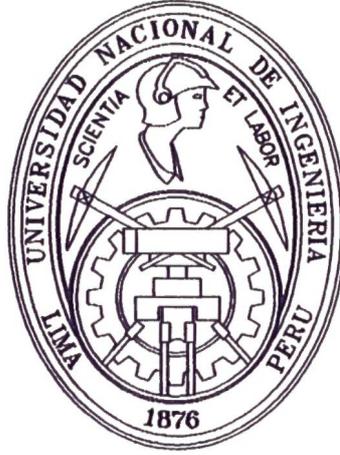


**UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERIA**  
**FACULTAD DE INGENIERIA ECONOMICA Y CIENCIAS**  
**SOCIALES**



**EL CREDITO EN LA BANCA COMERCIAL**

**INFORME DE INGENIERIA**

PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE  
**INGENIERO ECONOMISTA**

**CARLOS QUEQUESANA VIVANCO**  
801265 - C

**LIMA - PERU 1995**

A mi esposa  
e hijos

# INDICE

## PRIMERA PARTE

### MEMORIA DESCRIPTIVA DE LA EXPERIENCIA PROFESIONAL

	Pág.
<b>I. CURRICULUM VITAE COMENTADO</b>	
a. Datos Personales	4
b. Estudios	4
c. Experiencia Profesional	5
Norbank Banco Regional	
Banco Continental	
Banco de Lima	
d. Estudios y participación en eventos	10
e. Idiomas	13
<b>II. APORTE ACADEMICO DE LA FACULTAD DE INGENIERIA ECONOMICA DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERIA EN MI EXPERIENCIA PROFESIONAL</b>	14

## SEGUNDA PARTE

	Pág.
III EXPERIENCIA PROFESIONAL	17
INTRODUCCION	19
A. INFORMES CREDITICIOS	29
El Crédito - Proceso General	31
1. Banca de Inversión	36
Caso 1 : Adquisición de Cartera	40
2. Banca Privada	46
3. Banca Personal	48
Caso 2 : Créditos de Consumo	59
4. Banca Empresarial	65
4.1 Banca Corporativa	65
Caso 3.1 : Líneas de Crédito	
Directas y Contingentes	
de corto plazo	66
Caso 3.2 : Aval Bancario	70

## PRIMERA PARTE

### I. CURRICULUM VITAE COMENTADO

#### a. Datos Personales

Nombre : CARLOS QUEQUESANA VIVANCO  
Fecha de Nacimiento : 14 de Febrero de 1,963  
Documento de Identidad : L.E. Nro. 06999507  
Dirección : Av. Bolivia 233 Chorrillos  
Teléfono : 467 1157

#### b. Estudios

Primaria : Colegio Parroquial Cristo  
Rey.  
1968-1973  
Secundaria : G.U.E. José de la Riva Agüero  
1974-1978  
Superior : Universidad Nacional  
Ingeniería UNI 1980-1987.

Facultad de Ingeniería  
Económica y Ciencias  
Sociales.

Grado : Bachiller con mención  
en Ingeniería Económica.

### c. Experiencia Profesional

#### NORBANK BANCO REGIONAL

Desde Setiembre de 1994 a la fecha

Area : Oficina Central de Negocios

Cargo : Funcionario de Créditos

Categoría : Apoderado General

#### Funciones

- Desarrollo e implementación de productos de banca personal. (Tarjetas de Crédito y Préstamos Personales)

Desarrollo de esquemas de financiamiento a la micro, pequeña y mediana empresa a través de convenios con empresas de primer nivel en nuestro medio, con el

propósito de ofrecer financiamiento de corto plazo básicamente para Capital de Trabajo a sus proveedores mediante operaciones de descuento de letras o adelanto contra facturas ingresadas en cobranza garantía. Se ofrece un costo financiero por debajo del promedio del mercado y rapidez para los desembolsos.

. Administración y Desarrollo Comercial de la cartera de clientes: Cartera que podemos clasificar en tres grandes rubros:

1.- Establecimientos comerciales afiliados al banco para desarrollo de préstamos personales.

2.- Personas naturales a las que se les aprobó créditos a través de establecimientos o créditos directos, además de las cuentas personales de funcionarios o directores de empresas clientes del banco.

3.- Micro, Pequeñas y Medianas Empresas

**BANCO DE LIMA**

Desde Enero 1990 a Agosto 1994

## Areas de Trabajo

### a) Gerencia de Red de Agencias

Desde Junio 1991 Agosto 1994

Cargo : Funcionario de créditos

Categoría : Apoderado Especial

#### Funciones:

Administración y desarrollo comercial de la cartera de clientes. Labor similar a la que vengo desarrollando en NORBANK BANCO REGIONAL, tanto en Banca Personal como en el financiamiento a empresas, tratando de explotar eficientemente esta cartera en función a las colocaciones y captación de depósitos, como en la gestión de promover y concretar la venta de los diferentes productos y servicios del banco.

### b) Promoción de Negocios

Desde Julio 1992 a Julio 1993

Cargo : Asistente de Departamento

Categoría : Apoderado Especial

**Funciones:**

Asistir al Jefe del Departamento de Promoción de Negocios en el desarrollo de productos de banca personal y preparar campañas para ofrecer toda la gama de productos y servicios del banco, sea a personas naturales, personas jurídicas u otros tipos de instituciones.

Elaboración de metas y seguimiento de la productividad de los promotores, por ejemplo; número de tarjetas de créditos colocados, número de colegios nuevos captados como clientes para el banco, etc.

Clasificación de los prospectos potenciales en función a la actividad económica y por zona geográfica.

**c) Interlima Sociedad Agente de Bolsa**

Desde Enero 1990 a Mayo 1991

Cargo : Asistente Financiero

Categoría : Empleado principal

Funciones :

- . Administración y negociación secundaria extrabursátil de los bonos de arrendamiento financiero de Lima Leasing.
- . Administración de los depósitos a plazo en moneda nacional de empresas corporativas.
- . Asistencia en la toma de decisiones sobre el Mercado de Mesa de Negociaciones de la Bolsa de Valores de Lima.

**BANCO CONTINENTAL**

Desde Agosto 1984 a Setiembre 1989

Area : División de Administración de Créditos.  
Sección de Análisis de Estados  
Financieros.

Cargo : Analista Financiero.

Categoría : Analista Senior.

Funciones :

Evaluación de los Estados Financieros de los

clientes solicitantes de créditos.

Area : División Operaciones Moneda Nacional  
Sección Operaciones Varias

Cargo : Empleado

Categoría : Empleado auxiliar

Funciones :

- La responsabilidad en los puestos desempeñados comprendían básicamente trabajos operativos acerca de la contabilización diaria de los servicios de pago de pensiones de colegios u otras instituciones, impuestos, servicio de cargo en cuenta corriente de los recibos de luz, agua y teléfono.

#### **d. Estudios y participación en eventos**

2.1 Forum : Financiamiento de la Pequeña  
Empresa

Organizó : La Asociación de Pequeños y  
Medianos Industriales del Perú -  
APEMIPE

- Fecha : 18 y 19 de Enero de 1995
- 2.2 Forum : Nuevos Productos Bancarios
- Organizó : Instituto Superior Tecnológico San  
Ignacio de Loyola
- Fecha : Abril de 1994
- 2.2 Curso : Programa Integral de Inversiones  
(A nivel de Postgrado).
- Organizó : Universidad de Lima
- Fecha : De Setiembre 1993 hasta Octubre  
1993
- 2.3 Curso : Capacitación Integral de Productos  
Bancarios
- Organizó : Banco de Lima
- Fecha : Desde Junio 1993 a Agosto 1993
- 2.4 Curso : Técnicas de Ventas
- Organizó : Banco de Lima
- Fecha : Mayo 1993
- 2.5 Curso : Administración de Inversiones en  
el Mercado de Valores
- Organizó : Banco de Lima
- Fecha : De Junio 1990 a Julio 1990

- 2.6 Curso : Operaciones Bancarias de Comercio Exterior  
Organizó : Escuela de Comercio Exterior -ECEX ADEX  
Fecha : Marzo 1990
- 2.7 Seminario : Exportaciones No Tradicionales  
Organizó : Cámara de Comercio de Lima  
Fecha : De Agosto 1989 a Setiembre 1989
- 2.8 Forum : Comercio Exterior Alternativa para el Desarrollo  
Organizó : Asociación Jurídica de Capacitación Profesional  
Fecha : Abril 1989
- 2.9 Curso : Formulación y Evaluación de Proyectos  
(A nivel de Postgrado)  
Organizó : Colegio de Economistas del Perú  
Fecha : De Abril 1988 a Mayo 1988
- 2.10 Curso : Gerencia Financiera Avanzada  
(A nivel de Postgrado)  
Organizó : ESAN  
Fecha : De Junio 1988 a Agosto 1988

- 2.11 Curso : Gerencia Financiera  
(A nivel de Postgrado)  
Organizó : ESAN  
Fecha : De Enero 1988 a Marzo 1988
- 2.12 Curso : Contabilidad Gerencial  
(A nivel de Postgrado)  
Organizó : ESAN  
Fecha : De Agosto 1987 a Octubre 1987
- 2.13 Curso : Mercado de Capitales y  
Financiamiento Empresarial  
Organizó : Banco Continental  
Fecha : Octubre 1986
- 2.14 Primer Congreso de Ingeniería  
Económica  
Organizó : Colegio de Ingenieros del Perú -  
Capítulo de Ingenieros Economistas  
Fecha : Octubre 1988

**e. Idiomas**

Francés Nivel Intermedio, cursado en la Alianza  
Francesa de Lima

## **II APOORTE ACADEMICO DE LA FACULTAD DE INGENIERIA ECONOMICA DE LA UNIVERSIDAD DE INGENIERIA A MI EXPERIENCIA PROFESIONAL**

De acuerdo a las características propias del puesto que desempeño, la constante actualización sobre el desarrollo político - económico del país es esencial. Cursos como Macroeconomía, Finanzas de Empresa, Matemáticas Financieras, Formulación y Evaluación de Proyectos e Investigación de Mercados, complementan tal propósito.

Al respecto debo reconocer que la estructura y régimen de estudios de la facultad de Ingeniería Económica de la Universidad Nacional de Ingeniería, colaboró en forma importante a la formación de mi perfil profesional.

La base de la teoría macro y micro económica es fundamental para seguir de cerca tanto el desarrollo de la economía como el de la situación de la empresa en particular, en función al sector donde se desenvuelve.

Paralelamente los cursos que forman parte del Area

Académica de Economía Empresarial y Proyectos, componen el instrumental de uso permanente en mi actividad laboral.

En este campo nuestros clientes en variadas oportunidades presentan al banco Proyectos de Inversión, que ameritan una evaluación profunda de la factibilidad de la misma con el propósito de sopesar el riesgo del apoyo crediticio de la institución bancaria.

Asimismo, es casi frecuente la necesidad de analizar los estados financieros y los flujos de caja proyectados por las empresas solicitantes de crédito. En este sentido, es crucial el dominio del análisis financiero para evaluar la situación financiera de la empresa y avisorar sus potencialidades en el corto plazo, en el orden productivo y comercial.

Para entender y comprender la Banca, es básico tener los conocimientos acerca de lo que nos dice la Teoría Monetaria, los enfoques que explican la oferta y demanda de dinero y su interrelación con el resto de la economía. Esto lo encontramos en la asignatura ECONOMIA MONETARIA.

No sucede lo mismo con la parte que trata de explicar los diferentes productos y servicios de la banca y la manera como llegan a los clientes de la institución financiera.

En este sentido debería considerarse para los alumnos del quinto año de estudios en la facultad seminarios sobre productos y servicios bancarios para particulares como para empresas (Ejemplo: El Crédito de Consumo, Tarjeta de Crédito, Carta Fianza, Crédito Documentario, Advance Account, Stand By, etc), desarrollando casos prácticos de los mismos. Además también sería conveniente programar seminarios sobre el rol de los bancos frente a los mercados de capital globalizados.

La formación sobre el manejo y análisis de información contable es también importante, puesto que muchas veces se debe aclarar ciertas posiciones contables que inciden en la apreciación del funcionario de créditos sobre las operaciones que se sustentaran ante un Comité de Créditos.

Además, pienso que la formación básica en la línea de la Administración de Empresas fue bastante débil. El trabajo independiente como dependiente requiere nutrirse de los diferentes enfoques sobre administración, poniendo énfasis en lo que hoy es una corriente creciente como es el concepto de calidad total y la programación de metas mediante objetivos.

## SEGUNDA PARTE

### III EXPERIENCIA PROFESIONAL

En primer lugar, presentaremos una breve introducción acerca de las principales características de la Banca Comercial Internacional como también de la Banca Comercial nacional en la actualidad.

A continuación mostraremos una serie de informes crediticios debidamente organizados, donde se destaca una variedad de operaciones bancarias tradicionales en el campo de la Banca Empresarial y Banca Personal. Adicionalmente se hace referencia a casos especiales desarrollados en la denominada Banca de Inversión (Adquisición de Cartera) y Banca Privada (El destino de productos y servicios bancarios a clientes calificados).

En tercer lugar presentamos la propuesta para financiar Capital de Trabajo dirigido a la Pequeña

Empresa y Micro Empresa, mediante Adelantos en Cuenta Corriente contra Facturas.

Finalmente, mostramos la segunda propuesta que tiene que ver con un nuevo esquema de financiamiento dirigido a la adquisición de bienes y servicios a personas naturales mediante la asignación de Línea de Préstamo Personal. Se trata de un crédito "revolvente" a 24 meses, plazo que no es posible alcanzar con las Tarjetas de Crédito actuales.

## INTRODUCCION

Un elemento clave en la estrategia de ajuste estructural de muchos países en desarrollo es la adopción de reformas comerciales y financieras de largo alcance basados en la liberalización económica. Estas políticas consideran la desreglamentación, la apertura de la economía nacional a las fuerzas externas y la adopción de políticas de desarrollo orientadas hacia el exterior. Este conjunto de medidas están orientadas a mejorar y eliminar las distorsiones en la asignación de recursos, aumentar la competencia y estimular la productividad con el fin de lograr tasas de crecimiento más altas y sostenibles.

Tal es el espíritu de la nueva Ley General de Instituciones Bancarias, Financieras y Seguros (D.L. 770) que rige en nuestro país, desde Octubre de 1993, basándose en los principios de competitividad, solvencia y confiabilidad, propiciando un nuevo impulso en el desarrollo del Sistema Financiero.

La banca tiene como uno de sus objetivos ayudar a la intermediación de valores. Cumple un papel de soporte fundamental de gran parte de las transacciones financieras formales.

Los servicios que prestan los bancos en la actualidad, se han diversificado sustancialmente. Se incide más en los productos y servicios de banca personal, siendo además un agente importante colocador de seguros masivos. Así mismo en la medida que viene desarrollándose y madurando nuestro emergente Mercado de Capital, los bancos crean nuevas gerencias o tal como lo permite la nueva Ley de Bancos, Sociedades Corredoras de Valores, dinamizando y canalizando importantes recursos al mercado de valores.

Como consecuencia se está desarrollando todo un proceso de ajuste interno para lograr competitividad en un mercado de economía abierta y de competencia internacional. Es así como el sector bancario tiene que adaptarse rápidamente a lo que es hoy en día la banca internacional, es decir, paralelamente a continuar con su función tradicional de captador y colocador de recursos, ingresar a los negocios de servicios, banca de inversión, fondos mutuos, bolsa, promoción de inversiones. En resumen todo aquel servicio que brinda la banca internacional actual.

A partir de Agosto de 1990 se eliminó el sistema de tipos de cambio múltiples y se modificó el régimen de cambios fijos por uno flexible. Además el BCR dejó de

ser la entidad que suministraba financiamiento al sector público y a la banca de fomento estatal, expandiéndose la emisión en función a la adquisición de divisas en el mercado. De acuerdo a estos lineamientos el gasto fiscal quedó vinculado a los ingresos tributarios, dejando que el mercado sea quien defina el costo del dinero, lo cual favorece a la intermediación financiera.

A Diciembre de 1993, la política monetaria adoptada por el actual gobierno mantiene como objetivo central reducir la inflación, lo que significó la aplicación de tasas decrecientes para la expansión de la emisión primaria. El factor principal de crecimiento de la emisión primaria fue las operaciones cambiarias del BCRF.

La emisión monetaria creció 33.6% en el año 1993, frente al 62.1% observado en el período anterior. El 89% de la creación de medios de pago por parte del BCRF tuvo como origen la compra de divisas, otorgando así mismo redescuentos temporales al sistema financiero, con el fin de atender la mayor demanda estacional de circulante por parte del público en los períodos de Julio y Diciembre.

El marco de apertura y liberalización cambiaria y financiera permitió que el monto de recursos intermediados por el sistema financiero, en parte vinculado al mayor flujo de capitales del exterior, se incrementara por tercer año consecutivo. En este sentido, la Liquidez total del Sistema Financiero como porcentaje del FBI alcanzó 12.7 %, mayor en 2 puntos a la de 1992.

En nuestro país las tasas pasivas y activas son determinadas por el mercado. Las tasas nominales de interés en moneda nacional y extranjera continuaron su tendencia decreciente por tercer año consecutivo, no obstante ello las tasas activas reales en moneda nacional mantienen aún niveles altos. Un componente importante en el costo del crédito es el alto nivel de encaje que existe en moneda extranjera y que por razones de política monetaria continúa elevado.(1)

---

1) Para el Sr. Benedicto Cigueñas, existen tres factores que explican el costo del dinero en nuestra economía: El relativo al costo macroeconómico y político o "riesgo país", el derivado de las políticas monetarias y fiscal y al que se refiere al entorno económico y social.

Respecto al segundo factor influyen directamente en los niveles actuales de las tasas de interés en moneda extranjera, las siguientes variables:

- a) Las regulaciones de encaje del BCR (tasa marginal de 45%) ...../

Otros factores limitantes son los impuestos a los activos que todavía inciden en el costo del dinero, ciertas contribuciones que afectan la tasa de interés y por último el pago de altas primas de seguros que inciden en el costo operativo de los bancos.(2)

Esto ha estimulado a que las entidades bancarias adopten medidas para reducir progresivamente sus costos operativos pero lo avanzado hasta la actualidad no es suficiente.

Lo que sucede es que en una economía como la peruana que normalmente intermediaba el 20% del Producto Bruto Interno y que luego redujo su participación a la cuarta parte, los costos operativos son altos. Conforme se monetice la economía, estos costos alcanzarán estándares internacionales, conclusión aparente de los expertos analistas del sector financiero. Próximamente, la banca llegará a estos niveles pero quizás no en el corto plazo.

---

...../ viene de la página anterior

- b) Las cargas fiscales : Impuesto mínimo a la renta, contribuciones al Fondo de Seguros de Depósitos y a la SBS.
- c) Márgenes operativos del sistema financiero nacional (diferencias entre tasas activas y pasivas) ...../

A marzo del presente año, la participación de cada factor en la determinación del costo del crédito en moneda extranjera es como a continuación detallamos:

En porcentajes (%)

Ingreso del ahorrista .....	4.83 %
Ingreso del fisco .....	1.35 %
Impuesto a los activos .....	1.00 %
Contribución a la SBS .....	0.10 %
Contribución FSD .....	0.25 %
Costo de encaje .....	4.38 %
Margen del banco .....	4.68 %
Costo para el cliente .....	16.69 %

---

...../ viene de la página anterior

- 2) Otro factor exógeno a la gestión de un banco tiene que ver con los sobrecostos derivados del entorno en el cual actúan las instituciones financieras. Por ejemplo, a los costos de seguros, seguridad y protección de oficinas.

En este grupo de factores también debería incluirse el alto riesgo comercial que han tenido que afrontar los bancos (reflejado en la cartera pesada), ante el deterioro del sector empresarial peruano en el momento del ajuste.

En 1991 los márgenes o spreads se redujeron en casi todos los países de la región latinoamericana y las grandes empresas ya no son los principales clientes en materia de captación de depósitos o colocación, puesto que recurren al financiamiento mediante la emisión de acciones o bonos. La clave es la desintermediación financiera que significa acceso directo a los mercados de capital. En Chile, las emisiones de bonos y papeles comerciales pasaron de representar el 1.4% de los préstamos del sistema financiero en 1986 a 10.8% en 1991. En Argentina, las compañías ya están emitiendo deuda a mediano plazo vía Obligaciones Negociables, que a fines del año 1990 sumaban US\$326 millones. (Véase Cuadro 1)

## CUADRO 1

### MARGENES FINANCIEROS EN LA BANCA LATINOAMERICANA

PAIS	1990	1991
ARGENTINA	3.2%	1.0%
BRASIL	18.0%	16.3%
CHILE	3.4%	2.8%
MEXICO	10.4%	9.7%
COLOMBIA	10.9%	10.5%

Fuente: América Economía

Nro.65 - Setiembre de 1992

Empresas como Telmex, Cemex en México, Petrobras en Brasil, Molinos y las telefónicas en Argentina, no se contentan con el mercado local y van directamente a los mercados mundiales. Salomón Brothers estima que en 1991 las empresas de la región consiguieron alrededor de US\$20,000 millones en exterior por emisión de acciones y papeles de deuda.

Ese ajuste se denomina multibanca, es decir ofrecer en las distintas ventanillas del banco o a través de filiales, todo lo que a un cliente se le pueda ocurrir.

Dentro de los **NUEVOS INSTRUMENTOS** de creación de crédito o liquidez, los de mayor uso se dan sobre activos negociables emitidos directamente por el prestatario -formación de mercados de valores-. En particular, los préstamos otorgados por un consorcio bancario se han visto desplazados en gran parte por emisiones de bonos internacionales, por el uso de servicios de emisión de obligaciones y por emisiones de efectos comerciales en eurodivisas no suscritos por instituciones financieras, además la formación de mercados de valores ha supuesto la inclusión de activos que antes no eran negociados (por ejemplo: créditos bancarios, hipotecas, efectos a cobrar de

sociedades) dentro de los activos comerciables. En este aspecto los bancos tienen presencia importante. Han aportado servicios de apoyo para sostener efectos comerciales en eurodivisas y servicios de emisión de obligaciones. También han participado en la expansión de los mercados de bonos, emitiendo, vendiendo y comprando valores. Como resultado de este proceso de formación de mercado de valores tiende a desaparecer las distinciones entre los mercados de crédito bancario y mercados de bonos, y ha declinado la relativa importancia de los flujos del bancario tradicional.

## **A    INFORMES CREDITICIOS**

Antes de entrar a la presentación de los informes crediticios, desarrollaré primeramente el concepto del crédito bancario y su proceso general. A continuación presento en forma organizada de acuerdo a los nuevos esquemas de operaciones de la banca, diferentes casos que constituyen un resumen de mi experiencia profesional en lo que respecta a créditos, explicando brevemente las principales características de estos, comenzando por la denominada Banca de Inversión, donde desarrollo un caso de Adquisición de Cartera; Banca Privada, donde destaco una modalidad de rentabilizar los depósitos de los clientes a tasas superiores a las ofrecidas en el mercado; Banca Personal, en la que resalto los Créditos de Consumo hoy en día ofrecida en forma muy agresiva por los bancos del sistema; Banca Empresarial Corporativa, en la que presento un caso de crédito contingente (Aval bancario); Banca para la Pequeña y Microempresa, sector donde he tenido mayor contacto y oportunidad de canalizar la mayor parte de los créditos sustentados. Aquí presento casos de

personas naturales y jurídicas con requerimientos de financiamiento para Capital de Trabajo y de Activo Fijo.

## EL CREDITO - PROCESO GENERAL

El Crédito podemos definirlo como el acto mediante el cual se efectiviza el préstamo para obtener financiamiento de terceros, bajo el compromiso de reembolso futuro y de lo que se trata a continuación es de presentar un esquema general del proceso del crédito, el cual es similar para todas las instituciones bancarias.

Los elementos constitutivos de toda operación crediticia son:

La **confianza**, ésta no es absoluta; debe existir en cierto grado, complementado con las garantías tomadas para asegurar la recuperación del préstamo.

Un **plazo** definido en el tiempo, que es el período en el cual debe darse por concluida la contraprestación pactada.

La **transferencia** de propiedad del bien o dinero.

## PROCESO DEL CREDITO

I.- Información solicitada al sujeto del crédito

- a. Pedido formal de la línea de crédito por el cliente.
- b. Estados Financieros actualizados
- c. Flujo de Caja
- d. Proyecto
- e. Información sobre el patrimonio personal de los accionistas (para el caso de empresas) o del que solicita el crédito a título personal.
- f. Información de la empresa sobre Volúmenes de producción y venta, procesos productivos, planes de corto y mediano plazo.
- g. Información de la empresa sobre Principales proveedores y clientes, y con qué otros bancos tiene relación comercial.

## II.- Información en poder de los bancos

- a. Experiencia crediticia del cliente
- b. Posición crediticia del cliente
- c. Evolución de los créditos concedidos anteriormente
- d. Posición crediticia del grupo empresarial
- e. Registro de protestos ante la Cámara de Comercio (Letras, Pagarés) o cheques rechazados por faltad fondos en los demás

bancos (SBS).

- f. Informe de saldos deudores de la Superintendencia de Banca y Seguros.
- g. Información sobre la situación económica del sector.

### III.- Evaluación del crédito :

- a. Analizar los Estados Financieros, aplicando las técnicas apropiadas.
- b. Evaluar las estrategias de desarrollo y principales políticas del negocio.
- c. Confirmar e investigar la reputación (solventía moral y económica) de la empresa, de los accionistas y ejecutivos.
- d. Visitar la empresa.
- e. Especificar los principales riesgos
- f. Valorizar las garantías.

### IV.- Propuesta del Crédito y aprobación:

- a. Preparar la solicitud de crédito.
- b. Elevar a las instancias pertinentes.
- c. Aprobar o desaprobado en el Comité de Créditos según las respectivas delegaciones.
- d. Comunicar al cliente los términos y

condiciones.

V.- Formalización del crédito :

- a. Aceptación del cliente de las condiciones en que fueron aprobadas las operaciones , de preferencia por escrito.
- b. Elevar a escritura pública cuando sea pertinente.
- c. Inscribir en los Registros Públicos o constituir las mediante títulos valores.

VI.- El Desembolso :

El banco efectiviza el desembolso mediante La entrega del efectivo, cuando se trata de créditos directos o la emisión de cartas de crédito, fianzas, títulos valores como aceptación de aval para el caso de los créditos indirectos o contingentes.

VII. Control ex-post :

- a. Cumplimiento de las condiciones y objeto para el que fue solicitado el crédito.
- b. Cumplimiento de los negocios colaterales.
- c. Para el caso de proyectos : cómo se vienen

desarrollando de acuerdo a lo programado .

d. Retroalimentación para futuros créditos.

## **1 BANCA DE INVERSION**

Se refiere al conjunto de actividades financieras orientadas a la obtención de financiamiento directo para las empresas, a través de la colocación de instrumentos en el mercado de capitales.

La Banca de Inversión implica brindar a las empresas, asesoría financiera en la elaboración de proyectos de factibilidad, estudios sobre las alternativas de financiamiento, diseño y estructuración de los instrumentos de deuda o capital que la empresa está interesada en colocar en el mercado de capitales, así como la búsqueda de las mejores opciones de rentabilidad de los recursos.

La Banca de Inversión también elabora planes de reflotamiento de empresas con problemas, valorización de empresas para su venta o privatización, fusiones de compañías, constitución de nuevas empresas y la promoción de inversiones bajo la modalidad de joint venture.

Para la venta de los valores en el mercado, la banca de inversión puede actuar bajo dos modalidades:

**1.1 Underwriting;** En este caso la institución que

está haciendo banca de inversión realiza la suscripción transitoria de las nuevas emisiones de valores para su posterior venta. De esta manera provee a la empresa emisora de la totalidad de los recursos requeridos y al mismo tiempo asume el riesgo de una eventual imposibilidad de colocar los valores en el mercado de capitales.

**1.2 Venta Privada;** La institución que hace la banca de inversión no asume el riesgo puesto que se ocupa de buscar inversionistas interesados y arregla una venta directa, poniendo en contacto a los vendedores y compradores, cobrando una comisión por la operación.

La emisión de títulos, colocación de bonos en el mercado internacional, fusiones, adquisiciones, finanzas corporativas, asesoría financiera y de inversión y mercado de deuda, son algunas de las operaciones en las que actúa la banca de inversión, actividades hasta hace poco desapercibidas en nuestro país. Sin embargo, el significativo dinamismo y desarrollo del mercado de capitales peruano, al igual que otros países de la región, ha permitido el despegue de estas actividades en nuestro mercado.

El Citibank, Vestcor Perú Sociedad Agente de Bolsa, el Banco de Crédito y Argos Sociedad Agente de Bolsa se encuentran entre los más importantes agentes financieros que desarrollan este tipo de actividades en el Perú, mientras que la mayoría de los bancos como el Wiese y el Interandino vienen preparando sus propios equipos de banca de inversión.

Un ejemplo de lo que hace la banca de inversión es la reciente colocación de Bonos de Gloria S.A. en el mercado internacional, operación en la que intervino Vestcor Perú ; Otro ejemplo es la emisión de bonos de Carsa - la primera efectuada en nuestro mercado que se realizó con la participación del Citibank. El Banco de Crédito participó en la venta de la empresa fabricante de pinturas INDUSTRIAS FAST S A la misma que fue adquirida por SHERWIN WILLIAMS del Grupo Picasso-Candamo por US\$5.5 millones .

La Cía Cervecera del Sur anunció también la emisión de bonos nominativos hasta por una suma igual al 50% del capital de la empresa. Así mismo, el directorio quedó autorizado para colocar ADR's o GDR's empleando acciones representativas del capital social o acciones de trabajo ya emitidas o mediante oferta pública primaria de acciones sin derecho a voto hasta por el

El Citibank, Vestcor Perú Sociedad Agente de Bolsa, el Banco de Crédito y Argos Sociedad Agente de Bolsa se encuentran entre los más importantes agentes financieros que desarrollan este tipo de actividades en el Perú, mientras que la mayoría de los bancos como el Wiese y el Interandino vienen preparando sus propios equipos de banca de inversión.

Un ejemplo de lo que hace la banca de inversión es la reciente colocación de Bonos de Gloria S.A. en el mercado internacional, operación en la que intervino Vestcor Perú ; Otro ejemplo es la emisión de bonos de Carsa - la primera efectuada en nuestro mercado que se realizó con la participación del Citibank. El Banco de Crédito participó en la venta de la empresa fabricante de pinturas INDUSTRIAS FAST S A la misma que fue adquirida por SHERWIN WILLIAMS del Grupo Picasso-Candamo por US\$5.5 millones .

La Cía Cervecera del Sur anunció también la emisión de bonos nominativos hasta por una suma igual al 50% del capital de la empresa. Así mismo, el directorio quedó autorizado para colocar ADR's o GDR's empleando acciones representativas del capital social o acciones de trabajo ya emitidas o mediante oferta pública primaria de acciones sin derecho a voto hasta por el

mismo monto autorizado para la emisión de bonos o acciones.

Recientemente el CITIBANK adquirió una cartera de facturas por cobrar de AUTESA (Empresa comercializadora de automóviles del Grupo CARSA) por cerca de siete millones de dólares. En este caso CITIBANK como cesionario se encarga directamente de las cobranzas o se la encarga a terceros. Autesa como cedente, recibe del Citibank un pago anticipado por el total establecido en las facturas, menos un descuento que se establece de mutuo acuerdo y un interés por el período del crédito comercial concedido al cliente.

A continuación presento un caso de Adquisición de Cartera.

**CASO 1:****BANCA DE INVERSION****TIPO DE OPERACION : ADQUISICION DE CARTERA**

Operación que se concretó en NORBANK BANCO REGIONAL, donde participe en forma activa en la evaluación financiera de la empresa con la que se realizó la Adquisición de Cartera y en la elaboración de la propuesta al Comité de Directorio.

Se propone la compra de un paquete de letras provenientes de las ventas a plazo efectuadas por la empresa HOME S.A., por un valor de US\$825,722.47.

Con esta operación HOME S.A. captará fondos necesarios para cancelar obligaciones a proveedores.

**Modalidad:** Se celebra con la empresa HOME S.A., un Contrato de Cesión de Derechos y Obligaciones, mediante el cual ceden al banco NORBANK todos los derechos inherentes a los contratos de créditos celebrados con sus clientes. (ver Anexo 1 sobre Factoring y Securitización)

En el mismo contrato se establece que HOME S.A.

permanece con la responsabilidad de la cobranza de la cartera, asumiendo además los costos derivados de dicho proceso.

Se firman dos contratos adicionales, uno de Garantía de Solvencia y otro de Prenda Mercantil sobre una cartera de letras equivalente al 7% del monto de la operación.

Con estos dos contratos adicionales, HOME S.A. asume íntegramente el riesgo de la cartera y adicionalmente nos da un margen de cobertura que cubre el índice de morosidad histórica de su cartera que es de 3.5%.

**Plazo y Reembolso:** El reembolso se efectuará en un plazo máximo de 12 meses en cuotas mensuales que serán abonadas por HOME S.A., en cancelación de las letras que hayan vencido en el período correspondiente.

**Tasa de Interés:** La operación generará una tasa efectiva anual de 15%.

## EVALUACION FINANCIERA DE LA EMPRESA HOME S.A.

Home S.A. viene operando desde hace más de 15 años y tiene por actividad la comercialización de artículos, muebles y accesorios para el hogar.

Contamos con información financiera al 30.09.94, fecha donde registra Ventas por US\$32 millones, logrando un Margen de Utilidad sobre Ventas del 2% y 8% respecto al Patrimonio Neto de la Empresa . (Ver Cuadro 1)

Manifiesta un margen de Capital de Trabajo positivo de US\$2'5 millones y un cuadro de Liquidez que permite afrontar sus obligaciones de corto plazo (Relación Corriente: 1.08). La Capacidad de Pago de la empresa se sustenta en la eficiente gestión sobre sus exigibles comerciales (65 días promedio) y en la adecuada rotación de sus mercaderías. El total de Activos Corrientes representa más del 50% de los Activos Totales de la empresa y estos el 98% del Patrimonio Neto. El nivel de endeudamiento total guarda una relación de 4 a 1 en relación al Patrimonio Neto.

Finalmente se trata de un empresa bien posesionada en el mercado, líder en este tipo de actividad.

Encontramos una posición financiera equilibrada y sólida.

CUADRO 1

ESTADOS FINANCIEROS DE :

HOME S.A.

Balance General Expresado en nuevos soles		30.09.94	
Activo	Act. corrientes	0	67.146
	caja-bancos		4.736
	ctas por cobrar comerciales		16.421
	otras ctas. por cobrar		4.587
	Existencias	0	27.713
	Anticipo a Proveedores		8.502
	Gastos pagados por anticipado		5.187
	Act. Fijo neto	0	14.504
	Inversiones en Valores		3.213
	Otras ctas. del activo	0	0
	<b>TOTAL ACTIVO NETO</b>	<b>0</b>	<b>152.009</b>
	Pasivos Corrientes		62.198
	Sobregiros bancarios	0	4.225
	Tributos a pagar	0	-1.377
	Ctas por Pagar Diversas	0	16.631
Pasivo	Otras ctas. del Pasivo cte.	0	38.363
	Anticipo de clientes		3.944
	Porción cte. de Deuda de Largo Plazo		413
	Otras ctas. del Pasivo	0	6.457
	<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>0</b>	<b>68.656</b>
	Ganacias Diferidas		806
	Capital	0	11.895
	Reservas	0	398
Patrimonio	Otras ctas. del Patrimonio	0	0
Neto	Resultados Acumulados	0	1.843
	Utilidad (Pérdida ) del ejercicio	0	1.265
	<b>TOTAL PATRIMONIO NETO</b>	<b>0</b>	<b>15.401</b>
	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>0</b>	<b>84.863</b>

CUADRO 1

ESTADOS DE PERDIDAS Y GANANCIAS DE:

HOME S.A.

		30.09.94
<b>Estados de Pérdidas y Ganancias</b>		
Ventas netas	0	65.423
Costo de Ventas	0	-42.785
Utilidad Bruta	0	22.638
Gastos de Venta y Administración	0	-22.752
Utilidad (Pérdida) de Operación		-114
Otros ingresos gravables	0	1.857
Otros ingresos no gravables		1.803
Otros gastos	0	-3.711
REI del Ejercicio	0	1.429
Distribución legal de la Renta Neta	0	0
Utilidad antes del Impuesto o (Pérdida)	0	1.265
Impuesto a la Renta del Ejercicio	0	0
Utilidad o (Pérdida) del ejercicio	0	1.265

PRINCIPALES RATIOS FINANCIEROS

		30.09.94
Incremento de Ventas %	0,00%	0
Capital de Trabajo	0	4.947
Razón Corriente	0,00	1,08
Rot. cobranza (días)	0,00	67,77
Rot. de Existencias (días)	0,00	0,00
Total Pasivo/Patrimonio Neto		4,46
Activo Fijo/Patrimonio	0,00	0,94
Margen de Utilidad Neta	0,00	0,02
Utilidad/Patrimonio Neto	0,00	0,08

## 2. BANCA PRIVADA O PRIVATE BANKING

En este rubro se trata de brindar a clientes muy selectos de las instituciones bancarias un servicio especial en el manejo de sus excedentes monetarios, fundamentalmente en ofrecer alternativas de rentabilidad mayores que las del mercado bancario en promedio.

Una característica básica es que los bancos administran recursos no menores de US\$500,000.= o US\$1'000,000.= del cliente. Para tal propósito, recurren a diversas alternativas que actualmente ofrece el mercado de capitales tanto local como internacional.

Mi experiencia en este sector se basó en la canalización de depósitos de clientes seleccionados de la cartera asignada por el Banco de Lima, en la modalidad de Certificados Bancarios en Moneda Extranjera a través del Credit Lyonnais de Miami. La rentabilidad superaba en varios puntos a las tasas ofrecidas en el sistema financiero nacional.

En total llegué a canalizar un millón de dólares, monto derivado de los depósitos aportados por tres clientes seleccionados.

Esta modalidad de captación de depósitos, se ofrece en varios bancos del sistema local y tiene como ventaja para el cliente, una rentabilidad atractiva, exoneración de impuestos sobre los intereses percibidos y sobre todo el respaldo de instituciones financieras de prestigio a nivel mundial.

### 3. BANCA PERSONAL

En este segmento importante que viene siendo explotado por la mayoría de las instituciones financieras, encontramos una variedad de productos y servicios destinados a personas naturales para facilitar y simplificar la administración de sus recursos.

La banca personal busca acercarse a las necesidades del cliente, tanto en la rentabilidad de sus recursos, el acceso al crédito y la eficiencia en el servicio.

En tal sentido debe contribuir a que la vida cotidiana de su cliente sea más fácil, al facilitarles el pago de sus compromisos, como tributos, tarifas, así como permitirle no portar efectivo sino un medio de pago comúnmente aceptado.

Las tarjetas de débito y de crédito permiten la disponibilidad de efectivo cuando es necesario, sin tener la necesidad de acercarse a una agencia, mientras las redes de establecimientos afiliados a los bancos crecen día a día.

Cuando en la década de los 80, el dólar subía vertiginosamente al igual que la tasa de interés, se incrementaba el riesgo en colocar créditos a personas

naturales.

Si bien se redujo la colocación de créditos a particulares, se incrementó el rubro de servicios, como son los cajeros automáticos, equipos que le permitían al cliente hacer operaciones bancarios sin necesidad de ingresar a una oficina y encontrarse con largas colas, además de permitirle efectuar operaciones fuera del horario normal.

Bajo un panorama económico difícil, la oferta de productos y servicios bancarios para particulares mantenía un perfil bajo.

Ahora que se percibe cierta estabilidad, con expectativas favorables para el desarrollo de la economía, la competencia entre las instituciones en sus propuestas de banca personal es álgida.

A continuación presentamos un resumen de los principales productos y servicios para particulares clasificados según la necesidad del cliente

**a. TRANSACCIONALES:**

Tarjeta de crédito  
Servicios telefónicos  
Seguros  
Tarjeta débito

**b. DE INVERSION Y CREDITO**

Crédito de Consumo  
Captaciones  
Fondos Mutuos  
Fondos de Pensiones  
Leasing

**c. HABITACIONALES:**

Créditos y Letras hipotecarias (Ver anexo:  
Productos y servicios de Banca Personal)

En esta parte sólo mencionaremos a los productos relacionados a créditos. Destacan por su rápida expansión el llamado dinero plástico conocido también como las Tarjetas de Crédito y los Créditos Personales incluido los Programas de Créditos Hipotecarios.

## a.- TRANSACCIONALES

### TARJETAS DE CREDITO

Respecto a las **Tarjetas de Crédito** debemos indicar que en nuestro medio 150,000 personas son usuarios de tarjetas de crédito, experimentando un crecimiento en los últimos meses superior al 30%. Este incremento, que se explica en parte por el proceso de reactivación económica que vive nuestro país, viene favoreciendo la implementación de diversos sistemas y alternativas de crédito. Otro factor importante es la decisión de los bancos de iniciar campañas agresivas de colocación de tarjetas de crédito. En este sentido las tarjetas de crédito tienen especial importancia ya que sin necesidad de portar efectivo se pueden realizar adquisiciones de productos o servicios en más de 9,000 establecimientos afiliados a nivel nacional.

No obstante, nuestro medio es considerado todavía como un mercado joven para el uso de tarjetas de crédito, fuentes financieras admiten la existencia de por lo menos 650,000 usuarios potenciales este instrumento.

La tarjeta, que es un sistema de pago diferido,

permite a su poseedor efectuar compras sin disponer de efectivo, generando mayor movimiento y consecuente crecimiento en el sector comercial.

Entre los usos más importantes que dan los usuarios se da en la compra de electrodomésticos y paquetes turísticos con facilidades de pago hasta de 12 meses en promedio.

Son cuatro las principales empresas internacionales emisoras de Tarjetas : Mastercard, Diners, American Express y Visa. En nuestro caso, si bien Diners es la más antigua en nuestro medio, Visa es la que ha conseguido canalizar sus tarjetas a través de mayor número de bancos.

Existe también una tarjeta de crédito nacional como la Tarjeta del Banco Latino al cual acceden todos sus ahorristas.

Las tarjetas pueden ser nacionales o extranjeras, personales o corporativas, la línea de crédito mínima es de quinientos soles (S/500) siendo en algunos casos la línea asignada ilimitada.

Finalmente el mercado de tarjetas de crédito en

nuestro país tiene un potencial significativo para su desarrollo, a medida que los clientes de los bancos comprendan que la tarjeta de crédito no revela un modo de vida de estrato alto, sino que sirve para facilitar y elevar el nivel comercial transaccional de los mismos clientes. Adicionalmente en la medida que los costos financieros por uso de la tarjeta disminuyan, la cobertura se verá incrementada hacia otros niveles sociales de manera masiva.

Debo indicar que durante mi gestión de Funcionario de Créditos, he colocado aproximadamente 150 Tarjetas de Crédito, entre Personales y Empresariales, señalando que la calificación de los solicitantes de Tarjetas de Crédito Personal es la misma que se aplica en la calificación de un Préstamo Personal.

#### **b.- DE INVERSION Y CREDITO**

Respecto a los productos de **colocación** directa destacan los programas de créditos para diversos fines: turismo, adquisición de automóviles, bienes varios (aparatos electrodomésticos, equipos de cómputo), estudios de segunda especialización (postgrados, maestrías). Para tal propósito los bancos primeramente se han preocupado de la afiliación

de la mayor cantidad de establecimientos para facilitar el financiamiento a sus clientes o directamente en sus oficinas.

#### CREDITO PERSONAL

El crédito personal está destinado a solucionar principalmente necesidades de orden doméstico de las personas, como adquirir bienes o servicios personales o familiares, como también para solucionar imprevistos coyunturales, recomendándose mantener una estrecha relación con el banco.

Este concepto ha sido ampliado, en entidades como el Bco Nuevo Mundo y el Bco Financiero, donde se conceptualiza al préstamo personal, como la posibilidad de acompañar al cliente en sus proyectos personales. El financiamiento a la pequeña empresa unipersonal, también se encuentra dentro de la banca personal, sin otro respaldo que el compromiso de la persona natural.

Además los profesionales que buscan desarrollar su actividad de manera independiente pueden adquirir equipos de acuerdo a sus necesidades, en base a créditos personales.

Los créditos educativos vienen cobrando progresivamente mayor importancia. La constante necesidad de los profesionales y técnicos de actualizarse en las diferentes áreas, mas aún en un mercado de trabajo fuertemente competitivo, hace que aumente la búsqueda de estudios de especialización y su financiamiento.

Los Bancos de manera agresiva uno más que otros en especial los bancos líderes tradicionalmente han perseguido como objetivo la afiliación del mayor número de establecimientos comerciales posibles con el propósito de ofrecer a los clientes de estos centros de consumo de productos o servicios la posibilidad de acceder a un crédito personal. De esta manera, previa negociación de una comisión flat por operación el centro afiliado se refuerza con mayores argumentos de venta a la vez que logra obtener liquidez más rápidamente al financiar sus ventas. En ciertos contratos el establecimiento afiliado avala la operación, además del aval que presenta el solicitante del préstamo. En tal sentido, según cláusulas específicas del contrato si el sujeto de crédito dejara de amortizar su obligación con el banco, esta sería debitada de la cuenta corriente del establecimiento comercial.

Un ejemplo claro al respecto son las empresas comercializadoras de automóviles, las cuales ofrecen normalmente a sus clientes la posibilidad de acceder a un préstamo personal con alguna institución financiera hasta plazos que llegan a los 4 años.

Otro caso importante es el financiamiento de paquetes turísticos a través de los bancos, con plazos que normalmente llegan a los doce meses, aunque puede ser menor o mayor en función del monto que se está solicitando.

En nuestro medio los créditos para adquirir vehículos han tenido gran acogida, debido a que el sistema Leasing representa un alto costo por el pago del 18% de IGV y no puede ser utilizado como crédito tributario por las personas naturales. Los bancos observan que en la medida que la reactivación se consolide la necesidad de brindar nuevos servicios se hace imperiosa.

En el sistema bancario podemos comprobar que la tasas activas dirigidas a particulares registra una variedad que van desde 3% al 8% en moneda nacional y de 17% hasta 25% en moneda extranjera. La diferencia básica entre las tasas pasivas y las de los créditos de la banca personal en moneda nacional alcanza márgenes de

2 a 4 %. Esto refleja que los gastos operativos de los bancos así como su margen de beneficios se encuentran todavía alto respecto a los de los bancos más eficientes de América Latina, que se encuentran alrededor de 1 a 2 %. En moneda extranjera las diferencias o spreads son aún mayores, encontrándose alrededor de 12 a 14%. Esto se debe también al riesgo que representa siempre una operación de crédito en moneda extranjera, en una etapa de estabilización.

Los nuevos servicios que brinda la banca personal reflejan la recuperación del mercado. Existe expectativa por nuevos bancos extranjeros en explotar este segmento. Tal es el caso de los Bancos Chilenos Solventa y del Trabajo, bancos especializados en banca particular y financiamiento del consumo directo, que están compitiendo con tasas activas del orden de 4 a 5% en soles.

No obstante este proceso agresivo en el desarrollo del crédito de consumo por la banca comercial, el factor riesgo no es una variable debidamente controlada, puesto que el mercado carece hasta la fecha de CENTRALES DE RIESGO que permitan proporcionar información oportuna acerca de la situación crediticia del solicitante de préstamo personal.

A Diciembre de 1,994 se cancelaron 8,000 Tarjetas de Crédito por mal uso, generando una morosidad y cartera pesada a las entidades bancarias que calificaron y entregaron dichas tarjetas. Los bancos sólo contaban con información proporcionada por la Superintendencia de Banca y Seguros y la Camara de Comercio de Lima. Los hechos demostraron que esta información no cubría satisfactoriamente los parámetros de una evaluación crediticia adecuada.

Actualmente a raíz de experiencias como la mencionada en el párrafo anterior, los bancos con la finalidad de administrar y minimizar riesgo, utilizan el servicio de empresas verificadoras con el propósito de corroborar la información proporcionada por el solicitante de Tarjeta o Préstamo Personal. Estas empresas se encargan de verificar personalmente el domicilio y el centro laboral, así como de constatar otras referencias bancarias o de otros establecimientos comerciales e información acerca de Protestos y Cheques devueltos por falta de fondos (esto último de la Cámara de Comercio de Lima).

A continuación presento el Caso Nro 2, donde explico las características básicas de los Créditos Personales a través de establecimientos afiliados.

**CASO 2:****BANCA PERSONAL**

**TIPO DE OPERACION : CREDITOS DE CONSUMO A TRAVES  
DE ESTABLECIMIENTOS**

En el desarrollo de Banca Personal, en Norbank Banco Regional, tuve la oportunidad de evaluar financieramente al establecimiento que se afiliaría al Sistema de Préstamos Personales, además de analizar la cartera de sus clientes por los créditos otorgados por el propio establecimiento durante los últimos 12 meses.

**Información del establecimiento:** Se trata de una entidad comercial especializada desde hace más de 15 años en la venta de acabados para la construcción, artículos sanitarios, muebles, y otras líneas como (electrodomésticos, ropa, etc). Tiene 3 puntos de venta ubicados en zonas de importante movimiento comercial (Miraflores, Surco y Lima cercado).

En promedio sus ventas mensuales promedio ascienden a US\$200,000, donde casi el 65% es al contado contra entrega.

Complementariamente a su esfuerzo de ventas, otorga créditos hasta por 6 meses a clientes calificados, en moneda extranjera y a un costo del 2% mensual.

Los estados financieros al mes de Julio presentan a la empresa con un cuadro de liquidez ajustado por lo que ésta decidió buscar, a través del crédito de consumo administrado por los bancos, una alternativa para dinamizar sus ventas en el corto plazo. Para lo cual ofreció al banco su cartera de clientes (1000 aproximadamente) para calificación de acuerdo a los lineamientos exigidos por el banco.

Luego de la calificación efectuada por mi persona, de la cartera de clientes, encontramos algunas características importantes de dicha cartera:

Se trata de clientes de nivel socioeconómico básicamente medio. Los créditos otorgados en promedio fueron de US\$600, a reembolsarse entre 4 a 6 meses mediante la aceptación de letras.

El cumplimiento de los pagos es buena. En general, la cartera de clientes morosos no representan más del 3% del total de créditos otorgados por el establecimiento.

Un gran porcentaje se trata de personas que tienen trabajo dependiente. Son clientes de instituciones bancarias (Banco de Crédito en primer lugar) y poseen Tarjetas de Crédito con líneas promedio de S/1000.

El banco NORBANK aprobó préstamos personales a 100 clientes del establecimiento por un total de S/250,000.

Actualmente están activas 62 préstamos personales por un total de S/.97,500. (Ver Cuadro 2.1. Ejemplo de Crédito Personal Aprobado)

#### **1.- Documentación requerida al solicitante de crédito**

Por tratarse de créditos a personas naturales, se solicita la siguiente información tanto al cliente como al aval:

Copias de los documentos de identidad

Copias de las dos últimas boletas de pago

Copia de los recibos de luz, agua o teléfono

Copia de autoavalúo

Copia de los estados de cuenta corriente y de la tarjeta de crédito

**SOLICITUD DE PRESTAMO PERSONAL**

ESTABLECIMIENTO  LINEA  DIRECTO   
 SOLICITANTE  AVAL/FIADOR SOLIDARIO

FECHA: 9-12-94

PRESTAMO SOLICITADO  
 MONEDA: Soles MONTO: S/ 1.200,00 PLAZO (MESES): 10

ESTABLECIMIENTO AFILIADO DECLARA QUE EL PRECIO DEL PRODUCTO ES EL MINIMO QUE CORRESPONDE A LAS VENTAS AL CON-TADO.

PRINCIPALICO IMPURIASO  
 FIRMA Y SELLO

**DATOS DEL SOLICITANTE / FIADOR:**  
 APELLIDO PATERNO: ESKURKE APELLIDO MATERNO: RANIER NOMBRES: Rosa Quispe  
 DIRECCION AV/ CALLE/ JR. / No.: 2 V. Augusto Wisse 488  
 DEPARTAMENTO: LIMA PROVINCIA: LIMA DISTRITO: SURCO URBANIZACION: USTA ALEGRE CODIGO POSTAL: 01-33  
 DIRECCION POSTAL (ENVIO DE CORRESPONDENCIA) AV/ CALLE/ JR. / No.: 2 V. Augusto Wisse 488  
 DEPARTAMENTO: LIMA PROVINCIA: LIMA DISTRITO: SURCO URBANIZACION: USTA ALEGRE CODIGO POSTAL: 01-33  
 DOC IDENTIDAD: 10311409 RUC: - TELEFONO: 388064 FAX: - FECHA DE NACIMIENTO: 30-7-52  
 NACIONALIDAD: 1. PERUANO [1] ESTUDIOS: 1. SECUNDARIO [1] 2. TECNICO [1] 3. UNIVERSITARIO [2] 4. POSTGRADO [1] ESTADO CIVIL: 1. SOLTERO [1] 2. CASADO [1] 3. VIUDO [1] 4. DIVORCIADO [2] NUMERO DEPENDIENTES: 2 PROFESION / OCUPACION: P.R.P.P.  
 CENTRO DE TRABAJO: SUB-JEFA DIRECCION: ALANEDA DEL ALBA 150 SURCO TELEFONO: 494717  
 TIEMPO DE SERVICIOS: 20 AÑOS SUELDO: S/ 160,00 = OTROS INGRESOS ESPECIFICAR: 400,00  
 EMPLEO ANTERIOR: N/A DIRECCION: - TELEFONO: - TIEMPO DE SERVICIOS: -

**DATOS DEL CONYUGE DEL SOLICITANTE / FIADOR:**  
 APELLIDO PATERNO: CONCHA APELLIDO MATERNO: I. GARRA NOMBRES: ELIZABETH HOBDO FERRER  
 DOC IDENTIDAD: 28276715 RUC: - FECHA DE NACIMIENTO: 30-10-50 NACIONALIDAD: 1. PERUANO [1] 2. EXTRANJERO [1] ESTUDIOS: 1. SECUNDARIO [1] 2. TECNICO [1] 3. UNIVERSITARIO [3] 4. POSTGRADO [1] PROFESION / OCUPACION: COMERCiante  
 CENTRO DE TRABAJO: UICUS. J. DIRECCION: ALANEDA DEL ALBA 150 SURCO TELEFONO: 494717  
 CARGO: ADMINISTRADOR TIEMPO DE SERVICIOS: 2 SUELDO: S/ 2,500,00 = OTROS INGRESOS ESPECIFICAR: -

**PROPIEDAD E INGRESOS DEL SOLICITANTE / FIADOR:**  
 CASA: 1. PROPIA SIN DEUDA [1] 2. PROPIA CON DEUDA [1] 3. ALQUILADA [1] 4. FAMILIA [1] VALOR COMERCIAL: S/ 40.000,00 MONTO DEUDA/ALQUILER: CANCELADA AUTO MARCA: TOYOTA MODELO: CORONA AÑO: 73 VALOR COMERCIAL: S/ 2.500,00  
 ACTIVOS: VALOR ESTIMADO PASIVOS: CORTO PLAZO SOLES INGRESOS: SUELDO LIQUIDO SOLES REFERENCIAS COMERCIALES: ESTABLECIMIENTO CREDITO  
 HIPOTECAS: SUELDO CONYUGE SUELDO OTROS: TOTAL INGRESOR  
 TOTAL BIENES: TOTAL PASIVOS TOTAL INGRESOR  
 REFERENCIAS-TARJETAS DE CREDITO: NOMBRE NUMERO LINEA DE CREDITO REFERENCIAS BANCARIAS: BANCO NUMERO DE CUENTA CORRIENTE

**DATOS A LLENAR POR EL ESTABLECIMIENTO:**  
 PRESTAMOS PARA BIENES Y SERVICIOS: CREDITO PERSONAL  
 ARTICULO / SERVICIO: Ingreso de Sala PRECIO: S/ 1200,00 INICIAL: ITINERARIO: PRECIO: INICIAL: Adm. de Creditos

**DATOS PARA USO EXCLUSIVO DEL BANCO:**  
 CODIGO DE OPERACION: CODIGO DE ESTABLECIMIENTO: MONTO APROBADO: S/ 1.200,00 TASA: 30% TER. VENTAS (COSTO): A. NUMERO DE CUOTAS  
 CODIGO DEL CLIENTE: CODIGO CUENTA PRESTAMO PERSONAL: CODIGO CTA. CORRIENTE ESPECIAL: CODIGO CTA. CORRIENTE ESTABLECIMIENTO

LA PRESENTE DECLARACION CONSTITUYE INFORMACION PROPORCIONADA AL AMPARO DE LO DISPUESTO EN EL ART. 185 DE LA LEY GENERAL DE INSTITUCIONES BANCARIAS, FINANCIERAS Y DE SEGUROS, DECRETO LEGISLATIVO 770. LA FALSEDAD DE LA MISMA CONSTITUYE DELITO FINANCIERO CONFORME A LO DISPUESTO EN EL ARTICULO 207 DEL CODIGO PENAL Y DECRETO LEGISLATIVO 1335.

PRESENTADO POR: [Firma] BANCA PERSONAL: [Firma] PRESIDENTE: [Firma] SUB-GERENTE AJUNTO: [Firma] AGRADECIMIENTOS BARRANCA: [Firma] SOLICITANTE/FIADOR: [Firma] CONYUGE: [Firma]

05/01/95

**REQUERIMIENTO CREDITICIO DEL SOLICITANTE:**

Los créditos aprobados en moneda nacional, servirán para adquirir mercadería exclusivamente en el establecimiento afiliado.

La forma de pago es en 10 meses al 3% efectivo mensual.

**2.- Información en poder de los bancos**

**Experiencia crediticia del cliente:** Primera experiencia crediticia con el banco.

**Posición crediticia del cliente:** Con Norbank la responsabilidad es cero.

**Referencias bancarias :** En todos los casos se trató de confirmar la información vertida por los clientes en la solicitud de préstamo personal.

**3.- Evaluación del Crédito**

**Análisis de Capacidad de Pago:** Se parte del ingreso neto mensual que recibe el solicitante conjuntamente con los ingresos del cónyuge. Se califica si su centro de trabajo es una empresa conocida en el medio. A continuación, observamos si vive en casa alquilada o

propia y se define la solvencia patrimonial del solicitante. La responsabilidad del solicitante en otras deudas con otros bancos (Créditos Personales o Tarjetas de Crédito), también colaboran a la toma de decisión de aprobar o denegar una solicitud de préstamo personal.

**Análisis de Riesgo:** Se trata de colocaciones de montos pequeños y las únicas garantías con que se cuenta en algunos casos son avales. Este tipo de crédito si bien es bastante rentable para el banco, existe y está presente el riesgo de no pago de la obligación por parte del cliente. En tal sentido, el seguimiento permanente y la comunicación con el deudor es vital.

#### 4.- BANCA EMPRESARIAL

4.1 **BANCA CORPORATIVA:** No obstante que las grandes empresas ahora tienen la posibilidad para acceder a financiamiento directamente en los mercados de capital del mundo, los bancos reorientan sus servicios fundamentalmente a la denominada **BANCA DE INVERSION**, que como ya lo hemos explicado brinda servicios de asesoría e intermediación financiera a las corporaciones.

Sin embargo, estas empresas corporativas necesitan todavía a los bancos para el manejo de otro tipo de operaciones como aperturas de cartas de crédito para sus importaciones de insumos o bienes de capital, cobranza de las exportaciones, para efectuar el pago de tributos. Es decir los bancos comerciales para este selecto grupo se centra en brindar un eficiente servicio en materia de comercio exterior como en el manejo de sus inversiones.

A continuación expongo los Casos 3.1 y 3.2 sobre operaciones de créditos presentadas en el Banco de Lima por empresas corporativas.

**Caso 3.1 :****Empresa : Formularios Continuos S.A.****Tipo de Operación : Líneas de Crédito Directos y  
Contingentes de corto plazo.**

Requerimientos financieros que fueron atendidos durante mi gestión en el Banco de Lima durante el ejercicio 1994.

Empresa que viene funcionando desde hace 5 años. Actualmente canaliza casi la totalidad de su movimiento comercial por el Banco de Lima. Al cierre de su primer año de actividad su promedio de ventas mensual fue de US\$20,000, cifra que fue creciendo lentamente hasta que recién en el ejercicio 1993 adquirió dos máquinas para incrementar su capacidad de producción, trabajando a comparación de otros sectores, al 80% de su capacidad de producción. Se debe resaltar que la totalidad de sus activos productivos fueron adquiridos con financiamiento bancario de mediano plazo. En tal sentido su facturación mensual superan los US\$100,000.=.

Su aprovisionamiento de materia prima (bobinas de

papel bond) lo viene importando desde Colombia bajo la modalidad de Cartas de Crédito con financiamiento de su proveedor con 180 días de vencimiento (programa 150 Tm de bobinas de papel como mínimo al año). La producción nacional de papel bond fue decreciendo rápidamente durante 1992 en vista de la reestructuración financiera y productiva tanto de la empresa Ind Papelera Atlas como Soc Paramonga. De las 2370 TM producidas en Febrero de 1992 a Noviembre de 1993 se redujo a 600 TM. Respecto a su política de ventas, es importante la venta al crédito con letras de vencimiento hasta 90 días según el monto de la venta.

Los Estados Financieros muestran obligaciones de largo plazo que representan casi el 35% del total de activos de la empresa y el Total de Pasivos Vs Patrimonio Neto guarda una proporción de casi 3 a 1. Su endeudamiento con el sistema bancario es importante, tanto en créditos directos de corto plazo (Pagarés, Sobregiros, Descuento de Letras) como contingentes (Cartas de Crédito de Importación) con 3 entidades bancarias. En este sentido las obligaciones con los bancos se constituyen como el principal pasivo de la empresa.

Frente a su responsabilidad con el sistema financiero,

la empresa ha otorgado como garantías Prenda Industrial sobre las máquinas que posee, Warrant de bobinas de papel e hipoteca sobre inmueble de propiedad del principal accionista de la empresa.

En términos generales es una actividad de alta rotación de materia prima, lo que no corresponde con la agilidad de sus cobranzas, a pesar de manejar una cartera de clientes calificados muchas veces la cobranza pactada a 15 días o 30 días se dilata 15 días adicionales ocasionándole desfases en su tesorería. Como consecuencia a Diciembre de 1993, refleja un margen de Capital de Trabajo positivo aunque poco significativo y por consiguiente su cuadro de Liquidez se torna ajustado.

Bajo este panorama al momento de presentar la empresa sus requerimientos crediticios que totalizaban US\$120,000.≈, solicitamos a la empresa que las garantías que presentasen deberán cubrir las líneas de crédito que solicitan en forma importante (mínimo 1.5 a 1).

Se aprobaron en nuestro comité de créditos: Línea de Fagares por S/45,000, Línea de Descuento de Letras por US\$20,000, Línea de Sobregiro por S/10,000 y Línea de

Cartas de Crédito Importación por US\$35,000. Las garantías aprobados son: Para todo crédito Frenza Industrial por US\$85,000 más aval solidario del principal accionista. Para la línea de Pagarés 20% de letras depositadas en cobranza garantía, y para la línea de Cartas de Crédito 20% de letras en cobranza garantía a la apertura más 50% en warrant sobre la mercadería a importarse, con la posibilidad de realizar liberaciones parciales conforme se vayan reponiendo las garantías en forma proporcional.

Finalmente se trata de una empresa gerencialmente bien manejada, trabajando casi a capacidad plena (hasta 3 turnos) y sus perspectivas en el corto plazo son favorables. A pesar que sus pasivos representan el 70 % de los activos totales de la empresa, nuestra institución aprobó las líneas de crédito mencionadas con sus respectivas garantías.

**CASO 3.2:****BANCA CORPORATIVA****TIPO DE OPERACION : Aval Bancario.**

Se trata de una empresa dedicada a la explotación y comercialización de material para construcción, específicamente piedra chancada, actividad que realiza desde hace más de 10 años, con buenos resultados.

Históricamente el sector construcción es una de las más dinámicas e importante componente del Producto Bruto Interno Nacional.

A mediados de 1992 la empresa cliente del Banco de Lima de varios años, canalizaba el 100% de su movimiento comercial (ventas), manteniendo depósitos permanentes en ahorros y en cuentas a plazo. Solicitó una operación para la importación de 4 chancadoras móviles de Brasil por un valor de US\$1'800,000.=. Las características principales de esta operación eran las siguientes: Importación financiada por el proveedor con vencimiento 3 años, requiriendo el exportador el aval de un banco calificado del Perú, forma de pago mediante letras con vencimientos semestrales.

La situación financiera de la empresa era en el momento de evaluar la operación bastante sólida, trabajaba con su propio capital, sus ventas las pactaba al contado contra entrega o facturas a plazos no mayores a 7 días. (Ventas promedio mensual de US\$150,000). En tal sentido se trataba de una empresa líquida sin dificultad para responder frente a futuros compromisos de corto plazo. (Ver Cuadro 3.1)

Con la adquisición de estas máquinas la empresa estaría en la capacidad de duplicar la capacidad de producción.

La operación fue aprobada en nuestro comité de créditos bajo las siguientes garantías : Aval solidario de los principales accionistas (Se trataban de personas de reconocida solvencia patrimonial y moral), la constitución de prenda industrial sobre las máquinas a importarse más depósito en garantía por US\$300,000 a la apertura de la carta de crédito y US\$300,000 adicionales a la llegada de los documentos de embarque.

CUADRO 3.1

ESTADOS FINANCIEROS DE :

MINERA LA PIEDRA

Balance General expresado en miles de nuevos soles		31.12.1993	
<b>Activo</b>	Act. corrientes	560	
	Existencias	248	
	Act. Fijo neto	2.362	
	Otras ctas. del activo	0	
	<b>TOTAL ACTIVO NETO</b>	<b>3.170</b>	<b>0</b>
<b>Pasivo</b>	Sobregiros bancarios	0	
	Tributos a pagar	77	
	Otras ctas. del Pasivo cte.	648	
	Otras ctas. del Pasivo	660	
	<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>1.385</b>	<b>0</b>
<b>Patrimonio Neto</b>	Capital	1.631	
	Reservas	63	
	Otras ctas. del Patrimonio	0	
	Resultados Acumulados	90	
	Utilidad (Pérdida ) del ejercicio	0	
	<b>TOTAL PATRIMONIO NETO</b>	<b>1.785</b>	<b>0</b>
	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>3.170</b>	<b>0</b>
<b>Estados de Pérdidas y Ganancias</b>		<b>31.12.1993</b>	
	Ventas netas	3.448	
	Costo de Ventas	-2.292	
	Utilidad Bruta	1.155	0
	Gastos de Venta y Administración	-1.454	
	Otros ingresos gravables	179	
	Otros ingresos no gravables		
	Otros gastos	-79	
	REI del Ejercicio	368	
	Distribución legal de la Renta Neta	-27	0
	Utilidad antes del Impuesto o (Pérdida)	142	0
	Impuesto a la Renta del Ejercicio	-52	0
	Utilidad o (Pérdida) del ejercicio	90	0

### CUADRO 3.1

#### PRINCIPALES RATIOS FINANCIEROS

	31.12.1993	
Incremento de Ventas %	.	
Capital de Trabajo	83	0
Razón Corriente	1,11	
Rot. cobranza (días)	58,51	
Rot. de Existencias (días)	0,00	
Total Pasivo/Patrimonio Neto	0,78	
Activo Fijo/Patrimonio	1,32	
Margen de Utilidad Neta	0,03	
Utilidad/Patrimonio Neto	0,05	

#### 4.2 BANCA PARA LA PEQUEÑA EMPRESA Y MICRO EMPRESA:

##### Identificando la Pequeña y Microempresa:

Desde hace más de dos décadas se han desarrollado estudios diversos sobre el rol de la pequeña y microempresa en la economía nacional. Actualmente existe el consenso que este sector es importante y tiene un gran potencial de desarrollo.

El porcentaje de la PEA que representa el Sector Informal Urbano en las principales ciudades del país, nos dan una idea del sector.

En Lima el 45.7% de la PEA se encuentra realizando sus actividades en el sector informal urbano, en Chiclayo el 55%, en Huancayo el 57% y en Arequipa el 40% (cifras del MITINCI). En promedio el rango de variación va desde el 40% al 62% siendo en Lima donde está la mayor concentración en términos absolutos. En conclusión podemos afirmar con cierta base que alrededor del 50% de la población económicamente activa, a nivel nacional, es decir, casi cuatro millones de peruanos están relacionados con el sector informal.

Respecto al tamaño relativo de cada empresa, en el Perú se considera empresa individual a aquella que mantiene a una sola persona ocupada, microempresa a la que emplea de 2 a 4 personas, pequeña empresa a la que ocupa de 5 a 9 trabajadores, las empresas que ocupan de 10 a 50 personas también pueden considerarse dentro del grupo de las pequeñas empresas. Bajo esta clasificación podemos apreciar la cantidad de unidades productivas que pueden encontrarse. El 66% de las empresas son individuales con sólo el 38.8% del empleo; es interesante notar que el grueso del empleo (43.2%) se ubica en las empresas de 2 a 4 trabajadores, lo que implica cierto grado de organización, puesto que a mayor número de trabajadores, existe una mayor división del trabajo y consecuentemente un poco más de productividad. Por último en el grupo de empresas que emplean de 5 a 50 trabajadores, el porcentaje es del 18%.

En relación a las actividades del sector de pequeña y microempresa, dentro del **Sector Comercio** las actividades más importantes lo constituyen el comercio de abarrotes y bebidas y comprende el comercio de abarrotes y bebidas, la compra-venta de perecibles y de ropa y calzado.

Al interior del **Sector Industria** la actividad de confecciones es bastante representativa (significa casi el 32% de la actividad de pequeña escala), le sigue la industria de la madera y la actividad metal-mecánica. Le siguen finalmente las actividades de imprenta y calzado. Entre estas cinco actividades concentran el 83% de la actividad industrial.

En el **sector servicios**, los restaurantes y café es la que tiene mayor presencia (47%).

Finalmente sólo 8 actividades concentran el 70% de la pequeña y microempresa. Este un dato de singular importancia, porque no se puede promover todo y mucho menos dar servicio a todo el mundo.

Según una investigación realizada por el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) en 1990, se define la UPPES - unidad productiva de pequeña escala - como aquella empresa que utiliza el empleo de no menos de 50 personas. Este estudio calcula la existencia de 775,000 UPPES en Lima y a nivel nacional más de 1'500,000 UPPES. Sin embargo tan sólo 450 mil pequeñas empresas urbanas y unas 300 mil unidades agrícolas están demostrando viabilidad económica, capacidad de acumulación y crecimiento. Es decir, la

política de promoción y desarrollo debe enfocarse en aquellos.

#### PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO:

A continuación presentaremos los actuales programas de financiamiento en favor del Pequeño y Microempresario. Tenemos en primer lugar a COFIDE y a continuación a los Bancos Comerciales que con sus propios recursos han organizado e implementado Líneas de financiamiento dirigidos a los agentes económicos antes referidos.

##### a) COFIDE :

La Corporación Financiera de Desarrollo tiene vigentes los siguientes programas:

##### PRESTAMOS A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA:PROPEM-CAF

Destinados a apoyar a la Pequeña y Micro empresa a través de las entidades financieras del país para financiar la compra de activos fijos y capital de trabajo, de proyectos nuevos o de empresas en marcha.

Con estos programas se pueden financiar proyectos

cuyos costos totales de inversión sean menores o iguales a US\$200,000 en los cuales el programa aporta hasta un 80% por proyecto. El resto se cubre con aportes del beneficiario del Intermediario Financiero. La tasa efectiva anual es de 12.01 %, con plazos hasta de 5 años, que podría incluir períodos de gracia no mayores a 2 años. El reembolso será por trimestre calendario vencido.

Los recursos del programas están constituidos por fondos de la Corporación Andina de Fomento-CAF ascendentes a US\$25 millones.

#### Características de los beneficiarios:

Microempresarios: Que posean activos hasta por US\$20,000.

Realizan ventas anuales hasta por US\$40,000.

Pequeña Empresa Que posean activos hasta por US\$300,000.=

Realizan ventas al año hasta por US\$750,000

**FINANCIAMIENTO DE LA MICRO EMPRESA PROMICRO:**

Es el crédito Cofide diseñado para atender las necesidades de asistencia técnica, capital de trabajo y adquisición de maquinaria y equipos de las microempresas urbanas y rurales, que realizan actividades en la industria, agricultura, agroindustria, minería, pesca, artesanías, turismo, transporte, educación salud y servicios.

Este crédito, está destinado a las microempresas, personas naturales o jurídicas, con adecuada capacidad administrativa, técnica y financiera para llevar a cabo eficientemente el proyecto cuyo financiamiento se solicita.

El monto máximo de la inversión del proyecto debe ser US\$25,000. Este programa financia como máximo el 80% del total de los requerimientos del beneficiario. El 20% restante es financiado por los aportes del beneficiario e intermediario financiero. El mayor desembolso es de US\$20,000 y el menor es de US\$2,000.

**b) BANCA COMERCIAL :**

Entidades bancarias líderes en nuestro medio como es el Banco Wiese y el Continental, han creado

infraestructura especializada en orientar y financiar a los micro, pequeños y medianos empresarios. En realidad, trabajan con líneas de crédito Propem-Caf para importación de máquinas y/o capital de trabajo, Líneas con recursos de Cofide para financiar Capital de Trabajo hasta 3 años y Líneas con recursos propios.

A los pequeños empresarios o microempresarios, que requieran créditos en condiciones más flexibles, los bancos los orientan para presentar sus requerimientos ante Organizaciones No Gubernamentales (ONGs), instituciones que canalizan recursos del exterior específicamente al pequeño y microempresario; Entre las más conocidas tenemos a ACUDE, ALTERNATIVA, FOVIDA, IDEAS, CEPROC, CARE PERU, CIDPEL, IDESI, entre otras.

El Banco Continental bajo convenio con ONG's como IDESI, Cipdel, Promoviendo e Inpet, les ha abierto Líneas de crédito por US\$2'150 mil dólares. Adicionalmente intermedian fondos del Fondemi a través del Sogampi, Idesi, Ipes, etc por un millón de dólares.

Desde Diciembre de 1990 al 31.10.94 han concretado 3700 créditos orientados a microempresarios, lo que equivale a desembolso con recursos propios del banco a S/11 millones de soles a través de la línea CONTIDESI. Las principales características de estas líneas son las siguientes: el banco otorga la línea a la ONG, la cual evalúa, toma garantías, aprueba, efectúa el seguimiento y la recuperación del crédito, los cuales son unipersonales para financiar Capital de Trabajo y se otorgan en moneda nacional con mínimo de mil dólares y máximo de cinco mil dólares, pagaderos en 10 meses, a tasas de interés de mercado.

En el Banco de Lima y Norbank, he tenido la oportunidad de desarrollar varios requerimientos de financiamiento con recursos de Cofide básicamente de la Línea Propem-CAF, de empresas clientes de los bancos.

#### 4.2.1 Operación : Financiamiento de Capital de Trabajo

CASO 4:

EMPRESA :                   DISTRIBUIDORA EL CHANCHITO SRL

##### 1.- Información requerida al solicitante de crédito

**Información de la empresa:** Se trata de una empresa que funciona desde hace 10 años y tiene como giro la comercialización de cortes especiales de carne de porcino. Maneja una cartera de clientes importante, es uno de los principales proveedores de Sociedad Ganadera del Centro (Productos Laive), como de la cadena de supermercados Santa Isabel. Sus ventas superan los S/230,000 al mes. Además vende sus productos a otras fábricas de embutidos.

En realidad esta empresa ha evolucionado favorablemente merced al desarrollo y expansión de empresas como Sociedad Ganadera del Centro y de Supermercados Santa Isabel.

Actualmente funciona en dos locales alquilados equipados con cámaras frigoríficas en buen estado y con capacidad para almacenar sus productos de manera apropiada.

El personal que labora en la empresa es de 8 obreros y 4 empleados administrativos y el equipo de vendedores lo integran su principal accionista y gerente general y dos asistentes.

**Información sobre los accionistas y principales ejecutivos:** El principal accionista participa con un 95% del capital social de la empresa que históricamente es de S/1,500.

El patrimonio personal de esta persona en terrenos e inmuebles, supera el medio millón de dólares.

**Proceso operacional y comercial:** La empresa se encarga de beneficiar en los principales camales de Lima los porcinos que le entregan sus proveedores. Luego traslada las piezas enteras a los locales de la empresa donde proceden a trozarlos en cortes especiales. Finalmente, según los pedidos son entregados a los demandantes.

La Sociedad Ganadera del Centro y Supermercados Santa Isabel concentran casi el 60% de sus ventas, la forma de pago es con facturas a 20 días en promedio. Eventualmente la primera empresa en mención le paga con letras a 30 días. Mientras que la forma de pago a

sus proveedores se ajusta a las condiciones de cobranza de sus ventas.

**PLANES DE MEDIANO PLAZO:** La empresa posee un terreno, en actual proceso de construcción, ubicado estratégicamente para el funcionamiento de un establecimiento comercial de embutidos que elaboraría con su propia marca. El terreno ha sido valorizado recientemente en US\$38,000.

En los próximos meses se estaría formalizando el requerimiento de la empresa para la puesta en marcha de este proyecto mediante un crédito PROFEM de Cofide a 5 años.

**REQUERIMIENTO CREDITICIO DEL SOLICITANTE:** La principal dificultad de la empresa Chanchitos S.A. reside en la diferencia de los plazos de pago a sus proveedores con los plazo de cobranzas a sus clientes. Esto ocasiona frecuentemente déficits de liquidez, razón por la cual se presentó ante nuestro comité de créditos una Línea de Fagarés Descontados por S/.50,000.

## **2.- Información en poder de los bancos**

**Experiencia crediticia del cliente:** Conocemos el

cumplimiento de sus compromisos crediticios con otro banco de la competencia, el cual da referencia de ser una empresa ordenada en el manejo de sus cuentas corrientes y obligaciones.

**Posición crediticia del cliente:** Con Norbank sería su primera operación. En la relación de deudores que regularmente informa la SBS está calificado como NORMAL y la responsabilidad con un banco del sistema en sobregiro y descuento de letras asciende a S/30,000 a Setiembre de 1994. (Ver Cuadro 4.1)

**Registros de Protestos o cheques devueltos por falta de fondos:**

Según lo revisado no registra protestos en lo que va del año, no obstante, la SBS le observa tres cheques devueltos por montos que van entre S/5,000 y S/8,000 en el primer trimestre del período 1994.

**Cuadro 4.1**

**RESPONSABILIDAD CREDITICIA EN EL SISTEMA FINANCIERO  
AL 31.12.94**

(en miles de nuevos soles)

**CRED. DIRECTOS**

	<b>PAGARES</b>	<b>DESC.LETRAS</b>	<b>TOTAL</b>
<b>BANCO DE LIMA</b>	49	26	75
<b>NORBANK</b>	56	15	71

**Fuentes: Banco de Lima y Norbank Banco Regional**

### 3.- Evaluación del Crédito

**Análisis de los Estados Financieros:** Según los estados financieros del ejercicio 1993 y al primer semestre de 1994, encontramos una posición de liquidez adecuada, sustentada en la efectiva cobranza de sus exigibles comerciales en los plazos previstos (El ratio de Razón Corriente es de 1.18 mientras que el ratio de Promedio de cobro es de 35 días).

El principal componente de sus Pasivos son los compromisos de corto plazo básicamente con proveedores que representan el 65% de los Pasivos Totales. La relación Deuda Vs Patrimonio es de 2.2 a 1, proporción adecuada de acuerdo al giro del negocio.

El Patrimonio neto de la empresa se ve reforzado por los buenos resultados que viene registrando, resultados que significan un margen neto sobre ventas del 8%. A Diciembre de 1993 las ventas ascendieron a S/1'400,000. (Ver Cuadro 4.2)

**Análisis de Riesgo:** Riesgo basado en la calidad de Supermercados Santa Isabel, consorcio chileno que inicia sus actividades en nuestro país en Setiembre de 1993 y cuenta con nueve tiendas establecidas y tres

CUADRO 4.2

ESTADOS FINANCIEROS DE  
DISTRIBUIDORA EL CHANCHITO SRL

Balance General en nuevos soles	31.12.93	31.12.92
Act. corrientes	99.377	72.732
Existencias	0	0
Act. Fijo neto	26.455	23.369
Otras ctas. del activo	0	0
<b>TOTAL ACTIVO NETO</b>	<b>125.832</b>	<b>96.101</b>
Sobregiros bancarios	0	0
Tributos a Pagar	14.516	2.401
Pasivo Corriente	105.455	63.535
Otras ctas. del Pasivo	1.861	1.861
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>121.832</b>	<b>67.797</b>
Capital	1.241	926
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO</b>	<b>4.000</b>	<b>28.304</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>125.832</b>	<b>96.101</b>
<b>Estados de Pérdidas y Ganancias</b>	<b>31.12.93</b>	<b>31.12.92</b>
Ventas netas	1.506.375	612.052
Utilidad Neta	-1.400.119	-512.184
Utilidad Bruta	106.256	99.868
Gastos de Vta. y Administraci3n	-138.431	-60.658
Otros ingresos gravables	0	0
Otros ingresos no gravables	0	0
Otros gastos	-47	-320
REI del Ejercicio	20527	-14430
Distribuci3n legal de la renta	0	0
Utilidad antes del Impuesto (p3rdida)	-11.695	24.460
Impuesto a la Renta del ejercicio	0	0
Utilidad (P3rdida) del ejercicio	-11.695	24.460

## CUADRO 4.2

PRINCIPALES RATIOS FINANCIEROS		
	31.12.93	31.12.92
Incremento de Ventas (%)	146.12%	0
Capital de Trabajo	-20.594	6.796
Razòn corriente	0.83	1.10
Rot. cobranza (días)	23.75	42.78
Rot. de existencias (días)	0	0
Activo Fijo/Patrimonio	6.61	0.83
Margen de Utilidad Neta	.01	.04
Utilidad/Patrimonio Neto	0	0.04

por inaugurar.

La fuerte competencia de los informales hace que el margen bruto de los supermercados se sitúe entre 17 y 18%, situación que los lleva a operar con un margen neto de 1 a 2%, con lo que la única alternativa es ganar por mayor volumen y por lo tanto requiere una rotación más ágil de sus inventarios.

La venta promedio es de US\$ 5 millones al mes donde el 35% de este total es con tarjetas de crédito.

#### **4 y 5.- Propuesta del crédito y aprobación -**

##### **Formalización del crédito:**

Luego de sustentar la propuesta ante el Gerente General, puesto que el monto de la línea superaba la delegación del Gerente General Adjunto, esta se aprobó bajo las siguientes condiciones. (Ver Cuadro 4.3)

En virtud a la relación del banco con Supermercados Santa Isabel, empresa que sirvió como canal para llegar a sus proveedores, se aprobó la Línea de Pagarés por S/50,000 con la condición de que los Pagarés estén respaldados al 110% con facturas a cargo del establecimiento antes mencionado, cediendo la

NORBANK - BANCO REGIONAL

**PROPUESTA DE CREDITO**

Fecha de Propuesta: \_\_\_\_\_  
22.12.94

SOLICITANTE: \_\_\_\_\_  
**DISTRIBUIDORA EL CHANCHITO S.R.L.**

Por	:	en	
Por S/.50,000.-	:	en	Línea de Pagaré descontados
Por	:	en	

**GARANTIAS:**

Cada desembolso estará cubierto al 100% con facturas a cargo de Supermercados Santa Isabel S.A. como cobranza garantía.

**ANALISIS CUALITATIVO - SOCIOS - GERENCIA - ACTIVIDAD.**

Actividad.- Comercialización de carne de procinos. La actividad comercial de la empresa se concentra en Supermercados Santa Isabel, Sociedad Ganadera del Centro y Top Market. Factura al mes S/.200,000.- promedio.

Socios.- El Sr. Julio Gutierrez Adrianzen es el Gerente General y principal accionista de la empresa (95% de participación).

**OBJETO DEL CREDITO - ANTECEDENTES DE OPERACIONES SIMILARES**

Objeto del Crédito.- Con la presente línea revolving se trata de reforzar capital de trabajo de la empresa, mediante Pagaré descontados a 30 días al 2.5% efectivo mensual.

Antecedentes de operaciones similares.- A la empresa le hemos otorgado financiamiento con Pagaré no descontados, los cuales vienen siendo cancelados incluso anticipadamente. Resaltando el cumplimiento de la empresa Supermercados Santa Isabel S.A., en la cancelación de facturas a su cargo.

**RESOLUCION**

Fecha de Aprobación: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

responsabilidad de la cobranza de estas al banco. Las facturas ingresarán al banco como cobranza garantía.

El costo de este financiamiento es de 2.5% efectivo mensual y el cobro de una comisión flat por la gestión de cobranza del 0.5%.

#### **6.- Desembolso**

El primer desembolso fue un Pagaré por S/28,800 con las garantías de facturas en cobranza garantía. Verificamos con Santa Isabel si las facturas relacionadas con la operación crediticia, estaban o no registradas en sus cuentas por pagar a Proveedores. Hecha la verificación se procedió al desembolso.

#### **7.- Control ex-post**

El funcionario responsable de la cuenta del cliente es a su vez el representante del banco ante Supermercados Santa Isabel para recoger el cheque por el importe de las facturas a cancelar.

Los cheques de Supermercados Santa Isabel están girados a la orden del banco y es tratado como efectivo.

4.2.2 Operación : Financiamiento para adquisición de Activo Fijo.

CASO 5:

EMPRESA : A Y R DEL PERU SRL

SECTOR : Pequeña Empresa

Actividad de la empresa: Fabricación y venta de artículos sanitarios en mármol cultivado.

#### 1.- Información requerida al solicitante de crédito

**Información del negocio:** La empresa viene funcionando desde fines de 1992, cuenta con local propio ubicado en el distrito de Ate-Vitarte, valorizado en US\$48,000.

Se dedica a la fabricación de artículos sanitarios en mármol cultivado o fibra de vidrio.

Adquiere insumos y materia prima en el mercado nacional. Sus proveedores le conceden crédito hasta 60 días.

Comercializa sus productos en establecimientos como PROMATCO, y otros establecimientos dedicados a la comercialización de materiales y acabados para la

construcción.

La modalidad de venta es al contado contra entrega o mediante letras a 30 y 60 días. (ver Cuadro 5.1)

**Información sobre los accionistas y principales ejecutivos:** El patrimonio personal del principal accionista de la empresas supera los sesenta mil dólares.

**Proceso operacional y comercial:** La empresa se enmarca dentro de las denominadas Pequeñas Empresas, donde laboran un total de 10 obreros a dos turnos.

Actualmente cuenta con una cantidad de moldes que le resulta insuficiente para la demanda manifiesta por sus productos, tales como Tinas, One Piece, Lavaderos, etc. Como consecuencia no mantiene en forma permanente el nivel de stocks suficiente de productos terminados.

**PLANES DE MEDIANO PLAZO:** Contar con puntos de ventas propios para llegar directamente al público con sus productos.

En el corto plazo necesita incrementar el número de

INFORME

**CLIENTE : A Y R DEL PERU SRL**

**DIRECCION : PROLONGACION JAVIER PRADO MZ B2 LOTE 26 URB LOS  
PORTALES DE JAVIER PRADO ATE**

**FECHA : 19.01.95**

.....  
La empresa tiene como principal actividad la fabricación y venta de artículos sanitarios en marmol cultivado desde hace aproximadamente 3 años.

Cuenta con local propio donde trabajan 10 obreros. Adquiere los insumos y materiales en el mercado nacional principalmente con : AGREGADOS CALCAREOS, INDUSTRIAS VENCEDOR y TEKNO. Empresas que le conceden crédito hasta 60 días.

Comercializa sus productos a establecimientos como PROMATCO, D'CERAMICA, ORSIL, CIA ANDINA DE SANTARIOS S.A. y también a la tienda de propiedad del principal accionista (Sr. Alejandro Chea) A. CHEA EIRL.

Tiene como política de ventas al contado y al crédito mediante letras a 30 días.

Los Estados Financieros a Noviembre 1994, muestran un claro desarrollo de sus actividades. Los activos de la empresa crecieron 7 veces, el margen de Capital de Trabajo es positivo en S/24,800 y presenta capacidad para afrontar sus compromisos de corto plazo (Relación Corriente: 1.68)

En este sentido la gestión comercial significó un ingreso por ventas ascendente a S/99,132 logrando un margen de Utilidad sobre ventas del 9%.

La empresa tiene como principal necesidad de ampliar su capacidad de producción, mediante la fabricación de moldes y la adquisición de maquinaria como batidoras donde se prepara la mezcla para luego vacearlo a los moldes.

La experiencia en créditos con NORBANK es satisfactoria en Descuento de Letras que tiene autorizado hasta por US\$4,000.

  
**CARLOS QUEQUESANA VIVANCO**  
Apoderado General

moldes y adquirir maquinaria adicional (Batidores y la construcción de un Secador con mayor capacidad), y de esta forma incrementar su capacidad de producción.

#### **REQUERIMIENTO CREDITICIO DEL SOLICITANTE:**

La empresa de acuerdo a un plan estructurado requiere financiamiento para adquirir un Batidor "Nova" por US\$6,000.

Máquina que ofrece en prenda al banco.

#### **2.- Información en poder de los bancos**

**Experiencia crediticia del cliente:** En Octubre de 1994 se aprobó una Línea de Descuento de Letras por US\$4,000 sin garantías específicas. Las Letras a descontarse son previamente calificadas.

A Diciembre de 1994 las Letras tomadas por el banco al descuento y presentadas por la empresa, han sido amortizadas o canceladas dentro de los plazos de vencimiento. En este sentido la cartera de clientes presentada por la empresa al banco es calificada como buena.

Canaliza el 100% de su movimiento comercial con Norbank.

**Posición crediticia del cliente:** Con Norbank su responsabilidad en Letras en Descuento al 19.01.94 es por US\$2,500. Hasta la fecha la empresa mantiene siempre saldos acreedores y no ha requerido sobregiros en cuenta corriente.

**Registros de Protestos o cheques devueltos por falta de fondos:**

Según la relación de deudores de la SBS al mes de setiembre de 1994, no lo registra como deudor. Además según los boletines de la cámara de comercio de Lima no se le registra protestos en los últimos 6 meses.

**Referencias bancarias :** El Banco de Lima lo refiere positivamente en relación al cumplimiento sobre el Pagaré otorgado por US\$10,000 a un año, siendo el saldo del crédito a la fecha de US\$6,000.

### 3.- Evaluación del Crédito

**Análisis de los Estados Financieros:** Los Estados Financieros presentados a Noviembre de 1994 reflejan

un crecimiento significativo de la empresa. El total de Activos creció casi 7 veces en relación a Diciembre de 1993; El margen de Capital de Trabajo es positivo en S/.24,800 y su indicador corriente que mide la capacidad para afrontar los pasivos de corto plazo es satisfactorio (Relación Corriente: 1.68).

Los ingresos por ventas ascienden a S/99,132 y el margen de Utilidad es 9% sobre Ventas y 10% sobre el Patrimonio Neto.

En este sentido, la empresa atraviesa por un proceso de crecimiento sostenido que debe ir acompañado necesariamente por un plan de progresiva expansión de la capacidad de producción, para no tener que afrontar cuellos de botella que significarían el atraso y cumplimiento de entrega de sus productos a sus compradores. (Ver Cuadro 5.2)

**Análisis de Riesgo:** El Sector Construcción es de los más dinámicos en nuestra economía puesto que además de ser un gran generador de mano de obra, influye positivamente en actividades conexas, entre ellas la actividad de fabricación de materiales de construcción (ladrillos, cemento, etc) y accesorios.

CUADRO 5.2

ESTADOS FINANCIEROS DE  
A Y R DEL PERU SRL.

Balance General Expresado en nuevos soles		30.11.94	
<b>Activo</b>	Act. corrientes	0	61.034
	caja-bancos		5.018
	ctas por cobrar comerciales		16.684
	otras ctas. por cobrar		14.569
	Existencias	0	23.972
	Anticipo a Proveedores		0
	Gastos pagados por anticipado		791
	Act. Fijo neto	0	62.378
	Inversiones en Valores		0
	Otras ctas. del activo	0	0
	<b>TOTAL ACTIVO NETO</b>	<b>0</b>	<b>123.412</b>
	Pasivos Corrientes		36.250
	Sobregiros bancarios	0	0
	Tributos a pagar	0	2.916
	Ctas por Pagar Diversas	0	1.224
<b>Pasivo</b>	Otras ctas. del Pasivo cte.	0	32.110
	Anticipo de clientes		0
	Porción cte. de Deuda de Largo Plazo		0
	Otras ctas. del Pasivo	0	77
	<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>0</b>	<b>36.327</b>
	Ganacias Diferidas		0
	Capital	0	76.400
	Reservas	0	0
<b>Patrimonio</b>	Otras ctas. del Patrimonio	0	0
<b>Neto</b>	Resultados Acumulados	0	1.748
	Utilidad (Pérdida ) del ejercicio	0	8.937
	<b>TOTAL PATRIMONIO NETO</b>	<b>0</b>	<b>87.085</b>
	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>0</b>	<b>123.412</b>

## CUADRO 5.2

### ESTADOS DE PERDIDAS Y GANANCIAS DE:

#### A Y R DEL PERU SRL.

	30.11.94	
<b>Estados de Pérdidas y Ganancias</b>		
Ventas netas	0	99.132
Costo de Ventas	0	-49.824
Utilidad Bruta	0	49.308
Gastos de Venta y Administración	0	-38.637
Utilidad (Pérdida) de Operación		10.671
Otros ingresos gravables	0	0
Otros ingresos no gravables		113
Otros gastos	0	-1.847
REI del Ejercicio	0	0
Distribución legal de la Renta Neta	0	0
Utilidad antes del Impuesto o (Pérdida)	0	8.937
Impuesto a la Renta del Ejercicio	0	0
Utilidad o (Pérdida) del ejercicio	0	8.937

### PRINCIPALES RATIOS FINANCIEROS

	30.11.94	
Incremento de Ventas %	0,00%	0
Capital de Trabajo	0	24.784
Razón Corriente	0,00	1,68
Rot. cobranza (días)	0,00	55,54
Rot. de Existencias (días)	0,00	0,00
Total Pasivo/Patrimonio Neto		0,42
Activo Fijo/Patrimonio	0,00	0,72
Margen de Utilidad Neta	0,00	0,09
Utilidad/Patrimonio Neto	0,00	0,10

En el caso de A y R del Perú SRL, necesita de ampliar urgentemente su capacidad de producción, para atender la creciente demanda. En este sentido, el retorno del crédito tiene un riesgo mínimo.

**4 y 5.- Propuesta del crédito y aprobación -  
Formalización del crédito:**

Se sustentó ante el Gerente General Adjunto, el crédito se aprobó bajo las siguientes condiciones: Se descontará Pagaré por S/13,500.= a 60 días renovable y cancelable en 18 cuotas al 2.5% efectivo mensual. (Ver Cuadro 5.3)

**6.- Desembolso:** Con el Pagaré debidamente firmado tanto por el representante de la empresa, como por el aval, más el compromiso de prenda, se procede al descuento del documento.

**7.- Control ex-post:** Hacer el seguimiento para que la Prenda sobre la máquina se constituya a favor del banco en el plazo más breve posible.

NORBANK - BANCO REGIONAL \_\_\_\_\_

**PROPUESTA DE CREDITO**

Fecha de Propuesta: 19.01.95

SOLICITANTE: AYR DEL PERU SRL

Por	S/.13,500.=	en	Pagaré descontado
Por		en	a 30 días.
Por		en	

**GARANTIAS:**

Aval en el documento del principal accionista y esposa (Sr. Alejandro Chen Flores)

Contaremos además con la prenda industrial sobre la máquina a adquirirse.

**ANALISIS CUALITATIVO - SOCIOS - GERENCIA - ACTIVIDAD**

Actividad.- La empresa se dedica a la fabricación de artículos sanitarios en marmol cultivado, desde 1989 (ver informe adjunto)

Socios.- El Sr. ALEJANDRO CHEA FLORES es el Gerente General y principal accionista de la empresa.

**OBJETO DEL CREDITO - ANTECEDENTES DE OPERACIONES SIMILARES**

Objeto del Crédito.- Con la presente operación la empresa adquirirá una BATIDORA PLANETARIA NOVA otorgada en US\$5,900 con el descuento del Pagaré motivo de la presente Propuesta de Crédito.  
 Forma de Pago: Primer vencimiento 30 días, cancelable en 15 amortizaciones.

Antecedentes de operaciones similares.- A la empresa tiene vigente una Línea de Descuento de Letras por US\$4,000 desde Octubre de 1994. La cartera de clientes que presentan al banco cumplen con sus pagos de acuerdo a los plazos establecidos. (Promatco, Ornil, D'Ceramica, entre otros).

**RESOLUCION**

Fecha de Aprobación: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## **B PROPUESTA PARA FINANCIAR CAPITAL DE TRABAJO A LA PEQUEÑA EMPRESA Y MICROEMPRESA**

Esta modalidad de financiamiento surgió como consecuencia de una serie de conversaciones con ejecutivos del Supermercados Santa Isabel S.A.. Encontramos que los proveedores pequeños tenían que sujetarse a las condiciones de pago de la empresa, restringiéndoles márgenes de Capital de Trabajo.

De esta manera mi propuesta se centró en otorgar financiamiento a las Micro Empresas y Pequeñas Empresas, proveedores de Supermercados Santa Isabel, mediante el adelanto en cuenta contra facturas en cobranza garantía.

Supermercados Santa Isabel adquiere normalmente sus stocks de mercaderías con financiamiento de los proveedores con plazos de hasta 90 días, en gran porcentaje a través de facturas a pagar en los plazos antes referidos.

Según la Ley de Títulos y Valores, la factura no es un documento valorado y por lo tanto su negociación sólo es viable a través del **FACTORING** esquema poco desarrollado en nuestro país. El Factoring constituye un contrato o acuerdo mediante el cual el cliente transfiere al factor (entidad prestataria del servicio) sus exigibles comerciales (Facturas u otros documentos) a cargo de sus compradores.

El Factor asume la responsabilidad de administrar la cartera de exigibles comerciales que adquirió. Este se encarga de efectuar los cobros y garantiza los exigibles comerciales ante la morosidad e incumplimiento de los pagos de las mismas.

En el modelo de Adelanto en Cuenta contra Facturas en Cobranza Garantía, el incumplimiento en el pago de las facturas no es responsabilidad del banco sino del cliente.

A continuación presento el esquema de Adelanto en Cuenta contra Facturas, el mismo que fue aprobado en Norbank por la Gerencia General en Diciembre de 1,994 y el riesgo por este tipo de operaciones se basa en el cumplimiento y calidad moral de la empresa SUPERMERCADOS SANTA ISABEL S.A.

**MODALIDAD** Financiamiento de corto plazo para Capital de Trabajo mediante Adelantos en Cuenta contra Facturas tomadas por el Banco en Cobranza.

**SEGMENTO OBJETIVO :** Microempresas y Pequeñas Empresas.

- OPERATIVIDAD :**
- 1) Establecer Convenios con empresas de reconocida solvencia en nuestro medio, para ofrecer este servicio a sus proveedores.
  - 2) El Banco se hace cargo de la gestión de cobranza, servicio que implica un costo al cliente por Comisión de Cobranza de 0.5%
  - 3) El Banco como máximo adelantará en cuenta corriente hasta el 85% de las Facturas recibidas.
  - 4) El costo por el Adelanto en Cuenta Corriente será inferior al costo vigente del sobregiro en el mercado (3% Vs 5% efectivo mensual

respectivamente)

#### VENTAJAS PARA EL CLIENTE

- 1) La Factura no es un Título Valor y como tal, su negociación es bastante limitada. Con este mecanismo, los Proveedores de empresas importantes en nuestro medio, tienen la posibilidad de obtener liquidez al costo de una operación de descuento de letra o de un Fagaré.
- 2) Este mecanismo es dinámico, puesto que a la presentación de las facturas previa confirmación de las mismas con las empresas a cargo de sus cancelaciones, se realiza el desembolso en plazos relativamente cortos.
- 3) En este tipo de operación el riesgo del crédito se sustenta en la calidad del pagador de las facturas.
- 4) La posibilidad para el cliente del banco de presentar otro tipo de requerimientos de financiamiento, como es la adquisición de activos fijos o materia prima, asesorándolos en la

conveniencia de obtener fondos de Cofide o recursos propios del banco.

**C PROPUESTA PARA FINANCIAR LA ADQUISICION DE BIENES Y/O SERVICIOS A PERSONAS NATURALES - NUEVO ESQUEMA-**

La presente propuesta surgió como alternativa de financiar a personas naturales la adquisición de bienes y servicios a plazos mayores de un año a través de establecimientos, mediante una Línea de Préstamo Personal "revolvente".

Esta modalidad de financiamiento está dirigido a establecimientos que comercializan bienes duraderos o servicios. Ejemplo: SAGA, Hogar, Importaciones Hiraoka, Yompian, Agencias de Viajes, etc.

Este esquema de crédito personal fue aprobado en Diciembre de 1,994, proyectándose su presentación al mercado en Abril de 1,995.

A continuación presento de manera general la

operativa de la LINEA DE PRESTAMO PERSONAL, explicando además las ventajas para el Banco de este producto de Banca Personal.

MODALIDAD : Financiamiento para adquirir bienes y servicios en establecimientos afiliados para ser cancelados hasta en 24 meses mediante la asignación de LINEA DE PRESTAMO PERSONAL.

SEGMENTO OBJETIVO : Personas Naturales.

OPERATIVIDAD: 1) Afiliar establecimientos, a los que se les cobra una comisión por operación (0% hasta 3%)

2) El registro de los consumos de los clientes con LINEAS DE PRESTAMO PERSONAL aprobados se realiza mediante "vouchers". Los mismos que al ser depositados por el establecimiento tendrán disponibilidad inmediata deducida la comisión.

3) Las personas interesadas en este producto pueden presentar sus solicitudes directamente al banco o a través de cualquiera de los establecimientos afiliados.

4) A las persona con Líneas de Préstamo Personal aprobados se les hace entrega de una Tarjeta de Identificación con su código respectivo.

5) El cliente al momento de realizar sus compras presenta su Tarjeta de Identificación, donde la central de autorizaciones del establecimiento consulta en su Computadora conectada con el Computador central del banco, si el cliente tiene línea disponible o si está la línea bloqueada o cancelada.

#### **VENTAJAS PARA EL CLIENTE**

- 1) Las compras totales realizadas durante el mes se cancelan en 24 meses. Siendo el monto mínimo de

amortización S/150. (Las compras efectuadas con las Tarjetas de Crédito vigentes en el mercado se financian como máximo hasta 12 meses)

- 2) Al igual que la Tarjeta de Crédito tradicional, la línea aprobada es revolvente.
- 3) El cliente está exonerado del cobro de comisiones.

#### VENTAJAS PARA EL ESTABLECIMIENTO:

- 1) Menor costo por comisión en relación a las Tarjetas de Crédito del medio (Visa, Mastercard, Dinners) por los consumos efectuados por los clientes afiliados a este sistema de crédito. La comisión promedio al establecimiento es del 7%.
- 2) Contra el depósito de los "vouchers" el establecimiento tiene disponibilidad inmediata de los fondos, descontado la comisión.
- 4) La posibilidad para el establecimiento financiar Capital de Trabajo.

**VENTAJAS PARA EL BANCO**

- 1) Para el caso de Norbank entidad que promociona las tarjetas de Crédito UNIBANK VISA, tiene como operador a UNIBANCA, empresa con la que se comparte los ingresos por comisiones obtenidas por el uso de las Tarjetas de Crédito.(25% aproximadamente).

Comparativamente el ingreso por comisiones e intereses obtenidas por los consumos derivados de la LINEA DE PRESTAMO PERSONAL son en su totalidad para el banco.

- 2) A comparación de las Tarjetas de Créditos el plazo máximo de los consumos efectuados es 12 meses.
- 3) Este producto se ajusta a establecimientos que comercializen bienes o servicios como HOGAR, SAGA, Agencias de Viajes, etc).

#### IV CONCLUSIONES

- 1 Es urgente la operatividad de las Centrales de Riesgo, estas jugarán un rol importante en la toma de decisiones de los funcionarios de créditos de los bancos. Las Centrales de Riesgo permitirán saber que quién solicita un crédito es verdaderamente sujeto de nuevos créditos.

(La ASOCIACION DE BANCOS y la SUPERINTENDENCIA DE BANCA Y SEGUROS, pondran en marcha sus propias Centrales de Riesgo, a partir del segundo trimestre de 1,995).

- 2 En relación al aporte de financiar Capital de Trabajo a los Pequeños Empresarios mediante el sistema de Adelanto en Cuenta contra Facturas, resulta interesante destacar la creciente acogida por este sistema, al permitirles obtener liquidez para reforzar la operatividad productiva y comercial de la empresa. (A Marzo de 1,995 Norbank colocó en promedio S/.400,000.00

mediante el esquema de ADELANTO EN CUENTA CONTRA FACTURAS).

- 3 Finalmente, respecto a la propuesta para financiar a personas naturales la adquisición de bienes y servicios, al mes de Abril de 1995 se tiene colocado aproximadamente S/.250,000.00 en 100 clientes con una morosidad del 1%. Permite al Banco obtener mayores ingresos por comisiones e intereses en relación a lo que viene normalmente generándose por la Tarjeta de Crédito.

## ANEXO 1

### FACTORING Vs SECURITIZACION

La **Securitización o Titularización**, es una operación financiera mediante la cual se relacionan cuentas por cobrar y se constituye un Título Valor que es negociado a los inversionistas.

De esta forma, la empresa que decide Securitizar sus exigibles comerciales recibe liquidez y ofrece a cambio al inversionista, un flujo de pagos a futuro.

No todos los activos son fáciles de Securitizar. Los plazos de las cuentas por cobrar, las características del prestatario y las estructuras varían considerablemente.

El riesgo involucrado en una Securitización es el principal factor que determina su precio. A mayor riesgo, menor precio y, por lo tanto, mayor rentabilidad esperada.

El perfil ideal de los activos que se desea securitizar debe guardar las siguientes características:

- . Los cronogramas de pago deben estar claramente definidos.
- . Los Flujos de Caja sean fácilmente predecibles.

- . Las tasas de incobrabilidad sean bajas.
- . Diversificación de los deudores.
- . Liquidez del título.

#### Ventajas de la Securitización:

1. Permite reemplazar activos inmovilizados por efectivo y así mejorar la liquidez de la empresa.
2. Al retirar activos del balance, la securitización permite mejorar el nivel de apalancamiento.
3. La Securitización permite a la empresa contar con una fuente de financiamiento permanente.

Para el Inversionista, significa una alternativa atractiva, puesto que cuenta con un respaldo de activos cuidadosamente analizados y empaquetados por el vendedor, de tal manera se asegura la adjudicación de una buena calificación. El riesgo finalmente, está sumamente diversificado.

A diferencia del **FACTORING**, el riesgo asociado con los activos financieros bajo securitización es extremadamente bajo debido a la forma en que se estructura la operación. Otra diferencia sustancial, en el Factoring la cartera se vende y el comprador asume la responsabilidad de administrarla.

## BIBLIOGRAFIA

AMBROSINI, David

1992 Introducción a la Banca, Universidad del Pacífico,  
Lima.

AMERICA ECONOMIA

1992 Super Hiper Multibanca, Nro. 65

1993 Donde está la acción, Nro. 78

1993 Tecnobanca, Nro. 68

1994 Nuevas Estrategias para Banca Privada-Suplemento  
especial, Nro. 81

1994 Ranking de Bancos, La irrupción - Banca de consumo,  
Nro. 82

1994 Ahora los peruanos, Nro. 86

AVANCE ECONOMICO

1994 El Sistema bancario - Edición especial

BUSINESS

1994 Negocios en el Perú, Nro. 3

BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERU

1993 Memoria del Banco Central de Reserva del Perú.

BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERU

Revista Moneda Editorial Universo S.A.

1994 Año V Nros. 67, 68, 69, 70 y 71

1993 Año V Nros. 65 y 66

1993 Año V Nro. 55

1992 Año V Nro. 54

Año II Nro. 24

GRUPO APOYO

1994 Perú Económico, Setiembre.

1994 Semana Económica, Nro. 144.

HUAMAN SOTO, Pacífico

1989 Teoría y Política Monetaria 3ra Edición. Ediciones  
Economía, Lima.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA

1993 Compendio económico mensual, Noviembre.

LA BANCA

1994 Revista Financiera, Enero, Lima.

MONCARZ, Raúl

1982 Moneda y Banca, South Western Publishing Co.  
Cincinnati, Ohio Usa.

NEGOCIOS INTERNACIONALES

1994 Periódico de Negocios del Grupo Andino Año 1 Nros. 9 y  
11.

RIVAS GOMEZ, Victor

1988 Elementos de Técnica Bancaria, Ediciones Arita EIRL,  
Lima.

SUPERINTENDENCIA DE BANCA Y SEGUROS

1993 Información Financiera al cierre del ejercicio 1993.

UNIVERSIDAD DE LIMA

1994 Entorno Económico Nro 51, Lima.

VISION

1994 La Banca para clientes especiales, Volumen 82 Nro. 10