

Universidad de Huánuco

Facultad de Ciencias Empresariales

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



Trabajo de Suficiencia Profesional

ASESORIA FINANCIERA PARA LA EVALUACION DE
CREDITO EN LA CORPORATIVA COMERCIALIZADORA
SOCIEDAD ANONIMA, HUÁNUCO 2019.

Para Optar el Título Profesional de:
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

BACHILLER

VERGARA PENADILLO, Héctor Raúl

ASESOR

Dr. LÓPEZ SÁNCHEZ, Jorge Luis

Huánuco – Perú
2019

UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TRABAJO DE
SUFICIENCIA**

En la ciudad de Huánuco, siendo las 10:30 horas del día 24 del mes de Julio del año 2019, en el Auditorio de la Facultad de Ciencias Empresariales (Aula 202-P5), en el cumplimiento de lo señalado en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad de Huánuco, se reunió el Jurado Calificador, integrado por los docentes:

Mtro. William Giovanni Linares Beraún

(Presidente)

Lic. Diana Huerto Orizano

(Secretario)

Econ. Vladimir Santiago Espinoza

(Vocal)

Nombrados mediante la Resolución N° 1082-2019-D-FCOMP-EAPCF-UDH, para evaluar la Tesis intitulada: **"ASESORÍA FINANCIERA PARA LA EVALUACIÓN DE CREDITO EN LA CORPORATIVA COMERCIALIZADORA SOCIEDAD ANÓNIMA, HUÁNUCO 2019"**, presentada por el (la) Bachiller **VERGARA PENADILLO, Héctor Raúl**; para optar el **título Profesional de Licenciado (a) en Administración de Empresas**.

Dicho acto de sustentación se desarrolló en dos etapas: exposición y absolución de preguntas; procediéndose luego a la evaluación por parte de los miembros del Jurado.

Habiendo absuelto las objeciones que le fueron formuladas por los miembros del Jurado y de conformidad con las respectivas disposiciones reglamentarias, procedieron a deliberar y calificar, declarándolo (a) aprobado con el calificativo cuantitativo de 16 (Dieciséis) y cualitativo de bueno (Art.77 y 78 - Reglamento de Grados y Títulos).

Siendo las 11:10 horas del día 24 del mes de Julio del año 2019, los miembros del Jurado Calificador firman la presente Acta en señal de conformidad.



Mtro. William Giovanni Linares Beraún

PRESIDENTE



Lic. Diana Huerto Orizano
SECRETARIO



Econ. Vladimir Santiago Espinoza
VOCAL

DEDICATORIA

Este presente trabajo es dedicado a Dios, mi madre, esposa, hija, toda mi familia, amigos, y tutores, que siempre me dieron fuerza, ánimos, esperanza y conocimientos, para realizarme profesionalmente.

AGRADECIMIENTO

Este trabajo es dedicado a todos los involucrados en brindar conocimiento, sus experiencias y tiempo, que hacen crecer día a día una sociedad más responsable.

INDICE

Dedicatoria	II
Agradecimiento	III
Indice	IV
Indice de tablas y graficos	V
Resumen	VI
Abstract	VIII
Introduccion	X
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	
1.1 Aspectos de la entidad objeto de estudio	11
1.2 Descripción del problema	12
1.3 Justificación de la investigación	13
1.4 Objetivo general	13
1.5. Objetivos específicos	14
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	
2.1 Antecedentes de la investigación	15
2.2 Bases Teóricas	19
2.3 Definición de términos básicos	25
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	
3.1.Técnicas e instrumentos de recoleccion de datos	27
3.1.1 Técnica	27
3.1.2 Instrumentos	28
CAPÍTULO IV: RESULTADOS	
4.1. Procesamiento d datos	29
CAPÍTULO V: DISCUSIÓN DE RESULTADOS	
5.1. Contrastación de los resultados	48
5.2. CONCLUSIONES	49
5.3. RECOMENDACIONES	50
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	51
ANEXOS	52

INDICE DE TABLAS Y GRAFICOS

		Pag.
Cuadro 1	Ventas no declaradas	18
cuadro 2	Información de ingresos	19
Cuadro 3	Balance general	21
Cuadro 4	Promedio de canje de vale	22
Cuadro 5	Estado de ganancias y perdidas	23
Cuadro 6	Ratios financieros	24
Cuadro 7	Préstamos personales del empresario	24
Cuadro 8	Consulta de propiedad	25
Cuadro 9	Ventas no declaradas	28
Cuadro 10	Información de ingresos	29
Cuadro 11	información de egresos	30
Cuadro 12	Estado de ganancias y perdidas	30
Cuadro 13	Ratios financieros	31
Cuadro 14	Imagen de sentinel	32

RESUMEN

El informe se titula “Asesoría financiera para la evaluación de crédito en la Corporativa Comercializadora Sociedad Anónima, Huánuco 2019”, su objetivo es explicar la relación de la asesoría financiera con la evaluación de crédito en la Corporativa Comercializadora Sociedad Anónima en la ciudad de Huánuco.

Debido al mal asesoramiento, la informalidad, la falta de conocimiento de los préstamos personales y comerciales, entre otros factores que pueden influir para un crédito bancario. El informe es viable porque la asesoría financiera es realizada a los empresarios para que puedan adquirir beneficios en el sistema financiero, que les ayude al desarrollo y crecimiento de sus empresas.

Se estructuro el informe de la siguiente manera: **El capítulo I**, contiene el planteamiento del problema; donde se plasma aspectos de la entidad objeto de estudio, la descripción del problema, justificación teniendo como objetivos, explicar los beneficios de una declaración real de ingresos en una evaluación de crédito, explicar los requisitos documentarios para la evaluación para la evaluación de crédito y explicar los productos financieros del BBVA Continental como parte de la asesoría financiera para la evaluación de crédito.

El capítulo II, se muestra el marco teórico; que contiene los antecedentes que dan un precedente sobre la asesoría financiera y por qué es importante, bases teóricas que dan sustento a este informe y la definición de términos básicos.

En el capítulo III, presenta las técnicas que se realizó para el desarrollo del informe, que son el análisis documentario y guía de entrevista. Los instrumentos de recolección de datos que uso son el informe de visita, informe comercial, formato comercio.

En el capítulo IV, contiene los resultados o aportes; donde se explica mediante dos casos los objetivos. Los casos tratan sobre la **informalidad y falta de patrimonio**; contiene una reseña histórica del empresario, la informalidad, porcentaje de informalidad y se **explica los beneficios de una declaración real de ingresos**. Contiene tan bien

documentos solicitados al cliente donde se **explica su importancia**. Por último se **explica sobre los productos del BBVA Continental**, y las recomendaciones del **Asesor Financiero** al empresario.

En el capítulo V, se desarrolló la discusión de resultados generados por los antecedentes. Se realizó la conclusión explicando el objetivo principal y secundarios, demostrando la relación entre la **asesoría financiera y la evaluación de crédito**. Por ultimo tenemos las recomendaciones, referencias bibliográficas y el anexo.

ABSTRACT

The report is entitled "Financial advice for the evaluation of credit in Corporativa Comercializadora Sociedad Anónima, Huánuco 2019", its objective is to explain the relationship of the financial advisory with the credit evaluation in the Corporativo Comercializadora Sociedad Anónima in the city of Huánuco.

Due to bad advice, informality, lack of knowledge of personal and commercial loans, among other factors that can influence a bank loan. The report is viable because the financial advice is made to the businessmen so that they can acquire benefits in the financial system, which helps them to develop and grow their companies.

The report is structured as follows: Chapter I contains the problem statement; where aspects of the entity object of study are described, the description of the problem, justification having as objectives, explain the benefits of a real statement of income in a credit evaluation, explain the documentary requirements for the evaluation for the credit evaluation and explain the financial products of the BBVA Continental as part of the financial assessment for the credit evaluation.

Chapter II, the theoretical framework is shown; that contains the antecedents that give a precedent on the financial advice and why it is important, theoretical bases that sustain this report and the definition of basic terms.

In chapter III, it presents the techniques that were developed for the development of the report, which are the documentary analysis and interview guide. The data collection instruments that I use are the visit report, commercial report, and commerce format.

In chapter IV, it contains the results or contributions; where the objectives are explained by two cases. The cases deal with informality and lack of patrimony; it contains a historical overview of the entrepreneur, informality, percentage of informality and explains the benefits of a real income statement. It contains so well requested documents to the client where its importance is explained. Finally, the

BBVA Continental products and the recommendations of the Financial Advisor to the entrepreneur are explained.

In chapter V, the discussion of results generated by the background was developed. The conclusion was made explaining the main objective and secondary, demonstrating the relationship between financial advice and credit evaluation. Finally we have the recommendations, bibliographical references and the annex.

INTRODUCCIÓN

Este informe se realizó en la empresa COMERCIALIZADORA CORPORATIVA S.A.C, en el área de venta, que brinda servicios al BBVA Continental como fuerza de ventas externas (FUVEX). Se dedica a promover los productos del BBVA Continental relacionados a los préstamos comerciales y personales, para ello cuenta con Asesores Financieros para captar clientes no bancarizados, quienes evalúan recaudando toda información pertinente del cliente, es el punto que analizaremos si hay una relación entre la asesoría financiera con la evaluación del crédito; el Asesor Financiero interactúa con el cliente para saber cuáles son sus necesidades, explica los beneficios, los requisitos y que producto financiero sería más conveniente para el cliente.

La asesoría financiera se renueva cada vez debido al aumento de los productos financieros y a la complejidad de la actividad financiera. Es por eso que en otros países se están creando empresas de asesoría financiera y administrativa, promoviendo la educación económica y financiera en el desarrollo humano, para generar mayor cultura financiera de los ahorradores e inversores.

El Asesor Financiero es el profesional que ayuda a descubrir las necesidades financieras, analizando circunstancias pasadas, presentes y futuras de un cliente. Realizando la evaluación de documentos definen si pueden ser personas a créditos, y aconsejan al empresario que en un futuro puedan ser acreedores a créditos BBVA Continental les pueda ofrecer.

En el presente informe presentamos dos casos para analizar y explicar la labor del asesor financiero.

El primer caso analiza a una empresa con problemas de informalidad y falta de patrimonio.;

El segundo caso analiza a una empresa con problemas de informalidad.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. ASPECTOS DE LA ENTIDAD OBJETO DE ESTUDIO

- Razón social: COMERCIALIZADORA CORPORATIVA S.A.C
- RUC: 20517160271.
- Rubro: Financiero.
- Ubicación: Calle Los Gavilanes 375 San Isidro.
- Reseña Histórica:

La Comercializadora Corporativa S.A.C comienza sus actividades el primero de noviembre del 2007, por encargo del Grupo Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA), con su Gerente General Doña Lecca Fuentes De Penny Gisella Leonor. El Grupo BBVA ve necesario crear una empresa servis, por necesidad del mercado financiero que estaba creciendo y comenzaron a aparecer varias empresas financieras, como cooperativas, cajas, sub empresas de otros bancos como el CrediScotia del Scotiabank, también aparecieron nuevas empresas que ofrecían sus servicios para promover los productos financieros y hacer crecer la cartera de los bancos como, Seff, Alvcom, Cristaly, etc; la empresa Comercializadora Corporativa se encargaría de los productos financieros del BBVA conociéndoles como fuerza de ventas externa (Fuvex) en la cual este equipo especializado en gestionar créditos hipotecarios, préstamos personales y comerciales funcionaria en las zonas que brinda atención y servicio a clientes y no clientes del BBVA.

Con el transcurso de los años la empresa Comercializadora Corporativa S.A.C siendo una extensión del Grupo BBVA, se vuelve una pieza fundamental para esta; siendo su función principal de dar Créditos a no clientes del BBVA Continental y de esa forma maximizando la cartera del banco.

1.2. DESCRIPCION DEL PROBLEMA

La asesoría financiera es un tema que se ha tratado de diferentes enfoques porque se relaciona con distintas ciencias, como la economía, contabilidad, matemática y administración, debido a la importancia para el crecimiento y desarrollo de las empresas, los estudios que se realicen serán beneficiosos para que las empresas puedan llegar a sus metas.

La asesoría financiera es un servicio que presta el Asesor Financiero que puede ayudar en las decisiones que se toman en materia de finanzas, con el objetivo de rentabilizar cada vez más los recursos financieros. Su finalidad de la asesoría financiera es poder fijar metas financieras y personales, poder evaluar el estado financiero de un individuo o empresa, desarrollar un plan coherente y realista, para que lleven a cabo sus metas financieras los individuos y empresas, también poner en marcha un plan de acción y realizar el seguimiento correspondiente y entre otros objetivos.

Myriam García Olalla (2018) nos dice que:

“La asesoría financiera se da al aumento de la complejidad de la actividad financiera, junto con la mayor cultura financiera de los ahorradores e inversores, exige una adecuada formación de los profesionales del sector, además de una atención cada vez mayor a las necesidades de sus clientes”

La evaluación de créditos es muy importante para las empresas que no cuentan con capital suficiente para hacer crecer su empresa o cuando el mercado les da la oportunidad de maximizar su rentabilidad e utilidades, por eso el objetivo de la evaluación de crédito persigue fundamentalmente en determinar la capacidad y voluntad de pago del solicitante. Por

lo que todo programa de crédito debe ser eficiente, oportuno y flexible, es necesario que el analista, promotor o especialista de crédito tenga y/o logre un profundo conocimiento del cliente.

Pero debido al mal manejo de sus estados financieros, de la informalidad, desorden contable, de un mal asesoramiento y entre otros factores, existen muchas empresas que no pueden acceder a un préstamo de una entidad financiera, y si acceden tienen muy pocos beneficios.

En la empresa Comercializadora Corporativa S.A.C Huánuco 2019 quien cuenta con analistas financieros dedicados a la evaluación de créditos; se pudo detectar problemas para poder aprobar créditos a empresas que tienen buena rentabilidad financiera y económica, debido al mal asesoramiento, la informalidad, la falta de conocimiento de préstamos personales y comerciales, entre otros factores que pude influir para un crédito bancario.

1.3. JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACIÓN

Este estudio busca mediante los conocimientos adquiridos durante el desempeño laboral de Asesor Financiero, beneficiar a los clientes que se categorizan en: persona natural, persona natural con negocio y persona jurídica, de cómo adquirir productos financieros del BBVA Continental y obtener beneficios que solo este banco puede brindar.

1.4. OBJETIVO GENERAL

- Explicar la relación de la asesoría financiera con la evaluación de crédito en la Corporativa Comercializadora S.A.C – Huánuco 2019

1.5. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Explicar los beneficios de una declaración real de ingresos en una evaluación de crédito en la Corporativa Comercializadora S.A – Huánuco 2019.
- Explicar los requisitos documentarios para la evaluación de crédito en la Corporativa Comercializadora S.A.C – Huánuco 2019
- Explicar los productos financieros del BBVA Continental como parte de la asesoría financiera para la evaluación de crédito en la Corporativa Comercializadora S.A – Huánuco 2019.

CAPÍTULO II

MARCO TEORICO

2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

2.1.1 ANTECEDENTE INTERNACIONAL

- A. Cristina Silva Mendoza, Francisco Solórzano Moran y Jessica Silva Mendoza (2010) Realizaron un trabajo de investigación titulada; “Creación de una empresa de asesoría administrativa y financiera para microempresarios” Tesis realizada en la Escuela Superior Politécnica del Litoral, Tesis para optar el título de Ingeniería en Gestión Empresarial Internacional, en ella concluyen que:

Podemos decir que las MIPYMES constituyen en el Ecuador, una esperanza de creación de empleo, ya que este sector posee la capacidad de fomentar grandes oportunidades de negocios, Se tiene un escenario de la actual crisis económica que afecta a todo el mundo, lo que está provocando que economías como la nuestra busquen soluciones en sectores productivos no tradicionales como lo son las MIPYMES.

Por esto, consideramos una gran oportunidad la creación de “S&S ADVISERS” Compañía Asesora financiera y administrativa dirigida a micro, pequeñas y medianas empresas que se dediquen a: Producción o manufactura, Extracción, Servicios, Mayoristas, Comercial. Con lo que se busca poder ayudar a los microempresarios en la toma de decisiones correctas, guiándolos en la parte financiera y administrativa.

Garantizados en las cifras de nuestra evaluación financiera del proyecto obtuvimos una TIR de 34% y una VAN de \$10.809,77, esto nos demuestra un buen rendimiento esperado con respecto a nuestras perspectivas económicas.

B. Sigifredo Quintero Contreras (2014) Realizo un trabajo de investigación titulada; “Educación económica y financiera en Colombia desde la perspectiva del desarrollo humano” Tesis realizada en la Universidad Santo Tomás, Tesis para optar el título de Doctor en Educación, en ella concluye que:

Como hallazgo importante del trabajo investigativo, se identificó la reflexión sobre la función del sistema financiero que está siendo cuestionado por sus mismos directivos, por no estar cumpliendo con la misión de contribuir al progreso de las personas y las empresas, lo cual invita a crear o adaptar modelos alternativos en distintos contextos y para diferentes segmentos personales y de actividades económicas.

Para la mayoría de la población colombiana es importante la planeación económico-financiera. No obstante, las entidades financieras y educativas no le ofrecen los medios ni las herramientas para comprender cómo invertir su dinero y llevar a cabo acciones concretas que le permita alcanzar su estabilidad financiera, por lo cual debe recurrir a la tradición y mecanismos aún por fuera de la ley.

La teoría fundamentada en Colombia, es una alternativa en el ámbito metodológico del trabajo investigativo de tipo social y educativo, viable e importante, porque permite validar las teorías propuestas en otros contextos, pero esencialmente, reconocer nuestro contexto y crear teoría propia en aquellos campos poco explorados donde hay problemáticas que requieren de alternativas de solución, contribuyendo al avance del conocimiento en el campo educativo.

Como resultado de este estudio, se encontró que es de fundamental importancia para el desarrollo de Colombia, la producción de conocimiento científico en EEF, por lo cual se

recomiendan diversas líneas de investigación que pueden ser acogidas y ajustadas, especialmente por la comunidad educativa.

2.1.2 ANTECEDENTES NACIONALES

- A. Judith Hilda Sumari Sucasaca (2015) Realizo un trabajo de investigación titulada; “Factores determinantes de la educación financiera en personas adultas de la urbanización San Santiago de la ciudad de Juliaca”, Tesis realizada en la Universidad Peruana Unión, tesis para optar el título profesional de Contador Público, ella concluye que:

El nivel de conocimiento y uso de productos financieros influye directamente en la educación financiera de las personas adultas, puesto que incluyen en su quehacer diario las bondades y exigencias de dichos productos.

Los factores que determinan a la educación financiera son: capacidad de ahorro, hábitos de compra y el uso y conocimiento de productos financieros, La capacidad de ahorro influye directamente en la educación financiera de las personas adultas, es decir, a mayor ahorro, mayor será la educación financiera entre las personas de 25 a 65 años de edad. Dichas personas obtendrían mayor sustento garantizado para cualquier actividad que deseen realizar.

Que recomienda que es importante contar con una adecuada educación financiera para poder crear hábitos adecuados y obtener finanzas saludables, partiendo desde el tener un adecuado ahorro, conciencia al momento de consumir y estar bien informados sobre los beneficios que ofrecen las entidades financieras al utilizar sus productos.

- B. Trujillo Polar, Ivonne G (2017) Realizo un trabajo de investigación titulada; “Consultoría para fidelizar a los microempresarios de una entidad financiera en lima metropolitana” Tesis realizada en la Universidad Ricardo Palma, tesis para optar el grado de maestría, ella concluye

que:

A través de la gestión de asesoría orientada a mejorar la utilidad operativa de los estados financieros de los microempresarios el Banco logro elevar la utilidad operativa, administrando mejor sus ventas y sus costos.

A través la gestión de asesoría orientada a la venta cruzada se incrementó la cantidad de productos por clientes, los cuales cumplieron con la necesidad que tenía el cliente.

Se evidenció que los Microempresarios que se acogieron al servicio de asesoría reconocieron que les genero un beneficio y que la inversión se reflejó en la rentabilidad de las empresas.

Dentro de la evaluación que se realizó a los microempresarios, se determinó que no contaban con ningún tipo de asesoramiento, salvo el servicio que les brindaba el contador externo.

Las asistencias a las capacitaciones y congresos fueron constantes y bien aceptados por los clientes.

El Banco brindó esta estrategia de servicios no financieros para que los clientes puedan utilizar servicios y/o productos financieros.

Ofrecer a los microempresarios el portafolio de productos de acuerdo a su necesidad.

Se debe trabajar interdisciplinariamente con otras áreas, tal como legal, tesorería, cash management y red de agencias
El banco ha fidelizado a estos clientes quienes canalizan como promedio el 90% de su caja.

Se ha superado el ratio de cross selling con esta muestra en el post test.

Se comprobó que la gestión de asesoría es una buena estrategia para fidelizar clientes.

2.1.3 ANTECEDENTE LOCAL

A. Ambrosio Paulino Roció, Miraval Guibarra Mirtha Yetty y Villanueva Delgado Yonathan Anderson (2018) Realizaron un trabajo de investigación titulado “Crédito financiero y su relación con el desarrollo de la rentabilidad de las MYPES en el sector de abarrotes en el distrito de Huánuco”, tesis realizada en la Universidad Nacional Hermilio Valdizan, tesis para optar el título profesional de contador público, concluyen que:

El crédito financiero se relaciona con el desarrollo de la rentabilidad, porque el 49.4% de las Mypes del sector abarrotes que recibieron crédito financiero presentaron rentabilidad media.

Se encontró relación significativa entre la utilización del crédito financiero y el desarrollo de la rentabilidad de las Mypes en estudio ($p=0,002$); evidenciándose que el 48,2% de Mypes cuya utilización del crédito financiero fue adecuado presentaron rentabilidad media.

2.2 BASES TEÓRICAS

2.2.1 ASESOR FINANCIERO

El Asesor Financiero es el profesional que ayuda a descubrir las necesidades financieras, analizando circunstancias pasadas, presentes y futuras de su cliente, teniendo en cuenta la edad, su patrimonio disponible, su tipo impositivo, su situación profesional y familiar, y el resto de inversiones que pueda disponer. Una vez analizado su perfil de riesgo y sus necesidades, el asesor llevará a cabo sus recomendaciones

de inversión, asesorándose según sus circunstancias y necesidades vayan cambiando y adaptándolas al momento actual. Océano azul BBVA Continental (2018)

La relación entre cliente-asesor es la base de un buen asesoramiento financiero, que se basa en un gran grado de confianza (con unos derechos y obligaciones por cada parte) y el asesor debe velar por los intereses del cliente como si fueran los suyos propios. Por ello, el asesor debe siempre ofrecer independencia y objetividad en todas las recomendaciones; contemplando siempre el largo plazo y lo más importante: debe crear, cultivar y mantener una estrecha relación con el cliente. Liquido azul BBVA Continental (2019).

Myriam García Olalla (2018) nos dice que:

“La asesoría financiera se da al aumento de la complejidad de la actividad financiera, junto con la mayor cultura financiera de los ahorradores e inversores, exige una adecuada formación de los profesionales del sector, además de una atención cada vez mayor a las necesidades de sus clientes”

2.2.2 EVALUACIÓN DE CRÉDITO

Es la evaluación de una entidad financiera para que pueda brindar a los usuarios un crédito, esto permite que obtenga una cantidad de dinero para poder invertir y comprar en lo que el acreedor del crédito desea. Martínez García (2018).

2.2.3 CONOCIMIENTOS DEL ASESOR FINANCIERO

A. Macroeconomía:

La macroeconomía estudia el funcionamiento global de la economía como conjunto integrado, para así poder explicar la evolución de los agregados económicos, ya bien sean supranacional, nacional regional, etc. Pérez Gonzales (2018, p.2).

B. Microeconomía:

Estudia el comportamiento, las acciones y decisiones de los distintos agentes económicos individuales, como individuos, empresas o familias, trabajadores, etc, y sus relaciones e interacciones en los mercados. Dominick Salvatore(2008).

C. Manejo e interpretación de los formatos bancarios:

Océano azul BBVA Continental (2018)

- Informe de visita: es donde se llena toda la información pertinente de la persona natural o persona jurídica quien va ser acreedor del crédito.
- Informe comercial: Se hace el vaciado del informe de visita al informe comercial, donde solo lleva los datos del comercio.
- Formato de comercio: Es un formato que te ayuda a medir el nivel de endeudamiento del cliente para poder otorgarle un préstamo.

D. Conocimiento de términos a manejar en el BBVA:

Océano azul BBVA Continental (2018)

- ABN: Asesor Banca de Negocios.
- GOF: Gerente de oficina (Administrador de agencia bancaria).
- EBN: Ejecutivo Banca Negocios (Sectorista, aquel que gestiona las operaciones comerciales).
- Gestor de Negocios: Es el colaborador banco quien trabaja directamente con el Jefe de Negocios, quien ayudará y dará soporte en algunos temas operativos.
- Jefe de Negocio: Es el colaborador banco quien lidera uno o dos territorios y coordina directamente los temas comerciales con el supervisor del equipo.
- Supervisor: Colaborador del outsourcing quien lidera los equipos de ventas.
- PNN: Persona Natural con Negocio.
- PJ: Persona Jurídica.

- Buro: Es la calificación interna banco puede ir de G1 a G8 (Excelente a Extinguir).
- TKT: Tarjeta Capital de Trabajo.
- N/B: Cliente no banca rizado.
- PCOM: Préstamo Comercial, puede ser para corto plazo (máximo 12 meses) o Largo plazo (Mueble hasta 36 meses inmueble 72 meses).
- Fuvex: Somos el equipo de fuerza de venta externa.
- SUNAT: Superintendencia Nacional de Administración Tributaria.
- PDT: El Programa de Declaración Telemática.
- SUNARP: Sistema Nacional de los Registros Públicos.

2.2.4 PRODUCTOS DEL BBVA

Liquidado azul BBVA Continental (2019)

A) Tarjeta capital de trabajo (TKT):

- Producto diseñado para empresas comerciales y algunas industriales con requerimientos de materias primas o insumos constantes.
- Es una línea de capital en un plástico, con efecto revolvente hasta 24 cuotas.
- Monto mínimo S/ 30MIL- Monto máximo S/ 150MIL.
- Cuenta con 3 fechas de facturación (10 – 20 – 30) Para saber la fecha de pago súmale 15 días.
- El seguro de desgravamen es inherente a la marca.
- Puedes generar adicionales (previa evaluación).
- Cada desembolso genera un cronograma independiente.
- El plástico vence cada 5 años.
- No es un producto enfocado a las empresas de servicios.
- La tasa mínima es 18% (Excepcionalmente existen tasas menores).

B) Prestamos comerciales:

Producto de financiamiento para empresas que permite cubrir necesidades en corto plazo (capital de trabajo) así

como largo plazo (inversión en activo fijo, subrogaciones, reperfilamiento de deuda, etc) Prestamos flexible con plazo y montos de pago en función al ciclo de negocio del cliente (flujos proyectados).

C) Línea de préstamo comercial:

Liquido azul BBVA Continental (2019)

El cliente puede acceder a una línea de financiamiento para agilizar sus desembolsos para capital de trabajo. La línea mínima es de s/20,000.00.

Modalidades de la línea, según aprobación de Riesgos:

- Revolvente: La línea puede ser utilizada las veces que quiera y cuando se pague la deuda para obtener el disponible requerido.
- No revolvente: La línea puede ser utilizada hasta alcanzar el límite concedido, volverla a tener requiere de una nueva aprobación de riesgos.
- Renovación anual: no requiere nueva firma de contrato siempre que la gestión de renovación se realice antes del vencimiento.

2.2.5 DOCUMENTOS REQUERIDOS PARA UNA EVALUACION DE CREDITO:

▪ DOCUMENTACIÓN A SOLICITAR AL CLIENTE

Manual océano azul, (2018)

- DNI de los participantes (representante legal y avales).
- 2 Ultimas DJ anual SUNAT más constancia de presentación.
- 3 últimos PDTs mensuales SUNAT, para régimen general y régimen especial más constancia de presentación; para RUS, guía de pagos varios más voucher de pago.
- Extracto de declaración y pago SUNAT anual según DJ SUNAT, y mensual contemplando los 3 últimos pagos.
- Para clientes Personas Jurídicas nuevos, adjuntar copia

literal con antigüedad no mayor a 30 días.

- Sustento patrimonial (SUNARP, COFOPRI, compra venta notarial) más contratos de alquiler de locales y almacenes que no figuran en ficha RUC.
- Para compra de deuda, cronogramas de deudas comerciales de los otros bancos y sustentar el destino del financiamiento.
- Para financiamientos más de 12 meses, si es bien mueble, adjuntar proforma, para construcción adjuntar presupuesto detallado firmado por el ingeniero o arquitecto, para compra indicar nombre del vendedor.

▪ **DOCUMENTACIÓN ADICIONAL PARA ACTIVIDADES ESPECIFICAS**

Manual océano azul, (2018)

- En el caso de colegios, planillas UGEL del año en curso. En el caso de transporte interprovincial/carga, licencia de ruta del MTC/Gob. Regional, tarjeta de propiedad, SOAT, N° de unidades.
- En el caso de pesca, permisos de capitanía de las embarcaciones y permisos de asignación de cuotas de pesca.
- En el caso de transporte fluvial, permisos de capitanía de las embarcaciones.
- En el caso de extracción de madera, permisos de INRENA.
- En el caso de restaurantes, copia de carta de platos y sustento del número de mesas.
- En el caso de contratistas, back log documentado (contratos ganados, contratos de consorcio y liquidaciones de obra).
- Permiso de funcionamiento (hoteles, venta de combustible, entidades educativas, laboratorios, centro de salud y boticas.

▪ **DOCUMENTACIÓN INTERNA PARA LA PROPUESTA DE CRÉDITO**

Manual océano azul, (2018)

- Reporte de crédito y posición deudora vigente: firmado por el Gerente y/o EBN, en caso sea FFVV adjuntar VB° de jefe CN físico o por correo.
- Reportes anteriores vigentes: Titular, grupo económico o vinculado (sólo clientes recurrentes con crédito vigente).
- Informe comercial y DJ patrimonial.
- Informe de visita, fotos de fachada y almacén.
- Metodizado según DJ anual SUNAT.

▪ **CUMPLIMIENTO DE PERFIL**

Manual océano azul, (2018)

- Antigüedad del negocio mayor de 2 años.
- Antigüedad menor a 2 años, solo si es continuidad de negocio.
- Clientes con ventas mayor o igual a s/. 360,000.00 anuales.
- Edad del titular o representante legal entre 25 y 70 años.
- Número de entidades con riesgo vigente más el BBVA (PJ máximo 4 y PNN máximo 3).
- Buró PJ (G1-G5 Y PNN (G1-G3)).
-

2.3 DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS:

1. **Rentabilidad:** Relación existente entre los beneficios que proporciona una determinada operación o cosa y la inversión o el esfuerzo que se ha hecho; cuando se trata del rendimiento financiero; se suele expresar en porcentajes.
2. **Utilidades:** Es la ganancia que se obtiene después de una inversión.
3. **Capital:** capacidad de una compañía para llevar a cabo sus actividades con normalidad en el corto plazo.

4. **Crédito:** El crédito es un préstamo de dinero que una parte otorga a otra, con el compromiso de que, en el futuro, quien lo recibe devolverá dicho préstamo en forma gradual (mediante el pago de cuotas) o en un solo pago y con un interés adicional que compensa a quien presta, por todo el tiempo que no tuvo ese dinero.
5. **Estados financieros:** Son los documentos de mayor importancia que recopilan información sobre la salud económica de la empresa, cuyo objetivo es dar una visión general de la misma.
6. **Informalidad:** se define como aquel intercambio económico que se realiza de manera irregular y oculta. Irregular porque no sigue los procesos fiscales y de permisos requeridos por las autoridades para ejercer esa actividad.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.1.1. TECNICA

- **Análisis documentario:**

El análisis documental es una operación intelectual que da lugar a un subproducto o documento secundario que actúa como intermediario o instrumento de búsqueda obligado entre el documento original y el usuario que solicita información. El calificativo de intelectual se debe a que el documentalista debe realizar un proceso de interpretación y análisis de la información de los documentos y luego sintetizarlo. Sergio Carrasco Días (2007). Se analizó los documentos declaración jurada anual a la SUNAT, los PDTs, copia literal de la empresa, licencia de funcionamiento, los permisos y etc, tan bien se analizó los formatos donde se recaudó la información de los empresarios y sus empresas.

- **La entrevista:**

Se realizó con el informe de visita e informe comercial, que son como cuestionarios haciendo un proceso de interrogación.

Las entrevistas son formas de interrogación reflexiva; los cuestionarios son formas de interrogación estandarizada.

Ambas consisten en una interacción comunicativa que gira en torno a un tema particular, en la entrevista la interacción se da a través del diálogo (relación de inmediatez), en los cuestionario la interacción se da a través de medios escritos y codificados (relación mediada).

La entrevista tiene características dinámicas y flexibles, el cuestionario presenta una estructura estática y controlada. Sergio Carrasco Días (2007).

3.1.2. INSTRUMENTOS

Manual océano azul (2018)

- Informe de visita: Se recauda toda la información del empresario como de la empresa en la primera visita.
- Informe comercial: en este documento se recauda todos los datos sobre la empresa, como número de RUC, correo electrónico, teléfono, que tipo de cadena productiva pertenece, su política de compras y de ventas, etc.
- Formato de comercio: Nos ayudó a medir los parámetros del nivel de endeudamiento del cliente y si califica para el préstamo, donde refleja su estado de ganancias y pérdidas, por consecuente los ratios financieros.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1 Procesamiento de datos

Explicaremos mediante dos casos sobre la relación de la asesoría financiera y la evaluación de crédito, manteniendo en el anonimato a los empresarios y empresas.

4.1.1 Caso 1: Informalidad y falta de patrimonio

a.- Reseña histórica del empresario.

El empresario comenzó su negocio hace 8 años atrás como persona natural con negocio, para formar su empresa vendió su casa en Ambo. Ganando años de experiencia en el mercado Huanuqueño que se limita desde el túnel de Carpis hasta San Rafael. Para poder cumplir con sus clientes fidelizados requería de mayor inversión, comenzó hacer disponibilidad de efectivo de su tarjeta América Express Interbank (la tasa de interés en disponibilidad de efectivo de la tarjeta de crédito llega a 80%), de esa manera comenzó hacer historial financiero; a los 6 meses le llegaron promociones de la tarjeta América Express Interbank, BCP, SCOTIABANC, entre otras entidades financieras. Las ofertas de préstamos eran de disposición de efectivo entre montos de veinticinco mil soles s/. 25,000.00 hasta cincuenta mil soles s/. 50,000.00, pero con oferta en las tasas de interés entre 39% y 59%, que es mejor a la tasa de interés de disposición de efectivo de las tarjeta de consumo, es cuando el cliente empieza a tomar prestamos grandes para seguir invirtiendo en su negocio, no tenía conocimiento sobre el sistema financiero, para el cliente era una oportunidad de incrementar su capital y hacer crecer más su empresa.

b.- Informalidad del empresario

En la primera visita, el empresario realiza declaraciones a la SUNAT solo del 20%, de la totalidad de sus ventas. Para poder atenderlo se le sugirió que declarara más a la SUNAT. Se hizo un cuadro según su cuaderno de venta diaria de 3 meses.

☼ Como se puede observar en el cuadro uno, se hace la suma de la venta de sus 2 locales y se saca un promedio de los 3 meses, en el cual nos sale cincuenta y cinco mil trescientos diecisiete soles con sesenta y siete céntimos s/.55,317.67 en ventas no declaradas; se hace la sumatoria con las ventas declaradas para poder sacar el porcentaje de informalidad.

Cuadro 1

Ventas no declaradas.

VENTAS NO DECLARADAS DE LA EMPRESA									
X									
D	nov-18		D	dic-18		D	ene-19		
	V-AMBO	V-HUANUCO		V-AMBO	V-HUANUCO		V-AMBO	V-HUANUCO	
1	S/ 1,759.50	S/ -	1	S/ 1,150.00	S/ 900.00	1	S/ -	S/ -	
2	S/ 1,764.00	S/ -	2	S/ -	S/ -	2	S/ 780.50	S/ 1,347.50	
3	S/ 1,472.00	S/ -	3	S/ 687.50	S/ 944.00	3	S/ 1,240.00	S/ -	
4	S/ -	S/ -	4	S/ 1,094.50	S/ 471.50	4	S/ 1,326.50	S/ 826.00	
5	S/ 1,544.50	S/ -	5	S/ 995.00	S/ 914.50	5	S/ 1,870.00	S/ 788.50	
6	S/ 1,443.50	S/ -	6	S/ 1,251.00	S/ 1,341.00	6	S/ 1,042.00	S/ 825.00	
7	S/ 1,624.00	S/ 916.00	7	S/ 989.50	S/ 678.50	7	S/ 1,713.00	S/ 1,304.50	
8	S/ 1,068.50	S/ 1,314.00	8	S/ 1,096.00	S/ 958.00	8	S/ 1,200.50	S/ 1,106.50	
9	S/ 1,697.00	S/ 1,257.00	9	S/ -	S/ -	9	S/ -	S/ 826.00	
10	S/ 1,237.00	S/ 1,003.00	10	S/ 1,112.50	S/ 751.00	10	S/ 1,218.00	S/ 860.50	
11	S/ 1,663.50	S/ -	11	S/ 1,173.00	S/ 1,148.50	11	S/ 1,441.50	S/ 1,003.00	
12	S/ 1,068.00	S/ 853.00	12	S/ 647.00	S/ 914.50	12	S/ 1,376.00	S/ 634.00	
13	S/ 925.00	S/ 1,334.50	13	S/ 945.00	S/ 603.00	13	S/ 829.50	S/ 855.50	
14	S/ 942.00	S/ 1,811.50	14	S/ 770.50	S/ 1,002.50	14	S/ 1,030.00	S/ 928.00	
15	S/ 991.50	S/ 1,429.00	15	S/ 626.00	S/ 721.50	15	S/ 1,150.50	S/ 893.00	
16	S/ 1,076.50	S/ 1,383.50	16	S/ -	S/ -	16	S/ 975.00	S/ -	
17	S/ 1,920.00	S/ 1,606.50	17	S/ 1,015.00	S/ 560.50	17	S/ 1,018.50	S/ 1,148.00	
18	S/ -	S/ -	18	S/ 967.50	S/ 844.00	18	S/ 792.00	S/ 775.00	
19	S/ 1,994.50	S/ 1,666.50	19	S/ 1,337.50	S/ 928.00	19	S/ 642.50	S/ 449.00	
20	S/ 1,147.50	S/ 2,231.50	20	S/ 722.00	S/ 611.00	20	S/ 287.50	S/ -	
21	S/ 916.00	S/ 840.00	21	S/ 767.50	S/ 764.50	21	S/ 818.50	S/ 1,375.50	
22	S/ 1,008.00	S/ 649.00	22	S/ 1,131.00	S/ 1,386.50	22	S/ 1,188.00	S/ 719.00	
23	S/ 712.50	S/ 927.50	23	S/ 1,421.50		23	S/ 847.50	S/ 1,124.00	
24	S/ -	S/ 1,060.00	24	S/ 1,148.50	S/ 1,032.00	24	S/ 200.50	S/ 975.50	
25	S/ 724.50	S/ -	25	S/ 146.50		25	S/ 691.00	S/ 750.00	
26	S/ 1,525.50	S/ 958.00	26	S/ 875.00	S/ 1,334.50	26	S/ 1,383.00	S/ 1,286.00	
27	S/ 1,520.00	S/ 723.00	27	S/ 1,075.00	S/ 866.50	27	S/ 1,458.50	S/ -	
28	S/ 678.50	S/ 741.50	28	S/ 1,632.50	S/ 1,266.00	28	S/ 1,172.00	S/ 1,253.00	
29	S/ 1,084.00	S/ 912.00	29	S/ 1,003.50	S/ 692.00	29	S/ 1,767.50	S/ 557.00	
30	S/ 1,126.50	S/ 823.50	30	S/ 1,499.00	S/ 1,229.00	30	S/ 1,734.00	S/ 735.00	
			31	S/ 1,208.00	S/ -	31	S/ -	S/ 989.00	
ST =	S/ 34,634.00	S/ 24,440.50		S/ 28,487.50	S/ 22,863.00		S/ 31,194.00	S/ 24,334.00	
TOTAL MENSUAL	S/ 59,074.50			S/ 51,350.50				S/ 55,528.00	
PROMEDIO DE VENTAS NO DECLARADAS MENSUAL						S/	55,317.67		
VENTA PROMEDIO 3 ULTIMOS PDTs						S/	39,135.00		
PROMEDIO DE VENTAS DE LOS 3 ULTIMOS MESES TOTAL						S/	94,452.67		

“Cuadro 1 elaboración propia, 2019”

☼ En el cuadro dos se considera los 5 productos más representativos que comercializa el empresario. Realizamos una simulación de sus ventas totales con el promedio de ingresos de los últimos tres meses, donde el producto 1 representa las ventas no declaradas y los otros productos representan las ventas declaradas; se coloca el monto del promedio de las ventas declaradas de los 3 últimos meses en el recuadro (venta promedio declarado SUNAT), de esa manera nos arroja el porcentaje de informalidad de la empresa que es un 59% de informalidad.

Cuadro 2

Información de ingresos

Información de Ingresos

Productos más representativos

Producto	Unidades Vendidas	Unidades por Presentación	Precio Compra	Precio Venta	Utilidad bruta	Ventas por Producto
Producto 1	1650		28.00	32.50	0.14	53,625
Producto 2	42		96.00	126.00	0.24	5,292
Producto 3	41		132.00	168.00	0.21	6,888
Producto 4	52		168.00	228.00	0.26	11,856
Producto 5	52		240.00	288.00	0.17	14,976
					0.00	0
					0.00	0
					0.00	0
VALOR ESTIMADO					1.02	92,637

Ventas Totales	92,637
----------------	--------

Margen Utilidad Bruta	17%
-----------------------	-----

Margen de Utilidad Bruta Referencial	15%
--------------------------------------	-----

Ingreso mensual declarado

Venta Promedio Declarado SUNAT	%I
39,135	58%

“Cuadro realizado en el formato comercio, desarrollado por el BBVA Continental”

c.- Porcentaje de informalidad

Sabemos que la empresa es formal por que declara en régimen general a la SUNAT, se observa en el cuadro dos que tiene un porcentaje de informalidad.

El porcentaje de informalidad que la empresa contrae es demasiada alta, según la normativa del banco no se puede atender a clientes que pasa más del 40% de informalidad, pero se hace excepciones cuando se puede demostrar mediante documentos la totalidad de sus ventas, pero siempre se hace un castigo porcentual en la utilidad bruta referencial.

Es importante que el empresario aumente sus declaraciones ante SUNAT, para reducir el porcentaje de informalidad. De esa manera el empresario podrá acceder a préstamos de mayor monto y con tasas más bajas.

El porcentaje de informalidad nos puede dar la sensación de confiabilidad hacia el cliente.

d.- Documentación solicitada al cliente

➤ Estados financieros:

Son necesarios todos los documentos relacionados al estado financiero de la empresa, para saber con exactitud cuánto es la utilidad que percibe, si tiene liquidez y si no tiene pérdidas. Se puede definir si el cliente está trabajando con recursos propios o de terceros, para poder medir su capacidad de endeudamiento; documentos a analizar:

- 2 Últimas declaraciones anuales a la SUNAT.
- 3 Últimos PDTs con sus respectivos pagos.

La información que brinda los documentos lo vaciamos para hacer un balance general a la fecha, considerando solo de las ventas de los 3 últimos meses.

☺ Se observar el cuadro tres el balance general. La empresa cuenta con financiamiento propio, no tiene deudas que pagar a terceros, la deuda a pagar sería el préstamo a pagar de ciento cincuenta mil soles S/. 150,000.00 que el banco el banco le financiaría. Recordemos que este balance es sobre lo que declara la empresa; los estados financieros no reflejan los préstamos que tiene como Persona Natural.

Cuadro 3.

Balance general

Balance General (en soles)		
Fecha de Balance:		
Activos		
Caja	5,000	3%
Bancos	10,000	6%
Clientes		0%
Otras cuentas por cobrar		0%
Inventarios	159,750.	90%
Activo CP relacionado Propuesta	150,000	85%
Mercadería/Productos terminados	7,800	4%
Productos en proceso		0%
Materia prima, envases, suministros		0%
Existencias por recibir	1,950	1%
Total activo corriente	174,750.	99%
Activo LP relacionado Propuesta	0	0%
Inmuebles	0	0%
Maquinaria y equipos	0	0%
Muebles y Enseres	2,000	1%
Total Activo No Corriente	2,000.	1%
TOTAL ACTIVOS	176,750	100%
Pasivos		
Banco deuda financiera CP	150,000	85%
Proveedores		0%
Otras cuentas por pagar CP		0%
Total Pasivo corriente	150,000.	85%
Bancos deuda financiera LP	0	0%
Cuentas por pagar relacionadas		0%
Otras cuentas por pagar LP		0%
Total pasivo no corriente	0.	0%
Total Pasivos	150,000	85%
Patrimonio	26,750	15%
Total Pasivo + Patrimonio	176,750	100%

“Cuadro realizado en el formato comercio, desarrollado por el BBVA Continental”

☼ En el cuadro cuatro se muestran otro ingreso que tiene la empresa, que corresponden a los vales que son distribuidos a las familias de pocos recursos por el estado. Se hizo un cuadro promedio de los tres últimos meses.

Cuadro 4.

Promedio de canje de vale

PROMEDIO DE CANJE DE VALES EL ULTIMOS 3 MESES					
Día	noviembre	Día	Diciembre	Día	Enero
1	23	1	5	1	
2	1	2		2	8
3	8	3	11	3	18
4	14	4	6	4	8
5		5	1	5	5
6	12	6	19	6	16
7	20	7	15	7	18
8	12	8	27	8	10
9	18	9		9	
10	9	10	12	10	12
11	26	11	16	11	6
12	16	12	12	12	13
13	12	13	10	13	19
14	12	14	13	14	15
15	12	15	6	15	17
16	7	16		16	13
17	13	17	16	17	10
18		18	13	18	9
19	16	19	11	19	10
20	13	20	12	20	1
21	7	21	11	21	16
22	14	22	26	22	20
23	12	23	18	23	18
24		24	16	24	6
25	3	25	2	25	7
26	21	26	23	26	8
27	15	27	19	27	22
28	18	28	15	28	4
29	9	29	7	29	9
30	8	30	14	30	12
		31	20	31	0
TOTAL VALE	351		376		330
PROMEDIO DE SISES 3 ULTIMOS M			352		
VALOR DE VALE			S/ 16.00		
PROMEDIO DE CANJE MENSUAL			S/ 5,637.33		

“Cuadro 4 elaboración propia, 2019”

☼ En el cuadro cinco representa el estado financiero de ganancias y pérdidas, se refleja la unificación de todos los ingresos, tantos declarados como no declarados y los otros ingresos que tiene la empresa; nos muestra las deudas tanto de Persona Jurídica y como de Persona Natural, como resultado final nos da la utilidad disponible.

Cuadro 5.

Estado financiero de ganancias y perdidas

Estado de Ganancias y Pérdidas (en soles)		
	Fecha de EEGP:	15/01/2019
	En S/.	%
Ventas totales	94,453	100%
Costos de venta(*)	80,285	85%
Gastos operativos	5,846	6%
Utilidad operativa	8,322	9%
Gastos financieros	2,083	2%
Gastos familiares	6,183	7%
Otros ingresos (**)	5,637	6%
impuestos	587	1%
Utilidad disponible	5,105	5%

“Cuadro realizado en el formato comercio, desarrollado por el BBVA Continental”

☼ En el cuadro 6 podemos observar los ratios financieros, donde se muestra que la empresa tiene liquidez de un sol con diecisiete céntimos S/. 1.17 para hacer frente a sus obligaciones financieras, capital de trabajo de veinticuatro mil setecientos cincuenta soles s/. 24,750.00. sus existencias no pasan de tres meses, que su ciclo de negocio es de 3 meses, y que tiene una alta cobertura para poder endeudarse.

Cuadro 6.

Ratios financieros

Ratios Financieros		
Liquidez	1.17	
Capital de trabajo	24,750.00	
Dias de existencias	60.52	
Dias de Cobro	0.00	
Dias de Pago	0.00	
Ciclo de Negocio	60.52	
Pay Back Mensual Propuesto	0.00	Califica
Cobertura de Deuda	3.45	Suficiente

“Cuadro realizado en el formato comercio, desarrollado por el BBVA Continental”

☼ El empresario tiene alta cobertura de deuda, pero como podemos apreciar en el cuadro siete los préstamos personales del empresario tiene alta tasa de intereses anual por un periodo de 2 años. Si el prestamos se llegara hacer de los ciento cincuenta y cinco mil soles s/. 155,000.00 el empresario se estaría ahorrando mil setecientos ochenta y uno soles s/. 1,781.00.

Cuadro 7

Préstamos personales del empresario

DEUDA DEL EMPRESARIO			
ENTIDAD	MONTO	T.E.A	CUOTA POR 2 AÑOS
CAJA HUANCAYO	S/ 50,000.00	49%	S/ 3,074.00
INTERBANK	S/ 40,000.00	59%	S/ 2,607.00
BCP	S/ 30,000.00	39%	S/ 1,730.00
SCOTIABANK	S/ 35,000.00	43%	S/ 2,072.00
	TOTAL A PAGAR MENSUAL		S/ 9,483.00
PRESTAMO COMERCIAL DEL BBVA CONTINENTAL			
BBVA CONTINENTAL	S/ 155,000.00	19%	S/ 7,702.00
Ahorro generado por un producto adecuado			S/ 1,781.00

“Cuadro 7 elaboración propia, 2019”

➤ Documentos de información sobre el cliente y el negocio

- Informe comercial: es donde se recauda toda la información de la empresa.
- Declaración confidencial de patrimonio: en este documento se pone todos los bienes inmuebles, vehículos, valores (acciones, participaciones, obras de arte, joyas, etc), bienes grabados, y otros bienes, esto es valorizado en dólares.

El cliente no tiene bienes inmuebles a su nombre que estén registrados en la SUNARP, tampoco tiene bienes inmuebles a nombre de la empresa, tiene 2 propiedades que solo cuenta con certificado de posesión, el banco necesita que estén registrados en la SUNARP ya que es esencial si el cliente entra en incumplimiento de su deuda. Por este motivo el cliente baja su nivel de endeudamiento porque no tiene respaldo patrimonial.

☼ Se puede hacer una búsqueda registral de propiedades gratuitamente por internet siempre y cuando es Persona Natural y para Persona Jurídica se hace la búsqueda en al SUNARP con un costo de s/. 7.00, ejemplo en el cuadro ocho.

Cuadro 8.

Consulta de propiedad

Consulta de Propiedad

Tipo de documento Seleccionar	Fecha emisión (DNI) 01/07/2019
Nro. de documento 00000000 Validar	Primer Apellido PRIMER APELLIDO
Segundo Apellido SEGUNDO APELLIDO	Nombres NOMBRES
Código Captcha  Refrescar Código	Código Captcha Código Captcha
Realizar búsqueda	

Notas:

* La búsqueda se realiza con el nombre exacto del propietario, información que se obtiene a través de la interconexión con el RENIEC (DNI) o la Superintendencia Nacional de Migraciones (carnet de extranjería).
* La búsqueda proporciona información referencial e informativa sobre el número de la partida del predio cuando el titular inscrito sea una persona natural.
* Si el nombre del titular que consta en la partida registral del predio no coincide exactamente con el que consta en el DNI o Carnet de Extranjería la búsqueda no reportará el número de la partida registral. En este caso, se sugiere revisar la respectiva partida a través del Servicio de Publicidad y de corresponder, solicitar la rectificación de nombre.

“Imagen de búsqueda registral de SUNARP”

- Facturas y boletas de compas y/o ventas: esto nos ayuda a medir sus existencias y sus declaraciones ante la SUNAT.
- Fotos del negocio: nos ayuda a probar la realidad del negocio y de sus existencias.

➤ Correspondencia

- Cronogramas de deuda de otros bancos.
- Recibo de agua o luz.

➤ Documentos legales

- DNI del titular, conyugue, socios y/o avales.
- Copia Ruc.
- Estatutos de constitución de la empresa (vigencia de poder).
- Copia literal de la empresa actualizada.
- Licencia de funcionamiento.
- Testimonio de la empresa.
- Contratos de alquiler.

e.- Tipo de producto ofrecido al cliente

Al empresario se le oferto el préstamo comercial y una tarjeta capital de trabajo, que son productos similares pero con la diferencia en los plazos por ejemplo:

- El préstamo comercial se otorga a 18 meses como máximo.
- La tarjeta capital de trabajo sale hasta 24 meses.
- Sin garantía hasta un monto de s/. 150,000.00.
- En la tarjeta puedes cancelar sin penalidades ya sea Persona Jurídica o Natural.
- En el préstamo comercial por cancelación anticipada tiene penalidad las Personas Jurídicas y no las Personas Naturales.

El empresario decidió por un préstamo comercial y compra de su deuda; pero no se le puede comprar la deuda por que son préstamos personales y no comerciales, que son diferentes tipos de línea de crédito y normados por la SBS.

f.- Recomendaciones del asesor al empresario

- ❖ Se recomendó al empresario que comenzara a subir el porcentaje de sus declaraciones ante la SUNAT.
- ❖ Se recomendó que el patrimonio como muebles y enseres ponga al nombre de la empresa, ya que no cuenta la empresa con un buen patrimonio ni el empresario como persona natural.
- ❖ Se recomendó que adquirirá un local propio para su empresa y que formalicé ante la SUNARP los terrenos que adquirió con certificado de posesión.
- ❖ Se recomendó que cancele de poco a poco las deudas que tiene con una alta tasa de interés.
- ❖ Se recomendó que tomara un préstamo personal de veinte y cinco mil soles s/. 25,000.00 con una tasa de interés anual del 21%, para que haga experiencia financiera con el BBVA

Continental y para que le ayude a bajar las tasas en otras entidades financieras.

- ❖ Se le recomendó que los siguientes préstamos que adquiriera de las entidades financieras sean comerciales y no personales.
- ❖ Se recomendó que haga sus transacciones financieras como el pago de proveedores mediante el BBVA Continental.

Nota: Si el empresario cumple con todo lo recomendado el BBA Continental en 6 meses le ofertara una tarjeta capital de trabajo con el monto de ciento cincuenta mil soles de s/. 150,000.00.

4.1.2 CASO 2: Informalidad

a.- Reseña histórica del empresario:

El empresario comienza a generar ingresos para poder formar su empresa el año 2011, mediante la comercialización de todo tipo de productos agrícolas y de ganadería.

En los 6 años posteriores juntó un capital para invertir, en lo que hoy en día tiene su empresa que es 100% formal. Sin embargo, ha iniciado otro negocio que a la fecha aún es informal y no declara a la SUNAT.

b.- Producto solicitado por el empresario:

El empresario desea un préstamo comercial para la subrogar la deuda adquirida con el BCP por la compra de un terreno con una tasa de interés del 19% por el monto de cuatrocientos tres mil soles s/ 403,000.00 y un adicional de seiscientos mil soles s/ 600,000.00, para que cubra una orden de pedidos con la empresa formal, monto a financiar es de un millón tres mil soles s/ 1,003,000.00.

c.- Documentos solicitados:

La documentación solicitada es según lo requerido por el banco y se encontraron en total conformidad. Se realizó una continuidad del negocio, porque la empresa jurídica no cumplía los 2 años de antigüedad que solicita el banco para poder entender a los clientes, pero antes de la persona jurídica declaraba como persona natural y cuando se maximiza sus ventas es cuando crea la empresa jurídica.

Con solo la empresa jurídica no cobertura ría el financiamiento solicitado y se tiene que incluir los otros ingresos que tiene; en la cual no tiene declaraciones a la SUNAT y es de diferente rubro a lo que se dedica la empresa jurídica; se le pidió documentación para sustentar los ingresos, presentando libros negros (movimientos de las ventas) y guías de transporte de su producto.

☼ Como se puede observar en el cuadro nueve las ventas no declaradas del empresario. Con estas ventas coberturaria la solicitud de financiamiento.

CUADRO 9

Ventas no declaradas

VENTAS NO DECLARADAS					
FERBRERO	ESPECIMEN	UNIDAD	P COMPRA	P VENTA	SUB TOTAL
15/02/2019	producto 1	9	S/ 1,800.00	S/ 7,680.00	S/ 69,120.00
17/02/2019	producto 2	50	S/ 300.00	S/ 1,350.00	S/ 67,500.00
18/02/2019	producto 3	120	S/ 300.00	S/ 1,350.00	S/ 162,000.00
TOTAL					S/ 298,620.00
FERBRERO	ESPECIMEN	UNIDAD	P COMPRA	P VENTA	SUB TOTAL
02/03/2019	producto 1	23	S/ 1,800.00	S/ 7,680.00	S/ 176,640.00
10/03/2019	producto 2	35	S/ 1,800.00	S/ 7,680.00	S/ 268,800.00
12/03/2019	producto 3	48	S/ 300.00	S/ 1,350.00	S/ 64,800.00
TOTAL					S/ 510,240.00
ABRIL	ESPECIMEN	UNIDAD	P COMPRA	P VENTA	SUB TOTAL
08/04/2019	producto 1	30	S/ 1,800.00	S/ 7,680.00	S/ 230,400.00
	producto 2	10	S/ 1,000.00	S/ 1,700.00	S/ 17,000.00
10/04/2019	producto 3	50	S/ 300.00	S/ 1,350.00	S/ 67,500.00
17/04/2019	producto 4	33	S/ 1,800.00	S/ 7,680.00	S/ 253,440.00
TOTAL					S/ 568,340.00
Costo unitario por mejoramiento del producto 2300					
PROMEDIO DE VENTAS 3 ULTIMOS MESES					S/ 459,066.67

“Cuadro 9 elaboración propia, 2019”

☼ Como se puede observar en el cuadro diez, el empresario maneja tres productos que le generan una buena rentabilidad, la informalidad del empresario es del 100%, donde es castigado en el margen de utilidad bruta referencial es del 30%.

El castigo se realiza por la desconfiabilidad generada de la informalidad, de esa forma bajamos la cobertura de endeudamiento del empresario creando un margen de beneficio de credibilidad para el financiamiento.

CUADRO 10

Informe de ingresos

Información de Ingresos

Productos más representativos

Producto	Unidades Vendidas	Unidades por Presentación	Precio Compra	Precio Venta	Utilidad bruta	Ventas por Producto
PRODUCTO 1	41		1,800.00	7,680.00	0.77	314,880
PRODUCTO 2	10		1,000.00	1,700.00	0.41	17,000
PRODUCTO 3	94		300.00	1,350.00	0.78	126,900
					0.00	0
					0.00	0
					0.00	0
					0.00	0
					0.00	0
VALOR ESTIMADO					1.96	458,780

Ventas Totales	458,780
----------------	---------

Margen Utilidad Bruta	76%
-----------------------	-----

Margen de Utilidad Bruta Referencial	30%
--------------------------------------	-----

Ingreso mensual declarado

Venta Promedio Declarado SUNAT	%I
0	100%

“Cuadro realizado en el formato comercio, desarrollado por el BBVA Continental”

☼ Como podemos observar en el cuadro once, son todos los egresos que realiza el empresario para que se pueda llevar a cabo la actividad comercial. El cliente invierte más en el mejoramiento del producto, considerado en otros.

CUADRO 11

Información de egresos

Información de Egresos

Gastos del Negocio

Planilla	N° Personal	Sueldo	Total
trabajadores	4	950	3,800

Gastos Operativos	Total
Planilla	3,800
Alquiler de Local	
Transporte	8,000
Gastos por Consumo de Servicios Generales (Luz, Agua, Internet, etc)	1,446
Otros	96,000
	109,246

“Cuadro realizado en el formato comercio, desarrollado por el BBVA Continental”



☼ Como podemos observar en el cuadro doce en el estado de ganancias y pérdidas, el cliente puede asumir la deuda sin dificultad económica, aun obteniendo una utilidad de trece mil quinientos cincuenta y seis soles.

CUADRO 12

Estado de ganancias y perdidas

Estado de Ganancias y Pérdidas (en soles)		
	Fecha de EEGP:	
	En S/.	%
Ventas totales	458,780	100%
Costos de venta(*)	321,146	70%
Gastos operativos	109,246	24%
Utilidad operativa	28,388	6%
Gastos financieros	13,352	3%
Gastos familiares	1,480	0%
Otros ingresos (**)		0%
impuestos	0	0%
Utilidad disponible	13,556	3%

“Cuadro realizado en el formato comercio, desarrollado por el BBVA Continental”

☼ Como podemos observar en el cuadro trece de los ratios financieros el cliente coberturaría sin dificultad la deuda, por cada un sol s/ 1.00 invertido tendría una ganancia de un sol con cero dos céntimos s/ 1.02. Podemos observar el ciclo del negocio que es de tres meses.

CUADRO 13

Ratios financieros

Ratios Financieros		
Liquidez	1.18	
Capital de trabajo	109,000.00	
Días de existencias	56.83	
Días de Cobro	0.00	
Días de Pago	0.00	
Ciclo de Negocio	56.83	
Pay Back Mensual Propuesto	14.92	Califica
Cobertura de Deuda	2.02	Suficiente

“Cuadro realizado en el formato comercio, desarrollado por el BBVA Continental”

d.- Experiencia financiera

El cliente cuenta con experiencia financiera con montos grandes, pero no se refleja en el sistema financiero bancario; el cliente obtuvo la experiencia financiera necesaria mediante una cooperativa donde tuvo un préstamo por setecientos mil soles s/. 700,000.00 se solicitó su cronograma de pagos y su boucher de cancelación, se comprobó esta experiencia mediante el sistema sentinel.

CUADRO 14

Imagen de sentinel

The image shows the Sentinel web interface. At the top, there is a header with the Sentinel logo and user information: "Tu Funcionario de Negocios es Agata Castillo Rodríguez", email "agata.castillo@sentinelperu.com", and phone "946-562-834". The user is logged in as "HECTOR RAUL" with the last connection on 09/07/19 at 08:38. Below the header is a navigation menu with icons for Alerts and Debt Reports, Maintenance of Services, and a search icon. The main content area shows a table of services with columns: Serv. Favo., Nro Servicio Documento, Descripción, Estado, CPT Contratado, CPT Registrados, CPT Consultados, CPT de Usuario, and F. Ingreso. The table contains one row of data for a commercial company. At the bottom, there are logos for Visa, Mastercard, Diners Club International, American Express, Safety Pay, and Efectivo.

Serv. Favo.	Nro Servicio Documento	Descripción	Estado	CPT Contratado	CPT Registrados	CPT Consultados	CPT de Usuario	F. Ingreso
1	1889803 20317160271	001 : COMERCIALIZADORA CORPORATIVA SAC	COMPRA - ACTIVO - FAVORITO	7500	4	8047	0	28/01/2015

“Imagen tomada de la página web Sentinel”

e.- Recomendaciones del asesor al empresario

- ❖ Se recomendó al empresario realizar liquidación de compra y emitir boletas de venta, de esa forma podrá declarar ante la SUNAT pero con otro RUC, porque la empresa jurídica se dedica a otro rubro; la liquidación de compra se debe a que sus proveedores no emiten ningún comprobante de pago y las boleta de venta se debe porque sus clientes no desean factura, por ese motivo no podía declarar.
- ❖ Se recomendó al empresario que formara nuevas empresas, porque los productos que declaraba con la empresa tenían diferentes márgenes de ganancia por producto y se le era difícil medir la utilidad bruta. Es uno de los motivos por el cual el BCP le brinda una tasa alta de interés por la compra de un terreno; la tasa de interés anual más alta en el sistema financiero bancario es el 13%.
- ❖ Se recomendó al empresario tomar una tarjeta capital de trabajo con un monto de cien mil soles s/. 100,000.00 para que comenzara hacer experiencia financiera con los bancos, pro que solo tenía experiencia financiera con cooperativas, porque la información de las cooperativas nos e reflejan en el sistema bancario.
- ❖ Se recomendó al empresario esperar 4 meses para la subrogación de deuda, porque el préstamo contraído con el BCP no tenía maduración de endeudamiento que es de 6 meses.

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

5.1. Contrastación de los resultados

Como se hace mención en la tesis de Ambrosio Paulino Roció, Miraval Guibarra Mirtha Yetty y Villanueva Delgado Yonathan Anderson (2018) que las empresas podrán tener rentabilidad si el crédito financiero es adecuado. Según nuestros resultados con firmamos en el cuadro siete, que el empresario tendría mayor rentabilidad y liquidez, si los préstamos que adquirió fuera el correcto. Como concluyo Judith Hilda Sumari Sucasaca (2015) que el nivel de conocimiento y uso de productos financieros influye directamente en la educación financiera de las personas. Y Trujillo Polar, Ivonne G (2017) concluye que a través de la gestión de asesoría orientada a mejorar la utilidad operativa de los estados financieros de los microempresarios el Banco logro elevar la utilidad operativa, administrando mejor sus ventas y costos. Como se refleja en los dos casos presentados si los empresarios tienen mayor conocimiento sobre los productos financieros y son asesorados adecuada mente, realizarían mayor declaración ante la SUNAT; obtendrían más beneficios en el sistema financiero, como tasas de interés bajas y mayor financiamiento, mejorando la educación financiera en los empresarios que les ayude a maximizar sus utilidades con la reducción de costos.

Cristina Silva Mendoza, Francisco Solórzano moran y Jessica Silva Mendoza (2010) concluyen que si hay más personas que se dediquen a la asesoría financiera y administrativa ayudarían a los microempresarios en la toma de decisiones correctas. Se demuestra con los 2 casos presentados que los empresarios pueden tomar mejor decisiones si tienen un asesor financiero que vele por sus intereses.

CONCLUSIONES

- ❖ Se concluye que existe una relación entre la asesoría financiera y la evaluación de crédito en la Corporativa Comercializadora S.A.C –Huánuco 2019, por la interacción entre el Asesor Financiero y el empresario, al recaudar toda la información de la empresa y del titular de esta, al analizar los documentos y al brindar la información de los productos financieros, que se plasman en los dos casos presentados, dando fruto a una evaluación positiva.
- ❖ Existe una relación entre declaración real de ingresos y la evaluación de créditos en la Corporativa Comercializadora S.A – Huánuco 2019, llegando a este resultado por el análisis documentario de los dos casos presentados, en la cual los empresarios encuentran mayor beneficios al declarar todos sus ingresos ante al SUNAT, siendo el beneficio más resaltante la tasa de interés anual .
- ❖ Existe una relación entre los requisitos documentarios para la evaluación de crédito en la Corporativa Comercializadora S.A.C – Huánuco 2019, porque es importante explicar al cliente sobre cada documento requerido por el banco, para formar una mejor conexión entre el asesor financiero y el empresario, para la realización de la evaluación de crédito.
- ❖ Se demuestra con los dos casos, que al brindar información sobre los productos financieros del BBVA Continental como parte de la asesoría financiera para la evaluación de crédito en la Corporativa Comercializadora S.A – Huánuco 2019, que los empresarios pueden tomar mejor sus decisiones escogiendo el producto adecuado.

RECOMENDACIONES

- ❖ La recomendación que se puede brindar sobre este trabajo es a los pequeños y medianos empresarios, que antes de solicitar un préstamo consulten con un Asesor Financiero, para que les puedan explicar y brindar toda la información pertinente sobre los productos bancarios. De ese modo los empresarios podrán tomar una mejor decisión, eligiendo el producto adecuado para su negocio, la cual le genere mayor rentabilidad, liquidez y utilidades.
- ❖ Se recomienda que los empresarios sean más formales en sus declaraciones, porque esto les conlleva a tener más oportunidades en el mercado financiero, obteniendo beneficios que le ayuden a maximizar la rentabilidad y liquidez de su empresa.
- ❖ Los que brindan el servicio de asesoría financiera no solo deben tener altos conocimientos sobre los financiamientos, si no tienen que ser empáticos para que manejen una buena relación con los empresarios.
- ❖ Se recomienda que el estado difunda sobre la cultura financiera, porque hoy en día es fundamental para el desarrollo del país.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Myriam García Olalla y Francisco Javier Martín García (2018): Manual del asesor financiero 2a Editorial: Ediciones Paraninfo S.A Número de páginas: 614
- Dominick Salvatore (2008) Microeconomía Editorial: Mc Graw-Hill Interamericana Editores S.A de C.V., 2008
- Manzanares Allen, J. (2013): Los datos macroeconómicos americanos y su efecto en los activos financieros. Bolsa.com-Editorial.
- BBVA (2018) Manual Océano Azul.
- BBVA (2019) Manual Liquido Azul.

PAGINAS WEB DE INTERES

- <https://www.gestion.org/que-es-la-asesoria-financiera/>, GESTION.ORG.
- <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-1221050>, ELTIEMPO.
- <http://cajarurallosandes.com/web/evaluacion-crediticia-2/>, CAJA LOS ANDES.
- <https://es.scribd.com/doc/49634832/Evaluacion-Crediticia>, SCRIBD.
- <https://www.universidadperu.com/empresas/comercializadora-corporativa.php>, UNIVERSIDAD PERU.
- <https://elcomercio.pe/economia/personal/tarjeta-credito-interes-retirar-dinero-335977>
- <https://www.sunarp.gob.pe/Consultas/ConsultaPropiedad>

ANEXOS

2 INFRAESTRUCTURA

Descripción del local comercial : PUNTO DE VENTA / ALMACEN / NEGOCIO "CON O SIN" POLIZA DE SEGURO

Nº	Tipo de Local	Dirección/ubicación del local	Metraje del local	Número de Locales	Propio	Alquilado	P.Seg.

Verificación de estructuras, distribución de ambientes, instalaciones, maquinarias, etc.

Material predominante del negocio:

☐ Concreto ☐ Ladrillo ☐ Adobe

Antigüedad de las instalaciones - Local

☐ Nuevo ☐ Hasta 05 años ☐ Entre 05 y 10 años ☐ Más de 10 años

Distribución de ambientes:

☐ Adecuado ☐ Regular ☐ Mala

Sistemas de seguridad:

☐ Alarma contra incendios ☐ Aspersores ☐ Gabinetes contra incendios (mangueras y/o extinguidores)

Tecnología del negocio:

☐ Maquinaria moderna ☐ Maquinaria usada en buen estado ☐ Maquinaria obsoleta
☐ Tecnología artesanal: procesos manuales

Inventarios: Indicar el porcentaje de la mercadería contrastada en el local a la fecha de la visita (en el caso que el cliente sea manufacturero, productor)

%
☐ Materia Prima ☐ Productos en Proceso ☐ Productos Terminados ☐ Subproducto/desechos y desperdicios
☐ Envases y suministros

Inventarios: Valoración de la oficina sobre la mercadería: (obsoleta, en buen estado, buenas condiciones del almacén antigüedad de la mercadería, etc)

Número de trabajadores:

Obreros ☐ Estables ☐ Contratados ☐ Empleados ☐ Estables ☐ Contratados ☐ Gerencia

3 OPINION DEL ACCIONISTA SOBRE SU ENTORNO (competencia y clientes)

4 PERSPECTIVAS (visión del sector del Accionista)

INFORMACIÓN CUANTITATIVA: RÉGIMEN GENERAL

Consiste en validar las cifras de los últimos EEFF proporcionado por el cliente:

1 ACTIVOS:

SÍ NO

☐	☐	Caja-bancos: verificar saldos de caja y/o estados de cuenta.	S/. _____
☐	☐	Cuentas por cobrar: solicitar las letras, facturas o boletas por cobrar.	S/. _____
☐	☐	Inventarios: si se trata de un comercializador, distribuidor y/o servicios, se basa en la inspección física de los mismos, determinando valores promedios, solicitar facturas, boletas, guías, que sustenten su propiedad.	S/. _____
		En el caso de manufactureros, adicionalmente determinar productos en proceso, materias primas y productos terminados.	
☐	☐	Inmuebles: No incluir vivienda o si local es alquilado	S/. _____
☐	☐	Maquinaria y equipo: tipo de maquinaria/equipo, año promedio de adquisición, valor de compra acreditado con factura o boleta.	S/. _____

2 PASIVOS Y PATRIMONIO: Este proceso se realiza en la oficina usando la herramienta de centrales de riesgo y para completarlo es necesaria la consulta interbancaria (llamadas telefónicas) y pueden corroborarlo en la entrevista.

SÍ NO

☐	☐	Deuda a entidades financiera:						
Deuda Financiera Total Corto plazo: S/. _____								
☐	BBVA	S/. _____	☐	BCP	S/. _____	☐	Interbank	S/. _____
☐	HSBC	S/. _____	☐	Scotiabank	S/. _____	☐	Mi Banco	S/. _____
☐	BIF	S/. _____	☐	Citibank	S/. _____	☐	Caja Rural	S/. _____
Deuda Financiera Total Mediano/Largo plazo: S/. _____								
☐	BBVA	S/. _____	☐	BCP	S/. _____	☐	Interbank	S/. _____
☐	HSBC	S/. _____	☐	Scotiabank	S/. _____	☐	Mi Banco	S/. _____
☐	BIF	S/. _____	☐	Citibank	S/. _____	☐	Caja Rural	S/. _____
☐	☐	Deuda Sunat	S/. _____					
☐	☐	Capital social inscrito en RRPP	S/. _____					

Indicar los años de antigüedad como cliente, con los bancos que tengan deuda vigente: (de contar con la información)

BCP	_____ años	Interbank	_____ años	Caja Rural	_____ años
Scotiabank	_____ años	Mi Banco	_____ años	HSBC	_____ años
Otros	_____ años				

3 EEGGyP

- | | | |
|--|-----------|----------|
| - Ventas: determinar niveles promedio mensuales de última DDJJ Sunat | S/. _____ | DDJJ |
| Promedio de los 03 últimos PDTs. | S/. _____ | PDT |
| - Incluir ventas no declaradas de un mes: contrastar contra guías, libros adicionales, etc. | S/. _____ | Informal |
| (De existir variaciones significativas explicarlas en el punto 4 "opinión y comentarios") | | |
| - Compras: se procede igual que las ventas. | S/. _____ | DDJJ |
| | S/. _____ | PDT |
| - Incluir compras no declaradas de un mes: contrastar contra guías, notas de compra, etc. | S/. _____ | Informal |
| (Considerar que las compras y ventas del EEFF de situación se refieren a un mismo mes que no sea campaña). | | |
| - Utilidad neta: sólo preguntar, después se contrasta en Riesgos | _____ % | |

4 OPINION Y COMENTARIOS DE LA OFICINA

5 ANEXOS - FOTOS

Firma del Gerente Oficina

Firma del Gestor Comercial

La información contenida en el presente anexo tiene carácter de Declaración Jurada, y está sujeta a lo dispuesto en el artículo 247° del Código Penal y el artículo 179° de la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros, Ley N° 26702 y sus normas modificatorias.

Para mayor información, por favor indicar la información de la persona de contacto en representación de la empresa:

Nombre: _____ Cargo: _____ Correo: _____ Teléfono/celular: _____

INFORME COMERCIAL

I. GENERALIDADES

Nombre o razón social	Tipo de cambio referencial (S./ USD)
Domicilio fiscal y/o comercial (*)	Actividad o giro principal del solicitante
R.U.C./C.I. / D.N.I.	Fecha de inicio de actividad
Código SBS	Código CBU
Grupo económico	Tipo de cadena productiva/Sector económico
Capital social	Otras actividades complementarias
Patrimonio	Teléfono
Patrimonio personal a la fecha	Datos del cónyuge
(sólo per. Natural)	(sólo per. Natural)

(*) En caso sea una empresa sucursal, adicionalmente indicar país de la empresa matriz

II. ASPECTOS DE PROPIEDAD Y ADMINISTRACIÓN

A) SOCIOS O ACCIONISTAS, DIRECTORIO, GERENCIA Y EJECUTIVOS PRINCIPALES

Listar a los accionistas que cuenten con una participación mayor a 3 % y los ejecutivos indicados

Apellidos y Nombres / Razón Social	D.O.I.	Número	Nacionalidad	Residencia	Ciudadanía	Accionistas		Directorio		Gerencia / Ejecutivos Principales	
						S/.	%	Si	No	Cargo	
1. XXXX	DNI	XXXX	PERUANO		XXX		XXX			XXX	
2.	DNI										
3.											
4.											
5.											
6.											
7.											
8.											
9.											
10.											
						0	0%				

Auditor Interno

En caso los accionistas indicados en la sección (A) correspondan a Personas Jurídicas, despliegue el (+) para indicar detalle de accionistas (considere accionistas como Persona Natural final)

B) ACCIONISTAS

Persona Natural con un porcentaje mayor o igual a 25% (o Principales 3 accionistas)

Apellidos y Nombre	D.O.I.	Número	Nacionalidad	% de participación
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				

En caso alguna de las Personas Naturales indicadas en los cuadros (A) o (B) con más del 10 % de participación sea considerado "US Person" (FATCA) despliegue el (+) para indicar sus datos:

Apellidos y Nombre	Ser ciudadano EEUU	Nacido en EEUU	Residente EEUU
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			

FATCA: Foreign Account Tax Compliance Act (Ley de cumplimiento tributario de las cuentas extranjeras)

E) PARTICIPACIÓN PATRIMONIAL Y/O CARGO DE (A) SOCIOS O ACCIONISTAS, DIRECTORIO, GERENCIA Y EJECUTIVOS PRINCIPALES EN OTRAS ENTIDADES

Apellidos y nombre / Razón Social	Otras entidades en las que tiene participación patrimonial		Cargo	Acciones		Código SBS
	Razón Social	R.U.C.		S/.	%	

III. RIESGO CREDITICIO CAMBIARIO

	% en dólares	% en otras monedas extranjeras		% en dólares	% en otras monedas extranjeras		% en dólares	% en otras monedas extranjeras
Caja bancos			Sobregiros y préstamos bancarios			Costo de ventas		
Cuentas por cobrar comerciales terceros			Deuda a largo plazo bancaria			Gastos operativos		
Cuentas por pagar comerciales terceros			Ventas			Gastos financieros		

IV. INFRAESTRUCTURA

Tipo de Predio	Actividad principal	Dirección	Área		Situación del predio	Hipotecado	Asegurado	Valor comercial referencial (Miles USD)
			Área total m2	Área actividad m2				
Oficinas	PUNTO DE VENTA	XXXXX	XXX	XXX	Propio			

IV. LINEAS DE NEGOCIO, CAPACIDAD Y MAQUINARIA

Línea de negocio	Ventas (%)	Margen Bruto (%)	Principales Competidores	Capacidad de Producción (unidad/tiempo)	Capacidad utilizada actual (%)

VI. POLITICA DE VENTAS

Ventas	%	Proyecciones cierre de año			Ventas Locales				Exportaciones			
		Ventas (Miles USD)	Margen Bruto (%)	Margen Operativo (%)	Contado	Facturas	Letras		Contado	Facturas	Letras	
Exterior					80%	0%	0	días	0%	0%	0	días
Lima					20%	0%	0	días	0%	0%	0	días
Provincias												

PRINCIPALES CLIENTES

Nombre	Cliente desde (año)	País	Producto	Ventas Cierre año anterior (Miles USD)	Ventas Cierre último año (Miles USD)	Forma de pago	Plazo (días)
Público en general							

VII. POLITICA DE COMPRAS

Compras	%
Exterior	
Lima	
Provincias	

Compras Locales				Importaciones			
Contado	Facturas	Letras		Contado	Facturas	Letras	
100%	0%	0	días	0%	0%	0	días
0%	0%	0	días	0%	0%	0	días

PRINCIPALES PROVEEDORES

Nombre	País	Producto	Compras Cierre año anterior (Miles USD)	Compras Cierre último año (Miles USD)	Forma de pago	Plazo (días)
GONICO	PERU					
xxxxx	PERU					
xxxxx	PERU					
xxxxx	PERU					
xxxxx	PERU					

VIII. LINEAS DE CREDITO EN OTROS BANCOS (INCLUYEN LOS DEL EXTERIOR) Y EMPRESAS ASEGURADORAS

Entidad	Monto tipo de línea (Miles USD)			Garantías a Valor Gravamen (Miles de USD)		
	Corto Plazo	Mediano Plazo	Indirectos (Cartas fianza, cartas de crédito)	Hipoteca	Cash / Garantía líquida	Warrant

IX. OBSERVACIONES, ACLARACIONES, HECHOS IMPORTANTES, COMENTARIOS ADICIONALES

FIRMA Y SELLO DE LOS REPRESENTANTES LEGALES

RUC/DNI

LUGAR

FECHA

Nuevo Check List Banca de Negocios

Datos Básicos de la Propuesta

Nombre o Razón Social

DNI / RUC

Código Central

PN

PJ

RVGL

Monto y Moneda

Plazo en meses

Producto solicitado

Firma EBN / Gerente

Firma Jefe C. Negocios o se adjunto correo con VoBo

Firma Supervisor Outsourcing

Firma ABN

Firma Jefe C. Negocios o se adjunto correo con VoBo

Firma Supervisor Outsourcing

Firma ABN

Firma Jefe C. Negocios o se adjunto correo con VoBo

Firma Supervisor Outsourcing

Firma ABN

Firma Jefe C. Negocios o se adjunto correo con VoBo

Firma Supervisor Outsourcing

Firma ABN

Firma Jefe C. Negocios o se adjunto correo con VoBo

Firma Supervisor Outsourcing

Firma ABN

Firma Jefe C. Negocios o se adjunto correo con VoBo

Firma Supervisor Outsourcing

Firma ABN

Firma Jefe C. Negocios o se adjunto correo con VoBo

Firma Supervisor Outsourcing

Firma ABN

Firma Jefe C. Negocios o se adjunto correo con VoBo

Firma Supervisor Outsourcing

Firma ABN

Firma Jefe C. Negocios o se adjunto correo con VoBo

Firma Supervisor Outsourcing

Firma ABN

Firma Jefe C. Negocios o se adjunto correo con VoBo

Firma Supervisor Outsourcing

Firma ABN

Firma Jefe C. Negocios o se adjunto correo con VoBo

Firma Supervisor Outsourcing

Firma ABN

Firma Jefe C. Negocios o se adjunto correo con VoBo

Firma Supervisor Outsourcing

Firma ABN

Firma Jefe C. Negocios o se adjunto correo con VoBo

Fecha de Envío a Riesgos
(llenado por Oficina o Fuerzas de Ventas)Fecha de Recepción de File
(llenado por Gestor Mesa Control)

DOCUMENTACIÓN A SOLICITAR AL CLIENTE

DNI de los participantes (Rep. Legal, Avales)

Ultima DI ANUAL SUNAT + Constancia de Presentación (solo 5 primeras paginas. Si es cliente con Rating (Ventas > 2 8MM) todas las paginas aprox. 21 pag.)

3 UIT. DI mensuales SUNAT para Regimen General (RG) y Regimen Especial (RE) + Constancia de Presentación, Para RUS (Guia de pagos varios + Voucher de pago)

Extracto de "Declaración y Pago SUNAT" anual segun DI SUNAT, y mensual contemplando los 3 últimos pagos

Para clientes Personales nuevos, adjuntar copia literal con antigüedad no mayor a 30 días.

Sustento patrimonial (PUHR, SUNARP, COFOPI, COMPRO VENTA NOTARIAL) + Contratos de alquiler de locales comerciales y almacenes que no figuren en ficha RUC.

Para compra de deuda, adjuntar los cronogramas de deudas comerciales de los otros bancos y sustentar el destino del financiamiento.

Para financiamientos > 12 meses, si es bien mueble, adjuntar prototipo. Para construcción adjuntar presupuesto detallado firmado Ing. o Arq. Para compra indicar nombre del vendedor

Para descuentos de letras y/o facturas adjuntar copia de letras o facturas

En el caso de comex, documentos que sustenten la import/export (Invoice, CDI, BL, etc).

DOCUMENTACIÓN ADICIONAL PARA ACTIVIDADES ESPECÍFICAS

En el caso de colegios, planillas UGEL del año en curso.

En el caso de Transporte interprovincial/carga, licencia de Ruta del IMTC/Gob.Regional, tarjeta de propiedad, SOAT, N° de unidades

En el caso de Pesca, permisos de capitania de las embarcaciones y permisos de asignación de cuotas de pesca.

En el caso de transporte fluvial, permisos de capitania de las embarcaciones.

En el caso de extracción de madera, permisos de INRENA.

En el caso de restaurantes, copia de la carta de platos y sustento del numero de mesas.

En el caso de contratistas, back log documentado (contratos ganados, contratos de consorcio y liquidaciones de obra).

Permisos de funcionamiento (hoteles, venta de combustible, entidades educativas, laboratorios, centros de salud, boticas)

DOCUMENTACIÓN INTERNA PARA LA PROPUESTA DE CRÉDITO

Reporte de Crédito y Posición Deudora Vigente : Firmado por Gerente y/o EBN, en caso sea FFVV adjuntar VB" de Jefe CN (fisco o por correo)

Reportes anteriores vigentes: Titular, grupo economico o vinculadas (solo clientes recurrentes con crédito vigente)

Informe Comercial y DI patrimonial, antigüedad < 6 meses y firmado por el cliente

Informe de Visita, Fotos de tachada y almacen (Segmento > 450)

Metodizado segun DI Anual SUNAT (60-450, no requiere metodizado, excepto construcción, contratistas o agentes de aduanas)

CUMPLIMIENTO DE PERFIL (Recuerda: Los clientes deben cumplir con el perfil según política)

Antigüedad del negocio ≥ 2 años

Antigüedad ≥ 2 años, solo si es continuidad de PNN a PJ

Empresa registra RATING (Clientes con Ventas ≥ a 2 8MM)

Edad del Titular o Rep. Legal entre 25 y 70 años

N° de entidades con riesgo vigente + BBVA (PJ max. 4, PNN max. 3)

Buro G1-G5 (PJ), G1-G3 (PNN)

Clasificación SBS y Banco Normal

Actividades extractivas solo se canalizan por Oficinas

VoBo Gestor Mesa Control

Fecha
Ingreso a
especialista

Segmento Negocios - Área de Riesgos Banca Negocios v.2.0 2015

SOLICITUD DE OPERACION CREDITICIA

Por medio de la presente, solicito / amos a Uds., me / nos concedan una Operación Crediticia por la cantidad de:

☐ S/ ☐ US\$....., que será utilizado para: ☐ Importaciones ☐ Exportaciones
☐ Capital de Trabajo ☐ Adquisición de Bienes ☐ Otros

(Especificar).....

Y será reembolsado mediante: ☐ Cuotas Fijas ☐ Cuotas a Rebatir ☐ Cuotas a Medida

En un plazo máximo de:.....

Para tal efecto detallo / amos lo siguiente:

Nombre / Razon Social.....

R.U.C. / D.O.I.:..... Telef..... Fax.....

Dirección.....

Apoderado / s (Según Certificado de Vigencia de Poderes):

..... D.O.I.....

..... D.O.I.....

..... D.O.I.....

..... D.O.I.....

Número de Cuenta Corriente:..... Moneda S/. ☐ US\$ ☐

Declaro/amos conocer que constituye Delito contra el Orden Financiero y Monetario, la obtención de beneficios mediante el suministro de información falsa, quedando si fuera el caso, comprendido dentro de los alcances y sanciones que establece el Código Penal Peruano.

EL BANCO queda autorizado a proporcionar la información crediticia referente al mismo (posición de deuda, morosidad y cualquier otra información) a empresas de información crediticia y centrales de riesgo, las que podrán utilizar dicha información de conformidad con lo establecido en la Ley General de Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, sin responsabilidad alguna para EL BANCO, ni para dichas empresas y centrales de riesgo.

Del mismo modo, EL BANCO y las empresas de información crediticia y centrales de riesgo, a las que aquella les hubiera proporcionado la información mencionada, quedan autorizados a verificar los datos e información proporcionada por mi/nosotros, actualizarlos e intercambiarlos con otros acreedores, así como obtener información sobre su patrimonio, cumplimiento en sus pagos con terceros acreedores y sobre sus transacciones bancarias y crediticias en general, quedando EL BANCO y las empresas de información crediticia y centrales de riesgos para estos efectos por el sólo mérito de su firma puesta en el presente documento. La información antes indicada, aun protegida con secreto bancario podrá ser recabada por EL BANCO en forma directa o a través de empresas de información crediticia o centrales de riesgo.

EL BANCO queda liberado de todo pago y de toda responsabilidad por la difusión o comercialización por terceros de dicha información que hubiera proporcionado, siempre que la misma no corresponda exactamente a mi /nuestra situación.

La información contenida en esta solicitud tiene carácter de Declaración Jurada, de conformidad con lo normado por el Art. 179° de la Ley 26702.

.....de..... del

Firma del Cliente o Apoderado/s

DECLARACION CONFIDENCIAL DE PATRIMONIO

Yo, _____ identificado con documento _____ de estado civil _____ y (nombre del cónyuge -si fuera el caso) _____ con documento _____ con domicilio en _____

☐ Deudor Directo

☐ Fiador/Avalista de _____

De conformidad con lo establecido por el artículo 179 de la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros No. 26702 declaro(amos) como bienes de mi(nuestra) propiedad los siguientes:

1. BIENES INMUEBLES (Indicar los montos en dólares americanos)

UBICACION	AREA DE TERRENO	AREA CONSTRUIDA	TIPO DE USO (A)	ESCRITURA PUBLICA (B)	RRPP (C)	VALOR AUTOVALUO	VALOR COMERCIAL ESTIMADO
SUB TOTAL							

(A) Industria, comercial, vivienda ocupada por propietario, alquilado, otros (B) la fecha y notario (C) Si el bien está inscrito en Registros Públicos, indicar datos de inscripción.

2. VEHICULOS (Indicar los montos en dólares americanos)

MARCA Y TIPO	MODELO	AÑO DE FABRICACION	PLACA DE RODAJE	VALOR DE COMPRA	VALOR COMERCIAL ESTIMADO
SUB TOTAL					

3. VALORES (Acciones, Participaciones, Obras de Arte, Joyas, etc.) (Indicar los montos en dólares americanos)

DESCRIPCION /DETALLE	VALOR NOMINAL	VALOR COMERCIAL ESTIMADO O VALOR SEGUN COTIZACION EN BOLSA
SUB TOTAL		

DETALLE	VALOR DE COMPRA	
UNIDAD FARMACIA ESTIMADA		
SUB TOTAL		

DETALLE	EN RESPALDO DE	A FAVOR DE	MONTO
SUB TOTAL			
TOTAL PATRIMONIO DECLARADO			

RESUMEN PATRIMONIAL	
INMUEBLES	:
VEHICULOS	:
VALORES	:
OTROS BIENES	:
PATRIMONIO TOTAL	:

Lima, _____ de _____ de _____

D.N.I. _____

D.N.I.

CHECK LIST CREDITO COMERCIAL

REQUISITOS	Obligatorio Cuando sea necesario		CONFORME	
	O	C/S	C. N.	Calif.
Contratapa				
Central de Riesgo actualizada	x			
1. Reporte de Crédito				
Reporte de Crédito	x			
Posición Riesgo actuales con BC	x			
Anexo I, II y III	x			
Impacto Ambiental		x		
Solicitud de Crédito firmado por el cliente	x			
Estados Financieros				
Balance General y Estado de Ganancias y Pérdidas (antigüedad <= 03 meses)	x			
Anexos de los Estados Financieros	x			
Metodizados	x			
Flujo de Caja con supuestos (Cuando el plazo exceda 12 meses)		x		
02 últimas declaraciones anuales a la SUNAT (Para Regimen General)	x			
PDTs de los 03 últimos meses con sus pagos respectivos	x			
CPC habilitado o su equivalencia	x			
3. Entrevistas, Visitas, Informes Confidenciales e Inspecciones				
Ficha de Visita con autorización de oficina	x			
Correo de Autorización (Si no firmó ficha de Visita)		x		
Informe Comercial	x			
Declaración Confidencial de Patrimonio	x			
Ayuda Memoria		x		
Facturas, boletas, guías de activos fijos, tarjetas de Propiedad de vehículos.	x			
Facturas, boletas, guías de compras y/o ventas de un mes sumado que no sea campaña	x			
Fotos de Negocio		x		
4. Correspondencia				
Estado de Cuentas Corrientes y/o Ahorros		x		
Cronogramas de Bancos, Estados de Cuentas (Subrogación: Adjuntar último pago del crédito a subrogar)		x		
Recibo de Luz ó Agua (Local Comercial)	x			
5. Documentos Legales				
DNI del titular, conyuge, socios y/o avales	x			
Copia del RUC	x			
Estatutos de Constitución de Empresas	x			
Copia Literal de la Empresa Actualizada	x			
Vigencia de Poderes Actualizada	x			
Copia Literal de la Vivienda Actualizada	x			
HR, PU, Título de Propiedad	x			
Licencia de funcionamiento	x			
Testimonio notarial y copia literal del Aumento de Capital Social en RRPP(2)		x		
Transportes: concesiones de ruta(resoluciones del MT)		x		
Contratos de alquiler		x		
6. Otros				
Proforma o Presupuesto		x		
Aclaración de Protestos y/o Morosidad		x		
Croquis de ubicación del negocio (Lima)		x		

Formato Comercio

Adaptado por Banco Boma Regional para Boma (2014)

Alertas de Seguro Estadístico:

Cuota de Sobresueldo

Nombre	
Apellido	
Identificación	
Fecha de nacimiento	
Sexo	
Estado civil	
Religión	
Edad	
Grado de Instrucción	
Profesión	
Actividad	
Actividad Especial	
Fecha de expedición	
Fecha de vencimiento	

Largo Plazo (1er Financiamiento)

Nombre	
Apellido	
Identificación	
Fecha de nacimiento	
Sexo	
Estado civil	
Religión	
Edad	
Grado de Instrucción	
Profesión	
Actividad	
Actividad Especial	
Fecha de expedición	
Fecha de vencimiento	

Corto plazo (1er financiamiento)

Nombre	
Apellido	
Identificación	
Fecha de nacimiento	
Sexo	
Estado civil	
Religión	
Edad	
Grado de Instrucción	
Profesión	
Actividad	
Actividad Especial	
Fecha de expedición	
Fecha de vencimiento	

Largo Plazo (2do Financiamiento)

Nombre	
Apellido	
Identificación	
Fecha de nacimiento	
Sexo	
Estado civil	
Religión	
Edad	
Grado de Instrucción	
Profesión	
Actividad	
Actividad Especial	
Fecha de expedición	
Fecha de vencimiento	

Corto plazo (2do financiamiento)

Nombre	
Apellido	
Identificación	
Fecha de nacimiento	
Sexo	
Estado civil	
Religión	
Edad	
Grado de Instrucción	
Profesión	
Actividad	
Actividad Especial	
Fecha de expedición	
Fecha de vencimiento	

Información de ingresos

Producción más representativa

Actividad	Unidad por	Unidad por	Unidad por
Actividad	Unidad por	Unidad por	Unidad por

64

800-A. Cuentas Propietarias	0	0
Servicios por respuesta (C/)	0	
Gastos Financieros / Ventas		

Balance General (en soles)

[illegible][illegible]

[illegible]

Age Group	Percentage	Age Group	Percentage
Age 1-2	100%	Age 1-4	100%
Age 3-4	80%	Age 5-6	70%
Age 5-6	60%	Age 10-14	50%
Age 7-9	40%	Age 15+ years	30%
Age 10-19	20%		

[illegible]