

UNIDAD DIDÁCTICA 6

Bloque 2

Crédito Empresarial

Luis Martin Ato Arrunátegui
Stefany Liliana Mendoza Zárte
Nancy Rodriguez Sandoval



Carrera técnica

Asesoramiento Operativo
y Comercial de Productos
Bancarios y Financieros

UNIDAD DIDÁCTICA 6

Bloque 2: Crédito Empresarial

zegel
IPAE

 Finanzgruppe
Sparkassenstiftung für
internationale Kooperation

 **FEPCMAC**
FEDERACION PERUANA DE CAJAS
MUNICIPALES DE AHORRO Y CREDITO

 **caja**
arequipa

 **CAJA HUANCAYO**

 **CAJA
MUNICIPAL
ICA**

 **Caja Sullana**

 **CAJA
TACNA**

 **CAJA
TRUJILLO**

CRÉDITO EMPRESARIAL - BLOQUE 2

AUTORES

Luis Martin Ato Arrunátegui
Stefany Liliana Mendoza Zárate
Nancy Rodriguez Sandoval

EDITADO POR

© Sparkassenstiftung für internationale Kooperation
Calle Andalucía 119, dpto. 502, Miraflores
Lima - Perú

© Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito,
Zegel Ipae, CMAC Arequipa, CMAC Huancayo, CMAC Ica, CMAC Sullana,
CMAC Tacna, CMAC Trujillo

REVISIÓN EDITORIAL

Jesús Inés Navarro Pinto

DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN

Brenda Tatiana Zapata López

COORDINADOR REGIONAL AMÉRICA DEL SUR

Manuel Patrick Alfonso Ulrich

DIRECTOR PROYECTO REGIONAL BMZ PERÚ

Carlos Ernesto Pumar Frohberg

CONSULTORA EN FORMACIÓN DUAL

Nelly Isabel Gonzalez Curay

CONSULTOR JUNIOR EN FORMACIÓN DUAL

Luis Ángel Corvera Díaz

1.ª edición digital - setiembre 2020

ISBN digital: 978-612-47996-7-9

Esta publicación digital se encuentra disponible en:

LISTA DE TABLAS	7
LISTA DE FIGURAS	8
SIGLAS/ABREVIATURAS	9
Información general de la unidad didáctica.....	10
1. Crédito empresarial en el Perú.....	12
1.1 Crédito empresarial	14
1.2 Tipos de crédito empresarial	15
1.2.1 Créditos corporativos	15
1.2.2 Créditos a grandes empresas	16
1.2.3 Créditos a medianas empresas	16
1.2.4 Créditos a pequeñas empresas	17
1.2.5 Créditos a microempresas.....	18
1.3 Modalidades del crédito	18
1.4 Tipos de clientes a los que se orientan los créditos.....	20
empresariales	20
1.4.1 Por tipo de persona	22
1.4.2 Por fuente de ingresos	25
1.4.3 Por tipo de deudor	25
1.5 Principales productos de crédito empresarial en las CMAC.....	26

2. Proceso para el otorgamiento de créditos empresariales	
en las CMAC.....	35
2.1 Prospección	37
2.2 Evaluación.....	38
2.3 Aprobación	38
2.4 Desembolso	39
2.5 Operaciones y mantenimiento	39
2.6 Seguimiento y recuperación	39
3. Evaluación para créditos empresariales en las CMAC	43
3.1 Análisis cualitativo	46
3.2 Análisis cuantitativo.....	47
3.2.1 Balance general.....	48
3.2.2 Estado de resultados	50
3.2.3 Situación económica de la unidad familiar	51
3.2.4 Plan de inversión.....	53
3.3 Análisis de garantías	54
3.4 Propuesta de crédito	55
3.4.1 Recomendaciones para la propuesta de crédito	56
REFERENCIAS	67

LISTA DE TABLAS

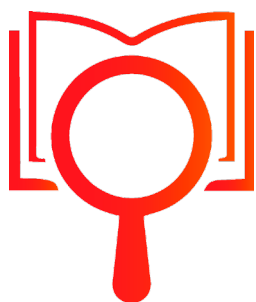
Tabla 1: Empresas de operaciones múltiples del sistema financiero	13
Tabla 2: Participación del crédito en el sistema CMAC.....	14
Tabla 3: Principales productos del crédito empresarial en las CMAC	26

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Modalidades del crédito en el sistema CMAC (en porcentajes) - a diciembre 2019	19
Figura 2: Esquema resumen del capítulo 1	34
Figura 3: Proceso estandarizado de los créditos en el sector microfinanciero	36
Figura 4: Esquema resumen del capítulo 2	42
Figura 5: Ejemplo de balance general	49
Figura 6: Ejemplo de estado de resultados	50
Figura 7: Ejemplo de flujo de caja neto	52
Figura 8: Esquema resumen del capítulo 3	65

SIGLAS / ABREVIATURAS

CMAC	Caja Municipal de Ahorro y Crédito
CMCP	Caja Municipal de Crédito Popular
CRAC	Caja Rural de Ahorro y Crédito
Edpyme	Entidad de Desarrollo para la Pequeña y Microempresa
E. I. R. L.	Empresa Individual de Responsabilidad Limitada
IF	Institución financiera
RUC	Registro Único de Contribuyentes
S. A.	Sociedad Anónima
S. A. A.	Sociedad Anónima Abierta
S. A. C.	Sociedad Anónima Cerrada
SBS	Superintendencia de Banca, Seguros y AFP



INFORMACIÓN GENERAL DE LA UNIDAD DIDÁCTICA

El libro de la unidad didáctica 6 (bloque 2) *Crédito Empresarial* es parte de una serie de materiales de la carrera técnica Asesoramiento Operativo y Comercial de Productos Bancarios y Financieros bajo el enfoque dual, el cual tiene por objetivo que el aprendiz identifique la importancia del crédito empresarial y los diferentes tipos de créditos y modalidades, así como también conozca el proceso y la metodología que emplean las CMAC según la normativa peruana.

La cartera de colocaciones de las CMAC está concentrada en créditos dirigidos a micro y pequeñas empresas, que, desde sus primeros años, han orientado sus esfuerzos para otorgar créditos a los segmentos más desfavorecidos de la población, utilizando una tecnología crediticia apropiada para evaluar a clientes con pequeños negocios y con carencias de garantías reales e información sobre estados financieros e historial crediticio.

La evaluación que se realiza a este segmento no solo consiste en conocer las características socioeconómicas, sino también en mantener la buena relación con el cliente. Todo esto permite, de manera eficiente, analizar la información cuantitativa y cualitativa para conocer su capacidad y voluntad de pago.

En el primer capítulo, «Crédito empresarial en el Perú», se presenta la estructura de los sectores bancario y no bancario, y la participación de los créditos empresariales en el sistema financiero peruano y a nivel de las CMAC; destacando que la mayor participación se concentra en

las micro y pequeñas empresas. Asimismo, se describen los tipos de crédito empresarial, las modalidades definidas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), la clasificación de clientes que solicitan este tipo de crédito y los diferentes productos que ofrecen las CMAC.

El capítulo dos «Proceso para el otorgamiento de créditos empresariales en las CMAC» explica los procedimientos que ejecutan las CMAC desde la evaluación hasta el seguimiento y recuperación de los créditos, establecidos bajo lineamientos de la normativa del sistema financiero peruano que facilita la organización en el proceso.

El capítulo tres «Evaluación para créditos empresariales en las CMAC» explica las herramientas con las que debe contar el asesor financiero tanto en el análisis cualitativo como cuantitativo, para lograr una óptima evaluación de la situación financiera del negocio del cliente y de su entorno familiar, y la posterior elaboración de la propuesta de crédito ante el comité respectivo.





CRÉDITO EMPRESARIAL EN EL PERÚ

Además de los créditos de consumo y los créditos hipotecarios, los sectores financieros bancario y no bancario otorgan créditos que se utilizan para planes de financiamiento de capital de trabajo y activo fijo, los cuales permiten a los clientes fortalecer su flujo de caja, obtener más ganancias, y lograr una mayor capitalización y crecimiento de sus negocios.

Para comprender la distinción de los términos *bancario* y *no bancario*, partiremos de la estructura que propone la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) respecto a las empresas de operaciones múltiples:

- a. **Sector financiero bancario:** grupo de intermediarios denominado banca múltiple (incluye 15 bancos privados).
- b. **Sector financiero no bancario:** conformado por empresas financieras, CMAC, CRAC y Edpyme (a excepción de algunas, la mayoría se especializa en microfinanzas).

En la siguiente tabla podemos observar la participación de la cartera de créditos de estos dos sectores:

Tabla 1: Empresas de operaciones múltiples del sistema financiero

Empresas de operaciones múltiples	Número de empresas	Créditos	
		Montos (miles S/)	%
Banca múltiple	15	286'085,699	87.1
Empresas financieras	10	13'840,117	4.2
CMAC*	12	23'576,580	7.2
CRAC	7	2'400,499	0.7
Edpyme	9	2'638,303	0.8
Total	53	328'541,199	100

Fuente: Tomada de *Información estadística de cajas municipales* (SBS, 2020).

*Incluye la CMCP Lima.

Con la finalidad de que tengamos una mayor comprensión de lo señalado hasta el momento, es necesario que conozcamos qué son los créditos empresariales revisando el subcapítulo siguiente.

1.1 Crédito empresarial

Es el contrato mediante el cual una entidad financiera pone a disposición financiamientos para actividades empresariales de clientes independientes con negocio propio. Su objetivo es proveer a las empresas del dinero necesario para que puedan expandir su capital y manejar los recursos de liquidez.

Según la SBS, al cierre de diciembre de 2019, se registró una participación del 62 % de los créditos empresariales: 22 % fue otorgado a empresas corporativas; 14 %, a grandes empresas; 14 %, a medianas empresas; 9 %, a pequeñas empresas, y 3 %, a microempresas. El 38 % restante correspondió a los créditos de consumo (23 %) e hipotecarios (15 %).

Con relación al total de las empresas de operaciones múltiples del sistema financiero peruano, es preciso señalar que solo el 7.2 % de los créditos empresariales pertenece al sistema CMAC (este porcentaje equivale a un portafolio de S/23'211,905 millones).

La participación del sistema CMAC es marginal en el crédito empresarial a nivel grande (0.32 %), corporativo (1.56 %) y mediano (8.21 %), y contrasta con una mayor participación de las micro y pequeñas empresas: 19.74 % y 42.65 %, respectivamente.

Tabla 2: Participación del crédito en el sistema CMAC

Tipos de crédito empresarial	Participación	
	En millones de soles	En porcentajes
Crédito pequeña empresa	9,900	42.65 %
Crédito microempresa	4,582	19.74 %
Crédito mediana empresa	1,905	8.21 %
Crédito corporativo	363	1.56%
Crédito grande empresa	74	0.32 %

Fuente: Tomada de *Información estadística de cajas municipales* (SBS, 2020).

Los datos de la tabla nos permiten concluir que las CMAC orientan los créditos empresariales principalmente a las pequeñas empresas (42.65 %) y microempresas (19.74 %), lo que representa más del 60 % del total de la cartera de créditos, y cuyo monto asciende a S/14,482 millones (9,900 + 4,582). Dichas cifras tienen impacto por el beneficio que genera este tipo de crédito para los empresarios con difícil acceso a la oferta crediticia en el país (las instituciones financieras suelen solicitar muchos trámites burocráticos a este sector de la población). Además, contribuye a dinamizar la economía peruana, porque no solo se forman empresas en los pequeños negocios, sino que también se generan fuentes de empleos para la población y las familias.

1.2 Tipos de crédito empresarial

De los ocho tipos de crédito que propone la SBS (2009), solo cinco pertenecen a créditos empresariales. Conozcamos sobre cada uno de ellos en los siguientes subcapítulos.

1.2.1 Créditos corporativos

Son otorgados a personas jurídicas que han realizado ventas, durante los dos últimos años, correspondientes a más de S/200 millones. Este tipo de crédito es concedido a **soberanos**, bancos multilaterales, entidades del sector público, empresas del sistema financiero, fondos de garantía y patrimonios autónomos de seguro de créditos (en todos, los estados financieros son auditados anualmente).



En la Resolución SBS N.° 14353-2009, se menciona que los soberanos son créditos que se mantienen con bancos centrales, tesoros y otras entidades del sector público que poseen partidas asignadas con los bienes y las rentas del Estado, para pagar específicamente dichas exposiciones (SBS, 2009).

En el caso de que las ventas disminuyan el monto y tiempo establecido, se reclasificarán como crédito a grandes empresas.

1.2.2 Créditos a grandes empresas

También son otorgados solo a personas jurídicas cuyas ventas, durante los dos últimos años, oscilaron entre 20 y 200 millones de soles. Los estados financieros de las grandes empresas también son auditados anualmente y las deudas que registran (durante el último año) deben encontrarse en el **mercado de capitales**.

Si las ventas superan los S/200 millones, se reclasificará como crédito corporativo; pero, si estas disminuyen por debajo de los S/20 millones, en el tiempo establecido, se reclasificará como crédito a mediana, pequeña o microempresa. En caso se reclasifique por descenso de ventas, se aplicará el nivel de endeudamiento total en el sistema financiero durante los últimos seis meses.



El mercado de capitales es el lugar en el que se emiten y transan instrumentos financieros, como la compra y venta de activos de empresas, títulos valores (cheques) y unidades económicas (obligaciones, acciones, títulos de deuda a largo plazo, entre otros). Este mercado constituye una alternativa de financiamiento que permite a las empresas reducir sus costos de fondeo, y a los inversionistas, obtener mayor rentabilidad en sus fondos (BCRP, 2019).

1.2.3 Créditos a medianas empresas

Este tipo de crédito es otorgado a personas jurídicas y naturales, las cuales están condicionadas a lo siguiente:

- a. **Personas jurídicas:** deben haber tenido un nivel de endeudamiento en el sistema financiero, durante los últimos seis meses, superior a S/300,000, y ventas anuales no

mayores S/20 millones. Si posteriormente sus ventas anuales superan los S/20 millones, en los últimos dos años, o han realizado emisiones en el mercado de valores, el crédito deberá reclasificarse como crédito a grande empresa o corporativo, según corresponda. Pero, si el endeudamiento total en el sistema financiero, durante los últimos seis meses, se encuentra por debajo de S/300,000, deberá reclasificarse como crédito a pequeña empresa o microempresa, dependiendo del nivel de endeudamiento.

- b. Personas naturales:** deben haber tenido un nivel de endeudamiento total en el sistema financiero, durante los últimos seis meses, superior a S/300,000. Este endeudamiento excluye a los créditos hipotecarios y cuando corresponda a un nivel que sea aplicable para pequeñas empresas o microempresas.

Si el endeudamiento disminuye durante los últimos seis meses, debajo de S/300,000, se clasificará como crédito a pequeña empresa o microempresa, dependiendo del nivel y destino del crédito. Este endeudamiento excluye a los créditos hipotecarios y siempre que aplique para pequeñas empresas o microempresas. Cabe destacar que el nivel de endeudamiento se pondera en el sistema financiero, y la emisión de deuda, en el mercado de capitales.

1.2.4 Créditos a pequeñas empresas

Son otorgados a personas naturales y jurídicas para la producción, comercio y servicios de sus negocios, cuyo endeudamiento durante los últimos seis meses en el sistema financiero, excluyendo los créditos hipotecarios, oscila entre S/20,000 y S/300,000.

Si el endeudamiento, durante los últimos seis meses, aumentó a más de 300,000 soles, se clasificará como crédito a mediana empresa; pero, si se encuentra por debajo de S/20,000, se clasificará como crédito a microempresa. Al igual que el crédito

a mediana empresa, en el sistema financiero, se pondera el destino del crédito y el nivel de endeudamiento de la empresa.

1.2.5 Créditos a microempresas

Este tipo de crédito es otorgado a personas naturales y jurídicas para la producción, comercio y servicios que requieran. Para acceder a los créditos microempresa, es un requisito que el nivel de endeudamiento en el sistema financiero, durante los últimos seis meses (excluyendo los créditos hipotecarios), sea no mayor a S/20,000. Pero, si en caso, sobrepasa ese monto, se clasificará como crédito al tipo que corresponda.

1.3 Modalidades del crédito

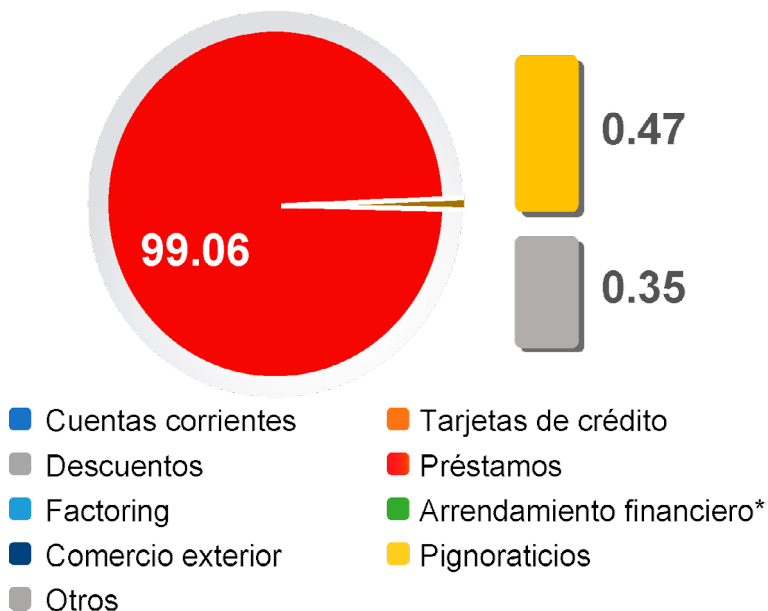
La Superintendencia de Banca, Seguros y AFP determina siete modalidades del crédito, de las cuales una se aplica para los créditos empresariales. A continuación, revisaremos cada una de estas:

- a. **Tarjetas de crédito:** modalidad que comprende los créditos concedidos a los usuarios de las tarjetas de crédito, para adquirir bienes o servicios en establecimientos afiliados, hacer uso de disposición en efectivo u otros servicios asociados, bajo condiciones establecidas contractualmente.
- b. **Descuentos:** modalidad mediante la cual la institución financiera adquiere el derecho de cobranza del valor de las facturas, pagarés, letras de cambio y otros títulos valores representativos de deuda no vencidos, mediante el endoso de tales instrumentos de crédito.
- c. **Préstamos:** modalidad en la que los créditos son concedidos mediante la suscripción de un contrato y se amortizan en cuotas periódicas o con vencimiento único.
- d. **Factoring:** modalidad mediante la cual la entidad financiera adquiere, a título oneroso de una persona, facturas comerciales,

negociables o conformadas, y títulos valores representativos de deuda. La entidad financiera asume el riesgo crediticio de los deudores de los instrumentos adquiridos.

- e. **Arrendamiento financiero:** modalidad de crédito mediante un contrato en el cual la institución financiera propietaria de un bien entrega en uso un activo al usuario a cambio del pago de una renta durante un plazo pactado e irrevocable, al término del cual el arrendatario tendrá la opción de comprarlo.
- f. **Comercio exterior:** modalidad que comprende los créditos destinados a financiar operaciones de comercio exterior (importación y exportación).
- g. **Otros:** modalidad que incluye créditos por liquidar y deudores por venta de cartera o de bienes realizables, recibidos en pago y adjudicados, entre otros.

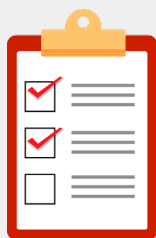
Figura 1: Modalidades del crédito en el sistema CMAC (en porcentajes) - a diciembre 2019



Fuente: Adaptada de *Información estadística de cajas municipales* (SBS, 2020).

De estas modalidades establecidas por la SBS, las CMAC generalmente utilizan los préstamos, ya que son concedidos mediante la suscripción de un contrato que se amortiza en cuotas constantes, periódicas o con vencimiento único. No obstante, en cada CMAC existen distintas políticas que pueden aplicar otras modalidades.

ACTIVIDAD 1



Tipos de crédito empresarial y modalidades según la SBS

1. Para reforzar lo aprendido, resuelve los siguientes ejercicios:
 - a. Menciona las empresas de operaciones múltiples según la SBS, e identifica cuáles se especializan en microfinanzas. Luego, indica dos características que tengan en común.
 - b. Señala los cinco tipos de crédito empresarial que establece la SBS, e indica dos de los criterios que determinan su clasificación.
 - c. Describe dos de las modalidades que más utilizan las CMAC e investiga por qué.
 - d. Indica en cuál de los cinco tipos de crédito empresarial tienen el mayor porcentaje de participación las CMAC y por qué.

1.4 Tipos de clientes a los que se orientan los créditos empresariales

En la gestión del negocio, cada CMAC establece lineamientos específicos para su público objetivo, en función del apetito del riesgo aprobado por el órgano de gobierno de la institución y la resolución vigente establecida por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.

Cuando mencionamos a un público objetivo, nos referimos a un grupo económico con características similares en cuanto a tamaño, organización, ámbito de operaciones y disponibilidad de información financiera, el cual puede presentar riesgos que implican una marcada segmentación para las instituciones financieras.

Esta situación genera la diversidad de tasas de interés activas que ofrecen las IF a consecuencia de las diferencias que existen en los niveles de capacidad de pago, garantías, uso, plazo y tamaño del crédito.

Según Choy, Costa y Churata (2015), los segmentos se clasifican de la siguiente manera:

- a. **Sector empresarial mayorista:** los prestatarios de este sector pertenecen a los segmentos corporativos, gran empresa y mediana empresa, los cuales tienen acceso al financiamiento de los bancos locales y de sus proveedores comerciales. Este segmento basa su poder en la negociación con bancos debido a su acceso al mercado de capitales nacional e internacional, y concentra las empresas de mayor venta en el país, que se caracterizan por poseer una elevada escala en sus operaciones y actividades crediticias.
- b. **Sector empresarial minorista:** comprende las empresas del sector empresarial minorista, las microempresas y pequeñas empresas, las cuales realizan ventas de bajo nivel o al menudeo, solicitan créditos de menor tamaño y su poder de negociación es más bajo en comparación con el de las empresas mayoristas (en especial las de reciente bancarización). Este sector tiene un acceso limitado para financiamiento en el sistema financiero y por parte de proveedores.
- c. **Sector hogares:** incluye los segmentos de crédito de consumo e hipotecarios, en los cuales el crédito sirve para atender necesidades personales y adquirir bienes de consumo duraderos (por ejemplo, inmuebles). El poder de negociación es mayor para este sector, al estar vinculado generalmente al

segmento empresarial mayorista y poseer propiedades de alto valor, que incluso pueden ser dadas en garantías, por lo que su capacidad de repago de los créditos es grande.

Si bien es importante la información anterior, porque nos permite conocer de manera general los distintos sectores, para efectos de las actividades dadas en las CMAC, y a fin de poder identificar adecuadamente a los clientes y brindarles productos y servicios que estén acordes a sus necesidades, conoceremos los tipos de cliente a quienes se les otorgan créditos empresariales.

1.4.1 Por tipo de persona

Como mencionamos en otras unidades didácticas, los tipos de cliente se dividen en personas natural y jurídica. Por un lado, la **persona natural** ejerce derechos y cumple obligaciones a título personal; además, laboralmente puede mantener una relación dependiente, y, si es de forma independiente, realiza una actividad económica generando un ingreso lícito.

Por otro lado, la **persona jurídica** es una entidad conformada por una, dos o más personas que ejercen derechos y cumplen obligaciones a nombre de la empresa creada. Esto implica que las deudas o responsabilidades están garantizadas y se limitan solo a los bienes que estén registrados a su nombre.

Es preciso mencionar que toda persona jurídica es considerada una empresa formal. En el Perú, existen cinco tipos de empresas, las cuales detallaremos en los siguientes subcapítulos.

1.4.1.1 Empresa Individual de Responsabilidad Limitada

Una Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E. I. R. L.) es un tipo de sociedad que permite que una empresa pueda iniciar sus actividades de forma individual, utilizando el Registro Único de Contribuyentes (RUC) y un patrimonio distinto al propio.

En una E. I. R. L., la responsabilidad se limita al capital que el dueño ha incorporado para la sociedad, por lo que queda totalmente separado el patrimonio de la empresa del que posee el titular.

Después de ser creada una E. I. R. L., solo podrán ser incorporados nuevos socios si esta se transforma en una sociedad por acciones o una sociedad de responsabilidad limitada. Otra característica que podemos resaltar aquí es que este tipo de empresa solo puede realizar actividades dentro del territorio nacional, por consiguiente, no puede tener sucursales en el extranjero.

El capital que mencionamos en el primer párrafo de este subcapítulo es llamado capital social, el cual está constituido inicialmente por los bienes que aporta la persona que forma la empresa (que podría ser el titular). Estos bienes pueden ser: dinerarios (efectivo), no dinerarios (muebles, enseres, máquinas, equipos, etc.) o mixtos (efectivo y no dinerarios). Cabe destacar que los bienes dinerarios constituyen aportes de dinero que se pueden depositar en una institución financiera, con el objetivo de que estos sean acreditados en una cuenta a nombre de la empresa.

1.4.1.2 Sociedad Anónima

Es una persona jurídica de derecho privado, con naturaleza comercial o mercantil. En esta sociedad, ninguno de los socios tiene la obligación de responder con su patrimonio a posibles deudas de la empresa, y su capital está representado por acciones nominativas, es decir, por los aportes de cada socio que pueden ser bienes monetarios o no monetarios.

La sociedad anónima ordinaria puede adoptar cualquier denominación, pero debe figurar necesariamente la indicación de sociedad anónima o sus respectivas siglas (S. A.). Además, el número de accionistas es ilimitado, pero no puede ser menor de dos personas naturales o jurídicas, residentes o no residentes.

Esta sociedad puede ser abierta o cerrada:

- a. **Sociedad Anónima Abierta:** se le llama así porque sus acciones permanecen abiertas, esto quiere decir que pueden ser adquiridas por personas que consideren pertinente invertir en el negocio y así convertirse en socios accionistas. También adquiere esta denominación cuando la empresa posee más de 750 accionistas (más del 35 % de sus acciones pertenecen a un mínimo de 175 socios), quienes tienen derecho a voto y pueden tomar decisiones. Para su conformación, es obligatorio asignar un directorio constituido por miembros socios.

- b. **Sociedad Anónima Cerrada:** los socios tienen responsabilidad limitada, esto quiere decir que su responsabilidad se encuentra restringida al capital que aportan. El número de accionistas que debe conformar esta sociedad debe ser un mínimo de dos y no superar las 20 personas.

Cabe resaltar que las acciones deben permanecer con los socios de forma permanente, y que no estarán inscritas en el Registro Público del Mercado de Valores porque su responsabilidad es restringida al capital que aportan y no necesariamente tienen un directorio. Asimismo, como parte de la S. A., se rige por sus normas en cuanto le sean aplicables, por lo que puede adoptar cualquier denominación señalando que es una Sociedad Anónima Cerrada (S. A. C.).

Al igual que en la Sociedad Anónima Abierta (S. A. A.), para su funcionamiento, debe asignar un directorio conformado por un mínimo de tres miembros socios.

1.4.1.3 Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada

Una empresa que conforma una Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada (S. R. L.) debe utilizar, además de su nombre comercial, la respectiva denominación abreviada. Así, dada su responsabilidad limitada, los socios no responderán con su patrimonio personal por posibles deudas que pueda adquirir la empresa.

Otra de las características que define a este tipo de empresa es que el capital que posee se divide en participaciones iguales, acumulables e indivisibles, que no pueden ser incorporadas en forma de título de valores o acciones; además, la cantidad de socios no debe ser menor de dos ni más de 20 personas.

1.4.2 Por fuente de ingresos

- a. **Dependientes:** conformado por personas naturales que disponen de un flujo de ingresos periódicos que tienen su origen en un sueldo fijo o ingresos variables por la prestación de algún servicio.
- b. **Independientes:** conformado por personas naturales o jurídicas que se dedican a las actividades empresariales y que generan dinero mediante sus empresas, siendo estas su principal fuente de ingresos. Estos son los clientes que solicitan créditos empresariales.

1.4.3 Por tipo de deudor

- a. **Deudor nuevo:** personas naturales o jurídicas que acceden, por primera vez, a un crédito directo o indirecto de cualquier modalidad o tipo.
- b. **Deudor recurrente:** personas naturales o jurídicas que presentan históricamente más de un crédito. Si han transcurrido más de doce meses entre la cancelación de su último crédito, no se considerará al cliente como recurrente.
 - » Deudor recurrente sin saldo: persona a quien se le otorga un préstamo luego de la cancelación total de un crédito precedente u otro de manera paralela a un crédito nuevo o recurrente.
 - » Deudor recurrente con saldo: persona a quien se le renueva un crédito por el mismo monto al que

antes había solicitado o que es ampliado sobre el saldo pendiente de uno o varios créditos vigentes.

- c. **Deudor minorista:** personas naturales o jurídicas que cuenta con créditos directos o indirectos clasificados como de consumo (revolvente y no revolvente), hipotecarios, microempresas y pequeñas empresas. Este grupo puede adquirir créditos de consumo, a pequeñas empresas y a microempresas, y su característica principal es que su clasificación se basa en el nivel de endeudamiento que mantiene.
- d. **Deudor no minorista:** personas naturales o jurídicas que cuentan con créditos directos o indirectos clasificados como medianas empresas, grandes empresas y corporativos. Este grupo puede adquirir créditos corporativos, a grandes empresas y a medianas empresas, y su característica principal es que su clasificación es por el nivel de ventas que registra la empresa.

1.5 Principales productos de crédito empresarial en las CMAC

En la siguiente tabla, podemos observar la diversidad de productos que ofrecen las CMAC a las empresas:

Tabla 3: Principales productos del crédito empresarial en las CMAC

Productos de crédito empresarial en las CMAC			
CMAC Arequipa	CMAC Cusco	CMAC Del Santa	CMAC Huancayo
<ul style="list-style-type: none"> » Credipuntualito » Capital de trabajo » Convenio con pymes » Credioficios » Paralelo 	<ul style="list-style-type: none"> » Grande Empresa » Mediana empresa » Asotrapuc » Paga Diario » Automotriz 	<ul style="list-style-type: none"> » Credi Paga Diario » Credi Negocio 	<ul style="list-style-type: none"> » Empresarial » <i>Leasing</i> » Agropecuarios

<ul style="list-style-type: none"> » Línea de crédito » Crédito para maquinaria y equipo » Local comercial » Crédito agropecuario » Crédito Supérate Mujer 	<ul style="list-style-type: none"> » Así de Fácil » Agropecuario » Credi Caja Emprendedor » Microempresa » Pequeña empresa » Línea de crédito automática » Automotriz para transporte urbano 	<ul style="list-style-type: none"> » Crédito Empresarial » Credi Agro » Credi Pesca 	<ul style="list-style-type: none"> » Credi Vip Empresa » Credi Ruedas » Promotor Inmobiliario
CMAC Ica	CMAC Maynas	CMAC Paita	CMAC Piura
<ul style="list-style-type: none"> » Jornalito » CrediEmprende » Facilito » Paga Diario » Comercial Empresarial » CrediEmpresa » Cero kilómetros 	<ul style="list-style-type: none"> » Mujer Emprendedora » Crédito Ecotaxi » Mi Activo » Negocio por Convenio » Credicash » Agropecuario Directo » Leasing y Microleasing » Crédito Comercial » Crédito Paralelo 	<ul style="list-style-type: none"> » Campaña Rapidito » Agrícola » Pecuario » Pyme Negocios » Pesca » Crece Mujer » Pyme Vehicular 	<ul style="list-style-type: none"> » Pyme Agropecuarios » Pesquero » Panderito » Microcrédito » Campaña » Al Toque Ritmo » Automático » Carta Fianza » Crédito Crece Mujer » Crédito Contigo » Mype
CMAC Sullana	CMAC Tacna	CMAC Trujillo	
<ul style="list-style-type: none"> » Empresarial Agropecuario » Pesca 	<ul style="list-style-type: none"> » Credipyme » Credifácil » Micro Agropecuario 	<ul style="list-style-type: none"> » Crediamigo » Manos Emprendedoras » Facilito 	

<ul style="list-style-type: none"> » Prestafácil Empresarial » Vehicular Empresarial » Crédito Comercial » Crédito Emprendedor » Prestafácil Extraordinario » Empresarial Extraordinario 	<ul style="list-style-type: none"> » Agropecuario » Leasing 	<ul style="list-style-type: none"> » Capital Trabajo Microempresa » Activo Fijo Microempresa » Capital Trabajo Pequeña Empresa » Activo Fijo Pequeña Empresa » Crédito Caja Negocios » Mi Local Comercial » Agrícola Emprendedor Capital de Trabajo » Agrícola Emprendedor Activo Trabajo » Capital Trabajo Pecuario » Pecuario Emprendedor Activo Fijo
--	---	---

Fuente: Elaboración propia.

A diferencia de los productos de los créditos de consumo, que son dirigidos a personas naturales que poseen una garantía prendaria, un ingreso permanente demostrable o un depósito a plazo fijo, los créditos empresariales son dirigidos a diferentes tipos de cliente (personas naturales o jurídicas) que tienen un negocio y que no dependen de una fuente de ingresos asalariados. Por lo tanto, las características de los créditos empresariales son más diversificados, porque son orientados a empresas de que realizan diferentes actividades económicas: comercio, producción y servicios, e inclusive para el sector agrícola.

En este contexto, la demanda de productos financieros es variada y extensa; por ejemplo, productos crediticos tradicionales a un plazo y monto pactado, créditos de temporada o campañas, créditos para inversión o activo fijo, créditos para liquidez inmediata, líneas de crédito para capitalde trabajo, entre otros.

Cabe recordar que el diseño de los productos cumple estrictamente con las exigencias normativas de transparencia al usuario financiero, establecidas por la SBS: (1) nivel de ventas anuales del deudor, (2) nivel de endeudamiento en el sistema financiero y (3) destino del crédito.

Los créditos empresariales que más solicitan los clientes en las CMAC son los siguientes:

- a. **Créditos microempresa:** con montos y tiempos establecidos de corto plazo, se brindan generalmente a personas naturales con negocio que carecen de contabilidad.
- b. **Créditos pequeña empresa:** con montos y tiempos pactados a mediano plazo, se brindan a personas naturales con negocio y personas jurídicas formales, que cuentan con contabilidad para su empresa.
- c. **Créditos mediana empresa:** con montos y tiempos pactados de mediano a largo plazo, se brindan a diferentes tipos de empresas formales que cuentan con estados financieros y generalmente sus montos son de alta cuantía y sus plazos de mayor holgura. Generalmente, la mediana empresa no es un sector en el que las CMAC se enfoca; por eso, la cantidad de créditos otorgados es menor en comparación con los dos tipos de crédito que mencionamos en a y b.
- d. **Créditos grande empresa:** por lo general, este tipo de crédito no se brinda con frecuencia en las CMAC, pero sí hay casos en los que se ofrecen a empresas debidamente formalizadas (depende de la política de cada CMAC).
- e. **Créditos corporativos:** a excepción de CMAC Arequipa, todas las demás IF no otorgan este tipo crédito.

En general, los requisitos que los clientes deben cumplir para acceder a un crédito empresarial dependerán de la política de crédito de cada CMAC y del tipo de cliente (personal natural con negocio o persona jurídica). A continuación, presentamos algunos requisitos básicos que suelen solicitar las CMAC a los clientes y potenciales clientes:

- » Documentos de identidad del titular y del cónyuge para el caso de micro y pequeñas empresas. Para personas jurídicas, se solicita la vigencia de poder actualizada y el documento de identidad del representante legal y de los demás accionistas, en caso hubiera.

- » Documentación que sustente el domicilio del titular del negocio o de la empresa.
- » Sustentos de su negocio en forma práctica que servirán de base para los análisis cualitativo y cuantitativo que realizará el asesor financiero. Para el caso de empresas formales, deben presentar mínimamente estados financieros de los dos últimos años.
- » Copia del último recibo pagado de servicio, ya sea de luz o agua.
- » Dependiendo del monto del crédito y el plazo establecido, la garantía tendrá una función en la evaluación del crédito.



**Caso: La importancia de
analizar resultados en las micro
y pequeñas empresas**

Tema: Tipos de cliente y créditos

En el *Informe de estabilidad del sistema financiero* podemos apreciar la visión de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP sobre el panorama del sistema financiero peruano en base al análisis de los resultados de las políticas macroprudenciales, que tienen un enfoque en la regulación cuyo objetivo es mitigar los riesgos financieros.

Este estudio nos permite conocer la resistencia del sistema financiero peruano, a partir de la evaluación prospectiva, ante potenciales acontecimientos macroeconómicos adversos; así como también sus principales vulnerabilidades y fortalezas, incluyendo el planteamiento de políticas públicas que contribuyan a salvaguardar su estabilidad. Para ello, la SBS empleó información estadística remitida por las entidades financieras como parte del proceso de supervisión; en este caso, a junio de 2019.

Para el presente libro, estimamos pertinente extraer algunos resultados presentados en este informe, que tienen relación con los tipos de cliente y de créditos (temas que hemos abordado anteriormente). Esto con la finalidad de que el aprendiz y futuro asesor

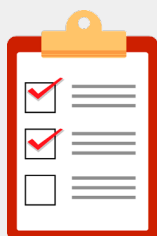
financiero tenga una visión de los potenciales riesgos que se podrían presentar cuando la evaluación crediticia cuantitativa y cualitativa que se realiza carece de profundidad técnica, y, a su vez, deteriora la calidad crediticia de los deudores. Es importante recordar que estos riesgos generan la necesidad de mayores reservas para créditos incobrables; por lo tanto, reducirá en forma paulatina los excedentes y utilidades del intermediario financiero.

En lo siguiente podemos revisar las ideas más relevantes del informe de la SBS, que, sin duda, ayudará a los aprendices en su desenvolvimiento en las CMAC:

- » «En un contexto de menor crecimiento económico es importante analizar el comportamiento de los deudores de los portafolios más sensibles al ciclo económico, en particular al portafolio de la micro y pequeña empresa (mype). El análisis realizado muestra que existe un mayor riesgo observado entre las microempresas que migraron hacia pequeñas empresas, especialmente entre aquellos deudores que mantienen deuda con más de una institución financiera».
- » «El mayor riesgo asociado a las empresas que migran desde la micro hacia la pequeña empresa no implica que la migración sea negativa, sino que representan segmentos más vulnerables que deben tener un acompañamiento para lograr su crecimiento junto con una mejor gestión. Se observa que nueve de cada diez microempresas que migran a pequeñas empresas logran mantenerse al día en sus pagos en el sistema financiero en un horizonte de un año. De esta manera, si bien el riesgo de las empresas que migran es mayor a las que nacen como pequeñas empresas, este crecimiento, si viene acompañado de una adecuada gestión, puede llevar a la consolidación de la mayoría de las microempresas que se convierten en pequeñas empresas».
- » «La Superintendencia como parte de sus labores de control realiza un monitoreo periódico a la calidad de la tecnología

crediticia utilizada por las empresas supervisadas para el financiamiento de las mype, así como a los sistemas de gestión del riesgo de sobreendeudamiento. Los resultados de los análisis de migración y de ratios de incumplimiento mencionados anteriormente, así como otros análisis de riesgo realizados a partir de la información remitida por las empresas supervisadas, son incorporados en el proceso de supervisión de la gestión del riesgo de crédito realizado por la SBS, incluido el riesgo de sobreendeudamiento, particularmente en aquellas que muestran alertas de riesgo. La ejecución del referido proceso de supervisión conlleva a la identificación y formulación de recomendaciones o medidas correctivas, que suponen, por ejemplo: la mejora de la tecnología crediticia utilizada por las empresas para el otorgamiento de préstamos a las mype, entre otros segmentos de negocio; la revisión y afinamiento de los parámetros de riesgo utilizados para la admisión crediticia; mayores controles y seguimiento respecto al nivel global de endeudamiento de los clientes de las empresas, entre otros aspectos. Asimismo, cabe indicar que la regulación prudencial contempla la exigencia de provisiones genéricas adicionales a una empresa supervisada cuando se identifican debilidades materiales en su gestión del riesgo de sobreendeudamiento» (SBS, 2019).

ACTIVIDAD 2



Crédito empresarial en el Perú

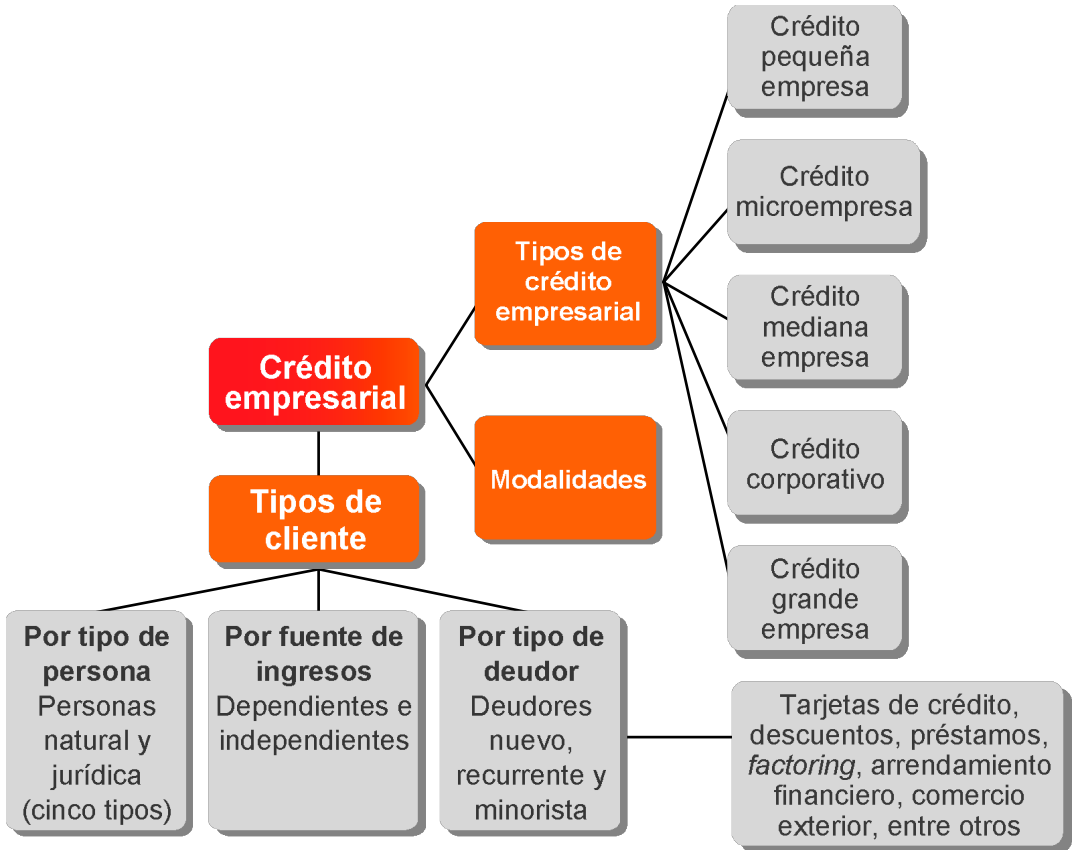
A fin de constatar los conocimientos adquiridos, desarrolla los siguientes ejercicios:

1. Identifica y escribe la idea principal del caso presentado anteriormente.
2. Un cliente con una pequeña empresa de abarrotes posee un solo crédito y un endeudamiento reportado en el mes actual de S/16,750, pero desea adquirir un nuevo crédito para cubrir otros gastos que se le presentarán

al ampliar su negocio. ¿Qué tipo de crédito se le debería otorgar al cliente teniendo en cuenta el nivel de deuda registrado?

3. Identifica cinco negocios cerca de tu vivienda o centro de estudios, e investiga qué tipos de empresa son.
4. Menciona tres características de una E. I. R. L.
5. Investiga y determina cuatro similitudes que existen entre las S. A. A. y S. A. C.
6. Lee detenidamente el caso: El señor Soto es un cliente de una CMAC desde el año 2008, y posee un negocio de ropa de niños. Su último crédito lo terminó de pagar en diciembre de 2017, con un excelente historial crediticio. Los últimos días de noviembre de 2019, regresó a la CMAC para solicitar un crédito que le permitiría surtir su negocio para la Navidad. ¿Qué tipo de deudor sería el Sr. Soto? Analiza y justifica tu respuesta.

Figura 2: Esquema resumen del capítulo 1



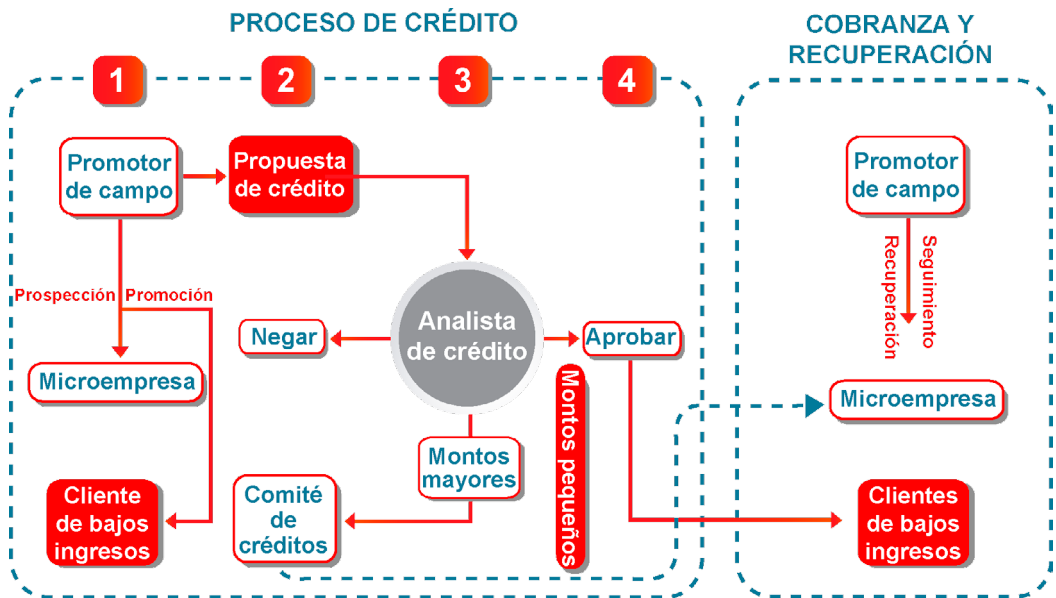
Fuente: Elaboración propia.



**PROCESO PARA EL
OTORGAMIENTO
DE CRÉDITOS
EMPRESARIALES
EN LAS CMAC**

Los CMAC tienen estandarizados flujogramas de trabajo que permiten sistematizar los procesos para el otorgamiento de créditos. Esta actividad operativa se encuentra alineada con la matriz de riesgos de cada entidad financiera, con el fin de determinar los riesgos, las probabilidades de ocurrencia y el impacto en el negocio de forma oportuna. Aunque los procesos se estandarizan para cada producto, existen particularidades en cada fase. Revisemos la siguiente figura relacionada con el proceso crediticio de las micro y pequeñas empresas propuesto por el BCRP.

Figura 3: Proceso estandarizado de los créditos en el sector microfinanciero



Fuente: Tomada de Exitoso desarrollo de las microfinanzas en el Perú. *Revista Moneda*, 151, 13-18 (Quispe, León y Contreras, 2012).

De acuerdo a la figura anterior, según Quispe, León y Contreras (2012), como se evidenció en algunas IF, se contrataban promotores para apoyar a los asesores financieros. Si bien su labor implicaba altos costos operativos, había argumentos suficientes para considerar que este sería el medio adecuado en la eficiencia operativa (hoy discutida abiertamente por la inserción de la tecnología crediticia).

Igualmente, los autores afirmaron que el negocio crediticio genera costos operativos que no dependen del tamaño del crédito (por ejemplo, centros de atención telefónica, impulsadoras, sistemas de registro, *back office*, entre otros). Es decir, mientras los créditos tengan un menor monto, más alto será el interés para cubrir los costos fijos, además del elevado nivel de riesgo de los clientes y potenciales clientes.

En ese sentido, las tasas de interés se reducirán siempre y cuando haya avances en los procesos organizacionales, sin dejar de lado la promoción con información sobre las condiciones de los créditos, de forma tal que se dé una competencia sana entre las entidades del sector financiero.

Específicamente, las CMAC consideran las siguientes fases dentro de su flujograma para el otorgamiento de créditos empresariales.

2.1 Prospección

En esta fase se busca promocionar los productos de créditos y constituir un primer filtro de las solicitudes que recibe el asesor financiero, a fin de asegurar el pase al proceso de evaluación. Para que esta fase se realice eficientemente, será necesario que el asesor financiero tenga una guía práctica de principios de mercadeo y que conozca los distintos productos y servicios que ofrece la CMAC, con el objetivo de exponer de forma transparente sus beneficios y costos (atributos).

También es importante que cuente con una guía uniforme de presentación con puntos básicos: (a) saludo, identificarse como representante de su institución; (b) ser empático con el cliente; (c) mercadear los atributos principales del crédito empresarial (rapidez en el trámite, requisitos mínimos, análisis en el lugar del negocio, tasas competitivas y garantías flexibles), d) escuchar la necesidad del cliente para empezar la relación y ratificar su puesto, y, e) entregar una tarjeta de presentación y volantes.

En esta fase es fundamental controlar los tiempos de respuesta al cliente y procurar brindar información transparente para no tener futuras quejas y reclamos del usuario financiero.

2.2 Evaluación

Se determina a través de la obtención de información de fuentes internas y externas del cliente o potencial cliente, para saber qué créditos pueden otorgarse y cuáles deben rechazarse. El propósito de la evaluación de créditos es cuantificar el nivel de riesgo de crédito del deudor y sus contrapartes, para determinar si cumple con los niveles de apetito y tolerancia fijados por la CMAC. La valoración del riesgo de crédito, indistintamente del monto, se realiza a través de la identificación y la evaluación de ocho componentes: entorno, dirección, capacidad de pago, moral de pago, situación financiera, plan de inversión, colaterales y condiciones.

Para deudores minoristas, la evaluación se sustenta con el uso intensivo de técnicas de contacto personal entre el potencial deudor, sus contrapartes y el asesor financiero, lo que permite generar información relevante sobre la capacidad de dirección del negocio, el flujo de ingresos y egresos de las unidades económica y familiar, y obtener referencias respecto a la voluntad de pago.

Los asesores financieros deben tener en cuenta que el grado de complejidad de esta fase depende del tipo y destino del crédito, las relaciones de vinculación del cliente o potencial cliente y la exposición a riesgos específicos; así como también evitar la falsificación de datos, ya que esto alimenta el fraude interno y la falta de repago estable.

2.3 Aprobación

Las CMAC establecen niveles de aprobación en función a la jerarquía que presentan los funcionarios, asignándoles autonomías según la exposición del crédito. Las resoluciones serán dadas en el expediente físico o virtual del crédito con los controles de seguridad de información adecuados, y las opiniones que se encuentren deberán estar debidamente rubricadas (un acta de aprobación es deseable para transparentar los términos aprobados de la operación).

2.4 Desembolso

Tiene por finalidad entregar de manera simple, segura y oportuna el monto de los créditos aprobados a los clientes. La autorización del desembolso del crédito será realizada por el personal del área de operaciones, que cuenta con las atribuciones para la verificación de documentación y otras condiciones establecidas en la propuesta del crédito.

Los desembolsos podrán ejecutarse en función a la exigencia del cliente, vía electrónica, transferencia bancaria, cheque, orden de pago o efectivo, según la política de desembolsos de cada CMAC.

2.5 Operaciones y mantenimiento

En esta fase se brinda al cliente o potencial cliente los mecanismos necesarios para realizar las actividades posteriores al desembolso del crédito, como, por ejemplo, pagos de cuotas de créditos, amortizaciones, cancelaciones y cambios de condiciones (tasas de interés, fechas de pago, montos y cuotas), ventas de lotes adjudicados (facilidad de compra), devolución de joyas de los créditos cancelados, entre otras.

2.6 Seguimiento y recuperación

Se realizan actividades previas a la detección de eventos de riesgo, a través de señales de alerta establecidas. El detalle del proceso de seguimiento se deberá encontrar en el manual de gestión de riesgos del área respectiva.

Cada entidad tiene su política y procedimientos de seguimiento y recuperación de préstamos, que, en general, contemplan las acciones a seguir según el intervalo de atrasos en la mora. Asimismo, dependiendo de la gravedad, tanto en el saldo de capital como en la antigüedad de la mora se designan a los responsables para la recuperación de los préstamos.

En esta fase, es importante que el asesor financiero cierre las brechas en las cuales podría acarrear el riesgo crediticio para las operaciones. Por ejemplo, velar por la aplicación de los pagos de forma correcta por parte del deudor; evitar incumplir con el envío de documentación para que se contabilice el pago; constatar que las autorizaciones de débito sean puntuales; verificar que la firma de la documentación de los pagos recibidos de los clientes sea correcta para evitar fraudes en ventanilla, entre otras.



Caso: Promoción de créditos en una CMAC

Tema: Proceso para el otorgamiento de créditos empresariales

El primer sábado del mes agosto, una CMAC organizó una campaña de promoción en el barrio Buenos Aires en la ciudad de Piura, que consistió en la visita de un grupo de asesores financieros (puerta a puerta) para promocionar los productos de la institución. Antes de esta labor, los asesores y su líder se reunieron para organizar los materiales y herramientas que llevarían (lapiceros, tarjetas de presentación, volantes, entre otros), y corroborar que todos estuvieran bien uniformados e identificados (uso de *fotochecks*). El líder a cargo aprovechó en reforzar a cada asesor la manera adecuada para acercarse a los clientes (desde el saludo hasta la despedida), así como les recordó la importancia de escuchar a cada persona y contar con la información correcta para un análisis cuantitativo y cualitativo más profundo.

Al finalizar la promoción y regresar a la oficina, los asesores financieros junto a su líder analizaron las ventajas de captar clientes en campo y realizaron un resumen de las personas que se animaron a solicitar un crédito, con el fin de efectuar el seguimiento y evaluar la efectividad de la promoción.

Una semana después de esta actividad, se acercó a la CMAC el Sr. Juan buscando a la asesora Sharon Vidal, quien le había

indicado que era necesario que llevase documentación a la institución financiera para adquirir un crédito que le permitiría mejorar su negocio. Al recibir los documentos, la asesora confirmó los datos del cliente y de su esposa; realizó los filtros correspondientes en la central de riesgos para conocer su endeudamiento externo, y validó la veracidad de cada documento.

Dentro de la evaluación que efectuó, recopiló información sobre el entorno del cliente, el rubro del negocio, el plan de inversión y las condiciones del crédito (TEA y plazos). Pero, además, al día siguiente, decidió acercarse al negocio y domicilio (sin indicarle al cliente la hora exacta), con el objetivo de validar la información proporcionada por el Sr. Juan con sus vecinos y su entorno más cercano.

Sharon, después de realizar los cruces de información, armó el expediente del Sr. Juan y presentó la solicitud al comité de créditos, que, finalmente decidió aprobar el crédito tras una exhaustiva evaluación. De esta manera, la asesora pudo informarle a su cliente que el crédito había sido aprobado y que podía acercarse a la CMAC para efectuar el desembolso.

Muy emocionado por la noticia, el Sr. Juan se dirigió a la CMAC para que Sharon le entregase su expediente y así él se dirigiera a la plataforma a presentarlo junto con su DNI. Para esto, se le abrió una cuenta de ahorros a fin de pudieran abonar el monto desembolsado y el cliente no saliera de la entidad con dinero en efectivo arriesgando su seguridad.

Actualmente, el registro de los datos del cliente en el sistema permite a la CMAC identificarlo para futuras promociones, y comunicarse con él para recordarle sus fechas de pago y así evitar que su crédito caiga en mora.

ACTIVIDAD 3



Proceso para el otorgamiento de créditos empresariales en las CMAC

Para recordar lo aprendido, responde las siguientes preguntas:

1. ¿Por qué la fase de prospección es importante dentro del crédito empresarial?
2. ¿Cuál es el propósito para llevar a cabo el proceso de evaluación de un cliente potencial de un crédito empresarial?
3. ¿Cuáles son los criterios mínimos para realizar la evaluación de un cliente que solicita un crédito empresarial?
4. ¿En qué fase del proceso de otorgamiento de créditos se formaliza la aprobación de la solicitud y cómo se denomina el instrumento?
5. ¿Por qué las fases de seguimiento y recuperación son claves para el otorgamiento de créditos empresariales?

Figura 4: Esquema resumen del capítulo 2



Fuente: Elaboración propia.



**EVALUACIÓN
PARA CRÉDITOS
EMPRESARIALES EN
LAS CMAC**

La evaluación resulta un tema crucial para comprender la filosofía de la tecnología crediticia de las CMAC, la cual ha exportado al mundo principios prácticos en la concesión de préstamos empresariales, especialmente para el sector de las micro y pequeñas empresas.

Al finalizar la década del ochenta, en un contexto de represión financiera que vivía el país, con el apoyo de la Cooperación Técnica Alemana (GIZ), las CMAC dieron un paso importante para su éxito en el sistema financiero a nivel nacional, que replicaba la banca universal de las Sparkassen (cajas alemanas) en el Perú. En ese tiempo, las limitaciones estructurales que se evidenciaban en cuanto al financiamiento de créditos para poblaciones de bajos recursos eran innumerables, sobre todo por las históricas barreras burocráticas para obtener información, la contabilidad formal exigida y las garantías de fácil liquidación (hipotecas o prendas industriales).

En ese sentido, la cooperación destacó por el nuevo enfoque que proponía y el rol de la tecnología crediticia basada en la confianza del capital humano, para aliviar y resolver el bajo acceso de los sectores más desfavorecidos. Dicho enfoque consistió en cambiar el principio tradicional de las garantías liquidables como elemento decisorio de cualquier oferta de financiamiento, especialmente para las micro y pequeñas empresas.

La confianza en el talento humano significaba formar a un agente, es decir, a un profesional egresado de una universidad, para que, después de un largo y estricto proceso de capacitación, se desempeñe como el puente entre la institución y los empresarios, y construya flujos de caja, balances y toda la información cualitativa necesaria para elaborar la propuesta de financiamiento. Por ende, las CMAC reclutaron profesionales ávidos de participar en el desafío de constituirse en protagonistas de la construcción de un nuevo sistema de intermediación financiera en el país, el cual promovió el crecimiento y desarrollo económico de grandes masas de empresarios a niveles micro y pequeño.

Este capital humano posee diversas capacidades a tal punto que, en el contexto global, ha sido reconocido como el primer país en lograr romper paradigmas en el financiamiento de los sectores populares de

la economía. No obstante, esto no hubiera sido posible sin la disciplina financiera del desarrollo empresarial de las CMAC, el cual implicaba tener una excelente trayectoria en captación de ahorros y depósitos del público. Cabe destacar que, en ningún país, se ha podido replicar este desarrollo, y eso se debe a la prudencia del ente supervisor de los operadores no bancarios (SBS).

Desde sus inicios, las CMAC practicaron la intermediación financiera, movilizando ahorros de las unidades familiares superavitarias hacia las unidades familiares deficitarias (captación de depósitos del público y colocación de créditos). Para un aprendiz, esto significa que la aplicación de la filosofía de la concesión crediticia implica la valoración y conocimiento acerca de la importancia del ahorro, que constituye la fuente de su capital de trabajo sobre el cual basará su desempeño para ser evaluado y permanecer en la CMAC.

En ese sentido, el capital que coloque cada asesor financiero deberá ser siempre recuperado para no comprometer su trabajo ni poner en peligro el dinero de los pequeños ahorristas que depositan su confianza en la CMAC. He aquí la diferencia clave entre un asesor financiero y un profesional que solo canaliza recursos, sea del Gobierno o de préstamos blandos (tasas de interés bajas) del exterior.

Por todas estas razones, las herramientas que se brindarán en este capítulo son importantes, básicamente porque aportan al éxito de un trabajo impecable en la concesión de préstamos, sin prescindir de los principios fundamentales para otorgamiento. Por ejemplo, en esta labor es necesario que todos los asesores financieros visiten los negocios y los domicilios de sus clientes, ya que se trata de personas a las cuales les es difícil encontrar una dicotomía entre los flujos de caja para la vida familiar y empresarial.

En ese contexto, se requiere de un instrumento que refleje esta fungibilidad del dinero y solo se logra formulando cuantitativamente el flujo de caja neto, para decidir si existe capacidad y voluntad de pago por parte del cliente. Esto se relaciona con el enfoque de la tecnología crediticia de las CMAC, que se expande al ámbito sociológico y demográfico, y complementa así la información financiera cuantitativa con la cualitativa.

Si bien los criterios para el otorgamiento de créditos pueden ser variados, en la experiencia ha sido evidente la importancia del sentido común en la opinión cualitativa de un financiamiento o una solicitud de préstamo. Al respecto, los siguientes subcapítulos describirán las herramientas más importantes para el soporte conceptual del aprendiz.

3.1 Análisis cualitativo

Es la construcción de una relación personal del asesor financiero con el cliente para conocer sus necesidades financieras. Este análisis consiste en visitar el negocio y hogar del cliente para registrar las primeras impresiones que serán de utilidad en el proceso de evaluación, no obstante, suele evidenciarse la falta de valoración y seriedad de los asesores financieros en cuanto al trato de la información cualitativa, lo que influye algunas veces en el incumplimiento de pagos.

Para efectuar un análisis adecuado, es necesario que los asesores financieros tengan un conocimiento pragmático de la realidad de sus clientes. Por ejemplo, es ilusorio e ingenuo pensar que los créditos por pagar en el pasivo del balance, se sustentará solo con datos del reporte de la central de riesgos. Aquí se evidencia la importancia de indagar en campo acerca de la magnitud de créditos del solicitante, que son difíciles de ser rastreados (dinero que el cliente puede deber en la farmacia, zapatería, bar, bodega, panadería, junta con vecinos, entre otros). Esta información solo se conseguirá con el trabajo profesional y la honestidad del colaborador de la CMAC.

Otra falla que puede frenar el desarrollo profesional de un asesor financiero es acostumbrarse a ser un encuestador que solo llena formularios y calcula automáticamente los flujos de caja sin analizar las cifras. El secreto fundamental es conocer al cliente partiendo de preguntas relacionadas con sus gastos, para luego abordar las ventas o ingresos. Si no mantiene ese orden, es posible que pierda oportunidades para registrar y presentar una información razonada que sea validada por el comité de créditos.

Para validar la información cualitativa, al igual que para el otorgamiento de créditos de consumo, se recomienda que el asesor financiero aborde a las personas claves de la unidad familiar del solicitante, quienes suelen tomar decisiones en el hogar. Esto con la finalidad de descubrir los vacíos en los que se pierde la liquidez y el nivel de capitalización patrimonial del negocio.

Es posible que el asesor financiero encuentre a un cliente que mantiene un patrimonio de S/120,000 y que gane anualmente S/36,000. Esto solo lo validará, de manera directa, con la constatación de la siguiente información cualitativa: reporte de la central de riesgo, historial crediticio interno, referencias bancarias, comerciales, personales o familiares, zona de residencia, tipo de vivienda y acceso a servicios públicos, competidores (ceranos, probabilidad de quiebra, gestión comercial, etc.), localización de las garantías, compradores (estables, asalariados, público en general, etc.), unión y cooperación de la familia o conflictos en su entorno (delincuencia, corrupción, etc.) y vinculaciones que desestabilizan el negocio.

3.2 Análisis cuantitativo

En este análisis se trata de minimizar el riesgo crediticio, teniendo en cuenta la posibilidad de que el crédito a otorgar no sea recuperado según las condiciones que se pactaron con el cliente. Asimismo, consiste en determinar la capacidad de pago del solicitante para pronosticar el flujo de caja neto mediante la estimación del balance y el estado de resultados que son funciones claves del asesor financiero.

Los empresarios propietarios de micro o pequeñas empresas carecen de una contabilidad formal y generalmente no están en condiciones de proporcionar la información requerida para un análisis de crédito tradicional. Por esa razón, la estimación de los estados financieros que son formulados por el asesor financiero se lleva a cabo cada mes de forma estandarizada (excepto para el balance que se formula durante la visita), luego de haber efectuado un levantamiento de datos *in situ*, es decir, en la empresa y domicilio del cliente o potencial cliente.

De esta manera, en la recolección de información, este enfoque permite mantener a niveles muy bajos los costos de transacción para la clientela, y paralelamente reduce los índices de incobrabilidad del portafolio de las CMAC.

A continuación, conozcamos de forma más detallada acerca del balance y estado financiero que debe formular el asesor financiero para una adecuada evaluación cuantitativa.

3.2.1 Balance general

Se trata de un estado financiero correspondiente a un periodo determinado, que se compone de dos partes: activos o inversiones, y fuentes de financiamiento ajenas (pasivo) o propias (patrimonio).

El asesor financiero estima este balance con cifras aproximadas de los principales rubros del activo, pasivo y patrimonio. Un criterio fundamental en la formulación de las cuentas en el lado del activo es el grado de liquidez, es decir, la capacidad o velocidad de circulación de las cuentas para convertirse en dinero en efectivo; por eso, las cuentas se ordenan de manera descendente de mayor a menor grado de convertibilidad. Por ejemplo, la primera cuenta es la **caja** (dinero en efectivo), y la última es el **activo fijo**, que correspondería a una venta que demorará en convertirse en dinero en efectivo. El criterio para ordenar las cuentas del pasivo es el grado de exigibilidad u obligatoriedad en el reembolso de lo pactado.

En cuanto a la estimación del patrimonio, generalmente de personas naturales, resulta de la resta del activo menos el pasivo. En el caso de empresas jurídicas, debe establecerse un registro estricto del capital pagado y suscrito por los propietarios o socios de la empresa, más los remanentes que se adicionan por resultados del ejercicio u otros conceptos.

El balance se puede presentar de forma horizontal o vertical. A continuación, veamos en la figura las principales cuentas del balance:

Figura 5: Ejemplo de balance general

EMPRESA XYZ				
BALANCE GENERAL - HORIZONTAL				
				<i>Horizontal</i>
PARTIDAS CONTABLES	BALANCE		VARIACIONES	
	31.07.20	31.07.19	ABSOLUTA	RELATIVA
Caja y bancos	623	587		
Inversiones transitorias	2,115	1,450		
Cuentas por cobrar netas	19,482	14,302		
Inventarios	27,834	21,696		
Gastos diferidos	1,640	1,872		
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	51,694	39,907		
Terreno y edificio neto	67,317	69,834		
Planta y equipo neto	44,243	36,549		
TOTAL ACTIVO FIJO	111,560	106,383		
Otros activos	6,041	1,804		
TOTAL ACTIVO	169,295	148,094		
Cuentas por pagar a proveedores	13,138	8,315		
Préstamos por pagar a acreedores del sector financiero	2,710	2,417		
Préstamos por pagar a acreedores del sector informal	4,382	3,981		
Provisiones acumuladas	11,066	10,623		
TOTAL PASIVO CIRCULANTE	31,296	25,336		
Documentos o pagarés	24,880	20,427		
Préstamos hipotecarios por pagar	53,511	56,089		
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	78,391	76,516		
TOTAL PASIVO	109,687	101,852		
Capital pagado	30,000	20,000		
Utilidades retenidas	13,208	9,842		
Resultado del ejercicio económico	16,400	16,400		
TOTAL PATRIMONIO	59,608	46,242		
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	169,295	148,094		

Fuente: Elaboración propia.

3.2.2 Estado de resultados

Conocido también como estado de pérdidas y ganancias, resume el resultado de las operaciones de una empresa en un periodo determinado, permitiendo evaluar su desempeño en cuanto a la utilidad o pérdida.

Como mencionamos, el asesor financiero debe formular el estado de resultados de forma estandarizada para el periodo promedio mensual. La estimación de cada cuenta no se concentra en el criterio contable tradicional por fines pragmáticos, como, por ejemplo, la cuenta de costo de ventas, que generalmente se estima con la ayuda de cálculos complementarios a través de los márgenes de comercialización o producción (costeo de productos).

El resultado final del estado de ganancias y pérdidas puede ser positivo o negativo, pero no debe considerarse crucial para el dimensionamiento del monto de una cuota de reembolso de un préstamo, debido a que, al primar los criterios económicos en su formulación, el resultado no es el dinero en efectivo o flujo. Por ejemplo, las ventas del crédito no constituyen un ingreso financiero, ya que normalmente se recupera en los plazos pactados; así como tampoco el costo de ventas, porque se formula en base a estimaciones complementarias.

Figura 6: Ejemplo de estado de resultados

EMPRESA XYZ				
ESTADO DE RESULTADOS - HORIZONTAL				
				<i>Horizontal</i>
PARTIDAS	P&G		VARIACIÓN	
	31.07.20	31.07.19	ABSOLUTA	RELATIVA
Ventas netas	180,203	156,562		
Costo de ventas	108,212	90,834		
UTILIDAD BRUTA	71,991	65,728		
Gastos de venta	14,857	12,681		
Gastos de administración	15,566	14,109		

TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	30,423	26,790		
UTILIDAD DE OPERACIÓN	41,568	38,938		
Gastos financieros	19,907	19,064		
Otros gastos	987	537		
Otros ingresos	819	643		
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO	21, 493	19,980		
Impuesto a la renta	6,448	5,994		
UTILIDAD NETA	15,045	13,986		

Fuente: Elaboración propia.

3.2.3 Situación económica de la unidad familiar

De acuerdo con la tecnología crediticia que utilizan las CMAC, no se puede separar la economía familiar del negocio, por ende, se contemplan los dos para el proceso de evaluación. En contraposición con el análisis de la banca tradicional, que prioriza los aspectos patrimoniales, esta tecnología presta mayor importancia a la capacidad moral de pago del cliente o potencial cliente según el flujo de caja neto de su unidad familiar.

En ese sentido, el asesor financiero deberá estimar el flujo promedio mensual de ingresos y egresos del negocio, al cual también hay que adicionar otros ingresos empresariales si los hubiera (por ejemplo, alquiler de una habitación dentro del domicilio del cliente), para conocer si hay un margen de beneficio que permite autofinanciar compromisos adquiridos; de lo contrario, estaría frente a un negocio subsidiado por otros ingresos de la unidad familiar.

Al flujo de la empresa o negocios adicionales se le restan los egresos familiares (gastos de la canasta familiar), contemplando un rubro de ajuste para conservar la estimación (si hubiera ingresos familiares adicionales, deberían sumarse al flujo de caja).

El presente estado representa el flujo de ingresos y egresos de la Microempresa durante un periodo de tiempo. Es importante porque a través de él podemos conocer la estructura de los ingresos y egresos de la empresa a financiar. Su finalidad es dar a conocer concretamente si el negocio arroja un margen de beneficio que permita autofinanciar sus cargas financieras; de lo contrario, sería un negocio subsidiado por otros ingresos de la unidad familiar.

Figura 7: Ejemplo de flujo de caja neto

UNIDAD SOCIOECONÓMICA XYZ			
FLUJO DE CAJA - HORIZONTAL			
PARTIDAS			FÓRMULA
A	=	INGRESOS DEL NEGOCIO	Suma (B + C + D + E)
B	+	Ventas al contado	
C	+	Recuperación de cuentas por cobrar	
D	+	Venta de activos	
E	+	Otros ingresos netos de otros negocios	
F	=	GASTOS DEL NEGOCIO	Suma (G + H)
G	-	Compras	
H	-	Gastos de administración	
I	=	FLUJO DE CAJA DEL NEGOCIO	Resta (A - F)
J	+	INGRESOS DE LA UNIDAD FAMILIAR	
K	-	GASTOS DE LA UNIDAD FAMILIAR	
L	-	Ajustes por omisiones (un % de los gastos familiares)	
M	=	FLUJO DE LA CAJA NETO DE UNIDAD FAMILIAR	= (I + J - K - L)

Fuente: Elaboración propia.

3.2.4 Plan de inversión

Al financiar una micro y pequeña empresa, se invierte parte de su balance; por eso, es importante conocer el efecto que tendrá el crédito en el negocio, según el plan de inversión propuesto. No obstante, es conveniente que el asesor financiero comprenda que la propuesta de un plan de inversión no descarta la posibilidad de que el crédito sea destinado a otras actividades secundarias, como, por ejemplo, gastos familiares.

Considerando lo mencionado, desde el inicio del proceso de evaluación, se recomienda validar la capacidad de liquidez del cliente o potencial cliente, para mitigar el riesgo de sobredimensionar el monto del préstamo o que pague a través del flujo de caja neto de su unidad familiar.

El plan de inversión toma relevancia a partir de una cantidad de préstamos, por ejemplo, para pequeñas y medianas empresas, porque es un sustento del destino del crédito. Sin embargo, resulta irrelevante para una microempresa, tal como lo explicamos anteriormente, debido a la dicotomía de las unidades familiares en el manejo de sus finanzas.

El asesor financiero debe tomar con mucha cautela la propuesta del plan de inversión que le entrega el solicitante, y corroborar que la solicitud de financiamiento sea justificable, profundizando la evaluación con la mayor cantidad de información posible. También tener en cuenta que, en el caso de emprendedores sin experiencia de financiamiento, muchas veces estos clientes se sesgan a su plan de inversión, no obstante, debe validarse con la capacidad de pago del solicitante, para mitigar oportunamente la incobrabilidad de los préstamos. Lo importante en este caso es analizar de qué manera es altamente estable o especulativo el plan de inversión que indica el cliente, y cómo impactaría en la devolución de la deuda.

En el comité de créditos pueden presentarse casos en los que el asesor financiero quiere defender un préstamo de un cliente, de forma sesgada, sin advertir que las posibilidades de pago experimentan una gran brecha con la realidad. Incluso otros miembros del comité de créditos pueden pasar por alto estos casos que, a futuro, se convertirán en préstamos críticos en el proceso de recuperación.

Por eso, se sugiere constatar que el destino del crédito se enfoque en el factor mercado, es decir, en el aumento de la demanda y en la disminución de los costos del negocio, y, a su vez, considerar que no es lo mismo invertir en capital de trabajo que en un activo fijo o consumo.

La suspicacia de un asesor financiero debe estar en base a si la generación del apalancamiento del préstamo genera suficiente liquidez para fortalecer la capacidad de pago del deudor. Esta se deduce por sentido común, cuando se evalúa el destino del préstamo a través del plan de inversión.

Un financiamiento para capital de trabajo normalmente no tiene objeción por el destino, aunque sí en la dimensión del monto. En el caso de una inversión en activos fijos, probablemente se necesitará periodo de gracia, y, por lo tanto, no generará excedentes para apoyar el pago de la deuda. Esto solo es posible detectar si se trabaja en términos de flujos de caja más precisos y, al mismo tiempo, apoyándose en proyecciones del préstamo.

3.3 Análisis de garantías

El respaldo de un crédito con garantías no es un factor determinante en la decisión de otorgamiento de un crédito empresarial. Como sabemos, el grupo objetivo de las CMAC se caracteriza por poseer una escasa acumulación de bienes, por tal razón, las garantías que se aceptan son en un alto porcentaje no convencionales y difícilmente liquidables en los procesos de recuperación.

Desde el punto de vista del análisis del riesgo crediticio, la tecnología crediticia de las CMAC se fundamenta sólidamente en la toma de decisiones razonadas que están en función a la moral de pago (evaluación cualitativa) y a la capacidad de pago (análisis cuantitativo); tal es así que la exigencia de garantías para aprobar un crédito se torna secundaria. Una garantía solo toma relevancia cuando la evolución hacia el nivel crítico se acelera por el por el deterioro de la clasificación del riesgo de la operación de crédito.

No obstante, es preciso recalcar que cada CMAC tiene una política crediticia que establece las exigencias de garantías en función al nivel de la cuantía solicitada y de la acumulación en bienes patrimoniales.

3.4 Propuesta de crédito

También llamada propuesta de financiamiento, esta actividad se realiza posterior a la evaluación en campo (negocio y unidad familiar), y consiste en elaborar y fundamentar la cantidad de dinero que ha solicitado el cliente o potencial cliente al asesor financiero.

En esta parte del proceso, el asesor financiero debe conocer a profundidad la información que obtuvo de la solicitud del crédito y que constató en campo. Por lo tanto, es importante que esté convencido del sentido negativo o positivo de la propuesta que presentará, para luego anotar los elementos de juicio necesarios, de manera sencilla y adecuada, a fin de que la instancia que resuelve se forje un concepto o panorama más claro sobre el solicitante y su situación financiera.



El asesor financiero debe evitar transcribir los datos de la solicitud sin antes haberlos evaluado y validado; así como también brindar información fidedigna y no concentrarse solo en las cuestiones que sean agradables y que el comité de crédito desea escuchar. La independencia mental le otorga seguridad y convicción al asesor que expone el caso.

Como hemos podido aprender a lo largo del capítulo, los insumos para la elaboración de la propuesta se obtienen de la información cualitativa y cuantitativa recolectada a lo largo del proceso de evaluación; pero, no es lo único que se necesitará. A continuación, revisemos algunas recomendaciones para realizar una propuesta de financiamiento debidamente razonada.

3.4.1 Recomendaciones para la propuesta de crédito

Dependiendo del tipo de crédito que se proponga, recomendamos que el asesor financiero pueda recoger información cualitativa y cuantitativa. Por ejemplo, para una solicitud de crédito microempresa, podría contemplar los siguientes aspectos:

- a. Breve comentario de la unidad familiar
- b. Opinión sobre la voluntad de pago
- c. Narrativa corta del historial de pagos
- d. Apreciación resumida sobre la situación financiera
- e. Términos o condiciones del préstamo propuesto (plazo, forma de pago, tasa de interés, garantía, cuota, entre otros)

Cuando se trata de prestatarios o clientes nuevos, el asesor financiero debe estimar la necesidad de financiamiento más cercana y real a los requerimientos de la unidad familiar. Esta cifra tiene que ser lo suficiente como para no dar lugar a solicitudes de créditos paralelos rápidamente; pero, a su vez, los montos y plazos a fijar deben estar acordes a la capacidad de pago del solicitante y al tipo de negocio que posee.

Normalmente, las CMAC a través de los formularios del área de créditos o negocios, estandarizan pautas para que el asesor financiero formule, de manera comparativa y teniendo como base la información de la solicitud del cliente, criterios o

recomendaciones para las condiciones financieras que tenga que presentar al comité de crédito o nivel resolutorio del préstamo.

A continuación, basados en datos hipotéticos claves (p. ej., flujo de caja neto, activos, pasivos, capital de trabajo, etc.), presentamos los criterios básicos que debemos considerar durante el diseño de las condiciones financieras de una propuesta de crédito, como, por ejemplo:

- » El flujo de caja
- » El nivel de endeudamiento futuro
- » El capital de trabajo y el plan de inversión

En lo siguiente, podemos observar cómo elaborar herramientas para la aproximación de las condiciones financieras a proponer al comité de crédito o nivel resolutorio.

- a. **Diseño fundamentado en el flujo de caja neto:** comenzamos a indagar cuál sería el monto de cuota a pagar, con el apoyo del flujo de caja neto pronosticado durante la evaluación y el análisis. Luego, procedemos a validar el parámetro en la política de crédito, a fin de conocer el máximo porcentaje que se debe comprometer para el reembolso mensual de un préstamo (equivale a decir cuota).

Ahora, supongamos que, en la política de crédito vigente, hay una tolerancia hasta del 75 % del flujo neto. Sobre esto, podemos multiplicar 0.75 por el monto del flujo de caja neto. Usemos como supuesto que el flujo neto de caja asciende a S/514.73, con lo cual el monto máximo de la cuota, al aplicar la política, ascendería a S/386.05.

Seguidamente, comparamos esta cuota calculada de S/386.0 con el monto a pagar deseado por el cliente (imaginemos que el monto indicado fue de s S/400). Con esta primera aproximación, podemos validar que S/386.05 resulta plausible de aceptar, ya que es una cifra

que se acerca a los S/400 que el cliente desearía pagar. Por lo tanto, su deseo estaría cubriendo fácilmente el pago de la cuota.

Después de esta primera aproximación, procederemos a estimar el plazo probable del préstamo. Aquí validaremos el plazo solicitado por el cliente (por ejemplo, nueve meses). Luego, será necesario que consultemos en la política de crédito vigente o en el perfil del producto crediticio. Una vez realizada esta actividad, comprobamos que este tipo de solicitud califica para un capital de trabajo de 12 meses como máximo. En todo el marco de estos datos específicos, se procederá a estimar los nueve meses de plazo.

Hasta el momento, tenemos dos aproximaciones: el monto de la cuota y el número de meses del plazo. Es importante anotar que las CMAC casi no otorgan poder a sus instancias operativas de negocios para fijar las tasas de interés; por el contrario, se rigen de los tarifarios que son actualizados periódicamente. De esta manera, la variable tasa de interés, se tornará en un dato y no dependerá de un cálculo específico del caso de la propuesta.

Supongamos que la tasa de interés, según el tarifario es de 3 %. En el campo del diseño de las condiciones financieras, se requieren como mínimo tres variables o condiciones aproximadas para completar la aproximación de una oferta. Veamos las siguientes variables:

Cuota: 386.05 (dato aproximado)

Monto: x

Plazo: 9 meses (dato validado)

Tasa de interés: 3 % (dato del tarifario)

Con esta información, procederemos a estimar el monto aproximado del préstamo. Para esto, necesitamos una tabla manual de mercadeo del producto, una calculadora

financiera o un cálculo directo de fórmula matemática. El monto asciende a S/3,005.83, cifra que no satisface lo requerido por el cliente.

Veamos la siguiente aproximación manual del monto a proponer, usando el factor de amortización del capital, a partir de la tasa de interés mensual, la porción del flujo a comprometer para la cuota y el plazo solicitado. La fórmula se deduce de la utilizada para el cálculo de cuotas constantes:

(Préstamo = x; i = 3 %; cuota = 386.05; n = 9 meses)

Cuota = factor de Rc × Préstamo

Préstamo = Cuota / Factor Rc

Préstamo = 386.05 / 0.12843386

Préstamo = 3,005.83

Rc = $i (1 + i)^n / [i (1 + i)^n - 1]$

Rc = $0.03 (1 + 0.03)^9 / [0.03 (1 + 0.03)^9 - 1]$

Rc = 0.12843386

Sin embargo, estos datos todavía plantean desafíos para el asesor financiero (afinar, balancear y validar las condiciones finales), porque el análisis que realice deberá someterse siempre al procedimiento de la política crediticia de la CMAC. Por ejemplo, si continuamos validando y aún desconocemos la cuota, y tomamos como dato el monto del préstamo a la cifra declarada del prestatario (S/4,000), la cantidad a prestar sería mayor a nuestra primera aproximación, ya que esta no satisface lo solicitado por el cliente.

Cuota: x

Monto: S/4,000 (dato solicitado)

Plazo: 12 meses (dato validado)

Tasa de interés: 3 % (dato del tarifario)

Con esta información, la aproximación del nuevo monto ascendería a S/3,842.74, por lo que las condiciones financieras propuestas quedarían así:

Cuota: 386.05

Monto: S/4,000 (dato solicitado)

Plazo: 12 meses (dato validado)

Tasa de interés: 3 % (dato del tarifario)

¿Cuáles son los siguientes pasos que debemos seguir después de tener estas aproximaciones? Lo recomendable es analizar la información de forma integral; por ejemplo, confrontar el nivel de endeudamiento actual, a partir de las siguientes interrogantes: ¿cumple con el parámetro de endeudamiento de la política de crédito de la CMAC? ¿Cuál es el monto del plan de la inversión del solicitante? ¿Cuánto tiene actualmente disponible en las IF según el balance? ¿Cómo podría evaluar la información cualitativa de la moral o voluntad de pago del solicitante?

Finalmente, el comité de créditos o nivel pertinente de aprobación será quien resuelva las condiciones del financiamiento.

- b. Diseño fundamentado en el endeudamiento futuro:** en términos estrictamente contables, debemos calcular el endeudamiento como el cociente conformado por el pasivo entre el activo. Sin embargo, en la experiencia del análisis del riesgo crediticio, las CMAC introdujeron un coeficiente de endeudamiento futuro, que se determina de la siguiente forma:

Endeudamiento futuro = (Pasivo corriente + Préstamo propuesto) / (Activo Corriente + Préstamo propuesto)

Por ejemplo, si asumimos que no existe el pasivo del solicitante (cero) y el activo corriente asciende a S/3,201, y aplicamos la fórmula anterior, quedaría:

$(0 + 3,000) / (3201 + 3000) = 48.38$

Es decir, el endeudamiento futuro ascenderá a 48.38 %.

En este contexto, para calcular el monto del préstamo en función al endeudamiento futuro, aplicamos la siguiente relación:

$$\text{Préstamo} = (\text{Endeudamiento futuro} \times \text{Capital de trabajo}) / (1 - \text{Endeudamiento futuro})$$

En dicha relación se supone que hay un capital de trabajo de 3,201 y el endeudamiento futuro que obtuvimos sería de 48 %. Si aplicamos la fórmula anterior, tendríamos:

$$(0.4838 * 3,201) / (1 - 0.43838) = 2,978.15$$

De lo anterior, tenemos que el monto aproximado ascendería a S/2,978.15. No obstante, si el reglamento permite al asesor financiero otorgar un crédito de hasta 70 %, el nivel de endeudamiento futuro sería muy restrictivo y se estaría sacrificando el crecimiento empresarial del cliente. En este caso, el asesor financiero podría simular un endeudamiento aún conservador del 55 %, que corresponde al monto aproximado del préstamo (aplicando la fórmula anterior) el cual asciende a S/3,912.33. De esta forma, se validaría una oferta de préstamo de S/4,000, acorde a lo solicitado por el cliente.

En torno a este segundo fundamento, las condiciones financieras formuladas para la propuesta quedarían de la siguiente manera:

Endeudamiento futuro: 55 % (asumido por el asesor financiero)
Capital de trabajo: S/3,201 (dato supuesto del balance)
Monto: S/4,000 (redondeado de la cifra de 3,912)

- c. **Diseño fundamentado en el plan de inversión:** si el plan de inversión del solicitante asciende a S/4,100, con una propuesta bien razonada, se alcanzaría el monto de S/4,000 para la propuesta de financiamiento. Luego de aproximar las condiciones, debemos firmar y plantear la propuesta, debidamente fundamentada, en el formulario correspondiente.

En definitiva, la evaluación es la parte más amplia del proceso para el otorgamiento de créditos, y su finalidad es la de obtener una idea concreta y precisa de la situación financiera y económica del negocio del cliente.



Caso: Análisis cualitativo y cuantitativo de información del cliente

Tema: Evaluación cualitativa y cuantitativa

Para que la CMAC pudiera desembolsar el monto que solicitó el Sr. Juan, se necesitó primero la evaluación cuantitativa y cualitativa de Sharon, su asesora financiera. En esta etapa, Sharon consideró lo siguiente para cada uno de los análisis:

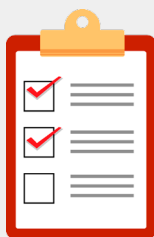
- a. **Cualitativa:** la asesora realizó un primer filtro para validar que cliente fuera admisible en cuanto a la solicitud del crédito. Esto consistió en recaudar información de la unidad familiar, así como referencias de los vecinos sobre el titular y su familia, para conocer la voluntad de pago del cliente.
- b. **Cuantitativa:** Sharon realizó la evaluación cuantitativa y se apoyó de la documentación presentada por el cliente para los cruces de información correspondientes. También pudo hacer un balance general, para lo cual verificó el dinero en efectivo que poseía el cliente y sus cuentas por cobrar. Esto le permitió contrastar la información que le había indicado el Sr. Juan y que tenía anotada en su cuaderno de apuntes (por ejemplo, cantidad de productos que mantenía el cliente en su negocio, tipo de maquinaria, préstamos solicitados para la microempresa, entre otros).

De los datos cuantitativos, la asesora financiera analizó el estado de los resultados, es decir, verificó las ventas totales, los costos y los gastos del negocio. De igual manera, corroboró el gasto financiero correspondiente a los préstamos solicitados por el cliente.

Adicional a esta evaluación, Sharon realizó un análisis de los gastos de la unidad familiar de Juan (siempre constatando que hubiera coherencia entre el número de integrantes de la familia y la calidad de vida que llevaba el cliente). Ella como asesora sabía que todos los datos indicados en la evaluación tenían que contar con documentación que los acreditara, incluyendo los cruces de información de la visita realizada y la entrevista. Al ser un personal con un cargo de confianza, tuvo en cuenta que era importante asegurarse de que todo lo señalado por el cliente fuera correcto para evitar colocar un crédito del cual no se lograra su recuperación.

Finalmente, el comité de créditos fue el que decidió la aprobación del préstamo, teniendo en cuenta la garantía con la que se debía contar para cubrir los riesgos asumidos por la CMAC.

ACTIVIDAD 4

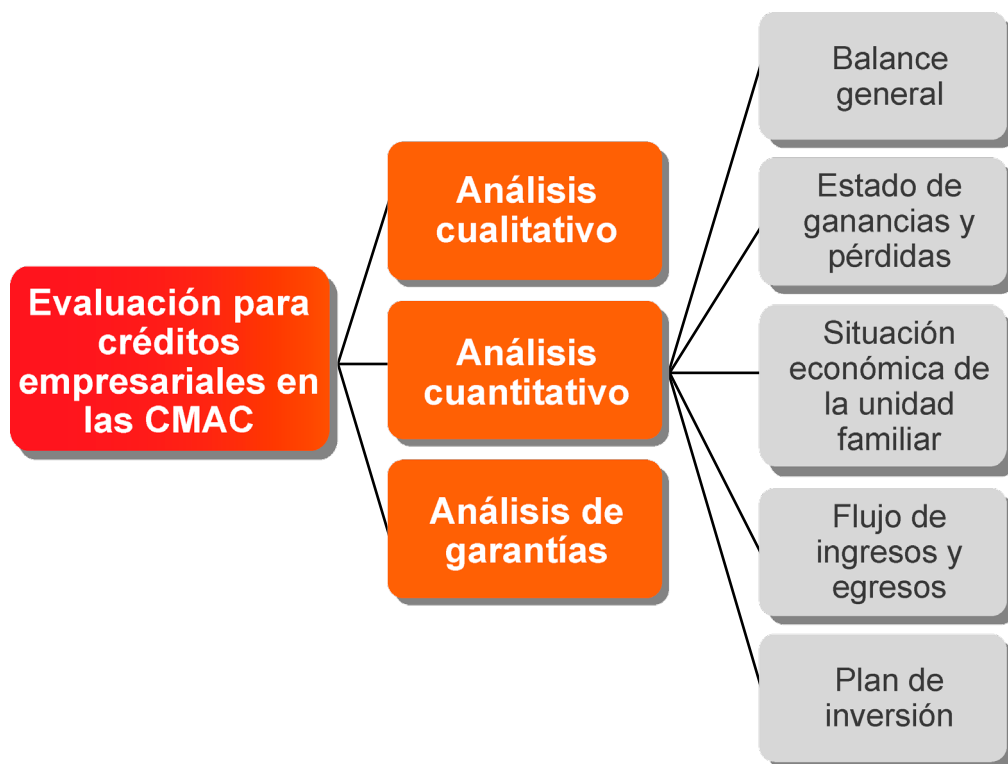


Evaluación para créditos empresariales en las CMAC

1. Responde las siguientes preguntas:
 - a. ¿Cuáles son los errores más frecuentes que deberá evitar un asesor financiero durante el proceso del análisis cualitativo?
 - b. ¿Cuál es el objetivo central del análisis cuantitativo?
 - c. ¿Por qué el estado de resultados, por ejemplo, una ganancia, no es relevante para determinar la capacidad de pago de un préstamo?
2. Menciona los aspectos principales que debería contener una propuesta de crédito microempresarial.

3. Lee los siguientes datos y aplica todo el conocimiento aprendido en las recomendaciones de la propuesta de crédito: flujo de caja, nivel de endeudamiento futuro, capital de trabajo y plan de inversión
- a. Un cliente requiere de un financiamiento de S/4,000 a un plazo de nueve meses. El destino del préstamo será para capital de trabajo por un monto de S/4,100. La cuota mensual que el solicitante puede pagar es de S/400.
 - b. En la política de crédito de la CMAC se establece lo siguiente: a) el porcentaje máximo del flujo neto que se puede comprometer para el pago de una cuota mensual del préstamo equivaldrá al 75 %; b) la tasa de interés en el tarifario vigente asciende a 3 % mensual; c) el plazo para capital de trabajo será hasta de 12 meses, y d) el endeudamiento futuro del cliente, incluida la obligación a contraer (el préstamo que se le apruebe), no deberá superar el 80 %.

Figura 8: Esquema resumen del capítulo 3



Fuente: Elaboración propia.

Para la citación y referenciación del libro, recomendamos emplear como fuente: Ato, L., Mendoza, S. y Rodríguez, N. (2020). *Crédito empresarial. Unidad didáctica 6 (bloque 2)*. Lima, Perú: Sparkassenstiftung für internationale Kooperation.

ACTIVIDAD FINAL DE LA UNIDAD DIDÁCTICA

Capítulo 1: Crédito empresarial en el Perú

- 1 Menciona los cinco tipos de créditos empresariales e indica cuáles predominan en la cartera de créditos de tu CMAC.
- 2 Clasifica a los clientes de las CMAC según el tipo de deudor.

Capítulo 2: Proceso para el otorgamiento de créditos empresariales en las CMAC

- 3 Señala cuál es el propósito para llevar a cabo el proceso de evaluación de un potencial cliente de un crédito empresarial.
- 4 Ordena las fases del proceso para el otorgamiento de créditos empresariales: () seguimiento y recuperación, () desembolso, () aprobación, () operación y mantenimiento, () evaluación, () prospección.

Capítulo 3: Evaluación para créditos empresariales en las CMAC

- 5 Describe los aspectos principales que debería contener una propuesta de crédito empresarial.
- 6 Indica por qué es importante analizar el destino del préstamo a través del plan de inversión.

- Banco Central de Reserva del Perú. (2019). *Guía metodológica de la nota semanal*. Recuperado de <https://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/nota-semanal/guia-metodologica.html>
- Choy, M., Costa, E. y Churata, E. (2015). Radiografía del costo del crédito en el Perú. *Revista Estudios Económicos*, 30, 25-55. Recuperado de <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Estudios-Economicos/30/ree-30-choy-costa-churata.pdf>
- Quispe, Z., León, D. y Contreras, A. (2012). Exitoso desarrollo de las microfinanzas en el Perú. *Revista Moneda*, 151, 13-18. Recuperado de <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Moneda/moneda-151/moneda-151-03.pdf>
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. (2009). *Resolución SBS N.° 14353-2009*. Recuperado de https://intranet2.sbs.gob.pe/dv_int_cn/968/v1.0/Adjuntos/14353-2009.r.pdf
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. (2019). *Informe de estabilidad del sistema financiero. Noviembre 2019*. Recuperado de https://www.sbs.gob.pe/Portals/0/jer/pub_InformeEstabilidad/IESF%20Noviembre%202019.pdf
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. (2020). *Información estadística de cajas municipales*. Recuperado de https://www.sbs.gob.pe/app/stats_net/stats/EstadisticaBoletinEstadistico.aspx?p=3



**cooperación
alemana**

DEUTSCHE ZUSAMMENARBEIT

ISBN: 978-612-47996-7-9



9 786124 799679