



**PROGRAMA DE MASTER EUROPEO EN
GERENCIA Y ADMINISTRACIÓN 2006**

TRABAJO APLICATIVO FINAL

**“MANUAL DE EVALUACION DE CREDITOS DE
MICROFINANZAS PARA ANALISTAS DE CREDITOS DE LA
REGION AREQUIPA”**

PRESENTADO POR:

**De Córdova Colange, Óscar
Lira Guillén, Daniel Alberto
Rojas Dueñas, Edward Emilse
Salazar Calderón Samalvides, Miguel**

Arequipa, Julio del 2007

RESUMEN EJECUTIVO

El presente Trabajo Aplicativo Final denominado “**MANUAL DE EVALUACION DE CRÉDITOS DE MICROFINANZAS PARA ANALISTAS DE CRÉDITOS DE LA REGION AREQUIPA**”, tiene como objetivo general **proponer** un conjunto de recomendaciones y brindar las pautas para desarrollar un modelo de evaluación crediticia que mejore el proceso evaluativo que realiza un analista de micro créditos. De ello se desprende que sus objetivos específicos son **disminuir el riesgo** de un crédito mal otorgado, al contar con una herramienta de evaluación crediticia adecuada, **reducir la cartera morosa** (créditos mal evaluados) de las instituciones micro financieras relacionadas y **aumentar la rentabilidad** de las instituciones micro financieras a través de una optimización de los créditos otorgados.

Se ha determinado que **el Analista** de Créditos es el profesional encargado del manejo de la Cartera de Créditos a la PYME y su función básica es la evaluación crediticia y el seguimiento y control de la mora; es decir se encarga de **proponer el crédito y recuperarlo**. Adicionalmente, apoya las acciones de promoción.

Como principal componente del área de créditos es el Analista de Créditos, quien debe ser un profesional **especializado en la evaluación de créditos** a la micro empresa. Este análisis debe ser lo más amplio posible para determinar la capacidad de pago y la voluntad de pago;

por ello se requiere personal preparado. Si el cliente no califica no debiera otorgarse el crédito. Debe quedar claro que el crédito es selectivo.

A partir de lo expuesto, con el objeto de determinar claramente las necesidades del analista de créditos, se ha realizado una encuesta de tipo validatoria, cuyos resultados más resaltantes se detallan a continuación:

- Es contundente la afirmación (cerca del 98%) de “no haber recibido ningún tipo de manual para evaluación” de parte de la entidad micro financiera donde trabajan. A partir de esta afirmación se empieza a construir la **necesidad** imperiosa de contar con **un manual de evaluación** de créditos de tipo teórico - práctico, como herramienta de trabajo para los analistas de crédito.
- Es prioritario conocer sobre temas referidos a ventas de créditos, desarrollar técnicas de evaluación de campo y fundamentalmente contar con una capacitación teórico – práctica que le permita contar con las herramientas de evaluación necesarias.
- El orden jerárquico que deberían tener los requisitos para la evaluación de un crédito son: Centrales de riesgo: flujo de ingresos, estados financieros, referencias comerciales, recibo de servicios al día. Es importante precisar que se trata de un orden lógico y adecuado para el desarrollo de sus labores.
- En lo referente a la calificación de la información necesaria para realizar el seguimiento del crédito, en orden de importancia, primero esta la dirección del hogar y del trabajo del titular, luego la dirección del hogar y del trabajo del aval, el motivo por el que solicitó el crédito, la declaración jurada del titular y la declaración jurada del aval. Al igual que en caso anterior, se trata de un orden lógico y adecuado a sus labores.
- Por tanto en orden de prioridad, “el manual de evaluación” debería contener información respecto al empleo de las centrales de riesgo, la validación de la documentación presentada por los clientes, la determinación de los ratios de evaluación, el marco legal pertinente, el contacto y presentación con el cliente y las pertinentes recomendaciones comerciales complementarias.

Tomando fundamentalmente como base toda la información revelada, adicional al cuestionario aplicado, su interpretación y resultados obtenidos, reconociendo que las entidades micro financieras sólo cuentan con manuales y políticas de créditos, se ha visto por convenir formular una propuesta de recomendaciones que los analista de crédito deberán tener en cuenta, en forma complementaria, al momento de realizar su evaluación crediticia.

La diferencia fundamental que presenta este “Manual de Evaluación de Créditos”, se basa en su carácter “teórico – práctico”, su aplicación deberá ser dinámica en el tiempo y no estática, lo que requiere de una actualización permanente en concordancia con el dinamismo que día a día presentan las diversas actividades económicas que desarrollan las PYMES. Deberá ser flexible en su aplicación considerando que todas las actividades económicas presentan diferentes características o “aspectos claves de evaluación crediticia”, las cuales, como recomendaciones prácticas deberán tener en cuenta siempre el Analista de Créditos.

Finalmente, con la implementación y aplicación del “Manual de Evaluación de Créditos”, se espera alcanzar los siguientes objetivos:

- Mejorar la eficiencia del Analista de Créditos, lo que se traduce en que podrá evaluar un mayor número de créditos, sin que ello signifique que pierda calidad en su evaluación, todo lo contrario.
- El carácter dinámico y flexible del manual, permitirá al Evaluador tener la capacidad técnica y práctica de poder evaluar diversos tipos de solicitudes de crédito.
- Disminuirá significativamente el nivel de riesgo en la evaluación de solicitudes de crédito, lo cual se traducirá en el mejoramiento del rendimiento financiero de los créditos.
- En concordancia con el punto anterior, con créditos “bien otorgados” disminuirá la tasa de morosidad.

AGRADECIMIENTOS

A Dios y a nuestras familias por su invaluable apoyo durante este eventual alejamiento para la elaboración del presente trabajo aplicativo final, que nos permitirá ver el horizonte con mejores opciones y la posibilidad de brindar un mejor servicio y beneficio a nuestra sociedad.

A la Escuela de Post Grado de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas por los conocimientos recibidos a través de sus educadores y el esquema de valores que cada uno de ellos proyectó en nosotros.

A nuestros compañeros de estudios, con quienes construimos conocimiento, compartimos tardes y noches de estudio, y también momentos de nerviosismo ante la exigencia de los trabajos, prácticas y exámenes.

Finalmente, agradecemos a Guillermo Quiroga Persivale, nuestro asesor, a quien reconocemos el esfuerzo desplegado en llevar nuestro trabajo aplicativo final a un buen destino, en base a su experiencia y orientación.

ÍNDICE

| | |
|--|------------|
| <i>Resumen Ejecutivo</i> | |
| <i>Agradecimientos</i> | |
| <i>Índice</i> | |
| <i>Introducción</i> | |
| CAPÍTULO 1: MARCO CONCEPTUAL | 01 |
| 1.1. Enunciado | |
| 1.2. Objetivos | |
| 1.2.1. Objetivo general | |
| 1.2.2. Objetivos específicos | |
| 1.3. Metodología | |
| 1.4. Fuentes de información | |
| 1.5. Marco teórico | |
| 1.5.1. Micro Crédito | |
| 1.5.1.1. Concepto | |
| 1.5.1.2. Características del Micro crédito | |
| 1.5.2. Implicancias | |
| 1.5.3. Riesgo Crediticio | |
| 1.5.4. Método de análisis del Riesgo Crediticio | |
| 1.5.5. Factores de riesgo crediticio que deben evaluarse | |
| 1.5.5.1. Los factores cualitativos | |
| 1.5.5.2. Los factores cuantitativos | |
| 1.5.6. Análisis de la industria, producto y comportamiento | |
| 1.5.7. Normatividad de las micro finanzas y los créditos | |
| CAPÍTULO 2: PARA ENTENDER MEJOR A LA MICRO EMPRESA | 13 |
| 2.1. Origen del crédito a la micro empresa | |
| 2.2. El crédito micro empresarial en el Perú | |
| 2.3. La coyuntura paralela en Arequipa | |
| 2.4. El requerimiento de financiamiento de la micro empresa | |
| 2.4.1. Micro empresa de subsistencia | |
| 2.4.2. Micro empresa de acumulación simple | |
| 2.4.3. Micro empresa de acumulación ampliada | |
| 2.4.4. Financiamiento a la micro empresa | |
| CAPITULO 3: NECESIDADES DEL ANALISTA DE CRÉDITOS | 18 |
| 3.1. El analista de créditos | |
| 3.2. Necesidades del analista de créditos | |
| 3.2.1. Encuesta para analistas de créditos en micro finanzas | |
| 3.2.1.1. Ficha técnica | |
| 3.2.1.2. Resultados de la encuesta | |
| 3.2.1.2. Análisis e interpretación de los resultados obtenidos | |
| CAPÍTULO 4: PROPUESTA PARA CUBRIR LAS NECESIDADES DESCUBIERTAS DEL ANALISTA DE CRÉDITOS | 46 |
| 4.1. Recomendaciones para la evaluación crediticia | |
| 4.2. Propuesta de manual de evaluación de créditos | |
| 4.2.1. Paradigmas a tener en cuenta | |
| 4.2.2. Propuesta propiamente dicha | |
| CONCLUSIONES | |
| Anexos | 87 |
| <i>Anexo N° 01: Resolución SBS No. 808-2003, Reglamento de Evaluación y Clasificación del Deudor y la Exigencia de Provisiones</i> | |
| <i>Anexo N° 02: Modelo de Encuesta</i> | |
| <i>Anexo N° 03: Power Point de la Exposición para la sustentación del TAF</i> | |
| Bibliografía | 136 |

INTRODUCCIÓN

En la actualidad, la Micro y Pequeña Empresa ocupan un lugar importante en la generación de empleo en el país. El gran número de micro empresas y la importante proporción de la Población Económicamente Activa que estas absorben, es una característica común que la Región y en especial la Ciudad de Arequipa, comparte con otras ciudades del Perú.

La desaparición paulatina de las principales fuentes generadoras de empleo, como las empresas estatales y las grandes empresas industriales, así como la revolución tecnológica de los sistemas informáticos y de comunicaciones, la globalización de la economía mundial, las políticas de ajuste y de evolución estatal y empresarial, son factores que han permitido la creación de muchas Micro y Pequeñas Empresas como una forma innovadora de generar ocupación y producción.

Así mismo, estas empresas se enfrentan a un mercado cada vez más exigente y competitivo, obligándolos a mejorar su capacidad de gestión y producción para destacar en el mercado local.

Además se puede agregar que una de las características más resaltantes de las Micro y Pequeñas Empresas es que cuentan con poco capital de trabajo, lo que repercute en su necesario crecimiento. Y adicionalmente a ello se debe resaltar que muchas de ellas son

creadas empíricamente y permanecen en la informalidad, sin tomar en cuenta las normas legales vigentes ni una cultura organizacional basada en valores, trayendo ello consigo una falta de credibilidad y confiabilidad ante el sistema financiero bancario.

Es por ello que sus gestores acuden a las Instituciones de Micro finanzas (IMF's), en busca de un crédito que les permita iniciar, desarrollar o ampliar un negocio, ya sea solo o en forma mancomunada con un grupo de personas.

A partir de este momento es que el analista de créditos de las IMF's, cumple un rol sumamente importante, el de evaluar cada una de las solicitudes de crédito que le son presentadas por las Micro y Pequeñas Empresas.

Es entonces de imperiosa necesidad que los analistas de créditos puedan contar con herramientas que les permitan cumplir adecuadamente con sus tareas y de esta forma puedan minimizar sus riesgos en la evaluación crediticia.

Lo expuesto justifica ampliamente la necesidad de poder contar con un **MANUAL DE EVALUACIÓN DE CRÉDITOS**, que como ya se ha expuesto, permita al analista de créditos, desarrollar su labor apropiadamente.

El presente trabajo aplicativo lo que pretende es dotar a los analistas de micro crédito de una herramienta que les permita disminuir los riesgos asociados a los créditos de micro empresa, en otras palabras colocar mejor; no determina ni evalúa los costos de otorgamiento de créditos, ni la productividad de los analistas.

En este entender, el presente Trabajo Aplicativo Final, ha implicado el desarrollo de los siguientes aspectos:

- **CAPÍTULO 1: MARCO CONCEPTUAL**, incluye la propuesta del enunciado, los objetivos del trabajo, la metodología empleada, las fuentes de información y el marco teórico.

- **CAPÍTULO 2: PARA ENTENDER MEJOR A LA MICRO EMPRESA**, que desarrolla el origen del crédito a la micro empresa, el crédito micro empresarial en el Perú, la coyuntura paralela en Arequipa, el requerimiento de financiamiento de la micro empresa, la micro empresa de subsistencia, la micro empresa de acumulación simple, la micro empresa de acumulación ampliada y el financiamiento a la micro empresa.

- **CAPÍTULO 3: NECESIDADES DEL ANALISTA DE CRÉDITOS**, desarrolla una descripción del analista de créditos, sus necesidades fundamentales y especialmente el desarrollo e interpretación de una encuesta que ha sido aplicada a un grupo representativo de analistas de crédito de diversas entidades micro financieras de la ciudad de Arequipa. Adicionalmente se han propuesto recomendaciones para el proceso de evaluación crediticia.

- **CAPÍTULO 4: PROPUESTA PARA CUBRIR LAS NECESIDADES DESCUBIERTAS DEL ANALISTA DE CRÉDITOS**, desarrolla las recomendaciones que deberá tener en cuenta un analista de créditos para desarrollar la evaluación crediticia y la propuesta del manual de evaluación de créditos para micro finanzas.

- **CONCLUSIONES**, incluye las inferencias más importantes producto del análisis de todo el trabajo realizado.

CAPÍTULO 1

MARCO CONCEPTUAL

1.1. Enunciado

El presente trabajo aplicativo final se denomina “**MANUAL DE EVALUACION DE CREDITOS DE MICROFINANZAS PARA ANALISTAS DE CRÉDITOS DE LA REGIÓN AREQUIPA**”

1.2. Objetivos

1.2.1. Objetivo general

Proponer un conjunto de recomendaciones y brindar las pautas para desarrollar un modelo de evaluación crediticia que mejore el proceso evaluativo que realiza un analista de micro créditos.

1.2.2. Objetivos específicos

Los objetivos específicos del presente trabajo aplicativo final son:

- **Elaborar** un conjunto de **recomendaciones** bajo la característica de un manual para ayudar a **disminuir el riesgo de un crédito mal otorgado**, al contar con una herramienta de evaluación crediticia más adecuada.

- Así mismo, pensamos que esta herramienta puede servir para reducir la cartera morosa (créditos mal evaluados) de las instituciones micro financieras relacionadas.
- Y en consecuencia ser un **impulsor de la rentabilidad** de las instituciones micro financieras a través de una optimización de los créditos otorgados.

1.3. Metodología

El presente trabajo ha sido desarrollado mediante la aplicación del análisis estratégico, el cual tiene por objeto brindar las herramientas necesarias para que un analista de créditos en el sector micro financiero pueda evaluar con mayor eficiencia las solicitudes de crédito que le sean presentadas.

De igual forma se ha empleado el análisis de mercado mediante la aplicación de encuestas debidamente estandarizadas y sistematizadas posteriormente.

1.4. Fuentes de información

Las fuentes de información que han sido consideradas son:

- **Fuentes primarias**, se consideran en ellas, la información de primera mano que ha sido revelada a través de una encuesta estandarizada, la cual ha sido aplicada a un grupo de analistas de créditos de varias instituciones del sector micro financiero de la región Arequipa.
- **Fuentes secundarias**, se considera en ella toda la documentación proveniente de organizaciones e instituciones representativas como son las propias instituciones micro financieras, la Superintendencia de Banca y Seguros, Banco Central de Reserva del Perú y otras relacionadas.

1.5. Marco teórico

El **acceso** a los servicios financieros es cada vez más limitado para un gran porcentaje de la población, debido a las condiciones económicas y sociales en las que están inmersos. La estructura normativa del sistema financiero mundial no tiene como su principal objetivo otorgar créditos a este segmento de la población debido a que se considera que el costo de la inversión supera el beneficio que se obtendría. Por lo que la responsabilidad se le termina atribuyendo al Estado como función social.¹

Sin embargo la realidad trabajadora y pujante de la población considerada “con menos recursos económicos sustentables” para la tradicional evaluación crediticia, ha demostrado que en la mayoría de los casos asume cabalmente sus responsabilidades de pago e incluso reduce los casi acostumbrados márgenes de morosidad del riesgo crediticio, respecto a los “tradicionales clientes confiables”².

En tales circunstancias la **perspicacia y el atrevimiento** de los analistas financieros, consideradas anteriormente temerarias, por lo que arriesgaron ofertar el crédito a las personas con “bajos recursos” en pro de ampliar el nicho de los mercados financieros prometedores; hoy no sólo gozan de la preferencia de las instituciones financieras sino incluso de la **necesidad** de sus servicios casi como una garantía del crecimiento y sostenimiento de la rentabilidad de las empresas financieras. Esta misma situación hace urgente y apremiante la mayor y mejor formación de los analistas de crédito, sobretodo en el ya incursionado, prometedor y agresivo mercado de los micro créditos.

¹ **CORDERO CORREA Yoskira Naylett** “Propuesta de un Plan Estratégico para la Unidad de Planificación de una Institución de Microcrédito ubicada en Valencia-Venezuela para el periodo 2000 – 2001”.

² Cfr. **ARAICA R. y TORRES Carlos**, “Evolución de los Bancos Comunales hacia formas asociativas de Derecho”. 1999.

Surge por tanto preponderante la necesidad de **establecer con pertinencia una metodología** que garantice la seguridad máxima en el flujo continuo de los créditos, sobretodo en el asunto

del retorno seguro que permita el crecimiento del cliente tanto como la rentabilidad de la institución financiera. Con una correcta metodología tal vez no se colocarán más créditos, pero sí se colocarán mejor³. Precisamente a eso apunta nuestro aporte en la presente investigación, en la que precisaremos conceptos, detallaremos realidades y sobretodo propondremos una metodología de desempeño en el análisis del micro crédito.

1.5.1. Micro Crédito

1.5.1.1. Concepto

Los micro créditos son **préstamos pequeños** que permiten a las **personas que no poseen las garantías reales exigidas por la banca convencional, iniciar o ampliar su propio emprendimiento** o sus negocios, convirtiéndolos a mérito de su voluntad y capacidad de pago en sujetos de crédito y permitiéndoles el acceso al desarrollo, a la productividad, a la actividad rentable y de modo especial al desarrollo de una superior calidad de vida⁴.

Un micro crédito consiste en prestar recursos a montos relativamente bajos, a un precio generalmente menor al precio de mercado, es decir, a una tasa de interés menor a la tasa de

³ No debemos olvidar que la **metodología del microfinanciamiento** no debe considerarse como la panacea, para resolver el problema de la pobreza, pero si como una herramienta para aliviar este fenómeno que cada día se expande tanto en las zonas rurales como en las urbanas. "El crédito **solidario** concedido a aquellos que nunca habían pedido un préstamo refleja el enorme potencial sin explotar que tiene cada ser humano" YUNUS Muhammad, "**Hacia un mundo sin pobreza**". Editorial Andres Bello. N° 254. Año 2000.

⁴ Cfr. **MENA Bárbara**, en WWW.fpma.c.org.pe. Instituto de capacitación de Microfinanzas.

interés comercial de los naturales prestamistas de este sector “los agiotistas”; y con vencimientos a corto plazo, en su mayoría menor a un año⁵.

Existe amplia experiencia internacional de prestar recursos financieros con la modalidad de micro créditos. Las instituciones que desarrollan esta modalidad, tienen diferencias una de

otras porque depende del propósito que persiguen sus promotores.⁶ Como también las necesidades diversifican la gama de créditos pequeños, sin embargo es preciso establecer las características fundamentales de los micros créditos.

1.5.1.2. Características del Micro crédito⁷

- El financiamiento se otorga a los más pobres y se le da prioridad a las mujeres (por ejemplo: amas de casa, por supuesto de acuerdo a la política de la entidad que ofrece los créditos).
- El monto de los préstamos son pequeños, debido a que se entregan sin el respaldo de garantías reales.
- La tasa de interés son distintas generalmente a la que ofrece la banca comercial.
- Los préstamos se pagan en periodos de tiempo relativamente cortos, esto queda a criterio de la institución.

⁵ Cfr. CORDERO CORREA Yoskira Naylett o.c. **Las Microfinanzas.**

⁶ Cfr. Ib. O.c.

⁷ Cfr. Ib. O.c.

1.5.2. Implicancias

Las implicancias de los micro créditos son diversas, desde las normativas y más amplias que son observadas por los entes reguladores, hasta las más caseras y particulares que nacen en el análisis del riesgo crediticio; sin embargo todas deben ser atendidas con pertinencia.

En primer lugar los micro créditos, **están inmersos en el ámbito de los créditos a las microempresas** (MES), los cuales como le refrenda el SBS, son aquellos créditos directos o indirectos otorgados a personas naturales o jurídicas, destinados al financiamiento de

actividades de producción, comercio o prestación de servicios y que reúnan como característica un endeudamiento en el sistema financiero que no exceda de US \$30,000 o su

equivalente en moneda nacional, el mismo que deberá corresponder a la última información crediticia emitida por la Superintendencia en el momento de otorgarse el crédito.⁸

En segundo lugar los micro créditos **deben ajustarse a la realidad** de los sujetos de crédito, por tanto urge clarificar el riesgo crediticio de cada quien, como veremos posteriormente.

⁸ Cfr. SBS. R.Nº 808 - 2003 **Reglamento para la Evaluación y Clasificación del Deudor y la Exigencia de Provisiones**. Cap. I: Conceptos y principios para la evaluación y Clasificación del deudor.

Vg. En caso el endeudamiento en el sistema financiero excediese posteriormente los US\$ 30,000 o su equivalente en moneda nacional, tales créditos deberán ser reclasificados como créditos comerciales.

También se consideran dentro de esta definición los créditos otorgados a las MES, sean personas naturales o jurídicas, a través de tarjetas de crédito, operaciones de arrendamiento financiero u otras formas de financiamiento que tuvieran fines similares a los señalados en los párrafos anteriores.

Cuando se trate de personas naturales, éstas deberán tener como principal fuente de ingresos la realización de actividades empresariales, no pudiendo ser consideradas en esta categoría las personas naturales cuya principal fuente de ingresos provenga de rentas de quinta categoría.

No se considerará dentro de este tipo de crédito a aquella persona que, conjuntamente con otra u otras empresas, constituyan un conglomerado financiero o mixto, o cualquier tipo de asociación de riesgo único, de acuerdo a lo establecido en el art. 203º de la Ley General, y que sobrepasen los límites mencionados en este apartado....

Y no está de más señalar que los micro créditos **inciden en el crecimiento de las entidades de micro finanzas**, como nos lo muestran las investigaciones al respecto sobretudo por las condiciones que se deben cumplir para un manejo prudente del crecimiento, de las que podemos señalar tres implicancias positivas para entidades de microfinanzas⁹:

- Primero, el crecimiento es el mecanismo central para **incrementar el alcance de la institución**, que es uno de los principales indicadores de éxito.
- Segundo, el crecimiento es un mecanismo importante para **mejorar** el otro indicador de éxito en microfinanzas, llamado **sustentabilidad**.
- Y tercero, el crecimiento de los activos puede ayudar a **reducir los costos operativos** promedio.

Dichos estudios consintieron además como factores incidentes para que el crecimiento del éxito: el decidido interés de sus líderes de lograr la viabilidad financiera de la organización, esto incluye el diseño de políticas financieras acordes al estado de la economía y las condiciones del mercado meta. También se le atribuye haber desarrollado una tecnología crediticia costo-eficiente, la cual estaba basada en la acumulación de información y experiencias del nicho de mercado. Además del alto valor de las relaciones cliente-organización, todos estos factores contribuyen a que la entidad se formalice y hasta pueda convertirse en un Banco Comercial Privado. En el caso peruano existen diferentes formas de constitución de empresas financieras especializadas, como Bancos, Financieras, Cajas Municipales, cajas Rurales, EDPYMES, Cooperativas de Ahorro y Crédito.

Ante la complejidad de este fenómeno social, surge la duda de la capacidad que pueden tener

⁹ Cfr. GONZÁLEZ C, y et. al; 1966:6 en CORDERO CORREA Yoskira Naylett o.c. **Las Microfinanzas**.

estas personas de administrar estos pequeños créditos, y a la vez emprender negocios que les permita cubrir al menos las necesidades básicas (alimentación, vivienda, educación). Por ello la necesidad la asesoría que se le pueda dar al cliente para rentabilizar sus negocios y asegurar el retorno de los préstamos es de una implicancia fundamental.¹⁰

1.5.3. Riesgo Crediticio*

Es la probabilidad de que una contraparte de los sujetos del crédito no cumpla con sus obligaciones en los términos acordados.

Sobre la base de esta definición el riesgo del crédito no se limita a la función del préstamo, sino que abarca otras actividades de las instituciones financieras (IFIs), como las aceptaciones, el financiamiento comercial, los préstamos interbancarios, las operaciones con divisas, los futuros financieros y opciones.

- El riesgo crediticio constituye la causa más importante de problemas para las instituciones financieras
- Los préstamos son y seguirán siendo, no importa la forma que tengan, la principal fuente de ingresos y pérdidas de una institución financiera.
- El otorgamiento del crédito es todavía un asunto que se resuelve subjetivamente porque las instituciones financieras se enfrentan a la necesidad de tomar decisiones que se basan en información parcial o inadecuada.

¹⁰ Cfr. Ibidem. Ver experiencia Caja Sur – Arequipa. Asesoramiento Técnico.

* Esta sección del documento se basa en el Seminario organizado por **CEMLA – FED- Banco Mundial "Evaluación de Riesgos Crediticios"- México , marzo 1996.**

- Las equivocaciones sobre el valor de recuperación del crédito son frecuentemente la causa de muchos problemas en los préstamos; pero también contribuyen a ellos la falta de supervisión continua sobre los préstamos y los controles efectivos internos.
- Las IFIs no pueden comprometerse y dejar un crédito a su arbitrio. Sus relaciones con los deudores son con frecuencia un compromiso continuo, sea cual fuere la situación económica y las condiciones de vencimiento pactadas.
- En ocasiones, sobretodo de épocas malas las IFIs deben apoyar a sus clientes, aunque no sean buenos riesgos los crediticios. Lo contrario sería retirar el préstamo y liquidar el colateral disponible (garantía).

1.5.4. Método de análisis del Riesgo Crediticio

En el análisis del riesgo crediticio las instituciones financieras deben dar respuesta adecuada a 4 preguntas fundamentales:

- ¿Por qué el deudor necesita nuevo financiamiento?
- ¿En que va a utilizar el préstamo?
- ¿Podrá el deudor generar suficiente flujo de caja de sus operaciones para poder pagarle al banco el préstamo?
- Y además del flujo de caja, ¿con qué otras fuentes alternativas de pago, cuenta?

La evaluación de estas preguntas es la base de una decisión de créditos confiable. Para responderlas, además de ser un ejercicio de criterio, se requiere capacidad, experiencia y un análisis sin sesgos de la información con la que se cuenta.

El análisis del crédito tiene su propia metodología, lo que varía entre instituciones financieras, es la importancia que se dé a los elementos que apoyan las respuestas a estas cuatro preguntas, la intensidad del proceso para evaluarlas y el valor que tienen los acontecimientos, más que los supuestos optimistas sobre la capacidad de pago futura del deudor.

1.5.5. Factores de riesgo crediticio que deben evaluarse

Las instituciones financieras por lo general, evalúan dos clases de factores, cualitativos y cuantitativos. Este análisis de factores queda resumido en una lista tradicional de cuatro "C": carácter, capital, capacidad y colateral. Puede ampliarse a una lista adicional: flujo de caja, condiciones, competencia, circunstancias, control etc.

- **Carácter:** disposición del cliente para cubrir sus obligaciones con el banco.

- **Capital:** reservas financieras y patrimoniales del cliente.

- **Capacidad:** capacidad de pago para saldar las obligaciones.

- **Colateral:** garantías en caso de incumplimiento de pago.

- **Flujo de Caja:** capacidad de generación de fondos líquidos producto de las operaciones normales de la empresa.

- **Condiciones:** análisis de la industria del deudor.

- **Competencia:** análisis del producto y competidores.

1.5.5.1. Los factores cualitativos

Han sido tradicionalmente el criterio básico para evaluar los préstamos a corto plazo y estacionales auto liquidables e incluyen la integridad del deudor y su posición crediticia en la comunidad (C de carácter), así como en cierta medida su riqueza (C de capital) y su capacidad de contar con valores de apoyo (C de colateral).

1.5.5.2. Los factores cuantitativos

A medida que las instituciones financieras han ampliado el vencimiento de sus carteras de préstamo, ha aumentado la importancia de los factores cuantitativos y las fuentes de pago de los préstamos (C de capacidad de pago y Flujo de Caja).

Es allí donde reside la calidad de un préstamo: específicamente la posibilidad de que se pague a su vencimiento con los ingresos provenientes de las operaciones normales del deudor o por su capacidad de obtener recursos de otras fuentes financieras, sin poner en peligro su integridad como aspecto central.

Para las instituciones financieras no cuenta el valor de cancelación del colateral, porque al recurrir a una cancelación de colateral, puede significar una cancelación de hecho del negocio del deudor.

1.5.6. Análisis de la industria, producto y comportamiento

Con mayor frecuencia de la que se debería, los bancos no dan importancia a la evaluación de los factores cuantitativos, donde se debe incluir:

- Las características de la economía y del sector industrial donde se encuentra el deudor (análisis de industria).

- La posición relativa del deudor en el mercado del producto y cualquier ventaja con que cuente en su técnica de producción y entrega (análisis de producto).
- La situación económica y financiera y la ganancia de sus operaciones (análisis económico y de rentabilidad).
- La apreciación de este comportamiento en relación con factores económicos cíclicos y estructurales (análisis de ciclo de negocios).

1.5.7. Normatividad de las micro finanzas y los créditos

En la actualidad existen dos normas legales vigentes que amparan las actividades de las empresas micro financieras y fundamentalmente las operaciones crediticias. Estas normas son:

- Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros, Ley No. 26702, así como normas ampliatorias y modificatorias.
- Resolución SBS No. 808-2003, Reglamento de Evaluación y Clasificación del Deudor y la Exigencia de Provisiones, y normas ampliatorias y modificatorias (el contenido completo de la norma se encuentra incluido en el **Anexo N° 01**).

CAPÍTULO 2

PARA ENTENDER MEJOR A LA MICRO EMPRESA

2.1. Origen del crédito para la micro empresa

El otorgar crédito a las micro empresas se remonta en su concepto más básico a los orígenes del otorgamiento del crédito, sea a través de un crédito prendario en la que un pastor prendaba su rebaño para atender sus necesidades familiares básicas; sea a través de empeñar el oro o cualquier otro metal precioso o joyas para seguir con sus actividades de extracción o destinarlas a su consumo; sea a través de entregar los títulos de sus propiedades (inicio de la garantía hipotecaria); para adquirir nuevas tierras, trabajarlas, comprar animales, con el fin de mantener o mejorar su situación familiar, y/o invertir en alguna nueva actividad o empresa.

Como se sabe, quienes otorgaban estos créditos eran los prestamistas, montes de piedad, personas más solventes. Y los primeros banqueros, que no son sino la formalización de alguno de los actores mencionados.

Para satisfacer la necesidad de financiamiento de las personas y sus actividades económicas llegaban a ofrecer en garantía hasta sus esclavos y/o sirvientes e incluso a sus esposas, lo cual no detallaremos puesto que no es materia del presente trabajo de aplicación final.

2.2. El crédito micro empresarial en el Perú

En el Perú, la micro empresa hasta los años ochentas del siglo pasado no era considerada dentro del sector económico nacional, y por lo tanto no contaba dentro de los planes nacionales, se le observaba con un criterio de asistencialismo y se les dejaba a las ONG's y a algunos programas sociales de gobierno su atención, sin embargo ya en Asia y en algunos países de Latino América como Bolivia, Colombia y El Salvador empezaba a considerarse a este sector como una parte importante de su economía.

Es a través de Hernando de Soto con su libro "El Otro Sendero" que describe claramente lo que él llamó "un fenómeno social y económico que movía cada vez más crecientes sectores de los estratos más bajos de la población, producto de una intensa migración del sector rural empobrecido y afligido por el terrorismo hacia las ciudades", que a finales de los ochentas y comienzos de los noventas se empieza a poner interés en este sector de la economía que generaba en principio auto sostenimiento personal y familiar, para después empezar a demandar mano de obra no calificada que en las ciudades por lo expuesto anteriormente era y es abundante, la cual no exigía más que una remuneración que les permita satisfacer sus necesidades primarias, sin seguridad social, ni vivienda, solamente alimentación y vestido, muchas veces los trabajadores de los micro empresarios eran sus propios familiares emigrantes, el micro empresario por su parte a cambio de su trabajo les daba vivienda y alimentación.

Las micro empresas que logran consolidarse, (pues por su estructura y poco capital tienden a desaparecer), retribuyen de mejor manera a sus trabajadores, aunque tanto para empresarios como para los trabajadores no es relevante el contar con beneficios ni leyes sociales, los últimos demandan para sí y sus familiares el sustento del día a día.

Durante los años setenta y ochentas la demanda de financiamiento para las personas que realizaban actividades económicas informales era atendida por algunas instituciones reguladas, como los Bancos de Fomento, principalmente el Banco Agrario y el Banco Industrial, pero con un sentido asistencialista más que de evaluación a un emprendimiento. La liquidez de las

Mutuales y las Cooperativas por los ahorros que captaban, también eran una fuente de financiamiento, pero la mayoría de veces eran tratados como créditos de consumo o personales, nuevamente por la falta de información contable y financiera de las actividades que desarrollaban.

La falta de apoyo del gobierno hacia estas empresas financieras por la corriente internacional de no a los subsidios, no a la participación del gobierno en el sistema financiero, hizo que estos colapsaran o simplemente los cerraron.

El tiempo ha demostrado que el mal desempeño de estas empresas no está basado en la irrecuperabilidad de los créditos a este sector informal rural, sino por los malos manejos de sus funcionarios o políticas populistas de gobierno.

2.3. La coyuntura paralela en Arequipa

En forma paralela a lo sucedido a nivel nacional, en Arequipa se desarrolló un caso similar y como ejemplo claro está la “Mutual Arequipa”, que tuvo que cerrar fundamentalmente por una información del gobierno, la cual indicaba que el Sistema Mutual a nivel nacional “estaba quebrado”, lo cual generó que hubiera un retiro masivo de ahorros, pero luego de liquidar y recuperar los créditos otorgados se logró cumplir con el 100.00% de los ahorristas.

Similar situación ocurrió con la Sucursal del Banco Industrial, que a decir de sus liquidadores, luego de diez años no quedaban sino unas cuantas decenas de cuentas por castigar y la mayoría era de la mediana empresa arequipeña.

2.4. El requerimiento de financiamiento de la micro empresa

Para poder entender de una mejor manera la micro empresa y sus requerimientos de financiamiento, es necesario estratificarla, y en este sentido aceptaremos la estratificación más difundida por la Cooperación Técnica Internacional:

2.4.1. Micro empresa de subsistencia

Es la base ancha de la pirámide gráfica del espectro de las microempresas, por lo general genera escasamente recursos para tratar de satisfacer algunas de las necesidades básicas de la familia (alimentación), se encuentra en el límite de la pobreza y la suma de los recursos generados involucra a toda la familia.

2.4.2. Micro empresa de acumulación simple

Es la que por los recursos generados y el nivel de intercambio que desarrolla le permite cierto grado de acumulación de bienes familiares y herramientas o mobiliario para el desarrollo de su actividad económica independiente. Se encuentra sobre el límite de la pobreza y se le ubica en los estratos D y E de la población, la generación de recursos proviene principalmente de la actividad micro empresarial de la familia, la que es ocupada sin generar salarios a sus miembros.

2.4.3. Micro empresa de acumulación ampliada

Es aquella que ha logrado un cierto nivel de desarrollo y consolidación, que le permite generar recursos adicionales para un crecimiento y diversificación económica y de mercado, utiliza mano de obra no necesariamente familiar, asigna salarios a sus trabajadores o alguna otra compensación económica, tiene cierto grado de formalidad, pues la mayoría está registrada en la SUNAT. Aunque no declare el 100.00% de sus ingresos, está preparada para dar el salto a pequeñez a condición de empresa, ya que se encuentra en la parte superior de la pirámide de la micro empresa. Se le puede situar en los estratos C y D de la población.

PIRÁMIDE DE LA MICROEMPRESA



2.4.4. Financiamiento a la micro empresa

Una vez estratificada la actividad micro empresarial, se debe señalar que sus requerimientos financieros pueden ser atendidos en sus tres estratos, esto depende más que todo si existe en su medio o está a su alcance alguna persona o empresa que opere en este.

Es decir, que tanto para los más pobres como los del extremo superior la limitación está dada por el ámbito de acción en el que operan los entes financieros.

Muchas veces no se dan por la lejanía, inseguridad, o falta de medios de comunicación y/o transporte que por considerar de alto riesgo la operación financiera en si. Para la base de la micro empresa se utiliza mucho la tecnología de la banca comunal¹¹; o los grupos solidarios¹². En este sector mayormente operan las ONG's¹³ y algunas asociaciones, ya sea por que dentro de sus proyectos manejan el componente de micro crédito o porque son especializadas en esto.

También se puede encontrar a personas prestamistas que normalmente con garantía de prendas o de títulos entregan financiamiento, estos son de muy corto plazo y de altos intereses.

Para el sector de las micro empresas de acumulación simple, existe un amplio abanico de fuentes de financiamiento que va desde el ya mencionado grupo solidario hasta créditos individuales¹⁴, otorgados por ONG's e Instituciones Financieras Especializadas (Cajas Municipales, EDPYMES, Cajas Rurales, Bancos Especializados, Cooperativas de Ahorro y Crédito).

Las Micro Empresas de Acumulación Ampliada y las Pequeñas Empresas, cada vez tienen una mayor posibilidad de acceder a la Banca Comercial. La que viene incursionando atraída por los altos rendimientos que vienen obteniendo y los bajos niveles de morosidad que presentan.

¹¹ **BANCA COMUNAL**, los bancos comunales son asociaciones de un máximo de 50 personas de escasos recursos económicos reunidas a fin de recibir pequeños créditos para negocio. Así se promueve el ahorro individual y grupal. Reciben un préstamo colectivo, lo distribuyen entre cada socia y recuperan internamente. Además son capacitadas.

¹² **GRUPOS SOLIDARIOS**, son organizaciones conformadas por un máximo de 10 personas (aproximadamente). Los grupos se forman voluntariamente en base a la amistad, afinidad de las actividades que desean desarrollar, vecindad, responsabilidad conocida, etc. Frente a un crédito, la garantía será la solidaridad colectiva, es decir si alguna persona del grupo solidario incumple con un pago del préstamo, las demás personas deben de responder por este pago. Las personas del grupo, según vean el comportamiento de pagos de cada persona, presionaran para que los pagos sean cumplidos y podrán retirar a aquella persona que siempre incumple con sus pagos una vez que cancele su deuda.

¹³ **ONG's**, Organismos No Gubernamentales.

¹⁴ **CREDITOS INDIVIDUALES**, pueden ser, **DE CONSUMO**, es un crédito dirigido a personas naturales dependientes o independientes y está dirigido a financiar todo tipo de gastos personales y familiares, los cuales no estén vinculados a actividades empresariales o **CREDITO COMERCIAL**, es un crédito directo e Indirecto, según sea el caso, los cuales se otorgan a personas naturales o personas jurídicas; se pueden destinar al financiamiento de la producción o comercialización de bienes y/o servicios.

CAPITULO 3

NECESIDADES DEL ANALISTA DE CRÉDITOS

3.1. El analista de créditos¹⁵

El Analista de Créditos es el profesional encargado del manejo de la Cartera de Créditos a la PYME y su función básica es la evaluación crediticia y el seguimiento y control de la mora; es decir **se encarga de proponer el crédito y recuperarlo**. Adicionalmente, apoya las acciones de promoción.

Este perfil de Analista es resultado de la concepción de la tecnología crediticia que se asume y de la estrategia de segmentación a atender; es decir del tipo de clientes con los cuales tratamos y el mercado que atendemos.

Se presenta en algunas entidades, sobre todo cuando hay alta morosidad o por “copiar” el estilo de otras entidades, el planteamiento de contar con personal dedicado exclusivamente a la cobranza, siendo el argumento principal, la división del trabajo que haría más productiva la labor y que habiendo otra persona dedicada a esta función la “imagen” del Analista se vería mejor, porque no tendría que hacer todas las funciones ante el cliente.

¹⁵ **ANALISTAS DE CRÉDITOS:** PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO A LAS CAJAS RURALES DE AHORRO Y CREDITO. BID-FOMIN-ATN/ME 6636-PE

Al respecto es necesario precisar que el crédito a la PYME no es un crédito de consumo o personal; es decir, no es un crédito cuyo cliente depende de un ingreso fijo, generalmente un sueldo de una empresa y por tanto la evaluación del crédito tiene que basarse en la estabilidad de ese ingreso fijo y en un porcentaje determinado del sueldo. Para este tipo de cartera, es preferible contar con muchos promotores, algunos analistas de crédito y un departamento de cobranzas especializado y efectivo; lo que es comprensible, porque la devolución del crédito está supeditado al ingreso fijo y fácilmente sustentable con la boleta de pago.

En cambio la PYME es una unidad de negocios o empresa como cualquier otra, sólo que es más pequeña y está fuertemente influenciado por los ingresos y gastos de la unidad familiar, así como por los vaivenes del entorno económico.

Como empresa está sujeta a todos los acontecimientos que le ocurren a las demás empresas, tiene riesgos de mercado (competencia), tiene que ser rentable, proveerse de insumos y mercaderías, manejar personal (generalmente familiar), etc. ; por tanto la evaluación crediticia es de la misma forma que una empresa mediana o grande.

La diferencia radica en su tamaño de operaciones y en la falta de garantías reales, además de trabajar informalmente.

Por estas consideraciones, el principal componente del área de créditos es el Analista de Créditos, quien debe ser un profesional especializado en la evaluación de créditos a la micro empresa.

El análisis debe ser lo más amplio posible para determinar la capacidad de pago y la voluntad de pago; por ello se requiere personal preparado. Si el cliente no califica no debiera otorgarse el crédito. Debe quedar claro que el crédito es selectivo.

3.2. Necesidades del analista de créditos

Con el objeto de determinar claramente las necesidades del analista de créditos, se ha realizado una encuesta de tipo validatoria, cuyas características y resultados, se detallan y analizan a continuación.

3.2.1. Encuesta para analistas de créditos en micro finanzas

3.2.1.1. Ficha técnica

- **Tipo de estudio:** Cuantitativo.
- **Técnica:** Entrevista personal directa.
- **Instrumento:** Cuestionario estructurado y estandarizado con preguntas cerradas y abiertas (el modelo de la encuesta, con el detalle de las preguntas y alternativas de respuesta, se encuentra adjunto en el **Anexo N° 02**).
- **Tipo de muestreo:** Selección aleatoria del analista del crédito entrevistado dentro del universo de las entidades micro financieras visitadas.
- **Universo:** Hombre o mujeres, analistas de crédito, de siete instituciones micro financieras representativas de la ciudad de Arequipa.
- **Tamaño de la muestra:** 272 casos, que bajo un nivel de confianza del 95% y asumiendo la máxima dispersión de la información, se obtuvo un margen de error de $\pm 5.0\%$ para los resultados totales.
- **Fecha de levantamiento de la información:** Del martes 15 al jueves 24 de mayo del 2007.
- **Fecha de sistematización de la información revelada:** Del viernes 25 de mayo al lunes 04 de junio del 2007.

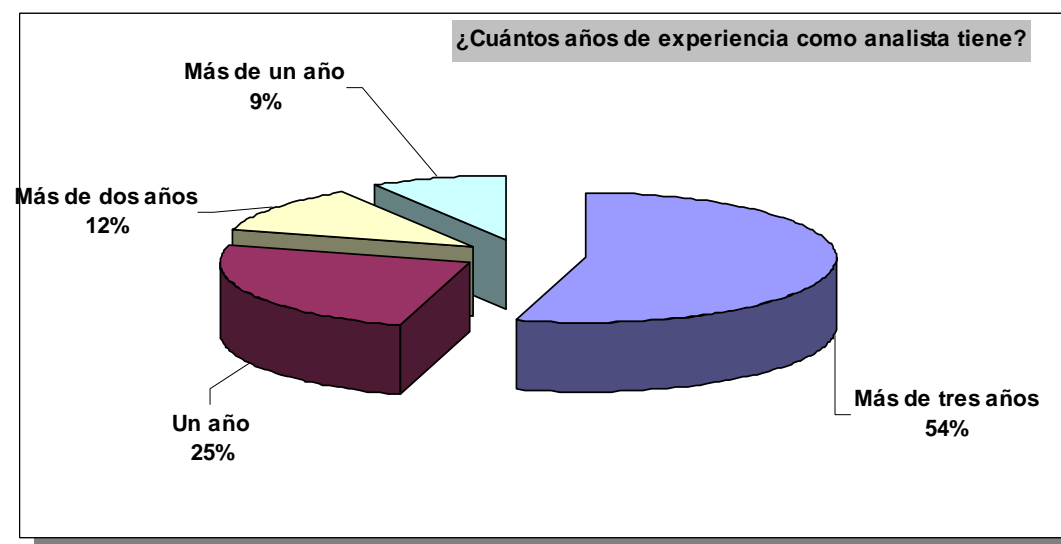
3.2.1.2. Resultados de la encuesta

A continuación se detallan los resultados obtenidos en la aplicación de la encuesta a analistas de créditos.

Pregunta N° 01: ¿Cuántos años de experiencia como analista tiene?

El 54.41% de los entrevistados manifestaron que tienen más de 3 años de experiencia, el 25.00% tiene 1 año de experiencia, el 11.76% tiene más de 2 años y el 8.82% tiene más de 1 año.

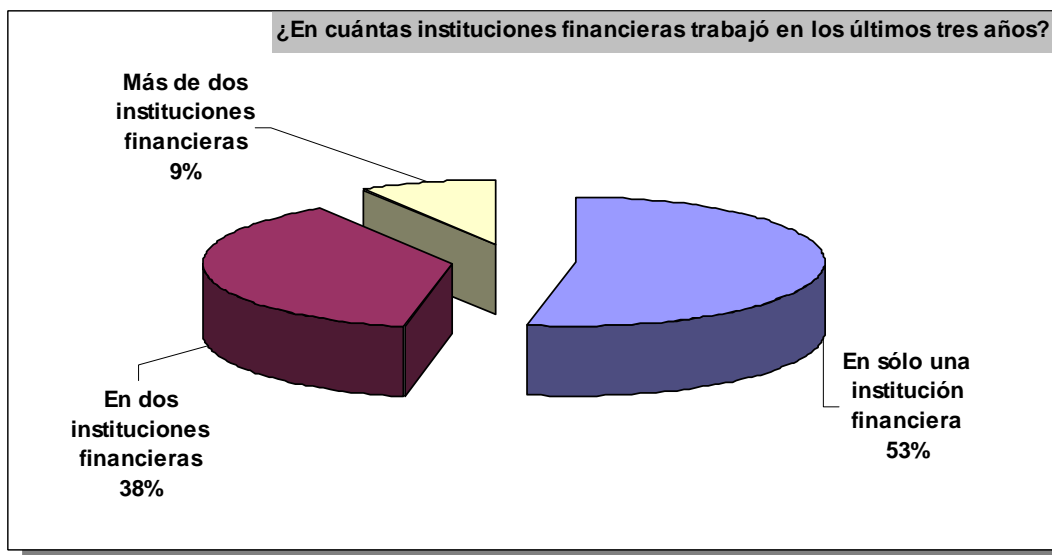
| PREGUNTA N° 01 | ALTERNATIVA | AVERAGE | % |
|---|------------------|---------|--------|
| ¿Cuántos años de experiencia como analista tiene? | Más de tres años | 148 | 54.41 |
| | Un año | 68 | 25.00 |
| | Más de dos años | 32 | 11.76 |
| | Más de un año | 24 | 8.82 |
| TOTAL MENCIONES | | 272 | 100.00 |



Pregunta N° 02: ¿En cuántas instituciones financieras trabajó en los últimos 3 años?

El 52.94% de los entrevistados ha trabajado sólo en una institución, el 38.24% ha trabajado en 2 y el 8.82% ha trabajado en más de 2 instituciones.

| PREGUNTA N° 02 | ALTERNATIVA | AVERAGE | % |
|---|--------------------------------------|------------|---------------|
| ¿En cuántas instituciones financieras trabajó en los últimos tres años? | En sólo una institución financiera | 144 | 52.94 |
| | En dos instituciones financieras | 104 | 38.24 |
| | Más de dos instituciones financieras | 24 | 8.82 |
| TOTAL MENCIONES | | 272 | 100.00 |



Pregunta N° 03: ¿En cuántas instituciones financieras le entregaron un manual para saber como evaluar créditos?

El 97.43% de los entrevistados indicaron que no habían recibido ningún tipo de manual para saber evaluar créditos y sólo el 2.57% indico que lo había recibido en algunas instituciones.

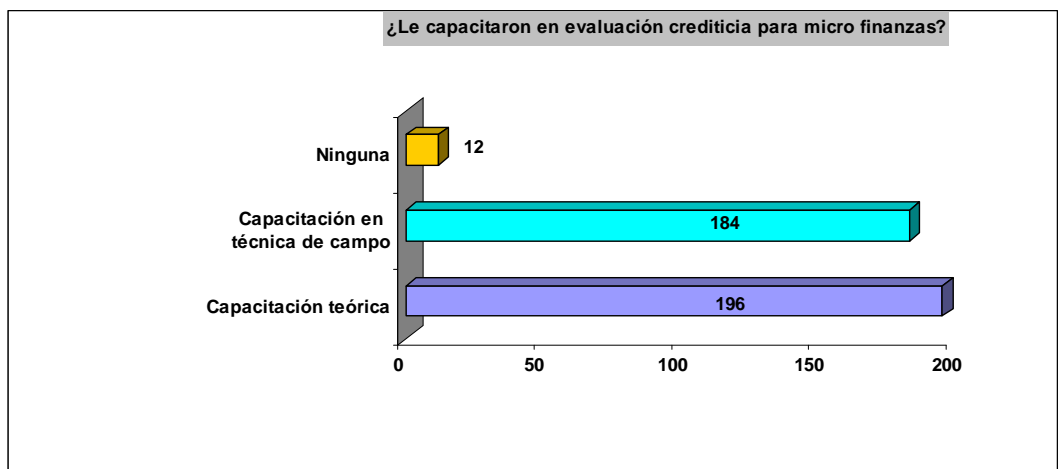
| PREGUNTA N° 03 | ALTERNATIVA | AVERAGE | % |
|---|----------------------------|------------|---------------|
| ¿En cuántas instituciones le entregaron un manual para "saber cómo evaluar créditos"? | En ninguna | 265 | 97.43 |
| | En algunas instituciones | 7 | 2.57 |
| | En sólo una institución | 0 | 0.00 |
| | En todas las instituciones | 0 | 0.00 |
| | En dos instituciones | 0 | 0.00 |
| TOTAL MENCIONES | | 272 | 100.00 |



Pregunta N° 04: ¿Le capacitaron en evaluación crediticia para micro finanzas?

El 50.00% de los entrevistados recibió capacitación teórica, el 46.94% recibió capacitación en técnica de campo y el 3.06% no recibió capacitación alguna.

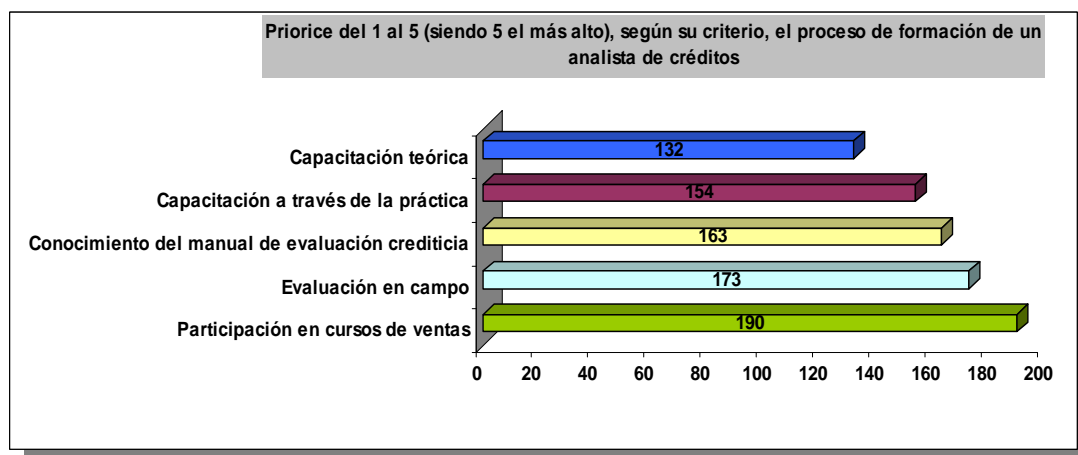
| PREGUNTA N° 04 | ALTERNATIVA | AVERAGE | % |
|---|----------------------------------|------------|---------------|
| ¿Le capacitaron en evaluación crediticia para micro finanzas? | Capacitación teórica | 196 | 50.00 |
| | Capacitación en técnica de campo | 184 | 46.94 |
| | Ninguna | 12 | 3.06 |
| TOTAL MENCIONES | | 392 | 100.00 |



Pregunta N° 05: Priorice de 1 a 5 (siendo 5 el más alto), según su criterio, el proceso de formación de un analista de créditos.

De acuerdo a los entrevistados, el orden de prioridad es el siguiente: 1) Participación en cursos de ventas, 2) Evaluación en campo, 3) Conocimiento del manual de evaluación crediticia, 4) Capacitación a través de la práctica y 5) Capacitación teórica.

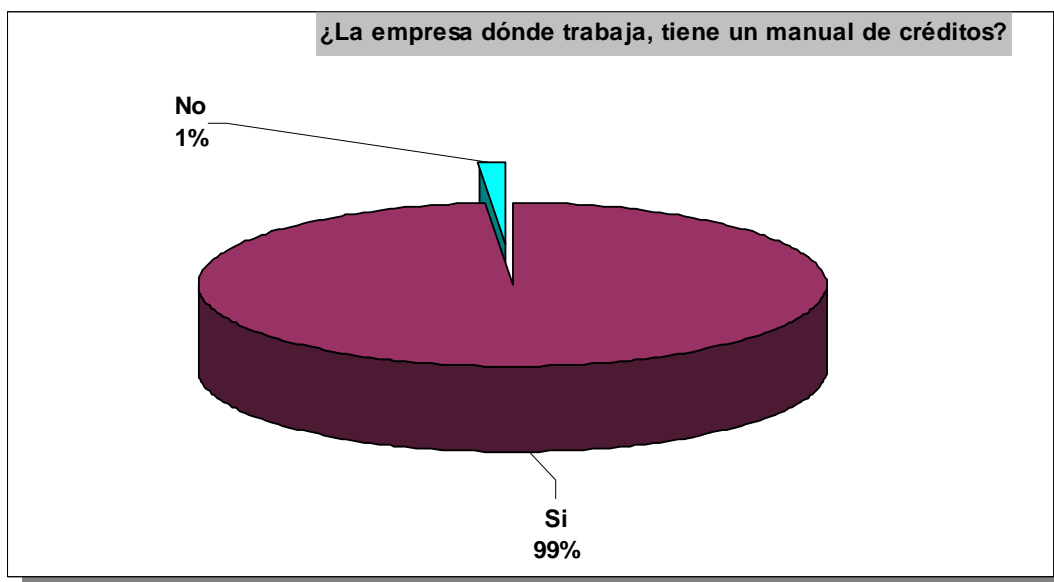
| PREGUNTA N° 05 | ALTERNATIVA | AVERAGE | % |
|--|--|------------|---------------|
| Priorice del 1 a 5 (siendo 5 el más alto), según su criterio, el proceso de formación de un analista de créditos | Participación en cursos de ventas | 190 | 23.40 |
| | Evaluación en campo | 173 | 21.31 |
| | Conocimiento del manual de evaluación crediticia | 163 | 20.07 |
| | Capacitación a través de la práctica | 154 | 18.97 |
| | Capacitación teórica | 132 | 16.26 |
| TOTAL MENCIONES | | 812 | 100.00 |



Pregunta N° 06: ¿La empresa donde trabaja, tiene un manual de créditos?

El 98.53% de los entrevistados indicaron que la empresa donde trabajan tiene un manual de créditos y el 1.47% indicó que no.

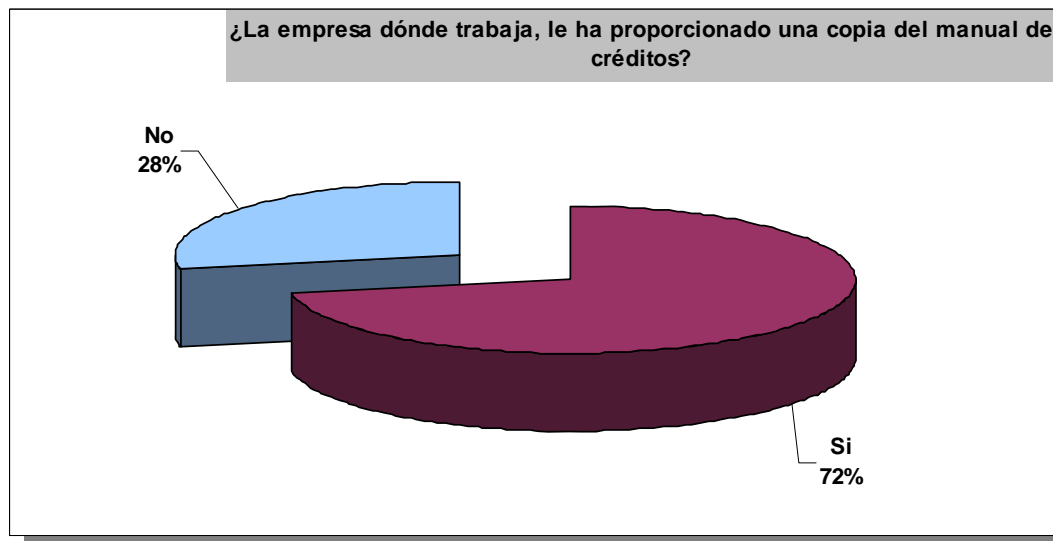
| PREGUNTA N° 06 | ALTERNATIVA | AVERAGE | % |
|---|-------------|---------|--------|
| ¿La empresa dónde trabaja, tiene un manual de créditos y política crediticia? | Si | 268 | 98.53 |
| | No | 4 | 1.47 |
| TOTAL MENCIONES | | 272 | 100.00 |



Pregunta N° 07: ¿La empresa donde trabaja, le ha proporcionado una copia del manual de créditos?

El 72.06% de los entrevistados indicaron que la empresa donde trabajan le habían proporcionado copia del manual de créditos y el 27.94% indicó que no.

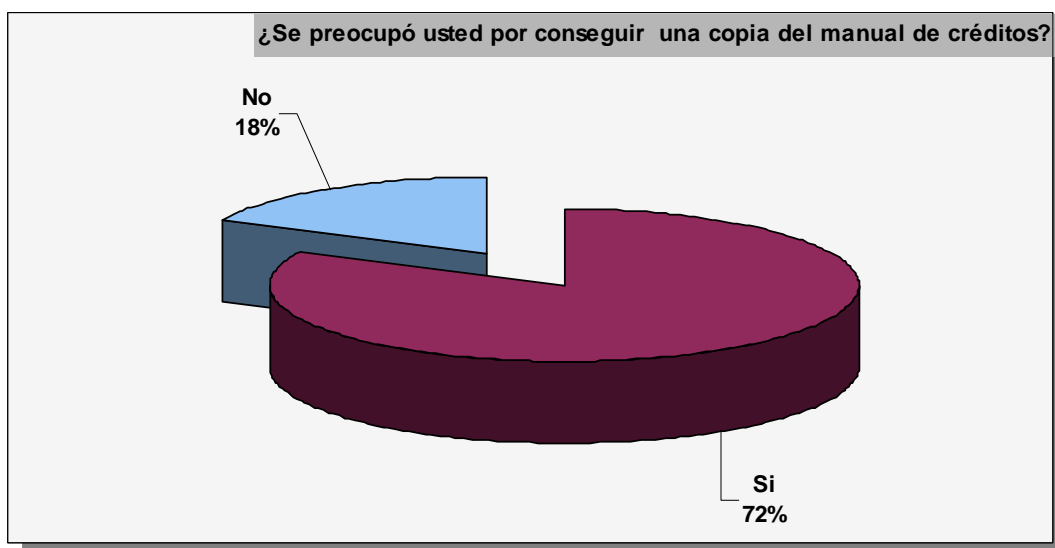
| PREGUNTA N° 07 | ALTERNATIVA | AVERAGE | % |
|--|-------------|---------|--------|
| ¿La empresa dónde trabaja, le ha proporcionado una copia del manual de créditos? | Si | 196 | 72.06 |
| | No | 76 | 27.94 |
| TOTAL MENCIONES | | 272 | 100.00 |



Pregunta N° 08: ¿Se preocupó usted por conseguir una copia del manual de créditos?

El 82.35% de los entrevistados indicó que si había preocupado en conseguir una copia del manual de créditos y el 17.65% indicó que no se había preocupado en conseguir la copia del manual.

| PREGUNTA N° 08 | ALTERNATIVA | AVERAGE | % |
|--|-------------|---------|--------|
| ¿Se preocupó usted por conseguir una copia del manual de créditos? | Si | 224 | 82.35 |
| | No | 48 | 17.65 |
| TOTAL MENCIONES | | 272 | 100.00 |



Pregunta N° 09: ¿Ha leído y/o estudiado el manual de créditos de su empresa?

El 96.77% de los entrevistados indicó que si había leído el manual de créditos de su empresa y el 3.23% indicó que no lo había leído.

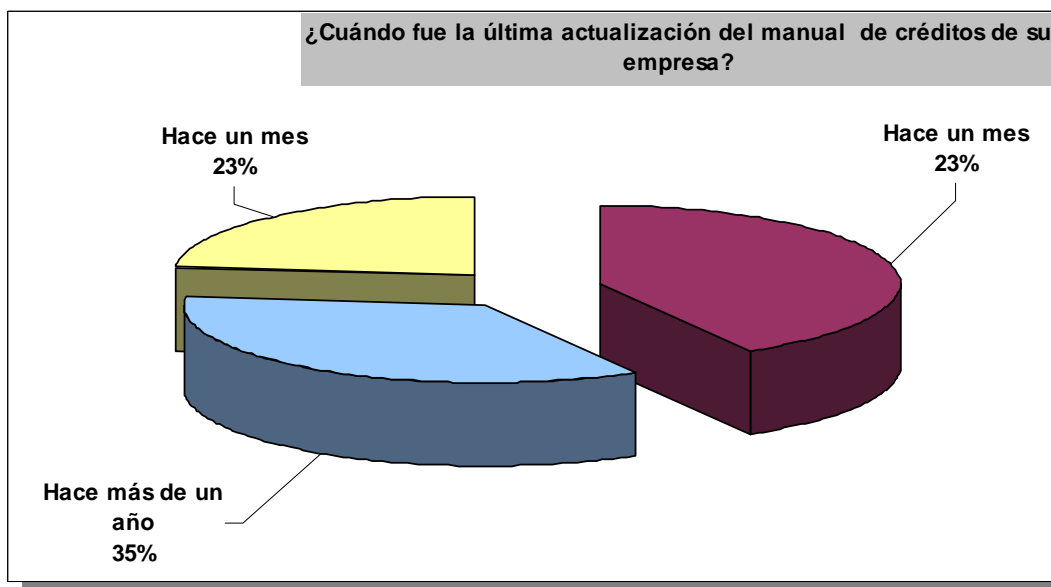
| PREGUNTA N° 09 | ALTERNATIVA | AVERAGE | % |
|--|-------------|---------|--------|
| ¿Ha leído y/o estudiado el manual de créditos de su empresa? | Si | 240 | 96.77 |
| | No | 8 | 3.23 |
| TOTAL MENCIONES | | 248 | 100.00 |



Pregunta N° 10: ¿Cuándo fue la última actualización del manual de créditos de su empresa?

El 41.67% de los entrevistados indicó que la última actualización del manual fue hace 6 meses, el 35% indicó que hace más de 1 año atrás y el 23.33% indicó que hace un mes.

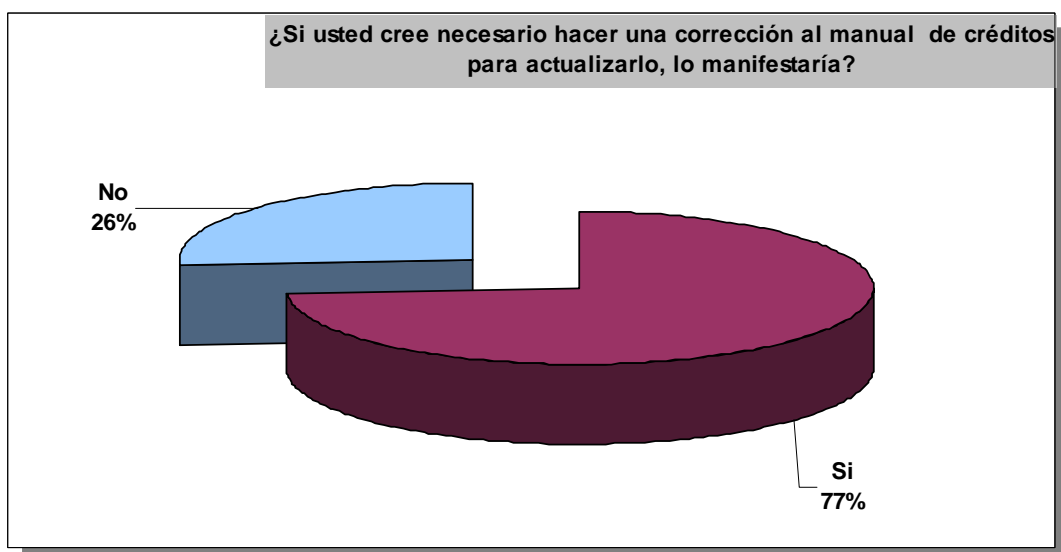
| PREGUNTA N° 10 | ALTERNATIVA | AVERAGE | % |
|---|--------------------|------------|---------------|
| ¿Cuándo fue la última actualización del manual de créditos de su empresa? | Hace seis meses | 100 | 41.67 |
| | Hace más de un año | 84 | 35.00 |
| | Hace un mes | 56 | 23.33 |
| TOTAL MENCIONES | | 240 | 100.00 |



Pregunta N° 11: ¿Si usted cree necesario hacer una corrección al manual de créditos para actualizarlo, lo manifestaría?

El 73.90% indicó que si lo manifestaría y el 26.10% indicó que no lo manifestaría.

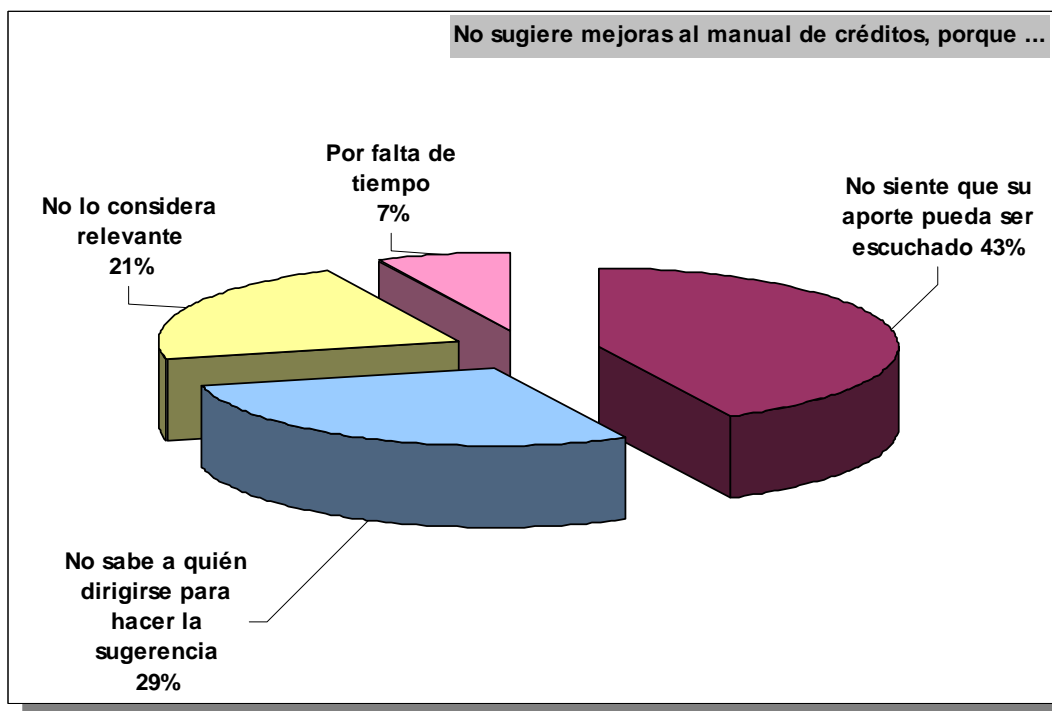
| PREGUNTA N° 11 | ALTERNATIVA | AVERAGE | % |
|---|-------------|---------|--------|
| ¿Si usted cree necesario hacer una corrección al manual de créditos para actualizarlo, lo manifestaría? | Si | 184 | 73.90 |
| | No | 65 | 26.10 |
| TOTAL MENCIONES | | 249 | 100.00 |



Pregunta N° 12: No sugiere mejoras al manual de créditos de su empresa, porque...

El 42.86% indicó que no lo haría porque no siente que su aporte pueda ser escuchado, el 28.57% no sabe a quien dirigirse para hacer la sugerencia, el 21.43% no lo considera relevante y el 7.14% no lo hace por falta de tiempo.

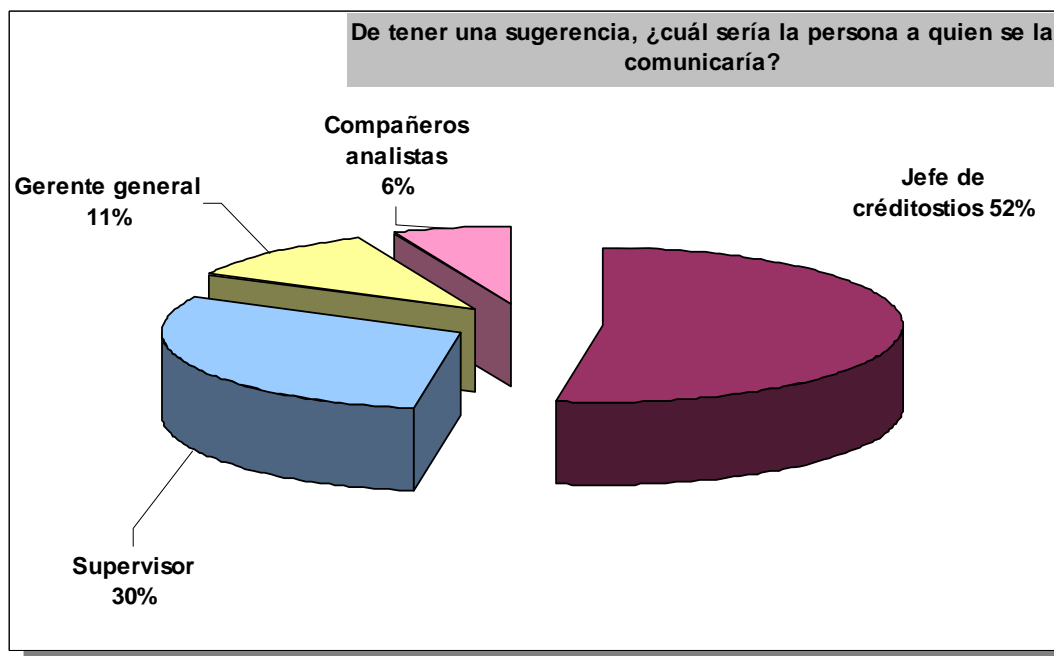
| PREGUNTA N° 12 | ALTERNATIVA | AVERAGE | % |
|--|--|---------|--------|
| No sugiere mejoras al manual de créditos, porque ... | No siente que su aporte pueda ser escuchado | 24 | 42.86 |
| | No sabe a quién dirigirse para hacer la sugerencia | 16 | 28.57 |
| | No lo considera relevante | 12 | 21.43 |
| | Por falta de tiempo | 4 | 7.14 |
| TOTAL MENCIONES | | 56 | 100.00 |



Pregunta N° 13: De tener una sugerencia, ¿cuál sería la persona a quien se la comunicaría?

El 52.38% indicó que le lo comunicaría al jefe de créditos, el 30.16% lo comunicaría al supervisor, el 11.11% lo comunicaría al gerente general y el 6.35% lo comunicaría a sus compañeros analistas.

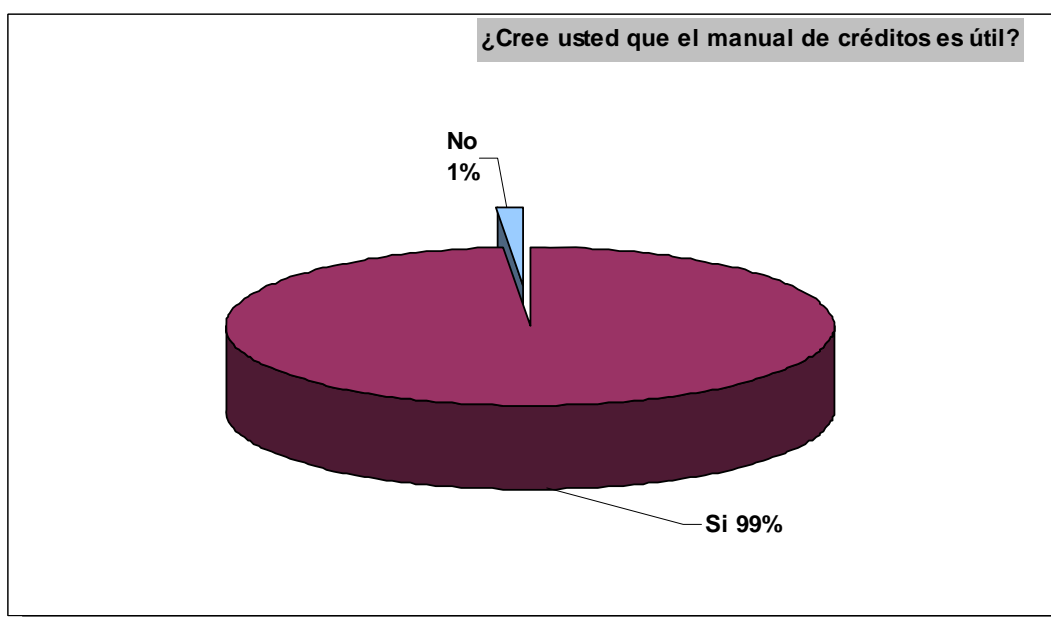
| PREGUNTA N° 13 | ALTERNATIVA | AVERAGE | % |
|--|----------------------|---------|--------|
| De tener una sugerencia, ¿cuál sería la persona a quien se la comunicaría? | Jefe de créditos | 132 | 52.38 |
| | Supervisor | 76 | 30.16 |
| | Gerente general | 28 | 11.11 |
| | Compañeros analistas | 16 | 6.35 |
| TOTAL MENCIONES | | 252 | 100.00 |



Pregunta N° 14: ¿Cree usted que el manual de créditos es útil?

El 98.53% indicó que el manual de créditos si es útil y el 1.47% indicó que no lo era por no estar actualizado (**Pregunta N° 15**).

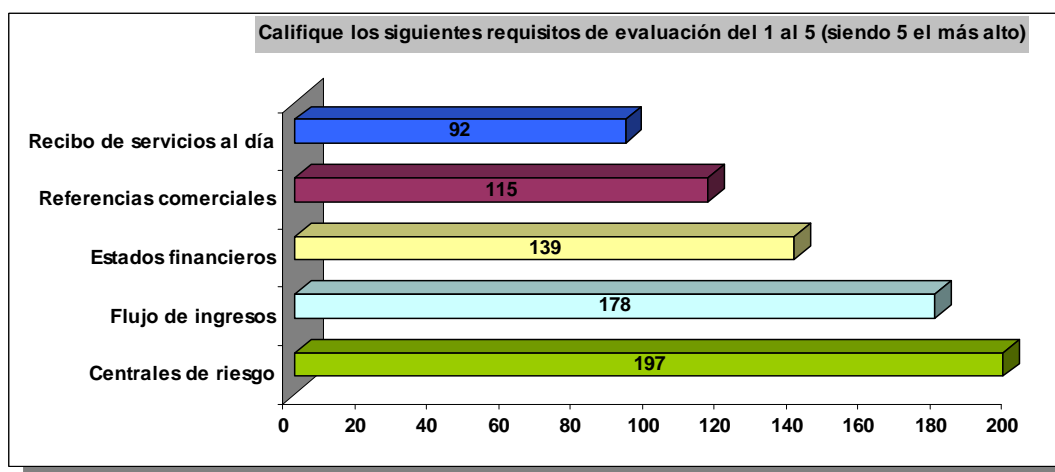
| PREGUNTA N° 14 | ALTERNATIVA | AVERAGE | % |
|--|-------------|---------|--------|
| ¿Cree usted que el manual de créditos es útil? | Si | 268 | 98.53 |
| | No | 4 | 1.47 |
| TOTAL MENCIONES | | 272 | 100.00 |



Pregunta N° 16: Califique los siguientes requisitos de evaluación de 1 a 5 (siendo 5 el más alto).

De acuerdo a los entrevistados, el orden de los requisitos de evaluación sería el siguiente: 1) Centrales de riesgo, 2) Flujo de ingresos, 3) Estados financieros, 4) Referencias comerciales y 5) Recibo de servicios al día.

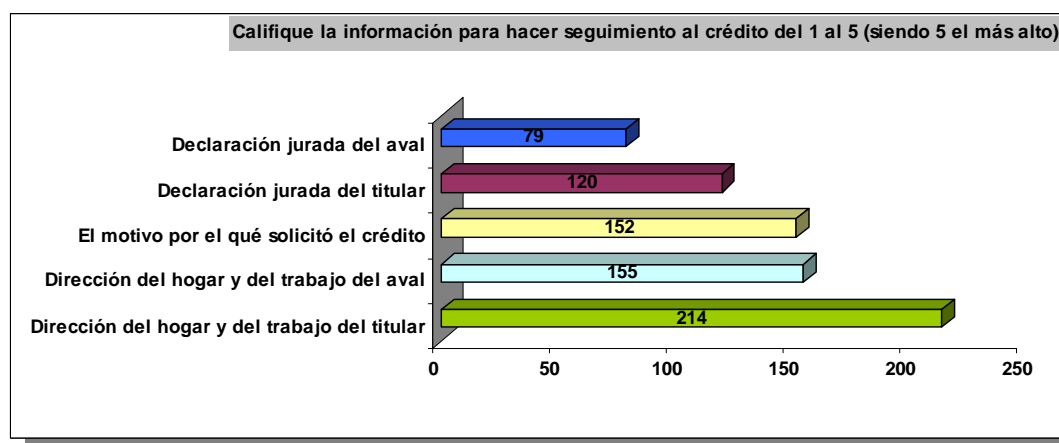
| PREGUNTA N° 16 | ALTERNATIVA | AVERAGE | % |
|--|----------------------------|---------|--------|
| Califique los siguientes requisitos de evaluación del 1 a 5 (siendo 5 el más alto) | Centrales de riesgo | 197 | 27.32 |
| | Flujo de ingresos | 178 | 24.69 |
| | Estados financieros | 139 | 19.28 |
| | Referencias comerciales | 115 | 15.95 |
| | Recibo de servicios al día | 92 | 12.76 |
| TOTAL MENCIONES | | 721 | 100.00 |



Pregunta N° 17: Califique la información para hacer seguimiento al crédito del 1 al 5 (siendo 5 el más alto).

De acuerdo a los entrevistados, el orden de la información para hacer seguimiento al crédito es la siguiente: 1) dirección del hogar y del trabajo del titular, 2) Dirección del hogar y del trabajo del aval, 3) El motivo por el que solicitó el crédito, 4) Declaración jurada del titular y 5) Declaración jurada del aval.

| PREGUNTA N° 17 | ALTERNATIVA | AVERAGE | % |
|--|---|------------|---------------|
| Califique la información para hacer seguimiento al crédito del 1 a 5 (siendo 5 el más alto) | Dirección del hogar y del trabajo del titular | 214 | 29.72 |
| | Dirección del hogar y del trabajo del aval | 155 | 21.53 |
| | El motivo por el que solicitó el crédito | 152 | 21.11 |
| | Declaración jurada del titular | 120 | 16.67 |
| | Declaración jurada del aval | 79 | 10.97 |
| TOTAL MENCIONES | | 720 | 100.00 |



Pregunta N° 18: Considerando todo lo expuesto, ¿cree usted que es necesario un manual para saber evaluar créditos?

El 99.26% de las personas entrevistadas considera que si es necesario tener un manual para saber evaluar créditos, mientras que el 0.74% considera que no es necesario.

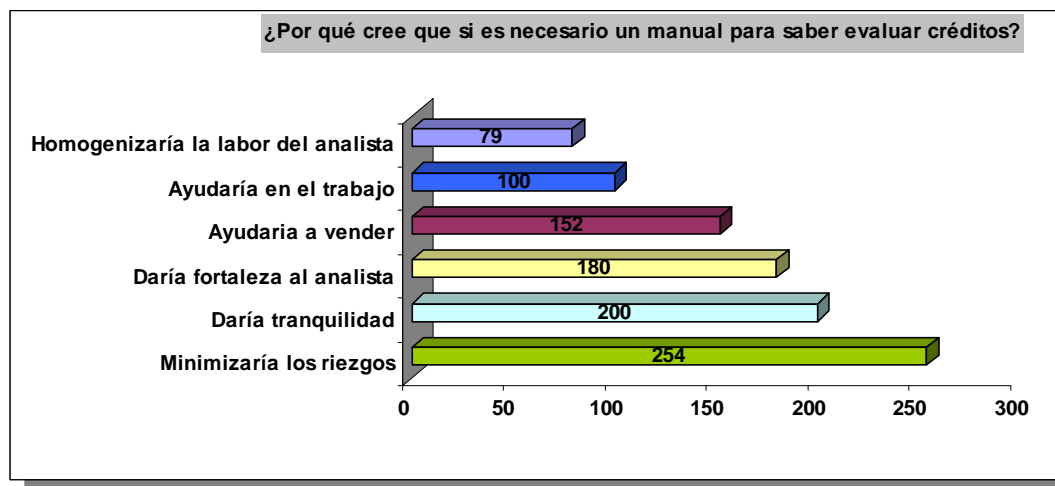
| PREGUNTA N° 18 | ALTERNATIVA | AVERAGE | % |
|---|-------------|---------|--------|
| Considerando lo expuesto, ¿cree usted que es necesario un manual para saber evaluar créditos? | Si | 270 | 99.26 |
| | No | 2 | 0.74 |
| TOTAL MENCIONES | | 272 | 100.00 |



Pregunta N° 19: ¿Por qué cree usted que si es necesario un manual para saber evaluar créditos?

El 35.72% considera que necesario porque ayudaría a minimizar los riesgos, el 28.13% porque daría tranquilidad, el 25.32% porque le brindaría fortaleza al analista de créditos, el 21.38% porque le ayudaría a vender, el 14.06% porque en general, le ayudaría en el trabajo y el 11.11% restante porque homogenizaría la labor del analista de créditos.

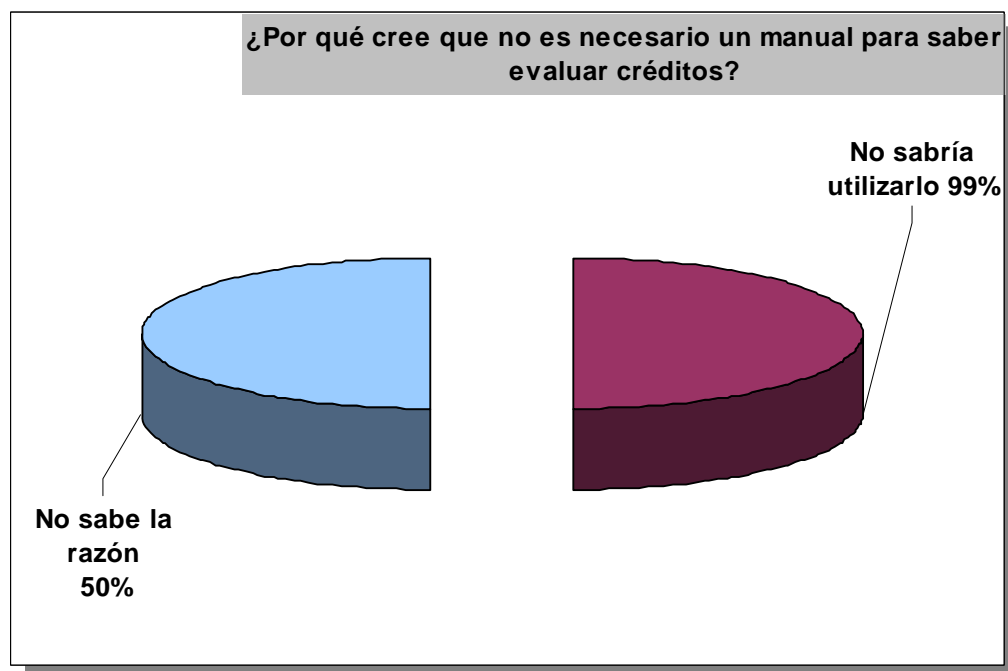
| PREGUNTA N° 19 | ALTERNATIVA | AVERAGE | % |
|--|-------------------------------------|------------|---------------|
| ¿Por qué cree que si es necesario un manual para saber evaluar créditos? | Minimizaría los riesgos | 254 | 35.72 |
| | Darí tranquilidad | 200 | 28.13 |
| | Darí fortaleza al analista | 180 | 25.32 |
| | Ayudaría a vender | 152 | 21.38 |
| | Ayudaría en el trabajo | 100 | 14.06 |
| | Homogenizaría la labor del analista | 79 | 11.11 |
| TOTAL MENCIONES | | 711 | 100.00 |



Pregunta N° 20: ¿Por qué cree usted que no es necesario un manual para saber evaluar créditos?

De los dos analistas de créditos que indicaron que no era necesario, uno (50.00%) de ellos indicó que no sabría utilizarlo y el otro analista (50.00%) indicó que no sabía la razón.

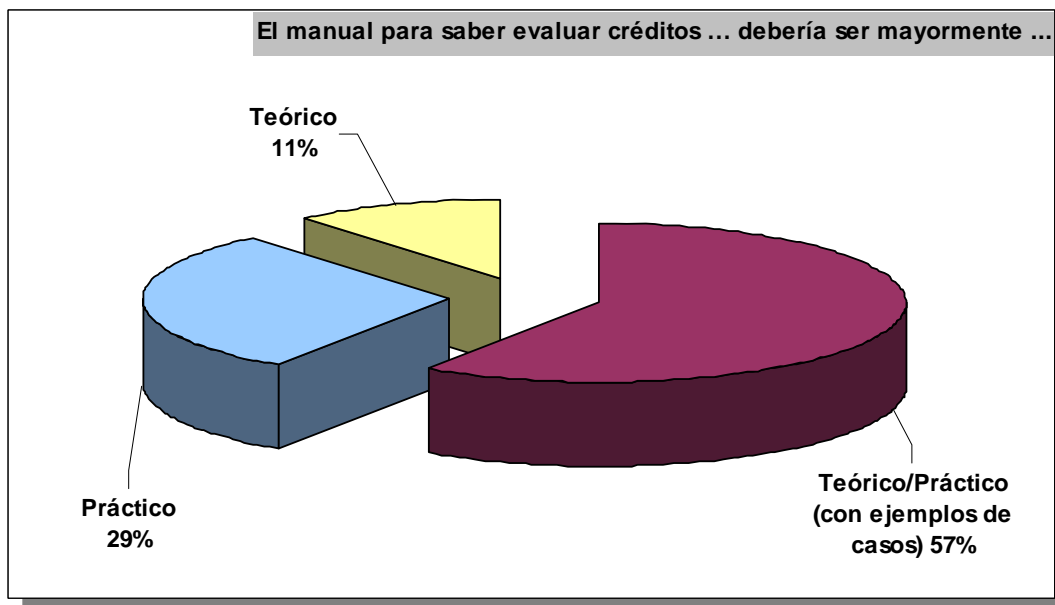
| PREGUNTA N° 20 | ALTERNATIVA | AVERAGE | % |
|--|----------------------|----------|--------------|
| ¿Por qué cree que no es necesario un manual para saber evaluar créditos? | No sabría utilizarlo | 1 | 50.00 |
| | No sabe la razón | 1 | 50.00 |
| TOTAL MENCIONES | | 2 | 50.00 |



Pregunta N° 21: El manual para saber evaluar créditos... debería ser mayormente...

El 59.56% manifestó que debería ser teórico/practico (con ejemplos de casos), mientras que el 29.41% indico que debería ser mayoritariamente práctico y el 11.03% restante manifestó que debería ser mayoritariamente teórico.

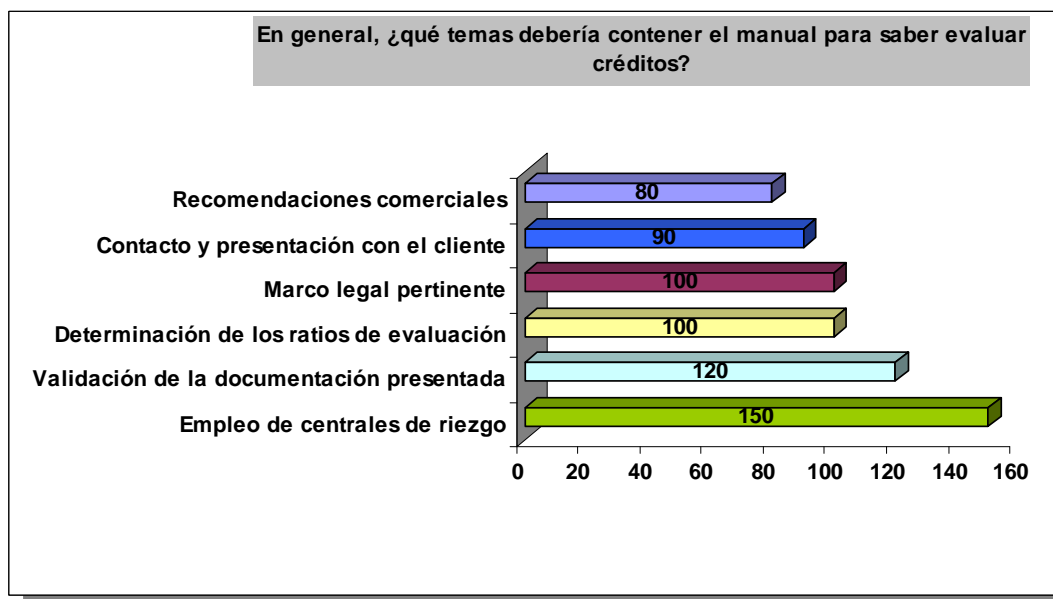
| PREGUNTA N° 21 | ALTERNATIVA | AVERAGE | % |
|---|--|---------|--------|
| El manual para saber evaluar créditos... debería ser mayormente ... | Teórico - Práctico (con ejemplos de casos) | 162 | 59.56 |
| | Práctico | 80 | 29.41 |
| | Teórico | 30 | 11.03 |
| TOTAL MENCIONES | | 272 | 100.00 |



Pregunta N° 22: En general, ¿qué temas debería contener el manual para saber evaluar créditos?

Los temas que debería contener el manual para saber evaluar créditos, en orden de prioridad de acuerdo a la información relevada, son: 1) Empleo de centrales de riesgo. 2) validación de la documentación presentada. 3) Determinación de los ratios de evaluación. 4) Marco legal pertinente. 5) contacto y presentación con el cliente. 6) Recomendaciones comerciales.

| PREGUNTA N° 22 | ALTERNATIVA | AVERAGE | % |
|--|---|------------|---------------|
| En general, ¿qué temas debería contener el manual para saber evaluar créditos? | Empleo de centrales de riesgo | 150 | 23.44 |
| | Validación de la documentación presentada | 120 | 18.75 |
| | Determinación de los ratios de evaluación | 100 | 15.63 |
| | Marco legal pertinente | 100 | 15.63 |
| | Contacto y presentación con el cliente | 90 | 14.06 |
| | Recomendaciones comerciales | 80 | 12.50 |
| TOTAL MENCIONES | | 640 | 100.00 |



3.2.1.2. Análisis e interpretación de los resultados obtenidos

Considerando la información relevada en las encuestas aplicadas, a continuación se anotan las principales inferencias que se desprenden de su análisis:

- El promedio de los analistas de crédito entrevistados, tienen una experiencia mayor a tres años dentro del mercado micro financiero, lo cual denota solidez en sistema, ya que existe la suficiente experiencia como para poder afrontar exitosamente el análisis de un crédito micro financiero.
- Por otro lado, más de la mitad de los analistas entrevistados han trabajado solo en una institución, mientras que cerca del 40% ha trabajado en dos instituciones. Se puede apreciar un nivel de fidelidad de parte del analista hacia la entidad micro financiera donde trabaja.
- Es contundente la afirmación (cerca del 98%) de que no han recibido ningún tipo de manual de parte de la entidad micro financiera donde trabajan. A partir de esta afirmación se empieza a construir la necesidad imperiosa de contar con un manual de evaluación de créditos como herramienta de trabajo para los analistas de crédito.
- En el mismo sentido, la mitad de los analistas entrevistados manifestaron que habían recibido capacitación en la evaluación de crédito pero solo de tipo teórica. Es el 46.94% de los entrevistados quienes habían recibido capacitación técnica de campo. Ello evidencia una debilidad de parte de la institución.
- De acuerdo a lo afirmado por los analistas entrevistados, es prioritario conocer sobre temas referidos a ventas de créditos, desarrollar técnicas de evaluación de campo y fundamentalmente contar con una capacitación teórico – practica que le permita contar con las herramientas de evaluación necesarias.

- Casi la totalidad de los analistas entrevistados manifestaron que la institución micro financiera donde labora si posee un manual de créditos, lo cual resultaría siendo la fortaleza pero exactamente este manual no es la herramienta adecuada para el desarrollo de sus actividades como analista de créditos.
- Más del 80% de los analistas entrevistados, manifestaron que se habían preocupado por obtener una copia del manual de créditos, ya que a veces, la propia institución no se los brinda directamente.
- De igual modo, casi la totalidad de los analistas entrevistados, manifestaron que habían leído el manual, lo cual denota seriedad en el desarrollo de sus funciones pero lamentablemente, como ya se ha indicado antes, el manual de créditos no es la herramienta adecuada.
- En lo que se refiere a la actualización del manual de créditos, el 41.67% de los analistas entrevistados indicaron que las instituciones donde laboran, actualizaron el manual de créditos hace seis meses atrás y el 35% indico que no hacían hace más de un año atrás. Ello denota una cierta falta de responsabilidad de parte de los responsables de cada una de las instituciones micro financieras.
- En el caso de encontrar la necesidad de realizar correcciones al manual de créditos, cerca del 74% manifestó que lo comunicaría inmediatamente. En contraste, el 26% indico que no lo comunicaría porque consideran que sus aportes no son escuchados, porque no saben a quien dirigirse, porque no lo consideran relevante y porque no tienen tiempo para hacerlo. Aparentemente no existe una línea fluida de comunicación entre los estamentos de las diversas instituciones micro financieras, lo cual se traduce en una seria debilidad que debería ser resuelta en el corto plazo.

- Los analistas que si comunicarían sus recomendaciones, indicaron que lo harían, en orden de prioridad, .al jefe de créditos, a su supervisor, al gerente general y a sus compañeros analistas.
- A pesar de que no es la herramienta más apropiada para la evaluación de créditos, cerca del 99% de los analistas entrevistados manifestaron que el manual de créditos es un documento útil
- Desde el punto de vista de los analistas de crédito, el orden de jerarquía que deberían tener los requisitos para la evaluación de un crédito son: Centrales de riesgo. Flujo de ingresos. Estados financieros. Referencias comerciales. Recibo de servicios al día. Es importante precisar de que se trata de orden lógico y adecuado para el desarrollo de sus labores.
- En lo referente a la calificación de la información necesaria para realizar el seguimiento del crédito, los analistas entrevistados manifestaron que, en orden de importancia, primero esta la dirección del hogar y del trabajo del titular, luego la dirección del hogar y del trabajo del aval, el motivo por el que solicitó el crédito, la declaración jurada del titular y la declaración jurada del aval. Al igual que en caso anterior, se trata de un orden lógico y adecuado a sus labores.
- El 99% de los analistas entrevistados manifestaron que si es necesario contar con un manual de evaluación de créditos, fundamentalmente porque consideran que ayudaría a minimizar los riesgos, les daría tranquilidad en su trabajo, les brindaría fortaleza en su desempeño y les ayudaría a vender. Cabe señalar que casi la totalidad de los analistas están concientes de la necesidad de contar con un manual para la evaluación de créditos.

- Por otro lado, en forma mayoritaria, consideran que el manual de evaluación de créditos debiera ser de tipo teórico - práctico, de tal forma que su aprendizaje y asimilación sea más fluido y seguro.

- Finalmente, en cuanto al contenido del manual, en orden de prioridad, manifestaron que debería contener información respecto al empleo de las centrales de riesgo, la validación de la documentación presentada por los clientes, la determinación de los ratios de evaluación, el marco legal pertinente, el contacto y presentación con el cliente y las pertinentes recomendaciones comerciales complementarias.

CAPÍTULO 4

PROPUESTA PARA CUBRIR LAS NECESIDADES DESCUBIERTAS DEL ANALISTA DE CRÉDITOS

Tomando fundamentalmente como base toda la información relevada, adicional al cuestionario aplicado, su interpretación y resultados obtenidos y en el entendido de que las entidades micro financieras cuentan con un manual de créditos, se ha visto por conveniente formular una propuesta de recomendaciones que en forma complementaria, los analistas de crédito deberán tener en cuenta al momento de realizar su evaluación crediticia.

Adicionalmente, se ha adjuntado al presente documento, una propuesta de contenidos “oficiales” para la formulación del manual de créditos de una entidad micro financiera.

4.1. Propuesta de recomendaciones que deberá tener en cuenta el analista de créditos al momento de realizar la evaluación crediticia

En base a la información relevada y a su interpretación, a continuación se detallan las recomendaciones pertinentes que todo analista de créditos debería tener presente al momento de desarrollar su labor:

- A)** Una de las principales informaciones que debe obtener un analista en el primer contacto con el solicitante es averiguar el horario en que realiza sus actividades empresariales.
- B)** Una vez que decida realizar la visita la debe realizar en este horario, se debe evitar fijar fecha y hora de visita con el solicitante, pero sí se le debe indicar que realizará la visita en cualquier momento dentro de este horario, o si hay urgencia del crédito dirigirse junto con el solicitante en ese momento al local donde realiza la actividad.
- C)** Esto permite observar y establecer de una mejor forma el desenvolvimiento actual de la actividad, pues cuando se pacta una cita de antemano, con o sin mala intención el micro empresario trata de presentar la mejor cara de su empresa, distorsionando la rutina de su actividad.
- D)** Una de las principales variables a tener en cuenta en el análisis de evaluación de las actividades de micro empresa son los cuellos de botella y las limitaciones de mercado tipo, así como las particularidades de las empresas entre las que podemos señalar:

- **Actividades de comercio**

- **Bodegas o tiendas de abarrotes (tiendas de barrio):** El área de influencia llega hasta donde empieza el área de influencia de la tienda más cercana.

Por lo tanto hay que conocer donde esta la otra tienda y observar la variedad y stock de este competidor y compararla con el del solicitante, para ver si este por variedad puede atender más allá de esta área de influencia.

Otro aspecto a tener en cuenta es la rotación de artículos de primera necesidad o de consumo masivo, como leche, arroz, fideos, gaseosas, golosinas, vía la revisión de sus notas de pedido, facturas de proveedores, o estado de conservación de los artículos, si estos se encuentran empolvados o presentan aspecto de no tener la frescura necesaria se puede intuir que la tienda no abre constantemente, o se encuentra cerrada y el crédito no es para esta actividad.

- **Tiendas de mercadillo:** Normalmente en este tipo de establecimiento la atención permanente es apoyada por una persona distinta al propietario o titular, por lo que el control que este ejerce sobre las ventas son registradas en un cuaderno o libreta, pues la mayoría de veces no registran las ventas en documentos de pago formales (facturas, boletas); de la misma manera ocurre con los proveedores, entregas que también son registradas en el cuaderno o libreta.

Otro registro en este cuaderno son las ventas y pagos de los productos vendidos a plazo y pago a proveedores.

Este registro reemplaza a los libros de caja, compras y ventas y stok de inventarios, cuentas por pagar, cuentas por cobrar, por lo que para el analista es el principal documento para construir el flujo de ingresos y gastos de la actividad micro empresarial.

Normalmente para realizar estas actividades el Micro empresario tiene que viajar a las ciudades donde puede encontrar los artículos que comercializa, así como condiciones de adquisición, también se tiene

que considerar la frecuencia de estos viajes que es un indicador de la reposición de stok, así como un costo de la actividad.

- **Puestos de mercado de abastos:** En este sector de la micro empresa existe la mayor informalidad al no estar obligados a declarar a la SUNAT, el analista en la visita debe tratar de determinar el valor de los stok, su rotación y reposición, se sabe de antemano cuando son los días de matanza en los camales, principales días de ingreso de fruta a los mercados mayoristas, días de feria de productos de otras regiones donde la cantidad y precio se fija hasta la nueva fecha de feria.

En base a esta información se determina la rotación y la capacidad de venta del solicitante.

- **Actividades de producción**

- **Panadería:** En esta actividad la capacidad de venta está determinada por la capacidad de producción, en el proceso el cuello de botella está determinado por la capacidad de las artesas (depósito donde reposa y fermenta la maza de panadería), pues no se podrá producir más que la materia prima que se puede tener en reposo.
- **Zapatería:** La capacidad de producción está dada por la cantidad y variedad de hormas con que cuenta el fabricante de calzado.
- **Actividades de confección de prendas de vestir:** Aquí el analista debe observar si se cuenta con la maquinaria adecuada para un ciclo completo de producción, en el caso de que se cuente con la

- maquinaria adecuada hay que evaluar la capacidad de producción de la máquina de menor capacidad o máquina única dentro del proceso.

Ejemplo:

Productores de jeans: máquinas a considerar, despuntadora o ribeteadora. Productores de polos y chompas: máquina collaretera.

Productores de Camisas blusas y abrigos: máquina ojaladora. En todos los casos anteriores la máquina que determina una primera capacidad de producción es la cortadora.

En algunos casos estas limitaciones de capacidad de planta son superados por servicios de terceros con la sub contratación de servicios y/o parte del proceso, pues existen empresarios que se dedican exclusivamente a esto, si esto es así lo que se tiene que verificar es la cantidad y periodicidad que las prendas son enviadas para realizar esta parte del proceso de producción, esto se hace a través de las guías de remisión.

Se recomienda realizar también visitas al empresario que da estos servicios de donde se obtiene información adicional del solicitante.

- **Actividades de servicios**

- **Snaks y Restaurantes:** En este caso la limitante está en cuantos clientes pueden ser atendidos a la vez sea vía mesas y sillas, vajilla, capacidad de cocina, horno, licuadoras, etc. Así como horario de atención, y ubicación del establecimiento y público al que está dirigido.
- **Hospedajes y Hoteles:** Básicamente este tipo servicio se evalúa en base a la cantidad de camas con las que cuenta el establecimiento.

4.2 .Propuesta de Manual de Evaluación de Créditos

4.2.1. Paradigmas a tener en cuenta

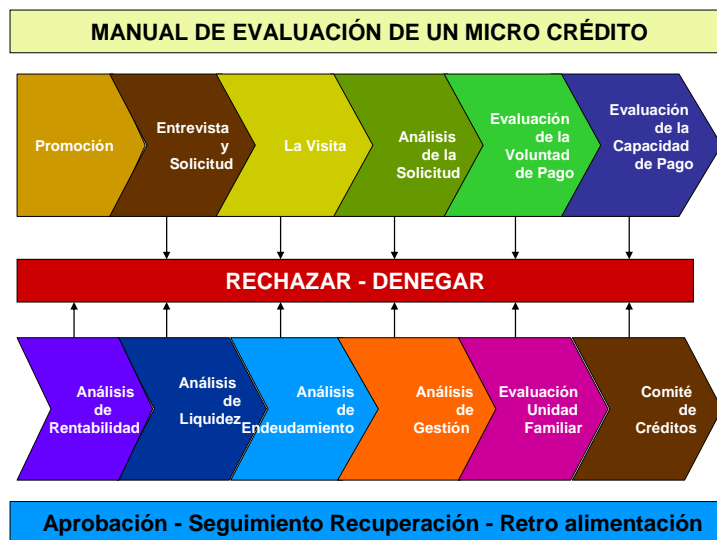
- No existen malos clientes, lo que existen son malas evaluaciones de solicitudes de crédito.
- Los malos créditos nunca se otorgan en épocas de crisis, sino en épocas de bonanza.
- Todo cliente es bueno hasta que deja de honrar sus obligaciones con la empresa (deja de pagar).
- La evaluación de la capacidad de pago se hace sobre los flujos de ingresos y egresos históricos más recientes del solicitante y no sobre proyecciones o nuevos proyectos.

4.2.2. Propuesta propiamente dicha

Como resultado del análisis realizado en el presente trabajo aplicativo final, a continuación realizamos una propuesta de manual para analistas de crédito denominado:

**“MANUAL DE EVALUACION DE CREDITOS DE MICROFINANZAS
PARA ANALISTAS DE CREDITOS DE LA REGION AREQUIPA”**

1. EL PROCESO DE EVALUCACIÓN - MANUAL DE MICRO CRÉDITO



2. PROMOCION DEL CREDITO

El objetivo de la promoción es que el cliente conozca a la institución y establezca sus propios criterios para decidir sus solicitudes de crédito.

Los aspectos más importantes son:

- Información sobre la institución (dirección, productos (ahorros) etc.)
- Relación crediticia duradera
- Condiciones del crédito
- Destino del crédito
- Requisitos

- Garantías solicitadas
- Procedimiento para obtener el crédito
- Significado de la morosidad (puntualidad de los pagos)

La promoción se puede realizar en forma individual con cada cliente y/o en forma grupal mediante charlas de orientación.

Es importante en este primer contacto tratar al cliente amablemente, con respeto y cortesía para fortalecer la imagen institucional.

3. LA ENTREVISTA Y LA SOLICITUD DEL PRESTATARIO

Después de la promoción se procede a convenir una entrevista individual con los empresarios interesados para registrar sus solicitudes. Finalidad de la entrevista es de realizar una selección de los potenciales clientes para recibir un financiamiento.

La información más relevante que se debería conseguir es:

- La actividad económica.
- La ubicación de su empresa y de su domicilio (¡croquis!).
- El tiempo que lleva funcionando su empresa.
- El tamaño de la empresa.
- El monto solicitado.
- El plan de inversión.
- La capacidad de pago (ventas en promedio, compras, cuota deseada).
- La experiencia con instituciones financieras.
- Los requisitos.

Se recomienda verificar con la solicitud el historial de pago del cliente en la central de riesgo. Asimismo, es aconsejable verificar las facturas de pago de los servicios en este momento (¡Indicadores de voluntad de pago!).

4. LA VISITA

Antes de realizar la visita, de ser posible el analista debe consultar las diferentes centrales de riesgos, haciendo una revisión histórica del comportamiento crediticio así como de sus niveles de endeudamiento e instituciones con las que mantuvo o mantiene relaciones crediticias. Por el nivel de relaciones que existe entre los analistas de crédito entre las instituciones, normalmente se puede pedir información a las empresas con las que trabaja el cliente.

De no contar con esta información el análisis del riesgo se limita a la información de campo que se puede obtener y que se detalla a continuación.

La visita al cliente es la fuente de información para tomar la decisión sobre el otorgamiento del crédito. El objetivo es conseguir las informaciones necesarias y consistentes para poder evaluar profundamente la capacidad y voluntad de pago, así como el estado de las garantías. ¡Es indispensable que se visite el negocio y la casa del solicitante!

Es importante que el Analista logre establecer desde el primer momento una atmósfera de confianza con el cliente, tomando en cuenta que se trata de conseguir mucha información muy confidencial (cortés, amable y transparente).

El Analista debería utilizar su sentido común para cruzar con preguntas críticas la consistencia de las informaciones que el cliente brinda. Recomendamos empezar con

la información del balance y después del estado de resultados para poder verificar desde el principio la coherencia de la información.

Es importante tratar de verificar la información del cliente a través de facturas, boletas de venta (a clientes y de proveedores), declaración tributaria de la SUNAT, extractos

de cuentas corrientes y/o ahorros (movimiento), listas de cuentas por cobrar y pagar, documentos sustentatorios de la propiedad de sus bienes muebles e inmuebles, facturas de pago de servicios etc.

De no contar con parte o con toda la información enumerada, el registro básico que toda micro empresa tiene es su cuaderno o libreta del movimiento diario.

Durante la visita de la casa hay que fijarse en el orden, cantidad y edad de las personas a cargo, posibles enfermos, acumulación, porvenir y estado de bienes.

Una labor que debe realizarse sobre todo cuando es primera vez que solicita un crédito a la institución es tratar de conseguir referencias a través de sus vecinos, tienda de barrio, familiares... de una manera casual y espontánea.

Es muy recomendable complementar las informaciones obtenidas por recomendaciones de terceros (proveedores, analistas de otras entidades financieras, clientes buenos que conocen al solicitante, vecinos etc.)

Para solicitudes de montos pequeños, la garantía tiene menor relevancia, el objetivo de la tecnología es sustituir garantías por informaciones. Sin embargo para el caso de los clientes que crecen y capitalizan, debería optarse la estrategia de asegurar el primer grado de las garantías, para evitar que otras instituciones financieras tomen posesión de ellas. Aunque esto no garantiza que el cliente se siga endeudando en el sistema.

A continuación se presenta un modelo de formato de flujo de ingresos y egresos que contiene la información mínima requerida para una evaluación inicial.

| FLUJO DE INGRESOS Y EGRESOS MENSUAL DEL NEGOCIO | | | | FLUJO DE INGRESOS Y EGRESOS MENSUAL DE LA FAMILIA | | | |
|---|--|--|--|---|--|--|--|
| / / / / / / | | | | / / / / / / | | | |
| INGRESOS | | | | INGRESOS | | | |
| VTA. CONTADO | | | | INGRESO NETO EMPRESA | | | |
| COBRANZA | | | | SUELDO | | | |
| TOTAL INGRESOS | | | | APORTE DEL CONYUGE | | | |
| EGRESOS | | | | EGRESOS | | | |
| COMPRAS | | | | JUBILACION/PENSION | | | |
| MARGEN BRUTO DE CAJA | | | | ALQUILERES | | | |
| OTROS EGRESOS | | | | OTRO NEGOCIO | | | |
| PERSONAL | | | | OTROS | | | |
| ALQUILER LOCAL | | | | TOTAL INGRESOS | | | |
| ALQUILER DE EQUIPO | | | | EGRESOS | | | |
| LUZ AGUA TELEFONO | | | | ALIMENTACIÓN | | | |
| CELULAR | | | | EDUCACIÓN | | | |
| UTILES DE OFICINA | | | | LUZ, AGUA, TEL... | | | |
| REP. MANT DE EQUIPO | | | | ALQUILERES | | | |
| REP. MANT DE VEHICULO | | | | CUOTA EN | | | |
| SEGUROS | | | | CUOTA EN | | | |
| TRANSPORTE | | | | TOTAL EGRESOS | | | |
| CONTADOR | | | | EXCEDENTE MENSUAL TOTAL | | | |
| CUOTA NVA.VISION | | | | | | | |
| CUOTA VEHICULO | | | | RATIOS | | | |
| IMPUESTOS | | | | ENDEUDAMINETO (pasivo+crédito)/patrimonio | | | |
| TOTAL EGRESOS | | | | | | | |
| INGRESO NETO | | | | CAPACIDAD DE PAGO cuota/excedente | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | COBERTURA GTIAS valor de la g/credito | | | |
| | | | | | | | |

El analista de micro crédito debe estar capacitado para elaborar balances de situación, ya que normalmente las micro empresas no llevan contabilidad o llevan parcialmente, no reflejando el movimiento total de la actividad, esta información aproximada con la que se construye el balance, permite apreciar en primera instancia el capital de trabajo con que cuenta la micro empresa, la composición de sus activos y pasivos, determinando por diferencia el patrimonio logrado.

La actualización del balance preparado por el analista se debe realizar por lo menos una vez al año y permite contar con un instrumento de evaluación sobre la evolución de la micro empresa en el tiempo, convirtiéndose en una herramienta poderosa de evaluación para los siguientes créditos.

Un modelo tipo de balance de situación se presenta a continuación.

| BALANCE GENERAL | | | | | | |
|---------------------|---|---|---|---------------|---|---|
| ACTIVO | | | | PASIVO | | |
| | / | / | / | / | / | / |
| ACTIVO CORRIENTE | | | | PROVEEDOR | | |
| EFFECTIVO | | | | PROVEEDOR | | |
| BANCO | | | | BANCO | | |
| CTAS POR COBRAR | | | | FINANCIERA | | |
| | | | | E.NVA.VISION | | |
| INVENTARIO | | | | PTMO VIVIENDA | | |
| MERCADERIA | | | | OTROS | | |
| PROD TERMINADOS | | | | | | |
| PROD EN PROCESO | | | | TOTAL PASIVO | | |
| MATERIA PRIMA | | | | | | |
| | | | | | | |
| ACTIVO FIJO | | | | | | |
| MOBILIARIO Y EQ OF | | | | PATRIMONIO | | |
| VEHICULOS | | | | | | |
| MAQUINARIA Y EQ | | | | | | |
| EDIFICIO Y TERRENO | | | | | | |
| HERRAMIENTA Y OTROS | | | | | | |
| TOTAL ACTIVO | | | | | | |

5. ANÁLISIS DE LA SOLICITUD

Mediante un exhaustivo análisis de la solicitud se trata de minimizar el riesgo crediticio. El objetivo es determinar la posibilidad de que el cliente pueda cumplir satisfactoriamente con las condiciones de crédito, en especial con el cronograma de pagos.

La evaluación crediticia de la microempresa y de la unidad familiar debe realizarse sobre la más amplia información que pueda conseguirse independientemente del

monto del crédito; porque es sobre la base de una buena calidad en la evaluación que se sustenta la decisión del otorgamiento del crédito y porque aspiramos a tener una relación financiera duradera con ese potencial cliente.

Esto significa, que no porque el monto solicitado es pequeño se deba realizar una evaluación superficial y otorgar el crédito bajo el supuesto de que se pueda arriesgar y de que no esté afectado por el tamaño del crédito y con ello cumplir las metas.

Esta práctica es perjudicial para el crecimiento, desarrollo y mantenimiento de una buena cartera de clientes por el Analista. Si desde el inicio se otorga un mal crédito traerá como consecuencia mayor carga de trabajo para la recuperación. Por ello, es de vital importancia comprender que la evaluación crediticia debe ser rigurosa al margen del monto del crédito.

El esfuerzo en la evaluación crediticia traerá como resultado menores casos de mora y por ende menor esfuerzo en el seguimiento. Esto es válido tanto para el primer crédito como para los représtamos.

6. EVALUACIÓN DE LA VOLUNTAD DE PAGO

Este aspecto se orienta a evaluar la moral de pago del potencial cliente, es decir se busca información sobre la personalidad del cliente (es responsable, ordenado, paga sus deudas, tiene una vida familiar moderada).

Como ya se indicó anteriormente la primera acción es revisar en la central de riesgos de la SBS u otra disponible la posición del deudor en el sistema financiero y en la base de datos de la propia entidad.

Si tiene deudas vencidas se busca los orígenes de la misma y el solicitante deberá resolver si desea continuar con el trámite. Si las deudas no están vencidas, servirán

para el análisis del crédito. Esto es válido fundamentalmente para el primer y muy importante para los posteriores créditos.

También se debe buscar información de terceros, como sus proveedores, casas comerciales, clientes nuestros, dirigentes del mercado donde opera y de los vecinos del lugar de residencia. Se trata de reunir la mayor cantidad de referencias en el tiempo adecuado para formarnos una opinión de la moral crediticia del cliente.

Esto es más exigente en el primer crédito, cuando no conocemos al cliente; mientras que en los retornos, el cumplimiento de los pagos nos presenta su comportamiento crediticio.

La importancia de la evaluación de la moral de pago del potencial cliente es el aspecto más importante y a la vez el más difícil de evaluar. Se puede tener capacidad de pago, es decir ser solvente económicamente, pero si no se tiene solvencia moral, el crédito de seguro terminará en cobranza judicial. Las personas son al final quienes manejan el negocio y si tienen principios morales sólidos afrontarán las deudas en que incurren.

Hay algunos ejemplos que podrían esclarecer mejor este aspecto. Los transportistas (servicio público) en general son vistos por las entidades financieras como un segmento que tiene capacidad de pago; pero que tienen una cultura de pagos muy

baja y con tendencia a no cumplir sus deudas. Por supuesto, que hay transportistas muy buenos pagadores; pero en general se tiene esa percepción del sector, generado por experiencias pasadas.

En la PYME, se trata de afianzar la cultura de pagos a través de la promesa de obtención de sucesivos préstamos que se van incrementando de acuerdo a la puntualidad y evolución favorable del negocio. Asimismo, este período permite conocer mejor al cliente.

La primera acción que pasa una solicitud de crédito es verificar si tiene deudas pendientes en la Central de Riesgos (Cámara de Comercio, SBS u otros). Si registra deudas pendientes morosas o protestos se le debiera comunicar y suspender la evaluación del crédito; hasta que el solicitante explique y cubra estas deudas.

En orden de importancia y/o de facilidad de acceso a la información podría señalarse la siguiente lista de referencias para la evaluación de este aspecto; pero sólo de manera referencial; y siempre haciendo los respectivos cruces de las variadas informaciones.

- o **De clientes:** es el más importante, pues generalmente un cliente bueno recomienda a otro de similar condición. Esta referencia se refiere tanto a los que señale el potencial cliente, como a los negociantes cercanos que pueden ser clientes nuestros.

- o **De proveedores:** es una buena referencia, aunque más difícil de lograr; generalmente, se obtiene cuando el Analista se encuentra con el proveedor en el negocio; porque a veces las consultas telefónicas a proveedores no tienen resultados, por ser información confidencial.

- **De dirigentes de mercado:** es una referencia aceptable; aunque debería tenerse cuidado, porque a veces algunos dirigentes tienen problemas con el potencial cliente y pueden dar información sesgada.
- **De casas comerciales:** interesante referencia, pero difícil de obtener. A través de las Cámaras de Comercio se puede obtener información de letras o pagarés protestados. Es bueno lograr esta información, por lo difundido de las ventas a crédito de artefactos electrodomésticos en nuestro segmento.
- **De vecinos del lugar referencia relacionada a la imagen que tienen del potencial cliente:** La información generalmente se refiere a la forma como atiende, si es responsable, “vida muy alegre” u hogareño y si participa o colabora con actividades de la cuadra o comunidad.
- **Pagos de recibos de Luz, Agua o Teléfono:** es una referencia de la forma de pago oportuno. Es la más objetiva y rápida de verificar; pero a su vez, no dice mucho de la moral de pago del cliente; pues son servicios básicos que si no se pagan se cortan, y los negocios no pueden funcionar sin luz y es muy difícil vivir sin agua.

El análisis de estas referencias es fundamental y debe tomarse el tiempo adecuado. Si los resultados de esta información son negativos, no sería necesaria la evaluación del negocio. Debe tenerse en cuenta que la gran mayoría de PYMEs no está registrada en las Centrales de Riesgo, por tanto es muy importante la información levantada en el campo por el Analista.

En definitiva se requiere adquirir habilidades para cruzar estas informaciones y formarse una idea básica de la personalidad del potencial cliente. Los Analistas con la

experiencia van adquiriendo estas habilidades y logran desarrollar la percepción y tipifican a los potenciales clientes.

Ciertos conocimientos de psicología y la interrelación de información y actitudes de las personas entrevistadas, permiten formarse una opinión preliminar del solicitante de crédito.

Concordante con este enfoque, el formato de Evaluación Crediticia en el rubro de REFERENCIAS, señala las referencias comentadas y busca que el Analista utilice las herramientas para formarse opinión de la moral de pago del solicitante.

El Analista sobre la base de su criterio y la posibilidad de acceder a información, debe escoger las referencias necesarias (2 por lo menos) y comentarlas. No se trata de llenar las líneas por cumplir; sino de cruzar y analizar la información levantada en campo.

En el parte del formato PROPUESTA DEL ANALISTA, se deberá concluir sobre la opinión que le merece al Analista la “moral de pago” del solicitante.

Para esto con el apoyo de la unidad de riesgos y tomando en cuenta las políticas de la institución es recomendable construir una tabla referencial de indicadores subjetivos de capacidad de pago y de voluntad de pago.

Los cuales pueden ser ponderados y cuyos resultados pueden dar una calificación de riesgo que van desde A+ hasta C-; depende de la institución hasta donde estaría dispuesta a asumir el riesgo al aceptar a un potencial cliente.

También puede utilizarse esta tabla ponderada para sensibilizar la capacidad de pago del deudor.

7. EVALUACIÓN DE LA CAPACIDAD DE PAGO

La evaluación de la capacidad de pago debe centrarse en la evaluación de la PYME y de la unidad familiar con el objeto de determinar la factibilidad del crédito sobre la base de la determinación del excedente familiar mensual; lo que requiere examinar los siguientes aspectos:

Suponiendo que el Analista percibe que el cliente tiene una aceptable voluntad de pago; realiza la evaluación de la capacidad de pago, la que determinará si se otorga el crédito y las condiciones del mismo.

En este punto vital del proceso de otorgamiento de crédito, existe la posibilidad de que el cliente solicite un préstamo en moneda extranjera, para esto el analista debe evaluar la capacidad de generar divisas del solicitante, o la necesidad de adquisición de materias primas, insumos o mercadería en otra moneda, de no encontrar una mayor relación en el proceso económico del solicitante, y si se mantiene la condición de proponer el préstamo en moneda extranjera debe realizarse una simulación de impacto si se produce una devaluación traumática, un buen respaldo es sensibilizar la capacidad de pago del deudor suponiendo una devaluación de por lo menos un 20%.

8. ANÁLISIS DE RENTABILIDAD

Este análisis tiene como objetivo determinar el nivel de generación de ganancias de la unidad entendida como de producción y consumo; es decir del negocio y la unidad familiar, por estar íntimamente integradas. Las variables claves a evaluar son: el excedente familiar mensual, el margen bruto, la utilidad neta y los otros ingresos familiares netos.

- La obtención del excedente familiar mensual es el rubro clave que representa el monto disponible que tiene el cliente para pagar la cuota mensual de un préstamo. Aquí es importante analizar la utilidad bruta y neta del negocio, con el fin de apreciar el rendimiento operativo y neto de la PYME y por ende su capacidad para generar ganancias.
- En este nivel de análisis, se debe tener presente el grado de influencia de los otros ingresos diferentes al negocio. Si la influencia es mínima no requiere mayor análisis; si cubre significativamente el presupuesto familiar es necesario profundizar el análisis, averiguando sobre la estabilidad de dicho ingreso y la forma periódica como se recibe (semanal, quincenal o mensual) y considerar sólo el ingreso neto que aporta al presupuesto familiar (no el total percibido). Ejemplo: si el hijo trabaja y gana S/. 800.00 sólo se considera lo que contribuye al presupuesto familiar.
- En esta parte del análisis el Analista determina la capacidad máxima de pago que la PYME podría pagar y por ende tiene información del monto máximo de préstamo que la PYME puede soportar (sin considerar todavía la frecuencia y plazo del préstamo). La capacidad máxima determinada es recomendable compararla con lo que realmente el cliente está dispuesto a pagar.
- Para la determinación de los perfiles de clientes el nivel de ventas y la utilidad neta del negocio permiten diferenciarlos si están en un estado de subsistencia (no ahorra ni invierte), pro movable (logra reponer sus inventarios) o de desarrollo (acumula y realiza inversiones en el negocio y/o la casa o estudios de los hijos).

9. ANÁLISIS DE LIQUIDEZ

Este análisis tiene como objeto determinar el nivel de disponibilidad con que cuenta el negocio para cubrir sus obligaciones corrientes y la facilidad de proveerse de estos recursos a través del manejo de sus ventas e inventarios.

Por ello las variables críticas estudiadas son el disponible, los inventarios, el movimiento comercial de ventas y compras y el capital de trabajo (entendido como capital de trabajo de operación).

- El capital de trabajo es importante porque representa el monto de capital operativo mensual con que opera el negocio. Si bien es una variable que debiera tenerse en cuenta al momento de considerar el monto del préstamo; es exagerado establecer límites porcentuales máximos de créditos sobre esta variable, pues es una variable más y varía en relación a los tipos de negocios.
- La participación de los inventarios y su rotación (costo de ventas / inventarios) es el otro indicador que debe evaluarse para medir qué tan líquidos son los inventarios.
- En general cuanto más rápidos circulen los inventarios el negocio tendrá una posición más líquida, aunque habrá que estudiar siempre el tipo de negocio. Se toma el costo de ventas y no las ventas para determinar la rotación porque éstas incluyen el porcentaje de la utilidad bruta y los inventarios se refieren a costos de los productos comprados. Ejemplo: Si el saldo de inventarios es 2,500 y el costo de ventas 5,000 el ratio será de 2 veces; lo que significa que el negocio repone inventarios cada quincena.

- La prueba ácida (disponible + cuentas por cobrar / pasivo corriente) es un indicador más severo que mide la disponibilidad para cubrir deudas del negocio. Debe usarse en complemento con los otros dos indicadores y debiera ser positivo (la cifra de 1 es recomendable, aunque depende del giro del negocio).
- Debería evaluarse también la arraigada costumbre operativa de los comerciantes de juntar el dinero 2 ó 3 días antes (separando una parte cada día) para pagar determinada deuda a proveedores, préstamo y otros.
- Sería recomendable investigar durante la entrevista, cuántos días necesita el negocio para juntar el dinero para pagar la cuota del préstamo solicitado. Mientras que los indicadores de liquidez ayudan a tener una apreciación de cuán líquido es el negocio. Es recomendable contrastar estas cifras con la forma operativa real de "hacer caja" para los pagos.
- El análisis del movimiento y estructura comercial es muy importante, porque en principio determina una de las variables más importantes como son las ventas y las ventas a crédito (que se reflejan en las cuentas por cobrar) tanto en monto como en plazos, buscando determinar el promedio de cobro de las cuentas por cobrar.
- Asimismo se evalúa las compras y si son a crédito se busca determinar el monto y el plazo (se reflejan en las cuentas por pagar) y se relaciona con las ventas a crédito para apreciar la correlación existente en montos y plazos.

- Esta parte del análisis permite determinar la frecuencia de pago más adecuado al negocio evitando generar desfases de liquidez. En este nivel de análisis hay que considerar también la periodicidad (a veces mensual) de los otros ingresos familiares y los gastos periódicos del presupuesto familiar (muchos de ellos mensuales).
- Es decir, por ejemplo, no porque las compras y ventas a crédito sean semanales la frecuencia de pago del préstamo debe ser necesariamente semanal; sino que debe relacionarse con las otras variables mencionadas.

10. ANÁLISIS DE ENDEUDAMIENTO

Este análisis tiene como objetivo evaluar el nivel de apalancamiento actual de los recursos del negocio y de sus posibilidades futuras con el fin de evitar sobreendeudamiento. Este aspecto es muy importante, porque se basa en el criterio de no arriesgar por parte del acreedor más recursos que lo invertido por el dueño, de lo contrario éste perdería incentivos en desarrollar su negocio.

Ahora bien, hay que evaluar cada caso, porque los negocios difieren por actividades económicas; pero en general, se debe tener en cuenta este principio de evitar exceso de recursos de terceros sobre el patrimonio.

- El análisis del endeudamiento actual (pasivo/patrimonio) permite apreciar el grado de apalancamiento de recursos del negocio y lo más importante es observar el impacto que en este ratio causaría el préstamo propuesto. Generalmente, la relación debiera ser como máximo 1:1, es decir, el préstamo debiera ser como máximo equivalente al patrimonio del negocio; bajo el

principio que no debiera inyectarse más recursos de lo que el mismo dueño compromete.

- o Aunque esta relación varía con los giros de los negocios y en algunos puede ser mayor; sin embargo no debiera ser superior a 2 veces; de lo contrario se estaría asumiendo demasiado riesgo en la operación crediticia.
- o La determinación del monto de préstamo propuesto también considera esta variable de análisis, además por supuesto, del principio de préstamos escalonados para ir conociendo al cliente.

11. ANÁLISIS DE LA GESTIÓN DE LA PYME

Comentar la impresión que causa la gestión del negocio y que se puede apreciar en la oferta diversificada de los productos o servicios; el conocimiento de su competencia y cómo lo enfrenta; en la forma como establece sus precios; en sus controles de inventarios y de sus cuentas por pagar y cobrar. Zona de ubicación.

El análisis de gestión es determinante y el más importante; pero a su vez, es el más difícil de evaluar. En esta parte también debe considerarse la antigüedad del negocio y el nivel de acumulación del mismo; así como el destino de esta acumulación.

Se entiende por acumulación a los activos tangibles o no tangibles que los dueños hayan canalizado de los excedentes del negocio. Pueden haber invertido en la casa, estudios de los hijos, en el negocio, etc.

Para clientes con créditos mayores a 13 meses y montos mayores a los US\$ 2,500.00 debiera utilizarse el flujo de caja proyectado y si fueran productores debería de

ampliarse la información sobre cálculo de costos de bienes producidos (hoja de trabajo adicional) y destino de las ventas.

Este análisis nos provee de información sobre la capacidad de gestión del negocio por parte del microempresario, aunque no es fácil de conseguir. El Analista tiene que ser muy observador para obtener información que permita formarse una idea de la manera como gestiona su negocio el cliente.

Las variables para evaluar son la ubicación del negocio, los otros competidores cercanos, la variedad de sus productos y servicios, la forma como establece sus precios, la antigüedad del negocio y los mecanismos que utiliza para mantener e incrementar sus ventas.

Es muy importante, determinar el destino de las ganancias, si está capitalizando el negocio y/o se está orientando a la mejora de la casa y/o estudios de los hijos, o gastos.

12. EVALUACIÓN DE LA UNIDAD FAMILIAR

Si el resultado de la evaluación de la micro empresa establece la posibilidad financiera del crédito, el Analista visitará el domicilio del cliente para obtener información que permita evaluar la unidad familiar y analizará los siguientes aspectos:

- Determinar todos los gastos de la unidad familiar y los ingresos que la sustentan. Este análisis debe evitar sobrestimar ingresos y subestimar gastos.

- Describir la actividad generadora de dichos ingresos y opinar sobre su estabilidad; además de considerar sólo el aporte neto al presupuesto familiar. Anotar también los ingresos por otras actividades (alquiler, etc.)
- Se debe considerar a todos los miembros de la familia que habitan en el domicilio y cuyos gastos son cubiertos con los ingresos familiares.
- En los ingresos que no proceden del negocio se debe tener cuidado en la consideración de estos ingresos, especialmente cuando representan un porcentaje elevado del total de ingresos de la unidad familiar más el negocio.
- Comentar la organización y la interrelación entre los miembros de la unidad familiar. Así como el grado de acumulación patrimonial de la familia, que está dado por el confort en la casa: artefactos electrodomésticos, construcción del inmueble, etc.
- Determinación del excedente familiar o resultado neto mensual (incluye todos los ingresos del negocio y familiar menos los gastos familiares). Este análisis implica determinar el flujo de caja de la unidad familiar su capacidad de pago.

13. COMITÉ DE CRÉDITO

Instancia clave para la formación de los nuevos Analistas y el entrenamiento de los actuales; así cumple importante función en el análisis de riesgos previo a la aprobación.

Este nivel debe develar todos los riesgos del crédito y quien lo preside debe generar intervenciones que apunten a ese objetivo para salir convencidos de la aprobación del crédito.

Los créditos requieren ser discutidos y es necesario delegar atribuciones en los Analistas para lograr este objetivo. En la medida que se adquiera mayor experiencia se podrá ir creando niveles de aprobación con Analistas experimentados.

Esta es la principal instancia de retroalimentación y actualización del analista, por la variedad de casos que se exponen y las opiniones que se pueden tener sobre los mismos, enriqueciendo sus conocimientos con la experiencia de sus compañeros y/o supervisores.

Los niveles de aprobación de créditos deberían estar en función al riesgo asumido; es decir a mayores montos por aprobar se deben exigir las firmas de personal de mayor experiencia.

El Gerente y los Sectoristas de crédito tienen como una de sus más importantes funciones, la de preparar a los Analistas para que estén en condiciones de aprobar préstamos en los Comités y de esa forma descargar el trabajo y concentrarse en los créditos de mayores riesgos y en gerenciar la Cartera de Créditos.

14. APROBACIÓN

El resultado de la evaluación se traduce en un informe y propuesta de crédito formulada por el Analista, la cual es sometida al Comité de Créditos para su aprobación.

El Analista es quien se encarga de sustentar su propuesta y finalmente la decisión es tomada por el Comité EN FORMA COLEGIADA, ya sea aprobando, modificando o denegando la propuesta de crédito.

Inmediatamente después de la aprobación del crédito se procede de acuerdo al caso a la formalización de las garantías mediante la firma del contrato y documentos respectivos, así como su inscripción en Registros Públicos, para luego concretizar la operación con la firma del vale y el desembolso del crédito.

15. SEGUIMIENTO Y CONTROL DE LA MOROSIDAD

Una tecnología crediticia que contribuya a penetrar el mercado de la microempresa tiene que contener una política de recuperación eficaz, dispuesta a recuperar el préstamo otorgado; situación que tiene que “sentir” el cliente.

El control de la mora debe ser rápido y transparente; si tiene retraso el cliente no debe obtener un nuevo crédito hasta que cancele y ser sometido a suspensiones en el crédito.

El control de la mora debe realizarse desde el primer día que el cliente se atrase a través de la visita del Analista de Crédito. De seguir esta situación, dentro de los 30 días el Analista, Supervisor y Gerente de Créditos deberán agotar las instancias de cobro incluyendo las 3 notificaciones.

Llegado el día 30 y de no haber voluntad de pago del cliente para una reprogramación debe evaluarse el iniciar su inmediata demanda y embargo de los bienes dados en garantía.

Si el cliente tiene voluntad de pago, sobre la base de la evaluación del negocio realizado por el Analista puede establecerse una reprogramación de la deuda; sin embargo, si ésta fuera incumplida por el cliente, inmediatamente debería pasar al departamento legal para el inicio de la demanda y acciones pertinentes.

En el caso de registrar atrasos en los pagos del cliente, el cliente debe recibir comunicaciones escritas y visitas del Analista.

Recomendamos por lo menos 3 visitas en un plazo de 30 días. El seguimiento debería empezar a partir del primer día de retraso. Se puede realizar el seguimiento por teléfono (en un principio), en visitas particulares o grupales, con el abogado u otra persona de mayor autoridad.

Es necesario en este proceso cambiar de actores de cobranza, empezando por el analista, su jefe inmediato, encargado de recuperaciones, Gerente de Créditos, abogados, y cada uno debe darle la energía necesaria al cobro, pero siempre dispuestos a llegar a un arreglo previo a una ejecución judicial, estas acciones deben

realizarse tanto en la vivienda del solicitante como en su lugar de trabajo e igualmente ante sus avales, normalmente se consiguen resultados satisfactorios en este proceso, que ayuda a disminuir la deuda o conlleva a su cancelación total,

Luego de agotar las gestiones de cobro administrativo, se procede a la cobranza por la vía judicial, llegando incluso al embargo y remate de los bienes que garantizan el crédito.

16. LA FUNCIÓN DEL ANALISTA DE CRÉDITOS

El Analista de Créditos es el profesional encargado del manejo de la Cartera de Créditos a la PYME y su función básica es la evaluación crediticia y el seguimiento y control de la mora; es decir se encarga de proponer el crédito y recuperarlo. Adicionalmente apoya las acciones de promoción.

Este perfil de Analista es resultado de la concepción de la tecnología crediticia que se asume y de la estrategia de segmentación por atender ; es decir del tipo de clientes con los cuales tratamos y el mercado que atendemos.

Se presenta en algunas entidades, sobre todo cuando hay alta morosidad o por “copiar” el estilo de otras entidades, el planteamiento de contar con personal dedicado exclusivamente a la cobranza, siendo el argumento principal, la división del trabajo que haría más productiva la labor y que habiendo otra persona dedicada a esta función la “imagen” del Analista se vería mejor, porque no tendría que hacer todas las funciones ante el cliente. Al respecto es necesario precisar que el crédito a la PYME no es un crédito de consumo o personal; es decir, no es un crédito cuyo cliente depende de un ingreso fijo, generalmente un sueldo de una empresa y por tanto la evaluación del crédito tiene que basarse en la estabilidad de ese ingreso fijo y en un porcentaje determinado del sueldo.

Para este tipo de cartera, es preferible contar con muchos promotores, algunos analistas de crédito y un departamento de cobranzas especializado y efectivo; lo que es comprensible, porque la devolución del crédito está supeditado al ingreso fijo y fácilmente sustentable con la boleta de pago.

En cambio la PYME es una unidad de negocios o empresa como cualquier otra, sólo que es más pequeña y está fuertemente influenciada por los ingresos y gastos de la unidad familiar, así como por los vaivenes del entorno económico.

Como empresa está sujeta a todos los acontecimientos que le ocurren a las demás empresas, tiene riesgos de mercado (competencia), tiene que ser rentable, proveerse de insumos y mercaderías, manejar personal (generalmente familiar), etc. Por tanto la evaluación crediticia es de la misma forma que una empresa mediana o grande.

La diferencia radica en su tamaño de operaciones y en la falta de garantías reales, además de trabajar informalmente.

Por estas consideraciones, el principal componente del área de créditos es el Analista de Créditos, quien debe ser un profesional especializado en la evaluación de créditos para la micro empresa. El análisis debe ser lo más amplio posible para determinar la capacidad de pago y la voluntad de pago; por ello se requiere personal preparado. Si el cliente no califica no debiera otorgarse el crédito. Debe quedar claro que el crédito es selectivo.

La función social que cumplen las instituciones de micro finanzas es lograr que la mayor parte de los microempresarios accedan al crédito; pero es imposible que todos lo logren, porque el crédito es para ser devuelto, por tanto, sólo se otorga a quien tiene capacidad para devolverlo, en este sentido es selectivo, no hay otra posibilidad.

17. DESTINO DEL CRÉDITO

Es clave determinar el destino del préstamo, porque de su adecuada aplicación se generarán los recursos necesarios para devolver el préstamo. Generalmente sobre la

base de la entrevista se puede obtener información sobre el destino que el cliente dará al crédito.

Conocer el destino es fundamental porque permite evaluar el crédito y los riesgos que conlleva. Cuando el destino está claro se facilita en gran medida la decisión crediticia. Hay riesgos en toda operación de créditos y corresponde al Comité de Crédito examinar y presentar estos riesgos antes de la decisión final.

Debe precisarse que no se busca confirmar con documentos si el cliente va a invertir en lo que dice; pero es importante saber el destino del crédito y relacionarlo al análisis del negocio para apreciar si es viable y adecuado.

18. MEDICIÓN DEL FLUJO DE INGRESOS Y EGRESOS

- A diferencia de la medición de flujo de caja de los créditos convencionales, los créditos de micro empresa basan su tecnología en el flujo de ingresos y egresos históricos.
- Al ser la actividad económica de la micro empresa una extensión de la economía familiar en el flujo de ingresos y egresos se consideran todos los ingresos generados por la familia a los cuales se suman los generados por la micro actividad, igualmente se deducen todos los gastos familiares y empresariales así como sus costos.
- Está claro que existe una poca o nula capacidad de ahorro, por lo que cualquier excedente que resulte de este flujo una vez deducida la posible cuota del crédito a otorgar, debe suponerse que será destinada a satisfacer otras necesidades, por lo que se deben prever contingencias de esa naturaleza.

- Otro factor que determina que no es conveniente el utilizar flujos proyectados esta dado por la fuerte mortandad de las actividades micro empresariales, así como su desenvolvimiento de acuerdo a las campañas que se presentan a través del año, como son campaña escolar, día de la madre, día del padre, fiestas patrias, fiestas de Arequipa, todos santos, navidad y año nuevo, donde el negocio sufre giros de comercialización y/o de producción, pocas veces presupuestadas.

- Los flujos de caja proyectados son útiles para las actividades agrícolas, donde se puede establecer el volumen de siembra, requerimiento de mantenimiento de cultivos, épocas de cosecha, etc.

19. MEDICIÓN DE LA CAPACIDAD DE PAGO DEL DEUDOR

- La capacidad de pago se mide habitualmente con información financiera proyectada que elabora el deudor. Ya sea que se trate de un deudor pequeño o importante, el proceso de análisis sigue los mismos pasos:
 - Revisar la información económica anterior;
 - Evaluar la capacidad del deudor para planear y controlar sus resultados;
 - Examinar la hipótesis básica sobre las perspectivas financieras;
 - Determinar la sensibilidad de las cifras evaluadas con respecto a factores externos no controlables;

 - Evaluación de los futuros flujos de caja, su cobertura y coeficiente de solvencia para las actividades agrícolas.

20. OTROS ASPECTOS A SER TOMADOS EN CUENTA POR EL ANALISTA DE CRÉDITOS

21.1. CONSTITUCIÓN DE GARANTÍAS

Los Analistas de Crédito son responsables de obtener, en coordinación con el cliente, el registro de la respectiva prenda o hipoteca a favor de la Entidad en los Registros Públicos correspondientes previo al desembolso del crédito, para lo cual deberán verificar que la documentación a registrarse este conforme, inclusive con opinión / participación del Asesor Legal de la empresa, de ser necesario.

El Analista de Créditos será el responsable del seguimiento hasta la total constitución de la prenda o hipoteca, en coordinación con la asistente de créditos y el área legal si fuese necesario.

Toda decisión de crédito está sustentada en la capacidad de pago y voluntad de pago del cliente; sin embargo, es recomendable la obtención de garantías que aseguren una alternativa de pago de última instancia; o el contar con avales que para este tipo de crédito disminuyen el riesgo de recuperación, pues si bien es cierto algunas veces no cuentan con la solvencia económica necesaria para asumir la deuda, en caso de atrasos, se convierten en los principales gestores de cobranza ante el posible incumplimiento del cliente.

21.2. DIGITACIÓN DE DATOS EN EL SISTEMA

Es responsabilidad del Asistente de crédito realizar el ingreso del crédito en el sistema informático.

Actividades básicas:

- Tan pronto el Asistente de Crédito complete el Acta de Comité, procederá a ingresar el crédito en el Sistema Informático.
- Los créditos aprobados registrados en el sistema informático por el Asistente de Crédito son transferidos al Asistente de Plataforma para que proceda con el trámite de desembolso.

21.3. TRÁMITE DE FORMALIZACIÓN

El proceso de formalización se inicia con la aprobación de la operación de crédito y es un paso previo al desembolso. Se reitera que el Analista de Créditos es responsable por la calidad integral de la documentación, que respalda el crédito aprobado.

La actividad de formalización compete al Asistente de Plataforma. La primera tarea de esta fase del proceso será contactar telefónicamente a los clientes para coordinar con ellos la fecha y hora del desembolso, así como los documentos que se requerirán tanto de los titulares del crédito como de los codeudores.

Previo al desembolso del crédito, los clientes y sus avalistas son atendidos para explicarles todo lo relacionado con la operación crediticia y la responsabilidad que eso conlleva.

Actividades Básicas:

- Comunicarles las condiciones del crédito.

- Explicarles la importancia y beneficios del pago puntual y perjuicios del incumplimiento en las cuotas.
- Recoger las firmas de los documentos legales (contratos y pagarés), así como del cronograma de pagos.
- La Asistente deberá solicitar el D.N.I. para corroborar que la firma de los documentos coincida plenamente con la firma oficial del cliente. Verificadas las firmas del solicitante y codeudores el Asistente estampará su media firma y sello en señal de conformidad.
- Acompañar o señalar al cliente la caja que lo va a atender y entregar al operario de caja el expediente para que proceda al desembolso del préstamo.

21.4. DESEMBOLSO

Esta actividad compete exclusivamente a los operarios de caja, quienes revisarán que los documentos estén debidamente firmados y que las condiciones ordenadas para la liquidación coincidan plenamente con las condiciones aprobadas por el comité de crédito.

El responsable efectivo del desembolso en ventanilla pedirá al cliente que firme la boleta por el monto a liquidar y entregará el efectivo, así como el cronograma de pagos y demás documentos, reiterándole la conveniencia de realizar sus pagos puntuales y las consecuencias a las que estaría expuesto ante su incumplimiento.

Actividades Básicas:

- Verificación de la correspondencia entre las condiciones pactadas y las aprobadas por las personas autorizadas.
- Verificación de la firma de los deudores y garantes. Firma y sello en señal de conformidad.
- Firma por parte del cliente de la boleta que certifica la cantidad de dinero a recibir.
- Desembolso del crédito por el monto aprobado.
- Entrega de cronograma de pagos y demás documentos al cliente
- Los documentos legales (contratos y pagaré) son extraídos del expediente y entregados a la Jefatura de Operaciones para su custodia.
- Al final del día los expedientes son devueltos al Asistente de Créditos para el archivo de los mismos.

21.5. EXPEDIENTES DE CRÉDITOS

Todos los clientes tendrán un expediente de crédito, el cual tiene como objetivo centralizar toda la información del cliente, necesaria para otorgar y administrar sus operaciones de crédito y permitir una adecuada clasificación de riesgo crediticio.

Es responsabilidad del Analista de Crédito mantener actualizados los expedientes de créditos.

Para el archivo de los expedientes se utilizara un fólder archivador en forma individual los que estarán separados en dos partes internas derecha e izquierda.

En la parte interna derecha se archivarán las documentaciones y contará con tres divisorias separados por pestañas de cartulina, las que estarán compuestas de las siguientes maneras:

- Parte A: Documentos de Orden Legal.
- Parte B: Situación Económica Financiera.
- Parte C: Documentos Generales.
- Parte D: Documentaciones del Aval.

La parte interior izquierda de la tapa del expediente contará con dos divisorias:

- Parte A: Historial de pago.
- Parte B: Control y Seguimiento.

Actividades Básicas:

PARTE INTERNA DERECHA

Parte A: Documentaciones de Orden Legal

- Resolución del comité de crédito

Parte B: Situación Económico Financiero**Formularios**

- Opinión de la Unidad de Riesgo y Desarrollo (si fuere el caso).
- Solicitud de crédito
- Análisis de crédito
- Auxiliar financiero
- Declaración jurada patrimonial
- Informe Comercial
- Para el caso de personas jurídicas: Acta donde acuerdan solicitar un préstamo indicando el monto, indicar el bien que servirá de garantía, si fuera el caso.

Parte C: Documentaciones del Cliente**Documentos del Solicitante C-1:****Personas Naturales**

- Copia de D.N.I. titular y cónyuge
- Extracto de la centrales de riesgo
- Copia simple de recibos de luz, agua o teléfono
- Para negocios formalizados: RUC-(Registro Único de Contribuyentes) u otros documentos equivalentes según su actividad
- Boleta de pago a la SUNAT
- Tarjeta de propiedad de vehículos (transportistas)

- Boletas de pago de salario (consumo)
- Carta de autorización de descuento por planilla (convenio)

Personas Jurídicas

- Declaración jurada del impuesto a la renta
- Estados financieros firmado por contador colegiado
- Documentación de orden legal

Documentos del Solicitante C-2:

Personas Naturales

- Copia simple de registro inmobiliario o de gravámenes
- Valorizaciones de perito con ayuda fotográfica del bien
- Título de propiedad del inmueble o mueble (escritura pública, minuta, anticipo de legítima, documento imperfecto extendido por Juzgado de Paz letrado o no letrado, hijuela, etc.).
- Auto avalúo
- Presupuesto de obra
- Título de propiedad de vehículos
- Fotocopia de último recibo de pago de alquiler (caso que aplique)

Personas Jurídicas

- Informe legal del crédito
- Carta poder, de quienes actúen con poder
- Vigencia del poder
- Constitución de sociedad.
- Actas de junta general de socios.

- Certificado registral inmobiliario o de gravámenes
- Título de propiedad del inmueble o mueble (escritura pública, minuta, anticipo de legítima, documento imperfecto extendido por Juzgado de Paz letrado o no letrado, hijuela, etc.).
- Auto avalúo
- Factura de artefactos o maquinarias de producción (soporte empresarial)
- Título de propiedad de vehículos

Parte D: Garantías: Aval / Prendaria / Hipotecaria

- Documentación general de los intervinientes
- Declaración jurada de bienes
- Tasaciones de bienes muebles e inmuebles otorgados en garantía
- Documentación de los bienes en garantía

PARTE INTERNA IZQUIERDA

Parte A:

- Se archivarán los resúmenes del historial de pago del solicitante de los créditos cancelados.

Parte B:

Control y Seguimiento

- Documentos de control y seguimiento
- Informes (cartas, notificaciones, acuerdos de pago) de las gestiones de recuperación realizadas por el Analista de Créditos, Supervisores de

Créditos, Jefe de Créditos, Encargado de Recuperaciones, procurador legal.

- Informes del Área Legal

21.6. ARCHIVO DE EXPEDIENTES DE CRÉDITOS

Para el archivo de la documentación que hace al crédito se sugiere utilizar directamente el “**fólder archivador**”, de tal manera que los expedientes queden debidamente archivados en forma individual.

Archivo de Expedientes: para archivar los documentos se establecen sistemas de ordenamientos alfabéticos, de tal manera a localizarlos con facilidad. Para seguir un orden se considerara el primer apellido teniendo en cuenta el orden del abecedario hasta la tercera letra.

El archivador cuenta con:

- a. Láminas de plásticos que permiten al mismo ser colgadas para su archivo (siendo las mismas removibles). Esto posibilita que su inserción sea realizada al momento en que el expediente es archivado, facilitando el manipuleo de la documentación durante el proceso de otorgamiento del crédito.
- b. Pestaña de plástico removible. Dicha pestaña tiene la finalidad de proteger el papel donde contiene la información de identificación del expediente.

22. EVALUACIÓN Y COMPORTAMIENTO DEL ANALISTA DE MICRO CRÉDITO

El analista es evaluado constantemente, una primera instancia es en el comité de créditos, una segunda evaluación esta dada como en casi todas las instituciones financieras a través de del cumplimiento de metas y objetivos, referidos al número de créditos, crecimiento de cartera y penalizados por la mora de la cartera que administran. Los resultados de este cumplimiento esta dado en su remuneración de acuerdo a categoría; pues contiene un componente fijo, y un componente variable,

El buen comportamiento ético y moral se evalúa permanentemente a través de supervisores o jefes inmediatos, labor que es complementada por el personal de riesgos y de auditoria, así se va forjando un prestigio el analista.

CONCLUSIONES

A continuación se detallan las principales conclusiones producto del análisis realizado a través del presente Trabajo Aplicativo Final:

- Dentro del contexto del desarrollo actual de la Región Arequipa, existen miles de Micro y Pequeñas Empresas, las cuales están distribuidas en los diferentes sectores de la producción, comercio y servicios que debido a su singular característica de informalidad en muchos de los casos, no pueden acceder a la Banca Tradicional, de allí que las Entidades Micro financieras adquieren una vital importancia como alternativa crediticia para la adquisición de bienes de capital, mercaderías, ampliación del negocio, etc.
- Las Empresas Financieras especializadas en microfinanzas no cuentan con un manual específico de evaluación de créditos; lo incluyen como parte de sus políticas y reglamentos de créditos, cuyo contenido es algo genérico y direccionado a sus procedimientos, normas internas, riesgo de crediticio, provisiones, etc.
- De acuerdo a la encuesta el Analista de Créditos requiere de una herramienta mucho más dinámica, práctica y aplicativa, constituida por el “**manual para la evaluación**

créditos", para tener mejor eficiencia en la evaluación crediticia de acuerdo al tipo de microempresa y poder disminuir el nivel de riesgo.

- El Analista de Créditos juega un rol importante porque muchas de estas microempresas no tienen un balance, por lo que el Analista, en base a su experiencia y herramientas técnicas, realiza la calificación del crédito en base a una evaluación de pago sobre los flujos de ingresos y egresos históricos más recientes del solicitante y no sobre proyecciones o nuevos proyectos.
- Una característica fundamental de este documento es su flexibilidad práctica en su aplicación, esto es, que todas las actividades económicas de microempresa presentan diferentes características de evaluación crediticia, las cuales las recomendamos como aportes en el presente trabajo que deberá tener en cuenta siempre el Analista de Créditos.

ANEXOS**Anexo N° 01****Resolución SBS No. 808-2003, Reglamento de Evaluación y Clasificación del Deudor y la Exigencia de Provisiones**

Lima, 28 de mayo de 2003

Resolución S.B.S.
N° 808-2003

El Superintendente de Banca y Seguros

CONSIDERANDO:

Que, la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros, Ley N° 26702 y sus modificatorias, en adelante Ley General, establece en su artículo 222° que, en la evaluación de las operaciones que integran la cartera crediticia deberá tenerse presente los flujos de caja del deudor, sus ingresos y capacidad de servicio de la deuda, situación financiera, patrimonio neto, proyectos futuros y otros factores relevantes para determinar la capacidad del servicio y pago de la deuda; señalando expresamente que el criterio básico es la capacidad de pago del deudor y que las garantías son subsidiarias;

Que, asimismo, el numeral 4 del artículo 132° de la indicada Ley General establece como uno de los medios para atenuar los riesgos del ahorrista, la constitución de provisiones genéricas y específicas;

Que, mediante la Resolución SBS N° 572-97 del 20 de agosto de 1997, esta Superintendencia aprobó el Reglamento para la Evaluación y Clasificación del Deudor y la Exigencia de Provisiones;

Que, posteriormente esta Superintendencia mediante Resolución SBS N° 1071-99, Resolución SBS N° 357-2000, Resolución SBS N° 663-2000 y Resolución SBS N° 032-2002, modificó el tratamiento de las operaciones refinanciadas, operaciones reestructuradas, garantías preferidas, entre otras; modificándose sucesivamente la Resolución SBS N° 572-97;

Que, la actividad crediticia de las empresas del sistema financiero constituye una de las actividades fundamentales que impulsan el crecimiento económico, resultando necesario introducir modificaciones en el Reglamento para la Evaluación y Clasificación del Deudor y la Exigencia de Provisiones, con la finalidad de ajustar prudencialmente algunos parámetros que permitan una mayor dinámica en el sector financiero, sin perjuicio de su seguridad y transparencia;

Que, es importante adecuar la clasificación del deudor y la exigencia de provisiones con las nuevas recomendaciones y prácticas internacionales, por lo que resulta conveniente establecer un mayor grado de libertad a las empresas del sistema financiero para que apliquen sus propias metodologías, a la vez de exigir una mayor responsabilidad de su alta dirección en este proceso;

Que, así, resulta conveniente precisar los criterios que permitan cuantificar la exposición del deudor en el sistema financiero para efectos

de determinar la clasificación predominante del mismo, así como establecer los criterios para la determinación de la clasificación del deudor predominante en una entidad financiera;

Que, el artículo 212° de la Ley General establece que para efectos de límites, cuando un crédito cuente con la responsabilidad subsidiaria de una empresa del sistema financiero o del sistema de seguros del país o del exterior, instrumentada en fianzas solidarias o avales, o que cuente con cobertura de seguro de crédito extendida por un patrimonio autónomo de seguro de crédito, el riesgo de contraparte corresponderá al del fiador, avalista o patrimonio autónomo respectivo, por lo que se considera apropiado extender dicho tratamiento para el requerimiento de provisiones;

Que, asimismo, resulta necesario modificar las pautas prudenciales para el tratamiento contable para las operaciones refinanciadas y reestructuradas, con el propósito que dichas operaciones puedan ser reclasificadas como vigentes, siempre y cuando lo justifique la capacidad de pago del deudor;

Que, además, es necesario adecuar el marco regulatorio establecido en el referido Reglamento para las empresas del sistema financiero autorizadas a realizar operaciones de arrendamiento financiero a los criterios establecidos en las Normas Internacionales de Contabilidad, adoptando medidas prudenciales para su apropiada y homogénea aplicación a fin de reflejar transparencia y uniformidad en los estados financieros;

Estando a lo opinado por las Superintendencias Adjuntas de Banca y de Asesoría Jurídica, así como por la Gerencia de Estudios Económicos y la Gerencia de Riesgos; y,

En uso de las atribuciones conferidas por los numerales 7, 9 y 13 del artículo 349° de la Ley General;

RESUELVE:

Artículo Primero.- Aprobar el Reglamento para la Evaluación y Clasificación del Deudor y la Exigencia de Provisiones adjunto, que será de aplicación para las empresas del sistema financiero sujetas a riesgo crediticio, incluyendo a las cooperativas de ahorro y crédito no autorizadas a captar recursos del público, en adelante empresas.

Artículo Segundo.- La presente norma entrará en vigencia el 1 de octubre del presente año, fecha a partir de la cual quedarán derogados el Oficio Circular N° 6731-97 del 24 de octubre de 1997, las Resoluciones SBS N° 572-97 del 20 de agosto de 1997, N° 992-98 del 23 de septiembre de 1998, N° 641-99 del 14 de julio de 1999, N° 031-2000 del 14 de enero del 2000, N° 357-2000 del 26 de mayo del 2000 y N° 435-2000 del 23 de junio del 2000, N° 537-2000 del 10 de agosto de 2000, N° 563-2000 del 18 de agosto de 2000, N° 663-2000 del 27 de septiembre de 2000, la Circular N° B-2061-99, F-0402-99, EAF-0188-99, CM-0249-99, CR-0119-99, EDPYME-0062-99 del 29 de octubre de 1999 y, todas aquellas normas que se le opongan de manera total o parcial, con excepción de las disposiciones contables.

Regístrese, comuníquese y publíquese.

JUAN JOSÉ MARTHANS LEÓN
Superintendente de Banca y Seguros

ÍNDICE
REGLAMENTO PARA LA EVALUACIÓN Y CLASIFICACIÓN DEL DEUDOR Y LA EXIGENCIA
DE PROVISIONES

CAPÍTULO I
CONCEPTOS Y PRINCIPIOS PARA LA EVALUACIÓN Y CLASIFICACIÓN DEL DEUDOR

1. TIPOS DE CRÉDITOS
 - 1.1 Créditos Comerciales
 - 1.2 Créditos a las Micro Empresas (MES)
 - 1.3 Créditos de Consumo
 - 1.4 Créditos Hipotecarios para Vivienda
2. PRINCIPIOS GENERALES DE LA EVALUACIÓN Y CLASIFICACIÓN DEL DEUDOR
 - 2.1 Criterios de Evaluación para el Otorgamiento del Crédito
 - 2.2 Clasificación del Deudor para Fines Prudenciales

CAPÍTULO II
CATEGORÍAS DE CLASIFICACIÓN DEL DEUDOR DE LA CARTERA DE CRÉDITOS

1. CATEGORÍAS DE CLASIFICACIÓN
2. CLASIFICACIÓN DEL DEUDOR DE LA CARTERA DE CRÉDITOS COMERCIALES
 - 2.1 Categoría Normal
 - 2.2 Categoría con Problemas Potenciales
 - 2.3 Categoría Deficiente
 - 2.4 Categoría Dudoso
 - 2.5 Categoría Pérdida
3. CLASIFICACIÓN DEL DEUDOR CONSIDERADO COMO MES Y DEL DEUDOR DE LA CARTERA DE CRÉDITOS DE CONSUMO.
 - 3.1 Categoría Normal
 - 3.2 Categoría con Problemas Potenciales
 - 3.3 Categoría Deficiente
 - 3.4 Categoría Dudoso
 - 3.5 Categoría Pérdida
4. CLASIFICACIÓN DEL DEUDOR DE LA CARTERA DE CRÉDITOS HIPOTECARIOS PARA VIVIENDA
 - 4.1 Categoría Normal
 - 4.2 Categoría con Problemas Potenciales
 - 4.3 Categoría Deficiente
 - 4.4 Categoría Dudoso
 - 4.5 Categoría Pérdida

CAPÍTULO III
EXIGENCIA DE PROVISIONES

1. CLASES DE PROVISIONES
 - 1.1 Provisión Genérica
 - 1.2 Provisión Específica

2. TASAS DE PROVISIONES
 - 2.1 Tratamiento General
 - 2.2 Régimen de Provisiones Genéricas basado en metodología interna
 - 2.3 Régimen General de Provisiones Procíclicas
3. CONSTITUCIÓN DE PROVISIONES

CAPÍTULO IV DISPOSICIONES GENERALES Y ESPECIALES

1. DEL PROCESO DE REVISIÓN DE LA CLASIFICACIÓN DE LOS DEUDORES Y DE SU COMUNICACIÓN A LA SUPERINTENDENCIA
 - 1.1 Órgano responsable de la Revisión de la Clasificación del Deudor
 - 1.2 Cobertura y Periodicidad de la Revisión de la Clasificación
 - 1.3 Presentación de la Información
2. OPERACIONES REFINANCIADAS Y REESTRUCTURADAS
 - 2.1 Operaciones refinanciadas
 - 2.2 Operaciones reestructuradas
 - 2.3 Clasificación
 - 2.4 Financiamientos de corto plazo
 - 2.5 Unidad encargada de la refinanciación y reestructuración
 - 2.6 Registro contable de las operaciones refinanciadas y reestructuradas
 - 2.7 Valor presente de las deudas refinanciadas y/o reestructuradas
3. VALUACIÓN DE GARANTÍAS
4. PROCEDIMIENTOS DE SEGUIMIENTO Y CONTROL POR LA SUPERINTENDENCIA
5. DIFUSIÓN DE INFORMACIÓN
6. CASTIGO DE CRÉDITOS INCOBRABLES.
7. SUSPENSIÓN DEL RECONOCIMIENTO DE INGRESOS POR CRÉDITOS RIESGOSOS
8. ADJUDICACIÓN DE BIENES EN PAGO DE DEUDAS
9. OPERACIONES DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO
 - 9.1. Créditos
 - 9.2. Suspensión de ingresos
 - 9.3 Arrendamientos financieros vencidos
 - 9.4. Clasificación, evaluación y régimen de provisiones
 - 9.5. Bienes recuperados

DISPOSICIONES FINALES Y TRANSITORIAS

ANEXOS

ANEXO I: RÉGIMEN GENERAL DE PROVISIONES PROCÍCLICAS

ANEXO II: NORMAS ESPECIALES PARA LA PARTICIPACIÓN DE LAS EMPRESAS DEL SISTEMA FINANCIERO EN LOS PROGRAMAS DE RESCATE FINANCIERO AGROPECUARIO Y FORTALECIMIENTO PATRIMONIAL DE EMPRESAS

REGLAMENTO PARA LA EVALUACIÓN Y CLASIFICACIÓN DEL DEUDOR Y LA EXIGENCIA DE PROVISIONES

CAPÍTULO I
CONCEPTOS Y PRINCIPIOS PARA LA EVALUACIÓN Y CLASIFICACIÓN DEL DEUDOR

1. TIPOS DE CRÉDITOS

La cartera de créditos se divide en: créditos comerciales, créditos a microempresas (MES), créditos de consumo y créditos hipotecarios para vivienda, de acuerdo a las definiciones que a continuación se indican:

1.1 CRÉDITOS COMERCIALES

Son aquellos créditos directos o indirectos otorgados a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de la producción y comercialización de bienes y servicios en sus diferentes fases.

También se consideran dentro de esta definición los créditos otorgados a las personas jurídicas a través de tarjetas de crédito, operaciones de arrendamiento financiero u otras formas de financiamiento que tuvieran fines similares a los señalados en el párrafo anterior.

1.2 CRÉDITOS A LAS MICRO EMPRESAS (MES)

Son aquellos créditos directos o indirectos otorgados a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de actividades de producción, comercio o prestación de servicios y que reúnan la siguiente característica:

- a. Un endeudamiento en el sistema financiero que no exceda de US \$30,000 o su equivalente en moneda nacional, el mismo que deberá corresponder a la última información crediticia emitida por la Superintendencia en el momento de otorgarse el crédito.

En caso el endeudamiento en el sistema financiero excediese posteriormente los US\$ 30,000 o su equivalente en moneda nacional, tales créditos deberán ser reclasificados como créditos comerciales.

También se consideran dentro de esta definición los créditos otorgados a las MES, sean personas naturales o jurídicas, a través de tarjetas de crédito, operaciones de arrendamiento financiero u otras formas de financiamiento que tuvieran fines similares a los señalados en los párrafos anteriores.

Cuando se trate de personas naturales, éstas deberán tener como principal fuente de ingresos la realización de actividades empresariales, no pudiendo ser consideradas en esta categoría las personas naturales cuya principal fuente de ingresos provenga de rentas de quinta categoría.

No se considerará dentro de este tipo de crédito a aquella persona que, conjuntamente con otra u otras empresas, constituyan un conglomerado financiero o mixto, o cualquier tipo de asociación de riesgo único, de acuerdo a lo establecido en el art. 203º de la Ley General, y que sobrepasen los límites mencionados en este apartado.

1.3 CRÉDITOS DE CONSUMO

Son aquellos créditos que se otorgan a las personas naturales con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con una actividad empresarial.

También se consideran dentro de esta definición los créditos otorgados a las personas naturales a través de tarjetas de crédito, los arrendamientos financieros y

cualquier otro tipo de operación financiera de acuerdo a los fines establecidos en el párrafo anterior.

1.4 CRÉDITOS HIPOTECARIOS PARA VIVIENDA

Son aquellos créditos destinados a personas naturales para la adquisición, construcción, refacción, remodelación, ampliación, mejoramiento y subdivisión de vivienda propia, siempre que, en uno y otros casos, tales créditos se otorguen amparados con hipotecas debidamente inscritas; sea que estos créditos se otorguen por el sistema convencional de préstamo hipotecario, de letras hipotecarias o por cualquier otro sistema de similares características.

Se incluyen en esta categoría los créditos hipotecarios para vivienda instrumentados en títulos de crédito hipotecario negociables de acuerdo a la Sección Séptima del Libro Segundo de la Ley N° 27287 del 17 de junio de 2000.

Se consideran también créditos hipotecarios para vivienda los concedidos con dicha finalidad a los directores y trabajadores de la respectiva empresa del sistema financiero.

Se consideran también en esta categoría las acreencias producto de contratos de capitalización inmobiliaria, siempre que tal operación haya estado destinada a la adquisición o construcción de vivienda propia.¹⁶

2. PRINCIPIOS GENERALES DE LA EVALUACIÓN Y CLASIFICACIÓN DEL DEUDOR

2.1 CRITERIOS DE EVALUACIÓN PARA EL OTORGAMIENTO DEL CRÉDITO

El otorgamiento del crédito está determinado por la capacidad de pago del solicitante que, a su vez, está definida fundamentalmente por su flujo de caja y sus antecedentes crediticios.

La evaluación del solicitante para el otorgamiento del crédito comercial debe considerar además de los conceptos señalados en el párrafo anterior, su entorno económico, la capacidad de hacer frente a sus obligaciones frente a variaciones cambiarías, las garantías preferidas, preferidas de muy rápida realización y preferidas autoliquidables, la calidad de la dirección de la empresa y las clasificaciones asignadas por las demás empresas del sistema financiero.

Para evaluar el otorgamiento de créditos MES, de consumo e hipotecario para vivienda, se analizará la capacidad de pago en base a los ingresos del solicitante, su patrimonio neto, importe de sus diversas obligaciones, y el monto de las cuotas asumidas para con la empresa; así como las clasificaciones asignadas por las otras empresas del sistema financiero. En caso de los créditos MES, las empresas podrán prescindir de algunos de los requisitos documentarios exigidos por esta Superintendencia, pudiéndose elaborar conjuntamente entre cliente y empresa indicadores mínimos, a satisfacción de este organismo de control, que permitan determinar la capacidad de pago para el cumplimiento de la obligación.

Los criterios de evaluación de los deudores que se señalan en el artículo 222° de la Ley General se aplicarán en el contexto de su pertenencia a un grupo económico,

¹⁶ Párrafo incluido mediante Resolución SBS N° 257-2005 del 10 de febrero de 2005.

conglomerado financiero o mixto o en base a otros supuestos de riesgo único señalados en el artículo 203º.

Los criterios señalados anteriormente se aplican sin perjuicio de las disposiciones sobre conocimiento del cliente y del mercado establecidas en el Reglamento para la Prevención del Lavado de Dinero en el Sistema Financiero, aprobado mediante Resolución SBS N° 904-97 y sus modificatorias.

2.2 CLASIFICACIÓN DEL DEUDOR PARA FINES PRUDENCIALES¹⁷

Criterios Generales

- a) La clasificación del deudor debe estar a cargo de la unidad de riesgos, la cual debe ser independiente de las unidades denominadas de negocios (front office).
- b) La clasificación del deudor está determinada principalmente por la capacidad de pago del deudor, a través del flujo de caja del deudor y el grado de cumplimiento de sus obligaciones. Asimismo, deben tomarse en consideración su solvencia, las clasificaciones asignadas por otras empresas del sistema financiero, así como su historial crediticio, entre otros elementos prudenciales.
- c) En caso que la responsabilidad del deudor con una misma empresa incluya créditos de diversos tipos, su clasificación deberá basarse en la categoría de mayor riesgo, sin considerar aquellos créditos que el deudor mantenga con un saldo menor a S/. 100.00 (Cien Nuevos Soles) con la institución.
- d) En caso que la responsabilidad del deudor en dos o más empresas del sistema financiero o, en general, en cualquier patrimonio que deba reportar el anexo N° 6 "Reporte Crediticio de Deudores- RCD", incluya obligaciones que consideradas individualmente resulten con distintas clasificaciones, el deudor será clasificado a la categoría de mayor riesgo que le haya sido asignada por cualquiera de las empresas cuyas acreencias representen un mínimo del veinte por ciento (20%) en el sistema. La revisión de la clasificación así efectuada se designará en los párrafos subsiguientes, como "alineamiento".
- e) La entidad que ejecute el alineamiento mensual debe considerar la clasificación del deudor en base a la última información disponible remitida por esta Superintendencia a través del "Reporte Crediticio Consolidado – RCC". Sólo se permitirá un nivel de discrepancia con respecto a esta categoría, el cual deberá estar sustentado y reflejado en la carpeta del deudor.
- f) Para efecto del alineamiento se deberá considerar a:
 - i) Las carteras de créditos mantenidas por empresas del sistema financiero, incluida las carteras castigadas que mantengan las empresas del sistema financiero y las carteras de créditos de las empresas del sistema financiero en liquidación;
 - ii) Las carteras de créditos que hayan sido transferidas mediante fideicomiso u otro contrato similar, siempre y cuando la empresa del sistema financiero transferente mantenga el riesgo de dicha cartera.

Créditos comerciales

- a) Para clasificar a los deudores de la cartera de créditos comerciales se deberá tener en cuenta primordialmente el flujo de caja del deudor, lo que también incluye el conocimiento del endeudamiento global de la empresa deudora con terceros acreedores del país y del exterior y su nivel de cumplimiento en el pago de dichas deudas.
- b) Entre estos parámetros de clasificación prevalecerá el que refleje un mayor riesgo para el deudor. En todo caso, sólo se considerará el cumplimiento de las obligaciones del deudor como parámetro válido cuando los fondos utilizados

para tal fin sean generados por el propio deudor y no sean flujos financiados directa o indirectamente por terceros. Tampoco se considerarán tales

¹⁷ Numeral 2.2 sustituido por la Resolución SBS N° 1494-2006 del 10/11/2006

cumplimientos como parámetros válidos cuando constituyan una simple instrumentación contable, sin que medien ingresos reales. Estos criterios serán de aplicación general, incluso en los casos de operaciones objeto de alguna refinanciación o reestructuración, así como de aquellos arrendamientos financieros que tuvieron su origen en créditos comerciales.

- c) Asimismo, expresamente deberán considerarse los posibles efectos de los riesgos financieros relacionados a los descalses en moneda, plazos y tasas de interés de los estados financieros de la empresa deudora y que pueden repercutir en su capacidad de pago, incluyendo a las operaciones con instrumentos financieros derivados.
- d) Al evaluar el flujo de caja, la empresa del sistema financiero deberá tener presente el grado de sensibilidad frente a variaciones en el entorno económico y regulatorio en el que se desenvuelve la empresa deudora, así como el grado de vulnerabilidad a cambios en la composición y calidad de su cartera de clientes y proveedores y en sus relaciones contractuales con ellos. Se considerará adicionalmente para la clasificación, la calidad de gestión de la empresa deudora y sus sistemas de información.
- e) El incumplimiento del deudor en el pago de su deuda en los plazos pactados presume una situación de flujo inadecuado.

Créditos MES, de consumo e hipotecarios para vivienda

- a) Tratándose de la clasificación de los deudores de las carteras de créditos MES, de consumo e hipotecario para vivienda (“deudores minoristas”), se tomará en cuenta principalmente su capacidad de pago medida en función de su grado de cumplimiento, reflejado en el número de días de atraso, así como en la clasificación de los deudores en las otras empresas del sistema financiero.
- b) Para los deudores minoristas, sólo se efectuará el alineamiento cuando la clasificación en la entidad cuyas acreencias representen un mínimo del veinte por ciento (20%) en el sistema sea de Dudoso o Pérdida.”
- c) Para el cálculo del alineamiento de los deudores minoristas se tomará en cuenta la información crediticia del deudor con no más de cinco (5) años de antigüedad contados desde el primer día de atraso.
- d) En caso que la empresa otorgue financiamientos a deudores minoristas que anteriormente formaron parte de la cartera que haya castigado y transferido, antes de la expiración de un plazo de 2 años, contados desde la fecha de transferencia, se deberá constituir una provisión del 100 % durante 1 año.

CAPÍTULO II

CATEGORÍAS DE CLASIFICACIÓN DEL DEUDOR DE LA CARTERA DE CRÉDITOS

1. CATEGORÍAS DE CLASIFICACIÓN

El deudor será clasificado de acuerdo a las siguientes categorías:

- Categoría Normal (0)
- Categoría con Problemas Potenciales (1)
- Categoría Deficiente (2)
- Categoría Dudoso (3)
- Categoría Pérdida (4)

2. CLASIFICACIÓN DEL DEUDOR DE LA CARTERA DE CRÉDITOS COMERCIALES

2.1 CATEGORÍA NORMAL (0)

El deudor:

- a) Presenta una situación financiera líquida, con bajo nivel de endeudamiento patrimonial y adecuada estructura del mismo con relación a su capacidad de generar utilidades. El flujo de caja no es susceptible de un empeoramiento significativo ante modificaciones importantes en el comportamiento de las variables tanto propias como vinculadas con su sector de actividad; y,

- b) Cumple puntualmente con el pago de sus obligaciones.

Adicionalmente y sin perjuicio de lo establecido en los incisos a) y b) precedentes, la empresa del sistema financiero considerará si el deudor:

- a) Tiene un sistema de información consistente y actualizada, que le permita conocer en forma permanente su situación financiera y económica;
- b) Cuenta con una dirección calificada y técnica, con apropiados sistemas de control interno;
- c) Pertenece a un sector de la actividad económica o ramo de negocios que registra una tendencia creciente; y,
- d) Es altamente competitivo en su actividad.

2.2 CATEGORÍA CON PROBLEMAS POTENCIALES (1)

El deudor presente cualquiera de las características siguientes:

- a) Una buena situación financiera y de rentabilidad, con moderado endeudamiento patrimonial y adecuado flujo de caja para el pago de las deudas por capital e intereses. El flujo de caja tiende a debilitarse para afrontar los pagos, dado que es sumamente sensible a modificaciones de variables relevantes; o,
- b) Incumplimientos ocasionales y reducidos que no excedan los 60 días.

2.3 CATEGORÍA DEFICIENTE (2)

El deudor presente cualquiera de las características siguientes:

- a) Una situación financiera débil y un nivel de flujo de caja que no le permite atender el pago de la totalidad del capital y de los intereses de las deudas, pudiendo cubrir solamente estos últimos. La proyección del flujo de caja no muestra mejoría en el tiempo y presenta alta sensibilidad a modificaciones menores y previsibles de variables significativas, debilitando aún más sus posibilidades de pago. Tiene escasa capacidad de generar utilidades; o,
- b) Incumplimientos mayores a sesenta (60) días y que no exceden de ciento veinte (120) días.

2.4 CATEGORÍA DUDOSO (3)

El deudor presente cualquiera de las características siguientes:

- a) Un flujo de caja manifiestamente insuficiente, no alcanzando a cubrir el pago de capital ni de intereses; presenta una situación financiera crítica y muy alto nivel de endeudamiento, y se encuentra obligado a vender activos de importancia para la actividad desarrollada y que, materialmente, son de magnitud significativa con resultados negativos en el negocio; o,
- b) Incumplimientos mayores a ciento veinte (120) días y que no exceden de trescientos sesenta y cinco (365) días; o,
- c) ¹⁸

2.5 CATEGORÍA PÉRDIDA (4)

El deudor presente cualquiera de las características siguientes:

- a) Un flujo de caja que no alcanza a cubrir los costos de producción. Se encuentra en suspensión de pagos, siendo factible presumir que también tendrá dificultades para cumplir eventuales acuerdos de reestructuración; se encuentra en estado de insolvencia decretada o está obligado a vender activos de importancia para la actividad desarrollada, y que, materialmente, sean de magnitud significativa; o,
- b) Incumplimientos mayores a trescientos sesenta y cinco (365) días.

¹⁸ Literal eliminado por la Resolución SBS N° 1343-2003 del 24.09.2003

3. CLASIFICACIÓN DEL DEUDOR CONSIDERADO COMO MES Y DEL DEUDOR DE LA CARTERA DE CRÉDITOS DE CONSUMO

Estos deudores deberán clasificarse conforme a los siguientes criterios:

3.1 CATEGORÍA NORMAL (0)

Son aquellos deudores que vienen cumpliendo con el pago de sus cuotas de acuerdo a lo convenido o con un atraso de hasta ocho (8) días calendario.

3.2 CATEGORÍA CON PROBLEMAS POTENCIALES (1)

Son aquellos deudores que registran atraso en el pago de sus cuotas de nueve (9) a treinta (30) días calendario.

3.3 CATEGORÍA DEFICIENTE (2)

Son aquellos deudores que registran atraso en el pago de sus cuotas de treinta y uno (31) a sesenta (60) días calendario.

3.4 CATEGORÍA DUDOSO (3)

Son aquellos deudores que registran atraso en el pago de sus cuotas de sesenta y uno (61) a ciento veinte (120) días calendario.

3.5 CATEGORÍA PÉRDIDA (4)

Son aquellos deudores que muestran atraso en el pago de sus cuotas de más de ciento veinte (120) días calendario.

4. CLASIFICACIÓN DEL DEUDOR DE LA CARTERA DE CRÉDITOS HIPOTECARIOS PARA VIVIENDA

Estos deudores deberán clasificarse conforme a los siguientes criterios:

4.1 CATEGORÍA NORMAL (0)

Son aquellos deudores que vienen cumpliendo con el pago de sus cuotas de acuerdo a lo convenido o con un atraso de hasta treinta (30) días calendario.

4.2 CATEGORÍA CON PROBLEMAS POTENCIALES (1)

Son aquellos deudores que muestran atraso en el pago de treinta y uno (31) a noventa (90) días calendario.

4.3 CATEGORÍA DEFICIENTE (2)

Son aquellos deudores que muestran atraso en el pago de noventa y uno (91) a ciento veinte (120) días calendario.

4.4 CATEGORÍA DUDOSO (3)

Son aquellos deudores que muestran atraso en el pago de ciento veintiuno (121) a trescientos sesenta y cinco (365) días calendario.

4.5 CATEGORÍA PÉRDIDA (4)

Son aquellos deudores que muestran atraso en el pago de más de trescientos sesenta y cinco (365) días calendario.

CAPÍTULO III EXIGENCIA DE PROVISIONES

1. CLASES DE PROVISIONES

1.1 PROVISIÓN GENÉRICA

Las provisiones genéricas son aquellas que se constituyen, de manera preventiva, con relación a créditos directos e indirectos y operaciones de arrendamiento financiero de deudores clasificados en categoría normal.

1.2 PROVISIÓN ESPECÍFICA

Las provisiones específicas son aquellas que se constituyen con relación a créditos directos e indirectos y operaciones de arrendamiento financiero respecto de los cuales se ha identificado específicamente un riesgo superior al normal.

2. TASAS DE PROVISIONES

2.1. TRATAMIENTO GENERAL

Las empresas del sistema financiero constituirán provisiones de acuerdo a lo siguiente:

| Categoría de Riesgo | Tabla 1 | Tabla 2 | Tabla 3 |
|-------------------------|---------|---------|---------|
| Categoría Normal | 1.00% | 1.00% | 1.00% |
| Categoría con Problemas | 5.00% | 2.50% | 1.25% |
| Potenciales | 25.00% | 12.50 | 6.25% |
| Categoría Deficiente | 60.00% | % | 15.00 |
| Categoría Dudoso | 100.00 | 30.00 | % |
| Categoría Pérdida | % | % | 30.00 |
| | | 60.00 | % |
| | | % | |

En caso que los deudores cuenten con las garantías preferidas autoliquidables señaladas en el numeral 3.12 del Capítulo IV del presente Reglamento, la empresa constituirá provisiones por la porción cubierta, considerando un porcentaje no menor al 1%.

En caso los créditos comerciales, hipotecarios o MES cuenten con garantías preferidas de muy rápida realización, de acuerdo a lo dispuesto en el numeral 3.11 del Capítulo IV, la empresa constituirá provisiones considerando porcentajes no menores a los señalados en la tabla 3, por la porción cubierta. Asimismo, en caso dichos créditos cuenten con garantías preferidas, de acuerdo a lo dispuesto en el numeral 3.10 del Capítulo IV, la empresa constituirá provisiones considerando porcentajes no menores a los señalados en la tabla 2, por la porción cubierta.

Las empresas deberán constituir provisiones por la porción no cubierta por garantías preferidas autoliquidables, garantías preferidas de muy rápida realización o garantías preferidas, según corresponda al tipo de crédito, considerando porcentajes no menores a los señalados en la tabla 1.

Tratándose de créditos hipotecarios otorgados con recursos del Fondo MIVIVIENDA S.A., créditos hipotecarios MIVIVIENDA otorgados con recursos de las instituciones financieras y créditos hipotecarios MIVIVIENDA estandarizados – esquema EFIC; la empresa no provisionará por la parte del crédito que cuente con cobertura de dicho Fondo.¹⁹

Para los créditos que cuenten con la responsabilidad subsidiaria de una empresa del sistema financiero o del sistema de seguros del país o del exterior, instrumentada en fianza solidaria o avales, o cuente con cobertura de seguro de crédito extendida por un patrimonio de seguro de crédito, el riesgo de contraparte y, por lo tanto, el requerimiento de provisiones corresponderá a la clasificación del

¹⁹ Párrafo modificado por la Resolución SBS N° 980-2006 del 04/08/2006

fiador, avalista o patrimonio autónomo respectivo, por el monto cubierto, independientemente de la clasificación del deudor.

Cuando los deudores, independientemente el tipo de crédito y de la garantía con que cuenten, permanezcan clasificados en la categoría dudoso por más de 36 meses o en la categoría pérdida por más de 24 meses, deberán provisionar de acuerdo a las tasas señaladas en la Tabla 1.

Para los créditos de consumo que cuenten con contratos referidos a convenio de descuento por planilla de remuneraciones, la empresa constituirá las provisiones correspondientes de acuerdo a los porcentajes señalados en la Tabla 3 del presente numeral, siempre y cuando se cumplan todas las condiciones que se detallan a continuación:²⁰

- a) Se realice el pago puntual sin ningún día de atraso;
- b) El empleador que efectúa el descuento deberá haber estado en clasificación Normal los últimos 3 meses. De no contar con clasificación crediticia el empleador, la institución financiera deberá evaluarlo y otorgarle una clasificación. De tratarse de instituciones del sector público se considerara riesgo soberano a aquellas dependencias cuyo presupuesto dependa directamente de tesoro público;
- c) En los convenios se estipule que la empresa del sistema financiero tenga primera preferencia de pago frente a otros acreedores o cuente con garantía del empleador;
- d) Las cuotas del crédito correspondiente no representen más de 30 % del ingreso mensual del trabajador;
- e) Los contratos que celebren las empresas deberán contemplar las estipulaciones necesarias para el cumplimiento con lo dispuesto en el presente Reglamento; y,
- f) La condición de convenio elegible al beneficio del uso de la Tabla 3 deberá ser aprobada en el comité de riesgos u órgano que cumpla dicha función, como parte de las aprobaciones requeridas para llevar a cabo el convenio.

2.2. RÉGIMEN DE PROVISIONES GENÉRICAS BASADO EN METODOLOGÍA INTERNA

Los créditos otorgados a los deudores que cumplan con los siguientes requisitos podrán considerarse para el régimen de provisiones genéricas basado en una metodología interna.

- a) Mantener una clasificación Normal durante los últimos treinta y seis (36) meses de manera permanente; y,
- b) Hayan emitido instrumentos de deuda corporativa que sean calificados por alguna empresa clasificadora de riesgo en categoría AAA, AA, A para instrumentos de largo plazo o, CP-1 o CP-2 para instrumentos de corto plazo. Dicha clasificación debe haberse mantenido durante los últimos doce (12) meses de manera consecutiva. Para estos efectos se considerarán las equivalencias de clasificación señaladas en la Circular SBS N° AFP-011-2001.

En este régimen especial, el requerimiento de provisiones genéricas podrá ser estimado sobre la base de las metodologías internas para el cálculo de probabilidades estadísticas de pérdidas esperadas que cada empresa del sistema financiero desarrolle. Así, la tasa de provisión podrá variar entre 0.5% y 1% del monto de los créditos directos e indirectos y operaciones de arrendamiento financiero de los deudores que califiquen a tal régimen.

Las metodologías que se utilicen deberán considerar información detallada del deudor de los últimos cinco años y serán revisadas con periodicidad anual, con el objetivo de asegurar un cálculo adecuado del requerimiento de provisiones. Estas metodologías, así como las tasas de provisiones genéricas que resulten de su uso, deberán ser puestas en conocimiento de esta Superintendencia.

²⁰ Párrafo incorporado por la Resolución SBS N° 1494-2006 del 10/11/2006

2.3 RÉGIMEN GENERAL DE PROVISIONES PROCÍCLICAS

Las empresas podrán acogerse al régimen general de provisiones procíclicas siempre que cumplan con lo establecido en el Anexo I de la presente norma.

3. CONSTITUCIÓN DE PROVISIONES

Las provisiones se aplicarán sobre el total de la exposición.

Las provisiones se constituirán con cargo a gastos del ejercicio, afectando el Estado de ganancias y pérdidas. Cuando las provisiones constituidas resulten menores a las requeridas, el directorio de la empresa deberá informar a esta Superintendencia,

conjuntamente con el reporte mensual del patrimonio efectivo, las razones del referido incumplimiento. Dicha diferencia será detráida, inmediatamente, del patrimonio efectivo, de acuerdo a lo dispuesto en el numeral 7 del artículo 185° de la Ley General.

Si la empresa constituyese provisiones genéricas, aquellas constituidas para los créditos clasificados como normal, superiores a las requeridas para tales créditos, sólo podrán considerarse en el patrimonio efectivo aquéllas hasta por un monto equivalente al máximo del 1% sobre la cartera normal.

En caso resulte procedente reclasificar un crédito hacia una categoría de menor riesgo como resultado de una mejora en su capacidad de pago, la empresa del sistema financiero deberá destinar el exceso de la provisión específica a la constitución de otras provisiones específicas requeridas por esta norma, aprovisionando primero las categorías de mayor riesgo.

CAPÍTULO IV DISPOSICIONES GENERALES Y ESPECIALES

1. DEL PROCESO DE REVISIÓN DE LA CLASIFICACIÓN DE LOS DEUDORES Y DE SU COMUNICACIÓN A LA SUPERINTENDENCIA

1.1 ÓRGANO RESPONSABLE DE LA REVISIÓN DE LA CLASIFICACIÓN DEL DEUDOR

La revisión de la clasificación del deudor deberá ser responsabilidad de la Unidad de Auditoría Interna o, en su defecto, de una unidad independiente de las unidades de negocios (front office) y de riesgos, la cual reportará trimestralmente al Directorio u órgano equivalente los resultados de dicha revisión. El Directorio u órgano equivalente deberá emitir pronunciamiento al respecto, señalando su conformidad o la adopción de medidas correctivas, debiendo dicho pronunciamiento constar en actas.

1.2 COBERTURA Y PERIODICIDAD DE LA REVISIÓN DE LA CLASIFICACIÓN

Las empresas del sistema financiero deben revisar la clasificación de una muestra estadísticamente representativa de deudores de la cartera de créditos comerciales, cuando menos trimestralmente. La metodología para la determinación de la muestra representativa deberá enviarse a esta Superintendencia una vez desarrollada y en cada oportunidad que se realicen modificaciones en la misma. Este órgano de control podrá requerir modificaciones en dicha metodología.

Asimismo, las empresas deberán enviar a la Superintendencia semestralmente un informe sobre la cartera de créditos comerciales que sea reclasificada, indicando cuando menos las clasificaciones inicial, final y la más conservadora en el sistema financiero, según lo dispuesto en el numeral 2.2 del capítulo I del presente Reglamento, para cada uno de los deudores reclasificados, así como las provisiones constituidas y requeridas por cada uno de los deudores antes mencionados. Dicho informe deberá ser parte del reporte que la Unidad de Auditoría Interna, o la que designe la empresa según lo dispuesto en el numeral anterior, debe realizar ante el Directorio u órgano equivalente.

Los deudores de los créditos refinanciados y reestructurados, los créditos otorgados a las personas vinculadas a la propia empresa del sistema financiero, y los deudores reclasificados por la empresa o por esta Superintendencia, así no estén comprendidos en la muestra definida en el primer párrafo, deberán ser periódicamente evaluados, cuando menos trimestralmente.

En el caso de grupos económicos o de la presunción de riesgo único a que se refiere el artículo 203° de la Ley General, la cobertura y periodicidad de la evaluación se efectuará tomándolos como un solo cliente.

Las empresas que presenten inestabilidad financiera o administración deficiente a que hace referencia el tercer párrafo del artículo 355° de la Ley General, o que sean sometidas a régimen de vigilancia en la forma precisada por el artículo 95° de la Ley General, deberán efectuar una evaluación completa de su cartera comercial en cada trimestre calendario.

Por su parte, las empresas que se encuentren sometidas a régimen de intervención por aplicación del artículo 104° de la Ley General, deberán efectuar una evaluación completa de su cartera comercial en cada trimestre calendario.

Adicionalmente, la revisión de la clasificación de los deudores de las carteras de crédito MES, hipotecario y de consumo, comprenderá el 100% de los mismos, con periodicidad mensual.

1.3 PRESENTACIÓN DE LA INFORMACIÓN

El resultado de la clasificación deberá informarse mensualmente a esta Superintendencia en un plazo no mayor de quince (15) días calendario, contados desde el cierre del mes a que corresponde la información de evaluación y clasificación del deudor, utilizando para el efecto el Anexo N° 5 "Informe de Clasificación de los Deudores de la Cartera de Créditos, Contingentes y Arrendamientos Financieros" y el Anexo N° 6 "Reporte crediticio de Deudores- RCD" vigentes.

2. OPERACIONES REFINANCIADAS Y REESTRUCTURADAS

2.1 OPERACIONES REFINANCIADAS

Se considera como "OPERACIÓN REFINANCIADA" al crédito o financiamiento directo, cualquiera sea su modalidad, respecto del cual se producen variaciones de plazo y/o monto del contrato original que obedecen a dificultades en la capacidad de pago del deudor.

También se considera operación refinanciada cuando se producen los supuestos de novación contenidos en el artículo 1277 y siguientes del Código Civil, siempre que sean producto de las dificultades en la capacidad de pago del deudor. Cuando las dificultades en la capacidad de pago de un deudor motiven una novación subjetiva por delegación, dichas operaciones no serán consideradas como refinanciadas salvo que el deudor que se sustituye tenga vinculación o pertenezca al grupo económico del deudor sustituido.

Toda operación refinanciada deberá ser sustentada en un reporte de crédito, debidamente documentado, y analizada individualmente teniendo en cuenta esencialmente la capacidad de pago del deudor, estableciéndose que el nuevo crédito que se otorgue será recuperado en las condiciones de interés y plazo pactados.

No se considera operación refinanciada a los créditos o financiamientos otorgados originalmente bajo la modalidad o con las características de líneas de crédito revolvente debidamente aprobadas por el directorio, comité ejecutivo o comité de créditos (según

corresponda) siempre que su desarrollo crediticio no implique que las amortizaciones, cancelaciones o pago de servicios de dichas líneas correspondan a nuevos financiamientos.

2.2. OPERACIONES REESTRUCTURADAS

Se considera como "OPERACION REESTRUCTURADA" al crédito o financiamiento directo, cualquiera sea su modalidad, sujeto a la reprogramación de pagos aprobada en el proceso de reestructuración, de concurso ordinario o preventivo, según sea el caso, conforme a la Ley General del Sistema Concursal aprobada mediante la Ley N° 27809.

2.3 CLASIFICACIÓN

Al momento de firmarse el contrato de refinanciación o de aprobarse la programación de pagos, según corresponda a un crédito refinanciado o reestructurado, respectivamente, se podrá clasificar a categoría Deficiente a los deudores previamente clasificados como Dudoso y Pérdida, siempre que el deudor haya demostrado capacidad de pago con respecto al nuevo cronograma del crédito, mediante el pago puntual de las cuotas pactadas durante dos (2) trimestres consecutivos. El resto de clasificaciones de riesgo deberán mantenerse en sus categorías originales, con excepción de los deudores clasificados como Normal, los cuales deberán ser reclasificados como Con Problemas Potenciales.²¹

La nueva clasificación asignada, o aquella que mantuvo su clasificación original, podrá ser mejorada en una (1) categoría, siempre que el deudor haya demostrado capacidad de pago con respecto al nuevo cronograma del crédito, lo cual podrá ser evidenciado, entre otros, mediante el pago puntual de las cuotas pactadas durante dos (2) trimestres consecutivos, con el cumplimiento de las metas del plan de refinanciación luego de transcurrido un periodo igual y/o de acuerdo con los criterios de clasificación indicados en el numeral 2 del capítulo II del presente Reglamento. Sin embargo, si el deudor muestra incumplimientos en el pago de las cuotas pactadas, incumplimientos de las metas acordadas dentro de un (1) trimestre y/o deterioro en su capacidad de pago de acuerdo con lo indicado en el presente Reglamento, la empresa supervisada deberá proceder a reclasificar al deudor.

En caso que alguna refinanciación o reestructuración contemplase un período de gracia, lo señalado en el párrafo anterior se aplicará a partir de la conclusión de dicho período de gracia.

Las empresas del sistema financiero harán un seguimiento a los deudores materia de reclasificación, debiendo incorporar informes trimestrales en la carpeta del deudor respecto a su comportamiento crediticio y el desarrollo operativo del mismo.

Si como consecuencia de la revisión de la clasificación de los créditos refinanciados o reestructurados se determinasen incumplimientos a las nuevas condiciones establecidas en la refinanciación o reestructuración, según corresponda, la unidad de control de riesgo de la empresa procederá a la reclasificación correspondiente.

Los intereses, las comisiones y otros cargos que se generen por las operaciones refinanciadas o reestructuradas se deberán contabilizar por el método de lo percibido.

2.4 FINANCIAMIENTOS DE CORTO PLAZO

Los financiamientos de corto plazo para campaña agrícola, capital de trabajo y comercio exterior vinculados a cualquier actividad productiva o de servicios, asociados a un deudor con operaciones refinanciadas o reestructuradas del tipo comercial o MES, podrán ser provisionados usando las tasas correspondientes a la categoría de riesgo normal, siempre que hayan sido precedidos de un análisis de riesgo del deudor de acuerdo a lo establecido en este Reglamento, y cuenten con fuentes de repago claramente identificadas.

²¹ Párrafo modificado por la Resolución SBS N° 1965-2005 del 30/12/2005

Adicionalmente, para que los financiamientos de corto plazo asociados a un deudor con operaciones refinanciadas o reestructuradas de tipo comercial o MES puedan acogerse a lo dispuesto en el párrafo anterior, las operaciones de refinanciación o reestructuración deberán cumplir con las condiciones mencionadas a continuación:

- a) Inclusión de al menos setenta y cinco por ciento (75%) de las obligaciones totales del deudor con el sistema financiero;
- b) Reducción de la deuda, por parte del deudor, no menor al diez por ciento (10%) del financiamiento al momento de la aprobación de la refinanciación o reestructuración; o, cumplimiento de la refinanciación o reestructuración por dos (2) trimestres consecutivos; y
- c) Firma de un contrato donde se incluya, entre otros, restricciones al beneficiario para la distribución de dividendos, el desarrollo de nuevas inversiones, reducciones de capital y contratación de obligaciones con afiliadas.

Adicionalmente, la empresa del sistema financiero deberá cumplir con lo dispuesto en el numeral 2.5 siguiente y los expedientes de crédito de dichos deudores deberán incluir lo señalado en la sección II del numeral 8 del Anexo II de la presente norma.

La empresa supervisada deberá mantener en el expediente de crédito el sustento del destino proyectado de los fondos provenientes de los referidos financiamientos de corto plazo, los cuales no podrán ser utilizados para atender el pago de la cuota inicial y de las demás amortizaciones e intereses de las operaciones refinanciadas o reestructuradas. De reportarse incumplimiento en el pago de los financiamientos de corto plazo dentro de los plazos pactados en el cronograma acordado entre el deudor y la empresa supervisada, éstos se provisionarán usando las tasas correspondientes a la categoría asignada al deudor según lo establecido en el numeral 2.3 precedente.

2.5 UNIDAD ENCARGADA DE LA REFINANCIACIÓN Y REESTRUCTURACIÓN

Las empresas supervisadas deberán designar una unidad que se encargue de la evaluación de los procesos de refinanciación o reestructuración, incluyendo los programas de RFA y FOPE, así como de los procesos señalados en los literales a) y b) del artículo 1 del Reglamento para la Capitalización de Acreencias en Empresas del Sistema Financiero aprobado por Resolución SBS N° 664-2000.

La referida unidad deberá controlar y efectuar el seguimiento a las operaciones señaladas en el párrafo anterior. Dicha unidad será independiente de las unidades de negocios. Sus funciones podrán recaer sobre una dependencia existente, siempre que el personal encargado del otorgamiento del financiamiento original (unidad de negocios), no se encargue de la evaluación y seguimiento del financiamiento refinanciado o reestructurado.

Asimismo, corresponde al Directorio establecer las políticas de reestructuración y refinanciación, debiendo, la referida unidad, reportar trimestralmente al Directorio u órgano equivalente, la información respecto a la evaluación de las operaciones analizadas en el ámbito de sus funciones.

2.6 REGISTRO CONTABLE DE LAS OPERACIONES REFINANCIADAS Y REESTRUCTURADAS

Las operaciones refinanciadas y reestructuradas deben ser registradas contablemente en las cuentas correspondientes de acuerdo a las disposiciones contenidas en el Manual de Contabilidad. Dichas operaciones podrán ser

registradas contablemente como créditos vigentes si se cumplen todas las condiciones que se detallan a continuación:

- a) Los deudores de los créditos estén clasificados como Normal o Con Problemas Potenciales, como consecuencia de la evaluación por capacidad de pago;
- b) El crédito original no haya sufrido cambios en las condiciones contractuales, que obedecen a dificultades en la capacidad de pago, por más de una vez;
- c) El deudor haya pagado por lo menos el veinte por ciento (20 %) del capital de la deuda refinanciada o reestructurada; y,
- d) El deudor haya demostrado capacidad de pago con respecto al nuevo cronograma del crédito mediante el pago puntual de las cuotas durante los dos (2) últimos trimestres. Para este efecto se considerará como pago puntual el cumplimiento de la obligación en la fecha establecida en el contrato.

En caso que alguna refinanciación y/o reestructuración contemplase un período de gracia, lo señalado en el párrafo anterior se aplicará a partir de la conclusión de dicho período de gracia.

Los intereses, comisiones y otros cargos que generen las operaciones refinanciadas y reestructuradas una vez reclasificadas en la categoría de vigentes, se contabilizarán según el criterio aplicado a los créditos vigentes, establecido en el Manual de Contabilidad.

Las empresas del sistema financiero deberán mantener un registro permanente en cuentas de control de las operaciones refinanciadas y reestructuradas que hayan sido reclasificadas en la categoría de vigentes.

2.7 VALOR PRESENTE DE LAS DEUDAS REFINANCIADAS Y/O REESTRUCTURADAS

Al momento de la refinanciación o reestructuración, las empresas deberán determinar el valor presente de los flujos futuros del nuevo cronograma de la deuda. Si dicho valor presente es menor que el valor en libros neto de provisiones se deberá constituir inmediatamente provisiones adicionales a las existentes por la diferencia correspondiente. La provisión adicional será extornada gradualmente conforme se produzca el pago del crédito.

3. VALUACIÓN DE GARANTÍAS

Las normas sobre valuación de garantías contenidas en este apartado son aplicables tanto para el cálculo de la parte del riesgo no cubierto por la garantía como base para el cálculo de las provisiones, como para determinar el exceso en los límites legales individuales a que se refieren los Artículos 206° al 209° de la Ley General.

3.1 La valuación de las garantías se basará en el valor neto de realización, el que deberá reflejar apropiadamente su valor de venta en el mercado menos los gastos adicionales en que se incurre para tal fin.

3.2 Se entiende por valor neto de realización en el mercado, el valor neto que la empresa espera recuperar como consecuencia de la eventual venta o ejecución del bien, en la situación como y donde esté. Por tanto, este valor debe considerar los castigos y cargos por concepto de impuestos en las ventas, comisiones, fletes, mermas, etc.

Este valor debe basarse en un valor comercial de referencia, calculado a partir de información confiable. En ningún caso el valor comercial debe estimarse a partir de meras expectativas de mejoramiento de precios en el mercado, o supuestos de carácter financiero relacionados con potenciales clientes, sino que se seguirá un criterio estrictamente conservador, fundado en las condiciones vigentes del mercado.

3.3. Los bienes dados en garantía serán valuados por profesional idóneo debidamente inscrito en el Registro de Peritos Valuadores (REPEV) de esta Superintendencia. Dicho requisito es obligatorio para las garantías preferidas indicadas en los numerales 3.10.1; 3.10.2, literales h), i), j), k) y l); 3.10.3; y, 3.10.4 del presente apartado. También está sujeta a dicho requerimiento, la fiducia en garantía constituida sobre los bienes a que se refieren los numerales 3.10.1 y 3.10.2.

3.4 En el caso de hipotecas y prendas con entrega jurídica, incluyendo la prenda global y flotante, deberá verificarse si éstas han sido debidamente inscritas en los registros correspondientes. De no ser así, se tendrán por no constituidas, a menos que

exista bloqueo registral al que se considerará como garantía constituida por un plazo no mayor de sesenta (60) días contados desde de su inscripción. Asimismo, se indicará si existe seguro y si está endosado a favor de la empresa.

Tratándose de la fiducia en garantía, deberá cumplirse con la inscripción en el registro de la Central de Riesgos.

3.5 Cuando se trate de bienes inmuebles la valuación deberá efectuarse mediante una tasación comercial que cuente con suficientes antecedentes de respaldo referidos a los precios utilizados. Preferentemente se considerarán ventas recientes de bienes similares, las fuentes que originaron los cálculos de estos precios y las consideraciones que sirvieron de base para determinar el valor final del bien tasado. Tales antecedentes deberán permanecer en archivos a disposición de la Superintendencia.

3.6 Cuando las garantías sean sobre títulos valores, o instrumentos financieros en general, éstos serán prendados a favor de la empresa, observándose las leyes sobre la materia. La valuación de estos instrumentos se realizará de acuerdo a modelos internos desarrollados por la empresa, sujetos a la revisión de la Superintendencia. Dichos modelos deberán ser consistentes con los modelos de valorización empleados en concordancia con lo dispuesto en la Resolución SBS N° 1053-99 y sus modificatorias, y los precios resultantes deberán ser iguales para la valuación de garantías e inversiones.

3.7 Debe haberse pactado en los respectivos contratos que los bienes dados en prenda industrial, agraria o minera sólo podrán ser trasladados con autorización de la empresa acreedora.

3.8 Tratándose de créditos sindicados, a que se refiere el numeral 8 del artículo 221° de la Ley General, las garantías presentadas se considerarán proporcionalmente a las alícuotas de los créditos otorgados.

3.9 Se considera como garantías preferidas, aquellas que reúnan todos los siguientes requisitos:

- Permiten una conversión de la garantía en dinero, con el cual se puede cancelar la obligación garantizada, sin costos significativos;
- Cuenten con documentación legal adecuada;
- No presenten obligaciones previas que pudieran disminuir su valor o de alguna manera impedir que la empresa acreedora adquiera clara titulación;
- Su valor esté permanentemente actualizado.

Para efectos de mantener permanentemente actualizado el valor de las garantías preferidas, las empresas podrán utilizar sistemas de actualización de valor sobre la base de indicadores de realización de mercado, contruidos a partir de información confiable de referencia comercial, económica y estadística por peritos registrados en el REPEV. Dichos sistemas deberán estar permanentemente actualizados y a disposición de esta Superintendencia. El valor de las mencionadas garantías preferidas obtenido por los medios antes mencionados deberá actualizarse

mediante valuación realizada por perito registrado en el REPEV cuando exista algún cambio que pudiera tener un impacto significativo en la valuación del bien.

3.10 Se consideran como garantías preferidas las siguientes:

3.10.1 Primera hipoteca sobre inmuebles.

3.10.2 Primera prenda sobre los siguientes bienes:

- a) Instrumentos representativos de deuda no subordinada emitidos por empresas del sistema financiero y del sistema de seguros, por bancos e instituciones multilaterales de crédito y por empresas del sistema financiero y de seguros del exterior de primer nivel;
- b) Instrumentos representativos de capital que sirvan para la determinación de los índices correspondientes a mecanismos centralizados de

negociación del extranjero de reconocido prestigio a satisfacción de la Superintendencia o instrumentos representativos de los valores señalados en el literal d) siguiente;

- c) Instrumentos representativos de deuda que tengan cotización en algún mecanismo centralizado de negociación del extranjero, cuya calificación de riesgo en el mercado internacional sea no menor a BBB+ o A-2, según corresponda, de acuerdo a las equivalencias señaladas en las normas emitidas por esta Superintendencia;
- d) Instrumentos representativos de capital emitidos por personas jurídicas distintas al deudor, que se transen en mecanismos centralizados de negociación, calificados en las categorías 1 y 2 o en las categorías AAA, AA y A, según corresponda, de acuerdo con las equivalencias contenidas en las normas emitidas por esta Superintendencia, con excepción de los emitidos por la propia empresa acreedora;
- e) Instrumentos representativos de deuda calificados en las categorías CP-1 y CP-2 o en las categorías AAA, AA y A, según corresponda, de acuerdo con las equivalencias contenidas en las normas emitidas por esta Superintendencia, que se transen en mecanismos centralizados de negociación, con excepción de los emitidos por la empresa deudora;
- f) Certificados de Participación en Fondos Mutuos calificados en las categorías AAA, AA y A de acuerdo con las equivalencias contenidas en las normas emitidas por esta Superintendencia;
- g) Certificados de Participación en Fondos de Inversión calificados en las categorías AAA, AA y A de acuerdo con las equivalencias contenidas en las normas emitidas por esta Superintendencia;
- h) Joyas y metales preciosos con entrega física;
- i) Conocimientos de embarque y cartas de porte, emitidos por empresas transportadoras de reconocido prestigio, debidamente endosados a favor de la empresa del sistema financiero;
- j) Maquinaria y equipo de fácil realización;
- k) Medios de transporte, incluyendo la prenda vehicular; y,
- l) Warrants de productos y/o mercaderías de primera clase y de fácil realización.

Para efectos de las equivalencias de las categorías de clasificación, deberá considerarse lo establecido en el Reglamento de Clasificación, Valorización y Provisiones de las Inversiones de las Empresas del Sistema Financiero complementado, cuando corresponda, por las disposiciones sobre Calificación y Clasificación de Inversiones del Compendio de Normas de Superintendencia Reglamentarias del Sistema Privado de Administración de Fondos de Pensiones.

3.10.3 Primera prenda agrícola o minera sobre bienes de fácil realización.

3.10.4 Primera prenda global y flotante.

3.10.5 Fiducia en garantía constituida sobre los bienes a que se refieren los numerales 3.10.1 y 3.10.2.

- 3.10.6 Seguro de crédito a la exportación para el financiamiento pre y post embarque, por el monto que cubra la póliza respectiva.
- 3.10.7 Póliza del Programa de Seguro de Crédito para la Pequeña Empresa constituido por el Decreto Legislativo N° 879 y su Reglamento Operativo aprobado por Resolución Ministerial N° 038-97-EF/15 del 13 de marzo de 1997 y sus normas modificatorias, por el monto que cubra la póliza respectiva.
- 3.10.8 Pólizas de caución emitidas por empresas del sistema de seguros del país y por empresas de seguros del exterior de primer nivel.
- 3.10.9 Fianzas emitidas por organismos multilaterales de crédito.²²

Para que la primera prenda señalada en los incisos j) y k) del numeral 3.10.2 y en el numeral 3.10.3 sea considerada como garantía preferida el deudor o su representante deberá constituirse en el contrato respectivo como depositario de los correspondientes bienes.

3.11. Se considerarán como garantías preferidas de muy rápida realización las siguientes:

3.11.1. Primera prenda sobre los siguientes bienes:

- a) Instrumentos representativos de deuda pública externa emitidos por el Gobierno Central o instrumentos representativos de obligaciones del Banco Central de Reserva del Perú;
- b) Instrumentos representativos de deuda emitidos por gobiernos centrales o bancos centrales que se coticen en mecanismos centralizados de negociación, calificados en grado de inversión por clasificadoras de riesgo a satisfacción de la Superintendencia;
- c) Valores mobiliarios incluidos en el listado que publica semestralmente la Superintendencia de conformidad con lo dispuesto en el artículo 90° del Reglamento del Texto Único Ordenado de la Ley del Sistema Privado de Administración de Fondos de Pensiones, aprobado por Decreto Supremo N° 004-98-EF, con excepción de los emitidos por la empresa deudora y acreedora.
- d) Warrants de commodities que sean transados en mecanismos centralizados de negociación o cuya negociación en mercados secundarios sea frecuente.

3.11.2. Fideicomiso en garantía sobre los bienes señalados en el numeral 3.11.1.

3.12. Se considerarán como garantías preferidas autoliquidables las siguientes:

- a) Depósitos en efectivo en moneda nacional y moneda extranjera constituidos en las empresas del sistema financiero y afectados en garantía.
- b) Derechos de carta de crédito irrevocables con documentos negociados sin discrepancias, pendientes de cobro del banco emisor cuando éste sea una empresa del sistema financiero del exterior de primer nivel.

3.13 En caso de verificarse el incumplimiento de las exigencias mínimas antes descritas, o que existan dudas respecto de las valuaciones efectuadas, la Superintendencia podrá requerir una revaluación total o parcial de los mencionados bienes.

Para efectos de los numerales 3.10 y 3.12 entiéndase como empresas del sistema financiero y de seguros del exterior de primer nivel a aquellas instituciones que posean una calificación internacional no menor a "BBB-" para instrumentos representativos de deuda de largo plazo y no menor a "A-3" para instrumentos representativos de deuda de corto plazo, de acuerdo a las equivalencias establecidas en el Reglamento para la Inversión de los Fondos de Pensiones en el Exterior.

4. PROCEDIMIENTOS DE SEGUIMIENTO Y CONTROL POR LA SUPERINTENDENCIA

²² Numeral incorporado por la Resolución SBS N° 1965-2005 del 30/12/2005

La Superintendencia evaluará regularmente el cumplimiento, por parte de las empresas, de aquellas disposiciones bajo las cuales se realiza el proceso de evaluación y clasificación de los deudores de la cartera de créditos. En esa orientación, dispondrá la reclasificación en las categorías de riesgo correspondientes a aquellos deudores que, a su juicio, la empresa hubiera clasificado sin ajustarse a las normas pertinentes.

Con este propósito las empresas deberán mantener permanentemente actualizadas las carpetas de sus deudores, donde la evaluación y clasificación de éstos deberá estar debidamente fundamentada, incluyendo las provisiones necesarias para cubrir eventuales pérdidas. Asimismo, deberá mantener permanentemente actualizado y a disposición de este Organismo de Control, el manual de políticas y procedimientos crediticios.

Si como producto de la verificación selectiva de la clasificación de los deudores de la cartera de créditos comerciales, la Superintendencia determinara la exigencia de provisiones totales superiores a las calculadas por la empresa, ésta deberá constituir inmediatamente dichas provisiones. En su defecto se realizará una reducción del patrimonio efectivo. En cualquier caso, la empresa debe proceder a la inmediata reclasificación de los deudores en cuestión. Si la diferencia de provisiones encontrada por la Superintendencia fuera sustancial, la empresa deberá reevaluar el resto de la cartera de créditos comerciales, la cual será verificada selectivamente por la Superintendencia.

Cualquier modificación hacia categorías de menor riesgo que sea dispuesta por la empresa respectiva en aplicación de este Reglamento sólo procederá si ésta considera que técnicamente se ha producido la superación de los motivos que dieron lugar a la clasificación anterior. Dichas modificaciones serán informadas en el Reporte Crediticio de Deudores (RCD), incluyendo información respecto a la reclasificación de deudores refinanciados y reestructurados.

5. DIFUSIÓN DE INFORMACIÓN

Los resultados de la evaluación y clasificación de la cartera crediticia -a ser aplicadas por las empresas de acuerdo a los criterios señalados en la presente norma- formarán parte de la información que será difundida por esta Superintendencia de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 137° de la Ley General.

6. CASTIGO DE CRÉDITOS INCOBRABLES

El Directorio debe proceder al castigo de un crédito clasificado como Pérdida, íntegramente provisionado, cuando exista evidencia real y comprobable de su irrecuperabilidad o cuando el monto del crédito no justifique iniciar acción judicial o arbitral.

La empresa deberá fijar dentro de sus políticas de control interno, los procedimientos y medidas necesarias para llevar a cabo el castigo de sus cuentas incobrables, quedando evidenciados en las actas respectivas del Directorio u órgano equivalente.

Los créditos castigados deberán ser controlados contablemente en las cuentas respectivas destinadas para su registro, de acuerdo a las normas contables vigentes, debiendo permanecer en dicho registro en tanto no sean superados los motivos que dieron lugar a su castigo, de acuerdo a lo informado por la empresa correspondiente.

Los créditos castigados deben ser reportados por las empresas en el Anexo N° 6 "Reporte Crediticio de Deudores – RCD" y serán mantenidos en la Central de Riesgos hasta su rehabilitación o por el plazo que establezca la legislación aplicable.

7. SUSPENSIÓN DEL RECONOCIMIENTO DE INGRESOS POR CRÉDITOS RIESGOSOS

En tanto no se materialice el pago, los intereses, comisiones y otros cargos devengados sobre créditos o cuotas que se encuentren en situación de vencidos o clasificados en las

categorías dudoso o pérdida, deberán ser contabilizados como ingresos o rendimientos en suspenso.

En el caso de créditos comerciales dicha contabilización se realizará después de quince (15) días del vencimiento de la cuota, mientras que para créditos MES, consumo e hipotecario para vivienda se realizará después de los treinta (30) días del vencimiento de la cuota.

Tales intereses y comisiones serán reconocidos en la cuenta de resultados sólo cuando sean efectivamente percibidos.

Los intereses y comisiones correspondientes a créditos en cobranza judicial o arbitral se contabilizarán en las respectivas cuentas de acuerdo a las normas contables vigentes.

Los intereses, comisiones y gastos que generen las cuentas corrientes deudoras, por plazos mayores a treinta (30) días calendario de otorgado el sobregiro, se registrarán en las cuentas respectivas en suspenso mientras no se materialice su pago, extornándose los rendimientos no efectivizados hasta la fecha.

Tratándose de los créditos reestructurados y refinanciados, e independientemente de su clasificación, los intereses y comisiones que no hayan sido efectivamente percibidos deberán ser contabilizados como ingresos o rendimientos en suspenso de acuerdo a las normas contables vigentes.

8. ADJUDICACIÓN DE BIENES EN PAGO DE DEUDAS ²³

El registro, tratamiento contable y provisiones de los bienes que se adjudique una empresa en pago de deudas, se sujetarán a las normas establecidas por esta Superintendencia

9. OPERACIONES DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO

9.1. CREDITOS

Los financiamientos otorgados bajo la modalidad de arrendamiento financiero deberán ser considerados como créditos, ciñéndose a las normas contables vigentes y a los principios de contabilidad generalmente aceptados. No se considerarán bajo esta modalidad aquellos financiamientos que hayan tenido su origen en la refinanciación de una modalidad crediticia distinta. Los intereses y comisiones serán reconocidos como un ingreso diferido registrándose como ingresos de acuerdo al criterio de lo devengado.

9.2. SUSPENSION DE INGRESOS

Los ingresos de los créditos bajo la modalidad de arrendamiento financiero se suspenden cuando las cuotas se encuentren en situación de vencido o el deudor sea clasificado en las categorías de Dudoso o Pérdida. En el caso de arrendamientos financieros vencidos dicha contabilización se registrará después de treinta (30) días del vencimiento.

9.3 ARRENDAMIENTOS FINANCIEROS VENCIDOS

En el caso de las operaciones de arrendamiento financiero, se sigue un tratamiento escalonado para su consideración como vencido. Después de los treinta (30) días calendario de no haber pagado en la fecha pactada, se considerará vencida sólo la porción no pagada; mientras que a partir de los noventa (90) días calendario de vencido, se considerará la totalidad de la deuda insoluta.

9.4. CLASIFICACION, EVALUACION Y REGIMEN DE PROVISIONES

²³ Numeral sustituido por la Resolución SBS N° 1535-2005 del 06 de Octubre de 2005.

La clasificación, evaluación y el régimen de provisiones aplicables para los créditos otorgados por las empresas bajo la modalidad de arrendamiento financiero, se efectuará de acuerdo con los Capítulos I, II y III de la presente norma.

Para efectos de provisiones, los bienes dados en arrendamiento financiero serán considerados como garantías preferidas sólo para garantizar el crédito relacionado a éstos. Asimismo, el monto computable del crédito bajo la modalidad de operaciones de arrendamiento financiero será únicamente el saldo del principal de dichos contratos.

9.5. BIENES RECUPERADOS

Los bienes recuperados por resolución de contrato, deberán ser incorporados en el activo de la empresa arrendadora a partir de la posesión física. El registro, tratamiento contable y provisiones de los referidos bienes se sujetarán a las normas establecidas por esta Superintendencia.²⁴

Los bienes recuperados por no haber ejercido el deudor el derecho de la opción de compra se registrarán al valor residual o valor de mercado, el que sea menor.

Mientras no se produzca la recuperación física del bien, el crédito por arrendamiento financiero deberá reclasificarse como una cuenta por cobrar por el saldo del principal. Las provisiones constituidas por el referido crédito deberán igualmente reclasificarse como provisiones de la cuenta por cobrar. En caso se produzca un deterioro en la clasificación del deudor, las provisiones correspondientes a dicha cuenta por cobrar deberán constituirse conforme a los criterios dispuestos por la presente norma para un crédito, hasta que se produzca la recuperación física del bien de manera efectiva.

²⁵

10. CLASIFICACIÓN CONTABLE DE LOS CRÉDITOS²⁶

El plazo para considerar la totalidad del crédito como vencido es después de transcurrido quince (15) días calendario de la fecha de vencimiento de pago pactado para créditos comerciales y de treinta (30) días calendario para créditos a microempresas.

En el caso de créditos de consumo, hipotecarios para vivienda y operaciones de arrendamiento financiero, se sigue un tratamiento escalonado para la consideración de crédito vencido: después de los treinta (30) días calendario de no haber pagado a la fecha pactada, se considerará vencida sólo la porción no pagada; mientras que después de los noventa (90) días calendario de vencido, se considerará la totalidad de la deuda insoluta.

Para el caso de sobregiros en cuenta corriente se considerará como crédito vencido a partir del trigésimo primer día (31º) calendario de otorgado el sobregiro, independientemente del monto, y en el caso de tarjetas de crédito, se considerará como crédito vencido de acuerdo a lo establecido por tipo de crédito.

Para los créditos que siguen un tratamiento escalonado, la suspensión de intereses procede después de 30 días de incumplimiento, independientemente que las demás cuotas aún no hayan vencido.

DISPOSICIONES FINALES Y TRANSITORIAS

PRIMERA.- Las provisiones que las empresas deberán constituir por riesgo país se efectuarán de conformidad con lo establecido en el Reglamento para la Administración del Riesgo País, aprobado por Resolución SBS N° 505-2002.

²⁴ Párrafo modificado por la Resolución SBS N° 1535-2005 del 06 de Octubre de 2005.

²⁵ Párrafos 4, 5 y 6 eliminados por la Resolución SBS N° 1535-2005 del 06 de Octubre de 2005.

²⁶ Numeral incorporado por la Resolución SBS N° 1494-2006 del 10/11/2006

SEGUNDA.- Para efectos del seguimiento y registro de los créditos sujetos a los Programas de Rescate Financiero Agropecuario (RFA) y de Fortalecimiento Patrimonial de Empresas (FOPE) las empresas deberán aplicar lo dispuesto en el Anexo II de la presente norma.

TERCERA.- Las empresas del sistema financiero deberán revisar la clasificación de los deudores de la cartera de créditos comercial sobre la base de una muestra de los 200 mayores deudores o el setenta por ciento (70%) del total de deudores de dicha cartera, lo que resulte mayor, mientras no cuenten con la metodología señalada en el numeral 1.2 del Capítulo IV.

CUARTA.- Las empresas que se acojan al Régimen General de Provisiones Procíclicas y al Régimen de Provisiones Genéricas basado en metodologías internas considerarán a los créditos que cumplan con los requisitos establecidos en el numeral 2.2 del capítulo III de la

presente norma sólo para efectos de lo dispuesto en dicho numeral. Los demás créditos clasificados como Normal y aquellos clasificados como CPP se adecuarán a lo dispuesto en el Régimen General de Provisiones Procíclicas.

ANEXO I REGIMEN GENERAL DE PROVISIONES PROCÍCLICAS

CAPÍTULO I GENERALIDADES

1. Definiciones

Para efectos de lo dispuesto en el presente anexo se considerarán las siguientes definiciones:

- a. Forma B: Estado de Ganancias y Pérdidas de acuerdo con las normas contables vigentes dispuestas por esta Superintendencia.
- b. Manual de Contabilidad: Manual de Contabilidad para Empresas del Sistema Financiero.
- c. Plan de Cuentas: Plan de Cuentas para Instituciones Financieras.
- d. Última información disponible: Corresponde a la información del mes de cálculo del indicador operativo.

2. Componentes de las tasas de las categorías Normal y CPP

Las tasas de las provisiones correspondientes a las categorías de riesgo Normal y Con Problemas Potenciales, se descomponen en los componentes fijo y variable de acuerdo a lo siguiente.

| Componente | Créditos Normal | Créditos Con Problemas Potenciales | | |
|------------|-----------------|--|--------------------------|--------------------------|
| | | Con garantías preferidas de muy rápida realización | Con garantías preferidas | Sin garantías preferidas |
| Fijo | 0,75% | 0,75% | 1,25% | 3,75% |
| Variable | 0,25% | 0,50% | 1,25% | 1,25% |

El componente variable de las provisiones asociadas a los créditos y contingentes clasificados en la cartera Normal y Con Problemas Potenciales se constituirá de acuerdo al comportamiento del indicador operativo según lo dispuesto en los capítulos siguientes.

CAPÍTULO II FÓRMULAS

3. Rango referencial

Para efectos de la acumulación o reasignación del componente variable de las provisiones, las empresas contarán con un rango referencial sobre cuya base se constituirán las provisiones procíclicas.

El límite superior (LS) del rango referencial se define como el promedio del indicador operativo (□ más setenta y cinco por ciento (75%) veces su desviación estándar (□□

$$LS = \mu + 0.75 * \sigma$$

Por su parte, el límite inferior (LI) del rango referencial se define como el promedio del indicador operativo (□ menos setenta y cinco por ciento (75%) veces su desviación estándar (□.

$$LI = \mu - 0.75 * \sigma$$

4. Indicador operativo (IO).

El indicador operativo es la variable definida como margen financiero neto de provisiones sobre ingresos financieros, calculado para los últimos doce (12) meses.

$$IO = \frac{\text{Margen Financiero Neto de Provisiones}}{\text{Ingresos Financieros}}$$

Así, el Margen Financiero Neto de Provisiones será definido de acuerdo con la siguiente estructura:

$$\begin{aligned} \text{Margen Financiero Neto de Provisiones} &= (\text{Ingresos Financieros}) - (\text{Gastos Financieros}) - (\text{Provisiones constituidas} - \text{Reversión de provisiones de ejercicios anteriores}) \end{aligned}$$

El indicador operativo considerará las siguientes cuentas del Manual de Contabilidad:

| | | |
|---|------|---|
| Ingresos Financieros | | <i>De acuerdo con la estructura definida en la Forma B</i> |
| Gastos Financieros | | De acuerdo con la estructura definida en la Forma B |
| Provisiones constituidas | = | 4302-(4302.01.01.02 + 4302.01.02.02 + 4302.02.01.02 + 4302.02.02.02 + 4302.03.01.02 + 4302.03.02.02 + 4302.04.01.02 + 4302.04.02.02) + 4305 - (4305.01.02 + 4305.02.02+4305.03+4305.09) + 6501.02.02.01 |
| Reversión de provisiones de ejercicios anteriores | de = | 6401.04.02.01 |

Para efectos de la composición del indicador operativo se considerará la información de las siguientes cuentas del Plan de Cuentas para el período comprendido entre agosto de 2000 y diciembre de 2000.

| | | |
|---|------|---|
| Ingresos Financieros | = | 51 + 5205 + 5207 + 53 + 54 + 55 - 4109 |
| Gastos Financieros | = | 41 - 4109 + 4202 + 4206 + 43 |
| Provisiones constituidas | = | 4802 - 4802.02 + 6602.01+8109.21.01+ 8109.21.03 |
| Reversión de provisiones de ejercicios anteriores | de = | 6503.01 |

Para el cálculo del indicador operativo para el período comprendido entre enero de 1996 y julio de 2000 deberá considerarse las siguientes cuentas del Plan de Cuentas:

| | | |
|---|---|--|
| Ingresos Financieros | = | 51 + 5205 + 5207 + 53 + 54 + 55 – 4109 |
| Gastos Financieros | = | 41 – 4109 + 4202 + 4206 + 43 |
| Provisiones constituidas | = | 4802 + 6602+4809.01.01 |
| Reversión de provisiones de ejercicios anteriores | = | 6503 |

Los rubros, cuentas y subcuentas analíticas señaladas anteriormente deberán considerar los saldos contables de los estados financieros presentados de acuerdo con las normas vigentes.

5. Promedio del indicador operativo (μ).

Para el cálculo del promedio del indicador operativo las empresas deberán utilizar la información correspondiente al indicador operativo, comprendida entre enero de 1996 y la última información disponible. A partir de diciembre de 2000, deberá considerarse la información comprendida en los últimos sesenta (60) meses.

$$\mu = \frac{\sum_{i=1}^n X_i}{n}$$

donde:

X_i = indicador operativo en el mes i
 n = número de meses de análisis

6. Desviación estándar del indicador operativo (σ).

Para el cálculo de la desviación estándar del indicador operativo las empresas deberán utilizar la información correspondiente al indicador operativo, comprendida entre enero de 1996 y la última información disponible. A partir de diciembre de 2000, deberá considerarse la información comprendida en los últimos sesenta (60) meses.

$$\sigma = \sqrt{\frac{n \sum_{i=1}^n x_i^2 - \left(\sum_{i=1}^n x_i \right)^2}{n^2}}$$

donde:

X_i = indicador operativo en el mes i
 n = número de meses de análisis

CAPITULO III METODOLOGÍA

7. Acumulación del componente variable

Las empresas que registren un indicador operativo mayor al límite superior del rango referencial, deberán constituir el componente variable de las provisiones genéricas y/o específicas, a razón de por lo menos 0.1% del monto de los créditos y contingentes clasificados como Normal, con una periodicidad trimestral. Para dicho efecto deberá considerar el nivel de riesgo asociado a los deudores, constituyéndose inicialmente el componente variable de las provisiones correspondientes a la categoría Con Problemas Potenciales y, posteriormente el componente variable de las provisiones correspondientes a la categoría Normal.

8. Reasignación del componente variable

Las empresas que registren un indicador operativo menor al límite inferior del rango referencial, podrán reasignar el componente variable de las provisiones genéricas y/o específicas, en la forma que lo determine la Superintendencia. En ningún caso, la

reasignación de provisiones señalada anteriormente podrá superar el importe correspondiente al componente variable de las provisiones genéricas y específicas.

La reasignación sólo podrá ser realizada por las empresas clasificadas en las categorías A o B conforme al Reglamento para la Clasificación de las Empresas de los Sistemas Financiero y de Seguros aprobado mediante la Resolución SBS N° 672-97 del 29 de setiembre de 1997. Además, para que dicha reasignación tenga efectos las empresas deberán comunicarlo a la Superintendencia, adjuntando un informe sustentatorio.

La reasignación de provisiones deberá destinarse a la constitución de otras provisiones exigidas por esta Superintendencia.

9. Fecha de cálculo

Para efectos de la acumulación y reasignación de provisiones señaladas en los numerales 7 y 8 anteriores, las empresas deberán realizar el cálculo del indicador operativo mencionado en el numeral 4 de este anexo, los meses de marzo, junio, setiembre y diciembre. Asimismo, la acumulación de provisiones deberá constituirse en su totalidad los meses de abril, julio, octubre y enero de conformidad con lo dispuesto en el numeral 7 anterior.

CAPITULO IV OTRAS DISPOSICIONES

10. Informe explicativo sobre declaración de dividendos

Conforme a lo establecido en el artículo 355° de la Ley General, las empresas deberán presentar a la Superintendencia un informe explicativo de los acuerdos adoptados sobre la declaración de dividendos u otra forma de aplicación de utilidades o de disposición de recursos, sujetándose a lo dispuesto por dicho artículo.

11. Información a la Superintendencia

Las empresas deberán enviar trimestralmente a esta Superintendencia, durante los quince (15) días siguientes del cierre del periodo de reporte, por medios impresos, el Anexo 5-F "Resumen de Provisiones Procíclicas" del Manual de Contabilidad. Dicho anexo contendrá información correspondiente al cierre de los meses de abril, julio, octubre y enero.

ANEXO II

NORMAS ESPECIALES PARA LA PARTICIPACIÓN DE LAS EMPRESAS DEL SISTEMA FINANCIERO EN LOS PROGRAMAS DE RESCATE FINANCIERO AGROPECUARIO Y DE FORTALECIMIENTO PATRIMONIAL DE EMPRESAS

1. Definiciones

Para efectos de lo dispuesto en el presente anexo se considerarán las siguientes definiciones:

- a) RFA: Programa de Rescate Financiero Agropecuario, aprobado mediante Decreto de Urgencia N° 059-2000 y sus normas modificatorias y complementarias.
- b) FOPE: Programa de Fortalecimiento Patrimonial de Empresas, aprobado mediante Decreto de Urgencia N° 059-2000 y sus normas modificatorias y complementarias.
- c) Deuda a Refinanciar: La deuda señalada en el literal c) del artículo 5° de la Ley N° 27551, y en el literal c) del artículo 4° del Anexo II "Reglamento del Programa de Fortalecimiento Patrimonial de Empresas (FOPE)" aprobado mediante Resolución Ministerial N° 121-2000-EF/77 y sus modificatorias, según corresponda.
- d) Deducciones: Las reducciones señaladas en el literal b) del artículo 5° de la Ley N° 27551, y en el literal b) del artículo 4° del Anexo II "Reglamento del Programa de Fortalecimiento Patrimonial de Empresas (FOPE)" aprobado mediante Resolución Ministerial N° 121-2000-EF/77 y sus modificatorias, según corresponda.
- e) Intereses devengados: Los intereses que se encuentren pendientes de cobro hasta el día previo a la fecha de liquidación de la deuda.
- f) Días: Días calendario.

2. Tratamiento de la deuda refinanciada por la empresa supervisada

Para efectos del registro contable de la deuda refinanciada por la empresa supervisada no deberá incluirse el monto prepagado por el beneficiario ni el monto prepagado con los Bonos de Reactivación.

3. Tratamiento de las Deducciones

Las Deducciones podrán ser negociadas libremente entre la empresa supervisada y el deudor. En caso se capitalicen Deducciones, el tratamiento seguirá lo establecido en el Reglamento para la Capitalización de Acreencias por parte de las Empresas del Sistema Financiero.

Si se castiga parte del principal de la deuda, las pérdidas correspondientes deberán reconocerse inmediatamente en resultados. Si se castigan intereses en suspenso, la empresa supervisada tendrá que revertir el monto correspondiente registrado en el pasivo.

Si las Deducciones se convierten en deuda subordinada, durante los primeros cinco (5) años, desde dicha conversión, estas Deducciones no se detraerán del patrimonio efectivo para efectos de lo señalado en el artículo 185° de la Ley General.

4. Registro de Bonos de Reactivación DS N° 087-2000-EF

La inversión efectuada por la empresa del sistema financiero en dichos Bonos de Reactivación se registrará y provisionará de acuerdo con lo establecido por el Reglamento de Clasificación, Valorización y Provisiones de las Inversiones de las Empresas del Sistema Financiero aprobado mediante la Resolución SBS N° 1053-99 y sus modificatorias.

5. Financiamientos para la campaña agrícola y capital de trabajo

Los financiamientos de corto plazo para la campaña agrícola y capital de trabajo, señalados en el artículo 3° del Decreto Supremo N° 088-2000-EF y en el artículo 4° del Decreto Supremo N° 089-2000-EF, según corresponda, podrán ser provisionados usando las tasas correspondientes a la categoría de riesgo normal, siempre que su otorgamiento haya sido precedido de un análisis de riesgo del deudor de acuerdo con lo establecido en el presente Reglamento, y cuenten con fuentes de repago claramente identificadas.

De reportarse incumplimiento en el pago de los referidos financiamientos dentro de los plazos pactados en el cronograma acordado entre el deudor y la empresa supervisada, éstos se provisionarán usando las tasas correspondientes a la categoría asignada al deudor según lo establecido en el numeral 2.3 del Capítulo IV de la presente norma.

6. Clasificación del deudor

Para efectos de la clasificación del deudor deberá considerarse lo dispuesto en el numeral 2.3 del Capítulo IV del presente Reglamento.

Tratándose de la Ley N° 28591, los créditos serán reclasificados como Normal, siempre que se hayan acogido a la refinanciación o reestructuración conforme las disposiciones de la citada Ley, o que con anterioridad a la vigencia de la referida Ley se hayan acogido al Programa RFA y se encuentren cumpliendo puntualmente con el pago de sus cuotas. Posteriormente, a partir de dicha reclasificación a Normal, se aplicarán las disposiciones de clasificación del deudor establecidas en el Capítulo II del presente Reglamento.

Es responsabilidad del Directorio y de la Gerencia efectuar una supervisión adecuada de las operaciones para determinar de manera oportuna el cumplimiento de las metas establecidas dentro de los Programas RFA y FOPE.²⁷

²⁷ Numeral modificado por la Resolución SBS N° 1315-2005 del 24.08.2005

7. Tratamiento de las provisiones

Las provisiones correspondientes a la deuda original serán asignadas en el siguiente orden de prioridad:

- a) Cobertura de provisiones requeridas de acuerdo con la nueva o revisada clasificación del deudor;
- b) Cobertura de pérdidas resultantes del castigo, conversión en deuda subordinada o refinanciación de las Deducciones;
- c) Cobertura de provisiones requeridas por inversiones originadas por la capitalización de acreencias; y,
- d) Reasignación a la constitución de otras provisiones requeridas, cubriendo primero las categorías de mayor riesgo.

En caso se presente un exceso de provisiones, éstas deberán destinarse temporalmente a la constitución de provisiones genéricas. En ningún caso el exceso de provisiones debe destinarse a incrementar resultados.

8. Expediente de crédito

La información y documentación mínima que deberán incluir los expedientes de crédito de los deudores refinanciados dentro del marco de los programas RFA y FOPE es la siguiente:

- I. Información y documentación mínima requerida para el análisis de la deuda a ser refinanciada dentro del marco del Programa RFA
 1. Diagnóstico de la situación del deudor previa a la refinanciación. Se deberá incluir en dicho diagnóstico información sobre el nivel de ingresos, el nivel de endeudamiento, la posición de la empresa frente a la competencia y otra información que se considere relevante.
 2. Análisis comparativo de la situación económica y financiera de la empresa deudora de acuerdo al contrato original del préstamo y al contrato de refinanciación.
 3. Condiciones de la refinanciación del préstamo, que deben incluir el cronograma de pagos, tasa de interés, plazos, garantías, entre otras.
 4. Detalle de los compromisos asumidos por la empresa deudora, especificando las metas mensuales y trimestrales.
 5. Objetivos, condiciones y utilización de crédito adicional.
 6. Análisis de todas las obligaciones del deudor que no se incluyen en el programa, especificando el efecto de los pagos de dichas obligaciones sobre la viabilidad de la refinanciación.
 7. Otros documentos que sean requeridos en el marco de la refinanciación de la deuda.
- II. Información y documentación mínima requerida para el análisis de la deuda a ser refinanciada dentro del marco del Programa FOPE
 1. Diagnóstico de la situación del deudor previa a la refinanciación. Se deberá incluir en dicho diagnóstico información sobre el nivel de ingresos, el nivel de endeudamiento, la posición de la empresa frente a la competencia y otra información que se considere relevante.
 2. Análisis comparativo de la situación económica y financiera de la empresa deudora de acuerdo al contrato original del préstamo y al contrato de refinanciación, el cual deberá de incorporar aspectos de gestión. Dicho análisis deberá contener:
 - a) Supuestos utilizados para realizar las proyecciones de los estados financieros, el flujo de caja del deudor y el valor presente del principal e intereses.
 - b) Análisis de sensibilidad de la capacidad de pago de la empresa deudora.
 - c) Análisis y recomendaciones para determinar las condiciones de la refinanciación del préstamo, tales como la tasa de interés, las reducciones efectuadas, los cambios de plazo y facilidades adicionales.
 3. Condiciones de la refinanciación del préstamo, que deben incluir el cronograma de pagos, tasa de interés, plazos, garantías, entre otras.
 4. Detalle de los compromisos asumidos por la empresa deudora, especificando las metas mensuales y trimestrales.
 5. Objetivos, condiciones y utilización de crédito adicional.

6. Análisis de todas las obligaciones del deudor que no se incluyen en el programa, especificando el efecto de los pagos de dichas obligaciones sobre la viabilidad de la refinanciación.
7. Otros documentos que sean requeridos en el marco de refinanciación de la deuda.

Asimismo, dentro del rubro IV "Informes referidos a operaciones de crédito" del Anexo 2 de la Circular SBS N° B-2114-2003, F-0453-2003, CM-0300-2003, CR-0169-2003, EAF-0210-2003, EDPYME-0096-2003, FOGAPI-0014-2003, se incluirá la siguiente información relacionada con los programas de RFA y FOPE:

- a) Monto y provisiones constituidas y requeridas por la deuda original;
- b) Monto y provisiones constituidas y requeridas por la deuda refinanciada por la empresa supervisada y las Deducciones, al acordarse la refinanciación;
- c) Monto y provisiones constituidas y requeridas por la deuda refinanciada por la empresa supervisada;
- d) Tratamiento de las Deducciones;
- e) Monto y provisiones constituidas y requeridas por los financiamientos de corto plazo;
- f) Copia del Acuerdo suscrito entre las empresas del sistema financiero, para consolidar las obligaciones de un solo deudor en una de ellas, previa transferencia de cartera, u otro mecanismo alternativo, en caso corresponda; y,
- g) Otra información que considere necesaria incluir la unidad referida en el numeral 2.5 del capítulo IV de la presente norma.

Anexo N° 02
Modelo de Encuesta

ENCUESTA PARA ANALISTAS DE CRÉDITO DE MICRO FINANZAS

1. ¿Cuántos años de experiencia como analista tiene?
 - 1.1. 1año
 - 1.2. Más de 1 año
 - 1.3. Más de 2 años
 - 1.4. Más de 3 años
2. ¿En cuántas instituciones financieras trabajó en los últimos 3 años?
 - 2.1. Sólo 1
 - 2.2. En 2
 - 2.3. Más de 2
3. ¿En cuántas le entregaron manual para "saber cómo evaluar créditos"?
 - 3.1. Todas
 - 3.2. Sólo 1
 - 3.3. Sólo 2
 - 3.4. Algunas
 - 3.5. NINGUNA
4. ¿Le capacitaron en evaluación crediticia para micro finanzas?
 - 4.1. Práctica de campo
 - 4.2. Teórica
 - 4.3. Ninguna
5. Priorice de 1 a 5 según su criterio el proceso de formación de un analista
 - 5.1. Conocer manual de evaluación crediticia
 - 5.2. Evaluar en campo
 - 5.3. Capacitarse teóricamente
 - 5.4. Capacitarse Prácticamente

5.5. Participar en Curso de ventas

5.6. Otros (especifique)

6. ¿La empresa donde trabaja tiene un manual de créditos?

6.1. Sí

6.2. No

7. ¿La empresa donde trabaja le ha proporcionado una copia del manual de créditos?

7.1. Sí

7.2. No

8. ¿Se preocupó usted por conseguir una copia del manual de créditos?

8.1. Sí

8.2. No

9. ¿Ha leído y /o estudiado el manual de créditos de la empresa?

9.1. Sí

9.2. No

Si la respuesta a la pregunta 9 fue negativa la encuesta ha terminado, de lo contrario continúe con el desarrollo.

10. ¿Cuándo fue la última actualización del manual de créditos?

10.1. Un mes

10.2. Seis meses

10.3. Un año a más

11. ¿Si usted cree necesario hacer una corrección al manual de créditos para actualizarlo las comunica?

11.1. Sí

11.2. No

Si la respuesta a la pregunta 11 fue sí, por favor pase a la pregunta 13. Si la respuesta fue no pase a la pregunta 12.

12. No sugiere mejoras al manual de créditos porque...

12.1. No siente que su aporte pueda ser escuchado

12.2. No lo considera relevante

12.3. No sabe a quien dirigirse para hacer la sugerencia

12.4. No le importa hacerlas

12.5. OTROS

13.- De tener una sugerencia ¿Cuál sería la persona a quien se la comunicaría?

13.1. Compañeros analistas

13.2. Jefe De Créditos

13.3. Supervisor

13.4. Gerente General

14. ¿Cree usted que el manual de créditos es útil?

14.1. Sí

14.2. No

Si la respuesta es sí, pase a la pregunta 16, de lo contrario pase a la pregunta 15

15. ¿Por qué cree usted que el manual no es útil?

15.1. Porque no se actualiza a la velocidad que se debe

15.2. Porque nadie lo le

15.3. Porque no se cumple lo que dice en él

15.4. Porque no es fácil de entender

16. De los siguientes requisitos de evaluación califique del 1 al 5; siendo 5 la puntuación mayor y 1 la menor

16.1. Centrales de Riesgo

16.2. Estados Financieros

16.3. Flujo de ingresos

16.4. Recibo de servicios al día

16.5. Referencias Comerciales

17. De la información para hacer seguimiento al crédito califique del 1 al 5; siendo 5 la mayor puntuación y 1 la menor

17.1. Dirección del hogar y trabajo titular

17.2. Dirección del hogar y trabajo Aval

17.3. Declaración jurada Titular

17.4. Declaración jurada Aval

17.5. Para que solicita el crédito

18. Considerando todo lo expuesto, ¿cree usted que es necesario un manual para saber evaluar créditos?

18.1. Si

18.2. No

19. ¿Por qué cree que si es necesario un manual para saber evaluar créditos?

19.1.

20. ¿Por qué cree que no es necesario un manual para saber evaluar créditos?

20.1.

21. El manual para saber evaluar créditos ... debería ser mayoritariamente ...

21.1. Teórico – Práctico (con ejemplos de casos)

21.2. Práctico

21.3. Teórico

22. En general, ¿qué temas debería contener el manual para saber evaluar créditos?

22.1. Empleo de centrales de riesgo

22.2. Validación de la documentación presentada

22.3. Determinación de los ratios de evaluación

22.4. Marco legal pertinente

22.5. Contacto y presentación con el cliente

22.6. Recomendaciones comerciales

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Arequipa, 2007

Anexo 3

Power Point de la Presentación para la Sustentación del TAF

TRABAJO APLICATIVO FINAL MEGA AREQUIPA 2006



GRUPO MOSQUETEROS

MANUAL DE EVALUACIÓN DE CRÉDITOS DE MICROFINANZAS PARA ANALISTAS DE CRÉDITOS DE LA REGIÓN AREQUIPA

De Córdova Calonge, Óscar
Lira Guillén, Daniel Alberto
Rojas Dueñas, Edward Emilse
Salazar Calderón Samalvides, Miguel

Arequipa, 21 de Julio del 2007

MANUAL DE EVALUACION DE CREDITOS DE MICROFINANZAS PARA ANALISTAS DE CREDITOS DE LA REGION AREQUIPA

TRABAJO APLICATIVO FINAL MEGA AREQUIPA 2006



GRUPO MOSQUETEROS

Introducción

Las **PYMES** ocupan un lugar importante en la **generación** de **empleo**. Cuentan con **poco capital de trabajo**, lo que repercute en su necesario crecimiento. Muchas son creadas empíricamente y permanecen en la **informalidad**, con baja **credibilidad** en el sistema financiero **bancario**.

Es así que **acuden** a las **IMF's**, en **busca de un crédito** que le **permita iniciar, desarrollar o ampliar su negocio**. A partir de este momento, **el analista de créditos cumple un rol sumamente importante, al evaluar las solicitudes de créditos de las PYMES**. En este contexto, es de imperiosa necesidad que los analistas de créditos cuenten con herramientas que le permitan cumplir con sus tareas y puedan minimizar sus riesgos en la evaluación crediticia.

MANUAL DE EVALUACION DE CREDITOS DE MICROFINANZAS PARA ANALISTAS DE CREDITOS DE LA REGION AREQUIPA

Objetivos

Objetivo general

- Proponer un conjunto de recomendaciones y brindar las pautas para **desarrollar un modelo de evaluación crediticia que mejore el proceso evaluativo** que realiza un analista de **micro créditos**.

Objetivos específicos

- **Elaborar** un conjunto de recomendaciones bajo la característica de **un manual para** ayudar a **disminuir el riesgo de un crédito** mal otorgado, al contar con una herramienta de evaluación crediticia más adecuada.
- Así mismo, esta herramienta puede servir para **reducir la cartera morosa** (créditos mal evaluados) de las instituciones micro financieras relacionadas.
- Y en consecuencia **ser un impulsor de la rentabilidad de las instituciones micro financieras** a través de una optimización de los créditos otorgados

Los Créditos PYME

El crédito a la PYME no es un crédito de consumo cuyo cliente depende de un ingreso fijo, generalmente un sueldo de una empresa y por tanto la evaluación del crédito tiene que basarse en la estabilidad de ese ingreso fijo y en un porcentaje determinado del sueldo.

•Son aquellos **créditos pequeños** directos e indirectos otorgados a personas naturales o jurídicas **destinados al financiamiento de actividades de producción, comercio o servicios.**

La PYME es una unidad de negocios o empresa como cualquier otra, sólo que es más pequeña y está **fuertemente influenciado por** los ingresos y gastos de **la unidad familiar**, así como por los vaivenes del entorno económico.

Los Créditos PYME

Las **PYMES** están sujetas a todos los acontecimientos que le ocurren a las demás empresas, **tiene riesgos de mercado** (competencia), **tiene que ser rentable, proveerse de insumos y mercaderías, manejar personal** (generalmente familiar), etc.; por tanto la evaluación crediticia es de la misma forma que una empresa mediana o grande.

La diferencia radica en su tamaño de operaciones y en la falta de garantías reales, además de trabajar informalmente.

Así, el **principal integrante del área de créditos es el “Analista de Créditos”**, quien debe ser un profesional especializado en la evaluación de créditos a la micro empresa.

El Analista de Créditos

El Analista de Créditos es el **profesional encargado del manejo de la Cartera de Créditos a las PYMES**. Su función básica es la evaluación crediticia y el seguimiento y control de la mora; es decir se encarga de **proponer el crédito y recuperarlo**. Adicionalmente, apoya las acciones de promoción.

Este perfil de Analista es el resultado de la concepción de la tecnología crediticia que se asume y de la estrategia de segmentación a atender; es decir del tipo de clientes con los cuales se trata y el mercado que se atiende. El análisis **debe** ser lo más amplio posible para **determinar la capacidad de pago y la voluntad de pago**; por ello se requiere personal preparado. Si el cliente no califica no debiera otorgarse el crédito. Debe quedar claro que **el crédito es selectivo**.

Necesidades del Analista de Créditos

Con el objeto de **determinar** claramente las **necesidades del analista** de créditos, **se realizó una encuesta** de tipo cuantitativa a través de una entrevista personal directa, con la aplicación de un cuestionario estructurado y estandarizado con preguntas cerradas y abiertas.

El Universo está constituido por varones o mujeres, analistas de crédito, de siete instituciones micro financieras representativas de la ciudad de Arequipa. **La muestra, de 272 casos**, fue seleccionada aleatoriamente dentro del universo de las entidades micro financieras visitadas.

La encuesta ha sido aplicada del 15 al 24 de mayo del 2007.

Encuesta: Principales Resultados

Es contundente la afirmación que “**no han recibido ningún tipo de manual para evaluación**” (cerca del 98%) de parte de la entidad micro financiera donde trabajan.

A partir de esta afirmación se empieza a construir la **necesidad imperiosa de contar con un manual de evaluación de créditos** de tipo teórico - práctico, como herramienta de trabajo para los analistas de crédito.

Es prioritario conocer sobre temas referidos a ventas de créditos, desarrollar técnicas de evaluación de campo y fundamentalmente **contar con una capacitación teórico – practica** que le permita poseer las herramientas de evaluación necesarias.

MANUAL DE EVALUACION DE CREDITOS DE MICROFINANZAS PARA ANALISTAS DE CREDITOS DE LA REGION AREQUIPA*

Encuesta: Principales Resultados

Los requisitos para la evaluación de un crédito son:

- Centrales de riesgo
- Flujo de ingresos
- Estados financieros
- Referencias comerciales
- Recibo de servicios al día

La información necesaria para realizar el seguimiento del crédito es:

- Dirección del hogar y del trabajo del titular**
- Dirección del hogar y del trabajo del **aval**
- Motivo** por el que solicitó el **crédito**,
- Declaración jurada del titular** y la declaración jurada del **aval**

MANUAL DE EVALUACION DE CREDITOS DE MICROFINANZAS PARA ANALISTAS DE CREDITOS DE LA REGION AREQUIPA*

Encuesta: Principales Resultados

En orden de prioridad, “el manual de evaluación” debería contener información respecto a:

Empleo de las **centrales de riesgo**

Validación de la documentación presentada por los clientes

Determinación de los **ratios de evaluación**

Marco legal pertinente

Contacto y presentación con el cliente

Recomendaciones comerciales complementarias.

Propuesta para cubrir las necesidades de los Analistas de Crédito

PARADIGMAS A TENER EN CUENTA

- **No existen malos clientes**, lo que existen son **malas evaluaciones** de solicitudes de crédito.
- Los **malos créditos** nunca se otorgan en épocas de crisis, sino en épocas de **bonanza**.
- **Todo cliente es bueno hasta que** deja de honrar sus obligaciones con la empresa (**deja de pagar**).
- La **evaluación de la capacidad de pago** se hace **sobre los flujos de ingresos y egresos históricos más recientes** del solicitante y no sobre proyecciones o nuevos proyectos

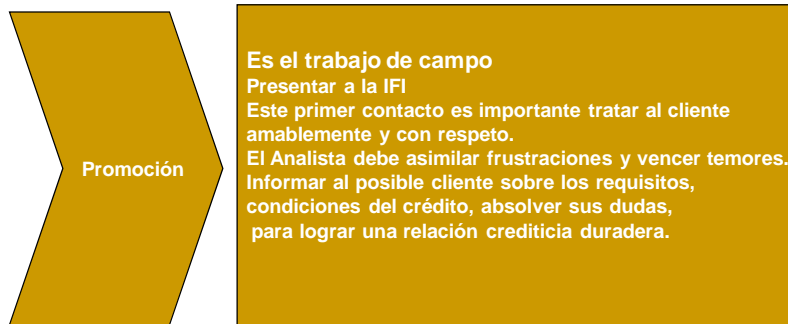
Ventaja diferencial de la Propuesta

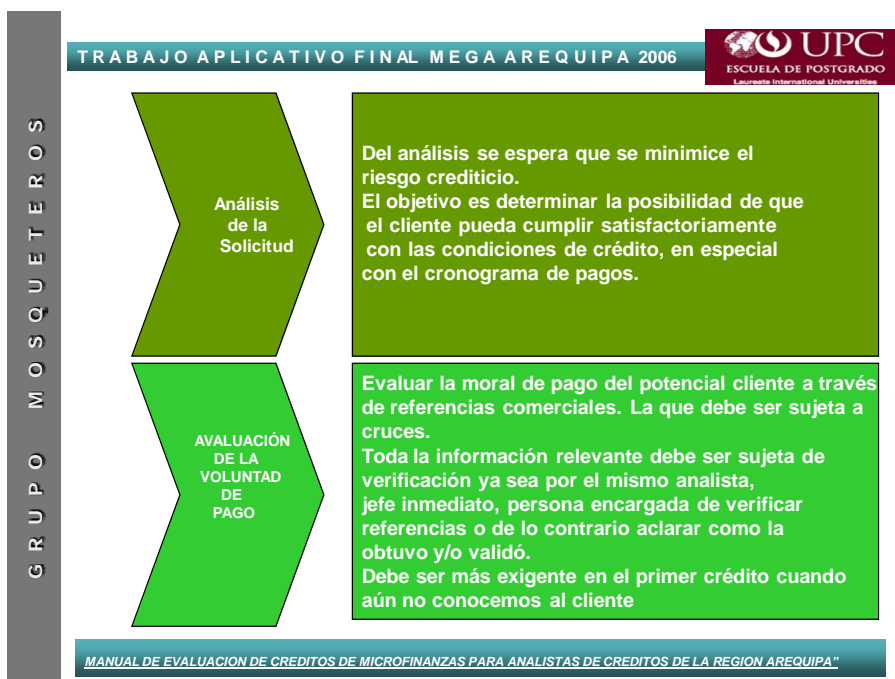
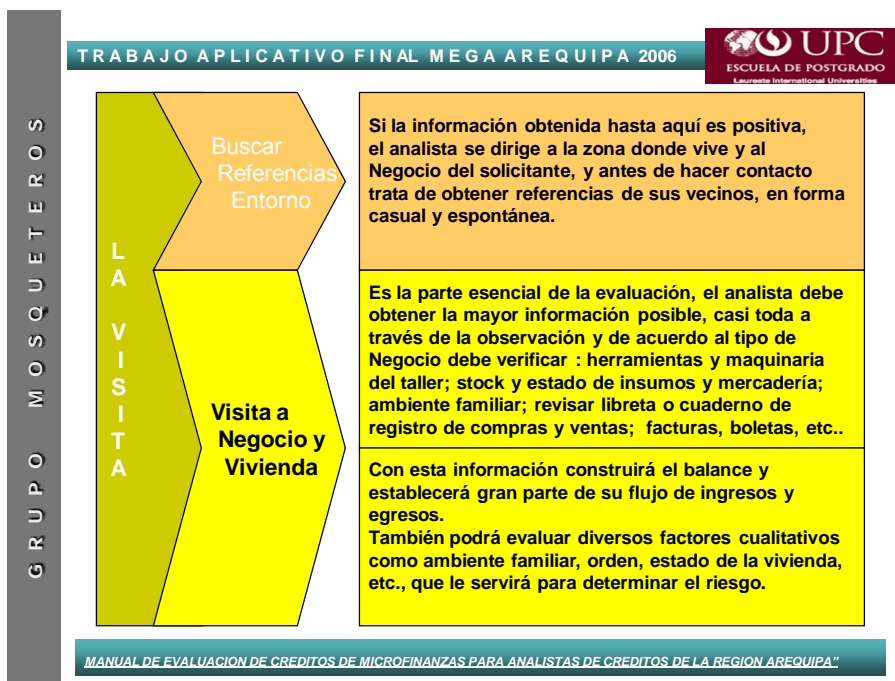
El diferencial fundamental que presenta este “Manual de Evaluación de Créditos”, se basa en su carácter **“teórico – práctico”**.

Su **aplicación** deberá ser **dinámica** en el tiempo y no estática, lo que requiere de una actualización permanente en concordancia con el dinamismo que día a día presentan las diversas actividades económicas que desarrollar las PYMES.

Deberá ser **flexible** en su aplicación considerando que todas las actividades económicas presentan **diferentes características** o “aspectos claves de evaluación crediticia”, las cuales, como recomendaciones prácticas deberá tener en cuenta siempre el Analista de Créditos.







TRABAJO APLICATIVO FINAL MEGA AREQUIPA 2006

ESCUELA DE POSTGRADO
UPC
Laureate International Universities

GRUPO MOSQUETEROS

| | | |
|--------------------|-----------------------------|---|
| CAPACIDAD DE PAGOS | Análisis de la Rentabilidad | Se evalúa en base a flujo de ingresos y egresos históricos. Se considera a la micro empresa y la familia como una unidad generadora de recursos. Capaz de generar excedentes, del negocio y de la unidad familiar. |
| | ANÁLISIS DE LA LIQUIDEZ | Disponibilidad con que cuenta el negocio para cubrir sus obligaciones corrientes y la facilidad de proveerse de estos recursos a través del manejo de sus ventas e inventarios y capital de trabajo. |
| | ANÁLISIS DE ENDEUDAMIENTO | Evaluar el nivel de apalancamiento de recursos actual del negocio y sus posibilidades futuras con el fin de evitar sobreendeudamiento. Generalmente, la relación debiera ser como máximo 1:1, el préstamo debiera ser como máximo equivalente al patrimonio del negocio. |

MANUAL DE EVALUACION DE CREDITOS DE MICROFINANZAS PARA ANALISTAS DE CREDITOS DE LA REGION AREQUIPA*

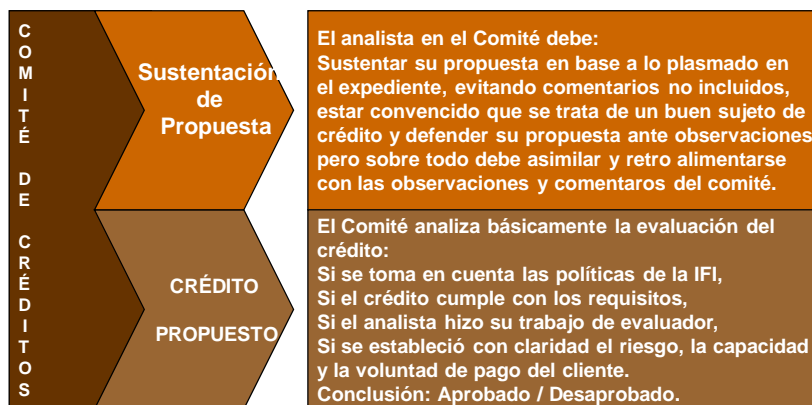
TRABAJO APLICATIVO FINAL MEGA AREQUIPA 2006

ESCUELA DE POSTGRADO
UPC
Laureate International Universities

GRUPO MOSQUETEROS

| | |
|----------------------------|---|
| Análisis de Gestión | Las variables para evaluar son la ubicación del negocio, los otros competidores cercanos, la variedad de sus productos y servicios, la forma como establece sus precios, la antigüedad del negocio y los mecanismos que utiliza para mantener e incrementar sus ventas, sus controles de inventarios. |
| Evaluación Unidad Familiar | Determinar todos los gastos de la unidad familiar y los ingresos que la sustentan. Se debe considerar a todos los miembros de la familia que habitan en el domicilio y cuyos gastos son cubiertos con los ingresos familiares. |

MANUAL DE EVALUACION DE CREDITOS DE MICROFINANZAS PARA ANALISTAS DE CREDITOS DE LA REGION AREQUIPA*



RECOMENDACIONES SOBRE PRINCIPALES ACTIVIDADES DE LAS PYMES:

COMERCIO:

Bodegas y tiendas de abarrotes: Area de influencia, rotación de mercadería.

Tiendas de mercadillo : Registro de cuaderno.

Puestos de mercados de abastos : Abastecimientos.

PRODUCCION:

Panadería: Capacidad de fermentación de masa.

Zapatería: Hormas.

Confecciones : Maquinas - Tercerizacion

SERVICIOS:

Snack, restaurantes: Mesas, vajilla.

Hospedajes y Hoteles: Camas.

Conclusiones

Dentro del contexto del desarrollo actual de la Región Arequipa, existen miles de Micro y Pequeñas Empresas, las cuales están distribuidas en los diferentes sectores de la producción, comercio y servicios que debido a su singulares características de informalidad en mucho de los casos, no pueden acceder a la Banca Tradicional, de allí que **las Entidades Micro financieras adquieren una singular importancia como alternativa crediticia para la adquisición de bienes de capital, mercaderías, ampliación del negocio, etc.**

Las Empresas Financieras especializadas en micro finanzas **no cuentan con un manual específico de evaluación de créditos**, lo incluyen en como parte de sus políticas y reglamentos de créditos, cuyo contenido es algo genérico direccionado a sus procedimientos, normas internas, riesgo de crediticio, provisiones, etc.

MANUAL DE EVALUACION DE CREDITOS DE MICROFINANZAS PARA ANALISTAS DE CREDITOS DE LA REGION AREQUIPA"

Conclusiones

De acuerdo a la encuesta **el Analista de Créditos requiere** de una herramienta mucho más dinámica, practica y aplicativa, constituida por el **"manual para la evaluación de créditos"**, para tener mejor **eficiencia en la evaluación crediticia de acuerdo al tipo de microempresa y poder disminuir el nivel de riesgo.**

El Analista de Créditos juega un rol importante porque muchas de estas microempresas no tienen un balance, por lo que **el Analista, en base a su experiencia y herramientas técnicas, realiza la calificación del crédito en base a una evaluación de pago sobre los flujos de ingresos y egresos históricos más recientes del solicitante** y no sobre proyecciones o nuevos proyectos.

MANUAL DE EVALUACION DE CREDITOS DE MICROFINANZAS PARA ANALISTAS DE CREDITOS DE LA REGION AREQUIPA"

Conclusiones

Una **característica fundamental** de este documento es su **flexibilidad practica en su aplicación**, esto es, que todas las actividades económicas de microempresa presentan diferentes características de evaluación crediticia, las cuales las recomendamos como **aportes en el presente trabajo que deberá tener en cuenta siempre el Analista de Créditos.**

MUCHAS GRACIAS

BIBLIOGRAFÍA

- Programa de Fortalecimiento institucional de CRACs convenio BID-COFIDE, BID-FOMIN-ATN/ME 6636-PE; 2002 – Coordinador Felipe Portocarrero Maisch. “Seminario de Capacitación en Tecnología Crediticia para Funcionarios de Créditos Agrícolas”.
- BITTEL L. – RAMSEY J, Enciclopedia del MANAGEMENT. 2004 ED. Océano - Centrum. Madrid - España.
- BORDE RIVERA, Edgard – Estrategias competitivas de las MYPES en Arequipa, Arequipa – Perú, 2001.
- CORRALES, Marcos - Consultor en Micro finanzas COFIDE 2003 – Arequipa. “Tecnología de Créditos PYME”.
- CORRALES, Marcos - Consultor en Micro finanzas, 2003 – Arequipa. “Taller de Ventas PYME para Analistas y Jefes de Agencia”
- Caja Rural Señor de Luren Ica. 2002, “Características del Plan Piloto de Micro Crédito Rural”
- Brigitte Klein, Richard Meyer, Alfred Hannig, Hill Burnett, Michael Flebig, FAO - GTZ 2001. Mejores Prácticas del financiamiento Agrícola.
- Boletines Informativos – Asociación de Cajas Rurales –ASOCRAC. INEI Arequipa, La Actividad Económica de la Micro y Pequeña Empresa, 2002.