

# UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA LA MOLINA

FACULTAD DE ECONOMIA Y PLANIFICACION TITULACION

POR EXAMEN PROFESIONAL



"LA TECNOLOGÍA CREDITICIA EN LA EVALUACIÓN DE CRÉDITOS  
PARA MYPES: CASO MIBANCO"

TRABAJO MONOGRAFICO

PRESENTADO PARA OPTAR EL TITULO DE  
INGENIERO EN GESTION EMPRESARIAL

VIRGINIA TINCO CURI

LIMA-PERU  
2007

# UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA LA MOLINA

FACULTAD DE ECONOMIA Y PLANIFICACION TITULACION  
POR EXAMEN PROFESIONAL

"LA TECNOLOGÍA CREDITICIA EN LA EVALUACIÓN DE CRÉDITOS  
PARA MYPES: CASO MIBANCO"

TRABAJO MONOGRAFICO PRESENTADO POR

VIRGINIA TINCO CURI

PARA OPTAR EL TITULO DE INGENIERO EN  
GESTIÓN EMPRESARIAL

Sustentada y aprobada ante el siguiente jurado

---

M.A. CARLOS GUERRERO LOPEZ  
PRESIDENTE

---

Mg. CPC PEDRO QUIROZ QUESADA  
MIEMBRO

---

Dra. VILMA GOMEZ GALARZA  
MIEMBRO

## INDICE

### RESUMEN EJECUTIVO

#### I. INTRODUCCION

1.1 JUSTIFICACION.....	6
1.2 PROBLEMÁTICA .....	7
1.3 OBJETIVO .....	9
1.4 METODOLOGIA.....	9
1.5 MARCO TEORICO .....	10

#### II. LAS MICROFINANZAS EN EL PERU

2.1 DEFINICIÓN DE MICROFINANZAS .....	14
2.2 DEFINICIÓN DE MICROEMPRESA.....	15
2.3 INSTITUCIONES FINANCIERAS PARA CREDITOS MES .....	16

#### III. TECNOLOGIA CREDITICIA- CASO MIBANCO

3.1 INTRODUCCION .....	24
3.2 MERCADO OBJETIVO .....	24
3.3 TECNOLOGIA CREDITICIA.....	25
3.4 PRINCIPIOS DE LA TECNOLOGIA CREDITICIA.....	26
3.5 ASPECTOS BASICOS DE LA TECNOLOGIA CREDITICIA.....	28

#### IV. APLICACIÓN DE LA TECNOLOGIA CREDITICIA

4.1 EVALUACION CREDITICIA.....	32
4.1.1 EVALUACION NO FINANCIERA.....	33
4.1.2 EVALUACION FINANCIERA .....	36

#### CONCLUSIONES

#### RECOMENDACIONES

#### BIBLIOGRAFIA

#### ANEXOS

## RESUMEN

A partir de 1971, nace GRAMEEN BANK, que significa "Banco de los Pueblos" que otorga micro-créditos a la gente que no tiene el acceso a los recursos financieros de la banca tradicional por no contar con los requisitos que ésta exige, destinados particularmente a la gente joven emprendedora que es mucho más receptiva, flexible, que se adapta mucho más rápido a los cambios. A la fecha se ha designado recursos por 4 Millones de dólares beneficiando a más 3 Millones de clientes en 60 países.

La tecnología crediticia es el conjunto de principios, políticas, procedimientos y prácticas aprendidas y desarrolladas por una institución que se propone penetrar en el mercado financiero, en este caso a las PYMES y busca fundamentalmente sustituir las garantías tradicionales con las que no cuentan por sustitutos que limiten los riesgos y los costos de información sin elevar los costos del crédito.

Esta tecnología se basa en una evaluación rigurosa y se establece una relación financiera que tiende a ser de largo plazo, con el fin de atender sus necesidades financieras, tanto del capital de trabajo como de activos fijos.

La presente Monografía está encaminada a orientar el mejoramiento del procedimiento utilizado por las entidades financieras para el otorgamiento de crédito a las Pymes, para lo cual se basará en el cumplimiento de los objetivos propuestos para resolver el problema.

Existen diferentes opiniones respecto al objetivo de las micro-finanzas y el micro-crédito ya que se sostiene que éste último debe asumir una función en la reducción de la pobreza, otros argumentan que el objetivo debe ser la sostenibilidad financiera de las MYPES y así lograr que la población de bajos ingresos tenga acceso a este tipo de servicios.

Las instituciones crediticias deben encontrar formas de estimar la capacidad y voluntad de pago de este tipo de demandantes, así como brindar los incentivos necesarios para fomentar el cumplimiento de los compromisos.

Toda institución financiera que otorga créditos, está dispuesta a minimizar riesgos, y se define que existe en cualquier situación en la que no se sabe con exactitud lo que ocurriría en el futuro.

La cartera en mora se debe principalmente a las causas relacionadas a la mala toma de decisiones en la aprobación de créditos.

Esto hace que sea necesario incorporar nuevos elementos de análisis para cuantificar el riesgo que se está asumiendo al aprobar una solicitud de micro-crédito.

No es suficiente el análisis económico – financiero o la evaluación económica del cliente y de su negocio. Ese análisis objetivo debe completarse con un "Análisis Subjetivo del Entorno" de cada cliente, mirando hacia el futuro y previniendo cualquier situación difícil que pueda ocurrir. El sector de las micro-finanzas es muy sensible a los factores macroeconómicos y también medio-

ambientales, es un sector de negocio volátil, por lo tanto requiere de un análisis de riesgo exhaustivo.

Una de las formas de administrar y controlar el riesgo es a través de la diversificación, tanto de productos crediticios, sectores de actividad, zonas geográficas, etc.

Para ello, es necesario disponer de la información actualizada en forma constante, sobre las condiciones de mercado, el de los clientes, de la competencia y de la situación económica en general y al mismo tiempo, es necesario disponer de sistemas de control eficaces que permitan llevar un control y minimizar el riesgo.

#### Aspectos normativos: Base legal

- Ley N° 26702 - Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros.
- Resolución SBS N° 808-2003.
- Reglamento de la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa – Decreto Supremo N° 009-2003-TR.

## I. INTRODUCCION

### 1.1 JUSTIFICACIÓN

El análisis de créditos se considera un arte ya que no hay esquemas rígidos y que por el contrario es dinámico y exige creatividad por parte del Analista o Asesor de negocios. Sin embargo, es importante dominar las diferentes técnicas de análisis de créditos y complementarla con una buena cuota de experiencia y buen criterio, así mismo es necesario contar con la información necesaria y suficiente que nos permita minimizar el número de incógnitas para poder tomar la decisión correcta.

En el Perú existen aproximadamente 3, 080,000 unidades empresariales con menos de 10 trabajadores.<sup>1</sup>

Estas unidades dan empleo a aproximadamente 76% de la PEA, cuya contribución al PBI es del orden de 42%(\*).<sup>2</sup>

La micro y pequeña empresa pertenecen a un segmento que fue considerado por la Banca no especializada como de alto riesgo, lo que redujo durante años, sus posibilidades de acceso a crédito.

El presente trabajo titulado "Tecnología Crediticia en la Evaluación de Créditos para Mypes" tiene como objetivo aportar el reforzamiento del procedimiento utilizado actualmente por entidades financieras para el otorgamiento de Créditos a pequeñas y microempresas con el propósito de minimizar el riesgo crediticio con

---

<sup>1</sup>Prompyme, "Microfinanzas en el Perú, Pág. 13

<sup>2</sup>Prompyme, "Microfinanzas en el Perú, Pág. 13

la finalidad de disminuir la incertidumbre o probabilidad que no se produzca el pago del crédito.

Como resultado del trabajo se obtiene un rediseño de la tecnología crediticia para obtener mayores elementos para la toma de decisiones utilizando el Análisis Económico Financiero con las técnicas y herramientas que permitan evaluar la situación de la empresa, su capacidad de pago y voluntad de pago.

Para el desarrollo del trabajo se utilizaron diferentes técnicas para la captación de la información como: revisión bibliográfica, entrevistas, observación, tormenta de ideas además se desarrollaron habilidades de análisis y evaluación financiera.

## **1.2 PROBLEMÁTICA**

Uno de los problemas que atraviesan las Entidades Financieras es la mala aplicación de su Tecnología Crediticia lo cual conduce a incrementar los créditos incobrables (Clientes morosos).

Como consecuencia se agregan los gastos de recuperación lo cual induce a minorizar la rentabilidad de la entidad financiera y evita la continuidad de las colocaciones por alto riesgo de la empresa.

**Acuerdo de Basilea I y II**

$$\Delta\%Cm = \Delta\%APRC + \Delta\%APRO$$

Donde:

$\Delta\%$  Cm: Variación porcentual en los requisitos de capital regulatorio mínimo.

% APRC: Variación en los activos ponderados por riesgo de crédito sobre el total de activos ponderados por riesgo inicial.

% A P R O : Variación del equivalente de activos ponderados por riesgo operacional sobre el total de activos ponderados por riesgo inicial.

De acuerdo con la fórmula (5), la variación porcentual en el capital regulatorio mínimo (denominada "impacto global del Nuevo Acuerdo de Capital") es igual a la variación de los activos ponderados por riesgo de crédito sobre los activos totales ponderados por riesgo inicial ("impacto de riesgo de crédito"), más la variación del equivalente de activos ponderados por riesgo operacional sobre el total de activos ponderados por riesgo inicial ("impacto de riesgo operacional"). Este último siempre significará un incremento en el requisito de capital mínimo, por tratarse de un riesgo no considerado anteriormente en la determinación de esos requisitos.

Se entiende por riesgo operativo a la posibilidad de ocurrencia de pérdidas financieras por deficiencias o fallas en los procesos internos, en la tecnología de información, en las personas o por ocurrencia de eventos externos adversos. Esta definición incluye el riesgo legal, pero excluye el riesgo estratégico y el de reputación.

### **1.3 OBJETIVO**

Este trabajo titulado "La Tecnología Crediticia en la Evaluación de Créditos para Mypes: Caso MIBANCO" que tiene como objetivo:

#### **1.3.1 Objetivo General**

- Aportar al reforzamiento del procedimiento utilizado actualmente por entidades financieras para el otorgamiento de Créditos a pequeñas y microempresas con el propósito de minimizar el riesgo crediticio con la finalidad de disminuir la incertidumbre o probabilidad que no se produzca el pago del crédito.

#### **1.3.2 Objetivo Especifico**

- Dar a conocer la tecnología crediticia aplicada por Mibanco para el otorgamiento de un crédito MES.
- Mostrar los beneficios que trae aplicar una tecnología crediticia adecuada para el otorgamiento de créditos MES
- Aplicar los principios de la tecnología crediticia al momento de otorgar un crédito mes

### **1.4 METODOLOGIA**

Para el presente trabajo se ha considerado un análisis de la problemática a nivel de los procedimientos que atraviesa la deficiencia de la aplicación de la tecnología crediticia así como sus factores.

**Fuentes Primaria**, los diversos manuales, reglamentos y comentarios elaborados por Mibanco.

Así también se utilizó fuente primaria, información de campo de clientes que cuentan con créditos y los que aún no tienen experiencia crediticia.

**Fuentes Secundarias**, datos estadísticos extraídos de la Superintendencia de Banca y Seguros, Prompyme, ASBAN y manuales e investigaciones realizadas por diferentes instituciones, como Prompyme, ASBAN.

## **1.5 MARCO TEORICO**

Marco legal-institucional de las políticas de financiamiento a Pymes:

La regulación y la supervisión de las entidades de microfinanzas en el Perú están a cargo de la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras de Fondo de Pensiones (SBS). Entre las principales actividades de la SBS está la supervisión y la evaluación de riesgos crediticios, de mercado, de liquidez, operacional y legal del sistema financiero del país.

El sistema financiero se rige de acuerdo a lo establecido por la Ley N° 26702, posteriores modificaciones y sus normas reglamentarias. Bajo lo establecido en esta normativa, en el sistema operan en la actualidad, además de la banca comercial o banca múltiple, tres tipos de instituciones orientadas a las microfinanzas (IMF): las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC), las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC) y las Entidades de Desarrollo de la Pequeña Empresa y Microempresa (Edpymes). Durante los últimos quince años ha habido un avance importante en el diseño de un marco legal e institucional adecuado para el desarrollo de políticas financieras en general y las del micro crédito, en particular. A inicios de la década de los noventa se llevó a cabo una reforma financiera orientada a hacer más eficiente el mercado financiero en un contexto de una

economía abierta de libre mercado, cuyos cambios tuvieron un impacto positivo sobre el sistema bancario (Morris 2000). Esta reforma incluyó el diseño de un nuevo marco normativo, que reemplazó al que proveía la Ley de Bancos de 1932, y otorgó un nuevo rol a la entidad supervisora del sistema, fortaleciendo sus capacidades de supervisión. Algunos de los elementos más resaltantes de este nuevo marco son: la ampliación de las actividades de los bancos, a través del concepto de banca múltiple; el impedimento de que el Estado sea propietario de empresas financieras de primer piso; fomento de la competencia a través de mayor transparencia en la asignación de licencias a la vez que estándares más estrictos; y eliminación de controles a la asignación del crédito y tasas de interés. Así mismo, se dio una nueva Ley Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros, que amplió sus instrumentos de fiscalización y facultades de sanción. La estabilidad del sistema financiero en este periodo, a pesar de las diferentes crisis internacionales, es un buen indicador de los efectos positivos de la reforma emprendida. La Ley N° 26702 estableció cuatro tipos de crédito: comercial, de consumo, hipotecario y crédito a microempresas (MES). Paralelamente flexibilizó las condiciones de participación y desarrollo de las CMACs, CRACs y las EDPYMES en el mercado de las microfinanzas, posibilitando así un mayor nivel de competencia en dicho mercado. En esta dirección, una de las innovaciones introducidas es la creación de módulos de operaciones, que son conjuntos de operaciones a los que las IMF's pueden acceder según cumplan con ciertos requisitos de capital social, sistemas administrativos y de control interno de las operaciones involucradas, y calificación de la empresa financiera (Alvarado y Ugaz 1998). Este "sistema de graduación" buscaba promover una mayor

Participación en el sistema de las entidades financieras no bancarias y permitió a las IMF ampliar progresivamente la gama de servicios que podían ofrecer a sus clientes. Otra innovación también importante fue aquella, contenida en el Artículo 222, que estableció que la evaluación para la aprobación de los créditos estuviera en función de la capacidad de pago del deudor -dejando así a un rol subsidiario a las garantías lo cual favoreció una mayor inclusión de las Pymes en la oferta crediticia formal (op. cit., p. 89).

El nuevo marco normativo permitió entre otros aspectos la expansión del sector financiero, y en particular el de microfinanzas, que era prácticamente inexistente a inicios de los noventas. Esto permitió que entre 1990 y 1997 la cobertura del sistema financiero en general.

El logro o incorporación de una nueva operación de un módulo no sólo depende del monto de capital exigido sino también de la obtención de un nivel de calificación de riesgo determinado (Alvarado y Ugaz 1998).

Por otro lado, los especialistas concuerdan en que si bien los avances en el marco institucional y jurídico han sido notorios durante la década de los noventa, aún persisten problemas que tienen que ver con la precariedad de la seguridad jurídica, la informalidad legal, falta de mecanismos efectivos para la ejecución de garantías y en la institucionalidad para la resolución de conflictos económicos y financieros, y la debilidad en la protección de los derechos de propiedad problemas vinculados a la agenda pendiente de una reforma de la administración de justicia en el país. Estos temas, por supuesto, van más allá de la problemática

de las microfinanzas, afectando al sistema financiero en general. En efecto, el informe anual del Banco Mundial (2005) sobre el clima para los negocios encontraba que el Perú es uno de los países donde el acreedor está más desprotegido.

Finalmente, un elemento también importante para la expansión del sistema financiero y que surgió en la década pasada son las centrales de riesgo. Estas entidades organizan información de historia crediticia de individuos y empresas, proveyendo un insumo clave para la toma de decisiones de asignación de crédito. Actualmente funcionan dos entidades privadas, Infocorp y Certicom, pero también la misma SBS y las Cámaras de Comercio brindan este tipo de servicios.

Se ha revisado la definición de la tecnología crediticia; es el conjunto de principios, políticas, procedimientos y prácticas aprendidas y desarrolladas por una institución que se propone penetrar en el mercado financiero a las PYMES y busca fundamentalmente sustituir las garantías tradicionales con las que no cuentan por sustitutos que limiten los riesgos y los costos de información sin elevar los costos del crédito.

Así como documentos de la Superintendencia de Banca y Seguros, como de PROMPYME, ASBANC; trabajos monográficos del tema y complementariamente información general en Internet.

"Normativa de Otorgamiento de Créditos 2007" (Elaborado por Mibanco, Banco de la Microempresa).

Fuentes primarias, entrevistas realizadas a clientes y otros asesores que han trabajado con otras entidades financieras del sector.

## II. LAS MICROFINANZAS EN EL PERU

La micro-finanza en el Perú tiene una trayectoria de aproximadamente 40 años en el Perú; ofreciendo crediticios para la MYPES.

Sin embargo, el gran desafío institucional es ofrecer productos y servicios financieros que apunten a un servicio más integral al cliente; que le permita crecer como empresario formal.

A mayo de 2007, la SBS reportó 1.07 millones de deudores de créditos microempresa (MES), lo que significa 34.7% del número total de unidades empresariales.

Mibanco tenía a la misma fecha 249,134 mil deudores en total.

### Cuadro N° 1

#### Participación del Mercado Por Microempresario

Microempresarios	Unidades	%
Total de Microempresarios con Crédito	1,069,483	35%
Total de Microempresario sin Crédito	2,010,517	65%
Total de Microempresarios	3,080,000	100%

Fuente: Prompyme, "Microfinanzas en el Perú."

### 2.1 DEFINICIÓN DE MICROFINANZAS

Las "Microfinanzas" se refieren a la provisión de servicios financieros (préstamos, ahorro, seguros o servicios de transferencia), a hogares con bajos ingresos. Para

mejorar su vida financiera, los clientes pobres requieren unos servicios financieros que tengan en cuenta sus necesidades más allá del crédito a la microempresa: unos servicios que engloben a los ahorros, las transferencias, los pagos y los seguros. No obstante, los servicios financieros no son la panacea para todos los pobres.

## **2.2 DEFINICIÓN DE MICROEMPRESA**

### **2.2.1 Gobierno**

Según ley N°28015 de julio de 2003

La micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

#### **Características de la MYPE**

- La Microempresa abarca de 1 a 10 trabajadores inclusive y ventas anuales con un máximo de 150 UIT (S/480mil)
- La pequeña empresa abarca de 1 hasta 50 trabajadores inclusive y ventas anuales mayores a 159 UIT hasta 850 UIT

### **2.2.2 Mibanco**

Según procedimiento N° 033-2002.

Micro o pequeña empresa a la unidad empresarial que opera como persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial Y

desarrolle cualquier tipo de actividad de producción de comercialización de bienes y/o de prestación de servicios.

### Caracterización para Segmentación de Mercado

- Micro empresa es la unidad empresarial que registra ventas mensuales menores o iguales a S/35,000 hasta S/700,000 y de manera excepcional se consideran, como pequeñas empresas unidades con ventas mayores al rango indicado.

#### **2.2.3 SBS: Créditos MES**

Según SBS Resol N°080-2003

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

- Un endeudamiento en el sistema financiero que no exceda de US \$ 30.000 o equivalente a moneda nacional.

### **2.3 INSTITUCIONES FINANCIERAS PARA LAS MICROEMPRESA EN EL PERU**

En el Sistema financiero existen entidades que brindan servicios para la micro y pequeña empresa entre las que se encuentran: la banca múltiple representada por 51% Cajas Municipales 31%, Cajas Rurales 31 % Cajas Rurales y EDPYMES Con un 12% en relación a monto de colocación.

Cuadro N° 2

Financiamiento MES en el sistema financiero - Mayo 2007

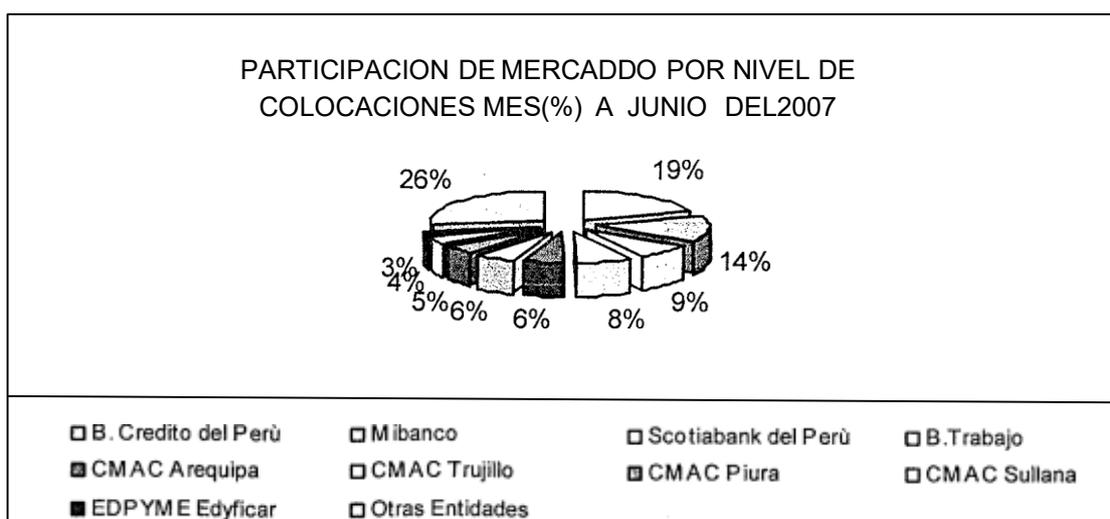
Microempresa	Microempresa	Microempresa	Prom. de deuda
Monto S/(miles)	N° de Deudores	%	Por Deudor S/(miles)
3,000,811	369,905	51%	8.11
1,828,149	380,455	31%	4.81
347,659	75,553	6%	4.60
716,467	243,570	12%	2.94
5,893,086	1,069,483	100%	5.51

Fuente: SBS/Elaborado por fianzas y planeamiento Mibanco.

2.3.1 El Sistema Financiero y sus entidades que la conforman

Como se puede observar en el sistema financiero, el Banco de Crédito es quien lidera el mercado en junio del 2007 con 19.22% del mercado, seguido de Mibanco con 14.02% en colocaciones de crédito MES.

Cuadro N° 3



Fuente: SBS. Junio- 2007/ Elaboración de Mibanco

Situación actual del Mercado presenta las siguientes características que se menciona a continuación:

- Aumento de colocación promedio
- Mayores N° de entidades participantes
- Ligero crecimiento de la tasa de la morosidad
- Disminución de la tasa de interés activa tanto en soles como en dólares
- Incremento de clientes compartidos y colocaciones expuestas
- Rentabilidad se mantiene

#### **Cuadro N° 4**

##### **Sistema Financiero Actual**

Sistema Financiero	N° Entidades
Bancos	11
Cajas Municipales	13
Cajas de Rurales	12
EDPYMES	13
Coop. de Ahorro y Crédito	52
<b>Total</b>	<b>101</b>

Fuente: SBS 2007

#### **Las Cajas Municipales:**

Mientras la Banca múltiple luchaba para mejorar su cartera de créditos durante 1998, al 2005 las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMACs) crecían a un ritmo promedio del 35% anual con una utilidad promedio superior al 35% anual, creciendo las colocaciones de US \$ 116.9 millones a US \$ 774.8 millones.

Este crecimiento sostenido acompañado con una alta rentabilidad y eficiencia, ha hecho de las Cajas Municipales las Instituciones Financieras más rentables del Perú, basado fundamentalmente en el crédito a las Mypes y a los créditos de consumo.

Las CMACs se han constituido en las principales Instituciones Financieras de Provincias superando a los principales bancos nacionales, debido a que han aprendido a convivir con la informalidad y han crecido con sus clientes. Los excelentes resultados económicos obtenidos por las Cajas Municipales y el crecimiento de una nueva generación de prósperos comerciantes informales de diferentes niveles han despertado el interés de los Bancos y ha iniciado una saludable competencia entre la Banca y las Cajas Municipales.

Es imposible que las Mypes tengan las competencias requeridas para poder enfrentar un esquema impositivo tributario similar al de la mediana y gran empresa y absolver el 19% de impuesto al valor agregado, el 30% de impuesto a la renta y además cubrir los costos de seguridad laboral. Por esta razón se tiene que el 98% de las Mypes son informales y no podrán usufructuar los beneficios de crédito formal de la Banca y aprovechar los US \$ 9,500 millones de liquidez para generar más valor, empleo e impuestos.

El gran aporte de Cajas Municipales al Perú es haber identificado emprendedores y generado muchos prósperos empresarios provincianos que pueden constituirse en el motor del desarrollo si es que pueden acceder al crédito en condiciones

favorables para que pueda compensarse el costo de la formalidad con el beneficio del crecimiento.

### **Las Cajas Rurales:**

Las Cajas Rurales creadas con el objeto de reemplazar el vacío de financiamiento dejado por el Banco Agrario, lograron hacer crecer sus colocaciones entre 1998 y el 2005 de US \$ 48.6 millones a US \$ 139.9 millones, sin embargo los últimos años para poder subsistir han diversificado su cartera y apoyado cada vez menos al sector agrario por los altos riesgos que el mercado del agro representa para los intermediarios financieros.

Los principales problemas del mercado en el sector agrario empiezan por la falta de información de los agentes, el poco manejo de la perecibilidad de los productos, la presencia de pocos compradores mayoristas que fijan el precio de los productos y la falta de mercado para absolver los excedentes de producción. Todo esto repercute en la volatilidad de los precios y que tradicionalmente cuando un producto tiene un buen precio, hace que muchos agricultores incursionen en el cultivo y sobre-oferten el mercado, dando como consecuencia la baja del precio y el incumplimiento de pago del financiamiento.

El problema a resolver en este caso es la falta de productos financieros para el agro a largo plazo puesto que requiere 4 años para el inicio de producción y toda una estrategia de desarrollo empresarial patrocinada por el Estado, Instituciones de Cooperación Internacional para convocar al sector privado a invertir y asegurar la asistencia en el campo.

### **Las Edpymes: Un reto para la formalidad y el crecimiento**

Las Empresas de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa «Edpymes» han encontrado un nicho en el mercado peruano donde desarrollarse y crecer. Las Edpymes han crecido de US \$ 14.5 millones a US \$ 147.8 millones entre el año 1998 y el año 2005. El apoyo financiero es principalmente dirigido a las Mypes dedicadas al comercio minorista y mayorista y muy limitada a la industria, artesanía, agricultura y servicios.

La rentabilidad promedio de las Edpymes está entre el 0.01% y el 6.25% anual sobre el patrimonio en el periodo 1998 y el 2004. En el 2005 registra una rentabilidad del 14.33% que se debe a la recuperación de cartera atrasada y se espera un mejor desempeño en los próximos años, sobre la base de la experiencia, mejor manejo crediticio y una coyuntura económica favorable para las Mypes en el país.

Los retos de las Edpymes se traducen en identificar las nuevas actividades donde las MyPEs tienen ventaja comparativa y donde las Mypes puedan integrarse a cadenas productivas rentables y organizadas para competir. Esto significa una nueva visión del desarrollo de las Mypes organizadas que proveen bienes y servicios a las empresas corporativas agro exportadoras o de mercado nacional, contribuyendo en el financiamiento y en el conjunto de acciones que asegure el precio y la cantidad para que las Mypes tengan una rentabilidad de mercado razonable.

## La Banca Múltiple: Su Evolución Y Sus Retos

### Situación Actual de la Banca Múltiple

Se aprecia un incremento del comportamiento de la Banca múltiple en relación a los créditos MES, debido a que existen más entidades de la banca múltiple que prestan servicios a la micro y pequeña empresa, debido a que este segmento presenta mayor rentabilidad expresada en mayores tasas de interés.

Se muestra la participación de los créditos MES liderado por el Banco de Crédito y seguido de Mibanco en relación al monto de colocación.

En el cuadro se muestra la aparición del Scotiabank, producido por la fusión del Banco Wiese Sudameris y el Banco Sudamericano.

### Cuadro N° 5

#### Participación Créditos MES en Banca Múltiple (En miles de nuevos soles)

BANCOS	Dic-04	%	Dic-05	%	Dic-06	%	Jul-07
B. Continental	56,160	4%	53,428	2%	43,853	2%	44,793
Mibanco	293,032	19%	498,967	23%	714,584	27%	869,687
B. del Trabajo	380,336	25%	434,040	20%	421,296	16%	460,723
B. Scotiabank Perú	0	0%	0	0%	445,886	17%	540,955
B. Wiese Sudameris	166,232	11%	252,945	12%	0	0%	0
B. Sudamericano	47,397	3%	81,743	4%	0	0%	0
B. de Crédito del Perú	557,391	36%	774,754	36%	980,758	37%	1,186,336
B. Financiero	21,426	1%	64,690	3%	53,289	2%	47,166
B. de Comercio	364	0%	2,265	0%	4,934	0%	5,695
B.I.F	6,497	0%	509	0%	1,170	0%	2,372
Interbank	9,691	1%	9,783	0%	6,587	0%	15,372
Total	1,538,526	100%	2,173,124	100%	2,672,357	100%	3,173,099

Fuente. SBS Diciembre 2004 a julio 2007.

En el cuadro se muestra la variación de la banca tradicional en relación a los créditos MES, en relación al año 2004 con respecto del 2003 se ve un incremento debido, que mas entidades de la banca múltiple se están orientando a brindar servicios de micro créditos a este segmento, mientras que en 2005 respecto al 2004 se ve una disminución en la colocación de créditos MES en la banca múltiple producto de la aparición de Cajas Municipales, Cajas Rurales y EDPYMES lo cual también se refleja 2006 y 2007.

### **Cuadro N° 6**

#### **Variación porcentual de las colocaciones en monto de los créditos MES**

<b>Año</b>	<b>Monto(En miles de nuevos soles)</b>	<b>Variación</b>	<b>%</b>
2001	930,187	0	0
2002	866,154	-64,033	-7%
2003	1,030,662	164,508	16%
2004	1,538,526	507,864	33%
2005	2, 173,124	634,598	29%
2006	2,672,357	634,598	24%
2007	3,173,099	500,742	16%

Fuente: SBS Elaboración propia

#### **Evolución de morosidad de créditos MES, de la Banca Múltiple**

Como podemos observar la evolución de la mora de los créditos mes, de la banca múltiple se observa que Mibanco posee buenos indicadores frente a sus competidores como el Banco de Crédito, Banco del Trabajo entre otros, producto de su especialización, experiencia y buena aplicación de su tecnología crediticia en el mercado.

**Cuadro N°7**

Empresas	Evaluación de morosidad de crédito Mes, de la Banca Múltiple				
	dic-03	dic-04	dic-05	dic-06	jun-07
B. Continental	2.09	3.07	2.83	2.87	3.4
B. De Comercio	3.89	5.47	2.09	2.89	2.84
B. de Crédito del Perú	2.09	2.25	1.68	2.22	1.86
B. del Trabajo	2.84	1.91	2.11	1.69	1.52
B. Financiero	0.78	1.81	3.56	2.97	1.99
Scotiabank Perú	-	-	-	1.3	1.28
B. Sudamericano	-	1.71	1.67	-	-
B. Wiese Sudameris	6.71	3.31	2.24	-	-
Interbank	-	0.65	1.36	1.32	0.68
Mibanco	1.26	1.3	0.97	1.21	1.35
<b>TOTAL BANCA MÚLTIPLE</b>	<b>2.88</b>	<b>2.13</b>	<b>1.75</b>	<b>1.75</b>	<b>1.61</b>

Fuente: SBS – Al 31 diciembre 2003 – Al 31 junio 2007

### III. TECNOLOGIA CREDITICIA- CASO MIBANCO

#### 3.1 INTRODUCCIÓN

El presente documento es el marco de referencia para la administración de operaciones crediticias de Mi banco, en el cual de establecer el procedimiento de otorgamiento de crédito y la normativa relativa a este procedimiento.

#### 3.2 MERCADO OBJETIVO

Los servicios financieros que ofrece Mibanco se orientan principalmente al segmento de independientes (Personas Naturales o jurídicas) de la micro y pequeña empresa y a los del segmento independientes en actividad o pensionistas.

### **3.3 TECNOLOGIA CREDITICIA**

La tecnología crediticia es el conjunto de principios, políticas, organización, procedimientos y prácticas desarrolladas para atender a los clientes de los mercados-objetivos definidos por el banco. La tecnología considera mecanismos de selección, evaluación, aprobación y retención de clientes; con la orientación a minimizar los riesgos crediticios y considerando criterios de eficiencia en los costos operativos. En todo momento tenerse en cuenta los criterios simultáneos de voluntad y capacidad de pago del solicitante de crédito, así como factores que pueden influir sobre este.

La tecnología crediticia se basa en:

#### **a.- Para Micro y pequeñas empresas:**

- La evaluación del negocio mediante sus estados financieros, sector en el que operan, actividad económica que desarrollan, requerimientos de financiamiento, entre otros factores.
- La evaluación del solicitante de crédito, como persona natural y su entorno familiar en lo relacionado a sus gastos e ingresos. En el caso de ser persona jurídica se evalúa a los accionistas y principales funcionarios. Es importante considerar la capacidad de gestión empresarial del solicitante del crédito.
- La evaluación del proyecto o destino del crédito solicitado, incidiendo en las fuentes de generación de recursos para la amortización del préstamo.

### **3.4 PRINCIPIOS DE LA TECNOLOGIA CREDITICIA**

El principio de tecnología crediticia es propio de cada Banco, los cuales son fiscalizados por la Superintendencia de Banco y seguros, por lo cual deben cumplir con ciertas normas que establece dicha institución.

Este principio de tecnología crediticia elaborado por Mibanco es resultado de estudios y experiencias adquiridas del mercado a través de investigaciones y experiencias recogidas por sus asesores lo cual conduce a adaptarse a los diferentes cambios ocurridos en el mercado para un mejor desarrollo de dicha tecnología.

#### **a. OBJETIVIDAD**

La información obtenida del solicitante debe ser clara, consistente y entendible para cualquier persona que tenga acceso a la carpeta del cliente.

#### **b. RELACIÓN DE BENEFICIO MUTUO**

Se busca establecer entre el cliente y el Banco, una relación de beneficio mutuo y de largo plazo.

La relación entre el cliente y el banco estará en función:

- Al crecimiento de las necesidades del financiamiento y servicios y servicios del negocio.
- La voluntad de pago del cliente.
- Al conocimiento que Mibanco tenga negocios y proyectos del cliente.

### **c. FACILIDAD DE ACCESO**

Es el establecimiento de condiciones flexibles y con la solicitud de requisitos y documentación para la evaluación de crédito. Los productos y servicios que se ofrecen deben tener muy en cuenta las características del segmento del mercado que atiende.

### **d. RAPIDEZ EN EL SERVICIO**

La rapidez en el otorgamiento del crédito es un elemento fundamental para atender al cliente en los segmentos de mercado objetivo de Mibanco. El cliente valora el servicio rápido, porque de esa forma aprovecha oportunidades de negocio o consumo. No es suficiente ofrecer acceso al crédito, si no que este debe ser rápido y oportuno, porque facilita al cliente las posibilidades de inversión y rentabilidad de negocio.

### **e. CAPACIDAD Y VOLUNTAD DE PAGO**

El análisis del crédito se centra en la evaluación del negocio, los Estados financieros y los flujos de ingresos y Egresos del mismo, así como la situación de la unidad familiar, para de esta forma determinar de manera integral la capacidad y voluntad de pago del solicitante.

### **f. GARANTIAS**

Las garantías constituidas son una cobertura complementaria del riesgo pues las mismas tienen un carácter de subsidiarias. Las garantías son necesarias para un determinado monto y plazo de crédito. Las garantías no constituyen un elemento

decisivo en el otorgamiento de crédito, pues la misma solo contribuye a generar incentivos para que el deudor pueda cumplir con el pago del crédito.

**g. EVALUACION EN EL CAMPO**

Para los créditos para pequeñas y microempresas, la evaluación del cliente se realiza en el campo, en el lugar donde este realice su actividad económica, con el fin de tener una evaluación de primer plano de la situación del primer cliente y de su negocio.

**h. SEGUIMIENTO DE COBRANZA**

Se realiza el seguimiento continuo del pago de los créditos, efectuando las gestiones de recuperación respectivas.

**3.5 ASPECTOS BASICOS DE LA TECNOLOGIA CREDITICIA**

Para cumplir con los principios de la tecnología crediticia es necesaria tener en cuenta la existencia y funcionamiento de lo siguiente:

**a. ADMINISTRACION DE TERRITORIOS**

Para la eficiente gestión de la capacidad de atención del Banco, se considera una definición de áreas geográficas de atención de clientes. Estas áreas comprenden territorios exclusivos de agencia y asesores de negocios.

**b. COMITÉ DE CREDITO**

Dentro de la metodología, se establece un nivel para la aprobación de créditos considerados como de montos altos, es una instancia fundamental en el

aprendizaje en la formación de habilidades y experiencia en análisis crediticio para el personal del área de Negocios. Esta instancia debe debelar los riesgos más importantes del crédito y quien lo preside debe generar intervenciones que apunten a ese objetivo.

### **c. ADMINISTRACION DE LA CALIDAD DE CARTERA**

Un objeto central de la administración central de la cartera de colocaciones, es que la calidad de los créditos, otorgados cumpla con los objetivos definidos por el Banco. El indicador para medir la calidad de la cartera se basa en la clasificación realizada a cada crédito cumpliendo los parámetros definidos por la superintendencia de Banca y Seguros (SBS).

Para cumplir con este objetivo, el Asesor de Negocios es responsable del control del cumplimiento de las obligaciones del cliente, la responsabilidad es directa durante los primeros 15 días posteriores al vencimiento de cada cuota indirecta hasta la cancelación del crédito.

El control de pagos debe realizarse desde el segundo día en que el cliente se atrasa, en la recuperación del crédito se deben agotar todas las instancias de cobro incluyendo las notificaciones, compromisos de pago y/o la visita de requerimiento de pago. De no obtenerse resultados positivos, el Área de las recuperaciones intervendrá en la cobranza cuando el cliente muestre 16 o más días de atraso.

Los clientes morosos crean un ambiente adverso para el pago puntual de los préstamos, por ello no se evaluarán solicitudes de crédito de clientes que tengan cuotas vencidas no pagadas.

#### **d. FUNCION DEL ASESOR DE NEGOCIO**

El Asesor de Negocio es el responsable directo del manejo integral de la Cartera de Créditos y su función es la venta de los productos y servicios, la evaluación y aprobación, el seguimiento y control de la calidad de la cartera.

El asesor de Negocios es un profesional experto en la promoción, venta, evaluación y gestión de crédito. El análisis que realice debe permitir determinar la capacidad y la voluntad de pago del solicitante.

El asesor para administrar eficientemente la cartera de créditos y para esto se apoya en herramientas de control que brinda el sistema de créditos.

#### **e. SUPERVISIÓN DEL CREDITO**

Dado que el proceso de evaluación se determina el destino del crédito así como la voluntad de pago del cliente, en general no se considera la supervisión directa del destino del crédito; sin embargo por las características del monto, plazo y riesgo de determinados productos, se establece la importancia de verificar la realización del uso del crédito.

Para los créditos Activos Fijos (Muebles o Inmuebles) mayores US \$ 5,000 o su equivalente en moneda nacional, se solicitara dentro de los 30 posteriores al

desembolso que el cliente presente el sustento del uso del crédito. Se debe completar el Formato de Verificación de Créditos Desembolsados (Formato de Verificación de Post Desembolso de Crédito).

De igual forma, para los Créditos de Vivienda (con o sin hipoteca) mayores a US \$ 5,000 o su equivalencia en moneda nacional, se solicitara dentro de los 30 días posteriores al desembolso que el cliente presente el sustento del uso del crédito. Se debe completar el Formato de Verificación de Créditos Desembolsados (Formato de Verificación de Post desembolso de Crédito).

Cuando se presente casos de créditos de activo fijo sea para la adquisición de maquinaria, equipo o para construcción, remodelación, ampliación de vivienda en el cual se presenta la siguiente situación:

- Cliente no invirtió en la compra del bien o no invirtió en la construcción, remodelación de la vivienda.
- El bien adquirido esta a nombre de un tercero y que se ha realizado la transferencia.
- Se realizó la inversión pero faltan sustentos (Específicamente en créditos de vivienda donde no se tiene los documentos de la mano de obra, etc.)
- Cliente fue estafado con el dinero cuando iba a realizar la compra del bien
- Clientes realizaron la inversión pero no tienen interés, o se resisten a presentar los documentos que sustenten la compra o inversión.
- Cliente perdió documentos que sustente la adquisición del bien, etc.

Se deberá realizar lo siguiente:

Si el monto del crédito estuvo dentro del nivel de Autonomía de aprobación del asesor comunicará al administrador para que sea él que realice la visita post-desembolso. Si el monto del crédito estuvo dentro del nivel de Autonomía de aprobación Jefe Regional será éste quién realice la visita post-desembolso. En ambos casos como sustento se deberá completar el formato de visita post-desembolso el mismo que deberá ser archivado en un file especial en la agencia. En los casos de clientes que no cumplan con la compra del Activo Fijo o con el destino de crédito de Vivienda, el Asesor responsable realizara seguimientos mensuales del comportamiento de pago del cliente para verificar el buen estado de sus operaciones y continuidad de pagos. Registrará en la Hoja de Gestión las fechas de la venta realizadas.

#### **f. AUTOMATIZACIÓN**

Se fomenta el uso de la tecnología aplicada al proceso de gestión del crédito, mediante el uso de herramientas, aplicativos y equipos que faciliten la evaluación, aprobación, desembolso y recuperación de los créditos.

### **IV. APLICACIÓN DE LA TECNOLOGIA CREDITICIA**

#### **4.1 EVALUACIÓN CREDITICIA**

##### **CRITERIOS DE EVALUACIÓN CREDITICIA PARA MYPES**

La evaluación crediticia de la Mypes y de la unidad familiar debe realizarse, independientemente del monto del crédito, pues es la base de una buena decisión respecto al otorgamiento del crédito.

La evaluación crediticia debe ser rigurosa desde el primer crédito cualesquiera sea el monto del préstamo a otorgar; una buena evaluación y la determinación de condiciones adecuadas para el pago del crédito generaran una cartera de calidad. La evaluación crediticia considera la evaluación No Financiera (orientada a establecer la voluntad de pago) y la Evaluación Financiera (que busca determinar la capacidad de pago del solicitante), y de análisis e interpretación de ambas se establecen las condiciones del crédito.

#### **4.1.1 EVALUACIÓN NO FINANCIERA**

##### **a. ESTABLECER LA VOLUNTAD DE PAGO**

Se orienta a evaluar la moral de pago del potencial cliente, (es responsable, paga sus deudas, tiene una vida familiar moderada)

##### **b. INFORMACIÓN ADICIONAL A CONSIDERAR**

Calidad de la información, es importante considerando que con ello se determina la voluntad y capacidad de pago del cliente.

Tomar en consideración la información del entorno donde se desarrolla la actividad del cliente.

#### **Evaluando Analizando**

Surge de forma natural las respuestas que necesita para llenar los formatos de evaluación sin que el cliente se sienta interrogado. Busque empatía con el cliente sea siempre objetivo.

Aproveche la oportunidad de fidelizar al cliente aconsejándole acerca de la inversión que quiera realizar, sobre como gestionar mejor su negocio o dándole nuevas ideas que harán que el cliente sienta que es importante para Mibanco.

#### **Determinación de la voluntad.**

- Clientes Nuevos: Es más exigente en el primer crédito cuando el conocimiento del comportamiento del cliente es mínimo.
- Cliente Retorno: El cumplimiento en los pagos nos da indicio de una futura voluntad de pago.

#### **c. FUENTES DE INFORMACIÓN**

**Proveedores**, es importante registrar los datos de los principales proveedores que les vende a crédito y solicitar las facturas o boletas de compra y cruzar la información con la empresa.

**Vecinos**, se recomienda obtener la información de vecinos y negocios cercanos

**Clientes Mibanco**, excelente fuente de información por el compromiso del cliente con el Mibanco.

**Dirigentes de Mercados**, información de su relación con otros comerciantes, conducta en los pagos al mercado y otras personas

**Compañeros de Trabajo**, se recomienda del entorno más cercano pues la información será más precisa en lo referente a su conducta moral y crediticia.

**d. TIPO DE COMPROBANTES**

Boleta de venta, Facturas, Recibos por Honorarios, Ticket, estos documentos deben ser verificados a través de la página de la SUNAT a validar el documento

**e. ANALISIS DEL COMPORTAMIENTO CREDITICIO**

Central de Riesgo Interna, se obtiene del sistema de negocios (Consulta central de riesgo interna y archivo negativo.

**Central de Riesgo Externa**

- Central de riesgo SBS
- Infocorp
- WAP

**f. OTRAS FUENTES DE INFORMACIÓN**

- SUNAT, ESSALUD
- TELEFONICA, CR SBS, SBS
- RENIEC ,SAT, POLIWEB
- SUNARP, CCPL

**g. ANALISIS DE LA GESTION DEL NEGOCIO**

Propiedad del local.- se considera como buen indicador el hecho que el cliente tenga local propio, demuestra acumulación de patrimonio y punto fijo de venta.

Experiencia como empresario.- se considera como fortaleza que el cliente tenga experiencia manejando negocios como dueño o administrador.

**Tiempo en el mismo local.-** Cuanto más tiempo en el mismo local, mas  
En el entorno de los ciclos de negocios y posicionamiento en el mercado conocido

#### **h. ANALISIS DE LA SITUACION FAMILIAR**

**Propiedad de la vivienda.** - será más seguro un crédito cuando la casa es propia  
en comparación a la situación de alquiler o de alojado

**N° de carga familiar o dependiente.-** comprende toda persona que genere gastos  
en el presupuesto familiar adicionales al solicitante.

**Estabilidad de Otros Ingresos.** - Importante determinar su origen de procedencia  
y estabilidad en el tiempo.

#### **4.1.2 EVALUACIÓN FINANCIERA.**

La evaluación de la capacidad de pago comprende la evaluación de la Mypes y  
de la unidad familiar con el objeto de determinar la factibilidad y condiciones  
del crédito sobre la base de la determinación del Excedente Mensual.

Para el caso de los préstamos para activos fijos, la variable clave es que de  
su compra, traerá un beneficio cuantificable en términos de ahorros, ganancia  
adicional, mayor productividad o si mejora las posibilidades de que la empresa  
se pueda mantener en el mercado. Para realizar la evaluación financiera se  
debe tener en cuenta lo normado por el área de Riesgo sobre la documentación  
exigida y los requisitos que debe cumplir esta documentación.

Para la realizar la evaluación financiera se utilizará el formato de evaluación  
Financiera Persona Natural o Persona Jurídica.

## **LOS ASPECTOS A CONSIDERAR EN LA EVALUACIÓN FINANCIERA SON:**

### **CALCULOS DE LAS VENTAS MENSUALES**

Se obtiene las ventas y sus montos de los días altos, medios, bajo de la semana. Se obtiene la venta promedio diaria y se proyecta por el número de días que trabaja el cliente (30, 28,26 días)

### **CALCULOS DEL MARGEN DE VENTAS**

Se registren este formato la fecha, sello y firma del usuario que realizó este análisis.

Se registra la frecuencia de la muestra obtenida

El total de ventas deberá ser por lo menos el 60% del total de ventas mensuales.

### **CICLO DE NEGOCIO**

Primero se realiza el cálculo de la venta del mes

Recordar siempre "El mes de evaluación siempre se tomara como el mes base 100% (independientemente sea un mes alto, medio o bajo).

El asesor averiguara los meses de venta alta, media y baja, de igual modo las variaciones en montos de las ventas de los demás meses del año tomando como referencia el mes base.

Una vez que se tiene todos los porcentajes de variación mes a mes se registra en el ciclo del negocio.

## **MOVIMIENTO COMERCIAL**

- Se calcula las ventas y compras mensuales sobre la base transacciones de la semana.
- En el caso de compras es preferible preguntar cuántas veces por semana va a hacer compras para reabastecer el negocio y que monto es el que invierte en sus compras.
- Nos permite determinar si las políticas del cliente se cumplen.

Esta información ayuda a determinar la frecuencia de pago que le conviene al cliente.

## **ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS**

Describe de manera detallada, los ingresos, costos y gastos incurridos en la empresa en un periodo determinado, consiste en saber si la empresa genera utilidades.

## **BALANCE GENERAL**

El Balance General, es el documento básico que describe la situación por la que atraviesa una empresa en un momento determinado.

$ACTIVO\ TOTAL = PASIVO\ TOTAL + PATRIMONIO$

## **ANALISIS FINANCIERO**

Los aspectos a considerar son:

- Importancia del Análisis Financiero

- Los Ratios Financieros
- Análisis de Rentabilidad
- Análisis de Liquidez
- Análisis de Gestión o Actividad
- Análisis de Solvencia o Endeudamiento.

## **CONDICIONES DEL CREDITO**

Si se determina que el solicitante tiene una aceptable voluntad de pago y su negocio genera la suficiente capacidad de pago para cubrir el préstamo se puede proponer y sustentar el crédito, en este caso se tendrá en cuenta el análisis de las variables ya comentadas y que se sintetizan a continuación:

- Monto, cuota, propuesta de crédito
- Frecuencia de pago, plazo

A continuación, veremos las pautas a seguir para el otorgamiento del crédito desde su captación hasta la aprobación.

### **Para el Caso de Una Persona Natural**

#### **Requisitos**

- Negocio mínimo de 6 meses de antigüedad
- Tener como mínimo 20 y máximo 69 (considerando el período del préstamo)
- Documento de identidad del titular y conyugue.

- Documento del Negocio ( RUC, Licencia de Funcionamiento o boletas de compra de mercadería con una antigüedad de meses, u otro)
- Documento de domicilio:
  - \* Si tiene casa propia: Título de propiedad o Constancia de posesión de lote o Autoevaluó, u otros documentos que acredite propiedad.
  - \* Si es inquilino: Contrato de alquiler.

1. Se contacta al cliente potencial, que muchas veces puede ser a través de una venta directa del mismo asesor o través de un referido de un cliente o que el cliente vino a pedir información a la agencia de lugar, este primer contacto es a través del asesor negocios.
  
2. Una vez que el cliente, ha contactado con el asesor de negocios se procederá detectar la necesidad del cliente, a través de algunas preguntas claves Como:
  - Para que solicita el crédito
  - Que necesidades tiene
  
3. Luego de detectar la necesidad del cliente se procederá, a pedir los requisitos mencionados y a verificar la documentación y filtrar al cliente a través de Infocorp, SBS y la Central interna del Mibanco, una vez que esta información sea positiva es decir el cliente tenga un historial crediticio de 100% normal o 51% y 49% CPP en los últimos 3 meses y no se encuentre en la base negativa de Mibanco o haya sido rechazado anteriormente por documentación falsa o estafa.

4. Si el cliente cumple con el primer filtro se procederá a la evaluación crediticia, tanto en la evaluación financiera, como la no financiera.

Los parámetros a considerar en la evaluación no financiera, es la voluntad de pago es decir que el cliente tenga una cultura de pago puntual, esa información se logra obtener a través de un cruce información, como referencias de vecinos, proveedores, clientes y familiares o colegas. Lo cual es determinante al momento de aprobar un crédito.

Otro aspecto a considerar en la evaluación del negocio es la gestión del negocio si cuenta o no con un local propio y si paga alquiler verificar con el dueño del local si es puntual con sus pagos, y piensa renovar el contrato para poder coberturar el periodo del crédito, y la vez también es necesario el análisis de la situación familiar, que consiste en evaluar si tiene casa propia o no, numero de carga familiar, estabilidad de otros ingresos y si en su familia alguien presenta alguna enfermedad que requiere de un tratamiento.

Los parámetros a considerar en la evaluación financiera es la capacidad de pago eso se logra a través de la evaluación del negocio, y los aspectos a considerar son: El ciclo de negocio es necesario preguntar al cliente por el ciclo de negocio mes a mes para obtener un nivel de ventas promedio. Como son empresarios que muchas veces no llevan un registro de compra o ventas, para la obtención del margen de ventas se procederá a tener una muestra de los 10 principales productos que vende los cuales deben ser los que les generen mayores márgenes de ganancias y a la vez que sean productos que más roten, es necesario que esta muestra a tener en cuenta sea como mínimo el 60% de la venta, si el 100% es mejor.

Una vez obtenido toda la información como la frecuencia de compra, de ventas semanales la frecuencia de pago a sus proveedores o las frecuencias de productos que da al crédito y si realiza una buena gestión de cobranza o no, se procederá a elaborar el balance General y Estados de ganancias y pérdida, Flujo de Caja o Simulador de inversión para los créditos de activo fijo para saber de qué manera esta afecta en el negocio. Con toda la información se procederá a analizar los indicadores como la rentabilidad de Negocio, Rentabilidad del Patrimonio, Rentabilidad de Ventas entre otros se procederá a evaluar el resultado de la Capacidad de Pago y la Voluntad si estos son favorables, dependiendo del producto que solicite el cliente se procederá a la aprobación del crédito para ello, se ingresara toda la información que será ingresada por la digitadora, una vez lista la información en el sistema se procederá a la aprobación del crédito, si el asesor cuenta con autonomía lo aprueba a sola firma, sino de lo contrario se procederá sustentarlo ante un comité, presidido por el asesor con autonomía y otros dos asesores, el comité decidirá si se aprueba o no el crédito de acuerdo a la documentación y análisis de la evaluación financiera y no financiera hecha por el asesor, de ser favorable se aprueba el crédito.

En la grafico nos muestra que todo el proceso del crédito el cliente solo interrelaciona con el asesor de Negocios en el caso de MIBANCO, lo cual nos muestra que eso conlleva a que se crea una empatía con el cliente, y obtener la mayor información que ayude a decidir en otorgar o no el crédito y a la vez agiliza el trámite, pues todo este proceso por lo general se demora de 2 a 3 días como máximos en promedio, llegando algunas veces a 1 día.

En el grafico siguiente nos muestra que, para la obtención de un crédito en las otras entidades, el cliente interrelaciona con más personas como el ejecutivo de PYMES o promotor posteriormente interrelaciona con un evaluador que se encargará de realizar la evaluación del negocio y después del desembolso el encargado de administrar la cuenta es un funcionario de negocio, lo cual conlleva a que el tiempo de aprobación del crédito se dé una semana o más y algunas veces de 2 días. Dado que intervienen más persona en el proceso no se logrará la empatía o confianza con el cliente.

## CONCLUSIONES

- Se puede apreciar que MIBANCO, Banco de la microempresa es una entidad que aplica una diversidad de productos, mostrando el desarrollo de una tecnología crediticia que se focaliza en dar un asesoramiento integral al sector de MYPE; labor que realiza a través de sus Asesores mediante la capacitación constante a sus profesionales y actualizándose en los cambios ocurridos año a año, lo cual se ve reflejado en sus indicadores financieros, dado que presenta una alta rentabilidad y mejor manejo de la calidad de cartera , que el promedio de la banca tradicional, presentando un ROE de 36.1% y una ROA de 4.2% (Fuente: SBS Mayo- 2007).
- La aplicación de una adecuada tecnología crediticia nos permitirá disminuir el riesgo y tener una cartera controlada (mora) al momento de otorgar un crédito MES
- Es importante considerar los principios de la tecnología crediticia como, el monitoreo y seguimientos de los créditos otorgados entre otros. Estas herramientas nos permiten minimizar riesgos, lo cual es aplicado por Mibanco, que es especializado en el sector MYPE, a través del asesoramiento personalizado y capacitaciones permanentes que realiza a los empresarios, conduce a tener una cartera de clientes controlada, conociendo que este segmento presenta altos índices de morosidad.

## RECOMENDACIONES

- La evaluación Financiera y no financiera van de la mano para la toma de decisiones sobre el crédito, no siendo determinante solo una evaluación financiera que nos muestra buenos indicadores financieros, cuando hay que tomar la decisión. Es importante que MIBANCO mantenga ese clima de confianza empatía y transparencia con el cliente. Esto demanda una selección muy acuciosa de las capacidades de los asesores financieros.

- Es muy importante antes de la aprobación de un crédito tener en cuenta el destino del crédito, pues estos nos asegurasen el retorno de crédito y minimizara el riesgo.

Muchas Instituciones financieras del sector presentan mayores índices de mora debido a una aplicación parcial de su tecnología crediticia que no toma en cuenta todas las variables no financieras (voluntad de pago, cultura de pago, oportunidades alrededor de las MYPES); las mismas que son decisivas alrededor del crédito.

En este tema MIBANCO viene desarrollando su ventaja competitiva producto de su gran conocimiento y experiencia en el sector. MIBANCO podría aún potenciar más sus instrumentos financieros que permitan el desarrollo Y crecimiento del cliente y por lo tanto del negocio financiero.

- La Tecnología Crediticia debe ser aplicada de acuerdo a los parámetros establecidos por la institución financiera que fueron dados por estudios e información recogida del campo. En la media de lo posible no dejar de lado las evaluaciones de negocios que aparente tener un menor riesgo por su capacidad de pago, ya

que existen otros factores determinantes que nos muestran que un crédito es Riesgoso.

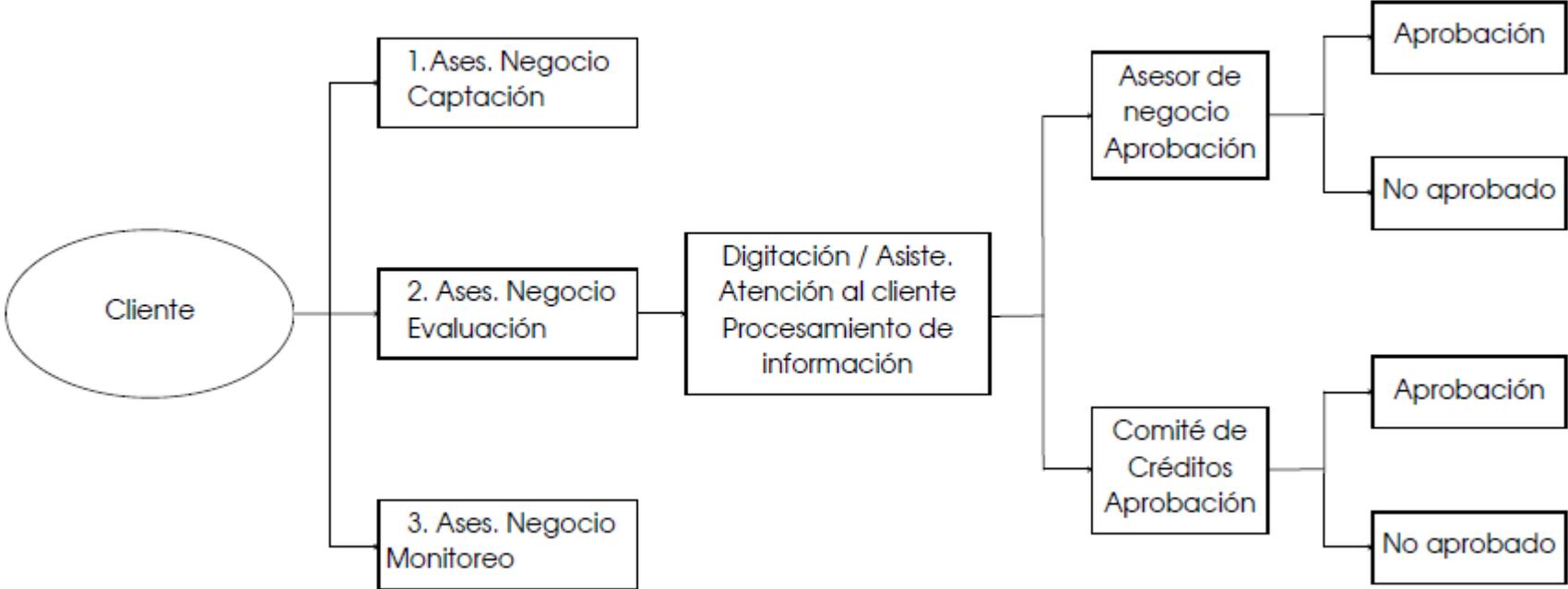
- Para la aprobación de un crédito es necesario que el asesor o evaluador sea lo más objetivo posible y dejar de lado las subjetividades, concentrando en todo lo referente al entorno del cliente. Muchas veces cuando se trata de un crédito retorno se comete el error de no volver a evaluar o solo tener en cuenta el historial crediticio, para su aprobación.
- No solo basta con otorgar un crédito a los empresarios sino darles un asesoramiento constante y personalizado, con la finalidad de minimizar el riesgo y buscar el buen desarrollo y gestión de sus negocios, lo cual conlleva a un retorno del crédito.

## BIBLIOGRAFIA

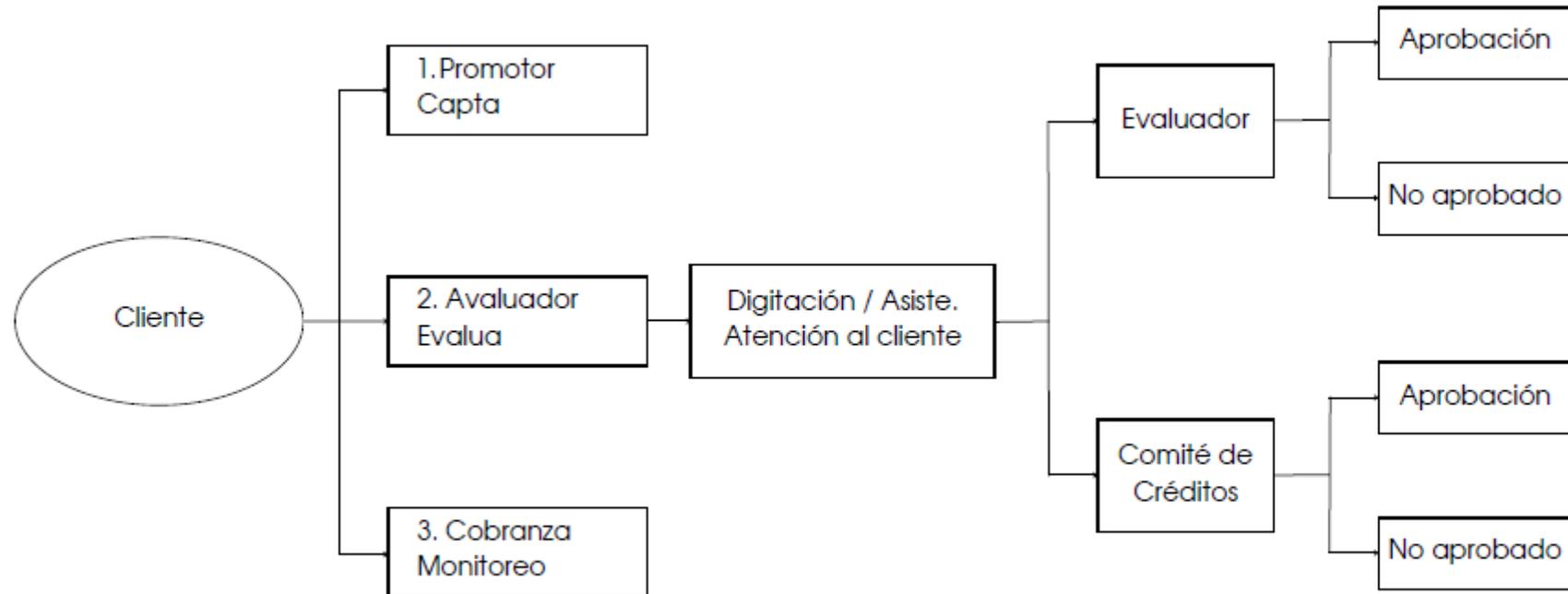
1. ALVARADO, Javier Y UGAZ Federico, 1998. "Retos del Financiamiento Rural: Construcción de Instituciones y Crédito Informal", CEPES/CIPCNCES Solidaridad, Lima, Mayo.
2. CASTILLO T., Marco. "El Apoyo de COFIDE a las Microfinanzas en el Perú". En: V Foro Interamericano de la Microempresa: Un entorno favorable para las micro y pequeñas empresas" – Río de Janeiro, Brasil – 9 al 11 de septiembre del 2002.
3. LEVANO de ROSSI, C. 2005. Elaboración de Estadísticas de la Micro y Pequeña. Dirección Nacional de la Micro y pequeña Empresa.
4. BANCO, 2007. Normativa de Otorgamiento de Créditos. Manual del Banco de la Micro y pequeña Empresa.
5. PROMPYME, 2007. Microfinanzas en el Perú, Lima, Marzo.
6. SBS, 2007. Estructura de Créditos Directos y Contingentes según Categoría de Riesgo del Deudor. Pág. Web  
<http://www.sbs.gob.pe/estadistica/financiera/2007/Junio/B-230802-jn2007.XLS>
7. SBS, 2007. Número de Deudores Según Tipo de Crédito por Empresa Bancaria Pág. Web:  
<http://www.sbs.gob.pe/estadistica/financiera/2007/Mayo/B-230803-my2007.XLS>
8. SBS, 2007. Ranking de Créditos Directos por Tipo. Pág. Web:  
<http://www.sbs.gob.pe/estadistica/financiera/2007/Julio/B-2333-ji2007.XLS>

## ANEXOS

**PAUTAS A SEGUIR PARA LA APROBACIÓN DEL CREDITO EN MIBANCO**



## METODOLOGIA PARA LA APROBACIÓN DE CREDITOS: OTRAS ENTIDADES



Fecha   

 Señores:  
 Mibanco  
 Presente.  
 Señores

Relación

- 
- Cliente
- 
- 
- Aval

Segmento

- 
- Independiente
- 
- 
- Dependiente
- 
- 
- Otros

 N° SOLICITUD \_\_\_\_\_  
 ASESOR \_\_\_\_\_  
 CRÉDITO N° \_\_\_\_\_  
 GRUPO N° \_\_\_\_\_

Uso Exclusivo de Mibanco

Por medio de la presente, solicito(amos) a Usted se sirva calificarme(nos) y aprobar la presente Solicitud de Crédito, para lo cual me(nos) obligo(amos) a suscribir los documentos que sean necesarios para obtener el crédito que por la presente solicito(amos) así como también a otorgar las garantías que respalden la operación crediticia y que Mibanco en cada caso me(nos) solicite (n).

**Datos del Crédito**

 Módulo  Vivienda  Capital de Trabajo  Bienes Inmuebles  Rural  
 Personal  Bienes Muebles  Proy. Especiales  Línea de Crédito

 Tipo de Operación  Por Cuota  Fecha Fija  Libre Amortización  
 Monto  Frecuencia de Pago  Semanal  Bisemanal  Mensual  
 N° Cuotas 

 Moneda  Nuevos Soles  Dólares Americanos  Sin Pago de Intereses  Con Pago de Intereses  Periodo de Gracia  N° de Periodos 

 Origen de Captación  Captador 

 Datos del Cliente  Nuevo  Retorno  Modificación

Para los Clientes Retorno llenar sólo la sección interlineada

**Tipo de Doc. de Identidad**
 DNI  C.E. (Carnet de extranjería) N° Documento 

 Apellido Paterno  Apellido Materno   
 Nombres  Apellido de Casada 

 Sexo  Femenino  Masculino  Estado Civil  Casado(a)  Conviviente  Viudo(a)  Divorciado(a)  Soltero(a)

 Fecha de Nacimiento   

 Lugar de Nacimiento País  Provincia  Ubigeo  Departamento  Distrito 

 N° de Hijos  N° Dependientes   
 Grado de Instrucción  Primaria  Secundaria  Superior  Otros \_\_\_\_\_

 Ocupación  Empleado  Obrero  Profesional Indep.  Técnico  Policía  Empresario  Jubilado  Su casa  Militar  Otros \_\_\_\_\_

 Datos Opcionales Empleador CTS  Régimen Tributario  R.U.C.  E-mail: 

 Datos Domicilio - Dirección Casa/Negocio: SI  NO 

 Dirección:   
 Referencia: 

 País  Ubigeo  Departamento  Provincia  Distrito  Reside Desde (mes/año)  Cod. Postal   
 Tipo de Vivienda  Alquilada  Alojado  Otros  
 De Familiares  Pagando con Hipoteca  Propia Cancelada  Pagando sin Hipoteca  
 Teléfono Fijo / Celular 
**Datos del Negocio / Datos Laborales**

 Nombre del Establecimiento / Empresa 
**Independiente:**

 a) Actividad Económica  Comercio  Producción  Servicio  
 b) Tipo de Comercio  Importador  Exportador  Otros \_\_\_\_\_  
 Tipo de Establecimiento  Mercado  Galería  Establecimiento/Local  Campo Ferial  Asociación  Rural  
 d) Giro del Negocio  e) Inicio de Actividades    c1) Propio  Alojado  Alquilado  Otros 
**Dependiente:**

 a) Fecha de Ingreso Laboral    b) Cargo Laboral 
**Dirección del Negocio / Laboral**

 Dirección:   
 Referencia:   
 Ubigeo:  País  Departamento   
 Provincia  Distrito  Teléfono / Anexo 
**Verificación Laboral**

 Tipo de Contrato  Indefinido  Plazo Fijo  Service  Ingreso Bruto (S/.)   
 Frecuencia de Pago  Semanal  Quincenal  Mensual  Ingreso Neto (S/.)   
 Cargo  Plazo de Contrato   
 Horario de Trabajo  :  AM  PM  Fecha de ingreso   
**Comentario:**

**Datos del Cónyuge**

Independiente  Dependiente  Otros

**Tipo de Documento de Identidad**  
 DNI  C.E. (Carnet de Extranjería) No. Documento \_\_\_\_\_

Apellido Paterno \_\_\_\_\_ Apellido Materno \_\_\_\_\_  
 Nombres \_\_\_\_\_ Apellido de Casada \_\_\_\_\_

Sexo  Femenino  Masculino Fecha de Nacimiento \_\_\_\_\_

Lugar de Nacimiento País \_\_\_\_\_ Ubigeo \_\_\_\_\_ Departamento \_\_\_\_\_  
 Provincia \_\_\_\_\_ Distrito \_\_\_\_\_

Nro. De Hijos \_\_\_\_\_ Nro. Dependientes \_\_\_\_\_

Grado de Instrucción  Primaria  Secundaria  Superior  Otros \_\_\_\_\_

Ocupación  Empleado  Obrero  Profesional Indep.  Técnico  Policía  Empresario  Jubilado  Su casa  Militar  
 Otros \_\_\_\_\_

Datos Opcionales Empleador CTS \_\_\_\_\_ R.U.C. \_\_\_\_\_  
 Régimen Tributario \_\_\_\_\_ E-mail \_\_\_\_\_

**Datos del Negocio / Datos Laborales ( Cónyuge ) Negocio Conjunto con titular Si  No**

Nombre del Establecimiento / Empresa \_\_\_\_\_

**Independiente:**

a) Actividad Económica  Comercio  Producción  Servicio

b) Tipo de Comercio  Importador  Exportador  Otros \_\_\_\_\_

c) Tipo de Establecimiento  Mercado  Establecimiento/Local  Asociación  Galería  Campo Ferial  Rural

d) Giro del Negocio \_\_\_\_\_ e) Inicio de Actividades \_\_\_\_\_

c1) Propio  Alquilado  Alojado  Otros

**Dependiente:**

a) Fecha de Ingreso Laboral \_\_\_\_\_ b) Cargo laboral \_\_\_\_\_

**Dirección de Negocio / Laboral**

Dirección: \_\_\_\_\_  
 Referencia \_\_\_\_\_  
 Ubigeo \_\_\_\_\_ País \_\_\_\_\_ Departamento \_\_\_\_\_  
 Provincia \_\_\_\_\_ Distrito \_\_\_\_\_ Teléfono / Anexo \_\_\_\_\_

**Dirección de correspondencia**  Domicilio  Trabajo  Negocio  Otra

Dirección: \_\_\_\_\_  
 Referencia \_\_\_\_\_  
 Ubigeo \_\_\_\_\_ País \_\_\_\_\_ Departamento \_\_\_\_\_  
 Provincia \_\_\_\_\_ Distrito \_\_\_\_\_ Teléfono / Anexo \_\_\_\_\_

**Verificación: Datos de la Vivienda (Para ser llenado por el Asesor de Negocios)**

Tipo de Inmueble: Edificio  Casa  Departamento  Terreno  Otros

Material de las Instalaciones: Noble  Adobe  Madera  Esteras  Otros

Riesgo de la zona: Alto  Bajo  Medio  Ninguna  Otros

Servicios: Agua / Desagüe  Luz  Teléfono  Cable  Otros

Tipo de Suministro: Agua  Luz  N° de Suministro \_\_\_\_\_

Por medio de la presente EL(LOS) AVAL(ES) presta(n) su fianza en forma SOLIDARIA, ILIMITADA E IRREVOCABLE por los adeudos que asuman los solicitantes , firmantes del presente documento a favor de MIBANCO, y que se deriven del presente documento, de conformidad con los Art. 1183, 1868 y siguientes del Código Civil. Del mismo modo EL(LOS) AVAL(ES) hace(n) renuncia expresa al beneficio de excusión. Asimismo, EL(LOS) AVAL(ES) se obliga(n) a suscribir los documentos que sean necesarios para facilitar el crédito que por la presente solicita.

**Comentario**

**PRIMER AVAL** \_\_\_\_\_  DNI  C.E. N° de Doc. \_\_\_\_\_  
**CÓNYUGE** \_\_\_\_\_  DNI  C.E. N° de Doc. \_\_\_\_\_  
 Dirección \_\_\_\_\_  
 Firma del Aval \_\_\_\_\_ Firma del Cónyuge \_\_\_\_\_

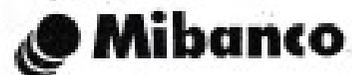
**SEGUNDO AVAL** \_\_\_\_\_  DNI  C.E. N° de Doc. \_\_\_\_\_  
**CÓNYUGE** \_\_\_\_\_  DNI  C.E. N° de Doc. \_\_\_\_\_  
 Dirección \_\_\_\_\_  
 Firma del Aval \_\_\_\_\_ Firma del Cónyuge \_\_\_\_\_

**IMPORTANTE**  
1.- La información registrada debe ser SIN CORRECCIONES NI ENMENDADURAS, las cuales invalidarían el registro de la información.  
2.- El artículo No. 179 de la Ley 26702, establece que toda información proporcionada por el Cliente a una empresa del Sistema Financiero ó Sistema de Seguros tiene carácter de Declaración Jurada.

Asesor de Negocios \_\_\_\_\_ Asistente de Atención al Cliente / Digitador \_\_\_\_\_ Solicitante \_\_\_\_\_ Cónyuge del Solicitante \_\_\_\_\_  
V°B° Firma y Sello







## CALCULO DEL MARGEN DE VENTAS

Principales Productos que Comercializa, Produce, o Servicios que brinda	Precio de Venta Unidad, Docena, etc. (1)	Costo por Unidad Docena, etc. (2)	Cantidad de producto Vendidas por ..... (3)	Total Ventas ..... (4)	Total Gastos ..... (5)
<b>TOTAL</b>					
				C	D

$E = \text{Mg. Venta} = 1 - (D/C)$

E =

