el cliente y su grupo económico (Cliente y cónyuge) con la Financiera por el financiamiento de las actividades de su negocio.

En la exposición máxima no se incluyen los créditos garantizados al 100% con depósitos en efectivo en garantía (garantía líquida).

Este monto se define en S/.120, 000 por todo concepto (capital de trabajo + recurrencia + activo fijo + crédito de autoconstrucción)

## 2.4. Financiamiento de capital de trabajo

Financia el inicio del ciclo operativo del negocio (financiamiento de compras) y el final del ciclo comercial (financiamiento de ventas).

### 2.4.1. Financiamiento de Compras

Comprende el financiamiento de compras de mercadería o insumos, mano de obra y demás gastos operativos anteriores a la venta del producto.

Cuadro 2.

#### *Financiamiento De Compras*

Tipo Operación	Productos	IE	Monto Máximo S/.	Plazo Máximo
LCRD o Pagaré en cuotas	Crédito sin garantía hipotecaria	Servicios y manuf 40%	S/. 45,000	12 meses
	Crédito con Garantía hipotecaria	Otros 15% de la venta mensual estimada	S/. 90,000	24 meses

Fuente: Manual de políticas –Crediscotia F.

Nota: Los montos máximos y porcentajes consignados son netos de la comisión de desembolso y el valor de la prima de seguro. No incluye los seguros asociados a las garantías.

#### a) Precisiones

- ✓ Se puede otorgar como crédito específico o línea de crédito (LCRD).
- ✓ El Índice de Endeudamiento Máximo (IE), es el máximo porcentaje de la Venta Mensual estimada destinado al pago de cuotas de los créditos vigentes del negocio en el Sistema Financiero incluyendo el crédito propuesto.
- ✓ Clientes con antecedentes crediticios positivos (deuda MES o comercial, en no menos de 6 meses en el último año y que cumplan con los parámetros del acápite 1.2.2 b) podrán acceder a un crédito sin garantía hipotecaria y con plazo no mayor de 18 meses. En el

caso de créditos con garantía hipotecaria el plazo se puede extender hasta 24 meses.

- ✓ Límites para clientes nuevos sin historia crediticia (para créditos puntuales o líneas de crédito):

Cuadro 3.

*Límites para clientes nuevos*

Antigüedad del negocio	Patrimonio	Monto máximo
de 1 a 2 años	Sin	S/. 3,500
	Con	S/. 8,000
Mayor a 2 años	Sin	S/. 8,000
	Con	S/. 15,000

Fuente: Manual de políticas –Crediscotía F.

**b) Restricciones**

- ✓ El plazo de gracia no debe exceder de 60 días.
- ✓ Los créditos con garantía hipotecaria sólo se pueden otorgar hasta el 100% del valor de realización (según tasación).
- ✓ Paralelos de campaña
- ✓ Se fijan 4 campañas anuales (Escolar, Día de la madre, fiestas patrias y navidad) las cuales se iniciarán con un máximo de 60 días de anticipación a la fecha central. Para otras campañas, se solicitará autorización a Riesgos, adjuntando el sustento del caso para su evaluación.
- ✓ Sólo para recurrentes de la Financiera con atraso máximo de 5 días por cuota en los últimos 12 meses.
- ✓ Aplicable a clientes cuya actividad incremente sus ventas en estas campañas.

- ✓ Crédito máximo: Hasta 50% del crédito o línea vigente.
- ✓ El crédito o línea vigente + extra crédito (campana) no excederá del monto límite de financiamiento de compras + plus por recurrencia.
- ✓ El plus por recurrencia no excederá S/.15M
- ✓ El plazo máximo del crédito será de 3 meses.
- ✓ Plazo de gracia máximo: 90 días (créditos a 1 cuota) y 60 días (créditos a 2 cuotas).
- ✓ El único ratio que se excepciona es el IE.
- ✓ Los clientes deben haber cancelado, al menos, 6 cuotas mensuales de un crédito para financiamiento de compras (capital de trabajo), 12 meses con calificativo SBS Normal en bases externas (atraso máximo de 10 días por cuota), buenos antecedentes crediticios (según parámetros de actitud de pago) y antigüedad de cancelación no mayor de 6 meses. No aplican prepagos.
- ✓ Utilizaciones de línea de crédito
- ✓ Clientes con línea de crédito vigente, clasificación SBS Normal en 4 últimos períodos y pagos de créditos internos con atrasos no mayores de 10 días por cuota.
- ✓ La primera utilización de línea debe tener 6 cuotas pagadas como mínimo.
- ✓ No registrar crédito refinanciado vigente, protestos sin aclarar, tarjeta de crédito cancelada o cuenta corriente cerrada (con período de castigo vigente) y morosidad sin aclarar.
- ✓ El plazo máximo de las utilizations de línea será de 12 meses. En el caso de recurrentes (internos o externos) el plazo podrá extenderse hasta 18 meses.
- ✓ En la opción Paralelo, el saldo capital del crédito vigente y el crédito paralelo no deben exceder el monto de la línea de crédito aprobada. Asimismo, sólo existirán hasta 2 utilizations de línea vigentes.
- ✓ En la opción revolving, se podrá otorgar un crédito por el 100% de la línea siempre que cancele el crédito vigente (dentro de línea) con 4 cuotas pagadas de 12 o 6 cuotas pagadas de 18 como mínimo, para esta facilidad el atraso máximo será de 8 días y el cliente deberá



haber cancelado 6 cuotas como mínimo de la primera utilización de la línea.

**c) Parámetros para Créditos hasta S/. 3,500**

Adicionalmente a los parámetros indicados en los puntos anteriores, se tomarán en cuenta los siguientes puntos para créditos hasta S/.3,500.

✓ Clientes Bancarizados:

- Exoneración de la presentación de recibos de servicios públicos.
- Exoneración de sustento del destino de fondos hasta S/. 3,500.
- Plazo: Hasta 18 meses.
- Se usará el producto ISTS Credi3000-Emergente.

✓ Clientes No Bancarizados:

- Presentación de constancia de pertenencia o ficha del padrón del mercado o asociación de comerciantes. Esta constancia reemplazará a las boletas de compra así como la necesidad de demostrar antigüedad y/o titularidad.
- No es obligatorio el RUC.
- Constancia de posesión validada por Municipio en lugar de servicios públicos.
- Plazo: Hasta 12 meses.
- Se usará el producto ISTS Credi3000-No Bancarizados.

**2.5. Financiamiento de inversión (activo fijo)**

**2.5.1. Parámetros Generales:**

Financia la compra de maquinaria y/o equipo (nuevo o usado), locales comerciales, la mejora de instalaciones en locales propios (obras civiles) y la construcción, mejora o ampliación de viviendas.

Cuadro 4.

*Parámetros generales*

<b>Tipo de operación</b>	<b>Productos</b>	<b>Financiamiento máximo / valor de garantía</b>	<b>IE</b>	<b>Monto máximo</b>	<b>Plazo máximo</b>
Pague en cuotas	Maquinaria y equipo nuevo	80% VF	Servicios manuf. 40%	S/. 120,000	36 meses
	Maquinaria y equipo usado	80 % VRI	Otros 15% de la venta mensual estimada		24 meses
	Locales comerciales	100% VRI			60 meses

Fuente: Manual de políticas –Crediscotia F.

Notas: Los montos máximos y porcentajes consignados son netos de la comisión de desembolso y el valor de la prima de seguro. No incluye los seguros asociados a las garantías.

✓ Precisiones

- El financiamiento máximo / valor de garantía, es el máximo crédito a otorgarse como porcentaje del valor de factura (VF) o del valor de realización (VRI) del bien a adquirir. Según lo indicado, la Financiera sólo financiará hasta el monto que a continuación se indica:
  - Maquinaria y equipo nuevo: 80% del valor de factura del bien.
  - Maquinaria y equipo usado: 80% valor realización según tasación (inicial mínima: 25%).
  - Locales comerciales de estreno: 80% del valor de compra-venta o valor comercial, el que resulte menor (Inicial mínima: 20%).
  - Locales comerciales de segundo uso: 100% del valor de realización según tasación (inicial mínima: 20%).
- Al determinar el monto máximo a financiar, se entenderá que el cliente debe cubrir el saldo no financiado como cuota inicial.

- El Índice de Endeudamiento Máximo (IE), es el máximo porcentaje de la Venta Mensual estimada destinado al pago de cuotas de los créditos vigentes del negocio en el Sistema Financiero incluyendo el crédito propuesto.
- Todos los créditos son con cronogramas en cuotas iguales o similares.

✓ Restricciones

- El plazo de gracia no excederá de 90 días.
- Si el crédito no excede el límite para financiamiento de compras sin garantía hipotecaria y el plazo no excede de 12 meses, no se requiere la constitución de garantía. Si el crédito es para financiar la compra de un activo con un proveedor con convenio (pago mediante transferencia a la cuenta del establecimiento) el plazo no será mayor de 18 meses.
- Créditos por montos mayores de S/.45M, que requieran garantía real, deben ir con garantía hipotecaria. Si los créditos provienen de establecimientos con convenio de financiamiento, el monto máximo con garantía prendaria será S/.90M.
- Si se financia la adquisición de maquinaria y equipo con respaldo de una garantía hipotecaria, se financiará hasta el 80% del valor factura para bienes nuevos y hasta el 75% del valor de realización para bienes usados (inicial mínima: 25%). Siempre respetando el hecho que sólo se puede prestar hasta por el 100% del VRI de la hipoteca. En estos casos, se hará por el importe que resulte menor.
- Maquinaria repotenciada de establecimientos con convenio de financiamiento se tratará como maquinaria nueva. En otros casos se presentará a consideración de la Mesa de Decisión.
- El financiamiento de locales comerciales, se respalda con hipoteca del local a adquirirse, excepto si se presenta otra

garantía que, a juicio de la Mesa de Decisión, implique una mejor posición de la Financiera respecto de la hipoteca del local.

### **2.5.2. Parámetros para Créditos Autoconstrucción:**

- ✓ Edad: Se debe tomar en cuenta lo siguiente.  
Edad del accionista principal (negocio unipersonal) y aval:
  - Mínima: 25 años. Se puede aceptar 24 años cuando el negocio presente antigüedad mínima de operaciones mayor de 2 años.
  - Máxima: 70 años (máximo 75 años al final del crédito)
- ✓ Patrimonio Personal: Se debe tomar en cuenta lo siguiente:
- ✓ Casa o terreno propio.
- ✓ Avaluos: Se debe adicionar lo siguiente:  
Se requiere aval cuando:
  - La vivienda donde se destinarán los fondos (ampliaciones y/o mejoras) es de propiedad de los padres o suegros. Adicionalmente, el titular del crédito debe residir en dicha vivienda.
  - El terreno donde se destinarán los fondos (terreno) es de propiedad del titular del crédito y deberá de contar con el aval del propietario de la casa familiar donde éste reside (padres o suegros).
  - La mesa de concesiones podrá exonerar avaluos con el debido sustento.
- ✓ Características mínimas de la vivienda: Se debe tomar en cuenta lo siguiente:
  - La casa o local propio debe tener las siguientes características mínimas:
    - No deben predominar los materiales ligeros o precarios en más del 50% de su estructura (esteras, cartones y maderas recicladas)

- No deben carecer de servicios básicos (luz con medidor y agua). En el caso de agua, ésta podrá ser proveída por pozo individual o comunitario.
- Para construcción en terrenos, no es necesario que el terreno cuente con servicios de luz y/o agua.
- Exposición Máxima: Se debe incluir, para efectos de exposición máxima, el crédito de autoconstrucción.
- Características del Producto Autoconstrucción: Se debe considerar lo siguiente:
  - Está afecto a las condiciones aplicables a un crédito de activo fijo. Adicionalmente se aplicará lo siguiente:

Cuadro 5.

*Tipos de clientes*

Tipos de clientes	Crédito sin garantía real			Crédito con garantía real		
	Monto máximo	Pazo máximo	Plazo de gracia	Monto máximo	Plazo máximo	Plazo de gracia
Cientes sin antecedentes crediticios	S/. 10,000	18 meses	60 días	S/. 50,000	36 meses	90 días
Cientes con antecedentes crediticios	S/. 15,000	24 meses				

Fuente: Manual de políticas –Crediscotia F.

- Se podrá extender el monto de crédito máximo, sin garantía real, hasta S/.45,000 siempre que el cliente presenta un LLE  $\leq 5\%$  (LLE = Gasto de provisión /saldo promedio)
- Se podrá extender el plazo máximo de los créditos sin garantía real hasta 36 meses, siempre que el cliente cumpla con los siguientes requisitos (todos):
  - LLE  $\leq 5\%$ ,
  - Edad  $\geq 30$  años,
  - Antigüedad de negocio  $\geq 2$  años; y
  - Patrimonio personal (casa o local propio).

- La aplicación de este plazo máximo estará sujeta a la confirmación del Área de Riesgos del desembolso automático del crédito, vía ISTS, a la cuenta del Establecimiento. El Área de Riesgos comunicará a las áreas correspondientes el levantamiento de esta restricción luego de realizada la confirmación indicada.
  - La garantía real a usarse será la garantía hipotecaria.
  - Para montos mayores de S/.30M requiere visado del presupuesto de obra por tasador de la Financiera.
  - Se podrá financiar la compra de materiales de construcción, acabados y mano de obra siempre que el monto de mano de obra no exceda del 40% del monto destinado a la compra de materiales de construcción y acabados, y que la suma de ambos créditos (materiales + mano de obra) no resulte mayor del monto máximo indicado en la Política.
  - El desembolso del crédito para materiales de construcción y acabados se realizará directamente al establecimiento aliado, mientras que el monto correspondiente a mano de obra se realizará directamente al cliente. El FDN es responsable de que el destino del crédito se cumpla, es decir, que el desembolso al Establecimiento autorizado y al cliente se realicen según lo establecido.
- Documentación: Se debe considerar lo siguiente:
  - La documentación a aplicar corresponde a la de un crédito de Activo fijo, adicionando los siguientes documentos:
    - Copia de la Carta de Aprobación
    - Copia de la Carta de conformidad
    - Copia de la Boleta o factura de venta expedida por el establecimiento autorizado.

- Se puede aplicar la documentación simplificada para clientes recurrentes (previamente deben cumplir las condiciones de recurrencia) a los cuales se les debe adicionar los documentos indicados en el punto anterior.
  - Cualquier punto no especificado en la presente se evaluará según Política Microempresa.
- Parámetros específicos para créditos autoconstrucción - Segmento B, Le son aplicables todos parámetros para créditos de autoconstrucción ya indicados excepto por lo siguiente. Perfil de clientes:
- Clientes con puesto desmontable, siempre que cuenten con ubicación física estable y autorización municipal (por lo menos 3 años de antigüedad en este lugar). Sólo aplica para Lima metropolitana y Callao.
  - Taxistas con unidad propia. La antigüedad máxima del vehículo será de 10 años y debe contar con carnet del SETAME.
  - Edad: En el caso de de los garantes (padres y/o suegros), no hay restricciones de edad. La Política indica que el rango permitido es de 25 a 70 años.
  - Avaes: Se admite exoneración de avales. Esta concesión debe ser aprobada en Mesa de Decisión.
  - Características de la vivienda:
    - La vivienda podrá ser de adobe, madera o quincha.
    - La vivienda debe contar con instalación formal de electricidad (medidor). No es necesario contar con agua y desagüe.
  - Parámetros de ajuste en la evaluación del negocio: Para el caso de negocios de servicios, se permitirá que no cuente con inventarios por la propia naturaleza del negocio. Esta concesión debe ser aprobada en Mesa de Decisión.

- Exposición máxima: Para este perfil de clientes sólo se podrá financiar hasta S/.3,500 (MAF)
- Condiciones adicionales: Se podrá utilizar el scoring de microempresa para los clientes con antecedentes crediticios en créditos microempresa en cuyo caso serán considerados como el perfil regular de la Financiera. En estos casos el crédito podrá tener un plazo máximo de 24 meses.

### **2.5.3. Parámetros para créditos de obras civiles:**

- ✓ Destinados a mejoras o ampliaciones de locales comerciales.
- ✓ Monto máximo: hasta S/.60M.
- ✓ Plazo máximo: 36 meses.
- ✓ Los presupuestos de obra serán visados por el tasador autorizado y se adjuntarán al expediente de crédito. Se exonera el visado en créditos menores de S/.30M cuyo plazo no exceda los 12 meses.
- ✓ Si el crédito es mayor de S/.30M y el plazo es igual o menor a 24 meses, se podrá realizar un solo desembolso sin supervisión. Si el plazo es mayor a 24 meses el desembolso se realizará en 2 partes. La primera no mayor al 50% del importe aprobado. Antes del segundo desembolso el perito autorizado deberá supervisar y confirmar que los fondos iniciales fueron correctamente aplicados a la obra. Caso contrario, no se procesa el segundo desembolso.
- ✓ El aporte mínimo del cliente será de 30% de la inversión total a priori (Inversión total = Valor VRI del inmueble a ampliar / mejorar + presupuesto validado por tasador de la Financiera). Será responsabilidad del Funcionario que los recursos desembolsados se usen efectivamente en la ampliación / modificación y no como capital de trabajo.
- ✓ Este crédito se respalda con la hipoteca del inmueble a ampliar o mejorar, excepto si se presenta otra garantía que, a juicio de la Mesa



de Decisión, implique una mejor posición de la Financiera respecto de la hipoteca del local.

- ✓ Los créditos para inversión no se deben poner a libre disposición del cliente. El Funcionario de Negocios debe confirmar que el destino del crédito se cumpla. Para ello debe generar formas de pago directas al proveedor del activo (sin intervención del cliente) y confirmar la entrega del activo al cliente.

## **2.6. Infraestructura**

### **2.6.1. Parámetros para créditos de Infraestructura**

Financia la adquisición de terrenos, locales comerciales (no construcción de locales comerciales), promovidos por una Asociación de microempresarios o empresa promotora, los cuales solicitan el financiamiento de una parte de este proyecto mediante el otorgamiento de micro créditos individuales a sus asociados o microempresarios captados por la empresa promotora.

### **2.6.2. Destino de los créditos individuales**

Adquisición de terrenos, Centros de Abastos, Centros Comerciales, Galerías Comerciales, Campos Feriales y Mercados.

### **2.6.3. Administrador del Proyecto**

Asociación o Empresa que agrupa a personas naturales con la finalidad de adquirir un inmueble en zona comercial o comprar el inmueble donde vienen operando.

### **2.6.4. Parámetros generales**

- ✓ Aporte mínimo de la asociación o promotor: 30% de la inversión a priori.

- ✓ Garantía: El monto total a prestar en créditos individuales (sin contar el Fondo de Garantía) no podrá ser superior al 100% del valor de realización del inmueble a hipotecar o hipotecado.
- ✓ Número máximo de clientes en el caso de agrupación de comerciantes: 350.

### 2.6.5. Parámetros por destino del financiamiento

Cuadro 6.

*Parámetros por destino de financiamiento*

Destino	Administrador del proyecto	Nivel de Pre Venta (1)	Garantía	Licencias
Adquisición de Terreno y/o locales	Agrupación de Microempresarios	100%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aval de la Organización que los agrupa.</li> <li>• Hipoteca del inmueble del Proyecto</li> <li>• Si los locales no están independizados, constituir fondo de garantía mínimo del 8% del financiamiento (2).</li> </ul>	Zonificación Comercial.

F

Fuente: Manual de políticas –Crediscotia F.

Incluye inicial pagada, créditos aprobados no desembolsados y compras de locales al contado.

Si los plazos individuales no exceden de 60 meses se puede constituir fondo de garantía mínimo del 5%.

### 2.6.6. Parámetros para la evaluación de clientes con créditos individuales

- ✓ Utilidad mínima sobre Ventas mensuales: S/.700
- ✓ Se acepta hasta el 5% del total de clientes con rentas de quinta categoría (formales) para lo cual se aplicará el 25% como relación cuota ingreso.

- ✓ Aplican clientes sin RUC o con RUC inactivo.
- ✓ Verificación domiciliaria
- ✓ Plazo máximo de los créditos individuales: 60 meses para compra de terrenos. Se podrá extender este último plazo a 84 meses si este beneficio aplica a no más del 25% del total de créditos a otorgar, de otorgarse este plazo el fondo de garantía será de 8%.
- ✓ Plazo de gracia máximo: 120 días
- ✓ Otros según se indican en la Política de Créditos Microempresa.

Si se financia la adquisición de un inmueble adjudicado por la Financiera

Si el proyecto de infraestructura, permite la venta de un bien adjudicado de la Financiera o de un bien otorgado en garantía por un cliente en tratamiento especial, con la finalidad de recuperar malas deudas, se pueden proponer parámetros distintos a los indicados, previa conformidad de Créditos.

## **2.7. Créditos de recurrencia y compra de deuda**

### **2.7.1. Créditos de Recurrencia**

Son los créditos para financiamiento de compras que se otorgan a los clientes recurrentes de la Financiera y de otras entidades que hayan demostrado buen comportamiento de pago en su(s) crédito(s) anterior(es) (crédito referencia).

Los parámetros por producto son los siguientes:

## Cuadro 7.

*Parámetros por producto*

Modalidad	Tipo operación	Morosidad máxima por cuota del crédito referencia	Antigüedad de cancelación	Monto máximo
Recurrente interno automático Premium	LCRD o Específico	Hasta 5 días en un crédito con 6 cuotas pagadas como mínimo (No prepagos)	Hasta 6 meses	1.5 veces el crédito de referencia hasta el monto máximo + el plus de recurrencia
Recurrente interno automático	LCRD o Específico	Hasta 10 días en un crédito con 6 cuotas pagadas como mínimo (no prepagos)	Hasta 6 meses	1.2 veces el crédito de referencia hasta el monto máximo + el plus de recurrencia.
Recurrente Externo automático	LCRD o Específico	12 últimos meses con Calificación SBS Normal en bases externas	Mínimo 8 meses de los últimos 12 con saldo de deuda Micro y/o Comercial	De acuerdo a evaluación, hasta el Monto Referencial (*)

(\*) Monto Referencial = El mayor valor entre:

La diferencia entre el mayor y el último saldo de deuda (MES y Comercial) en 12 reportes SBS por el factor 1.2 y El 50% del saldo de deuda promedio de los 6 últimos meses con saldo de deuda micro empresa y comercial.

Fuente: Manual de políticas –Crediscotia F.

Nota: El incremento del crédito de recurrencia se aplica hasta 2 veces por año.

El horizonte temporal de análisis será de hasta 12 meses.

Los requisitos para acceder a un crédito de recurrencia, son los siguientes:

- ✓ Sólo aplican los créditos o líneas para financiamiento de compras y los créditos autoconstrucción de microempresa.
- ✓ Los créditos tomados como referencia no deben tener cuotas reprogramadas.
- ✓ Antecedentes crediticios externos e internos según parámetros de actitud de pago, excepto los especificados en este punto.
- ✓ Visita y costeo al negocio en todos los casos.
- ✓ Documentación según el formato Créditos Microempresa en Crediscotia - Check List.
- ✓ Plus de recurrencia
- ✓ Para todos los tipos de recurrencia S/.15M
- ✓ Monto límite para clientes recurrentes internos y externos sin patrimonio inmobiliario es de S/40M. No requieren aval. No aplica casa alquilada.

- ✓ Si el crédito referencia se otorgó con aval, el crédito de recurrencia debe ir con aval, excepto si el cliente hubiera cancelado 8 cuotas (cronológicamente).
- ✓ En el caso de operaciones provenientes de bases de datos filtradas-aprobadas por la División de Créditos se exonera el aval.
- ✓ Si el cliente no cumple los requisitos indicados, se aplicará la Política regular.

### 2.7.2. Gestión diferenciada de clientes microempresa

Son estrategias que apuntan a la simplificación crediticia en clientes con bajo nivel de riesgo.

Los clientes se segmentan en recurrentes internos y en recurrentes externos para luego definirse las estrategias de gestión diferenciada según el riesgo estimado de estos clientes.

Las estrategias definidas para cada segmento se detallan a continuación:

Cuadro 8.

#### *Estrategias por segmento*

	Estrategia	Autonomía máxima (1)	Verificación domiciliaria (2)	Costeo a utilizar (3)	Documentación solicitada al cliente	
					Hasta S/.15,000 (4)	Mayor de S/.15,000
<b>Recurrente interno</b>	1	S/. 60,000	No requiere	Actualización del último costeo registrado en ISTS	DNI	Según Política
	2	S/. 45,000	Verificación a posteriori	Actualización del último costeo registrado en ISTS	DNI	Según Política
	3	Autonomía del FdN	Verificación a posteriori	Actualización del último costeo registrado en ISTS	DNI	Según Política
	Estrategia	Autonomía máxima (1)	Verificación domiciliaria (2)	Costeo a utilizar (3)	Documentación solicitada al cliente	
					Hasta S/.10,000 (4)	Mayor de S/.10,000
<b>Recurrente externo</b>	1	S/. 60,000	Verificación a posteriori	Según Política	DNI	Según Política
	2	S/. 45,000	Verificación a posteriori	Según Política	DNI	Según Política
	3	Autonomía del FdN	Verificación a posteriori	Según Política	DNI	Según Política

Fuente: Manual de políticas –Crediscotia F.

**Notas:**

- (1) Es una autonomía especial diferente a la autonomía actual del FdN. Aplica sólo a los FDNs con autonomía inicial.
- (2) En la verificación a posteriori, la responsabilidad del FDN llega hasta el momento en el que envía la solicitud de verificación a SCI, siempre que la envíe hasta el día que aprueba la solicitud de crédito.
- (3) En el caso de recurrentes externos se debe generar un costeo.
- (4) Se debe adjuntar la documentación de la Financiera detallada en el punto 1.9 (Documentos –Check list – numeral 1) de la Política de Créditos. Se debe adjuntar copia del DNI del cliente y cónyuge, de ser el caso adicionando el print de RENIEC, así como el Certificado del seguro de desgravamen.

**Precisiones:**

- ✓ Créditos definirá los productos que se podrán ofrecer en cada estrategia.
- ✓ Todas las solicitudes con estrategia pasarán por el filtro de antecedentes internos y externos en ISTS. Si se rechaza por alguno de estos filtros (semáforo en rojo) deben solicitar excepción al Oficial de Créditos asignado.
- ✓ Créditos definirá la asignación de autonomía crediticia especial para Gestión Diferenciada a cada Funcionario de Negocios tomando en cuenta el nivel actual de su autonomía comercial. El Funcionario que no cuente con autonomía comercial no podrá contar con autonomía crediticia especial para Gestión diferenciada.
- ✓ Si el cliente no cuenta con estrategia se deben evaluar según Política de créditos.

### 2.7.3. Compra de Deuda

Crédito destinado a financiar la compra de deuda de otras instituciones (excepto Scotiabank).

En todos los casos se tomará en cuenta lo siguiente:

- ✓ Sólo se puede comprar la deuda (microempresa + comercial) de hasta 2 entidades.
- ✓ Deben cumplir con los parámetros de actitud de pago. El crédito a comprar debe tener un atraso máximo por cuota de 8 días.
- ✓ Se debe haber pagado, al menos, 6 cuotas del crédito a comprar o de un crédito anterior.
- ✓ Si se compra una línea de crédito, considerar en la evaluación que, al menos, el 50% de la línea a comprar se mantiene, por lo tanto considerar el saldo y cuota a pagar en evaluación. Si la operación de compra trae la garantía hipotecaria de otra entidad financiera, entonces considerar para efectos de la evaluación la utilización del 25% de la línea del otro banco.
- ✓ Si el crédito es con garantía hipotecaria se debe trasladar la garantía a la Financiera.
- ✓ El funcionario adjuntará copia del voucher de cancelación al expediente de crédito.
- ✓ Monto máximo:
  - Créditos sin garantía real: Los límites para financiamiento de compras sin garantía real por segmento.
  - Créditos con garantía hipotecaria: Hasta 100% del valor de realización de la garantía hipotecaria.
- ✓ Plazo máximo por producto:
  - Capital de trabajo: 12 meses. Hasta 18 meses si demuestra que mantiene créditos a 18 meses.
  - Créditos maquinaria y equipo: Hasta 60 meses sin exceder el plazo por vencer del crédito a comprar.
- ✓ Documentación tipo recurrente.
- ✓

## 2.8. Garantías y coberturas

Las garantías constituyen un respaldo adicional al crédito otorgado, debiendo ser consideradas como una segunda fuente de pago ante imprevistos.

A continuación se detallan las garantías reales a usarse en las operaciones de crédito microempresa:

Cuadro 9.

### *Garantías reales*

Tipo de garantía	Crédito máximo	Plazo máximo (meses)	Destino	Restricciones
<b><u>Autoliquidables</u></b>				
Garantía líquida Persona Natural	95% DEP	Según plazo depósito	Todos	
Garantía líquida Persona Jurídica	95% DEP	24 meses	Todos	
<b><u>Primera hipoteca</u></b>				
Hipoteca sobre casa - habitación	100% VRI 80% CV	Según producto	Todos	Segunda vivienda, Casas de playa o terrenos (no agrícolas o sin urbanizar) hasta el 70% valor de realización
Hipoteca sobre locales comerciales	100% VRI 80% CV	Según producto	Todos	Locales nuevos: 80% CV ó 100% VRI el que resulte menor. Locales 2do uso: 100% VRI. Terrenos (no agrícolas o sin urbanizar) hasta el 70% valor de realización
<b><u>Primera prenda</u></b>				
Prenda industrial sobre maquinaria y equipo nuevo	80% VF	36 meses	Compra de maquinaria y equipo nuevo.	Sólo para operaciones específicas. Sólo aplica maquinaria y equipo para uso del negocio.
Prenda sobre vehículos nuevos	80% VF	36 meses	Compra de vehículos nuevos	Sólo para operaciones específicas.
Prenda industrial sobre maquinaria y equipo usado	50% VRI	24 meses	Compra maquinaria y equipo usado	Sólo operaciones específicas. La maquinaria y equipo será para uso del negocio. Para camiones se tomará el 80% VRI.

DEP: Depósito en efectivo en garantía.

CV: Valor de compra -venta del local comercial.

VF: Valor de factura de la maquinaria y equipo a adquirir.

VC: Valor comercial de tasación.

VRI: Valor de realización de la maquinaria, equipo o local a adquirir.

Fuente: Manual de políticas –Crediscotia F.

Nota: Las hipotecas que respaldan las líneas de crédito para financiamiento de compras, serán del tipo sábana.

## 2.9. Créditos respaldados en depósitos en efectivo

Destinado a financiar la compra de insumos, o la adquisición de maquinaria, equipo y locales comerciales.

En todos los casos se tomará en cuenta lo siguiente:



- ✓ Aplican las siguientes garantías: Depósitos a plazo y certificados bancarios.
- ✓ Monto máximo:
  - Moneda del crédito y garantía iguales: Hasta el 95% del depósito en garantía.
  - Moneda del crédito y garantía diferentes: Hasta el 90% del depósito en garantía.
- ✓ Plazo máximo crédito: Según el plazo de vigencia del depósito en garantía.
- ✓ En plazos mayores de 24 meses, el titular del depósito será persona natural.
- ✓ Antecedentes crediticios:
  - Externos: Calificativo SBS Normal o CPP en último período.
  - Internos: Debe encontrarse al día en sus créditos vigentes.
- ✓ Si se trata de negocios unipersonales o el dueño de la garantía es persona natural, se exonera la edad máxima si presenta carta mandato para aplicar la garantía en caso de fallecimiento.
- ✓ Verificación del origen de los fondos, de acuerdo a las normas vigentes.
- ✓ Estos créditos no generan créditos de recurrencia sin el respaldo de un depósito en efectivo en garantía y, a su vez, no generan líneas de crédito sin éste tipo de a garantía.

## CAPÍTULO III

### APLICACIÓN DE LA POLÍTICA DE CRÉDITOS COMO INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN PARA PRÉSTAMOS MICROEMPRESA EN FINANCIERA CREDISCOTIA

#### 3.1. Pautas a seguir para la evaluación de créditos microempresa

##### 3.1.1. Etapas en la evaluación Son las siguientes:

- ✓ Identificación del cliente, información preliminar del negocio y condiciones crediticias solicitadas.
- ✓ Evaluación de la documentación.
- ✓ Visita al negocio.
- ✓ Elaboración de propuesta y proyección de ventas
- ✓ Verificación de información con terceros.
- ✓ Evaluación, decisión de aprobación y propuesta de créditos.

##### A. Identificación del cliente

En esta etapa identificamos al cliente ya sea como persona natural o sociedad constituida y a su vez a los accionistas y directivos principales. Asimismo, evaluamos su comportamiento como cliente o ex cliente nuestro, como cliente del sistema financiero y de sus proveedores. Para ello obtenemos la siguiente información:

##### A1. Identidad del solicitante:

**A1.1 Personas naturales:** Solicitar el documento de identidad y confirmar si corresponde al cliente, cónyuge, avales o representantes legales de la empresa según el caso. Confirmar la edad y los demás datos personales mediante consulta en RENIEC, adicionalmente verificar la

identidad de los principales funcionarios de la empresa y confirmar su participación actual o anterior en otras empresas.

Los representantes legales deben acreditar poder vigente con facultades suficientes para solicitar el crédito.

**A1.2 Personas jurídicas:** Verificar el RUC en bases externas, su estado (activo), Licencia de Funcionamiento (vigente) y la conformación actual del accionariado.

## **A2 Actitud de pago:**

### **A2.1 Antecedentes crediticios internos**

Revisar BT o Posición interna en Intranet, confirmando que en sus créditos anteriores no se hayan excedido los parámetros de morosidad especificados en el Manual de Créditos, las bases de consumo (Retail y Tarjeta de crédito) y la clasificación interna.

### **A2.2 Antecedentes crediticios externos**

Incluir la información relevante para la evaluación crediticia. Evaluar los siguientes aspectos:

#### **a) Clasificación SBS:**

1. Evaluar según política y verificar que la clasificación SBS no excede el límite indicado en la Política de Créditos.
2. Si el cliente presenta clasificación CPP en cualquiera de los períodos evaluados (menos los 3 primeros), se tomará en cuenta en la evaluación

para adecuar el cronograma de pagos y evitar atrasos.

**b) Deuda:**

1. Evaluar los períodos requeridos según Política y verificar el estado de deuda (vigente, vencida, refinanciada, en cobranza judicial o castigada).
2. Revisar el origen de la deuda vendida para determinar su probable origen bancario.
3. Tomar en cuenta que la deuda total (incluyendo el crédito a otorgarse) no exceda del patrimonio, de no ser así, se sustentará la cancelación del exceso o se reducirá el monto de crédito a otorgar.

**c) Protestos:**

Todos los protestos deben estar aclarados según lo indique la Política, de no ser así se aclaran con cualquiera de las siguientes opciones:

1. Constancia de la Cámara de Comercio de la localidad donde se protestó el documento.
2. El documento protestado debidamente cancelado o Constancia de no adeudo emitida por el girador, adjuntando verificación realizada por Funcionario de Negocios.

**d) Tarjetas de crédito y cuentas de corrientes cerradas**

Revisar el período de vigencia de la penalidad y no tomar en cuenta si el cierre de la cuenta es a solicitud del cliente.

**e) Deudas con SUNAT y Empresas de servicios básicos.**

Sustentar la cancelación de la deuda con el recibo o constancia (de la SUNAT o empresa de servicios). Tomar en cuenta los refinanciamientos de deuda por servicios como indicativo de problemas de liquidez. Las deudas con el Banco de Materiales sólo se aceptan si se verifica su refinanciamiento o cancelación.

**f) No. Máximo de Entidades financieras con crédito vigente.**

Se sustentará la cancelación de la deuda en las entidades que excedan el número máximo.

**g) No encontrarse en la base de oficios (delitos)**

Verificar en intranet o vía mail a Oficialía de cumplimiento y adjuntar respuesta al expediente de créditos.

**A3 Información preliminar del negocio:**

En la entrevista inicial, es necesario realizar las siguientes preguntas:

- De qué negocio se trata y si es una actividad financiada por la Financiera.
- La antigüedad de operaciones.
- Infraestructura del negocio (Maquinaria, equipos y locales propios)
- Patrimonio inmobiliario del dueño del negocio (negocio unifamiliar o sociedad familiar)
- Puntos de venta y almacenes

Al contestar estas preguntas se determinará si el cliente se sitúa dentro de los parámetros requeridos para ser evaluado.

#### **A4 Información referente al crédito solicitado:**

El cliente debe responder a las siguientes preguntas:

##### **A4.1 Monto de crédito solicitado**

##### **A4.2 Destino del crédito**

- a) Financiamiento de compras: Tomar en cuenta si la demanda justifica el financiamiento de mayores inventarios y si este incremento puede ser soportado por la actual infraestructura del negocio sin incurrir en mayores gastos. Verificar si no se está financiando el pago de otras deudas.
- b) Financiamiento de ventas: Tomar en cuenta que las letras cumplan con lo indicado en la Política de Créditos Microempresa.
- c) Cartas fianza: Evaluar detenidamente las bases de la licitación y confirmar que el cliente puede cubrir satisfactoriamente el compromiso que pretende asumir.
- d) Financiamiento de la Inversión: Evaluar si es reposición o incremento. Determinar si la demanda justifica el incremento de maquinarias o locales comerciales. Tomar en cuenta posibles contingencias negativas.

### **A4.3 Plazo del crédito**

Al contestar estas preguntas el cliente nos da una idea de la magnitud del crédito solicitado, el uso que le dará a este crédito, el plazo que requiere para repagar el crédito y si requerirá de garantías reales.

## **B. Evaluación de la documentación**

En esta etapa se tendrá una idea más concreta del tipo de negocio, organización, estabilidad, generación de ingresos, ubicación y patrimonio del negocio. Para ello se debe evaluar la siguiente información, siempre cuente con ella:

### **B1 Documentación del negocio**

- a) **Ficha RUC:** Confirmar en bases externas (página web SUNAT), el número, actividad, régimen tributario, estado, y fecha de inicio de operaciones. Esta información debe corresponder al negocio evaluado.
- b) **Licencia de funcionamiento:** Verificar su vigencia, actividad autorizada y fecha de inicio de operaciones. Aplicable a negocios que se desarrollan en locales no incluidos en mercados o centros comerciales.
- c) **Otras autorizaciones vigentes:** Según la actividad desarrollada por el cliente.
- d) **Accionariado del negocio y representantes legales:** De ser el caso, verificar la actual composición del accionariado de la empresa, (Persona jurídica) y la relación de familiaridad entre ellos. Si se verifica traslado reciente de la propiedad del negocio de padres a hijos o a testaferros, es necesario mostrarse cauteloso en la evaluación, verificando el comportamiento de pago de los dueños anteriores. Asimismo se debe verificar el monto

del último aumento de capital y si fue realizado en efectivo o en bienes. Verificar los poderes de los representantes legales para verificar si están hábiles para contratar con la Financiera.

- e) **Declaración Anual del Impuesto a la Renta:** Solicitarlo en los casos que corresponda (no aplica para RER o Nuevo RUS). Verificar el pago del impuesto declarado, el monto de ventas anual y el resultado positivo del ejercicio y el patrimonio positivo. Se requieren las 2 últimas declaraciones en el caso de R3. Este documento es muy importante cuando se evalúan clientes R2 y R3.
- f) **Declaraciones mensuales Impuesto a la Renta (RG/RER) o pagos RUS:** Solicitarlos en los casos que corresponda, verificando el pago del impuesto declarado y el monto de ventas mensual. Evaluar el crecimiento de las ventas con respecto al promedio anual.
- g) **Cuadernos de venta:** Sustenta la Venta Mensual. Determinar el promedio de venta mensual y diario. Desconfiar de cuadernos escritos con el mismo color de lapicero, la misma letra o si presentan señales de haberse preparado para solicitar el crédito.
- h) **Facturas, boletas de venta u otros registros de compras a proveedores:** Sustenta la Venta Mensual. Establecer el nivel aproximado de compra de mercadería o insumos y la frecuencia de compra. Esta información confirmará las ventas estimadas al indicarnos la rotación de inventarios y permitimos estimar la rotación de ventas. Se confirmará la veracidad de la documentación con proveedores. (los principales). Si nos encontramos en meses de campaña (julio y diciembre) y el negocio presenta estacionalidad por campaña, se aplicará el factor de ajuste por



estacionalidad de ventas indicado en la Política de Créditos.

- i) **Registro de producción:** Sustenta la Venta Mensual. Determinamos el número y tipo de productos producidos por mes.
- j) **Sustento de patrimonio:** Se requiere sustentar la propiedad del local o casa propia del dueño, para ello se requieren cualquiera de los documentos indicados en la política.

## **B2 Documentación para la evaluación o formalización del crédito**

- a) **Documentación de la Financiera:** Formatos generados por la Financiera o que el cliente debe suscribir de ser el caso (solicitud, contrato, pagaré, disposición de línea, etc.) o que el Funcionario de Negocios debe generar para su evaluar al cliente (verificación domiciliaria o de origen de fondos). Se incluyen en el expediente según lo indicado en el Manual de créditos.
- b) **Documentación para constitución de garantías:** Documentación contenida en la normativa correspondiente vigente.
- c) **Otra documentación:** Proformas de maquinaria y/o equipo (compra de activo fijo) y facturas o boletas de venta del activo adquirido, último recibo de luz o agua sin deuda impaga (recurrentes internos) y último estado de cuenta (recurrente externo).

## **C. Visita al negocio**

Es la parte más importante de la evaluación, en ella se confirma la impresión inicial del negocio. La visita se realiza en compañía

del administrador o dueño del negocio, sin que su presencia implique limitaciones en lo que se pueda observar o confirmar. El Funcionario de Negocios debe prestar mucha atención a cualquier montaje, asignación de bienes que no correspondan al negocio, actitudes de los empleados y cualquier otra información que permita determinar la real capacidad del negocio. Se obtiene la siguiente información:

## **C1 Información cualitativa**

Información del entorno y del interior del negocio (no cuantificable) que permite sustentar la estabilidad y perspectivas del negocio a futuro. Se evalúa lo siguiente:

**C1.1 Actividad o sector:** Tomar en cuenta lo siguiente según actividad:

a) Comercio:

1. Punto de venta accesible al público.
2. Zona de alto tráfico peatonal o vehicular.
3. Debe existir mercadería para la venta y almacenes.
4. Infraestructura mínima para despacho y almacenaje.

b) Manufactura:

1. Debe existir maquinarias y herramientas adecuadas para su labor.
2. Deben existir productos terminados, en proceso y materias primas.
3. Infraestructura mínima para almacenaje.

c) Servicios

1. Punto de venta accesible al público.

2. Zona de alto tráfico peatonal o vehicular.
3. Infraestructura mínima para atención y desarrollo de sus actividades.

Si el negocio evaluado no cuenta con estas características es conveniente profundizar en la evaluación antes de presentar la propuesta de crédito.

**C1.2 Competencia:** Evaluar la competencia cercana al negocio.

- a) Número de negocios del mismo rubro y magnitud similar o mayor.
- b) Evaluar el sistema de promoción (ejemplo Pancartas) y flujo de clientes.
- c) Evaluar las horas de mayor movimiento, como paso previo de la visita al negocio.

**C1.3 Infraestructura.**

- a) Confirmar la propiedad del local y almacenes.
- b) Revisar estructuras, distribución de ambientes, instalaciones y estimar su valor. Contrastar esta información con el auto avalúo correspondiente.
- c) Las maquinarias y equipos deben estar operativas. Tomar en cuenta la capacidad instalada ociosa. El valor de la maquinaria se verifica con facturas o boletas de venta, en caso contrario se estimará sobre el valor de una maquinaria similar nueva, teniendo en cuenta la antigüedad del bien.

**C1.4 Sistema de producción y comercialización:**

- a) Evaluar el proceso productivo y el sistema de comercialización.
- b) Determinar el uso de técnicas modernas o artesanales.

**C1.5 Número de trabajadores:**

Información de las planillas del negocio. En paralelo realizar un conteo rápido de los trabajadores observados en la visita, confirmar los turnos trabajados y su duración. Los familiares directos (cónyuge e hijos) no se deben considerar como parte de la planilla.

**C1.6 Gerencia:** Evaluar las respuestas del dueño o administrador y determinar su conocimiento del negocio, entorno, capacidad gerencial y experiencia anterior.

**D. Levantamiento de información para evaluación crediticia.**

Es la obtención de la información cuantificable, obtenida en la visita al negocio. La metodología se detalla a continuación:

**D1 Actividades comerciales, manufactureras y de servicios****D1.1 Para elaborar el Balance de Situación.**

Las cuentas de activo y pasivo siempre se deben contrastar con los saldos de los estados financieros de las declaraciones anuales de impuestos.

**D1.1.1 Activo**

- a) **Saldo de caja:** Se verifica el efectivo en caja (en soles o dólares) del negocio al momento de la visita.
- b) **Saldo en cuentas bancarias:** Se verifican los voucher de consulta de saldos de las cuentas a nombre de la empresa o a nombre del cliente y cónyuge si es empresa unipersonal o

sociedad familiar. Verificar si el movimiento en entidades financieras se debe a transacciones del negocio.

- c) **Cuentas por cobrar:** Verificar las cuentas por cobrar vigentes que provengan de las operaciones del negocio. Para ello se verifica la información de los registros internos del negocio o de los documentos representativos de deuda (letras, facturas, etc.) por fecha de vencimiento y moneda. Si el saldo de cuentas por cobrar es igual o superior al 15% de la venta estimada mensual, adjuntar el detalle de las mismas, indicando obligado, monto y fecha de pago. No considerar las cuentas por cobrar con más de 15 días de vencida. Contrastar información con saldo histórico de la cuenta clientes. El Funcionario de Negocios debe confirmar la existencia de la deuda con clientes.
  
- d) **Otras Cuentas por cobrar:** Cuentas por cobrar no provenientes de las operaciones del negocio. Por su naturaleza son menos líquidas que la cuentas por cobrar. Se sustenta mediante los documentos correspondientes. (cuentas por cobrar a accionistas y personal y cuentas por cobrar diversas)
  
- e) **Inventarios:** Los inventarios se pueden registrar directamente por el Funcionario de Negocios o por el dueño de la empresa. En este último caso el Funcionario deberá contrastar lo registrado inspeccionando una muestra de los inventarios para validar la información. El levantamiento de información se registra en el formato Inventario Físico, aplicando la siguiente metodología según actividad:
  - 1. **Negocios comerciales:** Se registran los principales productos vendidos, stock existente, precio unitario de compra. Si existen muchos productos, agruparlas por líneas de productos y obtener el precio promedio.

2. **Negocios manufactureros:** Se registran los 3 tipos de inventario que se pueden encontrar: productos terminados, en proceso y materias primas.
  3. **Los productos terminados y en proceso** se registran en el lado izquierdo del formato y se registran los principales productos que produce el negocio, el stock y el costo de producción (costo de materias primas usadas para producirlo) y el % término (% avance de productos en proceso). Es importante tomar nota de las unidades de insumos que se requieren para producir el producto pues se debe registrar el costo de producción detallado en la hoja Excel de evaluación.
  4. **El inventario de materias primas** se registra en el lado derecho del formato, consignando el nombre del insumo, stock existente y precio unitario de compra.
  5. **Negocios de servicios:** Aplicable sólo para algunas actividades de servicios. Se sigue la metodología para negocios comerciales.
- f) **Inmuebles:** Se verifica la ubicación del predio, área usada, infraestructura, antigüedad y estado de conservación. La información deseable para valorizar predios es la tasación, sin embargo a falta de ésta se puede usar el auto avalúo. Si no existieran estos documentos, se estima de manera conservadora considerando el área total, área construida, número de pisos, número de techos de material noble y el tipo de acabados. No considerar ningún valor si la casa o local es alquilado o familiar.
- g) **Maquinaria y Equipo:** Se verifica la existencia de las máquinas, su funcionamiento y estado de conservación. Registramos información sobre el tipo de maquinaria o equipo, la antigüedad promedio en años, valor de compra

(boleta de venta o factura), estado de conservación y se debe verificar que se encuentre en funcionamiento. Si no cuenta con factura o boleta de venta, se estima el valor sobre la base de una de una maquinaria o equipo nuevo, tomando en cuenta la antigüedad de uso y estado actual.

### **D1.1.2 Pasivo**

- a) **Proveedores:** Revisamos el registro interno de cuentas por cobrar o los documentos representativos de deuda aceptados y obtenemos el monto original, los saldos de los créditos vigentes con proveedores y el plazo de vencimiento. Estas deudas deben verificarse con los acreedores.
- b) **Préstamos bancarios de corto plazo:** Se revisan los cronogramas de pago y vouchers de pago de los créditos para negocio con plazo no mayor a 1 año en Bancos, Financieras, Cajas, etc. Se registran los datos más importantes de estos créditos monto, destino, moneda, saldo, plazo, cuota y garantías. Si no se cuenta con el sustento de la deuda se podrá tomar la deuda registrada en bases externas y el 10% de ésta como cuota a pagar. La información de las deudas vigentes con la Financiera se obtienen de BT.
- c) **Otras cuentas por pagar a corto plazo:** Cuentas no consideradas en el punto anterior. Se obtiene información de moneda, monto, cuota y saldo de la deuda. (Ejemplo: tributos por pagar, remuneraciones y participaciones por pagar, dividendos por pagar, cuentas por pagar diversas)
- d) **Préstamos bancarios a mediano y largo plazo.** Se revisan los cronogramas de pago y vouchers de pago de los créditos para negocio con plazo mayor a 1 año en Bancos, Financieras, Cajas, etc. (monto, destino, moneda, saldo,

plazo, cuota y garantías) Si no se cuenta con el sustento de la deuda se podrá tomar la deuda registrada en bases externas y el 10% de esta como cuota a pagar. La información de las deudas vigentes con la Financiera se obtienen de BT.

- e) **Otras cuentas por pagar a largo plazo:** Son las cuentas no consideradas en el punto anterior. Se verifica moneda, monto, cuota y saldo de la deuda. (Ejemplo: beneficios sociales de los trabajadores, provisiones diversas, ganancias diferidas, otras cuentas del pasivo)

#### Cuadro 10.

##### *Estado de situación*

ACTIVO	PASIVO Y PATRIMONIO
	<b>PASIVO</b>
<b>Activo Corriente</b>	<b>Pasivo Corriente</b>
Caja y Bancos	Proveedores
Clientes	Bancos
Otras Cuentas por Cobrar	Empleados
Inventarios	Estado
Gastos Pagados por Anticipado	<b>Total Pasivo Corriente</b>
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>Pasivo No Corriente</b>
	Deudas a Largo Plazo
<b>Activo No Corriente</b>	<b>Total Pasivo No Corriente</b>
Activo Fijo	<b>Total Pasivo</b>
Depreciación	<b>Patrimonio</b>
Activo Fijo Neto	Capital
<b>Total Activo No Corriente</b>	Utilidades Acumuladas
	<b>Total Patrimonio</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>

Fuente: Manual de políticas –Crediscotia F.

**D1.2 Para elaborar el Estado de Resultados.** Se requiere la siguiente información:

#### **D1.2.1 Ventas**

- a) **Ventas declaradas:** Obtenemos las ventas declaradas de las declaraciones anuales y mensuales a la SUNAT (RG) o del promedio de las 3 últimas declaraciones anuales



(RER o RUS), según el caso. En el caso de información mensual, se debe tomar en cuenta la estacionalidad del negocio (Navidad, día de la madre, fiestas patrias) con el fin de no sobrevaluar el nivel de ventas.

- b) **Ventas según registros internos:** Obtenemos la información de ventas de los registros internos del negocio, de las boletas de venta, facturas u otros documentos representativos de ventas.

#### **D1.2.2 Gastos de administración y ventas:**

- a) **Gastos de personal:** Se obtiene la información de las planillas o registros internos del negocio, preferentemente el número de personal y el monto del gasto por este concepto.
- b) **Otros gastos:** Se obtienen los gastos de publicidad, seguros, viajes, transporte, alquiler, servicios básicos, etc. del último mes, los cuales deben sustentarse con documentos. En el caso de gastos por alquiler de local del negocio se debe sustentar el monto de alquiler con el contrato vigente y el último recibo de pago. En cuanto a los gastos de servicios básicos (agua, luz, teléfono) sustentarse con los recibos de pago del último mes y analizar la evolución del consumo.

**D1.3 Información adicional para negocios unipersonales o sociedades familiares.** Se requiere la siguiente información:

##### **D1.3.1 Otros ingresos:**

Se recaba la información sobre Ingresos no generados por el negocio. Los cuales pueden ser de naturaleza dependiente o independiente. En el primer caso

requerimos la última boleta de pago y en el segundo caso tenemos que elaborar un costeo del negocio. En cualquiera de los 2 casos la información relevante a obtener será: su procedencia, tipo, antigüedad laboral o del negocio, ingreso bruto o ventas mensuales y los descuentos laborales o costos y gastos del negocio. Los ingresos dependientes deben ser verificados por SCI.

#### **D1.3.2 Gastos por alquiler de vivienda o cuota hipotecaria de vivienda:**

En el caso de vivienda alquilada se verifica el pago por alquiler y la vigencia del contrato, mediante verificación de recibos de pago y los contratos vigentes.

Si se trata de crédito hipotecario de vivienda se verifica la moneda, cuota pagada, monto original del crédito y el saldo capital mediante estados de cuenta y cronogramas de pago.

#### **D1.3.3 Grupo familiar:**

Se verifica información mediante inspección al domicilio solicitada al Área de Inspecciones poniendo énfasis en este aspecto. Se tomará en cuenta el padre, la madre y los hijos dependientes.

#### **D1.3.4 Cuotas de créditos de consumo vigentes:**

Se obtiene información de las deudas del cliente y de su cónyuge e hijos que no cuenten con ingresos demostrados, mediante revisión de cronogramas de pago y estados de cuenta se obtiene la información de la entidad, moneda, monto original del crédito, saldo capital de deuda y la cuota pagada. Las deudas vigentes con la Financiera se verifican en BT. Si no cuentan con

documentación se tomará el saldo de deuda en bases externas y el 10% de este saldo como cuota a pagar.

Cuadro 11.

*Esquema de estado de resultados*

<b>ESTRUCTURA DE ESTADO DE RESULTADOS</b>
<b>VENTAS</b>
(-) COSTO DE VENTAS
<b>UTILIDAD BRUTA</b>
(-) GASTOS
<b>UTILIDAD DE OPERACIÓN</b>
(-) GASTOS FINANCIEROS
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>
(-) IMPUESTOS
<b>UTILIDAD NETA</b>

Fuente: Manual de políticas –Crediscotia F.

#### **E. Verificación de información con terceros**

Requieren verificación por parte del Funcionario de Negocios:

##### **E1 Con Proveedores:**

Confirmamos la existencia de crédito, condiciones, saldo actual de deuda, comportamiento, antigüedad, referencias y frecuencia de compra. También se puede obtener información sobre propiedad del negocio y antigüedad de operaciones

##### **E2 Con el entorno:**

Los vecinos o negocios cercanos nos permiten confirmar, antigüedad de operaciones, giro y afluencia de clientes.

##### **E3 Con principales clientes:**

Confirma, nivel de ventas, frecuencia de ventas, el monto de cuentas por cobrar.

##### **E4 Otros ingresos dependientes:**

La realiza SCI.

**F. Llenado de cuadros de evaluación crediticia**

Ver normativa al respecto.

**G. Evaluación, decisión de aprobación y propuesta de crédito**

Luego de concluir el llenado de la información de los cuadros de evaluación crediticia, se generará automáticamente el Balance de situación, estado de resultados (Comercial y manufactura) y se determinará la cuota de endeudamiento máxima.

Esta información se resume en la hoja Resumen Evaluación del archivo excel, en la cual se incluye algunos indicadores generados a partir de la información ingresada, los cuales nos permiten controlar algunos parámetros de la Política de Créditos o tomar conocimiento de algunos aspectos del negocio evaluado.

Finalmente en función a los resultados del CEM del negocio se determina los productos a otorgarse, los mismos que se ingresaran en la parte inferior de la hoja, teniendo en cuenta el tipo de crédito (puntual o línea), producto (financiamiento de compras, ventas, etc.) y destino (ejem. Compra de insumos) además de las condiciones propias del crédito a otorgar.

Cuando se financie la compra de maquinaria y equipo nuevo y estos activos se constituyan en garantía prendaria, el valor de realización será el precio de venta indicado en la factura.

Finalmente se llena la parte correspondiente a los comentarios del Funcionario de Negocios, en el cual se realiza un resumen de la información más importante de la evaluación del negocio, la misma que junto a los cuadros anexos sustentan la decisión de aprobación del crédito.

## CASO PRÁCTICO

### Actividad: Comercio

El Señor Luis Edgardo Candelario Campos estado civil soltero, con DNI: 22466838, cuenta con negocio de productos para el agro (fertilizantes, herbicidas, fungicidas y productos de veterinaria) por más de 8 años con RUC: 10244668380 se encuentra en el REGIMEN GENERAL DEL IMPUESTO A LA RENTA, solicita crédito de S/.50,000.00 en 12 meses para capital de trabajo:

#### Datos adicionales:

- ✓ Cuenta con dinero en efectivo S/.5,600.00 producto de las ventas.
- ✓ Tiene cuentas por cobrar a sus clientes S/.18,000.00 (entrega de mercadería a productores de arroz, que serán cobrados en la presente campaña).
- ✓ Al momento de la visita in situ al negocio se verifico en mercadería S/.281,000.00 aproximadamente.
- ✓ Cuenta con activos del negocio:
  - Andamios S/.2,000.00
  - Escritorio S/.500.00
  - Otros S/.1,000.00
- ✓ Cuenta con línea de crédito para capital trabajo con en el BBVA de S/.82,000.00 con 03 de 12 cuotas canceladas de S/.7,982.00, cuyo saldo capital es S/.73,322.00 (se verificaron los pagos en forma oportuna según cronograma).
- ✓ Cuenta con deuda a proveedores de mercadería con pagare a 90 días de S/.20,000.00.
- ✓ Ventas en los tres últimos meses según PDT:
  - Setiembre: S/.118,921.00
  - Octubre: S/.175,846.00

- Noviembre: S/.106,024.00

Se adjunta último PDT anual

- ✓ Las ventas diarias en promedio de Lunes a Domingo es de S/.4,453.00 según él las declaraciones mensuales a la SUNAT.
- ✓ Para determinar el margen de ventas se desarrolló el cálculo de estimación de ventas mediante información interna de compras de mercadería o inventario siendo esta el 22%.
- ✓ Paga alquiler de local S/.700.00
- ✓ Pago de servicios (luz, agua y teléfono) S/.200.00
- ✓ Otros gastos diversos (contador y gastos imprevistos) s/.300.00.
- ✓ Cuenta con un trabajador para atención al público, que percibe s/.1,000.00 mensuales.

## Desarrollo del caso práctico

- 

### 1. Generalidades

#### 1.1 Zonas peligrosas:

El negocio está ubicado en zona céntrica de la ciudad de Rioja, siendo esta una zona no peligrosa, por lo que es de fácil acceso a las verificaciones y posterior gestión de recuperación.

#### 1.2 Ámbito de aplicación:

El presente cliente es una persona natural con negocio propio, cuenta con ruc como persona natural.

Las ventas mensuales se calculan tomando en cuenta el promedio de las 3 últimas declaraciones mensuales presentadas a la SUNAT.

#### 1.3 Características De Los Negocios

El negocio genera excedentes (no se financian actividades que solo generan ingresos de subsistencia)

El negocio cuenta con patrimonio positivo a través de cualquier tipo de activo (fijo o corriente).

El negocio se desarrolla en un punto fijo (no ambulatorio), es una actividad permanente y estable en el tiempo, además de ubicarse en zona no peligrosa por parte de la financiera CREDISCOTIA.

#### **1.4. Consideraciones generales**

El crédito microempresa se otorga al dueño del negocio y en ningún caso a terceros

En la presente evaluación crediticia se requerirá excepción de la política de créditos respecto al monto de financiamiento para capital de trabajo; toda vez que el monto máximo a otorgar es de S/.45,000.00 (esto dependerá de las fortalezas que cuentan el negocio, endeudamiento en el sistema financiero y el criterio de la mesa de aprobación).

## **2. Evaluación crediticia**

### **2.1 Parámetros de capacidad de pago**

#### **2.1.1 Estabilidad De Ingresos En El Tiempo**

Para determinar la capacidad de pago del cliente tomamos en cuenta la generación de ingresos en el tiempo.

El negocio cuenta con antigüedad mayor de 8 años según RUC y referencias del negocio según visita in situ en campo.

Por la edad del dueño del negocio no se requiere aval y la actividad que realiza es comercial, no estando dentro de las actividades u oficios exceptuados de financiar.

#### **2.1.2 Generación De Excedentes**

El negocio debe contar con una venta mensual mínima de S/.1,500.00, utilidad operativa mínima S/.700.00 y las ventas tienen que ser estables o en crecimiento.

### **2.1.3 Patrimonio Personal**

Se cuenta todos los activos que tiene el negocio sea este activo fijo o corriente.

### **2.1.4 Avaes**

No se requiere avales de ingresos o propiedad; toda vez que cliente cuenta con amplia experiencia crediticia y es mayor de 25 años (solo requieren aval los cliente de 21 hasta 24 años de edad).

## **2.2 Parámetros de actitud de pago**

Cliente demuestra tener actitud de pago, toda vez que mantiene antecedentes crediticios internos y externos aceptados; cliente recurrente para financiera CREDISCOTIA con pagos oportunos y se encuentra con calificación de la superintendencia de banca y seguros 100% normal en los últimos 3 meses; no registra deuda morosa de los servicios públicos, no presenta protestos financieros y no financieros; además se trata de un cliente con historial crediticio.

## **2.3 Parámetros De Capacidad De Cobranza**

La ubicación del negocio y vivienda es estable que permite la ubicación del cliente para la gestión de cobranza en caso de atrasos de sus cuotas, además de no encontrarse en zona peligrosa (calificados por la financiera CREDISCOTIA)

## **2.4 Parámetros de ajuste en evaluación del negocio**

(Desarrollo según la metodología para el llenado de propuesta de crédito microempresa)

Elaboramos el inventario, ventas y costo de ventas



Cuadro 12

AUXILIAR PARA EL CALCULO DE VENTAS EVALUACION - MARGEN DE COMERCIO						
			FECHA DE EVALUACION	10/12/2016		
CLIENTE	CANDELARIO CAMPOS, EDGARDO MIGUEL					
GIRO DEL NEGOCIO	COMERCIO DE AGROQUIMICOS	INICIO DE ACTIVIDAD	04/08/2009			
TIEMPO EN EL LOCAL		CONDICION DEL LOCAL	ALQUILADO			
CALCULOS BASADOS EN	REGISTROS DE VENTAS					
	PREGUNTAS AL CLIENTE			X		
	DECLARACIONES PDTs			X		
	VENTAS AL CONTADO		VENTAS DECLARADAS	MES	IMPORTE	
	Lunes	S/. 4,453.23		setiembre	S/. 118,921.00	
	Martes	S/. 4,453.23		octubre	S/. 175,846.00	
	Miercoles	S/. 4,453.23		noviembre	S/. 106,024.00	
	Jueves	S/. 4,453.23				
	Viernes	S/. 4,453.23				
	Sabado	S/. 4,453.23				
	Domingo	S/. 4,453.23				
	<b>PROMEDIO DIARIO</b>	<b>S/. 4,453.23</b>		<b>TOTAL PDTs.</b>		<b>S/. 400,791.00</b>
	<b>TOTAL VENTAS MENSUALES</b>	<b>S/. 133,596.99</b>		<b>PROMEDIO MENSUAL</b>		<b>S/. 133,597.00</b>
			<b>VENTAS NO DECLARADAS</b>	<b>0.00%</b>	<b>S/. -0.01</b>	

PRODUCTOS DE MAYOR VENTA					
ITEM	DESCRIPCION	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD MENSUAL	PRECIO DE COMPRA (COSTO)	PRECIO DE VENTA
1	FUEGO	unidad	160	S/. 17.50	S/. 20.00
2	GEOPOTASIO	unidad	160	S/. 20.00	S/. 30.00
3	CRECETOR	unidad	160	S/. 78.00	S/. 95.00
4	FRUTERO	unidad	180	S/. 22.00	S/. 35.00
5	ISABION	unidad	200	S/. 105.00	S/. 130.00
6	ASPA	unidad	160	S/. 38.00	S/. 60.00
7	SOLDIER	unidad	140	S/. 72.00	S/. 95.00
8	TEMPLE	unidad	100	S/. 125.00	S/. 175.00
9	SABLE	unidad	200	S/. 164.00	S/. 195.00
10	HUELLA	unidad	200	S/. 16.00	S/. 20.00
11	HERBOSATO	unidad	200	S/. 17.50	S/. 20.00
<b>TOTAL DE ARTICULOS REPRESENTATIVOS</b>				<b>S/. 111,600.32</b>	<b>S/. 142,900.00</b>
<b>TOTAL VENTAS DEL MES</b>					<b>S/. 133,596.99</b>
<b>SIGNIFICANCIA DE LA MUESTRA SOBRE EL TOTAL DE LAS VENTAS (No menor al 40%)</b>					<b>106.96%</b>
<p><b>Margen de Venta (%)</b> <math>\frac{1 - \text{Suma de Costos}}{\text{Suma de Ventas}}</math> <b>21.90%</b></p> <p><b>Margen de Costo (%)</b> <math>\frac{\text{Suma de Costos}}{\text{Suma de Ventas}}</math> <b>78.10%</b></p>					
<b>TOTAL COSTO</b>					<b>S/. 104,334.97</b>

<b>DETALLE DE INVENTARIOS</b>			
<b>PRODUCTO</b>	<b>CANTIDAD (STOCK)</b>	<b>COSTO</b>	<b>TOTAL</b>
FUEGO	600	S/. 17.50	S/. 10,501.20
GEOPOTASIO	600	S/. 20.00	S/. 12,000.00
CRECETOR	500	S/. 78.00	S/. 39,000.00
FRUTERO	700	S/. 22.00	S/. 15,400.00
ISABION	300	S/. 105.00	S/. 31,500.00
ASPA	600	S/. 38.00	S/. 22,800.00
SOLDIER	500	S/. 72.00	S/. 36,000.00
TEMPLE	500	S/. 125.00	S/. 62,500.00
SABLE	200	S/. 164.00	S/. 32,800.00
HUELLA	500	S/. 16.00	S/. 8,000.00
HERBOSATO	600	S/. 17.50	S/. 10,500.00
<b>TOTAL</b>			<b>S/. 281,001.20</b>

<b>DETALLE DE ACTIVOS FIJOS</b>			
<b>DESCRIPCION</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR ACTUAL</b>	<b>TOTAL</b>
ANDAMIOS	1	2000	2000
ESCRITORIO	1	500	500
OTROS EQUIPOS	1	1000	1000
<b>TOTAL</b>			<b>3500</b>

<b>RECOPILACION DE INFORMACION</b>
------------------------------------

<b>GASTOS DEL NEGOCIO</b>		<b>GASTOS FAMILIARES</b>	
<b>CONCEPTO</b>	<b>MONTO</b>	<b>CONCEPTO</b>	<b>MONTO</b>
Planilla	1000	Canasta Básica	
Alquiere de inmueble y/o local	700	Educación y Transporte	
Utiles de Oficina / Servicios	200	Servicios (luz, agua, teléfono, cables)	
Reparación y Mtto de Equipos		Alquileres	
Reparación y Mtto de Vehículos		Cuotas de IFIs	
Seguros y Fletes		Gastos imprevistos	
Transportes/Combustibles/Gas		Cuota de LCNU	
Cuota CMAC			
Cuotas otras IFIs	7982		
Sunat / Impuestos(2%ingresos)	2672		
Otros	300	40%	6563
<b>TOTAL:</b>	<b>12854</b>	<b>TOTAL(factor de ajuste 40% de la utilidad neta)</b>	<b>6563</b>

<b>OTROS INGRESOS</b>	
<b>CONCEPTO</b>	<b>MONTO</b>
Sueldo	
Aporte de Cónyuge	
Jubilación/Pensión	
Alquileres	
Otros Negocios	
<b>TOTAL</b>	<b>0</b>

**UTILIDAD NETA** \$/. 16,408.03

<b>PRINCIPALES PROVEEDORES</b>			
<b>Producto</b>	<b>Nombre del Proveedor</b>	<b>Compras Anuales</b>	<b>Forma de Pago</b>

<b>PRINCIPALES CLIENTES</b>			
<b>Producto</b>	<b>Nombre del Comprador</b>	<b>Ventas Anuales</b>	<b>Forma de Pago</b>

**Elaboró la Evaluación:**

.....  
**Firma y Sello Analista de Créditos**

El que suscribe la presente Evaluación, cumple lo establecido en el Reglamento de Créditos, MOF y Manual para la Prevención y Gestión de los Riesgos del Lavado de Activos y del Financiamiento del Terrorismo

---

**CANDELARIO CAMPOS EDGARDO MIGUEL**  
**RUC 1022466838380**

**BALANCE DE SITUACION**  
**AL 12 DE DICIEMBRE DEL 2016**  
(En Nuevos Soles)

---

<b>ACTIVO</b>		<b>PASIVO</b>	
<b>Activo Corriente</b>		<b>Pasivo Corriente</b>	
Caja y Banco	5,600.00	BBVA	73,322.00
Cuentas por Cobrar	18,000.00	BCP	-
<b>Inventario</b>	<b>281,000.00</b>	Proveedores	20,000.00
		Remuneración y participaciones	-
		Tributos por pagar	-
		Pagos Diversos	-
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>304,600.00</b>	<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>93,322.00</b>
Andamios	2,000.00		
Escritorio	500.00		
otros equipos	1,000.00	Pasivo No Corriente	-
Vehículos	0.00	MI BANCO	0.00
local comercial	0.00	BBVA	
Activo diferido	0.00	BCP	0.00
Depreciación	0.00		
<b>Total Activo No Corriente</b>	<b>3,500.00</b>	<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>93,322.00</b>
		Capital	198,372.00
		Utilidad del Ejercicio	16,406.00
		Resultados Acumulados	-
		Total Patrimonio	214,778.00
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>308,100.00</b>	<b>TOTAL PASIVO + PAT</b>	<b>308,100.00</b>

---

**CANDELARIO CAMPOS EDGARDO MIGUEL****RUC 1022466838380****ESTADOS DE RESULTADOS**

DICIEMBRE DEL 2016

(En Nuevos Soles)

<b>VENTAS</b>		133,590.00	
<b>COSTO DE VENTAS</b>		(104,330.00)	
<b>UTILIDAD BRUTA</b>		29,260.00	
Gastos de personal		(1,000.00)	
Gastos Administrativos			
alquiler de local	700	(1,200.00)	
servicios	200		
Otros gastos adm.	300		
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>		27,060.00	
Otros ingresos y Egresos		-	
Dividendos		-	
Ingresos Financieros		-	
Otros ingresos		-	
Gastos Financieros		(7,982.00)	
cuota BBVA	7982		
Otros Egresos		-	
<b>Utilidades Antes de Participaciones y deducciones e Impuesto a la Renta</b>		19,078.00	
Impuesto a la renta		(2,672.00)	
<b>Impuesto</b>	2672		
<b>UTILIDAD NETA</b>		16,406.00	
Grupo familiar básico	40%	(6,562.40)	
		9,843.60	
<b>EXCEDENTE FAMILIAR</b>			
factor ajuste	80%		7874.88
<b>CUOTA DE ENDEUDAMIENTO MAXIMO</b>			<b>7874.88</b>

CANDELARIO CAMPOS EDGARDO MIGUEL

RUC 1022466838380

**2.4.1 Índices Financieros Aceptados Del Negocio**

- **Índices de liquidez** (activo corriente/pasivo corriente): mayor a 1.
- **Solvencia** (deuda + préstamo/patrimonio): no mayor de 1
- **Rentabilidad** (utilidad neta/ventas): mayor del 5% de la venta mensual estimada.

#### **2.4.2 Otros Parámetros Del Negocio Con Respeto Al Financiamiento**

- **Crédito para capital de trabajo/capital de trabajo:** menor o igual a 1
- **Crédito capital de trabajo/inventarios:** menor o igual a 1

#### **2.4.3 Factor De Ajuste Por Grupo Familiar Básico**

Cliente no cuenta con dependientes; se aplicara el ajuste según la utilidad neta (factor provincias). Se aplica el 40% de la utilidad neta.

#### **2.4.4 Factor De Ajuste Por Estacionalidad De Ventas**

Para el presente cliente no se aplica este ajuste toda vez que el negocio no se encuentra en campaña (fiestas patrias y navidad).

### **2.5 Otros parámetros y excepciones**

Se visitó in situ al negocio y se levantó toda la información para la evaluación crediticia.



## **2.6 Exposición Máxima**

El presente crédito no excede la exposición máxima toda vez que no supera el monto de s/.120,000.00 (por todo concepto -capital de trabajo + recurrencia + activo fijo + crédito de autoconstrucción).

## **3. PAUTAS A SEGUIR PARA EVALUACION DE CREDITO MICROEMPRESA**

### **3.1. IDENTIFICACION DEL CLIENTE, INFORMACION PRELIMINAR DE NEGOCIO Y CONDICIONES CREDITICIAS SOLICITADAS**

Cliente es persona natural con negocio de agro - fertilizantes con más de 6 años de experiencia en el mismo rubro, cuenta con equipos de negocio propios, un punto de venta ubicado en el centro de Rioja, demuestra tener actitud de pago, pues tiene calificación 100% normal en el sistema de la SBS, con nivel de endeudamiento decreciente, no tiene protestos sin aclarar y no tiene tarjetas de crédito ni cuentas corrientes cerradas.

El monto de crédito solicitado por el cliente es de 50,000.00 soles para ser cancelados en 12 meses y ser utilizado en capital de trabajo.

### **3.2. EVALUACION DE LA DOCUMENTACION**

En este caso al cliente se solicitó PDT de sus últimos 3 meses y el último anual; cronograma de pagos y los tres últimos Boucher de cancelación; copia del DNI, recibo de servicios del domicilio y contrato de alquiler del local comercial, copia de facturas de compra y venta de mercaderías.

Para la formalización del crédito, cliente debe suscribir (firmar) los siguientes documentos: solicitud del crédito, contrato del crédito y/o líneas de crédito-microempresa, pagare, instrucciones para el llenado del título valor emitido en forma incompleta (anexo al pagare), requerimiento para disposición de líneas de crédito, a línea anexo al contrato de crédito y línea de crédito hoja resumen microempresa, formato de evaluación microempresa, verificación domiciliaria, check list microempresa y solicitud de instrucciones sobre préstamos; adicional a ellos se adjuntan al expediente RENIEC del titular, consulta SUNAT y consulta de la ONPE.

### **3.3. VISITA AL NEGOCIO**

En la visita al negocio se solicitó referencias personales, familiares y comerciales del negocio (levantamiento de información cualitativa). Se levantó información de la actividad del sector comercio (punto de venta accesible al público, zona de alto tráfico peatonal o de tránsito, mercaderías para venta en almacenen y la infraestructura mínima para despacho y almacenaje); se levantó información de la competencia, infraestructura, sistema de comercialización, número de trabajadores y de la gerencia.

La visita al negocio es la parte más importante de la evaluación del crédito toda vez que se levanta información cualitativa y cuantitativa del negocio y cliente).

### **3.4. LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN PARA EVALUACIÓN CREDITICIA**

Aquí obtenemos información cuantitativa para elaborar el balance de situación y estado de resultados.

Con los datos de la visita en campo ingresamos al sistema interno de financiera CREDISCOTIA.

### 3.5. VERIFICACION DE INFORMACION CON TERCEROS

Verificamos deudas del cliente con proveedores, con sus principales clientes, con el entorno y verificamos otros ingresos.

### 3.6. EVALUCION, DECISION DE APROBACION Y PROPUESTA DE CREDITOS.

Una vez ingresados los datos cuantificables al sistema analizamos las fortalezas del negocio y cliente, lo comparamos con sus debilidades y tomamos la decisión de presentar la propuesta del crédito, el mismo que cumple las condiciones de la política de créditos; por tal motivo el crédito es aprobado por el monto de s/.50,000.00 en un plazo de 12 meses para capital de trabajo; sin embargo el funcionario de negocios es responsable del seguimiento para el pago oportuno del crédito, el cumplimiento del destino del mismo y además que toda información presentada sea transparente.

**Cuadro N° 13**

#### PARÁMETROS DEL SISTEMA EN CUANTO A LOS RATIOS

<b>RATIOS</b>	
solvencia (Pasivo + Credito/Patrimonio)	Liquidez (Act.Cte / Pasiv.Cte)
66.73%	3.26
Capacidad de Pago=CEM (Cuota / Excedente)	Rentabilidad (Ingres.Neto/Ingresos)
61.52%	12.28%

**Fuente: financiera crediscotia**

- i. Liquidez, mayor a 1:  $\text{Activo corriente} / \text{Pasivo Corriente} = 3.26$ , lo registra ratios de liquidez superiores a los parámetros establecidos, lo que le otorga mucha flexibilidad para cubrir sus obligaciones de corto plazo.
- ii. Solvencia, menor o igual a 1:  $(\text{Pasivo} + \text{crédito solicitado}) / \text{Patrimonio} = 61.52\%$ , registra un ratio de endeudamiento patrimonial de 61.52%, que es menor al máximo permitido (del 100%) por el Manual de Sobreendeudamiento.
- iii. Rentabilidad, mayor a 5:  $\text{Utilidad Neta} / \text{ventas} = 12.28\%$ , indica que la rentabilidad que genera el negocio es mayor al parámetro establecido, lo que significa que el negocio genera suficiente rentabilidad para asumir presente financiamiento.
- iv. Rentabilidad, sin parámetro:  $\text{Utilidad operativa} / \text{ventas} = 18.03\%$ , indica que la utilidad del negocio es suficiente para asumir presente inversión.
- v.  $\text{CEM} = \text{cuota de endeudamiento máximo} = \text{cuota propuesta} / \text{excedente neto} = 4,841.51$ .

### **Opinión Final:**

Se plantea la aprobación de la propuesta de crédito, considerando:

La experiencia del cliente en la misma actividad, cuenta con amplia experiencia crediticia en el sistema financiero con endeudamiento decreciente en los últimos meses (solvencia reflejan buenos indicadores; La relación de Cuota Propuesta / Excedente, inferior al máximo permitido en parámetros del sistema ISTS (demuestra que cliente puede asumir cuota mensual sin inconvenientes); ratio de liquidez muestra un excelente panorama de asumir sus obligaciones en el corto plazo y el negocio es rentable para justificar el presente financiamiento.

## CONCLUSIONES

- El conocimiento de la política de créditos, es importante, toda vez que el profesional “funcionario de negocios microempresa” tiene que aplicar para la correcta evaluación del potencial cliente, facilita el trámite, rapidez en la atención y la accesibilidad a un crédito oportuno; además minimiza el riesgo crediticio.
- Es necesario tener presente las pautas a seguir para la evaluación de créditos en la financiera Crediscotia S.A. éstas, permiten analizar las operaciones y sirven como parámetros al funcionario o analista de negocios, para establecer sus propias conclusiones en la aprobación o rechazo de la transacción financiera, de acuerdo al perfil del cliente.
- Para la toma de decisiones la aplicación de la política crediticia, brinda una visión real y clara sobre el nivel socio económico del cliente, basados fundamentalmente en el criterio cuantitativo y cualitativo para decidir si es o no sujeto al crédito. haciendo referencia que en todo crédito solicitado por un cliente potencial, existe el riesgo inherente, pero, con la aplicación correcta, estos se controlan.

## RECOMENDACIONES

- Para la colocación de créditos microempresa, se recomienda cumplir las políticas y normas de créditos, proporcionándoles las herramientas e innovándolos de acuerdo a la realidad económica del mercado.
- Para garantizar el retorno de los créditos se recomienda tener en cuenta las pautas a seguir para la evaluación de créditos en la financiera Crediscotia S.A. para no dar concesiones deliberadas a los clientes, ser veraces en la información recopilada de la visita in situ del negocio, además de la importancia de la realización de los comités de créditos y mora, de esta manera se minimizan los futuros créditos a otorgar.
- Se recomienda la correcta aplicación de políticas y normas, toda vez que es un aliado importante en la labor del funcionario de negocios, quien de acuerdo a su experiencia, criterio y conocimiento realizara evaluaciones pertinentes que permitirá tener una idea clara, sobre la situación económica financiera del cliente, tomando decisiones acertadas para el financiamiento al cliente en cuanto a monto y plazo.

## BIBLIOGRAFÍA

- Manual de políticas de microempresa - financiera Crediscotia vigencia 06.10.16
- <http://www.crediscotia.com.pe/Quienes-Somos/Conoce-Crediscotia/nuestra-identidad>
- Crediscotia Financiera (2014). Nueva Tecnología crediticia. rescatado el 31 de enero del 2014, a través del archivo de diapositivas del área legal.
- Diccionario “la Caixa” (2014). Diccionario económico financiero. recuperado el 21 de abril del 2014, a través de:  
[https://portal.lacaixa.es/docs/diccionario/C\\_es.html#CAPACIDAD-DE-CREDITO](https://portal.lacaixa.es/docs/diccionario/C_es.html#CAPACIDAD-DE-CREDITO).
- [www.iglesiaemmanuel.pe /lasmicroempresasenelperu](http://www.iglesiaemmanuel.pe/lasmicroempresasenelperu)
- [elcomercio.pe/noticias/microempresas](http://elcomercio.pe/noticias/microempresas)

# **ANEXOS**