



Esta obra está bajo una [Licencia Creative Commons Atribución- NoComercial-Compartirigual 2.5 Perú](http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.5/pe/).
Vea una copia de esta licencia en <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.5/pe/>



UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN MARTÍN-TARAPOTO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



**“Lineamientos para la evaluación de créditos Microempresa
aplicados en Caja Trujillo S.A. Picota-Periodo 2016”**

**Monografía para optar el título profesional de
CONTADOR PÚBLICO**

Autor:

Bach. Elferes Córdova Acaro

ASESOR:

CPCC. Mtro. Jorge Armando Tuesta Pinedo

TARAPOTO-PERÚ

2017

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



**“Lineamientos para la evaluación de créditos Microempresa aplicados en
Caja Trujillo S.A. Picota-Periodo 2016”**

Autor :

Bach. Elferes Córdova Acaro

Sustentado y aprobado ante el honorable jurado el día 21 de diciembre del 2017:

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

.....
CPCC. Ausver Saavedra Vela
Secretario

.....
Lic. Adm. Mg. Julio Cesar Cappillo Torres
Vocal

.....
CPCC. Mtro. Jorge Amando Tuesta Pinedo
Asesor

Declaratoria de Autenticidad

Yo, Elferes Córdova Acaro, egresado de la Facultad de Ciencias Económicas en la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Nacional de San Martín – Tarapoto, identificado con DNI N°45778930, con la monografía titulada “Lineamientos para la evaluación de créditos Microempresa aplicados en Caja Trujillo S.A. Picota-Periodo 2016”.

Declaro bajo juramento que:

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

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

Tarapoto, 21 de Diciembre del 2017.





Elferes Córdova Acaro
DNI N° 45778930

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

1. Datos del autor:

Apellidos y nombres: <i>Córdova Acaro, Elferes</i>	
Código de alumno : <i>068152</i>	Teléfono: <i>947884592</i>
Correo electrónico : <i>elferes@hotmail-com</i>	DNI: <i>45242449</i>

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

2. Datos Académicos

Facultad de: <i>Ciencias Económicas</i>
Escuela Profesional de: <i>Contabilidad</i>

3. Tipo de trabajo de investigación

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

4. Datos del Trabajo de investigación

Título: <i>Lineamientos para la evaluación de créditos Microempresas aplicados en Caja Trujillo S.A. Picota - Período 2016.</i>
Año de publicación: <i>2017</i>

5. Tipo de Acceso al documento

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

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

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

6. Originalidad del archivo digital.

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

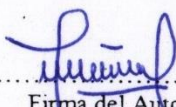
7. Otorgamiento de una licencia *CREATIVE COMMONS*

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

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

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

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



Firma del Autor

8. Para ser llenado en la Oficina de Repositorio Digital de Ciencia y Tecnología de Acceso Abierto de la UNSM - T.

Fecha de recepción del documento:

07 / 11 / 2018



Firma del Responsable de Repositorio Digital de Ciencia y Tecnología de Acceso Abierto de la UNSM - T.

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

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

DEDICATORIA

A Dios por ser la fuerza que me impulsa a progresar en la batalla de la vida.
A mis padres Celestino y Florestilla, por su amor, cariño, paciencia; por inculcarme valores éticos en mi vida diaria, por el esfuerzo y apoyo incondicional que me brindan.

A mis hermanas Nancy, Ana y lleny por su paciencia y su constante apoyo.

A toda mi familia en general.

AGRADECIMIENTO

Se agradece de manera especial a la Universidad Nacional de San Martín, Facultad de Ciencias Económicas por habernos brindado durante nuestros años de estudios los conocimientos necesarios para poder desempeñarnos exitosamente en nuestra vida profesional y así asegurarnos un futuro con mejores oportunidades.

A todos los profesores de la Facultad de Ciencias Económicas quienes me han transmitido a lo largo de mi vida universitaria los conocimientos necesarios, valores y experiencias que nos sirven como base durante mi desempeño en el campo laboral.

El Autor

ÍNDICE

	pág.
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
INDICE	vii
RESUMEN	x
ABSTRAC	xi
INTRODUCCIÓN	01
JUSTIFICACIÓN	02
OBJETIVOS	03
Objetivo General.....	03
Objetivo Especifico.....	03
CAPITULO I	
MARCO TEORICO	
1.1. CAJA TRUJILLO	04
1.1.1. Denominación y Dirección.....	04
1.1.2. Constitución Social.....	04
1.1.3. Objetivo Principal.....	05
1.1.4. Objetivo Estratégicos.....	05
1.1.5. Nuestra Misión.....	06
1.1.6. Nuestra Visión.....	06
1.1.7. Valores.....	06
1.1.8. Eslogan “CRECE CON NOSOTROS”.....	06
1.2. FUNCIONES DE LOS COLABORADORES	06
1.2.1. El Directorio.....	06
1.2.2. La gerencia central mancomunada.....	07
1.2.3. Gerencia de división.....	07
1.2.4. Asesor de créditos.....	07
1.3. POLITICAS QUE ENCAUSAN LOS PROCESOS DE TRABAJO	08
1.4. RESPONSABILIDADES ADICIONALES DEL ASESOR	08
1.5. ASESORES DE NEGOCIOS MICROEMPRESA A CARGO	10
1.6. DEFINICION DE MICROEMPRESA	10
1.6.1. Características de microempresa.....	11
1.6.2. Marco Legal Microempresa.....	11
1.6.3 Régimen laboral de la microempresa.....	12
CAPITULO II	
POLITICA Y NORMAS DE EVALUACION CREDITICIA APLICADOS A LA MICROEMPRESA – CAJA TRUJILLO S.A	
2.1. AMBITO DE APLICACION	14
2.2. CARACTERISTICAS DE LOS NEGOCIOS	14
2.3. EVALUACION CREDITICIA	15
2.3.1. Parámetros de Capacidad de Pago.....	15
2.3.2. Parámetros de Actitud de Pago.....	16
2.3.3. Parámetros de Capacidad de Cobranza.....	17
2.3.4. Parámetros de Ajuste en la Evaluación del Negocio.....	18

2.3.5. Otros parámetros y excepciones.....	18
2.3.6. Exposición Máxima.....	21
2.4. FINANCIAMIENTO PARA LA MICROEMPRESA	21
2.4.1. Capital del trabajo.....	21
2.4.2. Activo fijo microempresa.....	25
2.4.3. Producto facilito.....	28
2.4.4. Crédito de recurrencia y compra de deuda.....	28
2.4.4.1. Crédito de recurrencia.....	28
2.4.4.2. Compra de deuda.....	30
2.5. GARANTIAS Y COBERTURA	31
2.6. CREDITOS RESPALDADOS DEPOSITOS EN EFECTIVO	32

CAPITULO III

LINEAMIENTOS PARA LA EVALUACION DE CREDITOS MICROEMPRESA APLICADOS EN CAJA TRUJILLO

3.1. LINEAMIENTOS GENERALES	34
3.2. LINEAMINETOS ESPECIFICOS	35
CASO PRÁCTICO	51
CONCLUSIONES	58
RECOMENDACIONES	59
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	60
ANEXOS	61

INDICE DE TABLASpág.

Tabla 1. De capital de trabajo microempresa.....	22
Tabla 2. Límites para clientes nuevos.....	23
Tabla 3. Parámetros generales.....	25
Tabla 4. Parámetros por producto.....	29
Tabla 5. Garantías reales.....	32
Tabla 6. Estado de situación.....	47
Tabla 7. Esquema de estado de resultados.....	53
Tabla 8. Balance de situación.....	58

RESUMEN

La presente investigación se basó en el desarrollo de un sistema de información para evaluación de créditos microempresa aplicados en la Caja Trujillo S.A Picota-periodo 2016, específicamente se conocerá los lineamientos de créditos microempresa .Y las pautas a seguir para la evaluación de créditos aplicando la política de créditos, considerando la provincia de Picota un mercado muy poblado de microempresarios seguidamente las políticas que encausan los procesos de trabajo y detallaremos las roles y funciones del funcionario de negocio microempresa, aplicación y análisis en cada fase del proceso crediticio.

Para la toma de decisiones la aplicación de la política crediticia, brinda una visión real y clara sobre el nivel socio económico del cliente, basados fundamentalmente en el criterio cuantitativo y cualitativo para decidir si es o no sujeto al crédito, haciendo referencia que en todo crédito solicitado por un cliente potencial, existe el riesgo inherente, pero, con la aplicación correcta, estos se controlan a diferencia de lo que sucede en otro tipo de transacción, no finaliza en el momento en que se suscribe el contrato o pagará entre los agentes económicos que intervienen, sino que termina cuando se pagan el capital y los intereses pactados, los bancos intercambian dinero por una promesa de pago en el futuro, es por eso que el elemento crucial en un crédito microempresa es la confianza, al mismo tiempo el banco debe contemplar las acciones a realizar en caso de que el cliente incumpla el pago del crédito, estas acciones son las de coerción, la actividad crediticia y en conjunto constituyen la tecnología crediticia.

Finalmente en el presente informe se brinda conceptos sobre las microempresa marco legal y marco tributario considerando que es bueno que los clientes para entidad financieras sean formales y que sea un buen indicador para la evolución de un crédito microempresa.

Palabras claves:

Lineamientos, créditos, microempresa, evaluación.

ABSTRACT

The following research work was based on the development of an information system for credits evaluation of micro-business applied in the Caja Trujillo S.A Picota-2016 period, specifically the guidelines for micro-business loans. Also and guidelines to follow for the evaluation of credits applying the credit policy, considering Picota province a very populated market with microentrepreneurs, followed by the policies that guide the work processes and we will detail the roles and functions of the micro business official, application and analysis in each phase of the credit process.

In order to make decision, the application of the credit policy provides a real and clear vision on the socio-economic level of the client based mainly on the quantitative and qualitative criteria to decide whether or not it is subject to credit, making reference that in any credit requested by a potential client, there is the inherent risk, but, with the correct application, these are controlled un like what happens in other types of transaction, it does not end at the moment in which the contract is signed or I will pay between theeconomic agents that intervene, but it ends when the capital and the agreed interest are paid, the banks exchanged money for a promise of payment in the future, that is why the crucial element in a microenterprise credit is trust, At the same time, the Bank must contemplate the actions to be taken in case the client fails to pay the credit, these actions are those of coercion, the credit activity and together they constitute the credit technology.

Finally, in this report we offer concepts about microenterprise legal framework, considering that it is good for clients to be are formal financial entities and that this be a good indicator for the evolution of a microenterprise loan.

Key words:

Guidelines, credits, microenterprise, evaluation.



INTRODUCCIÓN

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

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

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

En el capítulo II se hace referencia a los Lineamientos de créditos microempresa que los Asesores de negocios de la Caja Trujillo S.A deben tener, ligados estos al amplio conocimiento para el desarrollo de sus funciones.

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

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

➤ **Justificación**

El presente informe monográfico denominado: “Lineamientos para la Evaluación de Créditos Micro Empresa aplicados en Caja Trujillo S.A - Picota. Periodo 2016” se justifica por:

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

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

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

➤ **Objetivos**

✓ **Objetivo General**

- Analizar los lineamientos de créditos en la Caja Trujillo S.A. para la evaluación de créditos Microempresa

✓ **Objetivos Específicos**

- Conocer los lineamientos de créditos Microempresa en la Caja Municipal de Ahorro y Créditos de Trujillo S.A.
- Describir las pautas a seguir para la evaluación de créditos Microempresa en la Caja Municipal de Ahorro y Créditos de Trujillo S.A.
- Aplicar la política de créditos Microempresa para evaluación de créditos en la Caja Municipal de Ahorro y Créditos de Trujillo S.A.

CAPITULO I

MARCO TEORICO

1.1.Caja Municipal De Ahorro Y Créditos de Trujillo S.A

1.1.1. Denominación y dirección

La denominación de la institución Caja Municipal de ahorro y créditos S.A., cuya sede principal se encuentra ubicada Jr. Francisco Pizarro N° 460 Trujillo la Libertad –Perú el número de teléfono es (044) 420760.

1.1.2.Constitución social

La Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Trujillo S.A. es una entidad financiera, con autonomía administrativa, económica y financiera, dentro de los alcances y limitaciones legales vigentes creada al amparo del D.L. 23039 del 14/05/1980, cuya oficina principal, se encuentra ubicada en la Plaza de Armas 176 – 178 – Trujillo.

Tuvo su inicio con la Resolución Municipal N° 007- 89 – A- MPP del 06 de enero de 1980, en la cual se ratifica el acuerdo del 12 de febrero de 1986 de la creación de la Caja Municipal de Trujillo así como también sus respectivos estatutos.

El 25 de octubre de 1989 obtiene la autorización de funcionamiento mediante resolución SBS N° 617 – 89 Se constituye legalmente el 09 de noviembre de 1989 cuando se inscribe en el registro de asociaciones de Trujillo y en ese mismo mes se inicia sus operaciones.

Con la resolución N° 583 de fecha 17 de junio de 1998 la SBS resolvió autorizar la conversión de la Caja Municipal de Trujillo a sociedad anónima, para lo cual se aprobó la minuta de conversión y modificación integral de su estatuto social en los términos propuestos, siendo elevado a escritura pública ante notario y debidamente inscrita en el Registro Mercantil en la ficha N° 1051 – S.A. de fecha 17 de Junio de 1998.

Hasta la actualidad han pasado más de 32 años desde que iniciamos nuestras operaciones con el claro objetivo de atender a los pequeños, medianos empresarios, empleados del estado y empresa privada facilitándoles el acceso a

créditos, y sirviéndoles de apoyo para la mejora de su calidad de vida. En estos años, no sólo hemos sido testigo del crecimiento de nuestros clientes, sino que también hemos sabido extendernos en diversas provincias del país, con el único objetivo de estar cerca de nuestros clientes, brindándoles el mejor servicio y ofreciéndoles productos de acuerdo a sus necesidades.

El sector micro financiero en la Región San Martín ha sido uno de los sectores de mayor crecimiento en la última década; sin embargo, su situación actual provee indicios de encontrarse en una etapa de madurez en la que protagonistas, como las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito, pueden verse afectadas; por lo que, deberían ser las más proactivas en considerar nuevas estrategias para continuar su crecimiento en el sistema financiero peruano.

El presente trabajo de investigación realiza un análisis de dicha situación desde la perspectiva de una de las principales cajas de ahorro del mercado, la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Trujillo (CMACT).

Este informe se precisa, analiza y propone estrategias que permitan a la CMACT mantener su crecimiento, frente a la alta competencia de mercado y vencer los obstáculos tanto normativos como de la organización. Además busca evaluar las implicancias y beneficios de cada propuesta de corto, mediano y largo plazo que incluyen, desde el uso de deuda subordinada hasta la apertura al mercado de capitales.

1.1.3. El objetivo principal

Es la captación de recursos económicos y financieros y colocación de los mismos al público en general.

1.1.4. Objetivo Estratégico

Captar recursos económicos y financieros, a través de ahorros del público y recursos provenientes las actividades económicas.

Colocar recursos económicos y financieros prioritariamente en sectores que no tiene acceso al crédito bancario tradicional, como crédito a la Micro y Pequeña Empresa, pignoraticio (crédito que se otorga cuando existe como garantía una joya preciosa, en oro o plata) y consumo.

1.1.5. Nuestra Misión

Promovemos la satisfacción de nuestros clientes a través de soluciones financieras integrales y oportunas, contribuyendo al desarrollo económico y social del país.

1.1.6. Nuestra Visión

Ser la primera institución micro financiera digital reconocida por su agilidad, solidez y bancarización, generando valor a nuestros grupos de interés.

1.1.7. Valores

- Compromiso
- Integridad.
- Equidad.
- Servicio.
- Innovación

1.1.8. Eslogan

“CRECE CON NOSOTROS”

Es un compromiso con la gente emprendedora, hacer que los proyectos se hagan realidad; trabajando juntos, cajaTrujillo y nuestros clientes, crecen con nosotros.

1.2. Funciones de los colaboradores

1.2.1. El Directorio

Son los que se encargan de aprobar y revisar la estrategia, objetivos y lineamiento para la gestión del riesgo crediticio identificando nuevos negocios, productos y canales de atención, teniendo en cuenta sus lineamientos con los objetivos de la organización. Así como un permanente análisis y monitoreo de las variables del negocio, el mercado y la competencia.

Definir las funciones y responsabilidades de las unidades involucradas en la gestión del riesgo de crédito así como implementar una adecuada segregación de funciones.

1.2.2.La Gerencia Central Mancomunada

Gestionar la rentabilidad de los canales y evaluar el comportamiento del mercado, con la finalidad de proponer estrategias que permitan caja Trujillo establecer mecanismos de penetración y posicionamiento dentro del mercado nacional. Así mismo formular mecanismos de supervisión y control y vigilar el cumplimiento de las mismas.

Proponer el plan estratégico en la entidad el cual debe ser consistente con los niveles de apetito y tolerancia al riesgo aprobado por el directorio, informar al directorio sobre las medidas correctivas implementadas tomando en cuenta los resultados de la auditoria.

1.2.3.Gerencia de División

Asumir ante su nivel inmediato superior los resultados de la gestión de riesgo correspondiente ante su unidad, verificar el cumplimiento de las estrategias y metodología con el objetivo de identificar a los deudores sobre endeudados y los expuestos al riesgo cambiario crediticio.

1.2.4.Asesor de negocios

Le corresponde evaluar y presentar las solicitudes de crédito y/o línea de crédito, cumpliendo los procedimientos y parámetros para tal fin.

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

- ✓ Tutelar y asesor a los clientes.
- ✓ Ofrecer y vender un producto adecuado a las necesidades del cliente, coherentemente con los lineamientos comerciales y políticos de riesgo de la financiera.
- ✓ Atender las solicitudes de créditos generados por los canales de venta (interna y externa), revisando y verificando la validez de la documentación e información presentada por el cliente.

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

1.3. Políticas que encausan los procesos de trabajo

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

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

1.4. Responsabilidades adicionales del asesor de negocios

- ✓ Tanto el funcionario de negocios microempresa como el asesor de negocios mes, podrán fedetear los documentos. en caso de expedientes generados por el promotor externo solo el funcionario de negocios microempresa deberá fedetear los documentos.
- ✓ El funcionario de negocios mes es el responsable de hacer la consulta RENIEC y realizar las impresiones de los mismos.

- ✓ El funcionario de negocio es el responsable de tomar las firmas en el pagaré asegurándose que sean iguales al RENIEC.
- ✓ Los funcionarios de negocios mes, deben asegurarse que el expediente crediticio contenga la documentación que corresponda de acuerdo al tipo de evaluación en ISTS (sistema), así como registrar los datos de los clientes intervinientes del crédito.
- ✓ Deben marcar el checklist para créditos mes (hoja 1 y hoja 2) todos los documentos que haya adjuntado al expediente.
- ✓ Debe realizar la verificación domiciliaria del cliente que el domicilio se encuentre dentro del sector asignado a su cartera, o solicitar a SCI por ISTS cuando el domicilio se encuentre fuera del sector asignado..
- ✓ El asesor de negocios debe coordinar con el gestor de SCI, las acciones de cobranza por cliente.
- ✓ Deben coordinar los desembolsos con el asesor de negocios, presentar entorno y gestor de servicios.
- ✓ Los dos primeros sábados del mes, se realizarán barridos de venta (volanteo y venta directa en campo) en algún mercado o zona geográfica que se planifique.
- ✓ El asesor de negocios microempresa deberá dar a conocer al personal que supervisa las metas del mes, las zonas donde se realizarán los barridos de venta, asimismo colocar en la pizarra de mesa de trabajo las metas y el avance diario por asesor de negocios microempresa.
- ✓ El asesor de negocios pymes deberá revisar todos los días las hojas de ruta y control de prospectos de cada asesor de negocios microempresa, así como custodiar al cierre del día estos documentos.
- ✓ Tanto el asesor de negocios como el asesor de negocios deberán ir a su labor de campo habiendo revisado información suficiente del cliente de acuerdo a la gestión a realizar.
- ✓ El resultado de la gestión de cobranza deberá registrarse el mismo día que fue realizado, por el asesor de negocios pymes, así como custodiar al cierre del día estos documentos.

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

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

1.6. Definición de microempresa

Una microempresa es una empresa de tamaño pequeña. Su definición varía de acuerdo a cada país, aunque en general, puede decirse que una microempresa cuenta con un máximo de 10 empleados y una facturación acotada. Por otra parte el dueño de la microempresa puede trabajar en la misma.

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

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

1.6.1. Características de las microempresas.

Las micro empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:-
Microempresa: ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT empresa podrá ser determinado por decreto supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas y el Ministro de la Producción cada dos (2) años.

El número de trabajadores de 01 a 10 personas Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector

1.6.2. Marco Legal Microempresa

Régimen tributario

Permite que un mayor número de contribuyentes se incorpore a la formalidad. El Estado promueve campañas de difusión sobre el régimen tributario, en especial el de aplicación a las con los sectores involucrados. La SUNAT adopta las medidas técnicas, normativas, operativas y administrativas, necesarias para fortalecer y cumplir su rol de entidad administradora, recaudadora y fiscalizadora de los tributos de la Microempresa, podrán acogerse al régimen especial a la renta dependiendo sus ingresos o al régimen general a la ventas

Acompañamiento tributario

El Estado acompaña a las microempresas inscritas en el REMyPE Durante tres (3) ejercicios contados desde su inscripción en el REMyPE administrado por la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria - SUNAT, ésta no aplica las sanciones correspondientes a las infracciones previstas en los numerales 1, 3, 5 y

1.6.3. Régimen laboral de la microempresa.

Derechos laborales fundamentales En toda empresa, cualquiera sea su dimensión, ubicación geográfica o actividad, se deben respetar los derechos laborales fundamentales. Por tanto, deben cumplir lo siguiente: 1. No utilizar, ni apoyar el uso de trabajo infantil, entendido como aquel trabajo brindado por personas cuya edad es inferior a las mínimas autorizadas por el Código de los Niños y Adolescentes. 2. Garantizar que los salarios y beneficios percibidos por los trabajadores cumplan, como mínimo, con la normatividad legal. 3. No utilizar ni auspiciar el uso de trabajo forzado, ni apoyar o encubrir el uso de castigos corporales. 4. Garantizar que los trabajadores no podrán ser discriminados en base a raza, credo, género, origen y, en general, en base a cualquier otra característica personal, creencia o afiliación. Igualmente, no podrá efectuar o auspiciar ningún tipo de discriminación al remunerar, capacitar, entrenar, promocionar, despedir o jubilar a su personal. 5. Respetar el derecho de los trabajadores a formar sindicatos y no interferir con el derecho de los trabajadores a elegir, o no elegir, y a afiliarse o no a organizaciones legalmente establecidas. 6. Proporcionar un ambiente seguro y saludable de trabajo. (Artículo 3 del Decreto Legislativo N° 1086)

Regulación de derechos y beneficios laborales La presente norma regula los derechos y beneficios contenidos en los contratos laborales celebrados a partir de la entrada en vigencia del Decreto Legislativo N° 1086. Los contratos laborales de los trabajadores celebrados con anterioridad a la entrada en vigencia del Decreto Legislativo N° 1086, continuarán rigiéndose bajo sus mismos términos y condiciones, y bajo el imperio de las leyes que rigieron su celebración. El régimen laboral especial establecido en el Decreto Legislativo N° 1086 no será aplicable a los trabajadores que cesen con posterioridad a su entrada en vigencia y vuelvan a ser contratados inmediatamente por el mismo empleador, bajo cualquier modalidad,

Regulación de derechos y beneficios laborales La presente norma regula los derechos y beneficios contenidos en los contratos laborales celebrados a partir

de la entrada en vigencia del Decreto Legislativo N° 1086. Los contratos laborales de los trabajadores celebrados con anterioridad a la entrada en vigencia del Decreto Legislativo N° 1086, continuarán rigiéndose bajo sus mismos términos y condiciones, y bajo el imperio de las leyes que rigieron su celebración. El régimen laboral especial establecido en el Decreto Legislativo N° 1086 no será aplicable

CAPÍTULO II

LINEAMIENTOS Y PARÁMETROS GENERALES PARA EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITOS MICROEMPRESA EN LA CAJA TRUJILLO – PICOTA

2.1. Ámbito de aplicación

Persona natural o jurídica con o sin RUC con negocio propio que generen renta de tercer categoría pertenecientes a las microempresas y dedicadas a las actividades de comercio, producción o de servicio.

Desarrollar una actividad económica en forma continua de 06 meses tanto para personas naturales y jurídicas estos créditos se otorgarán con un mínimo de S/.3000.00 y un máximo S/. 20000.00 en un plazo mínimo de 06 meses y máximo de 18 meses

Notas:

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

2.2. Características de los negocios

Los negocios a considerar deben presentar lo siguiente:

- ✓ Generación de excedentes, mínimo S/.700 de utilidad operativa.
- ✓ Alineado con el punto anterior, no se financian actividades que sólo generen ingresos de subsistencia.
- ✓ Respaldo patrimonial (incluye patrimonio familiar). Los negocios deben tener patrimonio positivo a partir de cualquier tipo de activo fijo o corriente.
- ✓ Deben desarrollarse en un punto fijo (no ambulantes). Si se trata de actividades desarrolladas en puestos desmontables, se deberá contar con la conformidad de Riesgos.

- ✓ No desarrollar actividades estacionales, esporádicas o ilegales.
- ✓ No ubicarse en zonas peligrosas o fuera del ámbito de acción de la Financiera.

Consideraciones Generales:

- ✓ Los créditos de Microempresa se otorgan a los dueños del negocio y en ningún caso a terceros.
- ✓ Todo cliente que requiera facilidades crediticias que no se encuentren dentro de la presente estandarización de productos o que requiera una excepción a los lineamientos deberá ser autorizado por la Mesa de Decisión de Riesgos.

2.3.Evaluación crediticia

2.3.1 Parámetros de Capacidad de Pago:

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

a) Estabilidad del ingreso en el tiempo

- ✓ Antigüedad mínima de operaciones del negocio: 1 año. Para clientes entre 6 y 12 meses de antigüedad, capital de trabajo máximo S/.3,000. Sólo se sustenta antigüedad del negocio principal.
- ✓ Edad del accionista principal (negocio unipersonal):
 - Mínima: 21 años. Se requiere sólo aval de propiedad o de ingresos en el tramo de 21 a 24 años, salvo que se demuestre antigüedad del negocio mayor a 2 años. A partir de 25 años no se requiere aval.
 - Máxima: 74 años (máximo 75 años al final del crédito)
- ✓ Moneda de los créditos: Nuevos Soles. Sólo se podrá otorgar préstamos en dólares a clientes que cuenten como mínimo con el 67% de sus ingresos en dólares. No sujeto a excepciones.

b) Generación de excedentes

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

2.3.2 Parámetros de actitud de pago

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

a) Antecedentes crediticios internos aceptados

- ✓ No debe registrar créditos vencidos, castigados o con cuotas impagas
- ✓ No registrar créditos vendidos a empresa de cobranza en los últimos 24 meses.
- ✓ Atraso Máximo: En los 12 últimos meses no puede ser mayor a 30 días por cuota y dentro de este periodo los 3 últimos meses no puede ser mayor a 6 días por cuota.
- ✓ No debe registrar crédito refinanciado vigente.
- ✓ No estar consignado en la base negativa interna ni en la de Oficialía de Cumplimiento.
- ✓ De encontrarse en la base negativa como Persona Expuesta Políticamente PEP deberá seguir los lineamientos establecidos en el anexo 10.

b) Antecedentes crediticios externos aceptados

- ✓ Clasificación SBS Normal en 3 últimos meses y hasta CPP en meses anteriores. Se acepta hasta 5% de clasificación CPP en créditos de consumo en los 3 últimos meses. Se aceptará hasta 10% en CPP en créditos de consumo en los últimos 3 meses si al menos el 50% del total de deuda es de microempresa o comercial y ésta se encuentra 100% Normal en el mismo período.

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

2.3.3 Parámetros de capacidad de cobranza

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

a) Ubicación estable

- ✓ Todos los créditos deben contar con verificación domiciliaria y visita al negocio.
- ✓ La casa o local propio debe tener las siguientes características mínimas:
 - No deben predominar los materiales ligeros o precarios en más del 50% de su estructura (esteras, cartones y maderas recicladas)

- No deben carecer de servicios básicos (luz y agua). En el caso de agua, ésta podrá ser proveída por pozo individual o comunitario.
- ✓ Todos los clientes y avales deben contar con verificación domiciliaria. Sólo se exceptúan los créditos con respaldo en depósitos en efectivo en garantía (garantía líquida) y las disposiciones de línea de crédito.

b) Facilidad en la gestión de la cobranza

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

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

2.3.4 Parámetros de ajuste en la evaluación del negocio

a) Índices Financieros aceptables del negocio

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

2.3.5. Otros parámetros y excepciones

- ✓ El Asesor de Negocios debe realizar la visita al negocio y es responsable de fedatear toda la información y documentación necesaria para la evaluación crediticia. De manera aleatoria o cuando algún caso particular lo amerite, un Oficial de Créditos podrá realizar la visita, acompañado del Funcionario respectivo.

- ✓ El Asesor interno debe fedatear los documentos de sustento comercial del negocio a evaluar y del patrimonio del cliente e intervinientes en el crédito, pero el levantamiento de firmas en los valorados sólo lo hará el FDN especializado.
- ✓ El Funcionario de Negocios podrá realizar la verificación domiciliaria cuando el negocio se encuentre dentro del domicilio o el domicilio esté ubicado dentro del territorio asignado al Funcionario. En ese caso utilizará el formato de verificación domiciliaria. En otros casos, la empresa de Cobranzas designada, se encargará de realizar la inspección.
- ✓ En caso la verificación la realice SCI, ésta podrá ser solicitada por el FDN hasta por una segunda vez. Para poder realizar una tercera, deberá contar con autorización del FDN Master.
- ✓ La solicitud no podrá ser aprobada si el resultado de la verificación domiciliaria es negativa.
- ✓ Se generará el estatus de verificación negativa cuando:
 - ✓ El solicitante no reside en la vivienda inspeccionada.
 - ✓ El domicilio se encuentra en zona peligrosa o inaccesible.
 - ✓ La infraestructura de la vivienda no cumple con lo establecido en el numeral 1.2.3 a) o la vivienda está en evidente mal estado de conservación.
 - ✓ Cliente presentó documentación falsa o adulterada.
 - ✓ Cliente tiene servicios básicos (luz / agua) con conexiones clandestinas.
 - ✓ Intento de soborno al inspector / FDN
- ✓ Verificación no se pudo concretar. Se considera que una verificación no se pudo concretar cuándo:
 - No se pudo ubicar el domicilio
 - La información recabada es incompleta (no se puede completar el formato de verificación domiciliaria)
 - Cuando el entrevistado no es el propio solicitante, o sus padres, o sus suegros, o su cónyuge /conviviente, o sus hijos o sus hermanos y no se identifican con su DNI.

- Este es el único estatus de verificación domiciliaria negativa (no se pudo concretar) que puede ser levantada por una subsiguiente verificación.
- ✓ Cuando la información proporcionada durante la verificación domiciliaria por los vecinos sea contradictoria, el funcionario aplicará su discrecionalidad para determinar si la solicitud procede o no.
- ✓ Cuando en la verificación se confirme que el cliente tiene cónyuge o conviviente, será obligación del FDN consignar en la plataforma de aprobación al cónyuge o conviviente.
- ✓ Si la unidad familiar tiene dos o más negocios se evaluarán como riesgo único.
- ✓ Los analfabetos no son sujetos de crédito.
- ✓ Si el cónyuge del cliente o del aval es analfabeto, se debe incluir en la solicitud de crédito y en el cronograma de pagos un acta notarial de “Firma a Ruego” (coordinada con el Área Legal de la Financiera), las cuales se enviarán a Cartera junto al pagaré.
- ✓ La persona analfabeta no puede firmar el pagaré.
- ✓ Siempre se filtrará en centrales de riesgos al cónyuge o conviviente.
- ✓ Si el cónyuge o conviviente registra deuda Mes o comercial, se deberán contabilizar para efectos del cálculo de la capacidad de pago y deberán firmar necesariamente la solicitud de crédito. Convivientes que no registran deuda MES o comercial, deberán firmar solicitudes de créditos si exposición excede los S/.30M. El cónyuge firmará siempre.
- ✓ El aval sólo podrá avalar un crédito en la Financiera.
- ✓ Vigencia de aprobaciones: 30 días para operaciones sin garantía y 90 días para operaciones que involucren garantías.
- ✓ Vigencia de verificación domiciliaria
- ✓ Clientes recurrentes internos: 1 año.
- ✓ Otros créditos = 120 días
- ✓ En caso de renovaciones de líneas o de operaciones puntuales, los analistas de crédito podrán exonerar los límites máximos de exposición crediticia cuando el cliente registre de manera simultánea

en el SBP y siempre y cuando el cliente cumpla con las reglas de recurrencia interna establecidas en el presente manual.

- ✓ La División de Riesgos podrá poner a disposición del Área Comercial las bases de datos filtradas, de acuerdo a los términos de la presente Política, con la característica de pre aprobada y aprobada. Si el documento que emite la División de Riesgos no tiene concesiones o condiciones especiales, se entiende que se deben respetar los documentos y evaluaciones que dicta la presente Política. La vigencia de las bases será indicada en su oportunidad.

2.3.6.Exposición Máxima

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

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

Este monto se define en S/.20, 000 por todo concepto (capital de trabajo + recurrencia + activo)

Si el cónyuge o conviviente registra deuda Mes o comercial, se deberán contabilizar para efectos del cálculo de la capacidad de pago y deberán firmar necesariamente la solicitud de crédito. Convivientes que no registran deuda MES o comercial, deberán firmar solicitudes de créditos si exposición excede los S/.30M. El cónyuge firmará siempre.

El aval sólo podrá avalar un crédito en la Financiera.

2.4. Financiamiento para la microempresas

2.4.1 De capital de trabajo microempresa

Permite a los clientes llevar a cabo las actividades de su ciclo de negocio, financiando necesidades de capital de trabajo

Plaza

Crédito dirigido a personas naturales y jurídicas activas con negocio para el financiamiento de compras de mercadería o insumos, mano de obra y demás gastos operativos anteriores a la venta del producto.

Tabla 1.*De capital de trabajo microempresa*

Parámetros	Descripción
Monto	Mín./3000.00 – Max. s/.20000.00
Plazo	Min. 06 meses --- max.18 meses

Fuente: Manual de productos crediticios para deudores minoristas Caja Trujillo

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

a) Precisiones

- ✓ Se puede otorgar como crédito específico o línea de crédito
- ✓ El Índice de Endeudamiento Máximo (IE), es el máximo porcentaje de la Venta Mensual estimada destinado al pago de cuotas de los créditos vigentes del negocio en el Sistema Financiero incluyendo el crédito propuesto.
- ✓ Clientes con antecedentes crediticios positivos (deuda MES o comercial, en no menos de 6 meses en el último año y que cumplan con los parámetros del acápite 1.2.2 b) podrán acceder a un crédito sin garantía hipotecaria y con plazo no mayor de 18 meses. En el caso de créditos con garantía hipotecaria el plazo se puede extender hasta 24 meses.
- ✓ Límites para clientes nuevos sin historia crediticia (para créditos puntuales o líneas de crédito):

Tabla 2.*Límites para clientes nuevos*

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

Fuente: Manual de productos crediticios paradeadores minoristas Caja Trujillo.

b) Restricciones

- ✓ El plazo de gracia no debe exceder de 60 días.
- ✓ Los créditos con garantía hipotecaria sólo se pueden otorgar hasta el 100% del valor de realización (según tasación).
- ✓ Paralelos de campaña
- ✓ Se fijan 4 campañas anuales (Escolar, Día de la madre, fiestas patrias y navidad) las cuales se iniciarán con un máximo de 60 días de anticipación a la fecha central. Para otras campañas, se solicitará autorización a Riesgos, adjuntando el sustento del caso para su evaluación.
- ✓ Sólo para recurrentes de la Financiera con atraso máximo de 5 días por cuota en los últimos 12 meses.
- ✓ Aplicable a clientes cuya actividad incremente sus ventas en estas campañas.
- ✓ Crédito máximo: Hasta 50% del crédito o línea vigente.
- ✓ El crédito o línea vigente + extra crédito (campaña) no excederá del monto límite de financiamiento de compras + plus por recurrencia.
- ✓ El plazo máximo del crédito será de 3 meses.

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

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

Adicionalmente a los parámetros indicados en los puntos anteriores, se tomarán en cuenta los siguientes puntos para créditos hasta S/.3,500.00.

- ✓ Clientes Bancarizados:
 - Exoneración de la presentación de recibos de servicios públicos.
 - Exoneración de sustento del destino de fondos hasta S/. 3,500.
 - Plazo: Hasta 18 meses.
 - Se usara el producto facilito.
- ✓ Clientes No Bancarizados:
 - Presentación de constancia de pertenencia o ficha del padrón del mercado o asociación de comerciantes. Esta constancia reemplazará a las boletas de compra así como la necesidad de demostrar antigüedad y/o titularidad.
 - No es obligatorio el RUC.
 - Constancia de posesión validada por Municipio en lugar de servicios públicos.
 - Plazo: Hasta 12 meses.
 - Se usará el producto facilito

2.4.2 Activo fijo micro empresa

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

Tabla 3.

Parámetros generales

Parámetros	Descripción
Monto:	Mín. s/.300.00- Max s/. 20000.00
Plazo:	Hasta 36 meses

Fuente: Manual de productos crediticios para deudores minoristas Caja Trujillo.

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

✓ **Precisiones**

- El financiamiento máximo / valor de garantía, es el máximo crédito a otorgarse como porcentaje del valor de factura (VF) o del valor de realización (VRI) del bien a adquirir. Según lo indicado, la Financiera sólo financiará hasta el monto que a continuación se indica:
 - Maquinaria y equipo nuevo: 80% del valor de factura del bien.
 - Maquinaria y equipo usado: 80% valor realización según tasación (inicial mínima: 25%).
 - Locales comerciales de estreno: 80% del valor de compra-venta o valor comercial, el que resulte menor (Inicial mínima: 20%).
 - Locales comerciales de segundo uso: 100% del valor de realización según tasación (inicial mínima: 20%).
- Al determinar el monto máximo a financiar, se entenderá que el cliente debe cubrir el saldo no financiado como cuota inicial.
 - El Índice de Endeudamiento Máximo (IE), es el máximo porcentaje de la Venta Mensual estimada destinado al pago de cuotas de los créditos vigentes del negocio en el Sistema Financiero incluyendo el crédito propuesto.

- Todos los créditos son con cronogramas en cuotas iguales o similares.

✓ **Restricciones**

- El plazo de gracia no excederá de 90 días.
- Si el crédito no excede el límite para financiamiento de compras sin garantía hipotecaria y el plazo no excede de 36 meses, no se requiere la constitución de garantía. Si el crédito es para financiar la compra de un activo con un proveedor con convenio (pago mediante transferencia a la cuenta del establecimiento) el plazo no será mayor de 18 meses.
- Créditos por montos mayores de S/.45M, que requieran garantía real, deben ir con garantía hipotecaria. Si los créditos provienen de establecimientos con convenio de financiamiento, el monto máximo con garantía prendaria será S/.90M.
- Si se financia la adquisición de maquinaria y equipo con respaldo de una garantía hipotecaria, se financiará hasta el 80% del valor factura para bienes nuevos y hasta el 75% del valor de realización para bienes usados (inicial mínima: 25%). Siempre respetando el hecho que sólo se puede prestar hasta por el 100% del VRI de la hipoteca. En estos casos, se hará por el importe que resulte menor.
- Maquinaria repotenciada de establecimientos con convenio de financiamiento se tratará como maquinaria nueva. En otros casos se presentará a consideración de la Mesa de Decisión.

- El financiamiento de locales comerciales, se respalda con hipoteca del local a adquirirse, excepto si se presenta otra garantía que, a juicio de la Mesa de Decisión, implique una mejor posición de la Caja respecto de la hipoteca del local.

2.4.3 Producto facilito

- ✓ Utilidad mínima sobre Ventas mensuales: S/.700
- ✓ Se acepta hasta el 5% del total de clientes con rentas de quinta categoría (formales) para lo cual se aplicará el 25% como relación cuota ingreso.
- ✓ Aplican clientes sin RUC o con RUC inactivo.
- ✓ Verificación domiciliaria
- ✓ Plazo máximo de los créditos individuales: 12 meses para Otros según se indican en la Política de Créditos Microempresa.
- ✓ No es necesario presentar garantía o domicilio propio

2.4.4. Créditos de recurrencia y compra de deuda

2.4.4.1. Crédito con recurrencia

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

Los parámetros por producto son los siguientes:

- El plazo de gracia no excederá de 90 días.
- Si el crédito no excede el límite para financiamiento de compras sin garantía hipotecaria y el plazo no excede de 36 meses, no se requiere la constitución de garantía. Si el

crédito es para financiar la compra de un activo con un proveedor con convenio (pago mediante transferencia a la cuenta del establecimiento) el plazo no será mayor de 18 meses.

Tabla 4.

Parámetros por producto

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

Fuente: Manual de productos crediticios para deudores minoristasCaja Trujillo

(*) Monto referencia = el mayor valor entre:

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

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

El horizonte temporal de análisis será de hasta 12 meses.

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

- ✓ Sólo aplican los créditos o líneas para financiamiento de compras y los créditos autoconstrucción de microempresa.
- ✓ Los créditos tomados como referencia no deben tener cuotas reprogramadas.
- ✓ Antecedentes crediticios externos e internos según parámetros de actitud de pago, excepto los especificados en este punto.
- ✓ Visita y costeo al negocio en todos los casos.
- ✓ Documentación según el formato - CheckList.
- ✓ Plus de recurrencia
- ✓ Para todos los tipos de recurrencia S/.15M
- ✓ Monto límite para clientes recurrentes internos y externos sin patrimonio inmobiliario es de S/40M. No requieren aval. No aplica casa alquilada.
- ✓ Si el crédito referencia se otorgó con aval, el crédito de recurrencia debe ir con aval, excepto si el cliente hubiera cancelado 8 cuotas (cronológicamente).
- ✓ En el caso de operaciones provenientes de bases de datos filtradas-aprobadas por la División de Créditos se exonera el aval.
- ✓ Si el cliente no cumple los requisitos indicados, se aplicará la Política regular.

2.4.4.2. Compra de Deuda

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

En todos los casos se tomará en cuenta lo siguiente:

- ✓ Sólo se puede comprar la deuda (microempresa + comercial) de hasta 2 entidades.
- ✓ Deben cumplir con los parámetros de actitud de pago. El crédito a comprar debe tener un atraso máximo por cuota de 8 días.
- ✓ Se debe haber pagado, al menos, 6 cuotas del crédito a comprar o de un crédito anterior.
- ✓ Si se compra una línea de crédito, considerar en la evaluación que, al menos, el 50% de la línea a comprar se mantiene, por lo tanto

considerar el saldo y cuota a pagar en evaluación. Si la operación de compra trae la garantía hipotecaria de otra entidad financiera, entonces considerar para efectos de la evaluación la utilización del 25% de la línea del otro banco.

- ✓ Si el crédito es con garantía hipotecaria se debe trasladar la garantía a la Financiera.
- ✓ El funcionario adjuntará copia del voucher de cancelación al expediente de crédito.

- ✓ Monto máximo:
 - Créditos sin garantía real: Los límites para financiamiento de compras sin garantía real por segmento.
 - Créditos con garantía hipotecaria: Hasta 100% del valor de realización de la garantía hipotecaria.

- ✓ Plazo máximo por producto:
 - Capital de trabajo: 12 meses. Hasta 18 meses si demuestra que mantiene créditos a 18 meses.
 - Créditos maquinaria y equipo: Hasta 60 meses sin exceder el plazo por vencer del crédito a comprar.

- ✓ Documentación tipo recurrente.

2.5. Garantías y coberturas

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

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

- ✓ Si el crédito es con garantía hipotecaria se debe trasladar la garantía a la Financiera.
- ✓ El funcionario adjuntará copia del voucher de cancelación al expediente de crédito.

Tabla 5.*Garantías reales*

Tipo de garantía	Crédito máximo	Plazo máximo	Destino	Restricciones
<u>Autoliquidables</u>				
Garantía líquida persona natural depósito	95% DEP	según plazo	todos	
Garantía líquida persona jurídica	95% DEP	24 meses	todos	
<u>Primera hipoteca</u>				
Hipoteca sobre casa- habitación valor de realización	100% VRI 80% CV	según producto	todos	Según vivienda, casas de playa o terrenos hasta el 70%
Hipoteca sobre locales comerciales	100% VRI 80% CV	según producto	todos	locales nuevos: 80% CV o 100% VRI el que resulte menor
<u>Primera prenda</u>				
Prenda industrial sobre Maquinaria y equipo nuevo	80% VF	36 meses	compra de	sólo para operaciones Maquinaria específicas
Prenda sobre vehículos nuevos	80% VF	36 meses	compra de	sólo para operaciones Vehículos específicas
Prenda industrial sobre maquinaria Y equipo usado	50%	24 meses	compra de equipo usado	maquinaria y equipo será para uso del Negocio(80% VRI).

DEP: Depósito en efectivo en garantía.

CV: Valor de compra- venta del local comercial.

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

VC: Valor comercial de tasación.

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

Fuente: Manual de productos crediticios para deudores minorista Caja Trujillo

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

2.6. Créditos respaldados en depósitos en efectivo

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

En todos los casos se tomará en cuenta lo siguiente:

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

CAPÍTULO III

LINEAMIENTOS PARA LA EVALUACIÓN DE CRÉDITOS MICRO EMPRESA APLICADOS EN CAJA TRUJILLO

3.1 Lineamientos generales

El proceso de otorgamiento de créditos está alineado a los objetivos definidos por la misión visión de la Caja Trujillo y los niveles apetito y tolerancia al riesgo de crédito microempresa

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

Para la determinación de la viabilidad de la propuesta crediticia en la evaluación se debe considerar la aplicación de esta metodología de carácter obligatorio para todo el personal de negocio involucrado en la evaluación de créditos en la micro empresa .

- ✓ La Evaluación cuantitativa: Que se persigue evaluar la capacidad del solicitante de crédito, el cumplimiento de los lineamientos definidas en la normativavigente
- Es indispensable la calidad de la información el cruce de información y la atención oportuna de los clientes a fin de

mantener una relación sostenible a través del tiempo, al trabajo y mutuo respeto

4133

- ✓ La Evaluación cualitativa: orientada a evaluar el carácter del cliente o la voluntad del solicitante de crédito

3.2 Lineamientos específicos a seguir para la evaluación de créditos

microempresacmac-t

- ✓ Promoción y captación del cliente información preliminar del negocio y condiciones crediticias solicitadas.
- ✓ Análisis preventivo y referencial en la central de riesgo.
- ✓ Visita al negocio.(visita in situ)
- ✓ Elaboración de propuesta y proyección de ventas
- ✓ Verificación de información con terceros (referencia).
- ✓ Evaluación, decisión de aprobación y propuesta de créditos.
- ✓ Pago de créditos control y seguimiento pos desembolso
- ✓ Recuperación de crédito

A. Identificación del cliente

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

A1. Identidad del solicitante:

- A1.1 Personas naturales:** Solicitar el documento de identidad y confirmar si corresponde al cliente, cónyuge, avales o

representantes legales de la empresa según el caso. Confirmar la edad y los demás datos personales mediante consulta en RENIEC, adicionalmente verificar la identidad de los principales funcionarios de la empresa y confirmar su participación actual o anterior en otras empresas.

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

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

A2. Análisis preventivo y referencial:

A2.1 Antecedentes crediticios internos

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

A2.2 Antecedentes crediticios externos

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

a) Clasificación SBS:

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

b) Deuda:

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

c) Protestos:

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

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

d) Tarjetas de crédito y cuentas de corrientes cerradas

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

e) Deudas con SUNAT y Empresas de servicios básicos.

Sustentar la cancelación de la deuda con el recibo o constancia (de la SUNAT o empresa de servicios). Tomar en cuenta los refinanciamientos de deuda por servicios como indicativo de

problemas de liquidez. Las deudas con el Banco de Materiales sólo se aceptan si se verifica su refinanciamiento o cancelación.

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

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

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

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

A3. Información preliminar del negocio:

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

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

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

A4. Información referente al crédito solicitado:

El cliente debe responder a las siguientes preguntas:

A4.1 Monto de crédito solicitado

A4.2 Destino del crédito

- a) **Financiamiento capital de trabajo:** Tomar en cuenta si la demanda justifica el financiamiento de mayores inventarios y si este incremento puede ser soportado por la actual infraestructura del negocio sin incurrir en mayores gastos. Verificar si no se está financiando el pago de otras deudas.
- b) **Financiamiento de ventas:** Tomar en cuenta que las letras cumplan con lo indicado en la Política de Créditos Microempresa.
- c) **Financiamiento de activo fijo:** Evaluar si es reposición o incremento. Determinar si la demanda justifica el incremento de maquinarias o locales comerciales. Tomar en cuenta posibles contingencias negativas.

A4.3 Plazo del crédito

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

B. Evaluación de la documentación

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

B1. Documentación del negocio

- a) **Ficha RUC:** Confirmar en bases externas (página web SUNAT), el número, actividad, régimen tributario, estado, y fecha de inicio de operaciones. Esta información debe corresponder al negocio evaluado.
- b) **Licencia de funcionamiento:** Verificar su vigencia, actividad autorizada y fecha de inicio de operaciones. Aplicable a negocios que

se desarrollan en locales no incluidos en mercados o centros comerciales.

- c) **Otras autorizaciones vigentes:** Según la actividad desarrollada por el cliente.

- d) **Accionariado del negocio y representantes legales:** De ser el caso, verificar la actual composición del accionariado de la empresa, (Persona jurídica) y la relación de familiaridad entre ellos. Si se verifica traslado reciente de la propiedad del negocio de padres a hijos o a testaferros, es necesario mostrarse cauteloso en la evaluación, verificando el comportamiento de pago de los dueños anteriores. Asimismo se debe verificar el monto del último aumento de capital y si fue realizado en efectivo o en bienes. Verificar los poderes de los representantes legales para verificar si están hábiles para contratar con la Financiera.

- e) **Declaración Anual del Impuesto a la Renta:** Solicitarlo en los casos que corresponda (no aplica para RER o Nuevo RUS). Verificar el pago del impuesto declarado, el monto de ventas anual y el resultado positivo del ejercicio y el patrimonio positivo. Se requieren las 2 últimas declaraciones en el caso de R3. Este documento es muy importante cuando se evalúan clientes R2 y R3.

- f) **Declaraciones mensuales Impuesto a la Renta (RG/RER) o pagos RUS:** Solicitarlos en los casos que corresponda, verificando el pago del impuesto declarado y el monto de ventas mensual. Evaluar el crecimiento de las ventas con respecto al promedio anual.

- g) **Cuadernos de venta:** Sustenta la Venta Mensual. Determinar el promedio de venta mensual y diario. Desconfiar de cuadernos escritos con el mismo color de lapicero, la misma letra o si presentan señales de haberse preparado para solicitar el crédito.

- h) **Facturas, boletas de venta u otros registros de compras a proveedores:** Sustenta la Venta Mensual. Establecer el nivel

aproximado de compra de mercadería o insumos y la frecuencia de compra. Esta información confirmará las ventas estimadas al indicarnos la rotación de inventarios y permitirnos estimar la rotación de ventas. Se confirmará la veracidad de la documentación con proveedores. (los principales). Si nos encontramos en meses de campaña (julio y diciembre) y el negocio presenta estacionalidad por campaña, se aplicará el factor de ajuste por estacionalidad de ventas indicado en la Política de Créditos.

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

B2. Documentación para la evaluación o formalización del crédito

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

C. Visita al negocio

Es la parte más importante de la evaluación, en ella se confirma la impresión inicial del negocio. La visita se realiza en compañía del administrador o dueño del negocio, sin que su presencia implique limitaciones en lo que se pueda observar o confirmar. El Funcionario de Negocios debe prestar mucha atención a cualquier montaje, asignación de bienes que no correspondan al negocio, actitudes de los empleados y cualquier otra información que permita determinar la real capacidad del negocio. Se obtiene la siguiente información:

C1. Información cualitativa

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

C1.1 Actividad o sector

Tomar en cuenta lo siguiente según actividad:

a) Comercio:

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

b) Manufactura:

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

c) Servicios:

1. Punto de venta accesible al público.
2. Zona de alto tráfico peatonal o vehicular.
3. Infraestructura mínima para atención y desarrollo de sus actividades.

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

C1.2 Competencia

Evaluar la competencia cercana al negocio.

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

C1.3 Infraestructura

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

C1.4 Número de trabajadores

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

C1.5 Gerencia

Evaluar las respuestas del dueño o administrador y determinar su conocimiento del negocio, entorno, capacidad gerencial y experiencia anterior.

D. Levantamiento de información para evaluación crediticia.

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

D1. Actividades comerciales, manufactureras y de servicios

D1.1 Para elaborar el Balance de Situación.

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

D1.1.1 Activo

- a) **Saldo de caja:** Se verifica el efectivo en caja (en soles o dólares) del negocio al momento de la visita.
- b) **Saldo en cuentas bancarias:** Se verifican los voucher de consulta de saldos de las cuentas a nombre de la empresa o a nombre del cliente y cónyuge si es empresa unipersonal o sociedad familiar. Verificar si el movimiento en entidades financieras se debe a transacciones del negocio.
- c) **Cuentas por cobrar:** Verificar las cuentas por cobrar vigentes que provengan de las operaciones del negocio. Para

ello se verifica la información de los registros internos del negocio o de los documentos representativos de deuda (letras, facturas, etc.) por fecha de vencimiento y moneda. Si el saldo de cuentas por cobrar es igual o superior al 15% de la venta estimada mensual, adjuntar el detalle de las mismas, indicando obligado, monto y fecha de pago. No considerar las cuentas por cobrar con más de 15 días de vencida. Contrastar información con saldo histórico de la cuenta clientes. El Funcionario de Negocios debe confirmar la existencia de la deuda con clientes.

- d) **Otras Cuentas por cobrar:** Cuentas por cobrar no provenientes de las operaciones del negocio. Por su naturaleza son menos líquidas que la cuentas por cobrar. Se sustenta mediante los documentos correspondientes. (cuentas por cobrar a accionistas y personal y cuentas por cobrar diversas)
- e) **Inventarios:** Los inventarios se pueden registrar directamente por el Funcionario de Negocios o por el dueño de la empresa. En este último caso el Funcionario deberá contrastar lo registrado inspeccionando una muestra de los inventarios para validar la información. El levantamiento de información se registra en el formato Inventario Físico, aplicando la siguiente metodología según actividad:
 - 1. **Negocios comerciales:** Se registran los principales productos vendidos, stock existente, precio unitario de compra. Si existen muchos productos, agruparlas por líneas de productos y obtener el precio promedio.
 - 2. **Negocios manufactureros:** Se registran los 3 tipos de inventario que se pueden encontrar: productos terminados, en proceso y materias primas.

3. **Los productos terminados y en proceso** se registran en el lado izquierdo del formato y se registran los principales productos que produce el negocio, el stock y el costo de producción (costo de materias primas usadas para producirlo) y el % término (% avance de productos en proceso). Es importante tomar nota de las unidades de insumos que se requieren para producir el producto pues se debe registrar el costo de producción detallado en la hoja Excel de evaluación.
4. **El inventario de materias primas** se registra en el lado derecho del formato, consignando el nombre del insumo, stock existente y precio unitario de compra.
5. **Negocios de servicios:** Aplicable sólo para algunas actividades de servicios. Se sigue la metodología para negocios comerciales.

D1.1.2 Pasivo

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

moneda, monto, cuota y saldo de la deuda. (Ejemplo: tributos por pagar, remuneraciones y participaciones por pagar, dividendos por pagar, cuentas por pagar diversas)

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

Tabla6.

Estado de situación financiera

ACTIVO	PASIVO Y PATRIMONIO
	PASIVO
Activo corriente	Pasivo corriente
Caja y bancos	Proveedores
Clientes	Bancos
Otras cuentas por cobrar	Empleados
Inventarios	Estado
Gastos pagados por anticipado	Total pasivo corriente
Total activo corriente	Pasivo no corriente
	Deudas a largo plazo
Activo no corriente	Total pasivo no corriente
Activo fijo	Total pasivo
Depreciación	PATRIMONIO
Activo fijo neto	Capital
Total activo no corriente	Utilidades acumuladas
Total patrimonio	
TOTAL ACTIVO	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO

Fuente:Manual de productos crediticios para deudores minoristas Caja Trujillo

D1.2 Para elaborar el Estado de Resultados.

Se requiere la siguiente información:

D1.2.1 Ventas:

- a) **Ventas declaradas:** Obtenemos las ventas declaradas de las declaraciones anuales y mensuales a la SUNAT (RG) o del promedio de las 3 últimas declaraciones anuales (RER o RUS), según el caso. En el caso de información mensual, se debe tomar en cuenta la estacionalidad del negocio (Navidad, día de la madre, fiestas patrias) con el fin de no sobrevaluar el nivel de ventas.
- b) **Ventas según registros internos:** Obtenemos la información de ventas de los registros internos del negocio, de las boletas de venta, facturas u otros documentos representativos de ventas.

D1.2.2 Gastos de administración y ventas:

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

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

D1.3.1 Otros ingresos:

Se recaba la información sobre Ingresos no generados por el negocio. Los cuales pueden ser de naturaleza

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

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

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

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

D1.3.3 Grupo familiar:

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

Tabla 7.*Esquema de estado de resultados*

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

Fuente: Manual de créditos Caja Trujillo

E. Verificación de información con terceros

Requieren verificación por parte del Funcionario de Negocios:

E1. Con Proveedores:

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

E2. Con el entorno:

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

E3. Con principales clientes:

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

F. Llenado de cuadros de evaluación crediticia

Ver normativa al respecto.

G. Evaluación, decisión de aprobación y propuesta de crédito

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

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

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

Cuando se financie la compra de maquinaria y equipo nuevo y estos activos se constituyan en garantía

CASO PRÁCTICO

Actividad: Comercio

El Señor Luis Edgardo Candelario Campos estado civil soltero, con DNI: 22466838, cuenta con negocio de productos para el agro (fertilizantes, herbicidas, fungicidas) por más de 8 años con RUC: 10244668380 se encuentra en el REGIMEN GENERAL DEL IMPUESTO A LA RENTA, solicita crédito de S/.20,000.00 en 12 meses para capital de trabajo:

Datos adicionales:

- ✓ Cuenta con dinero en efectivo S/.2,600.00 producto de las ventas.
- ✓ Tiene cuentas por cobrar a sus clientes S/.8,000.00 (entrega de mercadería a productores de arroz, que serán cobrados en la presente campaña).

- ✓ Al momento de la visita in situ al negocio se verifico en mercadería S/60,000.00 aproximadamente.
- ✓ Cuenta con activos del negocio:
 - Andamios S/.2,000.00
 - Escritorio S/.500.00
 - Otros S/.1,000.00
- ✓ Cuenta con línea de crédito para capital trabajo con en el BBVA de S/.10,000.00 con 03 de 12 cuotas canceladas de S/.982.00, cuyo saldo capital es S/.8,322.00 (se verificaron los pagos en forma oportuna según cronograma).
- ✓ Ventas en los tres últimos meses según PDT:
 - Setiembre: S/.36,800.00
 - Octubre: S/.38,200.00
 - Noviembre: S/.37,600.00
- ✓ Las ventas diarias en promedio de Lunes a Domingo es de S/.1,400.00 según él las declaraciones mensuales a la SUNAT.
- ✓ Para determinar el margen de ventas se desarrolló el cálculo de estimación de ventas mediante información interna de compras de mercadería o inventario siendo esta el 22%.
- ✓ Paga alquiler de local S/.700.00
- ✓ Pago de servicios (luz, agua y teléfono) S/.200.00
- ✓ Otros gastos diversos (contador y gastos imprevistos) s/.800.00.
- ✓ Cuenta con un trabajador para atención al público, que percibe s/.1,000.00 mensuales.

DESARROLLO DEL CASO PRÁCTICO

1. GENERALIDADES

1.1.Ámbito de aplicación:

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

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

1.2. Características de los negocios

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

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

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

1.3. Consideraciones generales

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

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

2. EVALUACION CREDITICIA

2.1 Parámetros de capacidad de pago

2.1.1 Estabilidad De Ingresos En El Tiempo

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

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

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

2.1.2 Generación De Excedentes

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

Tabla 8.

**Balance de Situación-Candelario Campos Edgardo Miguel
RUC 1022466838380**

BALANCE DE SITUACION			
AL 12 DE DICIEMBRE DEL 2016			
(En Nuevos Soles)			
ACTIVO	98,600.00	PASIVO	
Activo Corriente	95,600.00	Pasivo Corriente	16,322.00
Caja y Banco	7,600.00	BBVA	8,322.00
Cuentas por Cobrar	8,000.00	BCP	-
Inventario	80,000.00	Proveedores	8,000.00
		Remuneración y participaciones	-
		Tributos por pagar	-
		Pagos Diversos	-
Total Activo Corriente	3000.00	Total Pasivo Corriente	16,322.00
Andamios	1,000.00		
Escritorio	1,000.00		
otros equipos	1,000.00	Pasivo No Corriente	-
Vehículos	0.00	MI BANCO	0.00
local comercial	0.00	BBVA	
Activo diferido	0.00	BCP	0.00
Depreciación	0.00		
Total Activo No Corriente	3,000.00	TOTAL PASIVO	16,322.00
		Total Patrimonio	82,278.00
TOTAL ACTIVO	98,600.00	TOTAL PASIVO + PAT	98,600.00

Candelario Campos Edgardo Miguel
RUC 1022466838380

ESTADOS DE RESULTADOS
DICIEMBRE DEL 2016
(En Nuevos Soles)

VENTAS		37,600.00
COSTO DE VENTAS		(28,200.00)
UTILIDAD BRUTA		9,400.00
Gastos de personal		(1,000.00)
Gastos Administrativos		
alquiler de local		(1850.00)
Servicios		
Otros gastos adm.		
UTILIDAD OPERACIONAL		6,550.00
Otros ingresos y Egresos		-
Dividendos		-
Ingresos Financieros		-
Otros ingresos		-
Gastos Financieros		(1762.00)
cuota BBVA	982.00	
Otros Egresos	780.00	-
Utilidades Antes de Participaciones y deducciones e Impuesto a la Renta		4,788.00
UTILIDAD NETA		4,788.00

CANDELARIO CAMPOS EDGARDO MIGUEL
RUC 1022466838380

2.5 OTROS PARAMETROS Y EXCEPCIONES

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

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

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

3. PAUTAS A SEGUIR PARA EVALUACION DE CREDITO MICROEMPRESA

3.1. Identificación del cliente, información preliminar de negocio y condiciones crediticias solicitadas

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

El monto de crédito solicitado por el cliente es de 20,000.00 soles para ser cancelados en 12 meses y ser utilizado en capital de trabajo.

3.2. Verificación de información con terceros

Verificamos deudas del cliente con proveedores, con sus principales clientes, con el entorno y verificamos otros ingresos, el funcionario de negocios es responsable del seguimiento para el pago oportuno del crédito, el cumplimiento del destino del mismo y además que toda información presentada sea transparente

3.3. Evaluación, decisión de aprobación y propuesta de créditos.

Una vez ingresados los datos cuantificables al sistema analizamos las fortalezas del negocio y cliente, lo comparamos con sus debilidades y tomamos la decisión de presentar la propuesta del crédito, el mismo que cumple las condiciones de la política de créditos; por tal motivo el crédito es aprobado por el monto de s/.20,000.00 en un plazo de 12 meses para capital de trabajo; sin embargo el funcionario de negocios es responsable del seguimiento para el pago oportuno del crédito, el cumplimiento del destino del mismo y además que toda información presentada sea transparente.

Opinión Final:

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

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

CONCLUSIONES

- El conocimiento de los lineamientos de créditos, es importante, toda vez que el profesional “funcionario de negocios microempresa” tiene que aplicar para la correcta evaluación del potencial cliente, facilita el trámite, rapidez en la atención y la accesibilidad a un crédito oportuno; además minimiza el riesgo crediticio.

- Es necesario tener presente las pautas a seguir para la evaluación de créditos en la caja Trujillo S.A. éstas, permiten analizar las operaciones y sirven como parámetros al funcionario o analista de negocios, para establecer sus propias conclusiones en la aprobación o rechazo de la transacción financiera, de acuerdo al perfil del cliente.
- Para la toma de decisiones la aplicación de la política crediticia, brinda una visión real y clara sobre el nivel socio económico del cliente, basados fundamentalmente en el criterio cuantitativo y cualitativo para decidir si es o no sujeto al crédito. haciendo referencia que en todo crédito solicitado por un cliente potencial, existe el riesgo inherente, pero, con la aplicación correcta, estos se controlan.

RECOMENDACIONES

- Para la colocación de créditos microempresa, se recomienda cumplir los lineamientos y normas de créditos, proporcionándoles las herramientas e innovándolos de acuerdo a la realidad económica del mercado.

- Para garantizar el retorno de los créditos se recomienda tener en cuenta las pautas a seguir para la evaluación de créditos en la Caja Trujillo S.A. para no dar concesiones deliberadas a los clientes, ser veraces en la información recopilada de la visita in situ del negocio, además de la importancia de la realización de los comités de créditos y mora, de esta manera se minimizan los futuros créditos a otorgar.
- Se recomienda la entidad aplicar la referencias personales y comerciales como cruce de información para el cliente esto permitirá tener un 100% de la información del cliente
- Se recomienda la correcta aplicación de lineamientos y normas, toda vez que es un aliado importante en la labor del asesor de negocios, quien de acuerdo a su experiencia, criterio y conocimiento realizara evaluaciones pertinentes que permitirá tener una idea clara, sobre la situación económica financiera del cliente, tomando decisiones acertadas para el financiamiento al cliente en cuanto a monto y plazo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Manual de productos de microempresa – Caja Trujillo vigencia 01.02.2015
- <http://www.cajatrujillo.com.pe/nuestra-caja/productos/>
- Diccionario “la Caixa” (2014). Diccionario económico financiero. recuperado el 21 de abril del 2014, a través de:

https://portal.lacaixa.es/docs./diccionario/C_es.html#CAPACIDAD-DE-CREDITO.

- Guía de evaluación crediticia para microempresa.-caja Trujillo
- Reglamento de crédito – caja Trujillo pp 1-56, Trujillo.
- Archivos de créditos microempresa caja Trujillo (2016)
- Diario Gestión(14 septiembre 2014), Perú(pp3-4)
<https://gestion.pe/noticias/microempresas>
- Diario El Comercio, elcomercio.pe/noticias/microempresas
- Texto único ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta.
Recuperado: <http://www.noticierocontable.com/aprueban-texto-unico-ordenado-de-la-ley-de-impulso-al-desarrollo-productivo-y-al-crecimiento-empresarial>.

ANEXOS

