



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES FINANCIERAS
Y ADMINISTRATIVAS**

**ESCUELA DE POST GRADO DE
ADMINISTRACIÓN**

**“LA GESTIÓN DE CALIDAD DE LAS POLITICAS
CREDITICIAS REDUCEN LA MOROSIDAD EN LA MICRO Y
PEQUEÑA EMPRESA, CASO BCP HUARAZ - 2014”.**

**TESIS PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE
MAESTRA EN ADMINISTRACIÓN**

AUTORA:

Bach. DIANA NIEVES ROSARIO GUERRERO

ASESOR:

Dr. JOSÉ GERMÁN LINARES CAZOLA

HUARAZ – PERÚ

2016

JURADO EVALUADOR

Ms. LUIS FERNANDO SANCHEZ VERA

Presidente

Dr. REINERIO ZACARIAS CENTURION MEDINA

Secretario

Mgtr. HECTOR ASENCION RIVERA PRIETO

Miembro

AGRADECIMIENTO

A
:

Dios, por guiar mis pasos, a mi familia por estar siempre a mi lado, mi hija Ariana, mi bebe Brianna, a ti esposo mío, Alcides por empujarme en todo momento y haberme apoyado hasta el final cumpliendo uno de mis sueños, y haciendo realidad mi desarrollo profesional. A la vez a ti madre mía, porque siempre tendré la seguridad de que caminas juntos a mí, a mis adorados hermanos Dalmira, Carolina y Brayan y a mi padre Nazario Rosario por haber estado siempre junto a mí.

DEDICATORIA

A mis dos hijas, Ariana y
Brianna, a mi amado esposo
Alcides y a mi madrecita linda.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene sustento en el incremento de la morosidad en el Banco de Crédito del Perú (BCP) sede Raymondi – Huaraz, específicamente en el sector Micro y Pequeña Empresa, por lo que la suscrita investigadora en el afán de determinar las causas que originan este incremento en la morosidad he revisado documentación diversa referente a este tema, encontrando que existe una serie de manuales y protocolos de políticas crediticias que aparentemente serian bastante minuciosos y rigurosos respecto al otorgamiento de créditos por lo que infiero que las causas de morosidad deben estar en la mala aplicación o en el desconocimiento de las políticas crediticias por parte de algunos funcionarios en el BCP.

En esta investigación nos enfocaremos exclusivamente a la labor que se realiza en las contralorías bancarias, es decir hacer una revisión en el sistema crediticio a fin de determinar el procedimiento que siguió cada funcionario para el otorgamiento de los créditos evaluando también si el protocolo de políticas crediticias fueron empleadas de forma correcta, así como si las evaluaciones de visitas de campo que realizan los funcionarios han sido cumplido tal cual señala el manual de créditos.

Con esta investigación se pretende finalmente llegar a establecer que el incremento de la morosidad en el BCP, oficina Raymondi – Huaraz, se debe al factor humano o a los servidores, aplicadores de los protocolos crediticios y no tanto a las políticas económicas que viene implantando el estado.

Palabras clave: Contralorías, Morosidad, Políticas Crediticias

ABSTRACT

This research work is carried out in view of the increase in debtor interest in the Bank of Credit of Perú, (BCP), specifically in the Micro and Small Enterprise sector, Which is why subscribed in the effort to determine the causes that cause this increase in I have reviewed various documentation related to this topic, finding that there is a series of manuals and protocols of credit policies that would seem to be quite meticulous and rigorous regarding the granting of credits, so I infer that the causes of debtor interest must be in bad application or in the ignorance of the credit politics by some officials in the BCP.

In this research we will focus exclusively on a review of the credit system in order to determine the procedure followed by each official for the granting of credits also evaluating if the credit politic protocol were used correctly and whether the evaluations of visit of field that the officials perform have been fulfilled as indicated in the loan manual.

This research aims to finally establish that the increase in delinquency in the BCP is due to the human factor or to the application servers of the credit protocols and not so much to the economic politics that the state has been implementing.

Key words: Contralor, Delinquency, Polítics Creditician.

CONTENIDO

	Pág.
Título de la tesis (Carátula)	i
Hoja de firma del jurado y asesor	ii
Agradecimiento	iii
Dedicatoria	iv
Resumen	v
Abstract	vi
Contenido (Índice)	vii
Índice de gráficos, tablas y cuadros	xi
I. Introducción	12
II. Marco teórico	16
1.1. Antecedentes.....	16
1.2. Definición de crédito.....	17
1.3. Definición de morosidad.....	17
1.4. Intermediación financiera.....	18
2. Ámbito de Aplicación de la Política Crediticia.....	19
3. Canal de Atención de las Solicitudes de Crédito.....	20
4. Perfil del Cliente.....	20
4.1. Posición Deudora BCP.....	20
4.2. Ventas Anuales.....	21
4.3. Tenencia de RUC.....	21
4.4. Antigüedad del Negocio.....	21
4.5. Tipo de persona.....	21
4.6. Edad.....	22
4.7. Clasificación BCP.....	23
4.8. Clasificación SBS.....	23
4.9. Viabilidad de evaluación de un cliente Pyme.....	23
4.10. Número de entidades financieras.....	23

4.11. Sectores restringidos, prohibidos y especiales.....	24
5. Productos a ofrecer.....	27
5.1. Financiamiento de Capital de Trabajo.....	28
5.1.1. Tarjeta Solución Negocios.....	28
5.1.2. Crédito Negocios en Cuotas (CN).....	33
5.1.3. CN Capital de Trabajo y CN Comercial Capital de Trabajo.....	33
5.1.4. CN Campaña Estacional y Campaña Puntual.....	33
5.1.5. Compra de Deuda Capital de Trabajo.....	35
5.2. Financiamiento de Activo Fijo.....	36
5.2.1. CN Activo Fijo y CN Comercial Activo Fijo.....	36
5.2.2. Compra de Deuda Activo Fijo.....	37
5.2.3. Leasing.....	38
5.2.4. Financiamiento de Proyectos Especiales	41
5.3. Financiamiento de Ventas.....	41
5.3.1. Crédito Negocios con Respaldo de Letras en Garantía.....	41
5.3.2. Línea de Descuento de Letras.....	43
5.4. Carta Fianza.....	44
5.5. Tarjeta Visa Empresarial.....	45
5.6. Crédito Multipropósito Pyme.....	46
5.7. Otros Productos para el segmento Pyme.....	47
6. Cálculo del monto destinado al crédito.....	47
6.1. Flujo de caja antes de deudas financieras.....	47
6.2. Apalancamiento (Deuda + Crédito / Patrimonio).....	48
6.3. Monto tope para financiamientos de Capital de Trabajo.....	48
6.3.1. TSN.....	48
6.3.2. Ampliación de línea TSN.....	48
7. Documentación Requerida.....	49
7.1. Detalle de Documentación Requerida.....	53
7.2. Consideraciones relacionadas con la documentación.....	57
7.3. Contenido del Expediente de Crédito.....	58
8. Política de Créditos.....	60
8.1. Visita de Campo.....	60

8.2. Posición Deudora.....	60
8.3. Garantías.....	61
8.3.1. Garantías Hipotecarias.....	61
8.3.2. Garantías Líquidas.....	65
8.3.3. Fianzas Solidarias.....	66
8.4. Autonomías.....	71
8.4.1. Autonomías para Visita de Campo.....	71
8.4.2. Establecimiento y Excepciones aplicables al CEM.....	71
8.5. Proceso de Evaluación.....	72
8.5.1. Análisis del Perfil y Antecedentes del cliente.....	72
8.5.2. Score PYME.....	75
8.5.3. Ratios Financieros.....	76
8.5.4. Verificación Domiciliaria del cliente y fiador.....	77
8.5.5. Requerimiento y Verificación Telefónica.....	78
8.5.6. Zonas Alejadas.....	79
8.5.7. Zonas Peligrosas.....	79
8.5.8. Riesgo Único y Grupo Económico.....	80
8.5.9. Clientes Altamente Formales.....	82
8.5.10. Clientes que cuentan con locales anexos.....	82
8.5.11. Cuota Presunta.....	82
8.5.12. Ingresos Complementarios.....	83
8.6. Manejo de Excepciones.....	83
9. Gerencia de Créditos.....	84
9.1. Proceso de Evaluación – I Etapa: Visitas de Observación.....	87
9.1.1. Evaluación Escrita.....	88
9.1.2. Proceso de Evaluación - Visitas de Aplicación	89
9.1.3. Etapa de Evaluación del Certificador	90

9.1.4. Criterios para el Mantenimiento de la autonomía de Visita	90
9.1.5. Indicador de Calidad de Colocación	91
9.1.6. Contraloría Regular	91
9.1.7. Examen de mantenimiento de autonomía de visita	92
10. Mediana y Pequeña Empresa	92
10.1. Tipos de mediana y pequeña empresa	94
10.2. Crecimiento de mediana y pequeña empresa	96
11. Hipótesis	98
11.1. Hipótesis General	98
11.2. Hipótesis Especifica	98
11.3. Variables	98
III. Metodología	99
3.1. Tipo y nivel de investigación	99
3.2. Diseño de la investigación	99
3.3. Población y muestra	99
3.4. Definición y operacionalización de las variables y los indicadores	99
3.5. Técnicas e instrumentos	100
3.6. Plan de análisis	100
3.7. Matriz de consistencia	100
IV. Resultados	102
4.1. Resultados - Interpretación	102
4.2. Análisis de resultados	102
V. Conclusiones	112
VI. Recomendaciones	113
VII. Referencias bibliográficas	114
VIII. Anexos	115

ÍNDICE DE GRÁFICOS, TABLAS Y CUADROS

	Pág.
Respecto al conocimiento de los documentos de gestión de las políticas crediticias	
Cuadro N° 1 y Gráfico N° 1:	110
Conocimiento sobre políticas crediticias	
Cuadro N° 2 y Gráfico N° 2:	111
Frecuencia de capacitaciones	
Cuadro N° 3 y Gráfico N° 3:	112
Frecuencia de aplicación	
Cuadro N° 4 y Gráfico N° 4:	113
Contraloría financiera	
Cuadro N° 5 y Gráfico N° 5:	114
Frecuencia de contralorías	
Cuadro N° 6 y Gráfico N° 6:	115
Separación de trabajadores	
Cuadro N° 7 y Gráfico N° 7:	116
Informes de contralorías	
Cuadro N° 8 y Gráfico N° 8:	117
Rigurosidad en monitoreo	
Cuadro N° 9 y Gráfico N° 9:	118
Incremento de morosidad	
Cuadro N° 10 y Gráfico N° 10:	119
Motivo de incremento de morosidad	

Introducción

En los últimos diez años hemos visto como las micro y pequeñas empresas ha venido tomando cierto protagonismo en la economía de nuestro país, a través del desarrollo concertado con las entidades financieras, tal es así que hemos visto emerger a pequeños empresarios y que ahora son uno de los principales aportantes de impuestos al estado y que poco a poco va mejorando la aportación a nuestro PBI nacional, empresarios emprendedores como los textileros de gamarra, pequeños comerciantes, entre otros. Para el surgimiento de los micro y pequeños empresarios, ha sido necesario la intervención de las entidades financieras, quienes mediante diversos mecanismos financieros y de crédito han ido introduciendo a estos pequeños empresarios en el círculo económico y financiero, ellos a través de la simplificación procedimental para acceder a créditos, la flexibilización en los requisitos, y la competitividad entre entidades financieras respecto a las tasas de interés.

Esta realidad respecto al manejo de créditos de las micro y pequeñas empresas, en el tiempo ha ido evidenciando un incremento en la morosidad, es por ello que los “Funcionarios de créditos Pyme” en el Banco de Crédito del Perú – filial Huaraz, se interesaron en realizar unos estudios enfocados a buscar cuales son los factores que a la fecha que vienen produciendo el incremento de morosidad en las entidades financieras y de manera específica en la entidad bancaria que laboro, enfocando la investigación en; Determinar la repercusión que tiene la gestión de calidad de las políticas crediticias en la morosidad en la micro y pequeña empresa, caso BCP – Huaraz, 2014”. Así también Establecer qué tan rigurosos son los

funcionarios Pyme en la aplicación de las políticas crediticias en la micro y pequeña empresa, caso BCP – Huaraz, 2014.

Considerando que si bien es cierto existen manuales y protocolos de políticas crediticias diseñadas por cada entidad financiera, pero las mismas no son aplicadas de forma rigurosa por muchos funcionarios, ello frecuentemente con la finalidad de llegar a las metas señaladas por los propios bancos que en muchos casos que son ajenos o lejanos a la propia realidad de cada ciudad.

Para poder llegar a establecer hipótesis claras respecto a la presente investigación, se ha considerado tener como metodología de investigación, la revisión de los files de créditos generados a los clientes, a fin de evaluar mediante los programas de evaluación de créditos creados por el banco como son los aplicativos llamados MACRO y MIC entre otros; procedimientos que fueron utilizados también muchas veces por el propio banco cuando realiza las contralorías (evaluación de créditos otorgados por los funcionarios) procedimiento con el que se podrá determinar si los datos introducidos a los respectivos programas cumplen cierta rigurosidad establecida en los manuales de políticas crediticias.

Respecto al material bibliográfico que se empleó en el presente trabajo de investigación son los manuales de políticas crediticias elaboradas por la propia entidad financiera así como los protocolos de contraloría financiera y los reglamentos de evaluación y créditos. Si bien es cierto no existe desarrollo doctrinario en este tema en específico, pero también la presente investigación desarrolló conceptos generales respecto a los créditos, así

como fueron evaluados antecedentes o fundamentos establecidos en los diferentes informes de contraloría que se ha realizado en el Banco de crédito del Perú en la ciudad de Huaraz y específicamente en la oficina de Antonio Raymondi. Por otro lado, también se desarrollaron propuestas como las planteadas por **Bloch Roberto, Granato Leonardo., (2007)**, en su estudio sobre **“Las PYMES y el acceso al crédito”**. En la que se vislumbra que, a pesar de la liberalización de los mercados financieros de la región, existe actualmente un significativo desajuste entre la demanda y la oferta de financiamiento a las Pymes. Este desajuste tuvo una tendencia a la baja en la primera mitad de los años 90 cuando la mayoría de los países de América Latina, incluido el nuestro, experimentaron un auge en el crédito al sector privado acompañando reformas de liberalización de sus sectores financieros y un crecimiento macroeconómico sostenido en la mayoría. También se tuvo en consideración lo planteado por **Chávez Morón (2010)**, en su tesis sobre **“La morosidad en el sistema Bancario Peruano”**, En la actualidad, el sistema bancario cuenta con mayores niveles de rentabilidad, eficiencia, productividad, liquidez y solvencia que el que se tenía diez años atrás, lo que ha permitido que el sistema se esté consolidando en un contexto macroeconómico más estable.

Las limitaciones que se encuentran en la presente investigación son básicamente en el tema doctrinario, ya como se señaló líneas arriba no hay mucho desarrollo doctrinal respecto al tema específico, procedimiento y evaluación crediticia en las micro y pequeñas empresas, así mismo se han revisado en las bibliotecas especializadas de pre y post grado tanto en la

ULADECH y UNASAM, en la ciudad de Huaraz, respecto a tesis que versen sobre evaluaciones crediticias, créditos, incremento de morosidad, entre otros temas afines, que hayan sido desarrollados en nuestro medio, no se han encontrado material respecto a este tema, solo de forma tangencial se ha encontrado tesis que, evalúan el incremento de las mypes en el Perú, así como su importancia en el desarrollo económico en el Perú. Por lo que el presente trabajo de investigación es genuino en su origen, y por ende será de gran aporte a posteriores investigaciones respecto al tema específico de incremento de morosidad, viabilidad respecto a los créditos en las micro y pequeñas empresas, así como el uso correcto de políticas crediticias. Finalmente, también la presente investigación aporta a que en las entidades financieras adecuen cada vez mejor sus manuales y guías de procedimiento de aplicación en sus políticas crediticias, ya que estas muchas veces son muy ajenas a la realidad socioeconómica e idiosincrasia de nuestros pueblos.

II. Marco Teórico

1.- Antecedentes:

Bloch Roberto, Granato Leonardo., (2007), en su estudio sobre “**Las PYMES y el acceso al crédito**”. A pesar de la liberalización de los mercados financieros de la región, existe actualmente un significativo desajuste entre la demanda y la oferta de financiamiento a las Pymes. Este desajuste tuvo una tendencia a la baja en la primera mitad de los años 90 cuando la mayoría de los países de América Latina, incluido el nuestro, experimentaron un auge en el crédito al sector privado acompañando reformas de liberalización de sus sectores financieros y un crecimiento macroeconómico sostenido en la mayoría.

Conclusiones: en el presente trabajo se establecieron mecanismos de manejo entre la oferta y la demanda en el financiamiento de las Pymes estableciéndose con ello manuales y guías para créditos en Pymes.

Recomendaciones: En el estudio se recomendó la creación de manuales o procedimientos para el manejo de créditos en Pymes.

Chávez Moron (2010), en su tesis sobre “**La morosidad en el sistema Bancario Peruano**”, En la actualidad, el sistema bancario cuenta con mayores niveles de rentabilidad, eficiencia, productividad, liquidez y solvencia que el que se tenía diez años atrás, lo que ha permitido que el sistema se esté consolidando en un contexto macroeconómico más estable. El objetivo de esta investigación es identificar las variables que afectan el nivel de morosidad del sistema bancario, mediante la evaluación del

impacto de las variables de carácter agregado o macroeconómico y de aquellas relacionadas con la gestión de cada entidad financiera.

Conclusiones: La principal conclusión a la que se arriba con esta investigación es de analizar la rentabilidad de las entidades financieras al ser comparadas en un tiempo atrás.

Recomendaciones: Mejorar las políticas crediticias enfocado a documentos de gestión para el mejor manejo de los créditos en Pymes que es uno de los ejes financieros en evolución.

1.1.- Definición de crédito:

El origen etimológico de la palabra crédito nos remonta al latín *credium*, que significa “cosa confiada”. Por lo tanto, la noción de crédito aparece vinculada con tener confianza.

Burgos (2010) señala:” un crédito es una cantidad de dinero que se le debe a una entidad (por ejemplo, un banco) o a una persona. En otro sentido, el término crédito se utiliza como sinónimo de autoridad, fama o reputación” (pag42).

En la historia el crédito ha tenido su evolución en el tiempo tal es así que los griego y romanos empezaron el comercio con el trueque y posteriormente cuando ya se conoció el dinero se fueron creando los primeros indicios de crédito, encontrándose su mayor auge en el continente asiático y en el medio oriente.

1.2.- Definición de morosidad:

En términos generales la morosidad es la cualidad del moroso, la situación jurídica en la que un obligado se encuentra en mora, siendo esta el retraso en el

cumplimiento de una obligación, de cualquier clase que esta sea, aunque suele identificarse principalmente con la demora en el pago de una deuda exigible.

Burgos (2010) refiere “La morosidad lleva consigo el pago de una tasa la misma que se denomina tasa de morosidad y esta se obtiene dividiendo los activos en mora sobre el total de la operación de activo de la entidad” (pag48)

Los conceptos de morosidad se hicieron conocidos siglos posteriores con la creación de los bancos y el desarrollo del comercio, para que este panorama se desarrolle se tomó en cuenta mucho el valor de la moneda, así como se tuvo mayor desarrollo en la economía como ciencia.

1.3.- Intermediación Financiera:

El Sistema Económico se ha caracterizado por la utilización de la moneda como medio de pago; existen agentes económicos deseosos de activos líquidos para cubrir sus brechas deficitarias, pero a la vez existen agentes económicos que tienen saldos favorables de estos activos que buscan réditos, a veces especulativos, a través de su colocación.

Entre los primeros se encuentran mayormente las empresas que necesitan capital para emprender sus programas de inversión o utilizarlos como capital de trabajo, dentro de los segundos, se encuentra el público, el gobierno y los otros agentes económicos que poseen saldos favorables en su movimiento de cuentas.

Pero como la transacción financiera, entre los agentes deficitarios y superativos sería muy costosa, por la dificultad que encontrarían por encontrarse en un mercado definido; es que aparecen los intermedios financieros, como los bancos, que dentro del sistema van a actuar como captadores de los agentes superativos y colocadores de los agentes

deficitarios, estos intermediarios financieros; pudiendo ser bancos como no bancos, que conglomeradamente configuran el sistema monetario o colocadores de capitales de corto plazo; están regidos por normatividades emanadas del Gobierno Central como la Ley de Bancos, cuyo cumplimiento debe ser vigilado por la Superintendencia de Banca y Seguros. *Organismo de control cuya función se encuadra en el monitoreo de las cuentas de los Estados Financieros de los intermediarios financieros y; como forma de proteger los intereses de la comunidad ahorrista. (Rona,2016, Pag.103)*

La importancia de los intermediarios financieros radica, en que estas organizaciones movilizan capitales que son utilizados por las organizaciones empresariales que actúan en el sector real; para financiar sus ampliaciones de planta; para reconvertirse tecnológicamente, así mismo para lubricar el proceso productivo; cuyos efectos directos, como colaterales se van a reflejar en el grado de competitividad que logran en el mercado doméstico como el de ultramar. Por cierto, este último objetivo estratégico, no solo dependerá del monto de capital de inversión y de la calidad de su utilización, sino también es necesario la confluencia de factores inherentes a la actividad misma de los negocios, tales como la calidad de las políticas, estrategias como tácticas empresariales, que como es obvio deben ser de las más óptimas, eficacia para enfrentar los retos de los mercados globalizados. En el gráfico que se expone a continuación expone muy bien la ubicación de los intermediarios financieros.

2.- Ámbito de Aplicación de la Política Crediticia

Lo indicado en la Política Crediticia aplica para todos los clientes segmentados como Q1N que son atendidos por el canal de evaluación PYME y LMP.

3.- Canal de Atención de las Solicitudes de Crédito

En el siguiente cuadro se presenta los canales de atención correspondientes:

Segmento	Tipo de cliente	Posición deudora BCP (incluyendo crédito a otorgar)	Canal de atención	
Q1N	Con comportamiento	Hasta S/ 1.2MM	PYME	LMP ¹
		> S/ 1.2MM	LMN	LMN
	Sin comportamiento	Hasta S/ 750M	PYME	LMP ¹
		> S/ 750M	LMN	LMN

- Los clientes nuevos que tengan ventas anuales mayores a USD 500 mil o tengan deudas en la SBS mayores a S/ 700 mil serán atendidos por LMN.
- Los Clientes C1N no serán atendidos por canal Pyme o Línea Múltiple Pyme (LMP).

4.- Perfil del Cliente

1. 4.1.- Posición Deudora BCP

Hasta S/ 1.2MM, incluyendo el crédito a otorgar, en caso de ser un cliente con comportamiento. (En caso el cliente desee un producto de la banca comercial y su posición deudora no supere los S/ 1.2MM, este será atendido por el canal de créditos comerciales Pyme (LMP).

Hasta S/ 750M, incluyendo el crédito a otorgar, en caso de ser un cliente sin comportamiento. (Se entiende como cliente sin comportamiento a aquel cliente

1

que no ha tenido operaciones de activo o pasivo con el BCP, o que han mantenido saldo de activo (incluye deuda Pyme, consumo, hipotecaria, comercial) o pasivo positivo en soles o dólares con el BCP durante 9 o menos meses en el año previo a la solicitud.)

2. 4.2.- Ventas Anuales

Mínimas de S/ 120M reales.

3. 4.3.- Tenencia de RUC

Para clientes con posición deudora BCP de hasta S/750M:

Se podrán atender a clientes con y sin RUC.

Para clientes con posición deudora BCP entre S/750M y S/1.2MM:

Sólo se podrán atender a clientes con RUC.

4. 4.4.- Antigüedad del Negocio

Se atenderá a clientes que cuenten como mínimo con 12 meses de experiencia en el negocio, sin tomar en consideración su situación de formalidad para acreditarla.

Consideraciones:

✓ Para clientes sin RUC:

Se deberá constatar durante la visita de campo que el inicio de operaciones sea como mínimo hace 12 meses.

✓ **Para clientes con RUC:**

La antigüedad del negocio se deberá verificar preferentemente con el RUC, considerando la fecha de inicio de actividades.

En el caso que un negocio cambie de PN a PJ, se considerará la antigüedad del negocio de la primera en la medida que se mantengan las condiciones de propiedad, gestión, giro del negocio, ubicación entre otros.

Se debe tener en cuenta el siguiente cuadro para atender adecuadamente al cliente según su antigüedad en el negocio.

Experiencia en el negocio	Productos	Monto a Financiar
Entre 12 y 24 meses	TSN / CN CT	Solo se otorgarán montos entre S/ 20 mil y S/ 30 mil, o su equivalente en dólares
Mayor a 24 meses	Todos	Depende del producto

5. 4.5.- Tipo de persona

Se atiende a personas naturales con negocio (PNN) y a personas jurídicas (PJ). (En el caso de instituciones educativas, solo podrán ser atendidas aquellas constituidas como PJ).

6. 4.6.- Edad

Para clientes con composición deudora BCP de hasta S/750M:

· Entre 21 y 70 años. (Para los clientes fuera del rango superior de edad, verificar las condiciones de la póliza del seguro de desgravamen).

Para clientes con composición deudora BCP entre S/750M y S/1.2MM:

· Entre 25 y 70 años. (Para los clientes fuera del rango superior de edad, verificar las condiciones de la póliza del seguro de desgravamen).

7. 4.7.- Clasificación BCP

Titular y Relacionados: Últimos dos meses con clasificación 100% Normal.

8. 4.8.- Clasificación SBS

Titular y Relacionados: Últimos dos meses con clasificación entre 95% y 100% Normal.

9. 4.9.- Viabilidad de evaluación de un cliente Pyme

Sólo podrán ser evaluadas aquellas solicitudes en las que el correo de respuesta del filtro MAER del cliente tenga como Decisión Final: Cliente sin observaciones. Esto significa que tanto el titular como los relacionados cumplan con los filtros crediticios que correspondan.

10. 4.10.- Número de entidades financieras

Se considera dentro del número de entidades financieras a aquellas donde el cliente tenga deudas o líneas de crédito reportadas. (Se debe de considerar sólo a las entidades financieras que son supervisadas por la SBS).

- Máximo 5 o 4 entidades financieras, incluyendo al BCP, de acuerdo a lo indicado en la ventana “Evaluación de la Solicitud” del modelado financiero.
- Para clientes PNN, solo se consideran las deudas o líneas de crédito del titular y se deberá considerar dentro del número de entidades financieras a aquellas donde el cliente tenga líneas de crédito o deudas de consumo e hipotecario.
- Para clientes PJ, solo se consideran las deudas o líneas de crédito de la empresa.

11. 4.II.- Sectores restringidos, prohibidos y especiales

Sectores Restringidos:

- **Para clientes con posición deudora BCP de hasta S/ 750M:**
 - Sólo se atenderán a clientes pertenecientes a sectores restringidos que cumplan el filtro de Score Mínimo, el cual se obtendrá luego de correr el modelado financiero y se visualizará en la ventana “Evaluación de la Solicitud” de dicho aplicativo.
 - La atención de clientes sin comportamiento. (Nota: Se entiende como cliente sin comportamiento a aquel cliente que no ha tenido operaciones de activo o pasivo con el BCP, o que han mantenido saldo de activo (incluye deuda Pyme, consumo, hipotecaria, comercial) o pasivo positivo en soles o dólares con el BCP durante 9 o menos meses en el año previo a la solicitud). pertenecientes a sectores

restringidos requiere ser aprobada por la instancia superior en autonomía crediticia. En la ventana “Evaluación de la Solicitud” del modelado financiero, se indicará si la operación requiere o no solicitar la excepción correspondiente a Créditos.

- Los giros mostrados a continuación, deben ser considerados como sectores restringidos:
 - Acopiadores de granos, madera y mineral
 - Actividades de extracción
 - Agentes de aduanas
 - Agencias de viajes
 - Constructores de obras civiles e infraestructura
 - Dotación de personal (cooperativas de trabajo, “services”)
 - Minería Informal (extracción y comercialización)
 - Negocios sin punto fijo de venta y/o punto fijo de operación, que no pertenezcan a sectores restringidos.
 - Negocios ubicados en: galerías o ferias comerciales, sin autorización municipal o en litigio, que no pertenezcan a sectores restringidos.
 - Pesca extractiva, ganadería y avícola
 - Transporte interprovincial de pasajeros

· **Para clientes con posición deudora BCP entre S/ 750M y S/**

1.2MM:

- No se atienden vía el canal Pyme. Deben ser derivados a LMN para su atención.

Sectores Prohibidos:

- No se atienden. No se dan excepciones para su atención.
- Los giros mostrados a continuación, deben ser considerados como sectores prohibidos:
 - Agricultura (siembra y cosecha)
 - Ambulantes
 - Asociaciones y cooperativas
 - Fabricación y comercialización de armas o explosivos, pirotecnia
 - Juegos de azar, casinos y casas de cambio
 - Negocios que atenten contra la propiedad intelectual
 - Negocios que atenten contra la moral y las buenas costumbres
 - Negocios sin punto fijo de venta y/o punto de operación, que pertenezcan a sectores restringidos
 - Negocios ubicados en: galerías o ferias comerciales, sin autorización municipal o en litigio, que pertenezcan a sectores restringidos

- Sucesiones
- Transporte público urbano de pasajeros (incluye servicio de taxis)

Sectores Especiales:

- No se atienden en el segmento Pequeña Empresa.
- Son atendidos por el Área de Créditos Centralizados de la División de Créditos.
- Los giros mostrados a continuación, deben ser considerados como sectores especiales:
 - Agroindustria
 - Inmobiliaria

5.- Productos a ofrecer

○ **Moneda:**

Nuevos Soles o Dólares, de acuerdo a lo indicado en la ventana “Evaluación de la Solicitud” del modelado financiero.

Se debe tomar en cuenta que el financiamiento debe ser principalmente en Nuevos Soles, salvo que el cliente tenga como moneda principal de sus transacciones al dólar (a pesar de cumplirse esta última condición, el modelado financiero indicará si es viable atender al cliente con financiamientos en dólares). En caso se requiera financiar al cliente en dólares, y la moneda principal no sea el dólar, se requerirá la opinión

favorable del Gerente de Agencia. El Analista de Créditos BM Pyme debe validar que para estas operaciones se cuente con dicha opinión favorable, la cual debe adjuntarse en la sección de observaciones del Módulo Integrado de Créditos (MIC). No se requerirá dicha opinión en la medida que el producto sea Leasing.

○ **Monto mínimo a otorgar:**

Para clientes con antigüedad de negocio entre 12 y 24 meses, el monto mínimo a otorgar será de S/ 20,000 o su equivalente en dólares.

Para clientes con antigüedad de negocio mayor a 24 meses, el monto mínimo a otorgar será de S/ 5,000 o su equivalente en dólares.

Este tope mínimo es para solicitudes presentadas en una misma fecha. Es decir, si el cliente solicita un solo producto, el monto mínimo que se aprobará deberá ser de S/ 5,000. Si el cliente presenta dos solicitudes al mismo tiempo, la suma de los montos aprobados deberá ser de S/ 5,000 como mínimo.

12. 5.1.- Financiamiento de Capital de Trabajo

13. 5.1.1.-Tarjeta Solución Negocios

Determinación de la Línea de Crédito	La determinación de la línea de crédito estará en función a la tasa, el flujo de caja neto y el modelo de aprobación y determinación del monto a otorgar.
Moneda	Nuevos Soles
Monto mínimo	S/ 15,000

Monto máximo	Para clientes con posición deudora BCP de hasta S/ 750M				
	Perfil del Cliente				Monto Máximo
	Sector	Ventas Mensuales	Ubicación del cliente	Tipo de persona	
	Comercio	Hasta S/ 70M	Lima	Natural	S/ 175,000
				Jurídica	S/ 175,000
Provincia			Natural	S/ 175,000	
			Jurídica	S/ 175,000	
Mayores a S/ 70M		Lima	Natural	S/ 230,000	
			Jurídica	S/ 230,000	
		Provincia	Natural	S/ 230,000	
			Jurídica	S/ 230,000	
Industria	Hasta S/ 70M	Lima	Natural	S/ 175,000	
			Jurídica	S/ 175,000	
		Provincia	Natural	S/ 175,000	
			Jurídica	S/ 175,000	
	Mayores a S/ 70M	Lima	Natural	S/ 175,000	
			Jurídica	S/ 230,000	
		Provincia	Natural	S/ 175,000	
			Jurídica	S/ 230,000	
Servicio	Todos	Todos	Todos	S/ 90,000	
Para clientes con posición deudora BCP entre S/ 750M y S/ 1.2MM					
Comercio	Todos	Todos	Todos	S/ 230,000	
Industria	Todos	Todos	Todos	S/ 230,000	
Servicio	Todos	Todos	Todos	S/ 90,000	
Plazos	18 ó 24 meses, de acuerdo a lo indicado en la ventana “Evaluación de la Solicitud” del modelado financiero				
Periodo de Gracia	No se contempla periodo de gracia				
Garantías	Ver capítulo de garantías				

Consideraciones	Para clientes con posición deudora BCP entre S/ 750M y S/ 1.2MM: Si el monto de la línea de la TSN se encuentra entre S/ 175M y S/ 230M, deberá realizarse una revisión anual a la línea otorgada.
Tasas	Ver Tasas y Tarifas vigentes

Bloqueos Aplicables

Con línea no Revolvente (Bloqueo H)

- Cuando se decida aprobar créditos de capital de trabajo en nuevos soles con alguna de las siguientes causales de excepción, podrá aprobarse el crédito vía la Tarjeta Solución Negocios (con bloqueo H):
 1. Clientes que se encuentren en zonas alejadas.
 2. Rango de edad, clientes con más de 70 años edad fuera de perfil atendidos por excepción.
 3. Clientes con clasificación SBS mayor a 95%-100% Normal (últimos dos meses) con documentación que sustente la cancelación correcta de la deuda.
 4. Cuando el modelado financiero lo indique en la ventana “Evaluación de la Solicitud” de dicho aplicativo
 5. Si se presentara algún otro motivo excepcional que haga necesario que la TSN deba aplicarse con bloqueo H, el Ejecutivo de Negocios BPE deberá consultar con el Analista de Créditos BM Pyme y de allí informar al cliente de ello.

· **El bloqueo H se utilizará de la siguiente manera:**

- La tarjeta en estos casos deberá aprobarse en MIC con la marca relacionada al bloqueo H por el Analista de Créditos BM Pyme o por el Ejecutivo de Negocios BPE. La marca se debe hacer en el campo que muestra la pregunta ¿Cuenta con bloqueo? En la pantalla “Datos para la aprobación”.
- Una vez aprobado, el sistema Visión Plus va a esperar como máximo un total de 45 días para que el cliente haga el retiro de todo su disponible.
- Luego de esa fecha, la tarjeta se bloqueará en forma automática en el sistema (con bloqueo H), no permitiendo nuevos retiros por parte del cliente y se quedará así hasta que se decida su desbloqueo en forma manual por parte del Ejecutivo de Negocios BPE.

· **Bloqueo Temporal T**

- El bloqueo T se caracteriza por ser un bloqueo temporal que no permitirá al cliente utilizar su tarjeta para realizar nuevas disposiciones de efectivo.
- Se aplicará cuando se den situaciones de riesgo que deban controlarse momentáneamente, como, por ejemplo:
 1. Desastres o circunstancias que originen o puedan originar el cierre del negocio.

2. Implicancias internas o externas que afecten el negocio.
3. A solicitud del cliente o fiador o relacionados al crédito.
4. Otros que se crea conveniente.

Condiciones para Ampliaciones de Línea para TSN

Las ampliaciones del monto del préstamo se basan en la evaluación de la capacidad de pago y en las políticas crediticias. Proceden considerando lo siguiente:

AMPLIACIÓN DE LÍNEAS DE CRÉDITO
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Para clientes con antigüedad de negocio entre 12 y 24 meses, a los cuales se les haya brindado una TSN, ésta podrá ser ampliada como máximo hasta S/ 30M, siempre y cuando se cumplan las demás condiciones definidas para ampliación de líneas de crédito. ✓ Se podrá solicitar la ampliación en cualquier momento que el cliente lo desee después de 6 meses de emitida la tarjeta, siempre y cuando se tengan al menos 6 meses de uso y en la medida que se encuentre dentro de la capacidad de pago del cliente. ✓ Se deberá usar el Modelo Financiero (Macro) de Ampliaciones. ✓ El monto de la ampliación estará determinada por el Monto Óptimo a Ampliar. ✓ El cliente no debe haber incurrido en atrasos > 30 días en los últimos 6 meses. ✓ Se podrá ampliar la línea en una tarjeta con bloqueo H, pero debe mantenerse dicho bloqueo luego de la ampliación.

Condiciones para Modificación de Plazo de TSN

La modificación de los plazos de crédito se basa en la evaluación de la capacidad de pago. Procede considerando lo siguiente:

AMPLIACIÓN / REDUCCIÓN DE PLAZOS DE LÍNEAS DE CRÉDITO
<ul style="list-style-type: none"> ✓ El cliente no debe haber incurrido en atrasos > 30 días en los últimos 6 meses. ✓ La tarjeta debe tener más de 6 meses de emitida

- El Ejecutivo de Negocios BPE debe solicitar conformidad al Sub Gerente de Créditos Pyme Centralizado, por correo, solo para los casos de reducción de plazo.
 - Para el caso de ampliación de plazo no es necesario conformidad, siempre y cuando se mantengan las otras condiciones del crédito y se cumplan las demás condiciones de la Política Crediticia.
 - Se podrá modificar el plazo de una tarjeta con bloqueo H, pero debe mantenerse dicho bloqueo luego de la modificación.
- Nota:** Tener en cuenta que las modificaciones de plazo o de tasa en la TSN se aplican en el cálculo de cuota y se harán efectivas cuando el cliente haya realizado un nuevo retiro o disposición de efectivo.

14. 5.1.2.- Crédito Negocios en Cuotas (CN)

Son créditos cancelatorios no revolventes que se abonan en una cuenta de ahorros o cuenta corriente y que permite el pago de cuotas en forma estructurada (cuotas fijas iguales).

15. 5.1.3.- CN Capital de Trabajo y CN Comercial Capital de Trabajo

Moneda	Nuevos Soles y Dólares
Montos	Mínimo: USD 5,000 ó S/ 15,000 Máximo: USD 400,000 ó S/ 1'200,000
Plazo	18 ó 24 meses, de acuerdo a lo indicado en la ventana "Evaluación de la Solicitud" del modelado financiero
Periodo de Gracia	No se contempla periodo de gracia
Desembolso	La fecha de desembolso es la fecha de aprobación. Se efectúa en una cuenta de ahorros / corriente si es PN o PJ.
Tasas	Ver Tasas y Tarifas vigentes

16.

17. 5.1.4.- CN Campaña Estacional y Campaña Puntual

Finalidad	Atender los requerimientos financieros de los clientes para afrontar campañas estacionales o necesidades específicas imprevistas.
Moneda	Nuevos Soles y Dólares
Montos	Mínimo: S/ 1,500 ó USD 500
Condiciones	<ul style="list-style-type: none">· Se paga hasta en dos cuotas y tiene hasta dos meses de periodo de gracia. Tener en cuenta que los intereses generados durante el periodo de gracia se capitalizan al principal al término de los días de gracia.· Está dirigido a los clientes que no hayan tenido mora mayor a 30 días en los últimos 6 meses en el BCP

Tipos de Campañas	<p>Se tiene 2 modalidades:</p> <p>1) <u>Campañas estacionales:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> · Escolar / Día de la Madre / Fiestas Patrias / Navidad · Los montos máximos para estos créditos son hasta el 50% del crédito capital de trabajo. · En caso el cliente requiera un monto mayor al porcentaje anteriormente mencionado, se podrá solicitar excepción. · Estas campañas cuentan con una política crediticia específica comunicada oportunamente por las Áreas de Banca Pyme y Riesgos Pyme. <p>2) <u>Campañas Puntuales:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> · Bajo esta campaña se incluyen créditos para financiar incremento de ventas no previstos o de coyuntura, como por ejemplo obtención de un pedido extraordinario o que siempre originen una venta puntual mayor no prevista, eventos especiales que dinamizan la economía de una determinada región (por ejemplo fiestas regionales). · Se deberá sustentar el requerimiento de la campaña solicitada. · El monto a financiar se evalúa caso por caso y no deberá ser mayor al 50% de la línea de la tarjeta o monto promedio de créditos negocio Capital de Trabajo manejados por el cliente en el BCP. En caso el cliente requiera un monto mayor al porcentaje anteriormente mencionado, se podrá solicitar excepción. · En caso el cliente cuente con una campaña estacional vigente, no podrá ser atendido con una campaña puntual. · En el caso de Campañas Puntuales, las condiciones de Política Crediticia (apalancamiento, número de entidades y monto libre de garantías) serán mostradas en el aplicativo “Excel de Campañas”, disponible en Enciclopedia.
Garantías	Ver sección de garantías
Tasas	Ver Tasas y Tarifas vigentes

18. 5.1.5.- Compra de Deuda Capital de Trabajo

- Esta modalidad de Crédito comprende el traslado de montos de préstamo desde alguna otra institución financiera, con el consentimiento expreso del cliente.
- El monto a comprar corresponde al monto original del crédito otorgado por la otra institución o al saldo deudor al momento de presentar la solicitud.

Definición	<ul style="list-style-type: none"> · Esta modalidad de Crédito comprende el traslado de montos de préstamo desde alguna otra institución financiera, con el consentimiento expreso del cliente. · El monto a comprar corresponde al monto original del crédito otorgado por la otra institución o al saldo deudor al momento de presentar la solicitud.
-------------------	---

Moneda	Nuevos Soles y Dólares
Montos	Mínimo: S/ 15,000 ó USD 5,000 Máximo: S/ 1'200,000 ó USD 400,000
Productos a ofrecer	<ul style="list-style-type: none"> · Hasta el monto máximo definido por perfil del cliente (S/ 230M, S/ 175M o S/ 90M) vía la TSN. · Hasta S/ 1.2MM o USD 400M vía CN Capital de Trabajo
Condiciones	<ul style="list-style-type: none"> · Deberán ser ingresados como “Créditos Nuevos”. · Cuando la deuda a comprar sea sin garantías, se exigirá que el monto a comprar sea como mínimo S/ 15,000 por operación. Dicho monto puede incluir deudas de varias entidades financieras que totalicen o superen el importe señalado. · No se podrá comprar deuda de créditos de consumo o hipotecarios para vivienda. · Es obligatorio que el Ejecutivo de Negocios BPE realice el envío del voucher de compra de deuda al Archivo Productos Personales, en un plazo máximo a ser recibido en Archivo de 15 días calendario desde la toma de Firmas
Aprobación de monto adicional	<ul style="list-style-type: none"> · Solo en el caso de financiamientos con plazos menores o iguales a 24 meses se podrá otorgar un monto adicional al monto trasladado como compra de deuda, en la medida que la capacidad de pago del cliente justifique el monto a aprobar. · En los casos de traslado de garantía hipotecaria, se aprobará un porcentaje adicional al monto de la deuda a comprar que permita cubrir los costos que implique el traslado de la deuda (tasación, gastos notariales, etc.)
Plazos	<ul style="list-style-type: none"> · No podrán comprarse créditos con plazo original menor a 6 meses. · Se buscará respetar los plazos vigentes que tenga el cliente con la otra entidad financiera, considerando que éstos no pueden superar el plazo máximo que le corresponde al cliente para la operación, el cual será mostrado en la ventana “Evaluación de la Solicitud” del modelado financiero. Si el plazo a considerar no forma parte de los plazos habilitados en el producto, se elegirá el plazo inmediato superior.
Garantías	Ver sección de garantías.
Tasas	Ver Tasas y Tarifas vigentes

19.

20. 5.2.- *Financiamiento de Activo Fijo*

5.2.1.- *CN Activo Fijo y CN Comercial Activo Fijo*

Dentro de los financiamientos de activo fijo se identifican dos modalidades que están en función al destino del crédito.

- Financiamiento de Bienes Muebles: considera financiamiento dirigido a la compra de máquinas, unidades de transporte para el negocio, equipo, etc. Estos bienes muebles podrán tener la condición de nuevo o usado.
- Financiamiento de Bienes Inmuebles: considera financiamiento dirigido a la compra o ampliación de locales comerciales. Se entiende que los inmuebles están destinados al negocio cuando al menos el 60% del mismo está destinado para este fin.

Características de ambas modalidades de crédito:

Monto a financiar	Hasta USD 15,000	100%
	Desde USD 15,001 a USD 30,000	90%
	Mayor a USD 30,000	80%
Moneda	Nuevos Soles y Dólares	
Montos	Mínimo: S/ 40,000	Mínimo: USD 13,333
	Máximo: S/ 1'200,000	Máximo: USD 400,000
Plazo	<u>Financiamiento de bienes muebles</u> : Hasta 60, 48 ó 36 meses, de acuerdo a lo indicado en la ventana "Evaluación de la Solicitud" del modelado financiero.	

	<p><u>Financiamiento de bienes inmuebles:</u></p> <p>Hasta 144, 120, 96 ó 72 meses, de acuerdo a lo indicado en la ventana “Evaluación de la Solicitud” del modelado financiero.</p> <ul style="list-style-type: none"> Periodo de gracia hasta 2 meses
Consideraciones	<ul style="list-style-type: none"> Activo Fijo Inmueble: En caso el cliente requiera financiar la compra de un bien inmueble y además construir o remodelar ese mismo bien, se podrá generar una única operación crediticia. No aplica para AFI ya desembolsados. Activo Fijo Mueble: En caso el cliente requiera financiar la compra de dos o más bienes muebles, podrá hacerlo a través de una única operación crediticia.
Tasas	Ver Tasas y Tarifas vigentes

5.2.2.- Compra de Deuda Activo Fijo

Definición	<p>Esta modalidad de Crédito comprende el traslado de los montos de préstamo desde alguna otra institución financiera con el consentimiento expreso del cliente.</p> <p>El monto a comprar corresponde al saldo del crédito al momento de presentar la solicitud. Se podrá aprobar con el mismo número de cuotas originales e pago que tenía el cliente en el crédito migrado.</p>
Moneda	Nuevos Soles y Dólares
Montos	<p>Mínimo: S/ 40,000 ó USD 13,333</p> <p>Máximo: S/ 1'200,000 ó USD 400,000</p>

Condiciones	<ul style="list-style-type: none"> · Deberán ser ingresados como “Créditos Nuevos”. · Cuando la deuda a comprar sea sin garantías, se exigirá que el monto a comprar sea como mínimo S/ 40,000 por operación. · Se podrá considerar como parte de la compra de deuda el financiamiento de los gastos de constitución de garantías y notariales. · Sólo se atenderá con el producto Crédito Negocios (CN) · No se podrá comprar deuda de créditos de consumo o hipotecarios para vivienda. · Cualquier financiamiento adicional deberá atenderse con un crédito en paralelo · La Compra de Deuda de dos o más activos fijos deberá ser tratada mediante créditos independientes. · Es obligatorio que el Ejecutivo de Negocios BPE realice el envío del voucher de compra de deuda al Archivo Productos Personales, en un plazo máximo a ser recibido en Archivo de 15 días calendario desde la toma de Firmas. · En los casos de traslado de garantía hipotecaria, se aprobará un porcentaje adicional al monto de la deuda a comprar que permita cubrir los costos que implique el traslado de la deuda (tasación, gastos notariales, etc.)
Plazos	<p>Se buscará respetar los plazos vigentes que tenga el cliente con la otra entidad financiera, considerando que éstos no pueden superar el plazo máximo que le corresponde al cliente para la operación, el cual será mostrado en la ventana “Evaluación de la Solicitud” del modelado financiero.</p> <p>Si el plazo a considerar no forma parte de los plazos habilitados en el producto, se elegirá el plazo inmediato superior.</p>
Garantías	Ver capítulo de garantías.
Tasas	Ver Tasas y Tarifas vigentes

5.2.3.- Leasing

Definición	<ul style="list-style-type: none"> · Es un producto de mediano plazo que permite canalizar el financiamiento de inversiones en activos fijos. · Consiste en la compra, por parte del BCP según instrucciones del cliente, de un activo para arrendárselo al cliente, contando éste con una opción de compra previamente acordada al final del cronograma de pagos. · Para que el cliente pueda acceder a este producto deberá tener necesariamente una posición deudora mayor o igual a S/ 200M sin incluir el nuevo crédito a financiar vía leasing.
Moneda	· Nuevos soles y Dólares

Montos	<p>Se entiende como monto de financiamiento al valor de venta del bien menos la cuota inicial, el cual puede incluir el valor del seguro en caso fuera financiado por el BCP.</p> <ul style="list-style-type: none"> · Mínimo: USD 70,000 ó S/ 210,000 · Máximo: USD 400,000 ó S/ 1'200,000 <p>En la cuota se podrá incluir o no el seguro que dará cobertura al activo por toda la vigencia del crédito. En caso de elegir el cliente el seguro financiado deberá autorizarlo en la solicitud (equivalente a carta solicitud). De no ser así, deberá traer el seguro que cumpla con lo requerido por BCP.</p>
% de Monto a financiar respecto al valor de venta y a la posición en Leasing	<p>El porcentaje de monto a financiar de la nueva operación estará en función al rango de la posición deudora en Leasing.</p> <p>Hasta USD 20,000 100%</p> <p>Desde USD 20,001 a USD 100,000..... 80%</p> <p>Mayor a USD 100,000 70%</p> <p>Para bienes usados el monto máximo a financiar es 50%.</p>
Plazos	<p><u>Financiamiento de bienes muebles:</u></p> <p>Hasta 60, 48 ó 36 meses, de acuerdo a lo indicado en la ventana “Evaluación de la Solicitud” del modelado financiero.</p> <p>En el caso de equipos de cómputo (hardware), el plazo máximo será de 25 meses.</p> <p><u>Financiamiento de bienes inmuebles:</u></p> <p>Hasta 96 ó 72 meses, de acuerdo a lo indicado en la ventana “Evaluación de la Solicitud” del modelado financiero.</p>
Periodo de gracia	Según evaluación y como máximo hasta 6 meses.
Forma de pago	Cuotas mensuales
Garantías	<p><u>Financiamiento de bienes muebles:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> · Para plazos de hasta 24 meses: Ver sección de garantías · Para plazos mayores a 24 meses: Se requerirá garantías hipotecarias como mínimo por el 100% del monto desembolsado. <p><u>Financiamiento de bienes inmuebles:</u></p> <p>Se considera que la garantía está dada por el valor de realización del mismo bien.</p>

Tio aux del producto en consist	<ul style="list-style-type: none"> · AFI · No será necesario tener línea en CONSIST a menos que el cliente tenga la marca de segmentación C1N.
Sobre el bien a financiar	<ul style="list-style-type: none"> · El bien entregado en arrendamiento deberá estar asegurado necesariamente con una póliza "Contra todo riesgo" a satisfacción del Banco, la misma que puede ser contratada por el cliente o BCP a solicitud del cliente, de no ser así deberá traer un seguro que lo sustituya. · Si el bien a financiar corresponde a un bien mobiliario usado, éste no podrá tener una antigüedad mayor a dos años. · No se podrán financiar los siguientes bienes: Camionetas rurales de más de 8 asientos (panel/van) Microbuses u omnibuses de hasta 50 asientos
Sobre el proveedor	<ul style="list-style-type: none"> · El proveedor puede ser local o extranjero (importación). · Si el proveedor es extranjero, el cliente realizará los trámites de importación y entregará los documentos a endosar y cancelar. · En una operación de leasing puede haber más de un proveedor a la vez.
Instalación de plaquetas en el bien adquirido	<ul style="list-style-type: none"> · Los bienes implícitos en una operación de leasing, son sometidos a un proceso de instalación de plaquetas a cargo de la Gerencia de Negocios Internacionales y Leasing las que se instalan luego del desembolso de la operación.

¿CÓMO SE OBTIENE?	
Requisitos	<ul style="list-style-type: none"> · Pro forma del activo: De corresponder, deberá indicar los datos completos del activo (marca, modelo, año de fabricación, precio e indicar si es un activo nuevo o usado) · Carta Solicitud Leasing (colgada en la Enciclopedia) · Aprobación de Créditos (Respuesta del analista) · Cotización (Simulador Leasing) · Conformidad por la tasa (Calculadora de Autonomías)
Poderes solicitados a personas jurídicas	Ver Anexo 1

21.

5.2.4.- Financiamiento de Proyectos Especiales

Este producto ofrece financiamiento de locales comerciales, que tengan como objetivo la adquisición de terrenos, remodelación o construcción de mercados o galerías comerciales, dando la oportunidad al pequeño empresario de acceder a un local comercial que se edifique en condiciones adecuadas para su negocio.

Los financiamientos de galerías sin construcción deben regirse bajo la norma de Procesos de Galerías sin Construcción (3224.011.02)

Solo se financiará la adquisición de bienes futuros de proyectos financiados por el Área de Negocios Hipotecarios, aprobados y con proceso desplegado.

Los financiamientos de proyectos especiales siempre deberán realizarse en soles.

22. 5.3.- *Financiamiento de Ventas*

5.3.1.- *Crédito Negocios con Respaldo de Letras en Garantía*

Permite el financiamiento de créditos con el respaldo de letras en cobranza garantía, facilitando su pago en una sola cuota y hasta con dos meses de periodo de gracia.

Está dirigido a clientes que han logrado cierto desarrollo y que mantienen vínculos comerciales con empresas de Banca de Negocios, Banca Empresa o Banca Corporativa, que a su vez tienen relación con el BCP.

Este producto puede ser utilizado cuando el cliente requiere una operación puntual contra letras. Cuando el cliente tenga un requerimiento permanente o habitual, se sugiere trabajar bajo el producto Descuento de Letras.

Montos	Mínimo: S/ 1,500 ó USD 500
Condiciones	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Se podrá financiar hasta el monto equivalente al total del importe de la letra menos los intereses y comisiones por cobrar, siempre que se demuestre un índice de eficiencia 1 de 90% y eficiencia 2 de 100%. <p>Máximo 2 meses de periodo de gracia</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ El pago se realiza en una sola cuota hasta 90 días después del desembolso (incluye el periodo de gracia)
Requisitos	<ul style="list-style-type: none"> ✓ El cliente debe cumplir con el perfil y requisitos del producto Crédito Negocios. ✓ La documentación a presentar es similar a lo establecido para el producto Crédito Negocios, sujetándose a la modalidad de reutilización. ✓ Calificarán letras aceptadas por empresas de Banca Corporativa, Banca Empresa o Banca de Negocios marcados como C1N, siempre que dichas empresas cuenten con: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Rating BB+ o superior si son de Banca Empresa o Corporativa. ✓ Rating BBB+ o superior si son de Banca de Negocios. ✓ Clasificación SBS entre 95% y 100% Normal en los últimos dos meses. ✓ Clasificación BCP 100% Normal en los últimos dos meses. ✓ Efectividad 90% en primera y 100% en segunda. ✓ Grado de seguimiento diferente a “Salir”. ✓ Si un aceptante de características del punto anterior, supera los USD 30 mil de riesgo indirecto con el cliente, se requerirá conformidad de cargo en cuenta. ✓ Además, cuando los aceptantes sean de <u>Banca de Negocios (marcados como C1N)</u> y tengan CEM, debe considerarse que el monto total de deuda indirecta por descuento de letras no sea mayor a su CEM corriente. ✓ No será necesaria la visita de campo.

Garantías	<ul style="list-style-type: none"> ✓ La letra deberá quedar constituida como garantía y afectada a favor del BCP, para lo cual se deberá evidenciar este proceso dentro del módulo de garantías ubicado en el CONSIST (pantalla GAR-QGA). Sin embargo, el desembolso podrá ocurrir con la conformidad de ingreso de Multibanca de la letra. ✓ De no cumplir los aceptantes con lo establecido en la sección “Requisitos”, estas colocaciones se incluyen dentro de la posición deudora del cliente para efectos de exigencia de garantías reales.
Tasas	Ver Tasas y Tarifas vigentes

5.3.2.- Línea de Descuento de Letras

Este producto contempla la aprobación de una línea de descuento de letras en el CONSIST, para efectos de que pueda servir como financiamiento de las ventas al crédito que realiza el cliente bajo la modalidad de letras.

Características	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Clientes y no clientes, que tengan la necesidad de financiamiento a través del producto. ✓ Evidenciado por la continuidad que demuestra manejando letras con sus proveedores o por nivel de ventas al crédito que refleja, así como por su efectividad (90% en primera y 100% en segunda) en caso se cuente con dicha información.
Moneda	Nuevos Soles y Dólares
Montos	Sin monto mínimo
Plazo	Se aceptarán letras con un vencimiento máximo de 90 días
Período de renovación de líneas de descuento de letras	Las líneas de crédito deberán ser renovadas en un plazo no mayor a un año, deberán ser ingresadas en el CONSIST y activadas para poder realizar los desembolsos.

<p>Criterio de aceptación de letras</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Calificarán letras aceptadas por empresas de Banca Corporativa, Banca Empresa o Banca de Negocios marcados como C1N, siempre que dichas empresas cuenten con: <ul style="list-style-type: none"> ○ Rating BB+ o superior si son de Banca Empresa o Corporativa. ○ Rating BBB+ o superior si son de Banca de Negocios marcados como C1N. ○ Clasificación SBS entre 95% y 100% Normal en los últimos dos meses ○ Clasificación BCP 100% Normal en los últimos dos meses ○ Efectividad 90% en primera y 100% en segunda. ○ Grado de seguimiento diferente a “Salir”. ▶ Si un aceptante de características del punto anterior, supera los USD 30M de riesgo indirecto con el cliente, se requerirá conformidad de cargo en cuenta. ▶ Además cuando los aceptantes sean de <u>Banca de Negocios</u> (marcados como C1N) y tengan CEM, debe considerarse que el monto total de deuda indirecta por descuento de letras no sea mayor a su CEM corriente.
--	--

DESCUENTO DE LETRAS – METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN CREDITICIA

- Se evaluará bajo la metodología de Evaluación de Campo.
- Para calcular el monto de la línea de crédito, se considerará el promedio de los últimos 6 meses de ventas al crédito, reconocidas a través de letras o algún otro documento de sustento (facturas) y cuyo solicitante del bien o servicio corresponda a Banca Empresa o Corporativa o Banca de Negocios clasificados de acuerdo al criterio de aceptación de letras, multiplicado por tres (debido al plazo máximo de vencimiento de las letras = 90 días = 3 meses).
- No se considerarán documentos emitidos por empresas relacionadas.
- En los casos en que el solicitante tenga vigente una TSN y cuya línea de crédito haya sido determinada considerando las ventas que la empresa hace al crédito vía letras, el Ejecutivo de Negocios BPE, para sincerar el tipo de financiamiento que recibe el cliente, y de requerir éste una línea de descuento de letras, deberá efectuar las siguientes acciones:
 1. Separar de las ventas totales mensuales el % de monto que le corresponde por ventas al crédito que descuenta con letras.
 2. Con ese valor realizar el cálculo del monto de línea de descuento de letras establecido en este manual.
 3. Del % restante de ventas (que son de contado y de crédito sin uso de letras) tomar el 80% del flujo antes de deudas.
 4. Con ese monto se recalcula el monto de la TSN según los plazos establecidos en esos productos.
 5. De ser un monto diferente al actual puede solicitar lo siguiente:
 - a) Reducir la línea en la medida que la tarjeta tenga un saldo acreedor (tener cuidado de no hacerlo sobre el saldo deudor pues si por ejemplo se reduce la línea estando utilizado al tope de la misma, automáticamente estaría generándose un “sobregiro” que se cobraría al cliente en su siguiente facturación).
 - b) Bloquear la tarjeta para aminorar posibles riesgos futuros de sobre endeudamiento.
 - c) Cancelar la tarjeta, solamente en los casos en que se verifique un riesgo mayor en la operación y posición del cliente o en aquellos casos donde se pueda evidenciar que el cliente no utilice la TSN.

23. 5.4.- Carta Fianza

Montos	Sin monto mínimo
Plazo	Máximo: 12 meses
Condiciones	<ul style="list-style-type: none"> · El cliente no deberá figurar en el Archivo Negativo BCP. · El cliente deberá estar clasificado como Normal (entre 95% y 100%) en el Sistema Financiero, en los últimos dos meses. · El cliente no deberá tener Créditos en Cobranza Judicial

Características / Requisitos	<ul style="list-style-type: none"> · El cliente deberá sustentar con los contratos la necesidad y el monto de la línea de Carta Fianza solicitada. · Se realiza evaluación del flujo del cliente a fin de validar la capacidad de repago en caso la fianza sea ejecutada. · Se otorga al cliente ya facilitado, · En el caso de clientes sin experiencia BCP se otorgará Carta Fianza solo con garantía líquida · Para fianzas de cumplimiento de contratos (obra o licitación), se deberá validar que el monto del contrato subyacente no sea mayor a 6 meses de ventas. · No será necesario tener línea en CONSIST, a menos que el cliente tenga la marca de segmentación C1N. · Las cartas fianzas en Pyme que están respaldadas al 100% con garantía líquida y que tienen un plazo de vencimiento mayor a 1 año, no requerirán conformidad de Créditos para su emisión.
Garantías	Ver sección de Garantías.
Tasas	Ver Tasas y Tarifas vigentes

24. 5.5.- Tarjeta Visa Empresarial

Montos	<p>Mínimo: S/ 500 o su equivalente en dólares</p> <p>Máximo: 10% de la línea de la TSN del cliente, con un tope de S/ 5,000 o su equivalente en dólares</p>
Moneda	Nuevos Soles y Dólares
Condiciones	<ul style="list-style-type: none"> · Dirigido a Personas Jurídicas · Se otorgará a clientes que tengan visita de campo menor a un año · Se evaluará de acuerdo con el Flujo antes de Deuda de la última visita, y actualizando deudas en caso fuera necesario. · El cliente debe estar en capacidad de pagar el total de la línea de la Tarjeta Empresarial en el plazo de su TSN. · Si el cliente no cuenta con Flujo disponible para asumir la nueva deuda, podrá reducir la línea de su TSN en el mismo monto de línea que desea para la Tarjeta Empresarial. · No permitirá disposiciones de efectivo · El pago siempre será Full · En caso de atraso en el pago, se bloqueará la tarjeta. · Se considerará dentro de la posición deudora total del cliente.
Garantías	· Si el cliente no cuenta con una TSN, se requerirá garantía líquida para poder acceder a la TC Empresarial.
Tasas	Ver Tasas y Tarifas vigentes

25. 5.6.- Crédito Multipropósito Pyme

Definición	<ul style="list-style-type: none"> · Es un producto de mediano plazo que permite canalizar el financiamiento de: <ol style="list-style-type: none"> 1. Compra de inmuebles no saneados 2. Prepago y/o cancelación de deuda en otras entidades 3. Activos fijos muebles usados sin proforma 4. Inversiones en negocios distintos al giro o actividad actual 5. Otras necesidades siempre que tengan relación con actividades empresariales · Este producto no está destinado para el financiamiento de necesidades de consumo o de uso personal
Moneda	<ul style="list-style-type: none"> · Nuevos soles
Montos	<ul style="list-style-type: none"> · Mínimo: S/ 40,000 · Máximo: S/ 750,000
Plazos	Desde 36 hasta 72 meses
Periodo de gracia	1 mes
Forma de pago	Cuotas mensuales
Condiciones	<ul style="list-style-type: none"> · Se otorgará a clientes en los cuales el correo de respuesta del filtro MAER indique que el cliente puede acceder a este producto. · No aplica para clientes de sectores restringidos · Aplica sólo para clientes con RUC · Aplica sólo para el financiamiento de necesidades relacionadas con actividades empresariales.
Garantías	<ul style="list-style-type: none"> · La garantía deberá estar a nombre del titular del crédito (PN o PJ) o de alguno de los accionistas (PJ) con participación mayor o igual a 30% o de alguna de las empresas relacionadas de propiedad de algunos de los accionistas con participación mayor o igual a 50% · Se exigirá fianza solidaria del propietario de la garantía · La garantía (considerando el valor de realización del inmueble) deberá cubrir el financiamiento en al menos 150%. · Para la aprobación de la solicitud, la garantía deberá contar con el bloqueo registral, al igual que para un financiamiento de Activo Fijo Inmueble.

26. 5.7.- Otros Productos para el Segmento Pyme

En caso se presente la necesidad por parte de los clientes del segmento Q1N atendidos a través del canal PYME de contar con productos comerciales no considerados dentro del presente manual, la evaluación de dichos productos será realizada puntualmente a través del canal de evaluación de analistas de LMP.

6.- Cálculo del monto destinado al crédito

Para el cálculo del monto del crédito se tomará en cuenta lo siguientes criterios:

27. 6.1.- Flujo de caja antes de deudas financieras

Para clientes con composición deudora BCP de hasta S/750M:

Financiamientos en soles:

Hasta 60%, 70%, 85% ó 90%, de acuerdo a lo indicado en el modelado financiero.

Financiamientos en dólares:

Hasta 54%, 63%, 77% ó 81%, de acuerdo a lo indicado en el modelado financiero.

Para clientes con composición deudora BCP entre S/750M y S/1.2MM:

Financiamientos en soles:

Hasta 60%, 70% ó 80%, de acuerdo a lo indicado en el modelado financiero.

Financiamientos en dólares:

Hasta 54%, 63% ó 72%, de acuerdo a lo indicado en el modelado financiero.

El flujo de caja antes de deudas hace frente a pagos de:

- ✓ Capital de Trabajo
- ✓ Largo Plazo (Activos Fijos y Leasing)
- ✓ Hipotecarios
- ✓ Cualquier otro crédito que no cuente con garantía líquida
- ✓ Deudas con otras entidades financieras

28. 6.2.- Apalancamiento (Deuda + Crédito / Patrimonio)

Hasta 2 ó 3, de acuerdo a lo indicado en el modelado financiero.

29. 6.3.- Monto tope para financiamientos de Capital de Trabajo

El monto de financiamiento de capital de trabajo (sin incluir créditos campaña) se limita hasta 3 meses de venta, por cliente.

6.3.1.- TSN

- ✓ El monto a aprobar deberá ser el monto denominado “Monto Óptimo” en el modelado financiero, siempre y cuando cumpla las demás condiciones.
- ✓ Se podrán aprobar montos por debajo del “Monto Óptimo” cuando el Gerente de Agencia lo autorice y cumpla con las demás condiciones necesarias para la aprobación del crédito.

- No se podrán aprobar montos por encima del “Monto Óptimo”.

6.3.2.- Ampliación de línea TSN

- El monto a aprobar deberá ser el denominado “Monto a Ampliar Óptimo” en el modelado financiero, siempre y cuando cumpla las demás condiciones necesarias para la aprobación del crédito.
- En caso se requiera solicitar un monto distinto al “Monto a Ampliar Óptimo”, se deberá consultar la autonomía necesaria en el modelado financiero y solicitar la conformidad correspondiente a la autonomía.

7.- Documentación Requerida

- Consideraciones:** Para el caso de PJ tomar en cuenta la documentación que corresponde al Socio Mayoritario.
- Documentos Obligatorios:** Todos los documentos deben estar fedateados.

A solicitar al cliente (fotocopia simple): A solicitar al cliente (fotocopia simple):
1. Documento de Identidad DNI o Carnet de Extranjería del titular, cónyuge y fiadores adicionales si los hubiera.
2. Recibo de servicios de vivienda Luz, agua o teléfono, del último mes
3. Declaración Jurada SUNAT Se presentan las 2 últimas DDJJ anuales y aplica sólo para clientes en Régimen General.

<p>4. EEFF SBS⁶:</p> <p>Para clientes con Posición Deudora (incluye el monto de la nueva facilidad a otorgar y deuda reportada sin considerar deudas de Hipotecario, Vehicular y Consumo) en el Sistema Financiero mayor a S/ 300 mil.</p>
<p>4.1 Anexo comercial 1: Firmado por el cliente</p>
<p>5. Licencia de Funcionamiento</p> <p>Sólo para negocios de expendio de combustibles, los que elaboren o comercialicen medicamentos o insumos alimenticios, centros educativos y centros que brinden servicios de salud en general</p>
<p>5.1 Autorizaciones: Ver detalle en la sección de Documentación Requerida</p>
<p>6. Documentos para sustentar ingresos adicionales</p> <p>Para 1era Categoría:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Declaración Jurada de Impuesto a la Renta del último año (Formulario 175), ó ✓ Pago de Impuesto a la Renta de últimos 3 meses (Formulario Virtual 1683) <p>Para 2da Categoría:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Declaración Jurada de Impuesto a la Renta del último año (Formulario 175) <p>Para 4ta Categoría:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Ingreso mayor a S/ 2,771: Pago impuesto por honorarios profesionales últimos 3 meses (Formulario Virtual 616) ✓ Ingreso menor a S/ 2, 771: Constancia empleo indicando ingresos, Constancia de suspensión de pago: Impuesto a la Renta e Impuesto Extraordinario de Solidaridad, emitido por Formulario Virtual 1609. <p>Para 5ta Categoría:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Boletas de Pago de los 2 últimos meses (4 meses si son ingresos variables). La última boleta deberá tener 45 días de emisión como máximo.
<p>7. Fraccionamiento a la SUNAT (Sólo si el cliente cuenta con una deuda en cobranza coactiva) o Documentos de regularización de información negativa (en caso que el cliente o fiador cuenten con información negativa)</p>
<p>8. Voucher de cancelación de deuda o carta de no adeudo</p> <p>Para deudas reportadas en centrales de riesgo y que no son consideradas en la evaluación, adjuntar voucher de pago al file del cliente y comentarlo en la plantilla</p>

9. Recibo telefónico del celular post-pago	
Aplica si para cumplir con la política de requerimiento telefónico se ha ingresado el celular post-pago del titular o referidos.	
Documentos de Evaluación a Adjuntar al File	
10. Web Equifax	
Para el titular, cónyuge, fiador y relacionados	
Impresos BCP	
11. Solicitud de Fianza	
Sólo aplica para fiadores adicionales, quienes tendrán que presentar sustentos por ingresos o patrimonio	
Documentos Obligatorios por Productos (fotocopias simples)	
Activo Fijo Mueble	12.1 Proforma y Descripción del bien (características del artículo, precio, año de fabricación y firma de vendedor) En caso la vigencia de la proforma venciera antes de que se culmine la evaluación, se considerará una vigencia adicional de 30 días.
Activo Fijo Inmueble	12.2 Presupuesto de Obra y Descripción detallada de la inversión (precios, cantidad de materiales, firma del cliente y del responsable de la elaboración del mismo). Si el presupuesto es elaborado por un Ingeniero Civil o Arquitecto, se deberá adjuntar la memoria descriptiva. En caso de que un Maestro de Obras realice la construcción, deberá incluirse una descripción detallada de la obra a realizar.
Compra de Deuda	12.3 Cronogramas de pago o Estados de Cuenta de Créditos de las deudas a comprar
Ampliación de Línea TSN	12.4 Carta de conformidad del cliente ya sea para ampliaciones de línea aprobadas o las que se evalúan por proceso regular

- c) **Documentos de Evaluación:** A solicitar al cliente para validar en la visita (no se adjuntan al file)

Documentación para la Evaluación (sólo para validación en campo, no es necesaria fotocopia)
Libro o cuaderno de ingresos , guías de remisión, notas de venta, contratos de venta, facturas o boletas de las ventas y compras de bienes o servicios de los últimos 6 meses. Anotar número de teléfono de proveedor y clientes en HV para contrastar información,
Contrato de alquiler del local comercial . Anotar número de teléfono de arrendador en HV para contrastar información
Cronogramas de pago o estados de cuenta de créditos con otras entidades financieras
PDT's – Constancia de Presentación (No es necesaria para Régimen General) . Validar que el comprobante de pago se encuentre sellado por la entidad receptora o con la constancia de presentación vía Web.
Sustento de mercadería en tránsito, vouchers de depósito, contratos de envío de mercadería
<p>Sustentos de los activos fijos del negocio:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ En el caso de Bienes Muebles, se deberá validar: Facturas / contratos / boletas de compra-venta con descripción del bien / Tarjeta de propiedad vehicular ✓ En el caso de Bienes Inmuebles, se deberá validar: <ul style="list-style-type: none"> ○ Declaración Jurada de Autovalúo (HR y PU) ó ○ Contratos de Compra Venta con anotación registral y con antigüedad menor a un año ó ○ Títulos Cofopri o del Registro Predial Urbano ó ○ Copia Literal de Dominio, Ficha Registral con antigüedad máxima de dos meses, ó ○ Constancia de Posesión emitida por la Municipalidad respectiva, a nombre del solicitante y que esté habitado por él ó ○ Anticipos de legítima mientras que sea a un solo titular

d) **Documentos y/o Requisitos a solicitar en caso se requiera:**

A solicitar o tramitar cuando se pre-apruebe la operación:	
Poderes de los Representantes Legales debidamente inscritos y vigentes (Aplica solo para PJ). El Representante Legal deberá acreditar poderes para Emitir/Girar/Suscribir/Firma/Expedir Pagaré y Poderes para préstamos o mutuos o créditos en general.	
Garantías: Ver sección de Documentación para Constitución de Garantías	
Cuenta ahorros (para PN, sólo para créditos en cuotas) o Cuenta corriente (para PJ) en el BCP. Por otro lado, en caso de descuento de letras se requiere cuenta corriente. No es necesario que la cuenta esté abierta al momento de la digitación de la solicitud.	
Activo Fijo Inmueble (compra de local)	Tasación: Para casos de compra de un bien inmueble y se requerirá una vez pre-aprobado el crédito para determinar la real valoración y el monto a financiar.
Trámites y consideraciones para la Firma del Contrato	
Declaratoria de Salud, solo en caso de que la posición deudora sea mayor a USD 150M. Asimismo, Pacífico Vida determina si es necesario solicitar exámenes médicos a los clientes.	
A solicitar o tramitar inmediatamente después del Desembolso	
Activos Fijos	El desembolso se efectúa en una cuenta de ahorros (PN) o cuenta corriente (PJ). Para bienes muebles, el desembolso es vía cheque de gerencia a nombre del proveedor. Para bienes inmuebles, se produce a la entrega del cheque de gerencia o a la firma del contrato notarial de compra venta.

30. 7.1.- Detalle de Documentación Requerida

- a) **Documentos Obligatorios:** Todos los documentos deben estar fedateados (firma y sello)

<p>1. Documento de Identidad</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ DNI o Documento de Identidad o Carnet de Extranjería. ✓ Se presenta del solicitante, cónyuge y fiadores adicionales si los hubiera. ✓ Los documentos de identidad deben estar legibles. ✓ Debe verificarse estos documentos con relación a la solicitud en los siguientes campos a fin de validar la consistencia de la información: estado civil, edad, nombres y apellidos. ✓ Si es iletrado o tiene algún impedimento físico cualquiera de los firmantes del contrato, se debe incluir en la solicitud un acta notarial de “Firma a Ruego”. ✓ Si se trata de DNI vencidos, podrán ser evaluados, pero antes de la aprobación deben estar vigentes.
<p>2. Recibo de servicios de vivienda</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Se aceptará el último recibo de servicios de vivienda de luz o agua. Este recibo podrá tener una vigencia de 60 días. No se requiere estar cancelado. ✓ Para el caso de teléfono, podrá adjuntarse el recibo o el resultado de la consulta que proporciona la página Web de Telefónica.
<p>3. Declaración Jurada SUNAT</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Se trata de las dos últimas DDJJ presentadas ante la SUNAT, precisando que durante los primeros meses de cada año, estará vigente la del año precedente al anterior hasta que venzan los plazos a presentar la del año anterior ✓ Sólo lo presentan los clientes que se encuentren en el Régimen General. ✓ Se presentan copias de las Declaraciones Juradas Anuales, las cuales se validarán con la Constancia de Presentación correspondiente, Comprobante de Pago, o con los sellos de la entidad receptora. <p>Debe verificarse que el formulario esté fotocopiado por anverso y reverso, dado que la información también está en el reverso del formato.</p>
<p>4. EEFF SBS</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Los EEFF solicitados por la normativa de SBS son 4: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Balance General, ✓ Estado de Ganancias y Pérdidas, ✓ Estado de Cambios en el Patrimonio Neto, y ✓ Estado de Flujo de Efectivo. ✓ Los Estados Financieros mencionados anteriormente deberán presentar las Notas correspondientes a dichos Estados. ✓ Los EEFF están referidos a la declaración

jurada que presenta el cliente ante la SUNAT, es decir, se basan sobre lo que el cliente declara en sus libros contables. Teniendo los siguientes casos:

- **Régimen General:** se presentan las 2 últimas DDJJ SUNAT más el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto y el Estado de Flujo de Efectivo.

Estos dos últimos EEFF, pueden obtenerse del SAFIC, al igual que las Notas a los EEFF. Para ello el Ejecutivo de Negocios BPE deberá ingresar la información de las dos últimas DDJJ SUNAT en el aplicativo SAFIC que lo generarán. Esto no aplica para los clientes de Régimen Especial ni tampoco para los del Régimen RUS.

- **Régimen Especial:** se presentan en función a lo que se anote en sus libros de ventas y compras, y de tener el resto de libros contables. Deben ser firmados y por un contador colegiado. También puede cambiar a Régimen General y presentar sólo Balance Inicial firmado por contador colegiado.

- **Régimen RUS:** el cliente no está obligado a llevar libros contables, por ello se tienen 2 opciones: a) que cambie a régimen general y de ser así, sólo presentará Balance Inicial, firmado por contador colegiado. y b) que un contador colegiado presente los EEFF de acuerdo a lo establecido a la norma SBS.

- Los EEFF deben ser firmados por el cliente y un contador colegiado.

- Se aclara que no se requieren EEFF de situación, lo solicitado es por periodos de cierre anual (diciembre de cada año).

- Adicionalmente a los EEFF solicitados, para los créditos comerciales se debe adjuntar el Anexo Comercial 1, debidamente firmado por el cliente.

Información solicitada por SBS cuando la deuda es mayor a S/ 500,000

Según Resolución SBS 11356 – 2008, las personas jurídicas, que cuenten con una deuda total (deuda directa y contingente) mayor a S/ 500,000, deberán presentar información de sus EEFF (Balance General y Estado de Ganancias y Pérdidas) dos veces al año: una que corresponda al ejercicio anual cuyo plazo de entrega no excede el 30 de junio del año posterior a

	<p>dicho cierre; y otro correspondiente a una fecha determinada (mayo, junio o julio) menor al período anual (EEFF intermedios) que será presentado en el plazo que no excederá del 30 de noviembre del año correspondiente. Esta información debe ser ingresada al SAFIC por el Ejecutivo de Negocios BPE que maneja la relación del cliente.</p>
<p>5. Licencia de Funcionamiento</p>	<p>Este documento es expedido por la municipalidad de la circunscripción, y cuenta con vigencia indeterminada.</p> <p>La presentación de la copia de la licencia de funcionamiento es obligatoria en los siguientes casos:</p> <ul style="list-style-type: none"> · Negocios dedicados al expendio y comercialización de combustibles · Negocios dedicados a elaborar o comercializar medicamentos · Negocios dedicados a elaborar o comercializar productos o insumos alimenticios. · Centros educativos · Centros que brinden servicios de salud en general <p>· En todos los demás tipos de negocio no se requerirá la acreditación de la licencia.</p> <p>· Se debe verificar que el documento esté a nombre de la PNN o PJ.</p> <p>5.1 Autorizaciones</p> <p>Adicionalmente, en los casos señalados a continuación se debe presentar:</p> <ul style="list-style-type: none"> · Constancia de Osinergmin o Resolución de la Dirección General de Hidrocarburos del Ministerio de Energía y Minas: Aplica para grifos, estaciones de servicio y negocios de venta de gas · Autorización del Ministerio de Salud: Aplica para farmacias, boticas y centros que brinden servicios de salud en general · Autorización del Ministerio de Educación: Aplica para Colegios.
<p>7. Fraccionamiento a la SUNAT</p>	<ul style="list-style-type: none"> · Aplica cuando la deuda en cobranza coactiva es mayor a S/ 3, 000. · Para deudas coactivas menores a S/ 3,000 no

	será necesario presentar este documento.
9. Recibo Telefónico	<p>Teléfono fijo:</p> <ul style="list-style-type: none"> · No se solicita recibo telefónico pero se debe validar la digitación de los teléfonos requeridos (Ver Sección de Requerimiento y Verificación Telefónica). <p>Celular Post-Pago:</p> <ul style="list-style-type: none"> · Se solicita recibo telefónico a nombre del titular la línea telefónica. No se requiere estar cancelado.
12.1 Proforma y Descripción del bien	<p>· El documento suele ser una proforma de una entidad comercial cualquiera donde se detalla las características del bien a adquirir por el cliente, motivo por el cual está presentando la solicitud.</p> <p>· En caso la proforma venciera antes de que se culmine la evaluación de la operación, se considerará una vigencia adicional de 30 días para dicho documento.</p>
12.2 Presupuesto de Obra y Descripción detallada de la inversión	<p>· Si se tratara de un crédito para financiar la ampliación de local actual (no se contempla adquisición de terrenos para comenzar a construir), se deberá validar la presentación de un Presupuesto de Obra. Este documento debe tener la siguiente información básica:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Nombre del cliente ○ Dirección de la Obra ○ Fecha de Presupuesto ○ Vigencia de Presupuesto ○ Tiempo de duración de la Obra ○ Destino del proyecto: Construcción nueva, ampliación o remodelación ○ Área a construir (m2) ○ Área total del predio (m2) ○ Monto de inversión (A detalle el monto de material y el de mano de obra) ○ Descripción de la obra a ejecutar (Detalle de lo que se va a construir acorde a lo presupuestado) ○ Lista de materiales a utilizar (cantidades unitarias) ○ Nombre del Maestro de Obra/Ingeniero ○ Nro. de DNI del Maestro de Obra/Ingeniero ○ Firma del Maestro de Obra/Ingeniero

31. 7.2.- Consideraciones relacionadas con la documentación

a) Se debe tener en cuenta lo siguiente:

- ✓ El Ejecutivo de Negocios BPE, como parte del proceso de evaluación y del desarrollo de la visita al negocio, debe validar in situ, los documentos presentados con los respectivos originales para efectos de detectar alguna inconsistencia con relación a lo que se manifiesta en la solicitud o en la entrevista. Luego de esta validación de documentos, deberá firmarlos y sellarlos.
- ✓ Adicionalmente, se recuerda que toda documentación presentada por el cliente tiene carácter de declaración jurada, de acuerdo a lo establecido por la Ley General del sistema financiero.
- ✓ El Ejecutivo de Negocios BPE cuenta con 07 días calendario, contados desde el día siguiente a la fecha de firma del Contrato de Crédito Negocios, para enviar la documentación de las solicitudes aceptadas a Archivo Central. Únicamente, en el caso de Ampliaciones de Línea, dado que no se firma el Contrato de Crédito Negocios, los 07 días calendario se contabilizan desde el día siguiente a la fecha de aprobación de la solicitud.

32. 7.3.- Contenido del Expediente de Crédito

Documentos	Crédito Negocios en Cuotas (CN)		Tarjeta Solución Negocios	
	Capital de	Activo	Nueva	Ampliación

	Trabajo	Fijo		de Línea
1. Reporte de Evaluación (primera hoja del exportable de MIC)	X	X	X	X
2. Documentos Obligatorios (Todos los documentos indicados en el inciso B del punto 6)	X	X	X	X
3. Voucher de Compra de Deuda (sólo si la operación es una compra de deuda)				
4. Copia del Cheque de Gerencia de desembolso		X		
5. Tasación (para compra de activo fijo inmueble y garantías hipotecarias)				
6. Contrato de Crédito Negocios (Generales de Ley)	X	X	X	
7. Cronograma de Pagos	X	X		
8. Hoja Resumen	X	X	X	
9. Anexo de Hoja Resumen			X	
10. Solicitud de Seguro de Desgravamen Póliza Nro. 22501			X	
11. Solicitud de Seguro de Desgravamen Póliza Nro. 34364	X	X		
12. Pagarés a la vista (adjuntar al file el original y una fotocopia)	X	X	X	
13. Fianza del pagaré	X	X	X	
14. Contrato de Fianza Solidaria	X	X	X	
15. Declaración Jurada de Trabajadores (solo para FOGEM)				
16. Declaratoria de Salud (aplica solo si la posición deudora es mayor a USD150M)	X	X	X	
17. Carta de Conformidad del cliente				X

Observaciones:

Persona Natural (firmantes)

- ✓ Titular y cónyuge: Firman los documentos desde el Nro. 6 al Nro.12.
- ✓ Fiador: Firma los documentos Nro. 13 y 14.
- ✓ Conviviente: Firma el documento Nro. 14

Persona Jurídica (firmantes)

- ✓ Representante Legal: Firma los Documentos desde el Nro. 6 al Nro.12.
- ✓ Fiador / Representante Legal (como PN) / Accionista Mayoritario (como PN): Firman los documentos Nro. 13 y 14.
- ✓ Si el Representante Legal y Accionista Mayoritario son la misma persona, deberá firmar los Documentos Nro. 13 y 14 como PN; de lo contrario, solo el Accionista Mayoritario firma como PN.

8.- Política de Créditos

33. 8.1.- Visita de Campo

- ✓ Consiste en el levantamiento de información socio-económica familiar del cliente.
- ✓ La visita de campo es realizada por el Analista de Créditos BM Pyme o Ejecutivo de Negocios BPE con autonomía para realizar visitas.
- ✓ En caso se quiera otorgar financiamiento de Capital de Trabajo, se podrá usar la información recogida en la visita de campo realizada al cliente con una antigüedad máxima de 12 meses.

- En caso se quiera otorgar financiamiento de Activo Fijo, Leasing o Crédito Multipropósito Pyme, siempre deberá realizarse una visita de campo, independientemente del tiempo transcurrido desde el último levantamiento de información realizado al cliente.

34. 8.2.- Posición Deudora

La posición deudora del cliente debe considerar la totalidad de deudas directas que mantiene el cliente en el BCP (incluida la Tarjeta Empresarial) y contingentes, con excepción de deudas de productos personales e hipotecarios. Es necesario, al momento de la evaluación, considerar como deudas del cliente, los créditos que se encuentren en los siguientes estados: Aceptación Condicional Requerida, Pre Aprobada, En Renegociación y Aprobado.

35. 8.3.- Garantías

La garantía es un complemento a la evaluación crediticia.

- La política de garantías aplica para CN Capital de Trabajo, CN Comercial, CN Compra de Deuda Capital de Trabajo, CN Activo Fijo, CN Compra de Deuda Activo Fijo, CN Campañas Estacionales y Campañas Puntuales, TSN, Leasing y Créditos Contingentes.
- En el caso de Financiamiento de Proyectos Especiales, Leasing Inmueble y Descuento de Letras, no se requerirá garantías porque los mismos bienes respaldan el financiamiento.

36. 8.3.1.- Garantías Hipotecarias

- El período de vigencia de una tasación para el segmento Pyme se encuentra definido en la norma de Seguro de Inmueble Pyme 3180.733.11. Luego de este periodo se deberá actualizar los valores con una nueva tasación.
- Si la garantía no cubre el crédito solicitado, deberá procederse a una ampliación de garantía y a una nueva tasación o de lo contrario deberán presentarse garantías hipotecarias adicionales.
- Se deberá solicitar excepción para el uso de garantías que respalden a dos o más clientes (que no sean proyectos de galerías financiados según lo indicado en la presente política Pyme). Para el trámite de la excepción deberá indicarse la relación de clientes que comparten dichas garantías (ver cuadro de excepciones - capítulo 6.5). Se exonera la excepción para garantías compartidas entre cónyuges o entre una persona jurídica y sus accionistas.
- En el caso de compra de deuda con garantía hipotecaria, se debe verificar que la garantía de la otra institución financiera respalde exclusivamente a la deuda pyme que se requiere comprar; caso contrario, no se podrá realizar la compra de deuda, a menos que el cliente presente otra garantía o cancele las otras deudas en la otra entidad financiera, con la finalidad de que el otro banco emita la cláusula de levantamiento de garantía una vez trasladada la deuda al BCP.

- Todos los financiamientos inmuebles vía CN Activo Fijo, requerirán estar cubiertos al 100% con garantías hipotecarias.
- Los financiamientos con plazo mayor a 24 meses requerirán estar cubiertos al 100% con garantías hipotecarias.
- No se aceptará como garantía a inmuebles considerados “de uso social” (colegios, hospitales, clubes, entre otros), ni predios rurales.
- Se podrá aceptar como garantía un bien con condición de lesión, siempre y cuando el bien se encuentre completamente pagado y hayan transcurrido como mínimo 9 meses desde la fecha de la compra venta del bien.

Montos libres de garantía por cliente

- Los montos libres de garantías aplican para Financiamientos de Capital de Trabajo o Financiamientos de Activo Fijo Mueble y Leasing Mueble con plazos menores o iguales a 24 meses. Se detallan a continuación:

Hasta S/ 350, 000 ó USD 116,667, S/ 300, 000 ó USD 100,000, S/ 250, 000 ó USD 83,333, S/ 200,000 ó USD 66,666, S/ 180,000 ó USD 60,000, S/ 150,000 ó USD 50,000, S/ 120,000 ó USD 40,000, S/ 90,000 ó USD 30,000, S/ 60,000 ó USD 20,000, S/ 40,000 ó USD 13,333, de acuerdo a lo indicado en la ventana “Evaluación de la Solicitud” del modelado financiero. Se requerirán garantías reales como mínimo por el 100% de la posición por encima del monto libre de garantías que le corresponda al cliente para la operación solicitada.

- En los demás casos el monto de la garantía será por el total de la posición.

**Montos libres de garantía en caso de existir vinculación de Riesgo Único
y/o Grupo Económico**

Tipo de Vinculación	Posición global libre de garantías hipotecarias	Requerimiento de Garantía Hipotecaria
Riesgo Único y Grupo Económico	Hasta S/ 350,000 o USD 116,667	Si la posición deudora excede de S/ 350, 000 o USD 116,667, se requerirán garantías reales como mínimo por el 100% de la posición por encima de S/ 350, 000 o USD 116,667.

- De manera individual, cada integrante que forme parte de la vinculación de Riesgo Único o Grupo Económico, no podrá exceder el monto libre de garantías que le corresponde de acuerdo a lo indicado en la ventana “Evaluación de la Solicitud” del modelado financiero.

Relación máxima monto aprobado / valor de garantía

Inmuebles con declaratoria de fábrica total	Inmuebles sin declaratoria de fábrica o con declaratoria de fábrica parcial	
100% del Valor de Realización	Valor comercial del inmueble ≤USD 100,000	Valor comercial del inmueble >USD 100,000
	100% del Valor de Realización	80% del Valor de Realización

- El tratamiento de las garantías se rige por el Reglamento de Garantías vigente.
- La constitución de garantías deberá contar con la conformidad del Analista de Créditos BM Pyme.
- El Analista de Créditos BM Pyme deberá validar que las garantías cuenten con bloqueo registral.

- En caso de solicitarse un crédito adicional y si la garantía no cubre el nuevo crédito solicitado, deberá procederse a una ampliación de garantía y a una nueva tasación, o de lo contrario deberán presentarse garantías hipotecarias adicionales.

37. 8.3.2.- Garantías Líquidas

- Se podrán otorgar créditos con garantía líquida para todas las modalidades de crédito descritos en la presente Política Crediticia. La moneda de la garantía líquida debe ser la misma que la del préstamo garantizado.
- Las garantías que se pueden utilizar son las siguientes: Depósitos a Plazo, CBME y Fondos Mutuos. En el caso de Fondos Mutuos sólo se pueden utilizar los siguientes productos:
 - BCP Corto Plazo Soles
 - BCP Corto Plazo Dólares
 - BCP Conservador Soles
 - BCP Conservador Dólares
- Se deberá validar la existencia del negocio mediante una visita de campo.
- Para el caso de Créditos Activo Fijo sólo se aceptará Depósitos a Plazo y CBME.
- El crédito no debe exceder el 100 % del valor de afectación de la garantía líquida para CBME, Cuentas a plazo y Fondos Mutuos.

- En caso el crédito exceda el 100% del valor de afectación, se evaluará normalmente.

38. 8.3.3.- Fianzas Solidarias

- a) El Ejecutivo de Negocios BPE o el Analista de Créditos BM Pyme, según corresponda, solicitarán la presentación de un fiador solidario (PN o PJ) en los siguientes casos:

- Clientes entre 21 y 24 años necesariamente presentarán fiador, el cual puede ser por ingresos o patrimonio. Para el caso de cónyuges donde ambos estén involucrados en el negocio y al menos alguno de ellos tenga más de 25 años, no es necesario solicitar fiador adicional. En los casos en que el cliente entre 21 y 24 años constituya garantía hipotecaria a favor del banco, y ésta cubre el monto de la deuda, no se requerirá presentar fiador adicional.
- En los casos en los que se determine la existencia de un conviviente, esta persona deberá firmar una Fianza Solidaria en respaldo de la operación y ya no será necesaria su firma en el contrato de transparencia.
- Para clientes PJ con Posición Deudora BCP de hasta S/ 750M, en todos los casos se constituyen como fiador o fiadores solidarios, el socio o socios (accionista o accionistas) mayoritarios que sumen al menos el 50% del capital social del negocio y cuando el representante legal es diferente al socio mayoritario también debe firmar como fiador.

- Para clientes PJ con Posición Deudora BCP entre S/ 750M y S/ 1.2MM, en todos los casos se constituyen como fiador o fiadores solidarios, el socio o socios (accionista o accionistas) mayoritarios que sumen al menos el 80% del capital social de negocio y cuando el representante legal es diferente al socio mayoritario también debe firmar como fiador.
- Para PJ es obligatoria la presentación del propietario mayoritario como fiador solidario, entendiéndose como tal al socio o socios que conjuntamente sumen el 50% o más del total de la participación societaria. Esto no implica que el Analista de Créditos BM Pyme sobre la base de los criterios antes mencionados, solicite la presentación de un segundo fiador solidario.
- Todo cliente que haya sido facilitado con un Crédito Negocios y que éste haya sido otorgado con fiador solidario; en la medida que este requerimiento aplique dada la pauta vigente, deberá regularizar la firma del mismo en los contratos correspondientes. Esto en caso de otorgársele un nuevo crédito con características que requiera fiador, una ampliación o una reutilización, con excepción de los casos en los cuales el contrato de fianza solidaria tenga características de “sábana”, es decir, que respalde todos los créditos directos y/o indirectos que el cliente adeude o pueda adeudar en el futuro, y el monto afianzado cubra el monto total de la deuda.
- Otras a consideración del Analista de Créditos BM Pyme.

b) Los requisitos que deben acreditar los fiadores solidarios son los siguientes:

- Similar perfil al establecido para el solicitante del crédito
- Como máximo la edad de los fiadores será de 75 años
- Contar con patrimonio e ingresos preferentemente con buena trayectoria crediticia en el BCP o en el Sistema Financiero (se le aplicarán las mismas políticas crediticias que al propietario mayoritario o al negocio si se trata de fiador PJ).
- No es requisito que el titular o fiador, residan en el domicilio que adjuntan como sustento de patrimonio. Asimismo, se puede considerar terrenos como parte del mismo.

En caso se identifique un fiador solidario por más de una operación crediticia se procederá así:

- En el caso de afianzamiento a través de patrimonio, el fiador podrá respaldar UNA única operación crediticia, mientras que de tratarse de fiadores por Ingresos, éstos podrán respaldar las operaciones crediticias que les permita su capacidad de endeudamiento.
- Si el fiador solicitara en el futuro una facilidad crediticia, se le considerará en el cálculo de la capacidad de pago un 20% de la cuota del préstamo afianzado.

En caso se identifique un fiador por ingresos, su evaluación será del siguiente modo:

- Se parte de la premisa que el solicitante o afianzado, cubre de por sí mismo la capacidad de pago del crédito propuesto.
- Siendo así, el fiador por ingresos se constituye como un mejorador del crédito y debe cumplir con lo siguiente:

Fiador por ingresos con rentas de 3er categoría:

Documentación: Si está en régimen general, última declaración de pago SUNAT. En otros regímenes los últimos 3 pagos a SUNAT.

Determinación de capacidad de cobertura de cuota mensual: La capacidad de cobertura se determina utilizando la metodología de evaluación crediticia establecida para el titular (ver sección de Proceso de Evaluación Crediticia), para lo cual se utilizará el formato Excel que se emplea para los créditos hipotecarios de tercera categoría.

Cobertura sobre cuota del crédito al afianzado:

- Si el fiador es cliente BCP, que el flujo de caja neto (descontando ya las cuotas de deudas del sistema) cubra al menos el 30% de la cuota del crédito a otorgar al afianzado.
- Si el fiador no es cliente BCP, que el flujo de caja neto cubra al menos el 60% de la cuota del crédito a otorgar al afianzado.

Fiador por ingresos con rentas de 4ta o 5ta categoría:

Documentación: Recibo de honorarios o boletas de pago de los últimos 3 meses o si es comisionista de los últimos 4 meses.

Además, si el fiador(es) no labora en empresa que sea cliente del BCP, debe presentar la constancia de los 2 últimos depósitos de CTS.

Determinación de capacidad de cobertura mensual: Metodología de evaluación crediticia similar a la de consumo: se toma el 30% del ingreso total de la boleta, y de ese % se restan las cuotas de los créditos que pueda tener en el sistema el fiador(es).

Coberturasobre cuotas del crédito alafianzado:

- ✓ Si el fiador es cliente BCP o labora en empresa con facilidades crediticias en el BCP, el saldo que le quede del 30% de los ingresos brutos, descontando las cuotas mensuales de sus deudas vigentes, si las tuviese, cubra al menos el 30% de la cuota del crédito a otorgar al afianzado.
- ✓ Si el fiador no es cliente BCP ni labora en empresa con facilidades crediticias en el BCP, el saldo que le quede del 30% de los ingresos brutos, descontando las cuotas mensuales de sus deudas vigentes, cubra al menos el 60% de la cuota del crédito a otorgar al afianzado.

De acuerdo a los contratos de la ley de transparencia el fiador solidario tiene tres opciones:

- ✓ Que sea fiador sin limitación de plazo o monto. En este caso no será necesario presentar contrato de fianza para cada desembolso o nueva facilidad crediticia.

- Que sea fiador con límite de monto más no de plazo. Se requerirá una nueva fianza si el monto a otorgar supera el monto de la fianza.
- Que sea fiador por una operación específica, Se solicitará para cada desembolso o nueva facilidad un nuevo contrato de fianza.

Esta característica del tipo de afianzamiento debe ser anotada obligatoriamente en el campo de observaciones del MIC, para conocer si estamos cubiertos en casos de ampliaciones de TSN.

39. 8.4.- Autonomías

40. 8.4.1.- Autonomías para Visita de Campo

Las políticas y procedimientos aplicables para la obtención, revalidación y retiro de la Certificación de autonomía de visitas otorgada a los Ejecutivos de Negocios BPE se encuentran detallados en la Política para la certificación de autonomía de visita - [4255.010.02](#)

41. 8.4.2.- Establecimiento y Excepciones aplicables al CEM

42. *Establecimiento de Línea CEM*

Para clientes con marca de segmentación Q1N o nuevos, únicamente será necesaria la generación de CEM para línea de Descuento de Letras (cualquiera sea el monto de la misma).

Se podrá crear CEM para los clientes evaluados a través de LMP en función a sus necesidades.

Las líneas CEM deben ser renovadas cada doce meses.

Cuando se renueve o modifique dicha línea antes de este tiempo, el requerimiento de una nueva visita de campo es facultativo siempre que la última visita realizada no tenga una antigüedad mayor a 12 meses.

Se define lo siguiente, en cuanto a las modalidades de CEM:

- ✓ **Creación:** es cuando se atiende por primera vez a un cliente.
- ✓ **Renovación:** es cuando vence el período de revisión del CEM (normalmente 1 año)
- ✓ **Modificación:** Se puede proponer cuando por nuevas necesidades del negocio (mayores o menores ventas, reducción o aumento de costos, adquisición de activos fijos, siniestros, mayores contratos, etc) requiere nuevas o ajustes de facilidades crediticias antes del vencimiento del período de revisión inicialmente aprobado. Así la modificación del CEM no tiene una fecha o plazo definido pudiendo realizarlo el Ejecutivo de Negocios BPE o Analista de Créditos BM Pyme cuando ocurra lo señalado al inicio de este párrafo.

43. 8.5.- Proceso de Evaluación

44. 8.5.1.- Análisis del Perfil y Antecedentes del cliente:

FUENTE / MOTIVO	Titular (1)	Cónyuge (2)	Negocio (3)
Cuentas Corrientes (IMPACS-EXTRA)			
Bloqueo VCE: Vencida y/o cobranza externa	Denegar	Denegar	Denegar

Bloqueo FAL: Fallecimiento	Denegar	No aplica	No aplica
Bloqueo INS: por Inspectorado	Denegar	Denegar	Denegar
Bloqueo OJD: Bloqueada por Orden Judicial	Denegar	Denegar	Denegar
Cheques protestados 2 o +	Denegar	Denegar	Denegar
Cheques devueltos 10 ó + para P. Naturales. Cheques devueltos 10 ó + para P. Jurídicas.	Denegar	Denegar	Denegar
Bloqueo INT: Interno o Ejecutivo de Negocios BPE	Revisión	Revisión	Revisión
Sobregiros vigentes			
<p>Los clientes facilitados con los productos referidos en el presente manual en general no deberían presentar sobregiros no autorizados. En todo caso se delega a los Analistas de Créditos BM Pyme y hasta el nivel de su autonomía, puedan autorizar los desembolsos solicitados con sobregiro vigente, si este sobregiro fue otorgado por las siguientes causales:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Por cheques en canje - Como un adelanto del desembolso solicitado. Esto se validará si el sobregiro fue otorgado después de la fecha de digitación de la solicitud de desembolso en el MIC. <p>Si el cliente tiene crédito interno dentro de su CEM y el sobregiro está vigente (no en mora o vencido) y dentro de línea, no será materia de observación para cualquier desembolso.</p>			
Cuentas de Ahorros (SAVINGS-EXTRA)			
Bloqueo INS: Bloqueado por Inspectorado	Denegar	Denegar	Denegar
Bloqueo FALL: Fallecimiento	Denegar	No aplica	No aplica
Bloqueo OJD: Bloqueada por Orden Judicial	Denegar	Denegar	Denegar
Créditos (ALS)			
Bloqueo U: Pre-judicial	Denegar	Denegar	Denegar
Bloqueo G: Cobranza externa y reporte SBS	Denegar	Denegar	Denegar
Bloqueo Y: Cobranza judicial / Legal	Denegar	Denegar	Denegar
Bloqueo E: Castigada (castigada y vendida)	Denegar	Denegar	Denegar
Bloqueo M: Fallecimiento	Denegar	No aplica	No aplica
Morosidad mayor a 30 días	Revisión	Revisión	Revisión
Bloqueo K: Cobranza calle	Denegar	Denegar	Denegar

Bloqueo R: Refinanciado con saldo pendiente	Denegar	Denegar	Denegar
Tarjetas de Crédito (VISION PLUS)			
Bloqueo W, Q, O: Tarjeta cerrada dentro de periodo de castigo BCP y otros bancos.	Denegar	Denegar	Denegar
Bloqueo E: Castigada	Denegar	Denegar	Denegar
Bloqueo Y: Cobranza judicial	Denegar	Denegar	Denegar
Bloqueo M: Fallecimiento	Denegar	No aplica	No aplica
Bloqueo P: Morosidad < 30 días	Revisión	Revisión	Revisión
Bloqueo C: Morosidad y sobregiro > 30 días	Denegar	Denegar	Denegar
Tarjetas de Crédito (VISION PLUS)			
Bloqueo R: Refinanciado con saldo	Denegar	Denegar	Denegar
Bloqueo I: Anulado x Cobranzas antes de 2000	Revisión	Revisión	Revisión
Bloqueo I: Anulado x Cobranzas después 2000	Denegar	Denegar	Denegar
Bloqueo K: Cobranza calle	Denegar	Denegar	Denegar
Bloqueo G: Cobranza Externa	Denegar	Denegar	Denegar
Bloqueo H: Sobregirada	Revisión	Revisión	Revisión
Bloqueo U: Pre-Judicial	Denegar	Denegar	Denegar
FUENTE / MOTIVO	Titular (1)	Conyuge (2)	Negocio (3)
CONSIST (EXTRA)			
Cobranza Judicial	Denegar	Denegar	Denegar
Cuentas castigadas, vencidas extra-judicial, prejudicial	Denegar	Denegar	Denegar
Cuentas vencidas o cobranza externa BCP	Denegar	Denegar	Denegar
Clasificación de Riesgo BCP mayor a Normal en los últimos dos meses	Denegar	Denegar	Denegar
ARCHIVO NEGATIVO			
Archivo negativo: Estado ACTIVO,	Denegar	Denegar	Denegar

REITERATIVO, REINGRESO.			
CENTRAL DE RIESGOS			
Tarjetas cerradas en SBS	Denegar	Denegar	Denegar
Clasificación SBS mayor a 95%-100% Normal en los últimos dos meses	Denegar	Denegar	Denegar
Deuda SBS Judicial > 0	Denegar	Denegar	Denegar
Deuda SBS Castigada y/o vendida > 0	Denegar	Denegar	Denegar
SUNAT (4)			
Formularios de declaración de impuestos que no guardan consistencia con SUNAT	Revisión	No aplica	Revisión
Declaración jurada SUNAT en pérdida de dos periodos consecutivos o con patrimonio negativo en el último periodo	Denegar	Denegar	Denegar
Dirección del negocio consignado en RUC distinto a solicitud de crédito presentado. No se deniega, se debe verificar con visita al negocio	Revisión	No aplica	Revisión

(1) Los criterios anotados para titular se aplican para propietario mayoritario, secundario y para el fiador si fuera PN

(2) Los criterios anotados para cónyuge se aplican para el cónyuge del propietario mayoritario y secundario y cónyuge de fiador.

(3) Los criterios anotados para el negocio se aplican para el fiador si fuera PJ

(4) No aplica para clientes sin RUC

45. 8.5.2.- Score PYME

El sistema de aprobación de créditos se soporta en la utilización de un score el cual se complementa con las variables financieras de los diversos grupos de riesgo de clientes para efecto de determinar la viabilidad o no de

la operación presentada en función al binomio rentabilidad – riesgo de la operación.

- ✓ Como resultado de la aplicación del score y del modelo de aprobación y determinación del monto a otorgar, la solicitud se ubicará en una zona de aprobación (verde); aprobación condicionada a revisión del Analista de Créditos BM Pyme (amarilla) o en una zona de denegación (roja).
- ✓ La utilización del score es complementaria a que la operación haya aprobado las políticas crediticias para el segmento (antecedentes crediticios, límites del producto, entre otros). Si una operación no cumple con las políticas crediticias, debe ser denegada a pesar de que de acuerdo con el modelo de aprobación y determinación del monto a otorgar se ubique dentro de la zona verde.
- ✓ No se atenderán a clientes que no cumplan con el filtro de score mínimo de acuerdo a la ventana “Evaluación de la Solicitud” del modelado financiero.

46. 8.5.3.- Ratios Financieros

El análisis cuantitativo comprende la lectura e interpretación de ratios financieros que se calculan en función a los datos recogidos en la visita al negocio y que sirven en la elaboración del balance y del estado de resultados. El principal ratio a observar es:

- ✓ **Deuda a Patrimonio:**

b) Capital de trabajo: $\text{Deuda} + \text{préstamo} / \text{Patrimonio}$

c) Activo fijo: (Deuda + préstamo) / (Patrimonio + aporte)

En el cálculo del Patrimonio, se podrán considerar los activos productivos en el negocio, muebles e inmuebles, que se encuentran a nombre del Titular del Negocio.

Para el caso de PJ, se podrán considerar todos los activos fijos a nombre de la PJ, así no estén siendo usados en el negocio.

Otro ajuste a este indicador que debe realizarse en el MIC, es cuando se adquiere activos fijos o leasing o mediano plazo y debe dar un aporte en la adquisición del activos. La fórmula b) señala que el aporte o cuota inicial debe sumarse al patrimonio y hallar el indicador, cuyo valor debe anotarse en el campo de observaciones del MIC, a menos que el cliente ya haya dado su aporte (adelanto al proveedor o vendedor) evidenciado en algún documento verificable, que se anota en otros activos corrientes y donde no es necesario realizar el ajuste y el indicador de endeudamiento en el MIC es el válido.

47. 8.5.4.- Verificación Domiciliaria del cliente y fiador

La verificación de domicilio es obligatoria para los clientes nuevos y se realizará mediante visita en los casos que la dirección del domicilio no coincida con la dirección del negocio o cuando no se pueda validar la dirección del domicilio mediante documentos.

Para clientes antiguos, se requerirá visita al domicilio cuando se cumplan las siguientes condiciones simultáneamente:

- Requiera visita de campo
- La dirección de domicilio es diferente a la dirección de negocio,
- La última verificación domiciliaria se haya realizado hace más de un año y
- No se pueda validar la dirección del cliente mediante documentos.

En los casos que se requiera visita domiciliaria, ésta podrá ser realizada por una empresa verificadora externa, por el Analista de Créditos BM Pyme, o por el Ejecutivo de Negocios BPE del cliente.

48. 8.5.5.- Requerimiento y Verificación Telefónica

En relación al requerimiento telefónico para clientes Pyme:

Se concederá la facilidad crediticia sólo en los siguientes casos:

- Cuando el titular del negocio tenga y provea el teléfono fijo de su domicilio o del negocio, y/o su teléfono celular post-pago.
- Cuando el titular del negocio no cuente con ningún teléfono fijo en su domicilio o negocio, ni celular post-pago, pero sí disponga de un celular pre-pago, y sea capaz de proveer un teléfono fijo y/o celular post-pago de dos referidos. Se entiende como referido al fiador o a un familiar consanguíneo que resida en el país.

A fines de mejorar la gestión de Cobranzas, se deberán ingresar, en observaciones MIC, en la medida de lo posible, otros números telefónicos, tales como:

- Teléfonos fijos del domicilio del titular y del negocio
- Celular post-pago del titular
- Celular pre-pago del titular
- Dos referidos con teléfono fijo o celular post-pago. Se entiende como referido al fiador o a un familiar consanguíneo que resida en el país.

El Ejecutivo de Negocios BPE debe validar la existencia de los teléfonos brindados por el cliente.

Se podrá utilizar como herramienta de verificación de los números telefónicos, las páginas web oficiales de proveedores telefónicos.

49. 8.5.6.- Zonas Alejadas

Las zonas alejadas se definen para las provincias (fuera de Lima Metropolitana) y están referidas a localidades donde no exista una Agencia cercana del BCP (a más de 1.5 horas en transporte regular de transporte).

La atención a estas zonas deberá contar con el informe favorable de las Jefaturas de las unidades de negocios, de créditos y de cobranzas, la cual se elevará al Área de Riesgos Pyme para su autorización y donde se definirá el perfil de cliente y el tipo de productos a ofrecer.

En zonas alejadas ya autorizadas, se atenderá a nuevos clientes que realicen visitas recurrentes (comerciales o financieras) a ciudades donde el BCP cuente con Agencias.

50. 8.5.7.- Zonas Peligrosas

Se encuentra disponible en Enciclopedia, un listado con las zonas peligrosas a nivel nacional.

Las zonas peligrosas se subdividen en dos categorías: de mediana peligrosidad y de alta peligrosidad.

No se podrán realizar acciones comerciales en las zonas definidas como de alta peligrosidad. Lo anterior deberá ser validado por el EENN BPE.

51. 8.5.8.- Riesgo Único y Grupo Económico

Definición de Control:

El control puede ser directo o indirecto.

- Directo: Si la PN (o grupo de PN) posee como mínimo el 50% de acciones de una PJ, el cual puede ser también a través de familiares o de otra PJ (se considera familiares solamente a padres, hijos, abuelos, hermanos, nietos, cónyuge y padres e hijos del cónyuge).
- Indirecto: Se entiende como control indirecto si la PN (o grupo de PN) posee en forma indirecta más del 50% de acciones de una PJ (por ejemplo a través de terceros).

Riesgo Único:

Se considera que existe vinculación de riesgo único en los siguientes casos:

- Entre cónyuges

- Entre Personas Naturales y Personas Jurídicas con relación de propiedad.
(PN posee más del 50% de las acciones de la Persona Jurídica)
- Entre Personas Naturales o Personas Jurídicas con relación de gestión. Se consideran los siguientes casos de relación de gestión:
 - Cuando las operaciones de una PN o PJ dependen significativamente de la otra (comparten local, maquinaria, recursos humanos, etc.)
 - Cuando una persona garantiza a la otra.
 - Cuando una garantía respalda a dos o más personas. No se considerará casos de galerías o centros comerciales hipotecados en respaldo de obligaciones de junta de propietarios o grupo de personas que operan en dicha galería.

Grupo Económico:

Se formará Grupos Económicos en los siguientes casos:

- Si una Persona Natural (o grupo de Personas Naturales) ejercen control sobre 2 o más Personas Jurídicas.
- Si una Persona Jurídica ejerce control sobre otra Persona Jurídica
- Cuando el Gerente o Director de una de las PJ de un grupo controla a una PJ no considerada originalmente como parte del grupo económico.

Algunas consideraciones:

- En caso de haber dos o más PJ con vínculo de Riesgo Único y cumplir con una relación de control, se constituirá Grupo Económico, caso contrario quedarán identificadas como Riesgo Único. Es deber del Ejecutivo de Negocios BPE o del Analista de Créditos BM Pyme, relacionarlos o solicitar su creación conforme a lo indicado, una vez identificados estos casos.
- Se precisa que si la posición deudora global de riesgo único o del grupo económico, supera los USD 400M o S/ 1.2MM (incluyendo el crédito que solicita cualquiera de sus integrantes), el canal de evaluación de esa solicitud será la Línea Múltiple de Negocios de la División de Riesgos Banca Minorista.

52. 8.5.9.- Clientes Altamente Formales

Se define como cliente altamente formal a aquel cuyo porcentaje de ventas declaradas a la SUNAT es mayor o igual al 67% del total de sus ventas.

En estos casos, el Ejecutivo de Negocios BPE o Analista de Créditos BM Pyme tendrá la opción de utilizar el aplicativo SAFIC para el análisis financiero del negocio, siendo la visita de campo opcional para el recojo de información financiera.

Adicionalmente se deberá ingresar datos financieros en forma agregada en el MIC, de manera que los Estados Financieros de este aplicativo resulten similares a los obtenidos en el SAFIC.

53. 8.5.10.- Clientes que cuentan con locales anexos

Se podrá considerar en la evaluación de un negocio, los flujos generados por aquellos locales anexos que cuenten con al menos 6 meses de funcionamiento, siempre y cuando mantengan el mismo giro de negocio y correspondan al mismo titular (PN o PJ).

54. 8.5.11.- Cuota Presunta

Cuando no se conozca con detalle el monto que periódicamente asume el cliente por las obligaciones mantenidas en el Sistema Financiero, se asumirá como cuota presunta el saldo del crédito dividido entre 12.

Asimismo, cuando se trate de un crédito a una sola cuota (pagaré o crédito de campaña) de otra entidad financiera, el monto del crédito se dividirá igualmente entre 12, y el monto resultante se pondrá como cuota mensual fija.

55. 8.5.12.- Ingresos Complementarios

De ser el solicitante casado, este podrá complementar sus rentas con las de su cónyuge, debiendo por lo menos cumplir el solicitante con el flujo de caja mínimo requerido para optar por el crédito solicitado, y considerando un máximo de 80% de la renta neta del cónyuge.

Si el solicitante declara tener otros ingresos adicionales, éstos podrán ser aceptados siempre y cuando se determine que son constantes en el tiempo, debidamente demostrables, y el monto no exceda el 80% del flujo de caja neto después de deudas, calculado sin considerar los ingresos adicionales.

56. 8.6.- Manejo de Excepciones

Las excepciones son un canal alternativo que se brindan a los clientes, con la finalidad de atender a clientes viables y que por razones de negocio, características del cliente o condiciones del crédito, permitan al BCP incurrir en un riesgo adicional previamente evaluado.

Las propuestas de excepciones de los Ejecutivos de Negocio BPE, debidamente sustentadas y que no estén dentro de sus facultades, son decididas en las unidades de Créditos o la División de Riesgos Banca Minorista, según corresponda, en función al cuadro de autonomías adjunto.

El monto de la autonomía crediticia del exceptuador debe ser mayor o igual que la posición del cliente al cual se le otorga la excepción (incluyendo la nueva operación).

La aprobación de tasas en forma excepcional se administra por el Gerente de Producto y las Gerencias Comerciales delegadas para tal fin.

9.- Gerencia de créditos:

- ✓ La Gerencia de Créditos Pyme:
- ✓ Asegurará el funcionamiento correcto de los procesos del Modelo Comercial Pyme.
- ✓ Capacitará en el proceso Crediticio del Modelo Comercial Pyme.
- ✓ Actualizará procesos, preguntas del examen asociadas a los mismos y de materiales del curso en coordinación con Gestión del Aprendizaje.

- ✓ Proveerá a los analistas de créditos que realizarán los trabajos de tutoría a los Ejecutivos de Negocios BPE.
- ✓ La Gerencia Gestión del Aprendizaje:
 - ✓ Diseñará, desarrollará, implementará y hará seguimiento a las acciones de aprendizaje necesarias para el mantenimiento de la autonomía del Ejecutivo de Negocios BPE; y programará cursos, capacitaciones y talleres.
 - ✓ Preparará a los Tutores e instructores.
 - ✓ Realizará el seguimiento de las visitas de campo de los Ejecutivos de Negocios BPE nuevos e informará los avances del proceso de Certificación en Autonomía de Visita.
 - ✓ Realizará el seguimiento de las visitas de campo de los Ejecutivos de Negocios BPE en proceso de recuperación e informará los avances del proceso.
 - ✓ Coordinará la realización del examen de mantenimiento de autonomía, enviará la base de las notas de los Ejecutivos de Negocios BPE a Riesgos Banca Minorista, para que este último se encargue de divulgarla, analizarla y hacer el seguimiento respectivo.
- ✓ Condiciones
 - ✓ Todo Ejecutivo de Negocios BPE deberá obtener y mantener su autonomía de visita, como requisito del puesto.
 - ✓ A todo Ejecutivo de Negocios BPE nuevo en el puesto se le deberá asignar un Tutor para que lo apoye en la etapa de visitas.

✓ Para aquel Ejecutivo de Negocios BPE que haya perdido la autonomía de visita:

✓ Por Examen o Indicador de Calidad de Colocación: En el periodo que no tenga Autonomía de Visita, deberá derivar las operaciones que ameriten una visita de campo al núcleo de créditos.

✓ Por Contraloría: En el periodo que no tenga Autonomía de Visita, las operaciones que ameriten una visita de campo y no pueda atenderlas con el Tutor, deberán ser derivadas al núcleo de créditos.

✓ Los Tutores deberán ser Analistas de Crédito con experiencia en levantamiento de flujo y cumplir con el perfil de Tutor que Gestión del Aprendizaje defina en coordinación con Créditos y Riesgos Banca Minorista.

✓ Procedimientos

✓ Proceso de Certificación de Autonomía de Visita para Ejecutivos de Negocios BPE

✓ La capacitación para obtener la certificación de autonomía de visita, se llevará a cabo en el Programa de Formación para Ejecutivos de Negocios BPE vigente a la fecha de ingreso del Ejecutivo de Negocios BPE. Este Programa puede ser grupal o individual y constará de:



- ✓ Capacitación

a) Todo Ejecutivo de Negocios BPE nuevo en el puesto deberá llevar una capacitación en los siguientes aspectos relevantes:

- ✓ Manual de Políticas Crediticias Pyme
- ✓ Metodología de Evaluación
- ✓ Proceso Crediticio
- ✓ Herramientas: MIC, Score, Macro, etc.
- ✓ Contraloría
- ✓ Metodología Comercial.

9.1.- Proceso de Evaluación – I Etapa: Visitas de Observación

b) Este entrenamiento en campo tiene como finalidad capacitar al Ejecutivo de Negocios BPE en la obtención de información durante las visitas de campo y en su correcto ingreso al Módulo Integrado de Créditos (MIC).

c) Cada Ejecutivo de Negocios BPE tendrá a un Tutor asignado, el cual estará dedicado exclusivamente a la función de entrenamiento.

d) Cada Tutor podrá tener hasta cuatro Ejecutivos de Negocios BPE a su cargo.

e) En la I Etapa de Visitas de proceso de evaluación, el Tutor realizará las visitas de campo según lo estipulado en el Programa de Formación acompañados por el Ejecutivo de Negocios BPE asignado, quien observará cómo el Tu-

tor realizará cada etapa del proceso crediticio. El proceso de capacitación contemplará las siguientes etapas:

- ✓ Evaluación de escritorio
- ✓ Visita de campo
- ✓ Evaluación de post-campo
- ✓ Decisión
- ✓ Registrar el avance del Ejecutivo de Negocios BPE en el reporte de control.

f) El avance de visitas exigido para cada Ejecutivo de Negocios BPE será de como mínimo 2 visitas por semana.

g) La responsabilidad de toda la información es enteramente del Tutor. Cabe señalar, que el Tutor será la persona que revisará la veracidad y calidad de la información recogida para el ingreso en el aplicativo MIC.

9.1.1.- Evaluación Escrita

5.a) La nota mínima aprobatoria requerida para esta etapa será de 14 (catorce).

5.b) Gestión del Aprendizaje proporcionará el resultado de las evaluaciones.

5.c) Los Ejecutivos de Negocios BPE que no aprueben el examen escrito oficial, quedará fuera del proceso de certificación.

5.d) Fast Track: Los Ejecutivos de Negocios BPE que sean ex Analistas de Crédito Pyme o de Línea Múltiple de Negocios (LMN), que hayan contado con autonomía crediticia y que hayan aprobado el Examen de Pauta y Procesos obtendrán, la Certificación de Autonomía de Visitas.

5.e) Para acceder a este beneficio, el Ejecutivo de Negocios BPE debe haber sido Analista como máximo 1 año atrás.

9.1.2.- Proceso de Evaluación – II Etapa de Visitas: Visitas de Aplicación:

a) En la II Etapa de Visitas del Proceso de evaluación, el Ejecutivo de Negocios BPE realizará 12 de visitas de campo, dichas visitas se realizarán a los clientes proporcionados por el Tutor, según lo estipulado en el Programa Formativo, serán acompañados por el Tutor asignado, quién observará cómo el Ejecutivo de Negocios BPE realiza cada etapa de este proceso completo, el cual contemplará las siguientes etapas:

- ✓ Evaluación de escritorio
- ✓ Visita de campo
- ✓ Evaluación de post-campo
- ✓ Propuesta Final y envío a los Buzones Pyme.

b) La labor del Tutor en esta etapa es de asesoramiento; la responsabilidad de la evaluación la tiene el Tutor.

c) El avance de visitas exigido para cada Ejecutivo de Negocios BPE será de como mínimo 2 visitas por semana.

d) Antes de llegar a la visita de campo, el Ejecutivo de Negocios BPE repasará con el Tutor las preguntas que deberá realizar al cliente en la visita, teniendo en cuenta que cada giro de negocio presenta sus particularidades.

e) Asimismo, el Tutor luego de cada visita le dará feedback al Ejecutivo de Negocios BPE, expondrá sus áreas de mejora, lo evaluará y finalmente registrará el avance y la evaluación del Ejecutivo de Negocios BPE en el reporte de control.

f) La nota mínima aprobatoria requerida para esta etapa será de 14 (catorce).

g) Los Ejecutivos de Negocios BPE que no aprueben la etapa de visitas, no podrán pasar a la siguiente etapa de certificación y quedarán fuera del proceso.

9.1.3.- Etapa de Evaluación del Certificador:

a) En esta última etapa, cada Ejecutivo de Negocios BPE realizará 2 visitas de campo, acompañado por un Contralor asignado, quién evaluará cómo el Ejecutivo de Negocios BPE realiza cada etapa de este proceso completo, el cual contemplará las siguientes etapas:

- Evaluación de escritorio
- Visita de campo
- Evaluación de post-campo
- Propuesta Final y envío a los Buzones Pyme.

b) La nota mínima aprobatoria requerida para esta etapa será de 14 (catorce).

c) Los Ejecutivos de Negocios BPE que no aprueben la etapa de Certificación, quedarán afuera del proceso.

9.1.4.- Criterios para el Mantenimiento de la Autonomía de Visita:

a) Establece la revalidación periódica de la Certificación de Autonomía de Visitas para los Ejecutivos de Negocios BPE. El **Mantenimiento de la Autonomía de Visita comprenderá de 03 criterios:**

- Indicador de Calidad de Colocación
- Contraloría regular
- Examen de Mantenimiento de Autonomía de Visita.

9.1.5.- Indicador de Calidad de Colocación:

a) Este criterio buscará que el Ejecutivo de Negocios BPE con Autonomía de Visitas sea responsable de una adecuada colocación, tomando en cuenta la posición total del cliente.

b) Para tal efecto, la Gerencia de Área Riesgos Pyme y Precios Minorista realizará un monitoreo con frecuencia trimestral de este indicador. Se contará con un reporte preliminar (fecha: un mes antes del término del trimestre) para ver el avance en cuanto a este indicador por Ejecutivo de Negocios BPE.

9.1.6.- Contraloría Regular:

a) Este criterio buscará que el Ejecutivo de Negocios BPE con Autonomía de Visitas aplique de manera adecuada el Manual de Políticas Crediticias Pyme y los procesos vigentes.

b) Para tal efecto, Contraloría practicará de manera semestral una revisión muestral al Ejecutivo de Negocios BPE para evaluar el nivel de cumplimiento de las normas establecidas.

c) Los informes de Contraloría tienen 4 notas, siendo las dos primeras aprobatorias y las dos restantes desaprobatorias:

- Satisfactoria
- Aceptable
- Regular
- Deficiente

9.1.7.- Examen de Mantenimiento de Autonomía de Visita:

a) Este criterio buscará que el Ejecutivo de Negocios BPE con Autonomía de Visitas acredite estar actualizado con respecto al Manual de Políticas Crediticias Pyme, a los procesos y políticas vigentes del Modelo Comercial Pyme y haga un uso correcto de las herramientas y los aplicativos de soporte para el análisis crediticio. El examen se practicará de manera **anual**.

b) Para tal efecto, todos los Ejecutivos de Negocios BPE deberán rendir un examen anual, cuya nota aprobatoria mínima será de 14 (catorce).

10.- Medianas y Pequeñas empresas (Mype)

Ministerio de trabajo y Promoción de empleo, ley N° 28015, 2006: 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.

DARTEANO EHNI (2015) señala: Cuando esta Ley se hace mención a la sigla Mype, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas Empresas, las cuales no obstante tener tamaños y características propias, tienen igual tratamiento en la presente Ley, con excepción al régimen laboral que es de aplicación para las Microempresas. (pag17)

Características de Medianas y Pequeñas Empresas (Mype): Ministerio de trabajo y Promoción de empleo, ley N° 28015, 2006): Las Mype deben reunir las siguientes características concurrentes:

- ✓ **El número total de trabajadores:**
 - La microempresa abarca de uno (1) hasta 10 trabajadores inclusive.
 - La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta 50 trabajadores inclusive.

✓ **Niveles de ventas anuales:**

- ✓ La microempresa hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias – UIT.

- ✓ La pequeña empresa a partir de monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 Unidades Impositivas Tributarias - UIT.
- ✓ Las entidades públicas y privadas uniformizan sus criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

Importancia de Medianas y Pequeñas Empresas (Mype): Nathan (2009)

CARO ANCHAY (2015) señala: afirma: Las mypes son un segmento importante en la generación de empleo, es así que más del 80% de la población económicamente activa se encuentra trabajando y generan cerca del 45% del Producto Bruto Interno (PBI). En resumidas cuentas la importancia de las mypes como la principal fuente de generación de empleo y alivio de la pobreza se debe a: (pag. 218).

- Proporcionan abundantes puestos de trabajo.
- Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingreso.
- Incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población.
- Son la principal fuente de desarrollo del sector privado.
- Mejoran la distribución del ingreso.
- Contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico.

Sin duda que el rol de las micro y pequeñas empresas (Mypes) es crucial en todas las economías:

CARO ANCHAY (2015) señala: En Perú las Mypes representan el 98.3% del total de empresas existentes en el país (94.4% micro y 3.9% pequeña), pero el 74% de ellas opera en la informalidad. El grueso de las Mype informales se ubica fuera de Lima, generan empleo de mala calidad (trabajadores familiares en muchos casos no remunerados) con ingresos inferiores a los alcanzados en las empresas formales similares. Además, las Mype aportan aproximadamente el 47% del PBI del país y son las mayores generadoras de empleo en la economía, aunque en la mayoría de los casos se trata de empleo informal. Si concentramos la atención en el desarrollo exportador del país, de las 6,656 empresas exportadoras, el 64% de ellas son Mype, pero sobre el valor total exportado por el Perú, que para el 2009 se estimó en US\$27,800 millones, las Mypes sólo representan el 3%. (pag. 219).

10.1.- Tipos de Medianas y Pequeñas Empresas (Mype)

Según Consejo Nacional de Planeamiento Estratégico (CEPLAN) Perú

Mypes: Las MYPE se puede clasificar en 3 grupos, cada uno de ellos son definidas.

❖ **Mype de Subsistencia:** Las MYPEs de subsistencia son las unidades económicas que no poseen capacidad de generar utilidades, en detrimento de su capital, dedicándose a actividades que no requieren de transformación substancial de materiales o que deben ejecutar dicha transformación con tecnología artesanal.

Estas empresas disponen de un “flujo de caja vital”, pero no impactan de manera significativa en la generación de empleo debidamente remunerado.

❖ **Mype de Emprendimiento:** Los nuevos emprendimientos se entienden como aquellas iniciativas empresariales concebidas desde un enfoque de oportunidad, es decir como una opción superior de autorrealización y de generación de ingresos. Se enfatiza el hecho que los emprendimientos se orientan hacia a la innovación, creatividad y transformación hacia una situación económica saludable y más deseable ya sea para iniciar un negocio o como para mejorar y hacer más competitivas las empresas.

❖ **Mype de Acumulación:** Las MYPEs de acumulación, poseen la capacidad de generar utilidades para conservar su capital original e invertir en el crecimiento de la empresa, tienen mayor cantidad de activos y se evidencia una mayor capacidad de generación de empleo.

10.2.- Crecimiento de Medianas y Pequeñas Empresas (Mype)

Bernilla (2009) afirma: El futuro de la Mype es aún incierto ya que el 90% de su totalidad tienen baja productividad, es decir, el trabajo se mantiene autónomo y con la finalidad de la subsistencia familiar. Esto hace que la empresa tenga muy escaso potencial de crecimiento lo que se debe también a los siguientes factores.

Los empresarios buscan reducir sus costos para aumentar sus ganancias y para lograr esto recurren a la sub contratación, es decir, emplean personal remunerándolos por debajo del sueldo mínimo por largas jornadas de trabajo y sin los beneficios que estipulan las leyes laborales.

Terrones (2013). En el Perú existen alrededor de 3.5 millones de micro y pequeñas empresas y representan el 45% del Producto Bruto Interno (PBI), informó el gerente de Desarrollo de la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE).

“En los últimos años, el crecimiento de estas microempresas ha sido importante para el dinamismo de la economía”, manifestó. Proceso de formalización, actualmente, se estima que 90% de los procesos de formalización de hacen a través de Internet, explicó.

El portal empresarial de Cofide tiene dos años en funciones y cuenta con programas interactivos, y otras tecnologías de comunicación modernas.

Explicó que programas interactivos también incluyen módulos como formalización de empresas, tributación para mypes, determinación de costos, gestión de calidad y competitividad, elaboración de plan de negocios y estrategias para competir, entre otros. De otro lado el director de Cepefodes, Oscar Basurco, comentó que la capacitación es vital para que la mypes sobrevivan en el mercado.

Más de 1,200 micros y pequeñas empresas (mypes) se sumarían este año a la cadena exportadora, afirmó el presidente de la Sociedad Peruana de Pyme (SPP), Jorge Panizo. Fue al destacar que a pesar de la situación de los

mercados internacionales, unas 2,500 mypes lograron integrarse al mercado de la exportación.

“Estas unidades productivas tuvieron la oportunidad de conseguir nichos de mercado que supieron aprovechar, especialmente en los sectores textil, calzado y maderero”, comentó al diario oficial El Peruano. Para el empresario, estos resultados son importantes, considerando que en la actualidad menos del 1% de las microempresas y alrededor del 5% de las pequeñas realizan operaciones directas de exportación.

“Ello debido principalmente a la falta de infraestructura y a ciertas restricciones en lo que al crédito se refiere. Sin embargo, el objetivo es lograr una mayor cultura empresarial enfocada al mercado externo, lo que nos permitirá sortear estos obstáculos”, manifestó.

ROSARIO SHEN (2014) señala: “Estimamos que en 2013, el número de mypes exportadoras crecería en aproximadamente 50%, es decir, más de 1,200 nuevos emprendedores se sumarían a la cadena exportadora” (pág. 67).

11.- Hipótesis

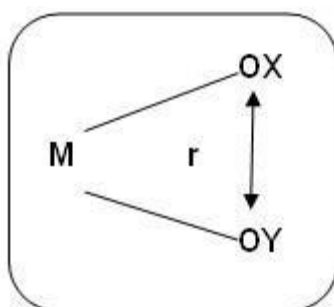
11.1.- Hipótesis general:

El incremento de morosidad se da por la deficiente aplicación de la gestión de calidad.

11.2.- Hipótesis específicas:

Los funcionarios del BCP no aplican las políticas crediticias de forma correcta.

11.3.- Variables



Donde:

X = Gestión de calidad, aplicadas a las políticas crediticias.

r = Correlación.

Y = Reducen morosidad.

III. Metodología

3.1.- Tipo y el nivel de investigación: Correlacional porque se analizará 2 tipos de variables y se establecerá su relación o efecto de la variable Gestión de Calidad sobre la variable Reducen Morosidad.

3.2.- Diseño de investigación: Investigación No Experimental (Transaccional o Transversal), se utilizará este Diseño de Investigación porque se recolectarán los datos en un solo momento y en un tiempo único. Siendo su propósito describir variables y analizar su incidencia y/o interrelación en su oportunidad.

3.3.- Población y muestra

3.3.1.- Población:

La población para este estudio son los funcionarios Pymes del Banco de Crédito del Perú – sede Huaraz y 200 fails de créditos.

3.3.2.- Muestra:

Los 10 funcionarios Pyme y 200 fails de créditos del BCP - Raymondi.

3.4. Definición y operacionalización de las variables y los indicadores

VARIABLE PRINCIPAL	DEFINICION CONCEPTUAL	DIMENSIONES	DEFINICION OPERACIONAL	INDICADORES	ESCALA
Gestión de calidad de las políticas crediticias	¿La gestión de calidad de las políticas crediticias reducen la morosidad en la micro y pequeña empresa, caso BCP – Huaraz, 2014?	El incremento de morosidad se da por la deficiente aplicación de la gestión de calidad.	Determinar si el incremento de morosidad se da por la deficiente aplicación de la gestión de calidad.	Manuales Guías Capacitaciones Trabajo de campo Evaluaciones de Crédito	Nominal

57. 3.5. Técnicas e instrumentos

En el presente trabajo de investigación se aplicó una encuesta (técnica), mediante un cuestionario (instrumento) estructurado por 10 preguntas y

respuestas cerradas relacionadas a los aspectos generales del Banco de Crédito del Perú BCP (10) y a las variables de estudio: Gestión de Calidad y Morosidad.

3.6. Plan de análisis

Los datos obtenidos mediante la aplicación de las técnicas e instrumentos, recurriendo a los informantes o fuentes también explicados, serán incorporados o ingresados a los programas especiales de cómputo como MS Word, MS Excel y el programa estadístico SPSS versión 22 para el procesamiento de datos, la presentación en tablas y gráficas y el análisis estadístico.

3.7. Matriz de consistencia

Título: “La gestión de calidad de las políticas crediticias reducen la morosidad en la micro y pequeña empresa, caso BCP - 2014”.

TÍTULO	PROBLEMA GENERAL Y ESPECIFICO	OBJETIVO GENERAL Y ESPECIFICO	HIPÓTESIS GENERAL y ESPECIFICO	INDICADORES	ESCALA	ITEM
“La gestión de calidad de las políticas crediticias reducen la morosidad en la	¿La gestión de calidad de las políticas crediticias reducen la morosidad en la micro y pequeña empresa, caso	Determinar si el incremento de la morosidad se da por la deficiente aplicación de la	El incremento de morosidad se da por la deficiente aplicación de la gestión de calidad.	Manuales Guías Capacitaciones Trabajo de campo Evaluaciones de Crédito		¿Tiene conocimiento usted como funcionaria Pyme de la existencia de instrumentos de gestión como guías y manuales de políticas

micro y pequeña empresa, caso BCP - 2014”.	BCP – 2014?		
	¿Los funcionarios del BCP aplican las políticas crediticias de forma correcta?	Establecer si los funcionarios del BCP aplican las políticas crediticias de forma correcta.	Los funcionarios del BCP no aplican las políticas crediticias de forma correcta.

Nominal

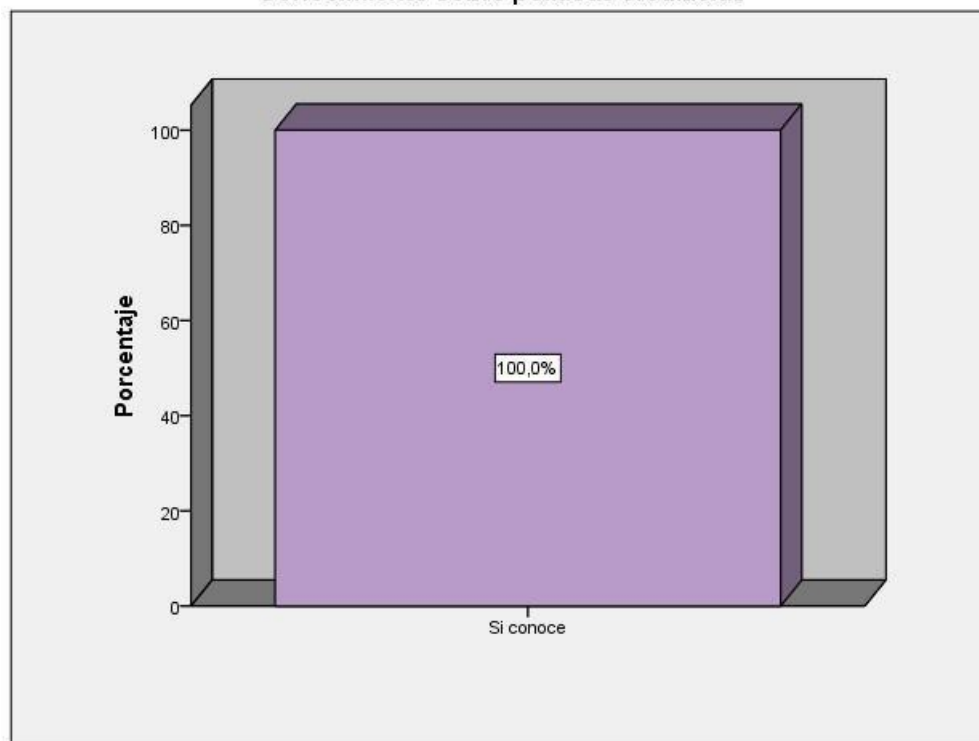
crediticias?
 ¿Estos manuales o documentos de políticas crediticias son usadas a pie juntillas o es de aplicación flexible por parte de los funcionarios?
 ¿En los últimos años usted diría que se ha incrementado o disminuido la morosidad en el banco?
 ¿Cuál es la razón por la que los funcionarios del banco no utilizarían sus manuales de políticas crediticias de forma rigurosa?

IV. Resultados

TABLAN°01

1.- Ante la pregunta, **¿Tiene conocimiento usted como funcionaria Pyme de la existencia de instrumentos de gestión como guías y manuales de políticas crediticias?**

Conocimiento sobre políticas crediticias



Conocimiento sobre políticas crediticias

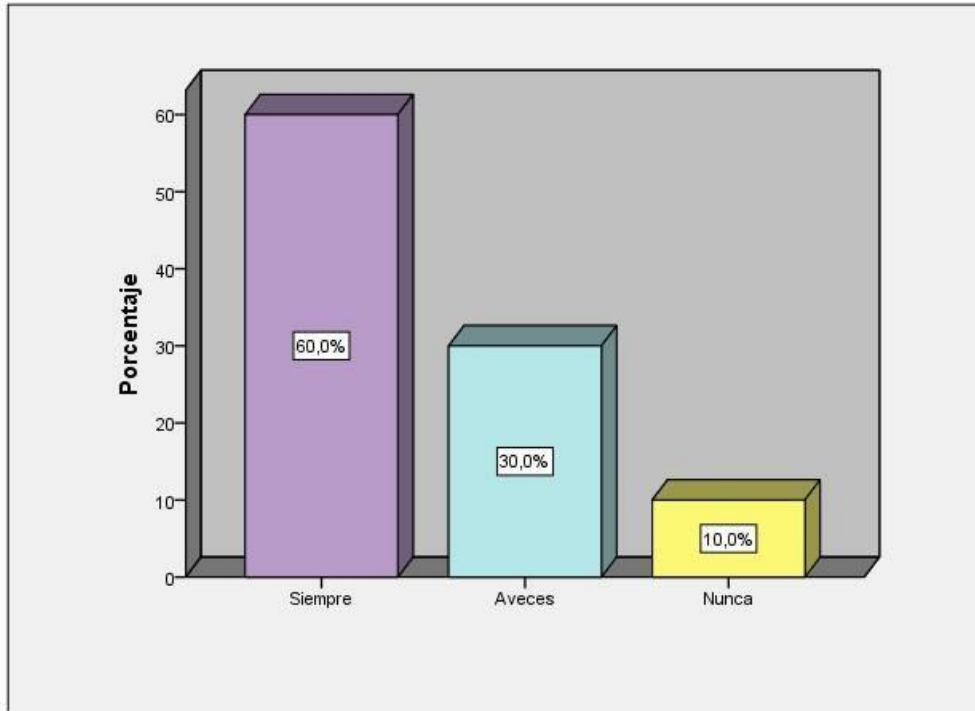
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si conoce	10	100,0	100,0	100,0

En el presente cuadro sobre el conocimiento de instrumentos de gestión de créditos llamados también políticas crediticias, se tiene que el 100% de los encuestados tiene conocimiento sobre su existencia.

TABLAN°02

2.- Ante la pregunta, **¿Cada que tiempo reciben capacitaciones ó con qué frecuencia su banco difunde los manuales o guías sobre políticas crediticias?**

Tiempo que reciben capacitaciones sobre manuales o guías sobre políticas crediticias



Tiempo que reciben capacitaciones sobre manuales o guías sobre políticas crediticias

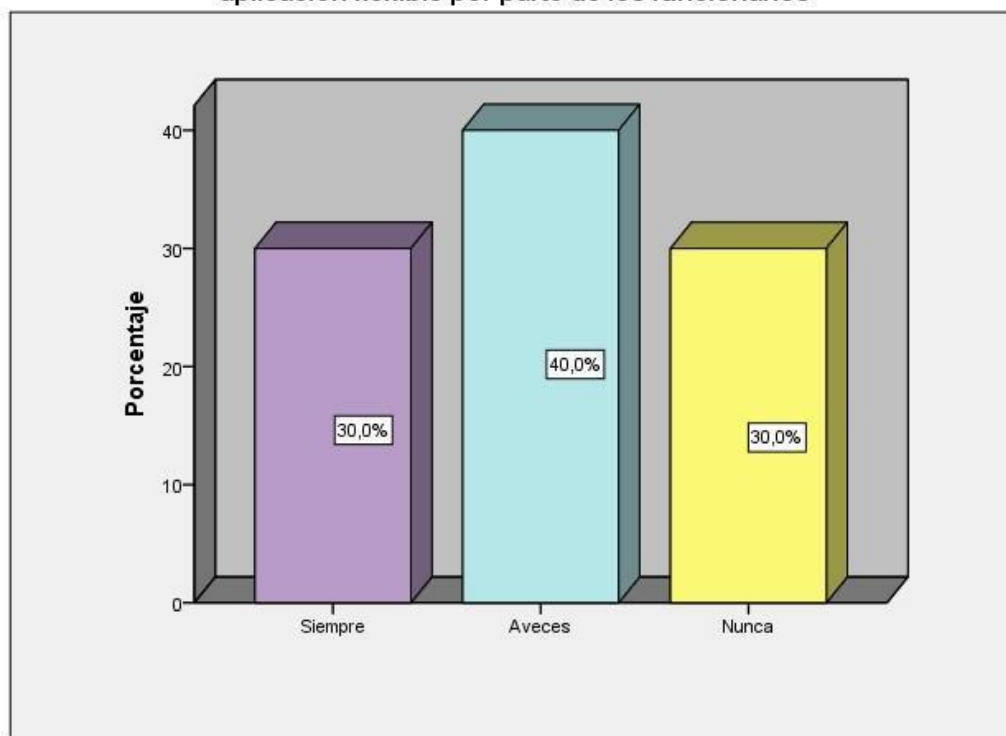
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	6	60,0	60,0	60,0
	A veces	3	30,0	30,0	90,0
	Nunca	1	10,0	10,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Del segundo cuadro se observa que las capacitaciones respecto a políticas crediticias no son del todo continuas y que se necesitaría mayor capacitación al personal del Banco, ya que éstas se realizan con una frecuencia del 60%.

TABLAN°03

3.- Ante la pregunta, ¿Estos manuales o documentos de políticas crediticias son usadas a pie juntillas o es de aplicación flexible por parte de los funcionarios?

Manuales o documentos de políticas crediticias son usadas a pie juntillas o es de aplicación flexible por parte de los funcionarios



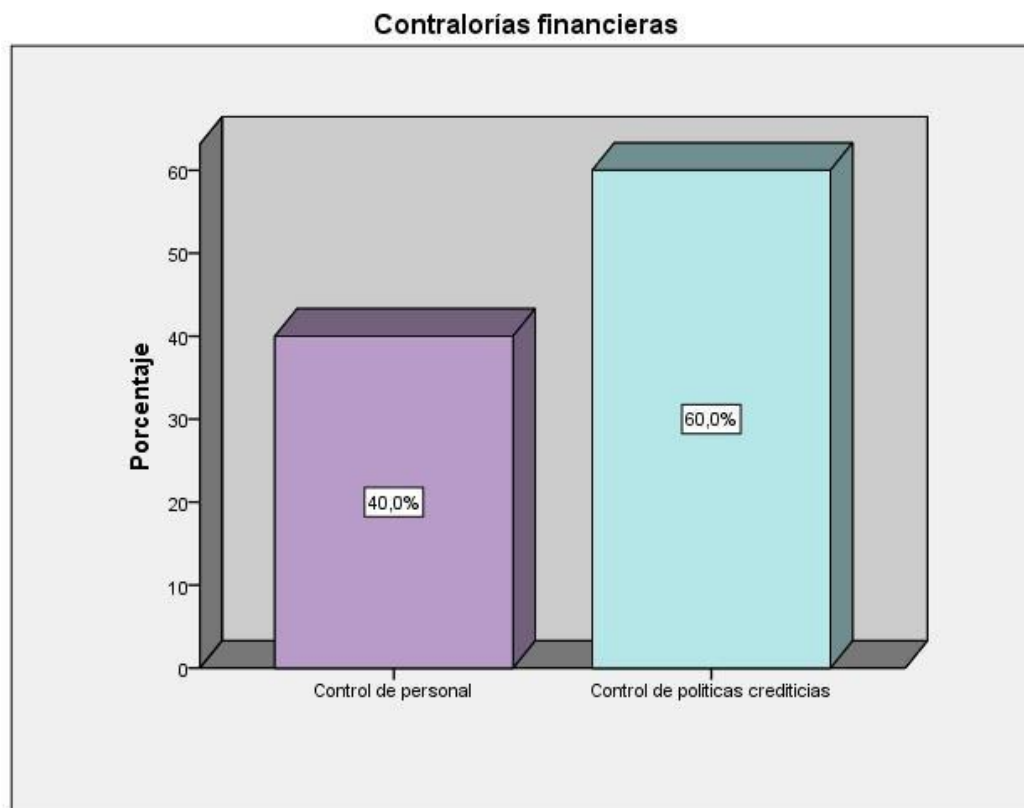
Manuales o documentos de políticas crediticias son usadas a pie juntillas o es de aplicación flexible por parte de los funcionarios

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	3	30,0	30,0	30,0
	A veces	4	40,0	40,0	70,0
	Nunca	3	30,0	30,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Del presente cuadro podemos advertir que los funcionarios del BCP, solo en un 40% del total de funcionarios usan los instrumentos de gestión de políticas crediticias.

TABLAN°04

4.- Ante la pregunta, **¿En qué consisten las contralorías financieras?**



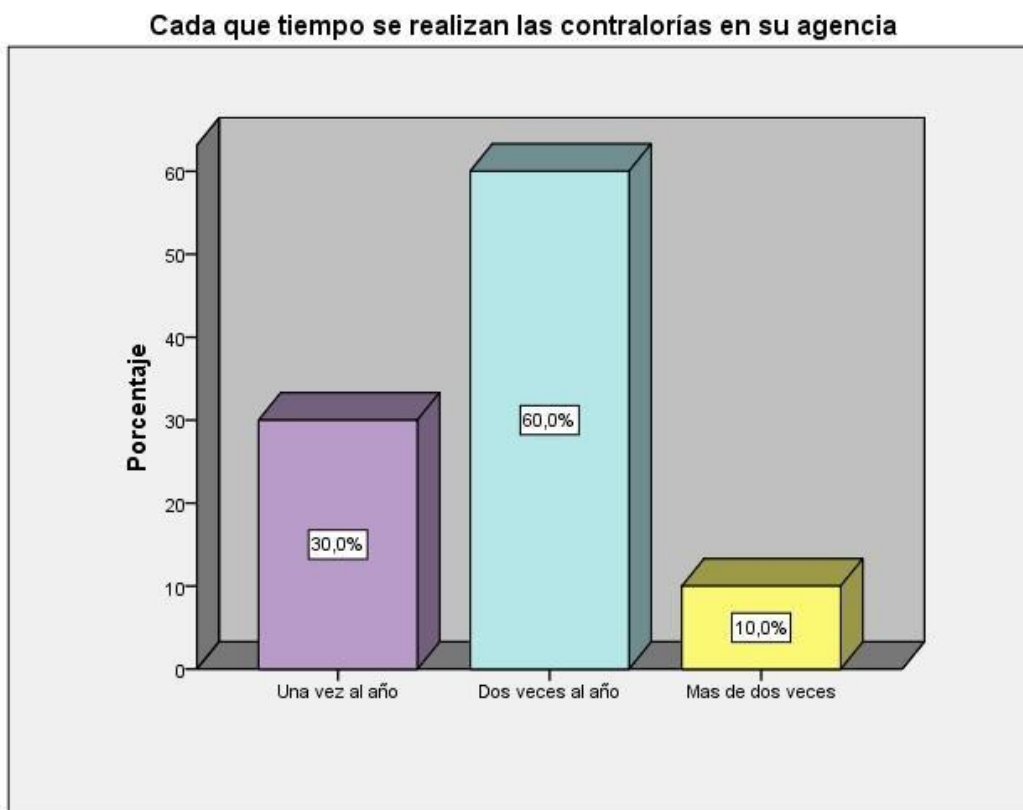
Contralorías financieras

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Control de personal	4	40,0	40,0	40,0
	Control de políticas crediticias	6	60,0	60,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Del presente cuadro se puede advertir respecto a esta pregunta que el 60% de los funcionarios del BCP, tiene conocimiento que las contralorías financieras, tienen por finalidad evaluar el otorgamiento de créditos que realiza el banco en las diferentes campañas.

TABLAN°05

5.- Ante la pregunta, ¿Cada que tiempo se realizan las contralorías en su agencia?



Cada que tiempo se realizan las contralorías en su agencia

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Una vez al año	3	30,0	30,0	30,0
	Dos veces al año	6	60,0	60,0	90,0
	Más de dos veces	1	10,0	10,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

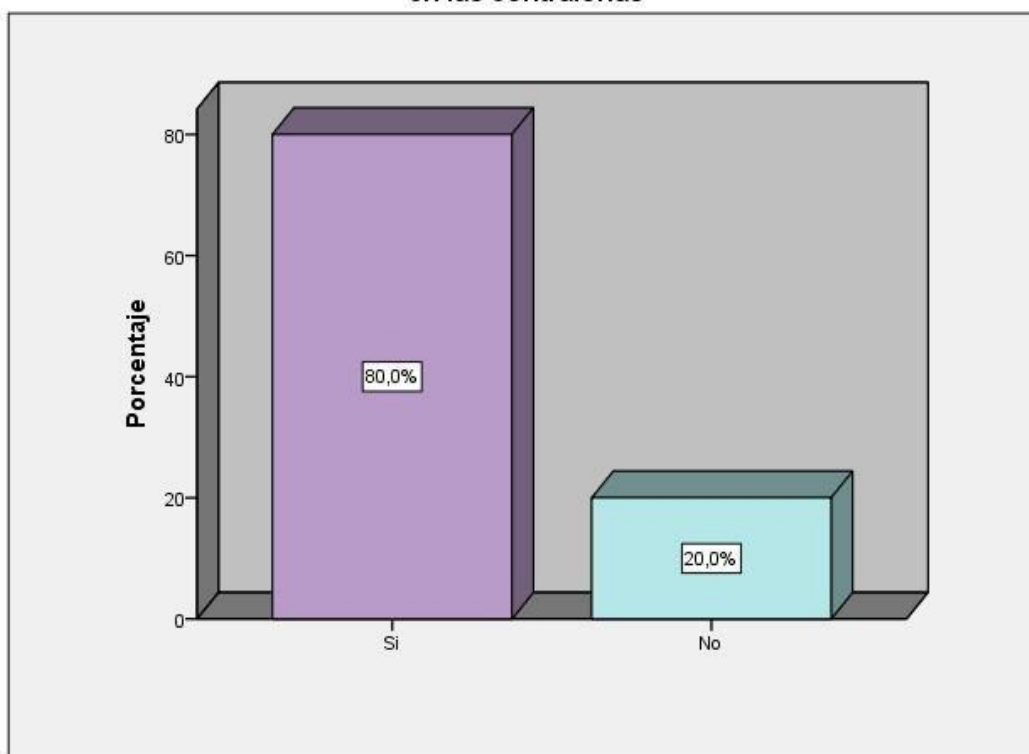
Al ser consultados los funcionarios del banco respecto a la frecuencia con la que se realizan las contralorías financieras, se puede advertir que no existe

uniformidad en los manifestado por ellos, indicador de falta de orientación e información al personal por parte del banco.

TABLAN°06

6.- Ante la pregunta, **¿Se ha separado personal de su agencia bancaria por tener resultados negativos en las contralorías?**

Se ha separado personal de su agencia bancaria por tener resultados negativos en las contralorías



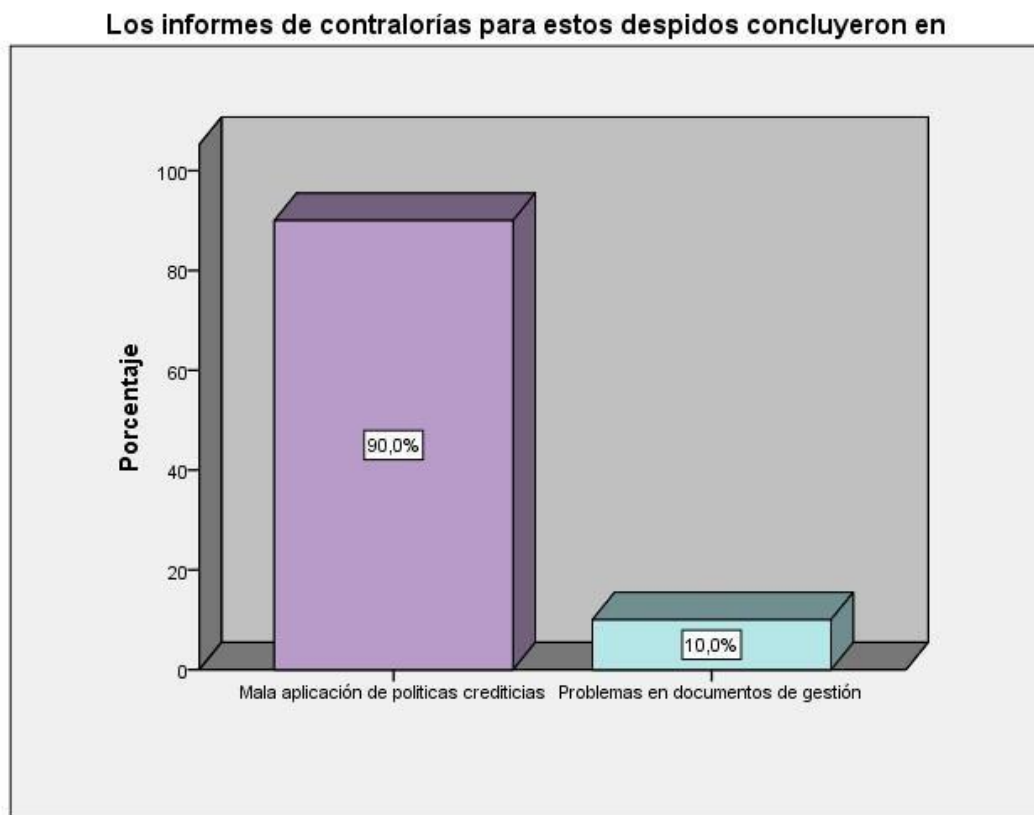
Se ha separado personal de su agencia bancaria por tener resultados negativos en las contralorías

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	8	80,0	80,0	80,0
	No	2	20,0	20,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Del presente cuadro se puede advertir que el banco viene utilizando las contralorías financieras más que como un mecanismo de control de otorgamiento de créditos, como un instrumento de control del personal ya que según han referido los encuestados, han sido despedidos ya algunos funcionarios por intervenciones de contraloría financiera.

TABLAN°07

7.- Ante la pregunta, **¿Los informes de contralorías para estos despidos concluyeron en?**



Los informes de contralorías para estos despidos concluyeron en

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Mala aplicación de políticas crediticias	9	90,0	90,0	90,0
Problemas en documentos de gestión	1	10,0	10,0	100,0

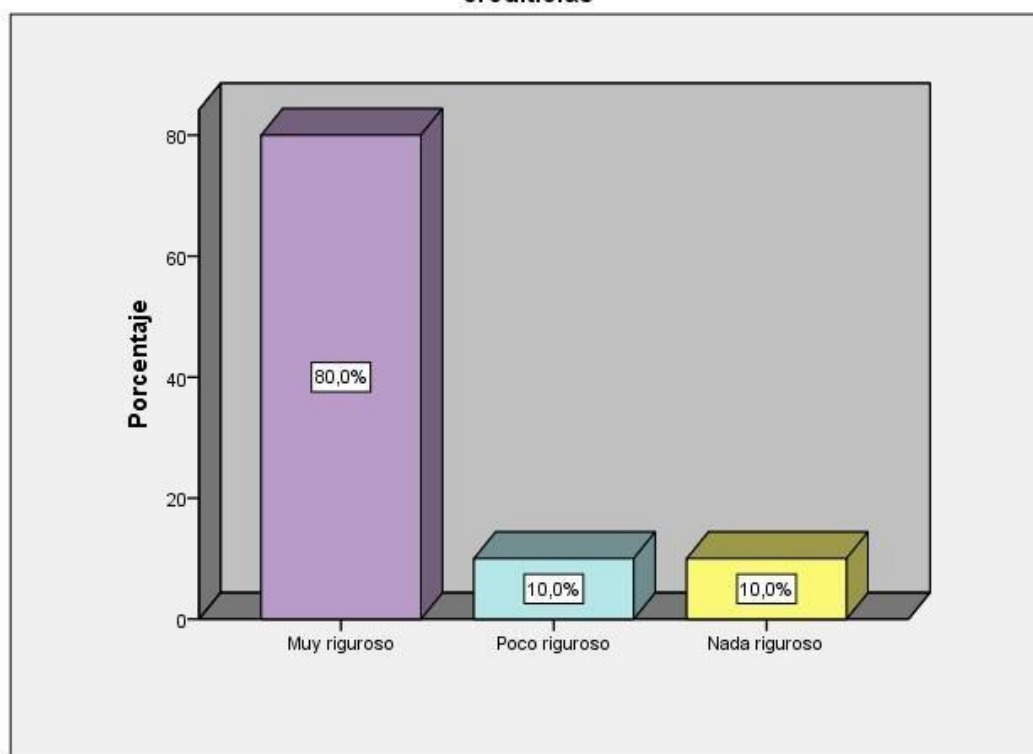
Total	10	100,0	100,0
-------	----	-------	-------

Del presente cuadro se advierte, que el banco de crédito a través de las contralorías financieras ha despedido a funcionarios del banco, pese a que dichas contralorías financieras sirven generalmente para evaluar si fue correcta o no, el otorgamiento del crédito.

TABLAN°08

8.- Ante la pregunta, **¿Cuan riguroso es el banco en el monitoreo de la aplicación de las políticas crediticias?**

Cuan riguroso es el banco en el monitoreo de la aplicación de las políticas crediticias



Cuan riguroso es el banco en el monitoreo de la aplicación de las políticas crediticias

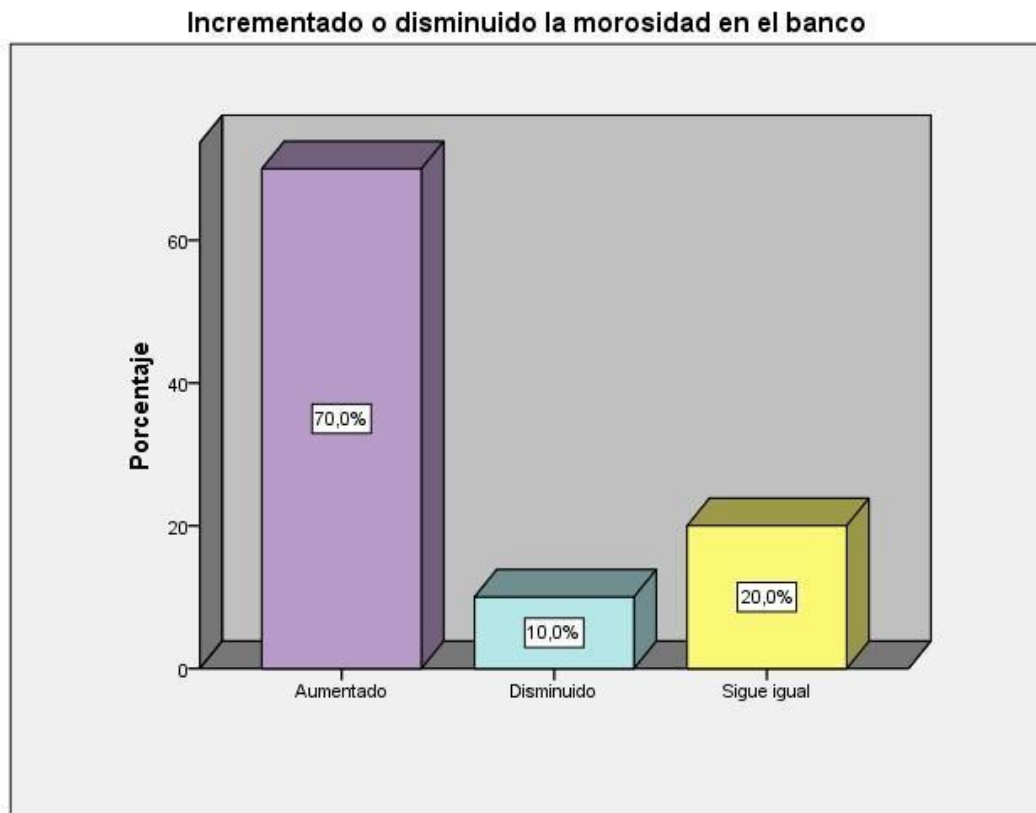
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy riguroso	8	80,0	80,0	80,0

Poco riguroso	1	10,0	10,0	90,0
Nada riguroso	1	10,0	10,0	100,0
Total	10	100,0	100,0	

Del siguiente cuadro podemos advertir que el banco ha percibido el incremento de morosidad por la deficiente aplicación de las políticas crediticias, ya que viene intensificado su difusión y control.

TABLAN°09

9.- Ante la pregunta, **¿En los últimos años usted diría que se ha incrementado o disminuido la morosidad en el banco?**



Cuan riguroso es el banco en el monitoreo de la aplicación de las políticas crediticia

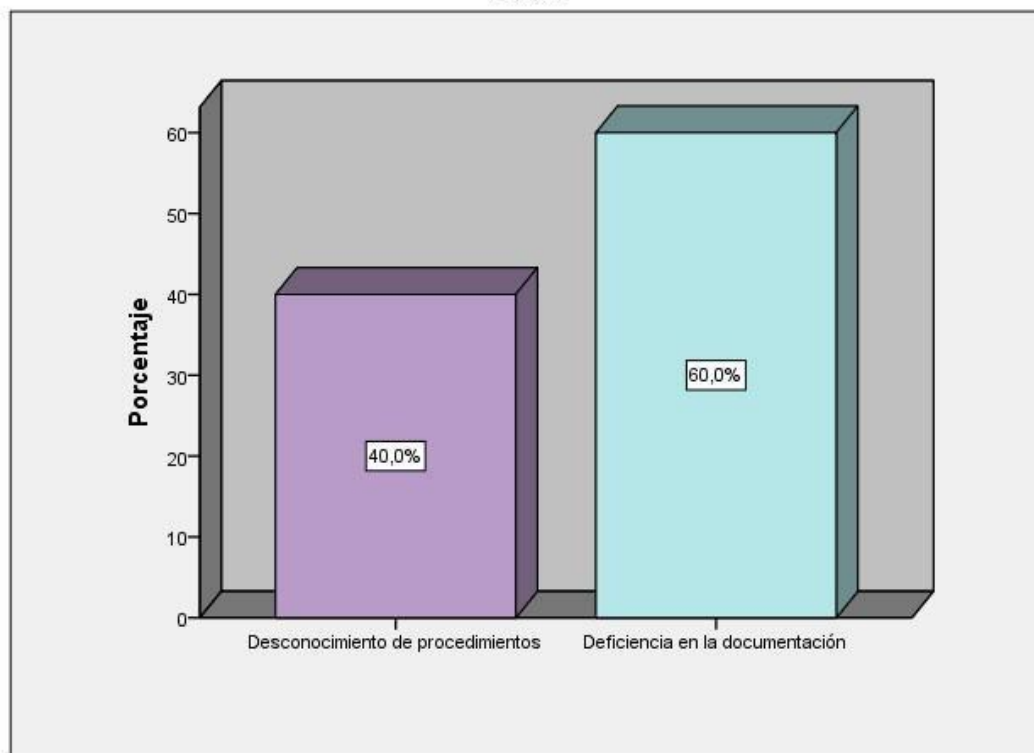
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Aumentado	7	70,0	70,0	70,0
	Disminuido	1	10,0	10,0	80,0
	Sigue igual	2	20,0	20,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Del presente cuadro se puede advertir que la morosidad en el banco se ha incrementado en un 70%, un índice bastante preocupante ya que cuenta con un incremento de morosidad mayor al 50%.

TABLAN°10

10.- Ante la pregunta, **¿Cuál es la razón por la que los funcionarios del banco no utilizarían sus manuales de políticas crediticias de forma rigurosa?**

De sostener que se ha incrementado la morosidad en su agencia, cual sería la razón



De sostener que se ha incrementado la morosidad en su agencia, cuál sería la razón

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Desconocimiento de procedimientos	4	40,0	40,0	40,0
	Deficiencia en la documentación	6	60,0	60,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Porque estos manuales no reflejan la realidad de socio económica y cultural de las personas, motivo por el cual los funcionarios optan por flexibilizar u obviar algunos ítems en las evaluaciones de crédito.

V.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES:

- Que a la fecha existe un incremento de hasta el 70% de morosidad en el sistema financiero específicamente en el BCP – Huaraz.
- Una de las causas del incremento de morosidad en el BCP – Huaraz, se debe a que nos funcionarios Pyme no viene aplicando de forma correcta los manuales de políticas crediticias.
- Los funcionarios Pyme no vienen utilizando los manuales de políticas crediticias, debido a que estas no se ajustan a la realidad socioeconómica y cultural de la localidad.
- Los funcionarios por salvar sus créditos o asegurar el cumplimiento de sus metas incumplen los manuales de políticas crediticias.

- Que, si los manuales o guías de políticas crediticias fueran utilizadas de forma correcta, es decir siendo rigurosos en la evaluación de los clientes que buscan acceso al crédito, el riesgo de tener clientes necesitados de créditos que no cumplen ciertos requisitos en la evaluación crediticia, sería menor.
- Que, de la revisión de los fails de créditos se advierten que en algunos de estos fails, no es fidedigno el flujo real (ventas mensuales), es decir existe un sobre incremento de ventas del cliente, con lo que llega a un mejor score para el crédito.

RECOMENDACIONES

- Que los funcionarios del BCP – Huaraz, pongan en conocimiento de la gerencia de créditos en la ciudad de lima a fin de que se modifiquen los manuales de políticas crediticias.
- Que, el banco use mecanismos de ayuda a los clientes del banco a fin de que estos cumplan con los créditos impagos.
- Que, exista un seguimiento adecuado por parte de los funcionarios del Banco a fin de que monitoreen las deudas a fin de que no caigan en morosidad.

- Que, las contralorías financieras también se enfoquen en una evaluación detallada de los fails de créditos, ello a fin de verificar en el campo si los datos consignados en dichos fails corresponden a la realidad.
- Que, las metas que propone el banco respecto a cada funcionario sean ajustados a la realidad de cada ciudad, a fin de que los funcionarios del banco no se vean obligados a arreglar datos para no perder el crédito.

VI.- Referencias Bibliográficas:

- 1.- BURGOS HUANAMBAL, Flavio. 2010. Sistema Bancario Peruano. Lima. Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.
- 2.- RONA, Jean. 2016. Guía practica de los instrumentos financieros. Lima. Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.
- 3.- DERTEANO EHNI, 2015. Leonel. Políticas del Segmento Pequeña Empresa. Lima. Editorial del Banco de Crédito del Perú.

4.- CARO ANCHAY, Augusto. 2015. Herramientas Financieras en la Evaluación del Riesgo de Crédito. Editorial de la Universidad Inca Garcilazo de la Vega. Lima.

5.- ROSARIO, Sheen. 2010. La Cultura organizacional y su impacto en la gestión empresarial. Un acercamiento a otras campañas peruanas. Editorial Universidad de Lima.

6.- ROBLES TREJO, Wilfredo Luis. 2012. Fundamentos de la Investigación Científica. Lima. Editorial Ffecaat.

Anexos

AnexoN°01



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN

DEPARTAMENTO ACADÉMICO METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN – CADI

CUESTIONARIO APLICADO A LOS FUNCIONARIOS PYME DEL BANCO DE CREDITO DEL PERU SEDE - HUARAZ

Instrucción: El presente cuestionario tiene por finalidad recabar información de funcionarios Pyme así como el conocimiento sobre los documentos de gestión de políticas crediticias vigentes en el BCP y si estas son aplicadas de forma correcta.

“LA GESTIÓN DE CALIDAD DE LAS POLITICAS CREDITICIAS EVITAN LA MOROSIDAD EN LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA, CASO BCP - 2014”.

La información que usted proporciona será anónima y utilizada sólo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece anticipadamente.

Fecha: 07/11/16

1.- ¿Tiene conocimiento Usted, como funcionario Pyme, de la existencia de instrumentos de gestión como guías y manuales de políticas crediticias?

a) SI ()

b) NO ()

2.- ¿Cada que tiempo reciben capacitaciones o con qué frecuencia su banco difunde manuales o guías sobre políticas crediticias?

- a) Siempre () b) A veces () c) Nunca ()

3.- ¿Estos manuales o documentos de políticas crediticias son usadas a pie juntillas o es de aplicación flexible por parte de los funcionarios?

- a) Siempre () b) A veces () c) Nunca ()

4.- ¿En que consisten las contralorías financieras?

- a) control de personal () b) Control de políticas crediticias ()

5.- ¿Cada que tiempo se realizan las contralorías en su agencia?

- a) Una vez al año () b) Dos veces al año () c) Mas de dos veces ()

6.- ¿Se ha separado personal de su agencia bancaria por tener resultados negativos en las contralorías?

- a) Si () b) No ()

7.- ¿Los informes de contralorías para estos despidos concluyeron en:?

- a) Mala aplicación de políticas crediticias por parte de los funcionarios ()
b) Problemas en la estructuración de las políticas crediticias ()
c) No Sabe ()

8.- ¿Cuan riguroso es el banco en el monitoreo de la aplicación de las políticas crediticias?

- a) Muy Riguroso () b) Poco Riguroso () c) Nada riguroso ()

9.- ¿En los últimos años usted diría que se ha incrementado o disminuido la morosidad en el banco?

a) Aumentado ()

b) Disminuido ()

c) Sigue igual ()

10.- ¿De sostener que se ha incrementado la morosidad en su agencia, cual sería la razón?

a) Desconocimiento del procedimiento de políticas crediticias ()

b) Deficiencia en los documentos de gestión ()

MAI'UI. Dt VALUACIÓN DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS OT:
cxl:t:RTO

NOIIRRT DEL L-STRt)l,f'JI,.O:

CUESTIONARIO APUCAOO A LOS FUNCIONARIOS rv>.le DEL BA'OO 06
CREDITOO-L PERU SEOE- HIJARAZ

OBJETIVO: Determinar si el (Funcionario Pyme) influye en el proceso de los
documentos de gestión de las QSC crediticias del BCP y si es en el
de forma correcta en el grado de calidad de las políticas crediticias del
moralidad y poq!CJa, ~ BCP Hual'~ - 2014 "

DIRECCION A: Funcionario Pyme del Banco de Crédito del Perú, sede principal,

APellidos y Nombres: E. ALVARO:

ROSA UNUEDE, RUTH ESTHER

CADENA ACADÉMICA O DE VALOR:

MAGISTER EN GESTIÓN PÚBLICA

UBICACIÓN DEL LABORATORIO,

=".'10!11-l(>°IJ~ 'i=t:12.L

VALORACIÓN,

Buena	Medio	Baja
(

Ltq.nr: Hwa.r. •lldq!mdt!IQ!! Fecha: 1j de mayo, dd 2017


FIRMA Y SELLO DEL EVALUADOR
43395023

)L(TIU7. DE VAUDACIÓJ)

rmuo O& LA TESIS: "LI p,m • cafidMI de lts pohd.:ll' Q'Odll.:las t\ltan la
lla1 ided ai la meo y p:qad\anapn.a. tW> OC'P Hwtu • 2014 •

f.AIIIA(I[y~ C.I-fII ~ "110

S. *J.W.-*1 IVllotCsta t n.,ni,ia

"*Ji ~ ..&.-J~ ..

"*Ji ~ ..*"-lied .. _ni, M ---- 1,l,d"Jk -PJI it:mp,e filHtr1toIN,14t

fif el .wrtl wl do IIII'*,M drid FIIM-jl Miill. ~if lrtM • 5llt~

r i	MIIL~	IIIIII	• • •	IVU)t:ION Pt't.'1II"tlL"4\			N	Mt-I
				U'-' "	,L,i'í	II(tM:Intri		
				IIIM'		VALOI		
				IIU.iNIJ@				
l			• • •	IIOO-E	II(TUILL II(UIC)		.i(I(III	
				VYUILL	OIMINI Ofi'ITU,			nolc ll •

01 \ II, O"110"ll, IIII

5 }í

tíííí'-UíA

4- + 1- 16

...
-U

v,1,111 ;~u:. \41,111 V\1,111

|| |
.....

.<> -,
Clf*~·-w 5 4 t.. 4 .\ 10
.....

VI 01.: ' |
.....

..... N

| S A, 4 X ;i IÓ
.....

Di, ..
.....

..... S S; ll. .ll- 4 ,E>

math. dd		lo.414'11' tltm~ .e:				4	~	16,
polilica		 Cl'tlellorbs ffi 	S					
		 SE hA :irur-IJ bl.,carü						
t,.....								
M			•	>	't	X	4	-t lb
							
df(-.111'il	po, llll ,Olllqds							

v
 |x
 ..Cilla fwlvn \11
 O)nflil.oiltf " 5 ,\ 4 }(~ \i
 ~ de
 QNifliltf -'
 j Cliffl fw,rwi cli
 d b.tnco Cl d
 lmlMIVW 11,j III 5 4 X. ~ 2\ 11,
 — —)(11t1•

_____''')
Ap! ~ drr
██████████ ██████████ ██████████ ██████████
██████████ ██████████ ██████████ ██████████
██████████ ██████████ ██████████ ██████████
-.,llo:ic. ck lu
p(!ll,t,r,t
CMilicillff
"1111
██

QOjj_

-QfttU lid. pl#l(J

Ulllllfft.Wf• ~ '5

A. 't. ~

°A lb

MofOS-

6-

labml'I

J:n•ldti...,~
... «l _ ll q.c Ni illl

S |>j X. Á, ~ lb

M,inllllkloil
—;t.dci tf

••••

~a: ...

t'JR~tAO&L tVALUAOOR



; (, 86 0

MATHIZ DE VAUDACIÓ 0€ L\ffll \IElffl> MhOOOJ~ICIO Dt
I'UI'.II'TO

SOM8RE OtI. INSTIII\I==O:

C1. ESTIONAAIO APUCADO A LOS I\J\ICIO); AILOS I"II,U! DE. ~\('O OI
C'REDml DEL Pf.ItU *f0E •HI,AltAZ

OIJtft\('): ()acs - • lll f lioi P)w tiffidI GOF .. toIre b

— — — colo-dt•pol,ícaa E•• -lo

docwntll0Id!! — ditpohliCMa t 'ntVígalk!tcti el tICPyi ctll6tim~li 1

lllffllldld8lll micra y pcqldi — CH08Cf lfu.n.,.1014.

DUUCIOO AI r- w P)W .. ,loCrid .. dd -tft,ICdc-

AttWOOS YNOIJUS DfL (\AU'ADOII:

G ARt! i Gont.te bSA).iú

C.,,00ACAOL\IJCODO. t\ ALCADOII:

H"'"•lf'I, EN GQ1iN p•JltA

LUGAR EN EL QUE LABORA: EMPRESA CONJUNTORA TERACONT. SRL.

\.AI.>KACtón:

Bueno	\tedio
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Lugar: Huaraz • Independencia fdoo• llclo dd!Oll



n-..IIA 1 <[U.ODO. tYAU'ADotI

'115'(J ""1

MATRIt Df. VALIDACIÓN

rmno 01 LA T[SI: "La W, die calidd ~ las p()idcu c:ro.filicil, n• la
www rhden ll tllim>y pcqudla el.il)RSI, me>l:ICP HllilFU • 2014•,

T"11LAUI! VAID)BACIONOI l~III)MI l'fO

, — ._. ... , a.i.°J, Mllli •t r____, ..*r-., -
~ ~ . _ , ~

~ — , — t.r.°S Pto ltiNtrtlltf14(k)°' - 1, 1.tlllllb; llur,uto M... ii., ll:l11. : : t. *! , - . . 11m a ...
..... } , dtiea.° ; 11m a ...
..... - • i . • ll, mtfAl_ , , ..

VAIOIL.W.I
Q"iOCU.

1., AII(i)A Oli((IM)IIf'-FU

o [redacted] [redacted]

[redacted] [redacted] [redacted]
[redacted] [redacted] [redacted]
[redacted] [redacted] [redacted]
[redacted] [redacted] [redacted]

|

•t [redacted]

[redacted]

|

***teifr,fl~
lltsN}1:ff

[redacted] [redacted] [redacted] [redacted]

||

|||||

(Tt"1 lu • " , 10:1.M:f)tf W1" Tf W6°° , ... , ,

|| [redacted] [redacted]
[redacted] [redacted]

• u • 1,1t1-1,1,4
, ,

• - [redacted]

••••• - NHICA



nL..S 91-11"t~,				
VAL(III) (L: \G,				
VAL(III) ,~ - \AIMII				
c ~ i llf*lt CUIII.9cni0 IIII ,ic.iCNlt 5	'1 '1 .. 11,			
uoled es Allid..i1 llmc .. l ~llM mditid-t -lid,.				't
Qjl,;ltr.iicleff I M"" litmr- IIIII ~a.,ioo,c:s Bti: (11.W!l.,é lhwtd- tubl9cll !*! tiffll&0lef.	'1 '1 '1 ~ 11,			

dlllmI~
 tobrt jdlDcu
 mdiliri*t

..

""_"" d<ltffll01&



o..n,a.lcn
W
llde ■ N!!!!

Q)n Aalhk
....

>
pe.

~ ~ ~ ~ ~

,
O
l
l
l
i
n
l
l
<
M
:
i
t
i
.
-
.
m
-
J
t
t
.
l
"
,
:
a
l
U
l
.
o
e
l
d
e
,
a
,
i
,
b
,
,
,
I
,

), ~ ~ ~ lb

—, —
III...IcN'ic.1
I

... qut QffUftn l:u
!)

..... ██████	íRK<<r;h di tY.II-i(iif)	6e-,e. CMIWiñl)	'l		'l		~
-	COHIL.,.,II	██████ ██████			\	'l	~
	ltnuhwbdc	¿k IID po,l(IIO-. 41111111W3	~	~			
	conwoldd	,CIMA CUHfi~ n	'l	~	'l	'l	16
	 n	\	li	\	'l	16
██████	andvv matho						
██████	trcdllldw lku -ild	ni.Cold HS-					

dhllc=aid

.....
cndilom"
PIMtide ¿otwe JJ,t ,...
1)001111 .. ||| .
██████ | .
.....
.....
.....
Df
MIn.dt'-
4
1\ ~ lb
-d
.....
I!WMtiJJL-:o~

THE ADJ, & VAUIAOR



41154329

Cálculo del puntaje y valoración:

Formulario de cálculo del puntaje y valoración con campos para datos de identificación y puntuación.

III titl www. NJ III M P, OIM61 ..

IIEWMIHI CO.SSOUADO DE VALORACION Dt IOO'&MTOS Y VALOAAACIÓSTOTAL

TABLA 0& CO:(SOUd.~ttó.,~ DEVAL.ORACIO.S UGIXPf.k'0S				
CHIFFUJOS 06 VALORACIÓN	tXPCRTO	I'.I.Pí..RTO	0:PtRTO	ruNTAIf .ttOMf.IHD
Ptc.-lit,	~	'		~
~ «Vabtri611 Rdlritll ..r la 1				
•v•-*•~natd~Jc		'	'	'
...	'	'	'	'

Ptt-6),.... lldd69 .. d ll VAL()M PttOM.KOfO og LOS TI.~ tIf&ITOS

C., acw...w...*	
co.,1>100!4' on.. L~"JRUMCN'TO	C.IIICl<ióo
o.tie.octib. dllS&n oaocs	Púimo
El il6.. drbr: w llSllifado • ...-doa1 t., obsim'lrima dd	R-uVV
El ___ di -,Mconf ,,,i, • ...-	t.x«cllIC

Apellidos y Nombres Rosario Guerrero Diana Nieves

INVESTIGADOR

N<JTA:
&k 10..a.0 ddtl, .. 09ffIOco.. lot dg11Jtlb dtnac:nIM!
1 T•lo*It-
2. O<IWol6o.i., ...-
i It ~ ·11ll, , , ..
~

Finalmente el evaluador deberá firmar y poner su sello profesional