

*Una orientación financiera para las
MIPYMES de Lima Norte*

GUÍA FINANCIERA



Universidad Católica
Sedes Sapientiae

CEASE
Centro de Apoyo al Sector Empresarial
de la Universidad Católica Sedes Sapientiae



www.avsi.org



*Una orientación financiera para las
MIPYMES de Lima Norte*

GUÍA FINANCIERA



Universidad Católica
Sedes Sapientiae



www.avsi.org



Cooperazione
Italiana

Advertencia:

La información contenida en el presente documento proviene de diversas fuentes y no debe constituir la única referencia para tomar cualquier decisión financiera.

En todo caso, ni la UCSS, ni CEASE, ni AVSI, o cualquiera de sus funcionarios, asumen responsabilidad alguna por el desarrollo de negocios o cualquier otra decisión que se adoptase tomando en todo, o en parte, la información

Han colaborado :

Clara Caselli
Ana Arashiro Tamashiro
Jorge Ramos Silva
César Villar Rodríguez
Ricardo González Torres
Paulo Costa Sampaio
Pablo Seminario Olórtegui
Norma Castillo Morales

GUÍA FINANCIERA DE LA UNIVERSIDAD CATÓLICA SEDES SAPIENTIAE Una orientación financiera para las MiPymes de Lima Norte

2007 Universidad Católica Sedes Sapientiae

No se requiere permiso para la reproducción total o parcial de este documento, a condición de que se cite la fuente.

Diseño, Ilustración y Diagramación: Isabel Marinia López Leveau
Cuidado de Impresión: Gabriel Bolívar Bravo

Universidad Católica Sedes Sapientiae
Esq. Constelaciones y Sol de Oro, Urb. Sol de Oro,
Los Olivos, Lima 27, Perú
Teléfonos: (51 – 1) 533 – 5744 / 533 – 6234 / 533 – 0008 anexo 226
Dirección URL : www.ucss.edu.pe

Índice

Presentación
Introducción

1. RIQUEZA Y LIQUIDEZ	5
1.1. ¿Su empresa genera riqueza?.....	7
1.2. ¿Cómo podemos ver la situación de la empresa?.....	11
1.2.1. Capital Fijo y Capital de Trabajo.....	11
1.2.2. Reportes Contables o Estados Financieros.....	14
2. EL VALOR DEL DINERO EN EL TIEMPO.....	23
2.1. El Costo del Dinero.....	25
2.2. El Costo de Oportunidad.....	27
2.3. La Tasa de Interés.....	30
3. FINANCIAMIENTO NO CONVENCIONAL.....	33
3.1. En una empresa nueva.....	35
3.2. En una empresa en funcionamiento.....	38
3.2.1. Clientes.....	38
3.2.2. Proveedores.....	39
3.2.3. Familia.....	39
3.2.4. Otros.....	40
4. FINANCIAMIENTO EXTERNO.....	41
4.1. El Sistema Financiero – Instituciones que lo conforman.....	43
4.2. Proceso de Solicitud de un Préstamo.....	46
4.2.1. Identificar su necesidad de financiamiento.....	46
4.2.2. Identificar las fuentes de financiamiento.....	48
4.2.3. La cotización del préstamo y la entrega de documentos.....	50
4.2.4. Requisitos generales para la solicitud del préstamo.....	51
4.3. Productos financieros.....	52
4.3.1. Créditos en Cuenta Corriente.....	52
4.3.2. Pagaré.....	54
4.3.3. Descuento de Letras / Factoring.....	55
4.3.4. Arrendamiento Financiero / Leasing.....	57
4.3.5. Carta Fianza.....	58
4.3.6. Aval.....	58
4.3.7. Carta de Crédito.....	58

4.4. Factores Decisivos para la Aprobación de un Préstamo.....	59
4.4.1. Su historial crediticio.....	60
4.4.2. La MiPyme sujeto de crédito.....	63
4.4.3. Etapas de la Evaluación Crediticia.....	64
4.5. Preguntas Frecuentes.....	65

Bibliografía

ANEXOS

- C - Casos sobre tasas de interés
- E - Principales Entidades Financieras de Lima Norte
- D - Modelos de Documentos Financieros
- R - Modelo de Reporte Crediticio
- G - Glosario de términos

Presentación

Esta guía financiera nace como herramienta para los empresarios del Cono Norte de Lima, así como los demás instrumentos que desde el 2005 se están desarrollando con CEASE, en el marco del proyecto de AVSI, financiado por la Cooperación Italiana, "Apoyo a la calificación del sistema formativo y al desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas del Cono Norte de Lima".

Ha sido pensada para y con ustedes, respondiendo a sus necesidades, que se han ido aclarando a través de los cursos de capacitación y las asesorías especializadas brindados por el equipo CEASE.

Dos años de cercanía y trabajo juntos han permitido conocer la situación y las exigencias más significativas: puede tratarse de necesidades muy elementales (como en el caso de las micro empresas y las informales) o más sofisticadas (pequeñas hasta medianas empresas).

Por ejemplo: aprender a separar la gestión financiera de la empresa y la gestión personal y familiar; aprender a usar bien recursos escasos; saber a quién pedir ayuda en caso de necesidad sin ser ahorcados por los usureros; volverse capaces de gestionar bien el propio dinero y saber cómo usarlo para que alcance; prever las exigencias futuras y planearlas, poniendo hoy las bases para el desarrollo futuro; aprender a calcular los costos y enterarse de las instituciones y los instrumentos financieros que pueden solucionar los problemas planteados.

Hemos tratado de dar respuestas sencillas a las interrogantes más frecuentes que se nos han puesto a lo largo de varios años, de la manera más amigable posible: se ha querido preparar una pequeña guía ágil y precisa.

El personaje que comenta y explica los temas (Cesarito) quiere ser un compañero de viaje para cada uno de ustedes.

El contenido de la guía ha sido desarrollado por un equipo de docentes, técnicos y expertos de la Facultad de Ciencias Económicas, del CEASE y de AVSI: Ana Arashiro Tamashiro, Clara Caselli, Norma Castillo Morales, Paulo Costa Sampaio, Ricardo González Torres, Isabel López Leveau, Jorge Ramos Silva, Pablo Seminario Olórtegui y César Villar Rodríguez.

Se ha querido juntar teoría y práctica, pero también indicar que lo que está en juego va más allá.

No sé si se han puesto a reflexionar, de vez en cuando, sobre la naturaleza de una cosa tan útil y obvia como el dinero. Imagínense que en la antigüedad el autor griego Sófocles decía: "No existe nada peor que el dinero en la sociedad humana", mientras que hoy en día muchos se vuelven esclavos de la riqueza como si fuese su dios.

Por este motivo no es sin sentido concluir esta presentación con la idea que ninguna de estas dos posturas nos corresponde: hay que aprender a usar bien el dinero (que es lamentablemente un recurso escaso) para poder estimular la creación del valor económico, social y humano, que es la base del desarrollo.

Si derrochamos nuestros recursos hacemos daño no sólo a nosotros mismos sino también a los demás; por lo tanto, hacer buen uso del dinero es parte de nuestra responsabilidad y siempre nace del hecho de que se quiere a alguien.

¿No es verdad que el amor a sus hijos, a su mujer, a su país, genera una mirada diferente sobre los recursos que se tienen?

Aprender a usar bien el dinero nos permite entender que también este aspecto, que muchas veces parece tan técnico y un poco frío, tiene que ver con el ideal que anima nuestra vida.

Dra. Clara Caselli
Decana de la Facultad de Ciencias Económicas y Comerciales
UNIVERSIDAD CATÓLICA SEDES SAPIENTIAE

Dra. Daniela Altini
Directora de Proyectos
AVSI

Introducción

Una empresa es como el cuerpo humano, tiene un conjunto de procesos que involucran la utilización de recursos para el cumplimiento de sus funciones. Al igual que en el organismo humano, de la forma cómo se utilicen estos recursos, dependerá la salud de la organización.

Por ejemplo, ¿Qué pasaría, si usted de un momento a otro, se ve forzado a perseguir al ladrón que acaba de robarle la billetera?

Podrían suceder dos cosas, dependiendo de su estado de salud y condición física:

1. Si está preparado: (alimentación saludable, rutina de ejercicios, sin vicios), aunque aumentará su consumo de oxígeno por este esfuerzo, su organismo, que está en forma, podrá capturar con su respiración todo el oxígeno que necesite y no colapsará por esta situación inesperada. Es seguro que alcance al ladrón.
2. Si no está preparado: al tratar de alcanzar al ladrón su organismo colapsará, ya que no podrá capturar todo el oxígeno que necesita para éste sobre esfuerzo y le podría sobrevenir la muerte.

La empresa tiene un comportamiento similar: pueden presentarse situaciones inesperadas (oportunidades de nuevos negocios, compra de nueva tecnología, incrementos de ventas o disminución de las mismas), que van a requerir dinero, para que puedan ser llevadas a buen término.

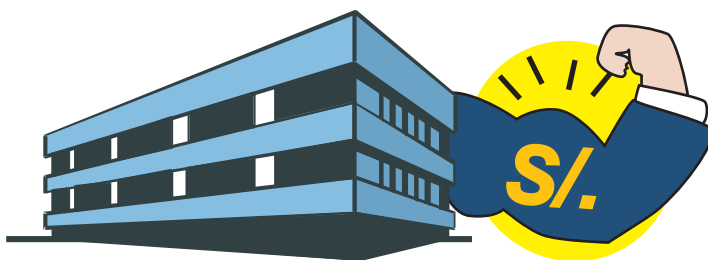


En tales circunstancias cabe preguntarse: ¿Estaremos en condiciones para enfrentar estas contingencias?, ¿tendremos el suficiente aire para seguir en la contienda? o ¿tendremos que tomar aire de algún tanque de oxígeno?, ¿tendremos ese tanque de oxígeno a la mano para poder utilizarlo?

Esta sencilla analogía pretende explicar cómo en la empresa se dan ese tipo de decisiones ante distintas situaciones inesperadas; pues el dinero, como el oxígeno de nuestro ejemplo, podemos tomarlo de nuestras propias reservas o tomarlo de alguna entidad que financie nuestras operaciones.

Sin embargo, en la empresa las cosas son más complejas. Tenemos que preguntarnos qué es lo que nos conviene más: ¿Tomar de nuestros propios recursos para financiar nuestras operaciones? o ¿dejar que alguna entidad financiera nos proporcione el efectivo que necesitamos? Para elegir entre cualquiera de éstas opciones, es importante conocer la salud de nuestra empresa y seleccionar la solución que nos permita incrementar el valor de nuestro negocio

En las próximas páginas, le brindaremos una serie de herramientas que esperamos le permitan tomar este tipo de decisiones tan vitales en la empresa para lograr su desarrollo sostenible a lo largo del tiempo.



La salud financiera de una empresa se mide en su capacidad de afrontar situaciones inesperadas que requieren dinero en efectivo.

GUÍA FINANCIERA

RIQUEZA Y LIQUIDEZ



CAPÍTULO 1



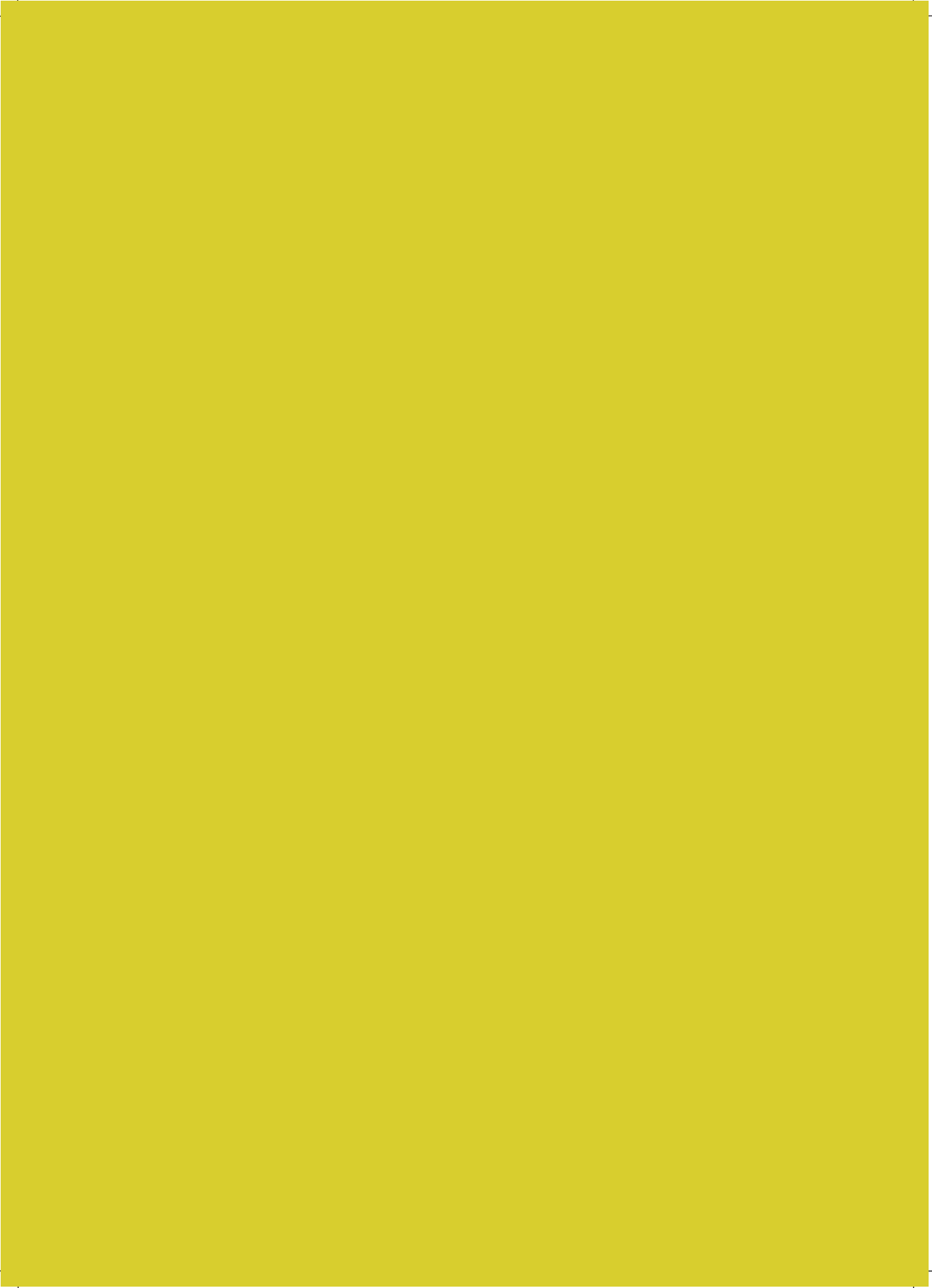
Universidad Católica
Sedes Sapientiae



 **CEASE**
Centro de Apoyo al Sector Empresarial
de la Universidad Católica Sedes Sapientiae



www.avsi.org





1.1. ¿ Su empresa genera riqueza ?

Partiendo del viejo adagio y sabio consejo que probablemente haya usted escuchado: "nadie compra pan para vender pan", podemos intentar explicar el principio de la generación de valor y, consecuentemente, de riqueza en una empresa.

Si tomamos literalmente el mensaje anteriormente expuesto, podría usted imaginarse un típico panadero de carretilla, que hoy escasea en la ciudad, pero que todavía son abundantes en zonas periféricas o alejados pueblos al interior de nuestro país. Estos comerciantes realizan una actividad muy sencilla de acercamiento del producto (pancito fresco y caliente) a los potenciales clientes ávidos de consumirlos, sea muy temprano para el desayuno o al caer la tarde para el lonchecito, queda claro que el valor que agrega éste personaje a su producto es mínimo, y por tanto la riqueza que logra es también escasa y estará asociada fundamentalmente al volumen de pan que venda cada mañana y cada tarde.



1

GUÍA FINANCIERA

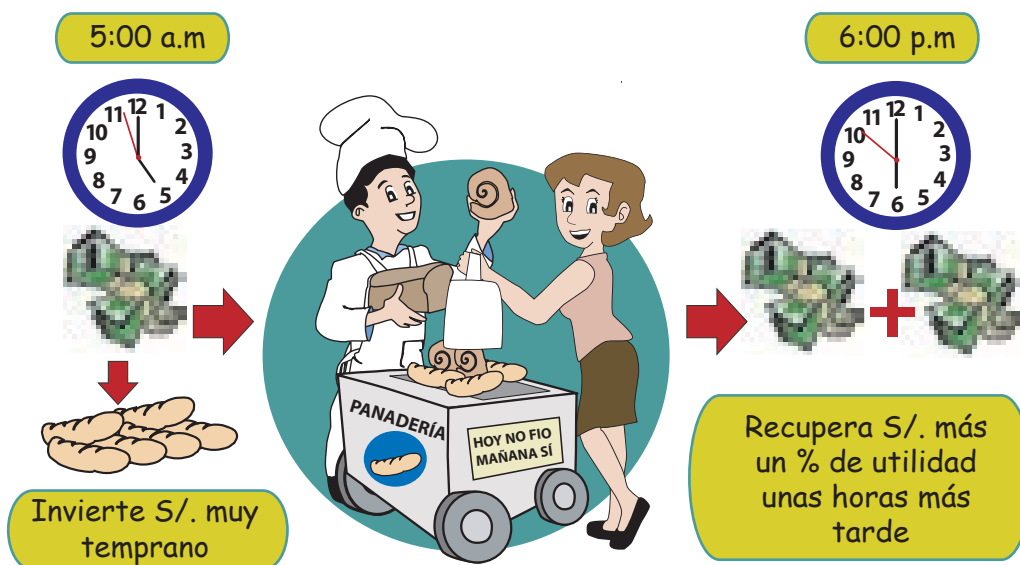
Imaginemos ahora uno de estos panaderos que en su permanente afán de mejora decide buscar un proveedor del mejor "jamón del país" de la zona y empieza a ofrecer cada tarde exquisitas butifarras muy bien presentadas (zarcita criolla, sal al gusto, servilleta, etc.), es muy probable que al agregar mayor valor a su producto, lo cual será obviamente percibido y reconocido por sus clientes, logre consecuentemente generar mayor riqueza.



A este punto es posible que ya usted se esté preguntando qué tanto valor genera su empresa y, por ende, qué tanta riqueza estará en condiciones de generar en el tiempo. Es en ese sentido que encontrará usted útil esta práctica Guía Financiera que de manera ágil y entretenida, lo ayudará a conocer la verdadera situación económica y financiera de su empresa.

Pero volviendo al tema, ¿cómo vinculamos a nuestros amables panaderos generadores de valor y riqueza, al concepto de liquidez?

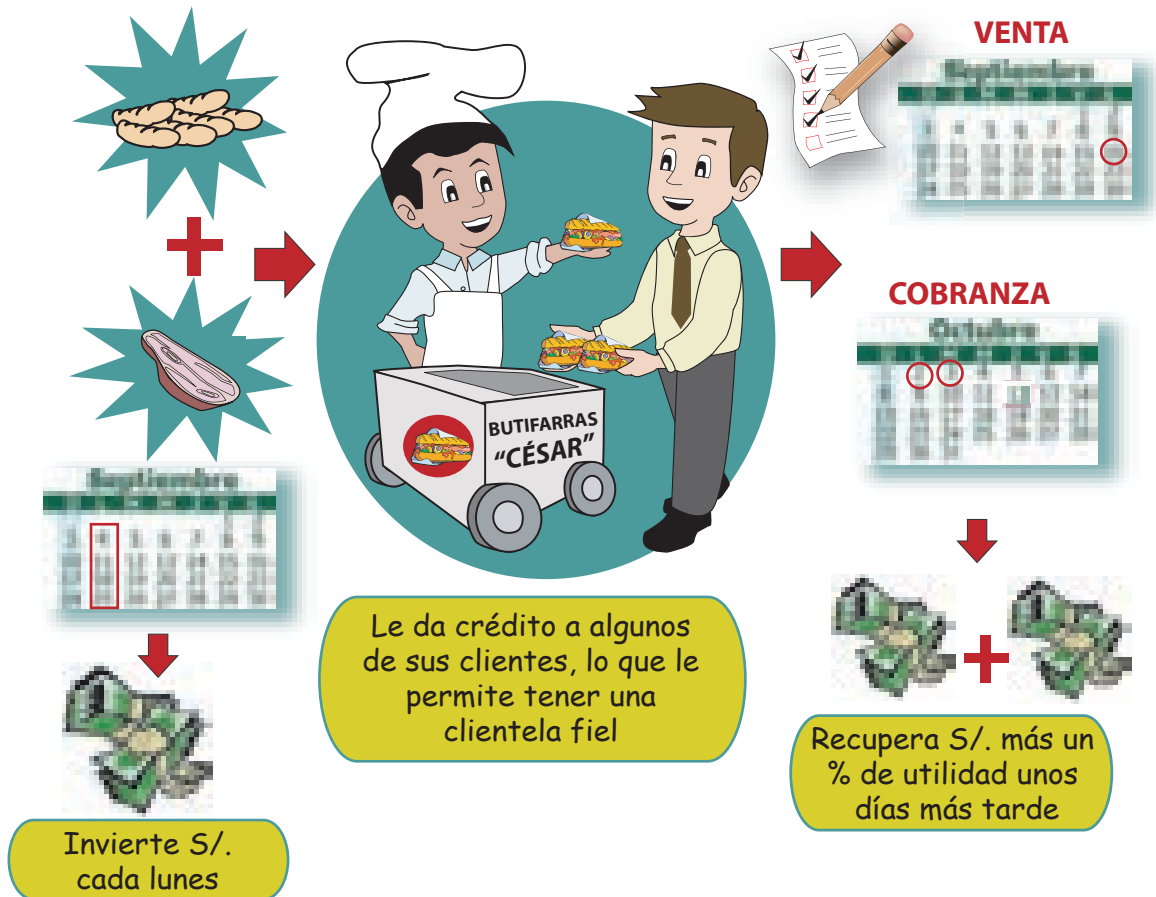
Supongamos que uno de los panaderos del ejemplo anterior “pasa” cada mañana y cada tarde ofreciendo sus productos, cobrando de inmediato por el pan entregado; es decir, en su negocio no se fía, toda venta se cobra en efectivo o “al cash”, recordándonos permanentemente ese letrerito presente en multitud de bodegas, librerías, farmacias, etc.: **“Hoy no fío, mañana sí”**. En este caso estaremos frente a un negocio muy líquido, muy efectivo, que no requiere contar con dinero disponible durante muchos días, semanas ni meses, pues la recuperación de la inversión se realizará en forma casi inmediata.



Pero ahora imaginemos al otro amigo panadero de nuestra historia, estacionado permanentemente en una concurrida zona industrial, a escasos metros de una gran fábrica de calzado, de otra de confecciones y una más de artefactos electrodomésticos. En este caso, es muy probable que los clientes sean más constantes y conocidos, lo que con el paso del tiempo ha generado una práctica muy común en estos casos: el crédito semanal o quincenal; es decir que sus clientes consumirán el desayuno o lonchecito durante una o dos semanas, se van anotando en un cuadernito y en cuanto les pagan en la empresa cancelan su cuenta con el amigo de las butifarras, lo cual resultará positivo en tanto fidelizará a sus clientes ya conocidos y facilitará el acercamiento de nuevos comensales, pero inevitablemente se retrasará la recuperación de la inversión realizada y quizá en algunos casos sea posible que inclusive no se llegue a recuperar el 100% del capital invertido, ¿verdad?, con lo cual nos encontraremos frente a un negocio menos líquido que el anterior.

1

GUÍA FINANCIERA



Esta elemental pero gráfica forma de entender el concepto de liquidez puede llevarnos a ir suponiendo que cuanto menos líquido sea un negocio o determinada actividad empresarial, de algún lugar tendrá que salir el dinero necesario para solventar sus operaciones hasta que se haga efectiva la recuperación del capital invertido.

El concepto de liquidez está íntima e inevitablemente ligado al efectivo, o mejor dicho a la rapidez con que un negocio genera efectivo para solventar sus operaciones.



1.2. ¿Cómo podemos ver la situación de la empresa?

Existen diversas herramientas que pueden contribuir a que usted tenga una mejor "visión" de su negocio.

De todas ellas pasaremos a desarrollar brevemente aquellas que a nuestro juicio pueden resultar más prácticas y completas para los fines de la presente Guía Financiera.

1.2.1 Capital Fijo y Capital de Trabajo

¿Por qué las empresas en su proceso de gestión necesitan dinero?

Esto se da por dos motivos diferentes: las exigencias de capital de trabajo y capital fijo.

Si usted le pregunta a un contador, ¿qué es el Capital de Trabajo?; éste seguramente le responderá que es la diferencia entre el Activo Corriente y el Pasivo Corriente. Es una respuesta muy técnica ¿verdad?. Pero, si más bien la pregunta se la hiciéramos a usted, probablemente, respondería:

“es el dinero que necesito para abrir un negocio”, “es el dinero que necesita una empresa para la compra de mercaderías” o “es el dinero que un banco me presta para pagar mis deudas”

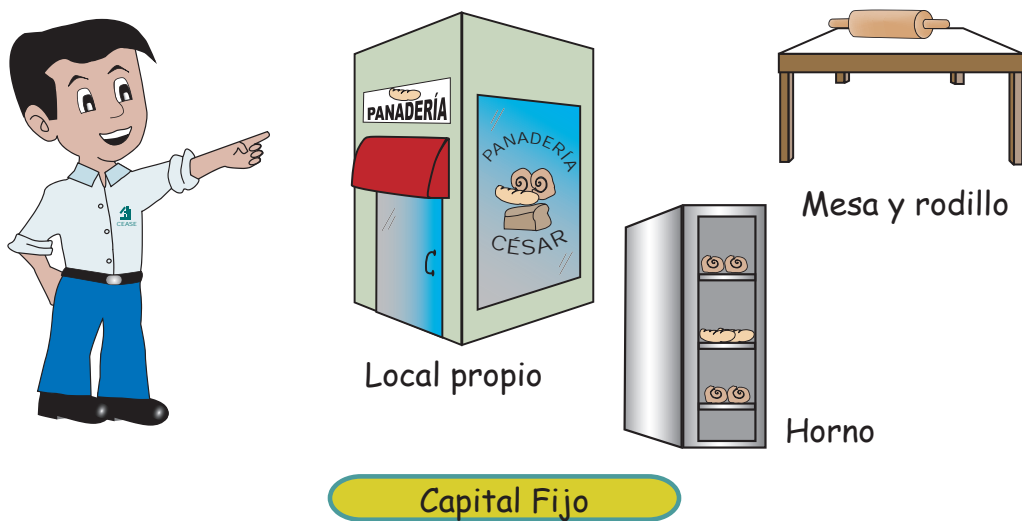
Asimismo, si usted fuera un banco atendiendo a una persona desesperada por dinero para poder pagar una deuda que se vence mañana o pasado, ¿a qué tasa de interés le prestaría?, ¿a 15% ó a 40%?. Es obvio que a 40%, de modo que combinando sus respuestas con una definición técnica y simple, tenemos que:

Capital de Trabajo es el dinero que una empresa necesita para liquidar sus deudas a corto plazo, a más tardar a fin de mes.

Otra manera de definir el Capital de Trabajo, tiene que ver con el uso que se dará a los bienes y servicios adquiridos, pues si pasan a formar parte del proceso productivo, es decir, se gastan y se constituyen en parte integrante (componente) del nuevo producto o servicio tendremos que el dinero requerido para este fin podrá ser identificado como **Capital de Trabajo**.



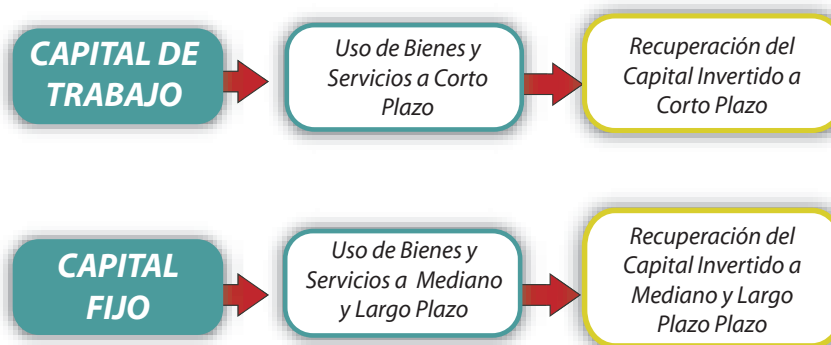
En cambio, si tiene que comprar maquinarias, muebles, computadoras, etc. necesita dinero a largo plazo para realizar las inversiones necesarias porque se trata de bienes que tienen un alto costo y se pueden usar más de una vez en el ciclo productivo. Entonces, usted va a recuperar el monto de su inversión en uno, dos o más años, gracias a los ingresos de las ventas. En este caso, nos estamos refiriendo al **Capital Fijo**.





Sería recomendable que:

Antes de pensar en acercarse a una institución financiera o decidir aceptar alguna “interesante” propuesta de financiamiento que le ofrezcan, tenga muy bien definido el uso que dará a este dinero, pues de ello podrían depender los requisitos que le exijan, así como las condiciones mismas del financiamiento y, a largo plazo, podría estarse jugando la viabilidad de la empresa.



Nota:

Un error muy frecuente entre las MiPymes es la falta de coherencia entre el tipo de financiamiento al que acceden y el tipo de inversión a la que se destina el dinero. Para decirlo en términos muy sencillos:

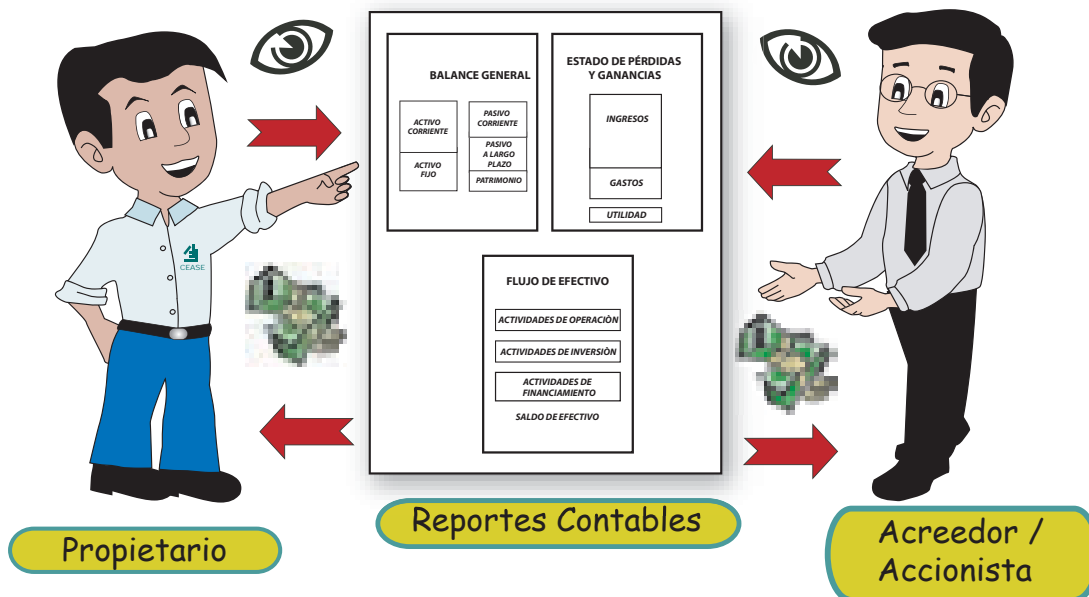
“ es un grave error prestarse dinero para comprar insumos para la producción, comprometiéndose a devolverlos en tres o seis meses, y luego invertirlo en la compra de nuevo equipo, maquinaria o inmuebles que retornarán la inversión en uno, dos o más años”



1.2.2. Reportes Contables o Estados Financieros

A través de los reportes contables se puede determinar con cuánto de capital fijo o capital de trabajo cuenta la empresa y también si la empresa está generando valor o sólo liquidez.

Los reportes contables o estados financieros nos permiten conocer y, al mismo tiempo, mostrar la situación de la empresa a futuros accionistas o acreedores. No sólo es importante ver cómo está la empresa, sino analizar cómo llegó a la situación en que está en la actualidad; es decir, cómo ha evolucionado, para saber si la proyección a futuro es favorable o no. Por ello, estos reportes generalmente presentan dos períodos sucesivos para poder ser comparados.



La Contabilidad registra todas las transacciones económicas que realiza una empresa, sea persona natural o jurídica. Con esta información se preparan tres reportes con los cuales podemos apreciar la situación de la empresa:

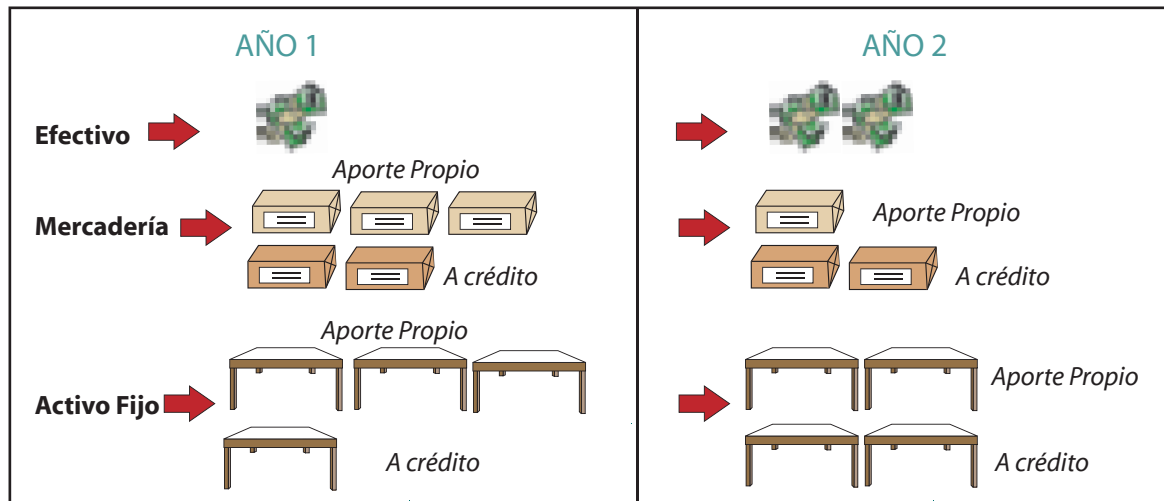
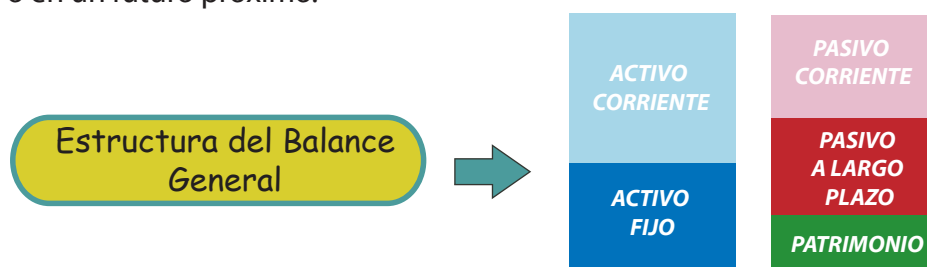
- El balance general.
- El estado de ganancias y pérdidas.
- Los flujos de efectivo.

a) El Balance General

Es un reflejo de la estructura de una empresa a una fecha determinada, generalmente a fin de año.

El Balance General es una síntesis de todo lo que tiene una empresa, de sus deudas y de lo que realmente le pertenece .

Al elaborar el Balance General de su empresa Usted obtendrá información determinante sobre su negocio, podrá ver el monto de sus deudas y la disponibilidad de dinero en el presente o en un futuro próximo.



Podemos observar en el gráfico que si bien la empresa tiene al segundo año más efectivo, tiene menos mercadería y además dicha mercadería aún no ha sido cancelada a su proveedor. También podemos observar que tiene los mismos activos fijos pero ha incrementado su deuda con sus acreedores por lo cual su patrimonio ha disminuido.

En el Balance General se presentan por separado los activos de los pasivos, puesto que no necesariamente se adquieren deudas a corto plazo para mercaderías (activo corriente) ni deudas a largo plazo para activo fijo.

EL BALANCE

Activo Corriente:

Incluye todo lo que puede ser convertido en dinero o ser consumido en el corto plazo en un año o menos.

ACTIVO

Son los recursos de propiedad de la empresa. Pueden ser tangibles (bienes) o intangibles (marcas).

Caja	120.00
Clientes	550.00
Mercaderías	100.00
Gastos pagados por anticipado	700.00

Total Activo Corriente **1,470.00**

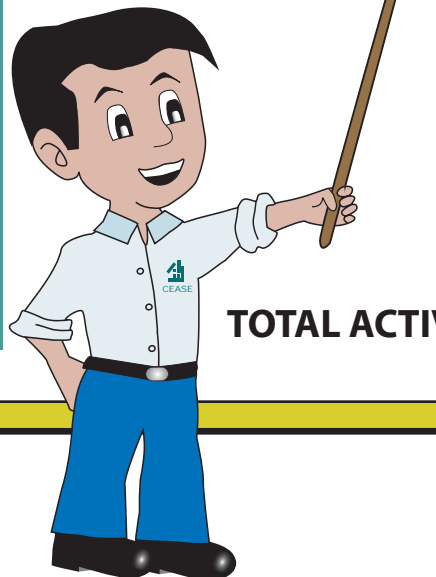
Activo Fijo:

Está compuesto por los bienes tangibles e intangibles, de duración relativamente larga, que pertenecen a la empresa.

Son los activos que se usan más de una vez en el proceso productivo.

Generalmente es usado en la producción de mercaderías y servicios.

Activo Fijo **1,750.00**



TOTAL ACTIVO **3,220.00**

GENERAL

PASIVO

Son todas las obligaciones de la empresa con los proveedores y acreedores como resultado de la compra de bienes o prestación de servicios.

Proveedores	100.00
Tributos por pagar	21.00

Total Pasivo Corriente	121.00
-------------------------------	---------------

Deuda de Largo Plazo	1,200.00
----------------------	----------

TOTAL PASIVO	1,321.00
---------------------	-----------------

PATRIMONIO

Representa los aportes del dueño o de los socios, más los aumentos que se producen por las utilidades.

Capital	1,850.00
Utilidad	49.00

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	3,220.00
----------------------------------	-----------------

Pasivo Corriente:

Está constituido por las deudas de la empresa cuyo vencimiento se encuentra próximo, es decir, antes de un año.

Pasivo a Largo Plazo:

Está constituido por las deudas de la empresa cuyo vencimiento es mayor de un año.

1

GUÍA FINANCIERA



Reglas de Oro:

Las **reglas de oro** que todo empresario debe observar son:

1. La diferencia entre el Activo Corriente y el Pasivo Corriente tiene que ser positiva (es decir, el Activo Corriente no debe ser cubierto en su totalidad por el Pasivo Corriente).

$$\begin{array}{r} \text{Activo Corriente:} \quad 1,470.00 - \\ \text{Pasivo Corriente:} \quad \underline{121.00} \\ \hline 1,349.00 \end{array} \rightarrow \text{POSITIVO}$$

2. Los Activos o bienes de largo plazo deben ser financiados por pasivos a largo plazo, nunca por pasivos a corto plazo.

Activo Fijo: 1,750.00



Deuda a Largo Plazo: 1,200.00

Nota:



Si éstas reglas no se cumplen significaría que estaríamos cometiendo el error de prestarnos dinero a corto plazo para financiar el Capital Fijo, cuyo retorno es a largo plazo. Por lo tanto, deberíamos tomar acciones correctivas.

b) Estado de Ganancias y Pérdidas

Muestra de manera analítica el resultado económico obtenido en un período determinado a través de los ingresos y gastos de la empresa. Responde a la pregunta: **¿Hemos ganado o hemos perdido?**

Debemos mencionar que un Estado de Pérdidas y Ganancias eficientemente elaborado debe proporcionar información importante relativa a la estructura de ingresos y gastos de la empresa. Además, es útil para diseñar medidas correctivas, por ejemplo: la evaluación de nuevos proveedores a fin de ajustar costos de ventas. También permite tomar medidas con respecto al esfuerzo dentro de la organización, en este caso la capacitación del personal de ventas o la reestructuración del área administrativa de la empresa. Todo ello favorece a la organización en términos de la gestión administrativa.

ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS	
Ventas	1,095.00
Costo de Ventas	750.00
Utilidad Bruta	345.00
Gastos Administrativos	175.00
Utilidad Operativa	170.00
Gastos Financieros	100.00
Utilidad Antes de Impuestos	70.00
Impuesto a la Renta (30%)	21.00
UTILIDAD NETA	49.00

Utilidad Bruta:
Muestra la eficiencia de la producción o comercialización de la empresa.


Utilidad Operativa:
Muestra la eficiencia de la estructura de administración y ventas de la empresa.



c) Estado de Flujo de Efectivo

Es un estado financiero que resume las entradas y salidas reales de efectivo en un período determinado. Asimismo, analiza el saldo final disponible en caja, lo que permite conocer con cuánto efectivo cuenta la empresa para seguir operando. Responde a la pregunta: **¿cuánto dinero hemos recibido y hemos pagado durante el periodo y por qué motivos?**.

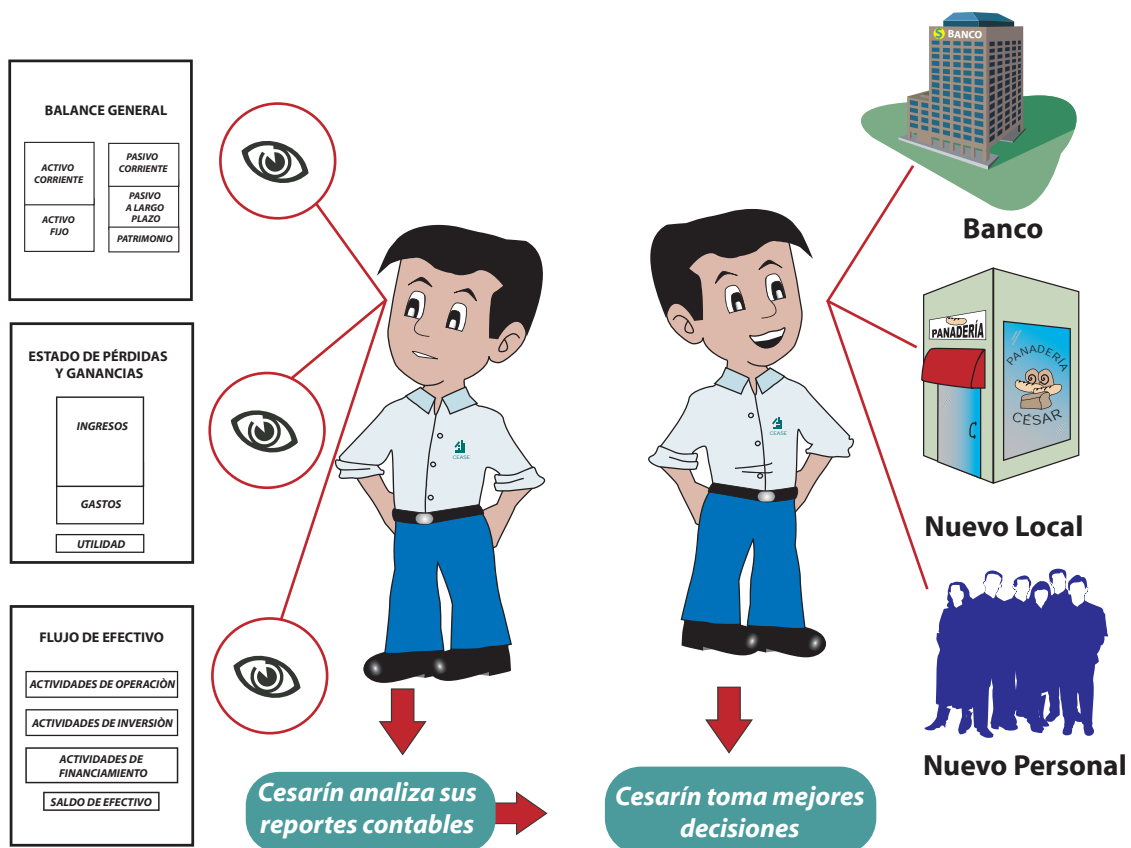
ACTIVIDADES DE OPERACIÓN		
Cobranza por:		
Venta de bienes	1,095.00	
Menos pagos por:		
Proveedores de bienes y servicios	(550.00)	
Remuneraciones	(325.00)	
Aumento (Disminución) del Efectivo y Equivalente de Efectivo provenientes de actividades de Operación	220.00	Corresponde al flujo neto de efectivo (incluye cheques o medios de pago bancarios) de las actividades propias de la empresa.
ACTIVIDADES DE INVERSIÓN		
Más cobranzas por:		
Venta de Activo Fijo	1,450.00	
Menos pagos por:		
Compra de Activo Fijo	(1,750.00)	
Aumento (Disminución) del Efectivo y Equivalente de Efectivo provenientes de actividades de Inversión	(300.00)	Corresponde al flujo neto de efectivo de las actividades de inversión (generalmente de activo fijo).
ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO		
Más cobros por:		
Recepción de préstamos bancarios	2,000.00	
Menos pagos por:		
Pagos de préstamos bancarios	(1,875.00)	
Aumento (Disminución) del Efectivo y Equivalente de Efectivo provenientes de actividades de Financiamiento	125.00	Corresponde al flujo neto de efectivo de las actividades de financiamiento.
AUMENTO (DISMINUCIÓN) NETO DE EFECTIVO	45.00	
SALDO DE EFECTIVO AL INICIO DEL EJERCICIO	75.00	
SALDO DE EFECTIVO AL FINALIZAR EL EJERCICIO	120.00	



A partir de este reporte, la empresa puede planificar sus políticas financieras de tal manera que le permita disponer del efectivo necesario para cumplir con sus compromisos de pago, permitiéndole organizar:

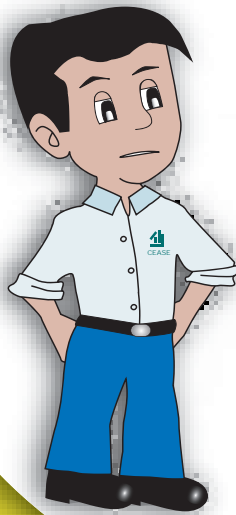
- El cronograma de cobros que implica organizar la fuerza de cobranzas
- La intermediación bancaria, mediante la asignación de una línea de sobregiros o definir su política de endeudamiento.
- La definición de un cronograma de pago a proveedores.

Los reportes financieros descritos permiten evaluar y extraer conclusiones importantes respecto del funcionamiento y futuro de la empresa.



GUÍA FINANCIERA

EL VALOR DEL DINERO EN EL TIEMPO



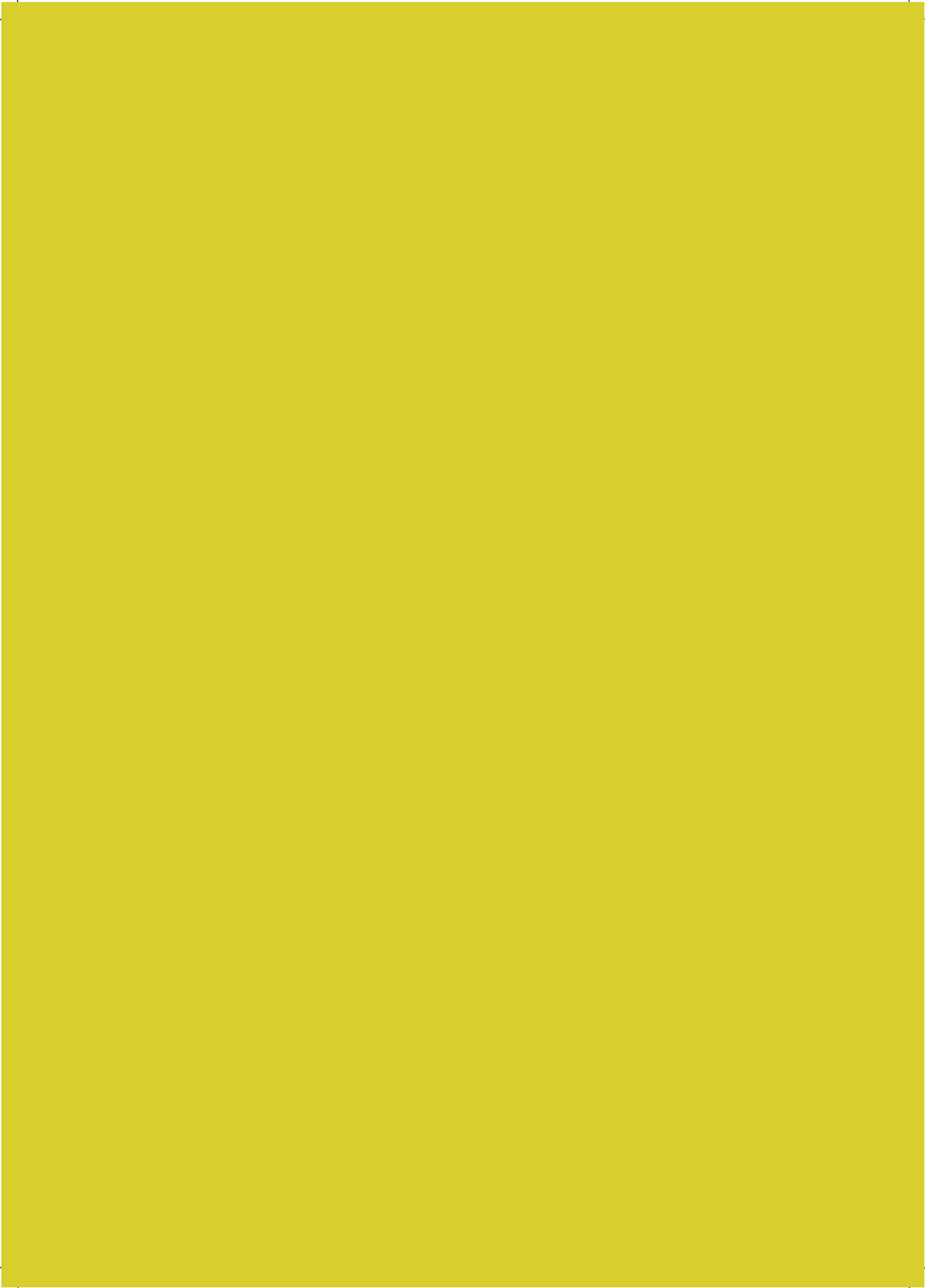
CAPÍTULO 2



Universidad Católica
Sedes Sapientiae



www.avsi.org





2.1. El Costo del Dinero

El adagio “más vale pájaro en mano que ciento volando” tiene mucho sentido cuando se aplica a las Finanzas.

Coincidirá usted con nosotros al afirmar que en todos los ámbitos de nuestra vida, el factor tiempo juega un papel importante (a veces determinante) a la hora de tomar decisiones. Este hecho cobra particular importancia cuando se trata de la disponibilidad y valor del dinero, pues éste cambia con el tiempo. Lo malo es que cambia para peor, es decir, el valor del dinero generalmente disminuye y tiene menor poder adquisitivo en el tiempo por varias razones:

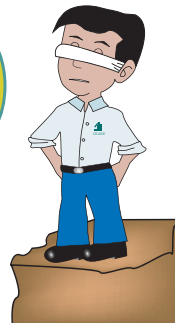
Inflación:

El incremento general de precios en la economía.



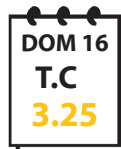
Riesgo:

Incertidumbre acerca del futuro.



Devaluación:

Menor valor de nuestra moneda con respecto al dólar.



Por ello, si usted se llega a encontrar frente a dos opciones 100% seguras:

- Tener hoy S/. 1000 soles.
- Obtener S/. 1000 dentro de un año.

Sin duda, usted elegirá la primera: S/. 1000 soles valen más hoy que dentro de un año .

Tampoco es lo mismo cobrar S/. 1000 soles hoy que cobrarlos dentro de un año. Obviamente, usted preferirá cobrarlos hoy, ya que esperar un año supone una desventaja al no poder disponer durante ese año de dicho dinero, para gastarlo ni para invertirlo. Por otro lado al recibir el dinero dentro de un año se privaría del beneficio, al menos en teoría; que podría haber obtenido, de haberlo depositado en una cuenta de ahorros o, mejor aún, de haberlo invertido en una actividad económica, obteniendo una ganancia.



No olvidar que:

“El valor del dinero hoy es mayor que el valor del dinero en el futuro”, es central en la teoría de las finanzas y es el principio en el cual está basado el negocio de las entidades financieras; donde la tasa de interés es el precio del dinero por unidad de tiempo: los que prestan el dinero piden que se les pague un precio por postergar el uso o consumo de ese dinero, y los que piden un préstamo para realizar una inversión están dispuestos a pagar un precio por ese dinero con tal de no perder la oportunidad de invertir y sacar un mayor resultado.

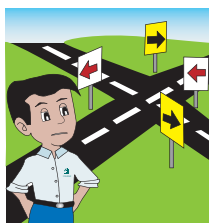
Cuando usted como empresario determine que para favorecer el desarrollo de su empresa y crecer económicamente (generar mayor riqueza), es necesario asumir una inversión que requerirá financiamiento debe tener en cuenta este concepto. Además de tener presente que:



“Cualquier inversión razonable o dinero depositado debe dar un aumento de valor en el tiempo”.

Lo que nos recuerda que tener dinero bajo el colchón o en el condimentero de la cocina “no genera valor en el tiempo”, sólo nos genera una falsa sensación de seguridad.





2.2. El Costo de Oportunidad ¹

*El Costo de Oportunidad es el **beneficio sacrificado** por rechazar una alternativa y elegir otra.*

El dinero permite mantener la riqueza en el tiempo. Existen diversas maneras de conservar e, incluso, multiplicar el valor del dinero. Por ejemplo, depositarlo en una cuenta bancaria, comprar moneda extranjera, o adquirir acciones y objetos de valor (como terrenos, joyas u obras de arte) que incrementan su valor en el tiempo. Esto demuestra que mantener dinero en los bolsillos tiene un costo de oportunidad, que es lo que se pierde por no poner ese dinero en ahorros, invertirlo o emplearlo para adquirir bienes cuyo valor se incrementa con el tiempo.

A diario tanto personas como empresas están adoptando decisiones que al ser ejecutadas generan un resultado. Este resultado de alguna u otra manera configura la situación de fracaso o de éxito que proyectan a la sociedad.

Por ello, antes de adoptar una decisión, es necesario evaluar siempre varias alternativas. Si le parece que no existe más que una, es muy probable que le haga falta una visión más fresca y amplia del problema. Aunque, por lo general, se comparan las alternativas "A" y "B", puede ocurrir que en apariencia no exista una alternativa "B"; en este caso queda la posibilidad de enfrentar la alternativa "A" con la alternativa "inacción", es decir, no hacer nada lo que eventualmente puede ser una mejor decisión.

El Costo de Oportunidad es el costo no obtenido por la persona o empresa, el cual no se registra en la contabilidad de la empresa y casi nunca se muestra junto a los resultados de la alternativa adoptada.

¹ Adaptado del artículo: *El Costo de Oportunidad* - Humberto Ríos Cuellar
Boletín Empresarial El Norte N° 7 (Julio 2006) - UCSS

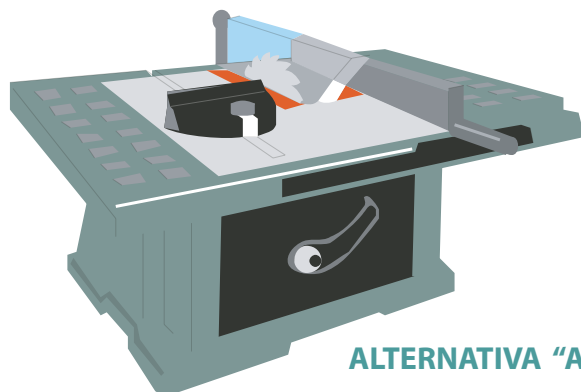
Por ejemplo, si para el fin de semana tiene usted la alternativa de ir de campamento con la familia o quedarse trabajando para atender un pedido urgente de trabajo para el lunes y decide ir con la familia, entonces el sacrificio del ingreso que hubiese podido lograr el lunes es el costo de oportunidad de ir con la familia de campamento. Para que ésta sea considerada una decisión acertada, los beneficios que usted obtenga al ir con la familia deben superar los beneficios que habría recibido al entregar el trabajo solicitado para el día lunes.

Otro ejemplo:

Supongamos que una empresa está considerando invertir en adquirir maquinaria nueva por la suma de S/. 300,000, la misma que se depreciaría en 10 años a razón de S/.30,000 por año, con lo cual espera un incremento neto de sus ingresos en S/ 80,000. Al mismo tiempo, tiene la opción de adquirir un local comercial por los mismos S/. 300,000, el mismo que se depreciaría en S/. 9,990 anuales y le generaría un alquiler anual de S/.45,000. Si la empresa adopta la decisión de adquirir la maquinaria, su costo de oportunidad es los S/. 45,000 que ya no percibiría. El análisis de la mejor opción sería como sigue:

A) ANÁLISIS DE LA DECISIÓN DE COMPRAR MAQUINARIA:

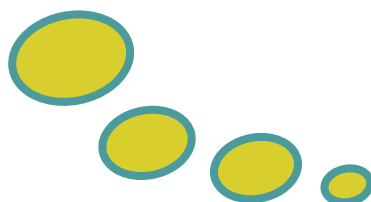
INGRESO ADICIONAL NETO POR MAQUINARIA NUEVO	S/. 80,000
MENOS: DESGASTE DE MAQUINARIA (DEPRECIACIÓN)	S/. - 30,000
= UTILIDAD NETA CON MAQUINARIA NUEVA	S/. 50,000
MENOS: COSTO DE LA OTRA OPORTUNIDAD DESECHADA	S/. -35,010
VENTAJA POR LA DECISIÓN DE COMPRAR MAQUINARIA	S/. 14,990



ALTERNATIVA "A"

B) ANÁLISIS DE LA DECISIÓN DE COMPRAR LOCAL:

INGRESO ADICIONAL POR ALQUILERES	S/. 45,000
MENOS: DESGASTE DE LOCAL (DEPRECIACIÓN)	S/. - 9,990
= UTILIDAD NETA CON LOCAL COMERCIAL	S/. 35,010
MENOS: COSTO DE LA OTRA OPORTUNIDAD DESECHADA	S/. -50,000
VENTAJA POR LA DECISIÓN DE COMPRAR LOCAL	S/. -14,990

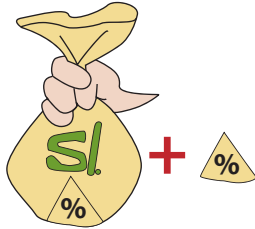


ALTERNATIVA "B"

En conclusión, si la empresa compra la maquinaria ganará S/. 50,000 monto que supera en S/. 14,990 al costo de oportunidad de comprar el local comercial. Por tanto, la mejor alternativa es comprar la maquinaria.

Por supuesto que en este ejemplo estamos pensando sólo en el corto plazo. Para un análisis mas completo y preciso debemos incluir los efectos o las variables que pueden afectar la inversión en el largo plazo, como la obsolescencia prematura de la maquinaria, la revaloración o la pérdida de valor del inmueble, el valor residual al final del período analizado, los cambios en el mercado, en la política económica, etc.

Lo importante del concepto de COSTO DE OPORTUNIDAD, es que nos ayuda a tener mejor información para mejorar la calidad de las decisiones que adoptaremos en el curso de acción de nuestras vidas o la de nuestras empresas



2.3. La Tasa de Interés

La tasa de interés es el precio del dinero por unidad de tiempo. Las entidades financieras "alquilan" su dinero a los que invierten. Ese alquiler se expresa como un porcentaje del monto alquilado.

El interés es el costo del dinero en el tiempo y la tasa de interés es prácticamente el precio del dinero; por lo tanto, así como cuando usted va a comprar naranjas pregunta el precio de las naranjas, también pregunta si el precio que le dan corresponde al precio por unidad o por docena y así usted decide si puede pagar el costo total de las naranjas. También debe usted saber cual es el costo total del dinero en el tiempo que usted va a hacer uso del mismo por la tasa de interés.

Un prestamista puede decirle que le va a cobrar sólo el 10% por el dinero que le va a prestar; es más, le dice que la tasa del banco ahora está en 60%. ¡Cuidado!, no le ha dicho que el prestamista le cobrará 10% mensual y que la tasa que ve en el cartel del banco es una tasa anual. ¿Qué diferencia hay?

Supongamos que el prestamista le da 100.00 soles hoy y usted no ha podido cancelarlo al final del año. ¿Cuánto le tendrá que pagar en total?

El primer mes usted le estará debiendo al prestamista 110.00 soles (100.00 soles de capital + 10.00 soles de intereses del primer mes).

El segundo mes le calculará 10% de 110.00 soles que es su deuda, por lo que le calculará 11.00 soles de intereses, así sucesivamente, dado que la tasa del prestamista corresponde a una tasa mensual, es decir que mes a mes se capitalizarán los intereses o dicho de otra forma, se calcularán intereses sobre los intereses mensualmente.

En el siguiente cuadro hemos calculado mes a mes los intereses sobre el principal (así se llama el monto sobre el que se calcula el interés) para saber cuanto tendrá que pagar por intereses en total.

Tasa Mensual:		10.00%	
	Principal	Intereses	Total Deuda
Mes 1	100.00	10.00	
Mes 2	110.00	11.00	
Mes 3	121.00	12.10	
Mes 4	133.10	13.31	
Mes 5	146.41	14.64	
Mes 6	161.05	16.11	
Mes 7	177.16	17.72	
Mes 8	194.87	19.49	
Mes 9	214.36	21.44	
Mes 10	235.79	23.58	
Mes 11	259.37	25.94	
Mes 12	285.31	28.53	
TOTAL	100.00	213.84	313.84

Su deuda total al final del año será de 313.84 soles, 100.00 soles por el préstamo y 213.84 soles por los intereses, es decir el 213.84%.

El banco al decirle que su tasa de interés efectiva anual es de 60% le está diciendo que al fin de un año el total de intereses por un préstamo de 100.00 soles le cobrará 60.00 soles, calculado de la siguiente manera:

Tasa Efectiva Anual:		60.00%	
Tasa Mensual:		3.9944%	
	Principal	Intereses	Total Deuda
Mes 1	100.00	3.99	
Mes 2	103.99	4.15	
Mes 3	108.15	4.32	
Mes 4	112.47	4.49	
Mes 5	116.96	4.67	
Mes 6	121.63	4.86	
Mes 7	126.49	5.05	
Mes 8	131.54	5.25	
Mes 9	136.80	5.46	
Mes 10	142.26	5.68	
Mes 11	147.94	5.91	
Mes 12	153.85	6.15	
TOTAL	100.00	60.00	160.00

2

GUÍA FINANCIERA

Porque el banco al decirle que le cobrará una tasa efectiva anual de 60% le está diciendo que al capitalizar los intereses, es decir, calcular intereses sobre los intereses, se calculará una tasa mensual tal, en este ejemplo será 3.9944%, que al final del año será de 60% (si desea saber cómo calcula el banco la tasa mensual vea el anexo Tasas de interés).

Usted puede decir: "Yo no necesito el dinero por tanto tiempo, sólo 3 meses nada más"

Veremos en el siguiente cuadro cuanto le cobrará de interés cada uno:

	PRESTAMISTA			BANCO		
	Principal	Intereses	Total	Principal	Intereses	Total
	Tasa mensual: 10.00%			Tasa efectiva anual: 60.00%		
				Tasa mensual: 3.9944%		
Mes 1	100.00	10.00		100.00	3.99	
Mes 2	110.00	11.00		103.99	4.15	
Mes 3	121.00	12.10		108.15	4.32	
TOTAL	100.00	33.10	133.10	100.00	12.47	112.47

Intereses cobrados por el prestamista:	33.10
Intereses cobrados por el banco:	<u>12.47</u>
Diferencia	<u><u>20.63</u></u>

Por lo tanto debe usted informarse no sólo de la tasa de interés, sino también a que periodo de tiempo se refiere esa tasa.

En los bancos se acostumbra utilizar las siguientes siglas para diferenciarlas:

- TEA Tasa efectiva anual
- TEM Tasa efectiva mensual

GUÍA FINANCIERA

FINANCIAMIENTO NO CONVENCIONAL



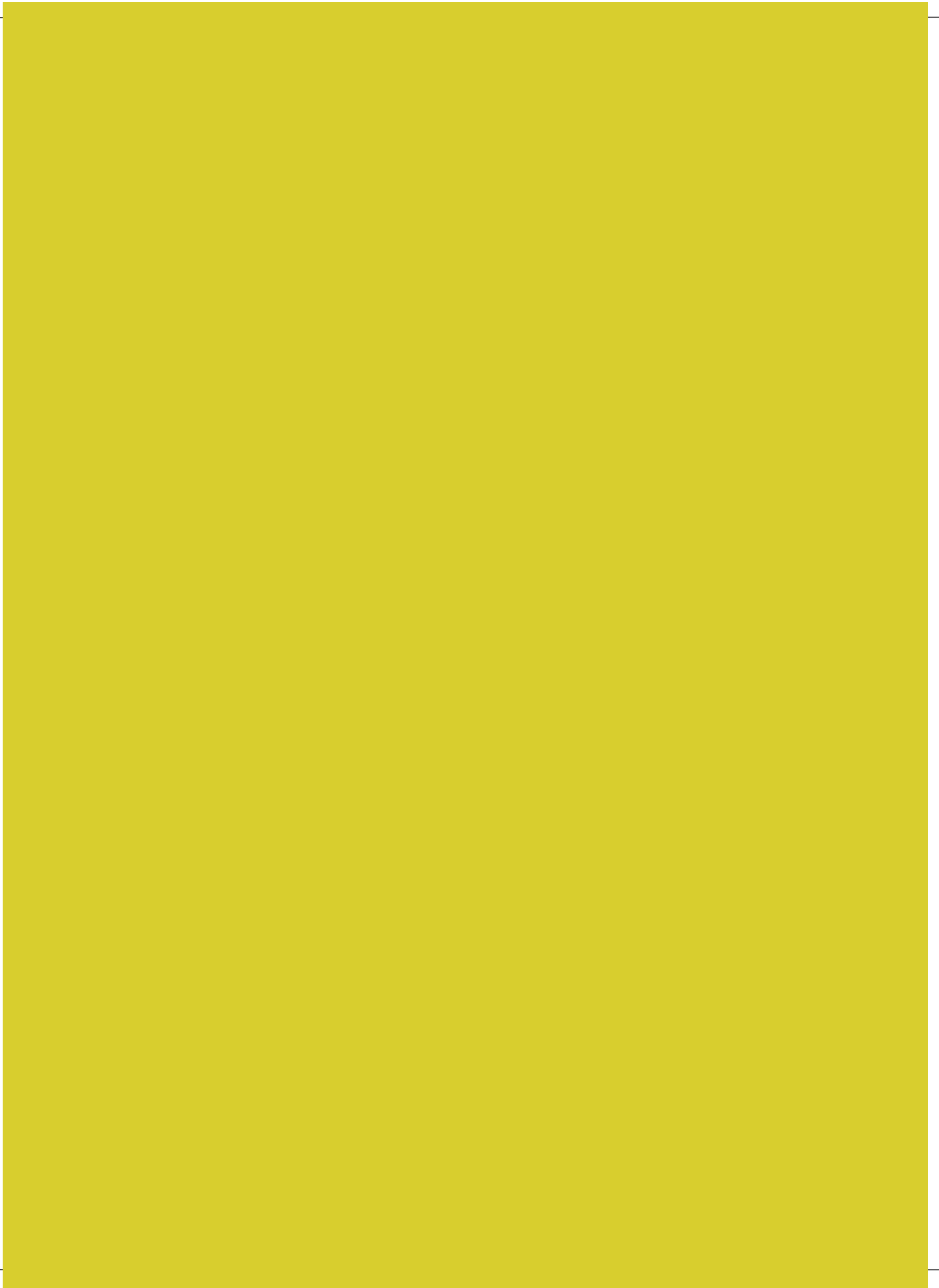
CAPÍTULO 3



Universidad Católica
Sedes Sapientiae



www.avsi.org



—

—

—

—

|

|

3. Financiamiento No Convencional



El Financiamiento no convencional consiste en hacer productivos aquellos recursos nuestros que permanecen sin uso (ociosos) y aprovechar las relaciones familiares y amicales que nos pudieran proporcionar apoyo en ese aspecto.

Cuando usted se plantea el reto de iniciar un negocio o toma la decisión de invertir para fomentar el crecimiento de su empresa, lo primero que debe hacer es averiguar si usted mismo puede generar el financiamiento o recursos necesarios para tal fin.

Usualmente, el autofinanciamiento constituye el medio de inversión más económico y que presenta menores problemas. Sin embargo, siempre será prudente tomar en cuenta algunas recomendaciones.

En este capítulo se tratará el tema del autofinanciamiento para los casos de una empresa nueva y una empresa en marcha.

3.1. En una empresa nueva

Cuando una empresa inicia sus actividades es recomendable tomar en cuenta los aspectos que se detallan a continuación.

Separar asuntos personales del negocio²

Iniciar un negocio requiere de un gran esfuerzo para sus finanzas personales, ya que por lo general pueden transcurrir seis meses o más para que su nuevo negocio sea rentable y pueda proporcionar apoyo financiero para usted y su familia. Por ello, antes de invertir en un negocio es recomendable poner sus finanzas en orden siguiendo los siguientes pasos:

² Adaptado de: Elementos Básicos de Financiamiento. SBA - Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa (USA)

3

GUÍA FINANCIERA

* Escriba un presupuesto mensual para su casa, que detalle los ingresos y gastos de su hogar. Es preferible que se muestre conservador en este aspecto, pues es vital para su éxito tener los recursos que cubran el gasto de su hogar mientras su negocio crece. Cualquier carga adicional a su presupuesto personal pondrá en riesgo el éxito financiero de su negocio.



Negocio



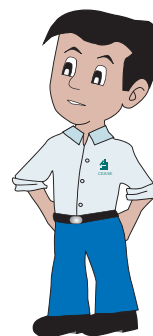
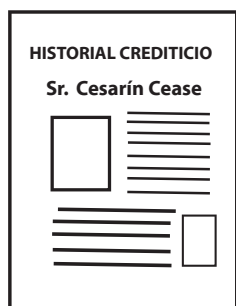
Alimentos

Colegio, Hijos

Luz, agua, teléfono

Asuntos Personales

* También es aconsejable revisar su situación de crédito personal. Frecuentemente, los empresarios suponen que su crédito personal y el del negocio están separados. El crédito de un negocio se construye basándose en el historial crediticio del dueño, pues al inicio el negocio no cuenta con un historial crediticio propio. Los prestamistas y proveedores potenciales usarán su historial crediticio personal como referencia para determinar las condiciones del crédito.



Recuerde:

El dinero que usted invierte en su negocio es capital de su empresa, por lo tanto, deja de estar disponible para sus necesidades personales.

Condiciones financieras que requiere un negocio que se inicia³

Para el negocio que ha escogido, por muy pequeña que sea la inversión inicial, hay ciertas condiciones financieras que sería recomendable tener en cuenta:

- Prever cuánto dinero necesita para poner el negocio en marcha.
- Prever cuánto dinero necesita para seguir viviendo hasta que obtenga ganancias.
- Prever qué monto de este capital inicial puede uno aportar con sus recursos propios.
- Prever qué monto de crédito están dispuestos a darle sus proveedores.
- Prever dónde se puede conseguir el resto del crédito que necesite para abrir el negocio.
- Calcular con realismo el ingreso neto que le producirá el negocio durante el primer año, que como mínimo debe cubrir los gastos personales, más una ganancia a la tasa de mercado sobre el capital que haya invertido.
- Estar dispuesto a vivir con un presupuesto mínimo y reinvertir la diferencia.
- Planificar y elaborar el estudio de factibilidad para presentarlo a cualquier institución financiera a la que se solicite un crédito.
- Decidir si la financiación puede obtenerse aceptando en el negocio un socio capitalista.

Si usted ya ha realizado un cálculo de qué monto de capital necesita para empezar, es probable, también, que ya haya pensado de qué fuentes lo va a obtener: posiblemente de los ahorros que tenga, tal vez un pariente, amigo o persona desconocida esté dispuesta arriesgar algo en el negocio.

³ Tomado del libro: *¿Cómo financiar y determinar sus costos en la microempresa?* - Julián Taboada Prado

3.2. En una empresa en funcionamiento ⁴

Si su negocio ya se encuentra en marcha, usted y su personal, tienen que buscar desarrollar la capacidad de generar internamente capital extra y lograr que su empresa actúe con eficacia financiera.

Por lo general, el generar capital extra al interior de la empresa, involucra el uso de los siguientes rubros:

- Proveedores
- Clientes
- Familia
- Otros (Prestamistas, pignoraticio)

3.2.1. Clientes:

Puede convenir con sus clientes que realicen pagos progresivos o, en caso de servicios, cuando el trabajo esté terminado y no después de la entrega.

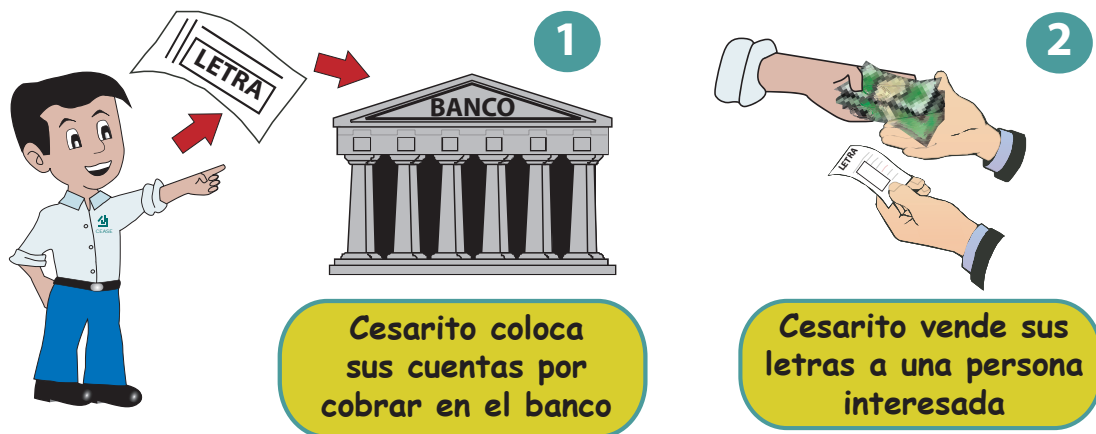
Generalmente por las ventas al crédito, buena parte del capital de trabajo se encuentra parado en las cuentas por cobrar; por eso es conveniente que establezca y mantenga desde el primer día, una política de crédito razonable y firme. Con mucho tacto, en forma persistente (pero no agresiva) debe solicitar el pago de las cuentas atrasadas.

Hay dos formas de convertir las cuentas por cobrar en efectivo:

- La primera consiste en recurrir al banco, para colocar las cuentas por cobrar, ya sea como letras en descuento o letras en cobranza para su préstamo con garantía.
- La segunda consiste en la venta de las cuentas por cobrar a una tercera persona, que asume la total responsabilidad del crédito y su cobranza, ésta persona previamente descontará sobre el valor del documento el interés acordado.

Es usual que los clientes intenten usar su crédito durante un tiempo más prolongado.

⁴ Tomado del libro: *¿Cómo financiar y determinar sus costos en la microempresa?* - Julián Taboada Prado



3.2.2. Proveedores:

Si la alternativa de exigir más pagos a sus clientes ya se ha agotado, y tampoco quiere solicitar un préstamo contra las cuentas por cobrar, entonces puede acudir al crédito que recibe de sus proveedores. Si está en una situación de escasez de efectivo, puede retrasar los pagos a sus proveedores, pero siempre con suma prudencia.

Los proveedores le otorgan a usted financiamiento porque tienen interés en venderle sus productos. Ellos asumen el riesgo de financiarlo pues poseen un mejor conocimiento del mercado y de sus clientes (de usted y de los demás compradores). Además, la garantía que respalda este financiamiento recae sobre los mismos bienes que el proveedor le está vendiendo. En este sentido, el financiamiento directo a través de proveedores permite que el crédito llegue a donde no pueden llegar los bancos.

3.2.3. Familia:

Si usted goza del crédito y reconocimiento de sus familiares y amigos como una persona seria, dedicada, responsable, que está al frente de un negocio con grandes posibilidades de desarrollo; puede pedirles que le ayuden a reunir el capital que necesita e incluso interesarlos en invertir una pequeña cantidad (como préstamo o inversión real), donde los beneficios de mantener su independencia y la sostenibilidad de su negocio los alcanzará a manera de un puesto de trabajo dentro de su empresa, participación de utilidades u otros.

3.2.4. Otros:

Prestamistas - Agiotistas:

Ofrecen préstamos bajo diversas condiciones pero a tasas de interés muy altas. Por lo general, hacen firmar al solicitante algún documento (contrato, letra) exigiendo como garantía vehículos, inmuebles, artefactos, joyas, etc. Son servicios poco claros en cuanto a los intereses que cobran y pueden cambiar las condiciones arbitrariamente con riesgo de la pérdida de sus pertenencias e incluso verse envuelto en una estafa mayor.

Pertencen al denominado crédito informal y no están bajo la regulación de la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS). Por ello, la persona que acude a éstos se encuentra desprotegida contra cualquier abuso y, lo que es peor, sin derecho a reclamo.

Crédito Pignoraticio :

Es un Crédito (préstamo) cuyo pago es asegurado mediante prenda (joyas, electrodomésticos, etc). Al igual que el crédito hipotecario, tiene preferencia de cobro en caso de quiebra o insolvencia del deudor. Existen, hoy en día, varias entidades formales dedicadas al crédito pignoraticio, debidamente supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) y que facilitan el efectivo a las familias y empresarios con una garantía real.

Las Juntas :

Es una forma de obtener dinero muy difundida en nuestro medio, donde un grupo de personas, por lo general conocidas entre sí, acuerda ahorrar una cierta cantidad a un plazo dado, luego del cual el dinero es prestado a uno de los miembros con el compromiso de seguir aportando mensualmente a fin de completar la devolución del total de la suma prestada.

GUÍA FINANCIERA

FINANCIAMIENTO EXTERNO



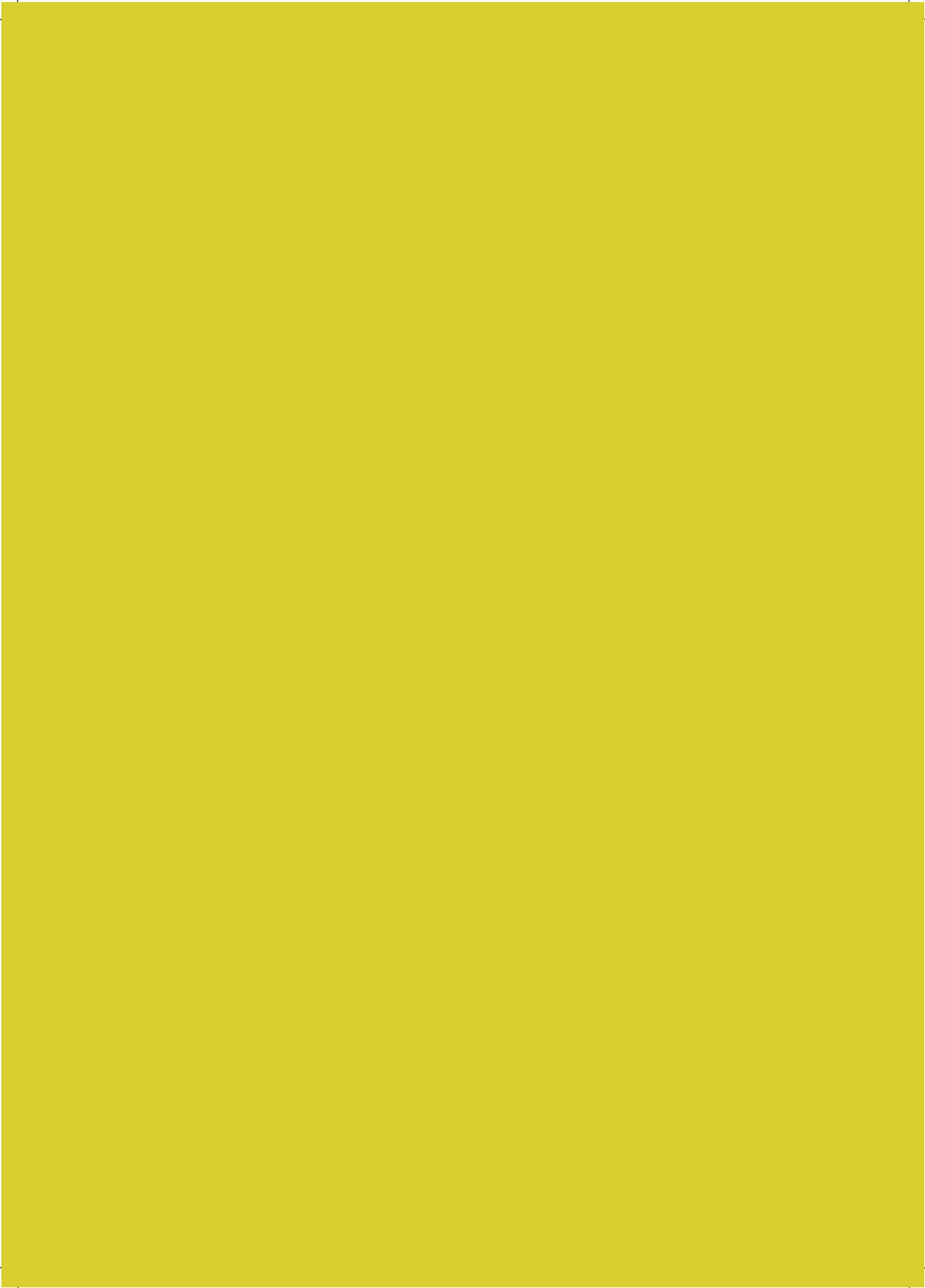
CAPÍTULO 4



Universidad Católica
Sedes Sapientiae



www.avsi.org





4.1 El Sistema Financiero: Instituciones que lo conforman

El sistema financiero es el conjunto de instituciones de crédito que cumplen funciones de intermediación entre las personas naturales o jurídicas que requieren recursos y las que tienen un exceso de los mismos.

Cuando una persona tiene exceso de recurso, o sea tiene más dinero de lo que necesita, se encuentra en una situación **Superavitaria** y cuando tiene menos recursos de los que necesita se encuentra en un situación **Deficitaria**. El objetivo principal de las instituciones de intermediación financiera, es entonces, canalizar el ahorro de las personas superavitarias hacia las personas deficitarias que tienen necesidad de estos recursos, ya sea para proyectos de inversión, financiar gastos o para planes de consumo.



El Sistema financiero (Bancos, Cajas, Edpymes, Financieras, etc) tiene como función, recibir el dinero excedente de las personas y transferirlo en la modalidad de crédito a las personas que lo necesitan.

El sistema financiero peruano, se encuentra supervisado por la Superintendencia de Banca Seguros y AFP, y regulado por la ley 26702 del año 1996. Dentro de este marco de regulación y supervisión, el sistema financiero está conformado por una serie de entidades agrupadas por los servicios que brindan al público en general y a las MyPymes en particular.

4

GUÍA FINANCIERA



Empresa Bancaria: es aquella cuyo negocio principal consiste en recibir dinero del público en depósito o bajo cualquier otra modalidad contractual, y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras fuentes de financiación en conceder créditos en las diversas modalidades, o aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado. Por ejemplo: Banco de Crédito del Perú, Banco Continental, Banco del Trabajo, entre otros.

Empresa financiera: es aquella que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en facilitar las colocaciones de primeras emisiones de valores, operar con valores mobiliarios y brindar asesoría de carácter financiero.

Caja Municipal de Ahorro y Crédito (CMAC): es aquella que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en realizar operaciones de financiamiento, preferentemente a las pequeñas y micro empresas. Por ejemplo: Caja Municipal de Arequipa, Caja Municipal de Trujillo.

Caja Rural de Ahorro y Crédito: es aquella que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a la mediana, pequeña y micro empresa del ámbito rural. Por ejemplo: Caja Rural de Ahorro y Crédito La Libertad, Caja Rural de Ahorro y Crédito Nor Perú, etc.

Empresa de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa (EDPYME): es aquella cuya especialidad es otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y micro empresa. Por ejemplo: Crear, Edyficar, Raiz, Proempresa, entre otras.

Caja Municipal de Crédito Popular: Se especializa en otorgar crédito pignoraticio al público en general, pero también efectúa operaciones activas y pasivas con los respectivos concejos provinciales y distritales dependientes de los primeros. Además, brinda servicios bancarios a dichos concejos y empresas. Un ejemplo de ello es la Caja Municipal de Crédito Popular de Lima.

Empresa de arrendamiento financiero: cuya especialidad consiste en la adquisición de bienes muebles e inmuebles, los que serán cedidos en uso a una persona natural o jurídica, a cambio del pago de una renta periódica y con la opción de comprar dichos bienes por un valor predeterminado. Por ejemplo: América Leasing, Credileasing S.A, Citileasing, etc.

Empresa de factoring: cuya especialidad consiste en la adquisición de facturas conformadas, títulos valores y en general cualquier valor mobiliario representativo de deuda.

Empresa afianzadora y de garantías: cuya especialidad consiste en otorgar afianzamientos para garantizar a personas naturales o jurídicas ante otras empresas del sistema financiero o ante empresas del extranjero, en operaciones vinculadas con el comercio exterior. Es el caso de FOGAPI .

Empresa de servicios fiduciarios: su especialidad es actuar como fiduciario en la administración de patrimonios autónomos fiduciarios, o en el cumplimiento de encargos fiduciarios de cualquier naturaleza . Por ejemplo: La Fiduciaria.

Cooperativas de Ahorro y Crédito: autorizadas a captar recursos del público como lo establece el artículo 289° de la ley 26702.



4.2. Proceso de Solicitud de un Préstamo

El préstamo es un crédito concedido por una institución financiera a una persona o empresa a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato.

Una vez analizadas y agotadas todas sus posibilidades de financiamiento con recursos propios, es obvio que si está en condiciones de hacerlo, deberá asumir la opción del financiamiento externo. Sin embargo, es aconsejable que al acudir a éstas fuentes de financiamiento habituales, lo haga con la mayor preparación y conocimiento posible, pues va a negociar con profesionales expertos en la materia.

Por lo tanto, debe tener una idea clara de cuáles son sus necesidades reales de dinero y qué tipo de compromiso puede asumir para devolver el capital recibido.

A continuación, le presentamos un esquema que le puede ayudar a esclarecer las dudas que pudiera tener sobre este tema.

4.2.1 Identificar su necesidad de financiamiento

Para saber cuáles son sus necesidades reales, es preciso que consulte, a través de sus registros contables la situación de su empresa: el volumen de los ingresos y gastos, determinando la utilidad; el dinero en efectivo, las obligaciones de pago, el activo inmediatamente realizable y el capital inmovilizado; la relación entre capital propio y capital ajeno, el porcentaje de rendimiento de la inversión, etc.

Con esta información, usted podrá determinar cuatro aspectos importantes que se detallan a continuación:

1. ¿En que va a invertir, para qué necesita el dinero?

Identifique el uso que le dará al dinero: ¿en qué va a gastarlo?.

Las necesidades de efectivo en las empresas, por lo común se destinan a:
La adquisición de activo fijo o para capital de trabajo.

Es importante diferenciar estos dos tipos de necesidades, pues las instituciones que otorgan préstamos ofrecen diferentes alternativas para cada necesidad.

2. ¿Cuánto dinero necesita?

Es aconsejable que realice un cálculo exhaustivo para determinar la cantidad óptima que cubrirá exactamente su necesidad de efectivo, sin que le falte ni sobre dinero. Si le falta dinero, puede verse tentado a solicitar otro préstamo, lo cual incrementará su costo financiero; si le sobra dinero le saldrá más caro, pues asumirá el costo de dinero que no necesita.

3. ¿Cómo devolverá el préstamo recibido?

Planifique con anticipación la manera en que va a cumplir el pago del préstamo, que acciones va a tomar y que recursos va a utilizar para generar el dinero necesario para cubrir la deuda.

4. ¿Cuándo pagará el préstamo y en qué plazos?

El pago del préstamo debe estar acorde con el tiempo en el cual va a generar el dinero para pagarlo. Es preferible que usted tenga varias opciones en relación al tiempo en el cual podría empezar a cumplir con la deuda y en cuánto tiempo terminará de pagarla (seis meses, un año, etc). Esto como una medida de prevención ante cualquier imprevisto que se pudiera presentar en su negocio.



4.2.2. Identificar las fuentes de financiamiento

En este punto, es vital la información previa sobre todas las instituciones que ofrecen financiamiento, sus requisitos, productos financieros, ventajas, etc.

El establecer una comparación entre ellas, sumado a su propia evaluación sobre la necesidad específica de su negocio, la factibilidad de cumplir con los requisitos solicitados y su capacidad de pago, le ayudará a identificar las instituciones financieras que mejor se adecuen a sus necesidades y a las cuales acudir por mayor información.

No está de más mencionar que si tiene dudas, eventualmente podrá consultar a un especialista en el tema. Además, existen diversas opciones al respecto. Una de ellas es el Servicio de Asesoría Financiera que en forma permanente presta el Centro de Apoyo al Sector Empresarial a los empresarios de Lima Norte.

Nota:



* En esa búsqueda de opciones para el financiamiento que su negocio necesita “a la medida”, deberá considerar su capacidad de pago y además en qué etapa se encuentra su negocio: si está en proyecto, en la etapa de implementación, si ya se encuentra operando, si está en proceso de crecimiento o si está por asumir proyectos estratégicos. Esto es importante porque le permitirá alcanzar mejores condiciones de financiamiento y podrá aprovechar mejor el préstamo recibido.

* Las entidades financieras ofrecen soluciones de acuerdo a la etapa en que se encuentra el negocio y al tipo del cliente.



¿ Qué debe tener en cuenta para decidirse por un préstamo? ⁵

Son varios los factores que pueden influir en este tipo de decisión. En este punto, ya usted debe haber cumplido los requisitos que la entidad financiera exige, decidir qué préstamo y bajo qué condiciones dependerá exclusivamente de usted. Sin embargo, le aconsejamos tenga en cuenta los siguientes criterios:

Costos: El costo del crédito está basado en gran medida en la tasa de interés, que en muchos casos es el factor determinante. Sin embargo, es necesario indagar sobre los distintos costos adicionales que la entidad cobra (gastos administrativos, portes, comisiones, etc) o cobros adicionales por pago impuntual (interés moratorio, gastos por atraso, etc).

Tiempo de aprobación: Si necesita con mucha urgencia el dinero, éste podría ser el factor decisivo, pues podría perder alguna oportunidad más conveniente. El tiempo que demore la aprobación del crédito debe ser considerado.

Plazo: Según la documentación recibida, la entidad financiera le indicará el plazo mínimo o máximo en que tendrá que pagar el crédito.

Un plazo mayor implicará cuotas más bajas que pueden ser más fáciles de pagar, pero implican un monto nominal mayor para la operación.

También puede usted obtener períodos de gracia. Además, si en el período de pago usted percibe mayores ingresos, puede adelantar cuotas, pero deberá consultar a la institución financiera si ello implica algún costo. Sin embargo, no debe olvidar que si se atrasa en sus cuotas también será castigado en términos de tasa de interés.

⁵ Tomado de: MYPEquena empresa crece - Guía para el desarrollo de la micro y pequeña empresa, Proinversión



4.2.3. La cotización del préstamo y la entrega de documentos

Una vez que usted haya revisado si cumple con los requisitos para acceder a los préstamos ofrecidos en el mercado, es recomendable que usted acuda al mayor número de instituciones financieras para solicitar una cotización del préstamo, para conocer con más detalle cuánto le costaría pedir prestado el monto que necesita, bajo las condiciones establecidas por cada institución.

Debe tener en cuenta que las instituciones financieras ofrecen distintas tasas de interés para determinado préstamo y cantidad: la que ofrece una tasa de interés más baja no es necesariamente la más conveniente, pues puede estar cobrando distintos costos como mantenimiento de cuenta, portes, comisiones, seguros, etc. que comúnmente son cantidades fijas y podrían elevar el pago mensual que efectuará.

Luego de comparar las cotizaciones, usted ya está listo para decidirse por una institución. Una vez elegida, su principal preocupación será entregar todos los requisitos exigidos. Es mejor hacerlo en una sola entrega para no demorar el tiempo de aprobación y concesión del préstamo.



Tener en cuenta:

Por lo general, las instituciones financieras contemplan los siguientes requisitos básicos:

- Años de funcionamiento del negocio.
- Licencia municipal de funcionamiento.
- Declaraciones de impuestos.
- No tener deudas atrasadas.

4.2.4. Requisitos generales para la solicitud del préstamo

Existen requisitos establecidos para solicitar un préstamo, según se trate de personas naturales o personas jurídicas.

Para las personas naturales las entidades financieras solicitan:

- Las últimas Boletas de Pago.
- Documento que certifique lugar de residencia.
- Últimos movimientos de sus cuentas corrientes o tarjetas de créditos.
- Definición de antemano del valor del préstamo, siendo que se tiene que observar que el préstamo está condicionado a su capacidad de pago, y en algunos casos será solicitada la participación de un garante o la colocación de algún bien como garantía.

Cuando se trata de personas jurídicas:

- Estados financieros de los últimos años.
- Que la empresa tenga como mínimo un año de constituida, o sea como mínimo un año de RUC.
- Constitución de la empresa.
- Una carta informando el monto y el destino del préstamo.
- Proyección del flujo de caja para el próximo año.
- Comprobantes de garantías si es el caso.

La institución financiera solicita todos estos requisitos con la finalidad de poder conocer cuál es la situación de su empresa y además conocer si ésta tiene la capacidad de pago suficiente como para asegurar un adecuado retorno del crédito otorgado. Debemos mencionar que las instituciones financieras brindan el servicio de asesoramiento de las personas o empresas que solicitan préstamos.

En el caso de tratarse de personas naturales con negocio, las instituciones financieras estructuran de acuerdo a las conversaciones e informaciones proporcionadas por los estados financieros que permitan ver la capacidad de pagos de éstos.



4.3. Productos Financieros⁶

Las Instituciones ofrecen una serie de productos financieros, con los cuales podemos cubrir nuestro déficit de caja o la falta de efectivo momentáneo.

Los productos financieros más importantes que podemos mencionar son:

- Créditos en Cuenta Corriente:
 - * Sobregiros en Cuenta Corriente.
 - * Avance en cuenta.
- Pagaré.
- Descuento de letras / Factoring.
- Arrendamiento Financiero / Leasing.

Además de los productos señalados, las instituciones financieras pueden apoyar de una manera indirecta a sus clientes a través de los siguientes productos:

- Carta Fianza.
- Aval.
- Carta de Crédito.

A continuación explicaremos de una manera sencilla cada uno de estos productos financieros.

4.3.1. Créditos en Cuenta Corriente

Debemos ser concientes, que este tipo de facilidad crediticia es uno de los productos más costosos que brindan los bancos, por lo que debemos considerar utilizarla solamente en casos de suma urgencia.

Comúnmente, a este producto se le denomina sobregiro. Existen dentro de este producto financiero dos formas de utilizarlo:

⁶ Adaptado de: *Manual de Créditos del Banco Continental*

a) Sobregiro en Cuenta Corriente

Es el más conocido y por lo tanto más usado; a través de este producto la institución financiera autoriza a una persona natural o jurídica a disponer de fondos mediante el giro de cheques, sin disponer de saldo en la cuenta, dicho de otra forma, es un préstamo a la sola firma, hasta un monto autorizado por el banco.

Por esta facilidad la institución bancaria cobra sobre el monto utilizado diariamente un interés efectivo, el cual suele ser muy alto (es la forma de préstamo más costosa). Es una modalidad de crédito usada de manera muy eventual y por periodos muy cortos, dado su elevado costo. Para tener acceso a este producto, la empresa debe tener con el banco una experiencia previa con un récord crediticio favorable, por cuanto se trata de un crédito a sola firma.

b) Avance en Cuenta

En comparación con el Sobregiro, este producto financiero tiene un costo menor, ya que el banco otorga a su cliente un adelanto en cuenta corriente contra una letra o factura debidamente calificadas; es decir, evaluadas por el banco sobre sus expectativas de cobro.

Su modo de operar es relativamente sencillo: el titular de la cuenta presenta a la institución financiera una lista de documentos en cobranza que por la fecha de vencimiento no califican para otro tipo de facilidad crediticia, como descuento de letras o factoring. Este conjunto de letras o facturas se entregan como garantía de pago; a cambio, la institución financiera adelantará un porcentaje del mismo previa firma de un contrato, que será abonado en una cuenta corriente ordinaria con la finalidad de que disponga de los fondos.

Paralelamente la institución financiera abrirá un cuenta corriente especial sin chequera donde se registrará el saldo, el mismo que irá disminuyendo conforme se vayan produciendo el pago de los documentos (letras, facturas) entregados como garantía.

Ver Anexo D - 1

4.3.2. Pagaré

El pagaré es un título valor donde una persona natural o jurídica deja constancia de la promesa formal de pagar una deuda, originada por una facilidad crediticia, en una fecha preestablecida.

Este documento de crédito debe cumplir los siguientes requisitos:

- A. La denominación de Pagaré.
- B. La indicación de la fecha y del lugar de emisión.
- C. La promesa incondicional de pagar una cantidad de dinero determinada.
- D. El nombre de la persona a quien o a cuya orden se deberá efectuar el pago.
- E. La indicación del lugar de pago o la forma como se ha de efectuar éste.
- F. La indicación del vencimiento único o de los vencimientos parciales.
- G. El nombre, el número de DNI y la firma del emisor, quien asume la calidad de obligado principal.

Este producto financiero, es uno de los más solicitados por las personas naturales o jurídicas, porque le permite cubrir de una manera adecuada los problemas de liquidez coyunturales que se presentan.

Una de las formas más eficientes de utilizarlo es a través de una línea de crédito, lo que le permite obtener una mayor rapidez en los desembolsos. La manera de cancelación puede realizarse a través de pagos parciales (amortización) o cancelación total.

Ver Anexo D - 2



¿Cómo funciona este crédito?

La entidad financiera «descuenta» letras aplicándole un factor de descuento que no es otra cosa que cobrar los intereses por adelantado por el plazo establecido para el vencimiento del crédito. Esto implica en términos prácticos que el monto del crédito solicitado es diferente del monto recibido. Si se solicita un descuento de una letra por S/. 100 se recibirá en realidad un monto menor debido a que el banco cobrará los intereses por adelantado. Al vencimiento, el banco cobrará el monto total de la letra al aceptante. Sólo en el caso de que el aceptante no pague la letra el banco requerirá el pago al emisor.

Cuando se opta por esta modalidad de financiamiento se incurre en costos derivados de los intereses y comisiones que cobra la entidad financiera por adelantado, pero también se obtienen ventajas de índole administrativo (control de registros, simplificación de la información, reducción del personal de cobranzas, etc.) y ventajas financieras (dinero a tiempo, disposición de más efectivo, etc.).

Entre los requisitos que debe tener presente el cliente, es que el documento a descontar (letra) no tenga un vencimiento superior a 180 días ni inferior a 15 días, lo que permite a la institución financiera efectuar la evaluación correspondiente al aceptante de la letra y no perjudicar la operación en caso que por lo corto del tiempo está pueda vencer.

4.3.5. Cartas Fianza

Es un contrato de garantía del cumplimiento de una obligación ajena suscrito entre el fiador y el deudor y que se materializa en un documento valorado emitido por el fiador, generalmente una entidad financiera, a favor del acreedor quien puede ser un prestamista o una entidad contratante; en caso de incumplimiento del deudor el fiador asume la obligación.

Ver Anexo D - 5

4.3.6. Aval

Es una garantía total o parcial de pago prestada por un tercero, puede ser una entidad financiera, que se obliga solidariamente con el deudor, para el caso de que éste no lo realice. El aval se hace constar en los propios títulos de crédito o bien en un oficio, contrato o cualquier otro instrumento, en forma genérica. La obligación contraída por alguno de los signatarios de un título de crédito o por un extraño de pagar dicho título en todo o en parte, en sustitución de alguno de los obligados en el título mismo. El aval se hace constar en el propio documento o en hoja que se le adhiera. Se expresa con la fórmula "por aval", u otra equivalente y debe llevar la firma de quien lo presta.

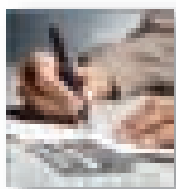
4.3.7. Carta de Crédito

Es muy utilizada para concretar operaciones de comercio exterior.

La Carta de crédito, es la promesa dada por un Banco (Banco Emisor), actuando por instrucciones de su cliente (Ordenante), de pagar hasta determinada suma de dinero a una persona o empresa (Beneficiario), a través de alguno de sus corresponsales (Banco Notificador), siempre y cuando sean cumplidos ciertos requisitos, estos, por regla general, son la entrega de documentos dentro de una fecha estipulada.

La carta de crédito es siempre un crédito documentario, es decir, que el beneficiario (exportador) sólo podrá girar sobre la misma mediante la presentación.

Ver Anexo D - 6



4.4. Factores Decisivos para la Aprobación de un Préstamo⁷

Si usted está pensando en recurrir a financiamiento existen una serie de factores que debe considerar antes de llevar su solicitud de préstamo a cualquier entidad financiera. Uno de los aspectos determinantes para que un banco o cualquier otra institución financiera se decida a concederle el préstamo es el análisis de su historial crediticio.

Entender lo que es su historial de crédito, qué lo conforma y cómo puede éste mejorar su perfil de crédito puede ayudarle a alcanzar sus objetivos financieros. Si alguna vez le han negado un crédito, probablemente ya es consciente de la importancia que tiene su historial de crédito sobre su capacidad de pedir prestado.

Las centrales de riesgo que informan sobre su historial de crédito realizan un seguimiento de la capacidad crediticia de su empresa para ayudar a los proveedores y prestatarios a tomar decisiones sobre las empresas con las cuales es más confiable hacer negocios. Estas centrales recopilan datos para los informes de los bancos, de los comercios minoristas, de los registros del gobierno y de otras fuentes.

Sus proveedores potenciales y las instituciones financieras pueden utilizar la calificación de crédito de su empresa para determinar cuál es la probabilidad de que pagará sus deudas. La solidez de su calificación crediticia puede afectar los términos de pago que los proveedores le otorguen y la tasa de interés que los bancos apliquen a los préstamos de su empresa.

Le puede parecer extraño y hasta cierto punto perturbador, conocer que la forma como usted utilizó el crédito en el pasado sea investigada con detenimiento. Tal vez puede sentir que no tiene ningún control sobre lo que los acreedores potenciales o instituciones financieras piensan acerca de su solvencia. Sin embargo, en la realidad son sus decisiones y sus acciones las que verdaderamente determinan su perfil crediticio, por lo tanto, usted siempre puede dar pasos para fortalecer dicho perfil.

⁷ Adaptado de: *Lo que debe saber sobre Historial de Crédito -Your Money Counts*
HSBC North America Holdings Inc. 2005

4.4.1. Su historial crediticio

En vista de que otorgar crédito se basa en la confianza, y específicamente en la creencia del prestamista de que usted pagará el dinero prestado, los prestamistas (o las entidades financieras) asumen cierto riesgo cuando le ofrecen una tarjeta de crédito, un préstamo o una hipoteca.

Para reducir el riesgo, las entidades financieras analizan el comportamiento que usted tuvo en el pasado respecto a los préstamos o créditos que solicitó utilizando un informe de crédito, o un documento que describe su historial de crédito, lo cual es la base de su puntuación de crédito.

Ver Anexo R

¿Qué contiene un informe de crédito?

Un informe de crédito contiene información personal como su dirección, estado civil, nivel de educación, demandas judiciales que impliquen retención de salario, un registro de sus solicitudes recientes de crédito y cualquier registro público tal como bancarrota o deudas por impuestos. También contiene información acerca de las cuentas de crédito que abrió, el límite de crédito de su línea de crédito o la cantidad total de un préstamo, si efectuó pagos mensuales a tiempo, y si no se pagó alguna porción de dinero que pidió prestado.

Los pagos morosos o saldos pendientes elevados relativos a sus límites de crédito totales son señales de advertencia de que quizás usted no sea el mejor riesgo de crédito para un prestamista u otras compañías que revisan informes de crédito. Eso significa que se le podrá negar nuevo crédito, o tendrá que pagar tasas de interés más elevadas por el dinero que pida prestado, para contrarrestar el riesgo adicional.

En el Perú, Infocorp es la central de riesgo más consultada por empresas y otro tipo de instituciones. La información que proporciona sobre el Historial Crediticio o Perfil Completo de cada persona o empresa incluye 13 bases de datos clasificadas y ordenadas en las que se incluyen los siguientes ítems:

RCC – Deuda SBS: Se muestran las deudas que se mantienen en el sistema financiero desde un sol, clasificadas como vigente, reestructurada, refinanciada, vencida y en cobranza judicial según sea el caso.

Cuentas Corrientes Cerradas: Muestra si la persona o empresa registra cuentas corrientes cerradas.

Tarjetas de Crédito Anuladas: Muestra si la persona o empresa registra tarjetas de crédito anuladas.

Protestos: Muestra si la persona o empresa tiene documentos protestados.

Deudas de Consumo: Muestra las deudas de consumo reportados por los principales bancos.

Sistema Consolidado de Morosidad - Sicom: Muestra los documentos morosos que las personas y empresas mantienen con empresas financieras, industriales, comerciales y de servicios.

Directorio Sunat: Muestra información básica del registro Sunat

Negativo Sunat: Muestra deudas coactivas con Sunat y omisiones en la declaración de impuestos.

Representantes Legales: Muestra datos generales de los representantes legales de una empresa y para el caso de personas naturales si son representantes legales de alguna empresa.

Protestos por Girador: Se indican los documentos protestados que una persona o empresa tiene en calidad de girador.

Consolidado SBS: Se muestran las deudas que se mantienen en el sistema financiero desde un sol de manera consolidada.

Actividad de Comercio Exterior: Muestra si una persona o empresa presenta actividad de comercio exterior (importaciones y exportaciones).

Deudas AFP's: Muestra las deudas previsionales de los empleadores que se encuentran pendientes de pago.

4.4.2. La MiPyme sujeto de crédito

La MiPyme, para ser sujeto de crédito, debe demostrar poseer los siguientes atributos:

1. Fuente de Pago: Para poder acceder a un crédito, debe:

- Demostrar un flujo de generación de efectivo conocido, con un margen de utilidad.
- El flujo debe tener una frecuencia en el tiempo o debe ser conocido el monto a percibir.
- El flujo debe tener un monto conocido.
- El canal de pago debe, de preferencia, ser controlable por el Banco.

Por ejemplo, si usted se dedica a la confección de chompas y sólo vende informalmente a sus vecinos y amigos, es casi seguro que ninguna entidad financiera se anime a prestarle; pero si vende a distribuidores formales y de manera regular, en Lima y provincias, es más probable que resulte un potencial cliente para cualquier entidad financiera.

2. Expertise en el Negocio: La empresa debe demostrar que conoce el negocio (know-how) que desea financiar.

- Debe haber realizado operaciones semejantes a las que desea financiar.
- Debe tener un número mínimo de años de operación en el medio.

Generalmente, en este aspecto estriban las enormes dificultades que tienen los nuevos negocios para acceder a fuentes de financiamiento, pues a pesar de sus ganas de empezar, desconocen como llevar adelante el negocio "en la práctica".

3. Solvencia Moral: La empresa, los accionistas y el representante legal deben tener una trayectoria financiera intachable y estar en buena situación en el sistema financiero al momento de pedir una obligación con un Banco.

La cabeza de ejecución de la empresa no debe haber participado en empresas que hayan cerrado, en su gestión con problemas en el sistema financiero, ni debe él tener personalmente problemas en el sistema.

4.5 Preguntas Frecuentes

1.-¿Quiénes pueden acceder al sistema financiero?

Tratándose de una persona natural solamente pueden acceder aquellas que tiene edad superior a 18 años y que periódicamente han cumplido con los requisitos definidos por ley; que normalmente hayan cumplido con votar en la última elección y que no tenga ningún impedimento legal. Tratándose de una persona jurídica, siempre que tenga su inscripción en el Registro Único del Contribuyente (RUC). Debemos también observar que el régimen al cual esta inscrito en la SUNAT no tiene ninguna restricción para acceder al sistema.

2.-¿Cómo puede acceder al sistema financiero una empresa si aún no está registrada y no tiene RUC?

Si la empresa aún no tiene RUC no puede acceder como persona jurídica al sistema financiero. En tanto regularice su situación, puede operar a través de una cuenta personal a nombre del propietario.

3.- ¿Cuáles son los requisitos básicos para ser considerado cliente de una entidad financiera?

Si estamos hablando de persona natural, normalmente los requisitos son:

- Copia del documento de identidad de la persona que es la titular de la cuenta o de los titulares cuando son más de uno.
- Copia de un comprobante de residencia (Agua, Luz, Teléfono, etc.)
- El depósito inicial, que dependiendo de la entidad puede ser a partir del S/. 300 (Trescientos Nuevos Soles).

Si estamos hablando de persona jurídica:

- Copia de la constitución de la empresa.
- Copia de un comprobante de dirección.
- Copia del RUC.
- Copia de los poderes de la empresa, pero si la persona que va a realizar las transacciones en dicha cuenta es un tercero que no tiene los poderes registrados en Registros Públicos, está obligado a presentar una carta poder notarial determinando dichos poderes.
- Un depósito inicial que va a depender del banco, puede ser desde S/. 500 (Quinientos Nuevos Soles).

4.- ¿Qué banco o institución financiera tiene la tasa de interés más baja del mercado?

Imposible responder con una palabra, pues los productos, servicios, tasas de interés y condiciones de los préstamos que otorgan los bancos e instituciones financieras varían en forma constante, motivo por el cual en cada oportunidad deberá hacer una evaluación de sus alternativas más convenientes de financiamiento.

De otro lado, la tasa de interés es solo uno de los elementos que deberá tomar en cuenta al evaluar una alternativa de financiamiento, pues podrían esconderse otra serie de costos mediante portes, comisiones, tasaciones, etc, que encarezcan un crédito que en apariencia era el más conveniente.

5.- ¿Qué es el reporte INFOCORP?

Es el historial de pago de sus deudas y servicios, es decir, contiene información acerca del comportamiento de pago positivo y/o negativo que Usted ha tenido con respecto a los créditos que ha solicitado y a los servicios que ha contratado.

Cuando solicita algún tipo de crédito (una tarjeta de crédito, un préstamo personal, un préstamo para la compra de artefactos, un préstamo hipotecario, etc.), la empresa que le va a otorgar el crédito verifica a través del reporte Infocorp cómo ha sido su comportamiento de pago.

Un buen historial de crédito le permite obtener mejores condiciones financieras y ofertas de crédito más favorables (por ejemplo, a través de la tasa de interés y del monto).

Información negativa en su historial de crédito le puede descalificar al solicitar un nuevo crédito.

6.- ¿Por qué es importante el reporte INFOCORP o de una Central de Riesgo?

Su reporte crediticio cambia constantemente, revisarlo periódicamente le permitirá confirmar su exactitud. Así tendrá la posibilidad de ordenar y aclarar alguna información que Usted no había considerado.

Conocer su reporte crediticio antes de solicitar un crédito le da la posibilidad de negociar mejor sus condiciones de crédito y conseguir ahorros.

Tener un buen crédito es vital para mejorar su calidad de vida y para hacer mejoras en su negocio. Puede ayudarle a hacer esa compra que es de vital importancia para el crecimiento de su empresa, en lo personal, comprar un carro y hasta comprar una casa.

7.- ¿Quién reporta mis deudas a las Centrales de Riesgo?

Las deudas son reportadas por las entidades financieras a la Superintendencia de Banca y Seguros y esta última proporciona esta información a Infocorp/Equifax o a otras centrales de riesgo.

8.- Si estoy al día en todos mis pagos ¿Por qué aparezco como deudor?

Los reportes no indican necesariamente que usted no está al día en sus pagos, sólo informan que usted mantiene algún tipo de obligación financiera. Si los pagos correspondientes a dicha deuda están al día esta figurará como vigente.

Además debe tomar en cuenta que se considera como deuda todo tipo de obligaciones como son sobregiros en cuenta corriente, préstamos de todo tipo (incluyendo préstamos con garantía CTS), descuentos de letras, pagarés, consumos de tarjetas de crédito, entre otros.

9.- Si ya cancelé mi deuda ¿por qué sigo apareciendo en el sistema? ¿Cuándo se va a actualizar?

Si usted ya canceló su deuda y ésta aún figura en las pantallas de Infocorp u otra central de riesgo, se debe a que la información proveniente de la Superintendencia de Banca y Seguros es reportada con dos meses de desfase y los registros de las centrales de riesgo mantienen los antecedentes de los últimos 5 meses para Consolidado SBS y los últimos 7 meses para Reporte Crediticio Consolidado, más el reporte de diciembre del año anterior. Este tiempo de desfase se debe a que la Superintendencia de Banca y Seguros maneja información de todas las entidades financieras del sistema y a nivel nacional, lo cual requiere de un tiempo determinado para su procesamiento.

10.- Tengo una carta de la entidad en la cual indica que ya no tengo deuda con ellos, ¿Puedo llevar la carta a la Central de Riesgo para que borren la información?

Si ya canceló su deuda lo único que queda por hacer es que la entidad informe a la Superintendencia de Banca y Seguro y que ellos a su vez reporten al sistema de la central de riesgo el mes en el cual usted canceló la deuda, esta operación de actualización se realiza una vez al mes.

11.- Quién me da el calificativo que aparece en el sistema de Infocorp / Equifax u otra central de riesgo?

Según su forma de pago todos los meses las entidades con las que mantiene obligaciones de crédito le dan un calificativo, el cual es reportado a la Superintendencia de Banca y Seguros, quienes luego de consolidar la información reportan a las centrales de riesgo.

12.- Ya cancelé mis deudas vencidas y cuento con los documentos sustentatorios de la cancelación. ¿Por qué no me han borrado de su base de datos?

La actualización de este reporte a la cancelación de la deuda se da de dos maneras:

- * Con la carga correspondiente de cada entidad financiera y comercial. Periódicamente cada entidad reporta a Infocorp nueva información que es actualizada en pantalla de inmediato.
- * Con una carta de la entidad indicando la descarga del registro, firmada por el funcionario autorizado (no todas las entidades contemplan esta posibilidad) o presentando el recibo de cancelación.

13.- No he podido pagar completamente mi deuda, pero con la entidad he llegado a un acuerdo de refinanciamiento, ¿Con ese acuerdo pueden eliminarme del sistema?

Por lo general la morosidad se elimina una vez cancelado el total de la deuda, cualquier otro tipo de acuerdo de pago queda a criterio de la misma entidad si borra o sigue manteniendo la deuda en el sistema de la central de riesgo.

14.- Tengo una deuda vencida que aparece en el sistema de la Central de Riesgo como morosidad, ¿Cuánto tiempo voy a aparecer en su base de datos?

Las deudas de morosidad al igual que otras deudas, según la Ley de Centrales de Riesgo, pueden permanecer como antecedente un máximo de 5 años.

15.-No pagar puntualmente los servicios (luz, agua, teléfono), ¿ puede hacer que me nieguen el crédito?

Últimamente, son diferentes y hasta novedosos los criterios que se vienen tomando en cuenta, sobre todo por las entidades especializadas en microfinanzas- al momento de evaluar el acceso a un crédito. Uno de éstos criterios puede ser el pago puntual de servicios, pues el analista de créditos asumirá que si usted no es capaz de pagar puntualmente los servicios básicos, menos aún estará en condiciones o tendrá la voluntad de pagar el préstamo que le vayan a otorgar.

16.- Si aparezco en Infocorp ¿nadie me presta?

Existe una idea generalizada que aquellas personas que aparecen en una central de riesgo privada no son sujetos de crédito, en realidad, todas aquellas personas que aparecemos en una central de riesgos (llámese, INFOCORF o RIESGO CERO), es porque mantenemos un crédito pendiente en el sistema financiero o en una empresa comercial, lo importante es de que estos no tengan atrasos o que se encuentren vencidos; a pesar de todo lo indicado hay algunas instituciones que, contrario a lo usual, pueden de libre albedrío conceder créditos a personas reportadas en esas centrales con créditos vencidos pero a una tasa de interés elevada.

17.- Me conviene endeudarme ¿en soles o en dólares?

Para poder decir en que tipo de moneda contraer un préstamo, debo tomar en consideración en que moneda percibo mis ingresos, para no asumir un riesgo de tipo de cambio. Así, si mis ingresos son en moneda nacional, el préstamo a tomar debería realizarlo en la misma moneda, observando la tasa de interés que están siendo ofertadas en el mercado.

18.- ¿Qué es preferible deudas a corto o a largo plazo?

El plazo del crédito deberá tener relación con el objetivo del mismo, por ejemplo si el crédito se va utilizar para el consumo, este deberá ser de corto plazo, ya que no estaría generando su repago. Debiendo ser a largo plazo cuando el bien tenga una duración mayor.

Así mismo tenemos que recordar que normalmente las deudas a largo plazo generan mayor cantidad de interés pagados en el tiempo, pero una menor cuota de pago mensual, ya que el valor de la cuota está directamente proporcional al tiempo o periodo de pagos de una operación financiera.

19.- ¿Si mi esposa(o) está endeudado ya no puedo acceder al crédito?

Está directamente relacionado con régimen matrimonial:

- a) Régimen de sociedades de gananciales: en el cual las deudas asumidas antes de matrimonio solo afectarán en la parte proporcional de los bienes adquiridos durante el matrimonio.
- b) Régimen de separación de bienes: en el cual la adquisición de una obligación no afectará al conyugue ya que serán tratadas como personas independientes.

Como podemos apreciar, dependiendo del régimen, se podría afectar o no la solicitud de un nuevo crédito. En nuestro país lo más común es el régimen de sociedades gananciales, por lo que el endeudamiento de uno de los conyugues afectará al otro.

20.- Si no pago el préstamo ¿me quitan mi casa?

Si, siempre que la casa se ha entregado como garantía, la institución financiera procederá a ejecutar dicha garantía, después de haber agotado las gestiones de cobro. Si no estuviera afectada, la institución financiera procederá a efectuar los pre embargos correspondientes, sobre bienes que tuviera con el objetivo de liquidar la deuda.

Bibliografía

- Banco Continental
Manual de Créditos del Banco Continental (1987 – 1988)
- Banco Continental
Separatas del Curso de Operatividad del Banco Continental (1989 - 1990)
- Chu Rubio, Manuel
2004 Fundamentos de Finanzas: Un enfoque peruano
Colegio de Economistas de Lima
3º edición
- Flores Soria, Jaime
s.f MYPES: Administración y Gestión – Teoría y Práctica
Editorial del Centro de Especialización de Contabilidad y Finanzas
- Grupo Editorial Océano
2004 Enciclopedia Práctica de la Pequeña y Mediana Empresa
- Ministerio de Educación – Instituto Apoyo
2000 Serie Bachillerato Peruano
Curso Economía y Gestión
- Prompyme – Centro de Consultoría en Gestión Empresarial - U. del Pacífico
2003 Manual de Financiamiento para MYPE
- Proinversión
2006 MYPEqueña empresa crece:
Guía para el desarrollo de la micro y pequeña empresa
- Taboada Prado, Julián
1995 Cómo financiar y determinar los costos en la microempresa
Editorial Supergráfica
- Vásquez, Jorge Rubén – Sterling, Horacio Luis
2003 Dirección Eficaz de Pymes
Biblioteca Macchi para las Pymes, Buenos Aires
- Your Money Counts
2005 Separatas educativas sobre temas financieros
HSBC Nacional Bank USA - HSBC North America Holdings Inc.

Una empresa es como el cuerpo humano, tiene un conjunto de procesos que involucran la utilización de recursos para el cumplimiento de sus funciones.

El dinero es el recurso más difícil de obtener y manejar: no todos conocen las herramientas indispensables.

En esta Guía Financiera, le brindaremos una serie de herramientas que esperamos le permitan tomar este tipo de decisiones tan vitales en la empresa para lograr su desarrollo sostenible a lo largo del tiempo.



Universidad Católica
Sedes Sapientiae



www.avsi.org

ANEXOS

Casos sobre tasa de interés

La capitalización de intereses genera una progresión geométrica de los intereses, es decir que el cálculo de los intereses se realizará multiplicando la tasa de interés sobre el principal, que incluye los intereses generados a la fecha de cálculo.

Por ejemplo:

CASO 1

Tasa Nominal Mensual:		10.00%	
	Principal	Intereses	Total Deuda
Mes 1	100.00	10.00	
Mes 2	110.00	11.00	
Mes 3	121.00	12.10	
Mes 4	133.10	13.31	
Mes 5	146.41	14.64	
Mes 6	161.05	16.11	
Mes 7	177.16	17.72	
Mes 8	194.87	19.49	
Mes 9	214.36	21.44	
Mes 10	235.79	23.58	
Mes 11	259.37	25.94	
Mes 12	285.31	28.53	
TOTAL	100.00	213.84	313.84

Si calculamos los intereses al mes doce tendremos:

(((((((((((100.00x10%)x10%)x10%)x10%)x10%)x10%)x10%)x10%)x10%)x10%)x10%)x10%..... 12 veces.

Que resumiendo sería:

$$\text{Intereses} = \text{Capital} \times ((1 + i)^n - 1)$$

$$\text{Tasa de interés efectiva} = ((1 + i)^n - 1)$$

Siendo: i la tasa de interés
 n la cantidad de periodos

En nuestro ejemplo sería:

$$\text{Interés anual} = 100.00 \times ((1 + i)^{12} - 1) = 213.84$$

$$\text{Tasa de interés efectiva anual} = ((1 + i)^{12} - 1) = 213.84\%$$

Si tenemos a disposición la tasa de interés efectiva anual podemos deducir la tasa nominal a un periodo dado, es decir la tasa que aplicaremos al capital inicial a un periodo dado.



$I = ((1 + i)^n - 1)$
$I+1 = (1 + i)^n$
$(I+1)^{1/n} = 1 + i$
$((I+1)^{1/n}) - 1 = i$
$i = ((1 + I)^{1/n} - 1)$

Siendo: I la tasa de interés efectiva anual
n la cantidad de periodos
i la tasa de interés por un periodo

Por ejemplo si la tasa efectiva anual es 213.84% y queremos saber cuantos intereses debemos pagar al mes 5 debemos calcular:

Tenemos: I la tasa de interés efectiva anual = 213.84%
n la cantidad de periodos que tiene I, en este caso la tasa de interés efectiva tiene 12 meses.
i la tasa de interés, es la que queremos encontrar por los cinco meses o periodos.

$i = \frac{((1 + I)^{1/n} - 1) * ((1 + I)^{1/n} - 1) * ((1 + I)^{1/n} - 1) * ((1 + I)^{1/n} - 1) * ((1 + I)^{1/n} - 1)}{((1 + I)^{1/n} - 1) * ((1 + I)^{1/n} - 1)}$
$i = ((1 + I)^{5/12} - 1)$

Por lo que tenemos otra variable:

t la cantidad de periodos por los que se va a calcular el interés, en este caso 5 meses.

$i = ((1 + 213.84\%)^{5/12} - 1)$
$i = 61.05\%$

El interés a pagar por los 5 meses será 61.05 soles (100.00 x 61.05%), que podemos comprobar sumando los intereses de los 5 primeros meses del cuadro :
(10.00 + 11.00 + 12.10 + 13.31 + 14.64 = 61.05).




CASO 2



Asimismo si tenemos un préstamo de 1,000.00 soles, a una TEM (tasa efectiva mensual) de 6% y hemos de cancelar la deuda al día 16 tendremos lo siguiente:

$i = ((1 + I)^{t/n} - 1)$	<p><i>I</i> es la tasa de interés efectiva mensual = 6%</p> <p><i>n</i> es la cantidad de periodos que tiene <i>I</i>, en este caso la tasa de interés efectiva tiene 30 días.</p> <p><i>t</i> es la cantidad de periodos por los que se va a calcular el interés, en este caso 16 días.</p> <p><i>I</i> es la tasa de interés, es la que queremos encontrar por los dieciséis días o periodos.</p>
$i = ((1 + 6\%)^{16/30} - 1)$	
$i = 3.16\%$	
<p>Préstamo inicial = 1,000.00 soles</p> <p>Intereses por 16 días = 1,000.00 x 3.16% = 31.60 soles</p> <p>Pago total = Préstamo + Intereses = 1,000.00 + 31.60 soles</p> <p>= 1,031.60 soles</p>	


Principales Entidades Financieras de Lima Norte

ENTIDAD		
Carabayllo	Av. Túpac Amaru 3364 El Progreso Telf. 547-2515 547-3310	-----
Comas	Av. Túpac Amaru 999 Telf. 537-2351 537-2353	Av. Túpac Amaru 1175 Telf. 537-3605 537-3072
	Av. Víctor A. Belaúnde Oeste 413 - 415 Telf. 536-5555 536-9696	Av. Víctor A. Belaúnde Este 101 Telf. 541-0088
Independencia	Av. Alfredo Mendiola 3698 Megaplaza Telf. 523-5081 523-5082	Av. Alfredo Mendiola 3698 Centro Comercial Megaplaza Tda. 2 Telf. 523-5054 523-5055
	Av. Las Violetas 700 Urb. Las Violetas Telf. 523-7022 523-7019	
Los Olivos	Av. Antunez de Mayolo 1337 Telf. 521-3535 521-5155	Av. Alfredo Mendiola 3685 Frente a Metro Telf. 522-5955
	Av. Alfredo Mendiola 3609 Telf. 485-8845 486-7450	Pan. Norte KM 14.5 Esq. Gamarra El Trébol Telf. 533-3313 533-3293
	Av. Carlos Izaguirre 813 Urb. Mercurio Telf. 522-1054 522-1082	
	Av. Mendiola 7897 Telf. 539-0660 539-0795	Jr. Antonio Cabo Cdra. 7 s/n (Espalda Cdra. 7 Tomás Valle) Serpost/Aduanas Telf. 533-8423
Puente Piedra	Juan Lecaros 172 Telf. 488-5008 488-5290	Mz. C- Lt. 4 Urb. Santo Domingo Panam. Norte KM 30 (Alt. By Pass) Telf. 548-2002
San Martín de Porres	Av. Eduardo de Habich 245 Telf. 382-3931 382-3752	Av. Alfredo Mendiola 300 - Ingeniería Telf. 481-5611
	Av. Perú 2197 Telf. 571-0199 571-0777	Av. Perú 2254 Telf. 569-5577 569-5578
	Av. Perú 3316 Telf. 569-0909 569-0015	Av. Perú 3442 - 3444 Telf. 568-1960
	Av. Tomás Valle con Panam. Norte Centro Bancario Cono Norte Telf. 534-1467	C.C. Fiori - Tda. 108 A Telf. 534-1938 534-1959

		
<p>-----</p>	<p>-----</p>	<p>Av. Túpac Amaru 3043 El Progreso Telf. 513- 8033</p>
<p>Av. Túpac Amaru 1009 Telf. 537- 2365 537-1009</p>	<p>Av. Túpac Amaru 1029</p>	<p>Av. Túpac Amaru 3861 San Agustín 1 Etapa Telf. 513- 8008</p>
<p>Av. Víctor A. Belaúnde Oeste 467 Telf. 537- 4040</p>		<p>Av. Grau 693 piso 1 La Libertad Alt. KM 11 de Av. Túpac Amaru Telf. 542- 8000</p>
<p>Av. Alfredo Mendiola 3698 C. C. Megaplaza Tda. 10 -11 Telf. 523-5056 523-5057</p>	<p>Av. Alfredo Mendiola 3698 Centro Comercial Megaplaza Tda. 1</p>	<p>Av. Las Violetas 718 - 720 Telf. 513- 8022</p>
<p>Av. Industrial 3515 - 3517 C. C. Megaplaza Tda. 63 - 64 Telf. 211- 6000 Anex. 4000/4001/ 4003</p>		
<p>Av. Carlos Eyzaguirre 813 Centro Cívico Municipalidad Los Olivos Telf. 211- 6000 Anexos: 4010/4011/ 4012</p>	<p>-----</p>	<p>Av. Alfredo Mendiola 3491 Telf. 513- 8012</p>
<p>-----</p>		<p>Conzac Av. Angélica Gamarra Mz. D Lt.4 Urb. El Trébol Telf. 533- 7667</p>
<p>-----</p>		<p>Av. Antunez de Mayolo 1316 Urb. Los Pinares Covida Telf. 523- 9065</p>
<p>-----</p>		<p>El Naranjal 1413 Urb. Parque El Naranjal II Huandoy Telf. 523- 8957</p>
<p>-----</p>	<p>-----</p>	<p>Mz. C Lt. 2 Urb. Santo Domingo Telf. 513- 8017</p>
<p>Av. Alfredo Mendiola 1898 A - 1898 B Centro Bancario Fiori Telf. 534-6736</p>	<p>Av. Alfredo Mendiola 1898 Centro Bancario Fiori</p>	
<p>-----</p>		<p>Av. Perú 3411 Telf. 513- 8018</p>
<p>Av. Perú 3460 Telf. 568 -1896 568-3235</p>	<p>Av. Eduardo de Habich 433 Urb. Ingeniería</p>	

ENTIDAD		
Carabaylo	-----	-----
Comas	Av. Túpac Amaru 1101 Telf. 537-3077 537-3071	Av. Túpac Amaru 695 - 697 KM 9. Telf. 525- 0200 525-0420
	Av. Víctor A. Belaúnde Oeste 201 Telf. 536- 1500 536- 0322	Microfinanzas: Telf. 612 - 2600 Anexo 5001
Independencia	Av. Alfredo Mendiola 3698 Megaplaza Telf. 521- 9190 521- 1000	-----
	Av. Alfredo Mendiola 3698 Megaplaza Telf. 521- 9190 521- 1316	
Los Olivos	-----	-----
Puente Piedra	-----	Panamericana Norte Mz. C Lt. 17 Urb. Santo Domingo Telf. 612 -2000 Microfinanzas: 612 - 2600 Anexo 5071
San Martín de Porres	Av. Perú 2055 - 2057 Telf. 571-1930	Av. Alfredo Mendiola 1898 esq. Av. Tomás Valle Centro Bancario Fiori Local 3 Telf. 534 - 0400 534 - 0700
		Microfinanzas Av. Miguel Ángel 589 Urb. Fiori Telf. 612 - 2600 Anexo 5021

OTRAS ENTIDADES DE LIMA NORTE	OFICINA / AGENCIA
	<p>Av. Alfredo Mendiola 2141 - 2147 Telf. 533 - 2333 Fax. 533 - 2318</p>
	<p>PUENTE PIEDRA Av Panamericana Norte Urb Santo Domingo Mz. C Lt. 13</p> <p>FIORI - S.M.P Av. Alfredo Mendiola 1898 esq. Av. Alfredo Mendiola y Tomás Valle Centro Bancario Fiori Tda. 11 - 12</p>
	<p>LOS OLIVOS Av. Alfredo Mendiola 7893 Urb. Pro Los Olivos Telf. 539 - 2222</p>
	<p>LOS OLIVOS Av. Alfredo Mendiola 3527 - 3531 Telf. 250 - 3000</p>
	<p>COMAS Av. Túpac Amaru 3091 Telf. 537 - 6804</p> <p>LOS OLIVOS Av. Alfredo Mendiola 3555 Telf. 523 - 4093</p>
	<p>LOS OLIVOS Av. Alfredo Mendiola 3641 Telf. 521 - 7828 - 11 / 24</p>
	<p>LOS OLIVOS Av. Globo Terráqueo 7591 Telf. 533 - 3913 533 - 0905</p>

PAGARE EN MONEDA EXTRANJERA N° 000000 
 VENICE 01 de enero de 2000

Pagare a la orden del BANCO CONTINENTE (RUC 321987654321)
 Pagadero solidariamente
 En sus oficinas en esta ciudad, el 01 de enero de 2000, la cantidad
 de 100 MIL Y CINCO DOLARES ESTADUNIDENSES
 (100,000.00)
 valor recibido de dicho Banco, al amparo de las disposiciones contenidas en el D.L. N° 21953 y
 las Resoluciones Cambiarias del Banco Central de Reserva del Perú, para aplicarlo a
 operaciones de carácter mercantil. El importe recibido devengará un interés compensatorio de
 por ciento (%), una comisión de por ciento (%)
 anual y gastos; y en caso de incumplimiento de pago, adicionalmente devengará un interés
 moratorio.

Renuncio al fuero del propio domicilio, me someto a los Jueces y Tribunales de
 y a en ALFARO MARTI S/N VITACOR

Conde se efectuarán las diligencias notariales y judiciales necesarias. Este domicilio surte
 todos los efectos, en tanto que, por carta notarial, no comuniquen al Banco su cambio,
 quedando entendido que el nuevo domicilio deberá estar situado necesariamente dentro del
 radio urbano de la ciudad de

Acepto las prórogas o peticiones que se anotan en este documento, aun cuando no
 estén suscritas por

 , de de 2000
 Firmado

Nombre ANAORA CAYUARA FIDEL
Razón social FEYES DE ANAORA SANCHEZ
Dni 8923398
RUC 89233981






D

GUÍA FINANCIERA

En caso de que el Banco determine que este documento sea renovado en una o varias oportunidades, deben utilizarse las recuadros en orden correlativo.

1		2	
3		4	
5		6	


DELEGADO




**CONTRATO DE FACTORING
PRESENTES**

Don ..., gerente de la empresa ... S.A, constituida en escritura pública otorgada ante Sr ..., Notario de ..., e inscrita en el Registro Mercantil con fecha de ... de ... de ..., libro ..., tomo ..., folio ..., con RUC núm. ..., y con domicilio social en ..., calle ..., con poderes de representación conforme a escritura pública autorizada por Sr..., Notario de ... con fecha de ... de ... de ..., a partir de ahora factor, de una parte;

Sr ..., gerente de la empresa ... S.A, constituida en escritura pública otorgada ante Sr ..., Notario de ..., e inscrita en el Registro Mercantil con fecha de ... de ... de ..., libro ..., tomo ..., folio ..., con RUC núm. ..., y con domicilio social en ..., calle ..., con poderes de representación conforme a escritura pública autorizada por Sr ..., Notario de ... con fecha de ... de ... de ..., a partir de ahora cliente, de otra parte;

Acuerdan celebrar el presente **CONTRATO DE FACTORING**, de acuerdo con las siguientes,
ESTIPULACIONES

PRIMERO. OBJETO DEL CONTRATO.

Por el presente contrato el cliente se obliga a ceder al factor todos los créditos y letras que surjan de su actividad comercial, tanto en contra como a favor de sus compradores.

SEGUNDO. OBLIGACIONES DEL CLIENTE.

- I. El cliente deberá pagar al factor como remuneración por sus funciones el ...% del nominal de los créditos transmitidos.
- II. El cliente deberá pedir autorización al factor para llevar a cabo nuevas operaciones comerciales, entendiéndose que se presta si en el plazo de ... días desde que el cliente informó de la nueva operación el factor no expresa su oposición a la misma.
- III. El cliente se obliga a incluir en todas las facturas y recibos que emita, un endoso que indique que las cuentas correspondientes, han sido cedidas al factor, y son pagaderas a él exclusivamente.
- IV. El cliente se obliga a remitir al factor las letras, recibos y documentos representativos de las cuentas y créditos, así como una hoja de remesa en la que se relacionen y las copias de las facturas y albaranes.
- V. El cliente se obliga en los casos de compraventa a incluir en los contratos cláusula de cesión de créditos al factor.
- VI. El cliente transmitirá los créditos al factor para que pueda ejercitar los derechos adquiridos sin impedimento.
- VII. El cliente se obliga a entregar al factor toda suma recibida de sus deudores en pago de la deuda.
- VIII. El cliente se obliga a no conceder ni pactar bonificaciones ni variaciones en el valor de los créditos cedidos al factor sin su previa y expresa autorización.
- IX. El cliente deberá poner a disposición del factor todos los datos que éste le solicite para la investigación de solvencia de los deudores.
- X. El cliente se obliga a no interferir en las gestiones realizadas por el factor para el cobro de los créditos, salvo en los supuestos en que el factor le requiera su asistencia conforme a lo dispuesto en el apartado anterior.
- XI. El cliente responde de la falta de pago siempre que no surja de la insolvencia del deudor ni de causa imputable al factor.
- XII. El incumplimiento por el cliente de cualquiera de las obligaciones contraídas por el presente contrato, dará derecho al factor para optar entre la resolución del mismo, o la exigencia de su cumplimiento, debiendo indemnizar por daños y perjuicios en los dos casos.

TERCERO. OBLIGACIONES DEL FACTOR.

- I. El factor se obliga a intentar el cobro de los créditos.
- II. El factor se obliga a aprobar todas las operaciones propuestas por el cliente excepto aquellas que considere que no prestan suficiente garantías.
- III. El factor se obliga a investigar la solvencia de los deudores, corriendo de su cuenta todos los gastos ocasionados por ello.
- IV. El factor se obliga a abonar al cliente la diferencia entre el importe de los créditos cedidos y la remuneración acordada en el presente contrato. Dicha cantidad se ingresará en el número de cuenta ... que el cliente tiene abierta en la Entidad de Crédito ..., Sucursal
- V. El factor se obliga a anticipar al cliente, previa solicitud de al menos ... de antelación, el porcentaje del ...% del importe de los créditos cedidos. Se aplicará un tipo de interés del ... % que se deducirá en el momento en que se produzca el anticipo por el factor.
- VI. Es obligación del factor asumir el riesgo de insolvencia del deudor del cliente, siempre que se haya declarado judicialmente, hasta el ...% del máximo fijado para cada deudor como límite de la transmisión del crédito.
- VII. El incumplimiento por el factor de cualquiera de las obligaciones contraídas por el presente contrato, dará derecho al cliente para optar entre la resolución del mismo, o la exigencia de su cumplimiento, debiendo indemnizar por daños y perjuicios en los dos casos

**CONTRATO DE LEASING
REUNIDOS**

Don ..., gerente de la empresa ..., constituida en escritura pública otorgada ante Sr ..., Notario de ..., e inscrita en el Registro Mercantil con fecha de ... de ... de ..., libro ..., tomo ..., folio ..., con RUC núm. ..., y con domicilio social en ..., calle ..., con poderes de representación conforme a escritura pública autorizada por Sr ..., Notario de ... con fecha de ... de ... de ..., a partir de ahora arrendador, de una parte;
Sr ..., gerente de la empresa ..., constituida en escritura pública otorgada ante Sr ..., Notario de ..., e inscrita en el Registro Mercantil con fecha de ... de ... de ..., libro ..., tomo ..., folio ..., con RUC núm. ..., y con domicilio social en ..., calle ..., con poderes de representación conforme a escritura pública autorizada por Sr ..., Notario de ... con fecha de ... de ... de ..., a partir de ahora arrendatario, de otra parte;
Acuerdan celebrar el presente **CONTRATO DE LEASING**, de acuerdo con las siguientes,

ESTIPULACIONES

- I. La empresa ... entrega en arriendo a la empresa ... la maquinaria de su propiedad especificada en el anexo 1 del presente contrato para (especificar la finalidad), sin que la misma pueda ser utilizada para fines distintos sin autorización expresa de la empresa arrendadora.
 - II. La empresa arrendataria inspecciona la maquinaria confirmando que se encuentra en perfecto estado para el uso al que va a ser destinada.
 - III. El presente contrato comienza el día de hoy, finalizando en fecha de ... de ... de ..., siendo prorrogable por igual período de tiempo de forma tácita, salvo que alguna de las partes manifieste en el plazo de ... meses anterior a la finalización del contrato su intención de no prorrogarlo.
 - IV. El precio del arrendamiento es de ... soles, que se fracciona en ... mensualidades, abonando la empresa ... a la empresa arrendadora la cantidad de ... mensuales, en los cinco primeros días cada mes, ingresando dicha suma en la cuenta que la empresa ... tiene abierta en la Entidad Bancaria ..., sucursal ..., número de cuenta
 - V. En este acto la empresa arrendataria entrega a la arrendadora la cantidad de ... soles correspondientes a la primera mensualidad, sirviendo el presente contrato como carta de pago.
 - VI. Por el presente contrato la empresa ... entrega a la empresa arrendadora la cantidad de ... soles en garantía del cumplimiento de las obligaciones. Dicha suma se reintegrará cuando la empresa arrendataria devuelva la maquinaria en buen estado, habiendo cumplido su obligación del pago de las rentas.
 - VII. La empresa arrendataria se obliga a cuidar diligentemente de la maquinaria y conservarlos en perfecto estado para su uso, corriendo de su cargo los gastos de reparación y mantenimiento necesarios.
 - VIII. Si a la finalización de la vigencia del presente contrato la empresa arrendataria ha cumplido con la obligación de pago de las mensualidades podrá ejercitar el derecho de opción de compra de la maquinaria relacionada en el anexo 1.
 - IX. Si la empresa arrendataria opta por ejercer el derecho de opción de compra deberá abonar a la empresa arrendadora el precio residual de ... soles.
 - X. La empresa arrendataria se obliga a suscribir póliza de seguro sobre la maquinaria detallada en el anexo 1 del presente contrato contra posibles riesgos, en la que figurará como tomadora del seguro, figurando la empresa ... como beneficiaria, corriendo de cuenta de la empresa arrendataria el importe de las primas y los incrementos futuros.
 - XI. El arrendador podrá rescindir el presente contrato si el arrendatario incumple su obligación de pago de las mensualidades establecidas u otra obligación que derive del presente contrato.
- Para resolver cualquier cuestión derivada del presente contrato las partes se someten expresamente a los Tribunales de ..., con renuncia del fuero propio.

Conformes, firman el presente contrato de leasing, por duplicado y a un solo efecto, Sr ..., como gerente de la empresa ..., y Sr ..., como gerente de la empresa
En ... a ... de ... de

MODELO DE CARTA FIANZA BANCARIA

(Lugar y Fecha)

Señores

PROGRAMA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO

Presente.-

A solicitud de (razón social del postor o adjudicatario), presentamos fianza a favor de ustedes en forma solidaria, incondicional, irrevocable, sin beneficio de excusión y de realización automática, a su solo requerimiento mediante carta notarial, por la suma de _____ (expresar en número y letras) dólares de los Estados Unidos de América (USD), a fin de garantizar a nuestro cliente respecto de (la seriedad y validez de Oferta; fiel cumplimiento de contrato; según sea el caso) de conformidad con las Bases de la Licitación Pública Internacional adquisición e instalación de equipos de seguridad electrónica para el Proyecto 00037873 "Apoyo a la Gestión del INPE"

Fecha de vencimiento: _____ (esta fecha no podrá ser menor a lo estipulado en las Bases de la Licitación).

Nombre y firma(s) autorizada(s) de la Entidad Bancaria

NOTA: El documento podrá ser emitido en el modelo del Banco, pero deberá incluir las condiciones antes señaladas.

FORMATO DE CARTA DE CREDITO Hoja membreteada de la Institución Financiera

Fecha de Emisión: _____
Carta de Crédito Irrevocable No. _____

Financiera Americana
Av. Benavides Nº 1020
Miraflores

A solicitud y por cuenta de _____ (el "Cliente"), con Dirección en: _____, emitimos nuestra Carta de Crédito Irrevocable Nº _____ a favor de la Tesorería de la Compañía Telesur, con domicilio en Avenida Constituyentes Nº 1001, San isidro , Lima 27, Perú por un importe equivalente en Moneda Nacional a 4,000 salarios mínimos vigentes soles 00/100 M.N.), al momento de su contratación efectiva inmediatamente y con vencimiento en Banco _____ con domicilio en: _____ con vencimiento el 31 de diciembre de _2008_.

Esta Carta de Crédito emitida para garantizar el cumplimiento de los términos y condiciones relacionados con el título de concesión para (servicio) _____ emitido _____ con cobertura _____ y con plazo de vencimiento el _____.

Previa solicitud de la Compañía Telesur los fondos amparados por esta Carta de Crédito se harán disponibles a favor de la Cía Telesur para pago a la vista con (Nombre de la institución financiera) contra la presentación en el domicilio de (Nombre de la institución financiera) la siguiente declaración escrita y aparentemente firmada por el beneficiario mencionando nuestro número de referencia de la Carta de Crédito y estableciendo:

Por este conducto se solicita el pago por la cantidad de (-----) por concepto del no pago de la sanción o sanciones impuestas a (nombre del Concesionario) por....., derivado del incumplimiento de obligaciones a su cargo contenidas en el título de concesión.

Los fondos amparados por esta Carta de Crédito podrán hacerse disponibles mediante disposiciones parciales.

Esta es una descripción detallada de los datos que generalmente se muestran en los reportes crediticios.

Reporte Crediticio

Argumentos de consulta:
MOROSINI PEREZ, ABELARDO
DNI: 07779696

Fecha de operación:
15/06/2004

1. IDENTIFICACIÓN

Directorio de Personas

Muestra datos personales.

Directorio SUNAT

Se muestran los datos correspondientes a personas naturales y jurídicas que se encuentran registradas en el padrón de RUC.

Direcciones

Últimas direcciones reportadas, se indican las direcciones de las personas o empresas que han sido reportadas al sistema por fuentes externas.

Última verificación de domicilio, se indica la última dirección de las personas naturales en caso haya tenido una verificación de domicilio realizada por la central de riesgo a solicitud de sus clientes.

Última verificación de trabajo, se indica la última dirección del centro laboral de las personas naturales en caso haya tenido una verificación de trabajo realizada por la central de riesgo a solicitud de sus clientes.

Representante Legal

Muestra información en caso la persona natural o jurídica sea representante legal de una o más empresas. Asimismo en el caso de personas jurídicas, también muestra los representantes legales de la empresa.

IDENTIFICACIÓN

DIRECTORIO DE PERSONAS

Fecha de nacimiento	23/02/1943
Origen	PERU
Estado Civil	CASADO
Ocupación	ABOGADO
Localidad	MIRAFLORES
Teléfono	4470486

DIRECTORIO SUNAT

RUC	11082411351
Fecha de nacimiento	23/02/1943
Inicio de actividades	11/07/1977
Nombre comercial	
Tipo de contribuyente	Persona Natural sin negocio
CIU	7411 -Actividades Jurídicas
Dependencia	I.R. Lima-MEPECSA
Estado del contribuyente	ACTIVO

DIRECCIONES

Últimas direcciones reportadas (fuentes externas)	Teléfono	
18/07/1977	AV. ELIAS AGUIRRE 4700	4470486
03/09/2003	CA DASSOMIGUEL 0107P-37	
16/06/2003	CA DASSOMIGUEL 107 P137	

Última verificación de domicilio	Teléfono	
13/12/1996	MIGUEL DASSO 107 PISO 37	4227048

Última verificación de trabajo	Teléfono	
13/12/1996	ELIAS AGUIRRE 4700	4470186

REPRESENTANTE LEGAL

Es representante legal de	Cargo	Fecha de inicio de cargo
CONTROLADORES ELECTRONICOS DEL PERU S.A.	DIRECTOR	08/05/1994

2. ENDEUDAMIENTO

Reporte Crediticio Consolidado

Muestra la calificación de la deuda para el último mes reportado y también muestra el monto y clasificación de la misma para los últimos 6 meses.

SIGLAS:

NOR: Normal
PRO: Problema Potencial
DEF: Deficiente
DUD: Dudoso
PER: Pérdida

Vector de Calificación RCC

Muestra la calificación con más alto riesgo y monto de la deuda de los últimos 6 meses.

ENDEUDAMIENTO

REPORTE CREDITICIO CONSOLIDADO (RCC)

Calificación en el último período reportado	NOR: 0%	PRO: 0%	DEF: 0%	DUD: 0%	PER: 100%
Calificación ponderada					

Monto en nuevos soles S/.

	May 2004	Abr 2004	Mar 2004	Feb 2004	Ene 2004	Dic 2003
N° Entidades	9	11	11	11	11	10
Deuda directa	86.003	100.085	99.622	99.864	100.050	85.601
Vencida	48.414	62.545	62.311	62.434	62.710	48.261
Cobranza judicial	37.588	37.538	37.309	37.429	37.339	37.339
TOTAL DEUDA	86.003	100.085	99.622	99.864	100.050	85.601
Cuentas incobrables castigadas	838.524	850.883	847.013	688.507	692.954	687.025

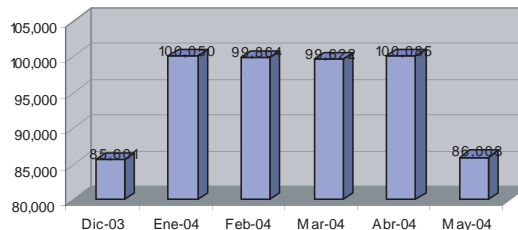
VECTOR DE CALIFICACIÓN RCC (Calificación Ponderada)

	May 2004	Abr 2004	Mar 2004	Feb 2004	Ene 2004	Dic 2003
Peor calificación	PER 100%	PER 100%	PER 100%	PER 100%	PER 100%	PER 100%
TOTAL DEUDA	86.003	100.085	99.622	99.864	100.050	85.601

Gráfico

Muestra gráficamente la evolución del monto de endeudamiento de los últimos 6 meses.

Deuda Total S/.



Deuda Microfinanzas

Muestra información del endeudamiento que personas y empresas mantienen con instituciones que no reportan a la Superintendencia de Banca y Seguros SBS, como por ejemplo ONG, Cooperativas, entre otros.

DEUDA MICROFINANZAS

Monto en nuevos soles S/.						
	Jun 2004	May 2004	Abr 2004	Mar 2004	Feb 2004	Dic 2003
N° Entidades	1	1	1	1	1	1
Deuda directa	0	0	0	0	0	1,680
Vigente	0	0	0	0	0	840
Vencida > 30 días	0	0	0	0	0	840
TOTAL DEUDA	0	0	0	0	0	1,680
Creditos castigados	0	0	0	0	0	840

3. CARTERA MOROSA

Protestos por Girador

Indica cantidad, monto y moneda de los documentos protestados que en calidad de girador tiene registrado la persona o empresa consultada. Se indica también si los documentos protestados se encuentran aclarados o no.

CARTERA MOROSA

PROTESTOS POR GIRADOR

Periodo	Protestos Aclarados					Protestos no Aclarados				
	Nuevos Soles (S/.)		Dólares (\$)		OM	Nuevos Soles (S/.)		Dólares (\$)		OM
Año	Cantidad	Monto	Cantidad	Monto	Cantidad	Cantidad	Monto	Cantidad	Monto	Cantidad
2004			29	126.570		2	4.895	396	2.768.438	
2003			189	1.785.227		23	675.192	866	3.990.445	
2002	5	10.606	461	2.478.147		4	33.592	1.238	6.776.478	
2001	1	6.741	486	4.201.355		12	50.845	1.718	9.759.789	
2000			15	580.474		24	50.425	2.444	10.346.788	
1999			1	203		16	29.183	3.149	15.426.439	
Total	6	17.347	1.180	9.175.978		81	853.144	9.811	49.076.380	

4. INFORMACIÓN NEGATIVA

Cuentas Corrientes Cerradas y Tarjetas de Crédito Anuladas

Indica la cantidad de cuentas cerradas y tarjetas anuladas que la persona o empresa consultada registra en el sistema financiero.

CUENTAS CORRIENTES CERRADAS TARJETAS DE CRÉDITO ANULADAS

	CCC	TCA
Número total de Cierre/Anulaciones	1	10
Fecha de fin de castigo más reciente	29/10/2000	31/03/2003
Fecha de inicio de castigo más antigua	29/10/1999	16/08/1999

Sistema Consolidado de Morosidad

Muestra un cuadro resumen del total de documentos que mantiene la persona o empresa consultada y el detalle de los últimos 10 documentos morosos.

SISTEMA CONSOLIDADO DE MOROSIDAD

Cantidad de documentos morosos	17
Deuda total en S.	69.709
Deuda total en U.S.	22.446
Condición peor de deuda	CAS
Vencimiento más reciente	31/12/2002

Fecha de vencimiento	Moneda	Monto	Acreedor	Documento Bancario	Condición	Deudor
31/12/2002	US\$	2.051	RECAUDADORA PERUANA	PR	JUD	Directo
31/12/2002	US\$	1.019	RECAUDADORA PERUANA	PR	JUD	Directo
31/12/2002	US\$	1.425	RECAUDADORA PERUANA	PR	JUD	Directo
31/12/2002	US\$	49	RECAUDADORA PERUANA	PR	JUD	Directo
31/12/2002	US\$	151	RECAUDADORA PERUANA	PR	JUD	Directo

Boletín de Protestos

Indica cantidad, monto y moneda de los documentos protestados que la persona o empresa consultada registra y el detalle de los últimos 10 documentos protestados.

BOLETÍN DE PROTESTOS

Periodo	Protestos Aclarados					Protestos no Aclarados				
	Nuevos Soles (S/.)		Dólares (US\$)		OM	Nuevos Soles (S/.)		Dólares (US\$)		OM
	Cantidad	Monto	Cantidad	Monto	Cantidad	Cantidad	Monto	Cantidad	Monto	Cantidad
Total	0	0	0	0	0	12	143.341	21	278.736	0
Últimos 3 meses	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Últimos 6 meses	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Últimos 12 meses	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Últimos 18 meses	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Últimos 24 meses	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Últimos 36 meses	0	0	0	0	0	2	14.834	1	9.964	0

Número de Boletín	Tipo Doc.	Moneda	Monto	Emisor de Documento	Fecha de vencimiento	Fecha de aclaración	Notaría
10/2001	LET	S/.	12.000	LOPEZ JARA JULIO ARMANDO	28/09/2001	00/00/0000	DR A CHACON UZURRUGA LLIBETH
09/2001	LET	S/.	2.834	BANCO INTERNACIONAL	11/07/2001	00/00/0000	DR CORREA MIRANDA GASTON
09/2001	LET	US\$	9.964	BANCO INTERNACIONAL	11/07/2001	00/00/0000	DR CORREA MIRANDA GASTON
09/2001	LET	S/.	407	BANCO DE LA MONEDA	17/01/2001	00/00/0000	DR ESPINOZA TEJADA FRANCO
03/2001	LET	US\$	5.314	BANCO DE LA MONEDA	17/01/2001	00/00/0000	DR ESPINOZA TEJADA FRANCO

Informe Negativo SUNAT

Presenta información correspondiente a deudas tributarias en cobranza coactiva y omisiones a la declaración de algún tributo a la SUNAT.

INFORME NEGATIVO SUNAT

Deuda en cobranza coactiva

	Periodo	Monto	Dependencia	Fecha de inicio de cobranza	Fecha de proceso
Deuda más antigua	01-2003	16.897	IR LIMA-MEPECSA	25/02/2003	22/07/2004
Deuda más reciente	03-2004	33.071	IR LIMA-MEPECSA	01/06/2004	22/07/2004

Deuda AFP

Presenta información de deudas previsionales (pago de aportes) pendientes de pago por los empleadores con las AFPs.

DEUDA AFP

Periodo	Ago 2003			Jul 2003			Jun 2003		
	AFPs: 22	Meses 29	Meses	AFPs: 1/1	Meses 25	Meses	AFPs: 1/1	Meses 3	Meses
	Monto	AFPs	Meses	Monto	AFPs	Meses	Monto	AFPs	Meses
PRESJ - NO DECL	SI	IN	17	NO	IN	17	NO	AFPs	Meses
PRESJ - DECL	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO
CIERTA-NO DEC	1.532	IN	3	1.532	IN	3	0	0	0
CIERTA-DEC (DSP)	134.154	IN NV	23	108.157	IN	19	19.182	NV	3
FRACCIONADA	53.898	IN	4	53.898	IN	4	0	0	0

OTROS

Comercio Exterior

Muestra información sobre las operaciones de importación y exportación realizadas por personas naturales o jurídicas en los últimos 5 años.

OTROS

COMERCIO EXTERIOR

Año	Nro. Operac.	Importaciones		Exportaciones	
		Total FOB US\$	Nro País Proc.	Total FOB US\$	Nro País Proc.
2004	1.099	74.647.833	17	249.096	1
2003	2.851	100.731.042	24	1.948.158	6
2002	2.106	86.458.780	25	4.827.709	5
2001	2.240	87.814.303	23	6.545.634	4
2000	2.338	68.869.719	22	2.228.529	6
TOTAL	8.096	331.651.960	37	13.570.599	9

Revisión de Reclamos

Muestra si la persona o empresa consultada tiene alguna solicitud de reclamo o rectificación que esté en proceso de revisión (según ley Nro. 27849).

REVISIÓN DE RECLAMOS

NO REGISTRA INFORMACIÓN

REPORTE CREDITICIO

Glosario

AMORTIZACIÓN

Reembolso del principal (o capital) de los préstamos recibidos, de acuerdo al cronograma de vencimientos del contrato, mediante cuotas periódicas generalmente iguales.

ANÁLISIS DE RIESGOS

Procedimientos utilizados por las entidades financieras para lograr un adecuado mínimo y máximo nivel de riesgos.

CANCELACIÓN ANTICIPADA

Amortización total y anticipada del préstamo que, usualmente, se halla sujeta a una comisión que cambia según el interés del préstamo.

CAPACIDAD DE ENDEUDAMIENTO

Magnitud que representa el importe total de recursos que una persona puede tomar prestados sin altas probabilidades incurrir en insolvencia o iliquidez.

CENTRAL DE RIESGOS

Servicio que presta la Superintendencia de Banca y Seguros y las centrales de riesgo privadas (Infocorp y Certicom) consistente en el análisis de la información suministrada por las entidades de crédito sobre los riesgos bancarios asumidos por personas o empresas, con objeto de identificar a los prestatarios que puedan originar problemas de reembolso

CRÉDITO

Obtención de recursos en el presente sin efectuar un pago inmediato, bajo la promesa de restituirlos en el futuro en condiciones previamente establecidas. El crédito bancario es un contrato por el cual la Entidad Financiera pone a disposición del cliente cierta cantidad de dinero, el cual deberá de devolver con intereses y posiblemente comisiones según plazos pactados.

CRÉDITO PERSONAL

Crédito (préstamo) concedido a las personas naturales basándose en la sola acreditación que se le concede a una persona o en la confianza que éstas inspiran individualmente. Dichas personas responden de forma personal con sus propios bienes e ingresos.



CRÉDITO PIGNORATICIO

Crédito (préstamo) cuyo pago es asegurado mediante prenda. Al igual que el crédito hipotecario, tiene preferencia de cobro en caso de quiebra o insolvencia del deudor.

CUOTA DE UN PRÉSTAMO

Cantidad por la que se reduce el importe de una deuda mediante pagos periódicos del capital y de los intereses.

CUENTA CORRIENTE

Contrato bancario en virtud del cual el cliente deposita un dinero en una cuenta a cambio de tener plena disponibilidad del mismo, generalmente utilizando para ello, disposiciones mediante cheque.

CRÉDITOS AL CONSUMO

Son aquellos que conceden las Entidades Financieras para la adquisición de un bien o servicio de consumo.

CONSOLIDACIÓN DE DEUDAS

La consolidación de deuda es el proceso de obtener un préstamo para pagar otros préstamos del consumidor, incluyendo entre otros, los saldos de tarjetas de crédito. El objeto es obtener un préstamo con un tipo de interés más bajo así como cuotas más bajas, sin afectar su crédito o arriesgar otros activos.

DEUDA

Cantidad de dinero o bienes que una persona, empresa o país debe a otro y que constituyen obligaciones que se deben saldar en un plazo determinado. Por su origen la deuda puede clasificarse en interna y externa; en tanto que por su destino puede ser pública o privada.

GARANTÍA PERSONAL

Por oposición a la garantía real, es aquella que consiste en prestar un aval o afianzamiento a una persona para que pueda cumplir con su obligación frente a un tercero.

GARANTÍA REAL

En contraposición a la garantía personal, es aquella en la que se afecta un bien mueble (prenda) o inmueble (hipoteca) para el debido cumplimiento de una obligación.

INTERESES MORATORIOS

Los devengados por una deuda que no ha sido satisfecha a tiempo por el deudor. El tipo de interés moratorio suele aplicarse a efectos comerciales, personales y también lo aplica la Administración Pública cuando el contribuyente se retrasa en el pago de sus obligaciones.

GLOSARIO DE TÉRMINOS

INTERMEDIACIÓN FINANCIERA

La actividad habitual consistente en la captación de fondos, bajo cualquier modalidad, y su colocación en forma de créditos o inversiones. La actividad habitual consistente en la captación de fondos, bajo cualquier modalidad, y su colocación en forma de créditos o inversiones.

INSOLVENTE

Persona que no es capaz de pagar sus deudas.

LEASING ARRENDAMIENTO FINANCIERO

El Leasing es una operación financiera que permite a los empresarios (denominados arrendatarios financieros) obtener bienes mediante un crédito otorgado por una empresa financiera (arrendador financiero o entidad de Leasing). Normalmente, la entidad de Leasing es una entidad financiera (banco o financiera), pero cada vez es más frecuente que la entidad de Leasing sea una empresa especializada en este tipo de operaciones financieras.

PAGARÉS

Obligación por una cantidad que ha de pagarse a tiempo determinado. Documento en el que el emisor del mismo, registra la promesa incondicional de pago por parte del emisor o suscriptor, respecto a una determinada suma, con o sin intereses y en un plazo estipulado en el documento, a favor del beneficiario o tenedor.

PERFIL DEL SOLICITANTE DE CRÉDITO

Descripción de las características del solicitante de crédito. Este perfil se obtiene tras realizar una evaluación y es una variable muy importante para la calificación final de riesgos de cualquier entidad financiera. Busca determinar la capacidad de pago del solicitante en base a las características del mismo: récord crediticio, situación laboral, costumbres, patrimonio, capital propio, calidad subjetiva, etc.

PERSONA NATURAL

Sinónimo de persona en su aceptación normal.

PERSONA JURIDICA

Persona de naturaleza legal. Sinónimo de Sociedad, Asociación, Fundación, etc



RÉCORD CREDITICIO - HISTORIA CREDITICIA

Registro que tiene una persona respecto al buen o mal cumplimiento de sus obligaciones financieras a través del tiempo.

RIESGO DE CRÉDITO

Llamado también riesgo de solvencia, es el riesgo usual de las entidades financieras, correspondiendo a las operaciones de crédito, préstamo o aval. Señala la posibilidad de incurrir en pérdidas por el incumplimiento, total o parcial, de los recursos prestados o avalados en una operación financiera al vencimiento de los pagos o retornos pactados.

SOLVENCIA

Capacidad de una persona física o jurídica para hacer frente a sus obligaciones de pago a medida que éstas van venciendo.

SOBREGIRO

Crédito recibido o extendido más allá de las posibilidades de pago usuales del deudor.