



Problemática del financiamiento bancario de locales comerciales a Micro y Pequeños empresarios que conforman una Asociación

Tesis presentada en satisfacción parcial de los requerimientos para obtener el grado de Maestro en Finanzas y Derecho Corporativo por:

Rodolfo Santos Guevara Salcedo
Betsy Ruth Palomino Achulla
José Carlos Untiveros Salazar

Programa de la Maestría en Finanzas y Derecho Corporativo

Lima, 11 de setiembre de 2018

Esta tesis

Problemática del financiamiento bancario de locales comerciales a Micro y Pequeños empresarios que conforman una Asociación.

Ha sido aprobada.

.....
Paulo Comitre Berry (Jurado)

.....
Gustavo Fernández Batory (Jurado)

.....
Martha Cecilia Esteves Dejo (Asesor)

Universidad ESAN
2018

DEDICATORIA

A mis padres, por su amor y apoyo incondicional.
Rodolfo Santos Guevara Salcedo.

El presente trabajo está dedicado a mis padres -Arcadio y Regina- que han sido la base de mi formación y apoyo incondicional y a mis tres hermanos – Jhon, Anthony y Claudia- por acompañarme en mi crecimiento personal y profesional.
Betsy Ruth Palomino Achulla

A mis padres, Carlos y Gladys, por su amor y apoyo incondicional.
José Carlos Untiveros Salazar

INDICE GENERAL

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN.

1.1. Planteamiento del Problema.....	1
1.2. Preguntas Generales de Investigación.....	2
1.3. Objetivos (General y Específicos).....	2
1.4. Justificación.....	3
1.5. Alcance.....	4
1.6. Contribución.....	5
1.7. Limitaciones.....	5

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.

2.1. Aspectos Generales de la Banca Tradicional.	
2.1.1. <i>Definición</i>	6
2.1.2. <i>Marco Regulatorio</i>	8
2.1.3. <i>Riesgos de la Banca Tradicional</i>	9
2.1.3.1. <i>Riesgo de Mercado</i>	10
2.1.3.2. <i>Riesgo de Crédito</i>	11
2.1.3.3. <i>Riesgo Reputacional</i>	12
2.2. La Asociación.	
2.2.1. <i>Definición</i>	13
2.2.2. <i>Características de la Asociación</i>	15
2.2.2.1. <i>El Estatuto y el Derecho de Autoregulación</i>	16
2.2.2.2. <i>El carácter no lucrativo</i>	17
2.2.3. <i>Órganos de Gobierno de las Asociaciones</i>	18
2.2.3.1. <i>La Asamblea General</i>	19
2.2.3.2. <i>Consejo Directivo</i>	19
2.2.4. <i>La Exclusión de asociados</i>	20
2.2.5. <i>Reflexión del acápite relacionada con la investigación</i>	21
2.3. Financiamiento Bancario para Centros Comerciales.	
2.3.1. <i>Descripción</i>	23
2.3.2. <i>Destino del financiamiento</i>	28
2.3.2.1. <i>Compra de terreno</i>	28
2.3.2.2. <i>Construcción de Centro Comercial</i>	30
2.3.3. <i>Garantías del financiamiento</i>	32
2.3.3.1. <i>Garantías Generales</i>	32
2.3.3.2. <i>Garantías Específicas</i>	36
2.3.4. <i>Descripción de casos materia de estudio</i>	37
2.4. Aspectos Financieros.	
2.4.1. <i>Aspectos del FODA</i>	45
2.4.1.1. <i>Fortalezas</i>	45
2.4.1.2. <i>Oportunidades</i>	46
2.4.1.3. <i>Debilidades</i>	46
2.4.1.4. <i>Amenazas</i>	46

2.4.2.	<i>Aspectos generales del análisis de riesgo cualitativo y cuantitativo.....</i>	46
2.4.3.	<i>Análisis financiero de los casos materia de estudio.....</i>	47
2.4.3.1.	<i>Proyecto de Financiamiento Nro. 01.....</i>	47
2.4.3.1.1.	<i>Análisis FODA.</i>	47
2.4.3.1.2.	<i>Análisis de riesgo cualitativo y cuantitativo.....</i>	48
2.4.3.1.2.1.	<i>Riesgo cualitativo.....</i>	48
2.4.3.1.2.2.	<i>Riesgo cuantitativo.</i>	50
2.4.3.1.2.3.	<i>Conclusiones del análisis.....</i>	50
2.4.3.2.	<i>Proyecto de Financiamiento Nro. 02.....</i>	51
2.4.3.2.1.	<i>Análisis FODA.....</i>	51
2.4.3.2.2.	<i>Análisis de riesgo cualitativo y cuantitativo.....</i>	52
2.4.3.2.2.1.	<i>Riesgo cualitativo.....</i>	52
2.4.3.2.2.2.	<i>Riesgo cuantitativo.....</i>	54
2.4.3.2.2.3.	<i>Conclusiones del análisis.....</i>	55
2.4.3.3.	<i>Proyecto de Financiamiento Nro. 03.....</i>	57
2.4.3.3.1.	<i>Análisis FODA.....</i>	57
2.4.3.3.2.	<i>Análisis de riesgo cualitativo y cuantitativo.....</i>	58
2.4.3.3.2.1.	<i>Riesgo cualitativo.</i>	58
2.4.3.3.2.2.	<i>Riesgo cuantitativo.</i>	62
2.4.3.3.2.3.	<i>Conclusiones del análisis.</i>	63
2.4.3.4.	<i>Proyecto de Financiamiento Nro. 04.....</i>	64
2.4.3.4.1.	<i>Análisis FODA.....</i>	65
2.4.3.4.2.	<i>Análisis de riesgo cualitativo y cuantitativo.....</i>	66
2.4.3.4.2.1.	<i>Riesgo cualitativo.....</i>	66
2.4.3.4.2.2.	<i>Riesgo cuantitativo.....</i>	68
2.4.3.4.2.3.	<i>Conclusiones del análisis.....</i>	68
2.4.4	<i>Reflexiones del análisis financiero de los casos materia de estudio.....</i>	69

2.5.	<i>Aspectos Tributarios.</i>	
2.5.1.	<i>Impuesto a la renta.....</i>	72
2.5.2.	<i>Impuesto general a las ventas.....</i>	77
2.5.3.	<i>Crédito fiscal.....</i>	82
2.5.4.	<i>Inscripción en registros de la SUNAT.....</i>	83
2.5.5.	<i>Reflexiones al acápite tributario en caso de transferencia de las galerías comerciales.....</i>	85

CAPÍTULO III: MARCO COMPARADO

3.1.	<i>Análisis comparado con empresas del mercado de valores.....</i>	86
3.2.	<i>Análisis comparado entre empresas de banca tradicional.....</i>	87

CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN.

4.1.	<i>Diseño de Investigación.....</i>	92
4.2.	<i>Muestreos.....</i>	93
4.3.	<i>Técnicas y Procedimientos.....</i>	93

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES.....94

CAPÍTULO VI: RECOMENDACIONES.....97

BIBLIOGRAFÍA.....98

ANEXOS

I. Entrevistas.....103

II. Tarifario de servicios MIBANCO.....111

III. Modelo de Contrato de Préstamo Dinerario.....114

IV. Hoja Resumen de Préstamo MIBANCO.....118

CURRÍCULUM VITAE DE LOS AUTORES

RODOLFO SANTOS GUEVARA SALCEDO

Abogado por la Universidad Privada Antenor Orrego, candidato al Máster en Finanzas y Derecho Corporativo en la Universidad ESAN. Con experiencia en Contrataciones del Estado y Arbitraje. Con estudios del idioma inglés a nivel básico.

FORMACIÓN

2016-2018 **Universidad ESAN**

Egresado de la Maestría en Finanzas y Derecho Corporativo

2004-2009 **Universidad Privada Antenor Orrego**

Licenciado en Derecho

EXPERIENCIA

Julio 2018 – Actualidad: **MINISTERIO DE TRANSPORTES Y**

COMUNICACIONES

Puesto – Especialista en Contrataciones del Estado

Funciones: Elaborar informes de las solicitudes de nulidad de los participantes en los procesos de selección, así como la evaluación de sus apelaciones.

Julio 2017 – Abril 2018: **MINISTERIO DE VIVIENDA, CONSTRUCCIÓN Y**

SANEAMIENTO

Puesto – Especialista en Contrataciones del Estado.

Funciones: Encargado de la administración de los contratos suscritos por el ministerio desde derivados de procesos de selección.

Junio 2015 – Diciembre 2016 **SEGURO SOCIAL DE SALUD**

Puesto - Asesor Legal

Funciones: Asesoría legal en la administración y elaboración de estrategias de defensa para procesos arbitrales y procesos judiciales derivados del arbitraje, seguimiento y redacción de escritos para los procesos arbitrales en materia de contrataciones del Estado desde inició del proceso hasta la interpretación y/o rectificación de laudo, seguimiento y redacción de escritos para procesos de anulación y/o ejecución de laudo derivados de procesos arbitrales en contrataciones del Estado y encargado de la defensa de la Entidad en las diferentes audiencias de los procesos arbitrales en contrataciones del Estado.

Setiembre 2014 – Febrero 2015: **MINISTERIO DE LA MUJER Y POBLACIONES VULNERABLES**

Puesto - Especialista Legal

Funciones: Asesoría legal en la revisión y análisis de expedientes administrativos en materia de contrataciones del estado, coordinar, orientar y revisar las cláusulas arbitrales de los convenios suscritos por el MIMP, apoyo en la atención de consultas formuladas por órganos de segundo nivel organizacional del MIMP a la oficina general de asesoría jurídica en materia de contrataciones del Estado y otros, revisión y elaboración de proyectos de resoluciones ministeriales.

Julio 2010 – Diciembre 2013: **COMPAÑÍA INDUSTRIAL DE CONSTRUCCIÓN Y SERVICIOS MULTIPLES**

Puesto: Asistente Legal

Funciones: Seguimiento y redacción de escritos para los procesos arbitrales en materia de contrataciones del Estado y los procesos de anulación y/o ejecución de laudo arbitral, colaboración en la elaboración de estrategias para de defensa para procesos arbitrales y judiciales, elaboración de diversos informes legales.

BETSY RUTH PALOMINO ACHULLA

Abogada (Colegiada) por la Universidad San Martín de Porres. Especialización en Derecho Corporativo por la Universidad San Martín de Porres. Candidata al Master de Finanzas y Derecho Corporativo de la Universidad ESAN. Con experiencia en funciones de asesoría legal en el sector financiero (regulación, derecho bancario, productos financieros, seguros, entre otros); asesoría legal en el sector bursátil y mercado de capitales; asesoría legal en el sector telecomunicaciones (regulación, concesiones, entre otros); prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo; cumplimiento normativo; buen gobierno corporativo; grupos económico; y entre otros. Con Estudios del idioma inglés a nivel básico, portugués a nivel avanzado y computación.

FORMACIÓN

2016-2018 **Universidad ESAN**

Egresado de la Maestría en Finanzas y Derecho Corporativo

2008-2015 **Universidad de San Martín de Porres**

Licenciada en Derecho

EXPERIENCIA

Mayo 2018 – Actualidad: **BNB VALORES PERÚ S.A. SOCIEDAD AGENTE DE BOLSA**

Puesto: Asesor Legal y Responsable de Cumplimiento PLAFT.

Labores legales: (i) Elaboración de documentos corporativos: actas, contratos, pactos de accionistas, informes, entre otros, (ii) Absolver consultas legales formuladas la Gerencia General y de las demás áreas de la sociedad, referentes a la aplicación de las normas legales, específicamente las referidas al mercado de valores, (iii) Estructuración de emisiones de valores mobiliarios, (iv) Estructuración de financiamientos privados, (v)

Revisión del cumplimiento regulatorio ante la Superintendencia del Mercado de Valores, y, (vi) Absolución de consultas regulatorias para emisores.

Labores de Cumplimiento: (i) Diseño e implementación de las políticas del sistema de prevención del lavado de activos y/o financiamiento del terrorismo de la sociedad, (ii) Absolver consultas legales formuladas la Gerencia General y de las demás áreas de la Sociedad, referentes a la aplicación de las normas legales, específicamente las referidas a la prevención del lavado de activos y/o financiamiento del terrorismo al interior de la sociedad, (iii) Proponer las modificaciones en los diversos manuales y políticas de la Sociedad así como en su plan estratégico, (iv) Verificar y supervisar el cumplimiento por parte del personal de la Sociedad de las normas del mercado de valores, manuales internos y políticas internas de la sociedad.

Agosto 2017 – mayo 2018: **CABLE VISIÓN PERU.**

Puesto: Asesor Legal

(i) Responsable del Área Legal (ii) Asistir directamente al Gerente General, (iii) Cumplimiento normativo del grupo económico, (iv) Asesoría legal – tributaria al área Contable y Finanzas, (v) Asesoría en derecho laboral al área de Recursos Humanos, (vi) Realizar tramite de Licencias y Autorizaciones, (vii) Seguimiento e impugnación sobre procesos administrativos sobre derechos de autor, marcas y competencia a nivel de INDECOPI, (viii) Seguimiento e impugnación sobre procesos administrativos ante OSIPTEL y el MTC, (ix) Asesoría interna a toda la fuerza de ventas y atención al cliente acorde a la regulación, entre otras actividades diarias de las empresas del grupo (distribuidoras del servicio de cable, servicios de valor añadido (internet), operador móvil y TV por señal cerrada).

Julio 2016 – junio 2017: **ZAVAROD HOLDING S.A. (Boutique Tributaria) – Mercado de Capitales.**

Puesto: Asesor Legal Senior Corporativo

Zavarod Consulting - Asesor Legal Corporativo

Responsable en brindar servicios de consultoría (i) legal-regulatorio, derecho al consumidor, inmobiliario, (ii) legal-cumplimiento normativo, (iii) legal-prevención de lavado de activos, (iv) contratos en general y otros servicios a empresas del mercado de capitales, banca, seguros, corretaje de bolsa y sector eléctrico, (v) informes e

investigación en materia tributaria, (vi) elaboración de informes para constitución de empresas administradoras para el mercado bursátil y de capitales, entre otras actividades.

Conexión Corredores de Seguros S.A.C. – Asesor Legal Corporativo

Responsable de (i) elaborar las actas de Junta General de Accionistas, (ii) realizar las gestiones necesarias para que el nuevo Gerente General obtenga la autorización de la SBS como Corredor de Seguros, (iii) absolver consultas generales referidos a la actividad del corretaje de seguros, entre otras actividades.

Zavarod Institute - Asesor Legal Corporativo

Responsable en (i) organizar eventos académicos de la Facultad de Derecho de la Universidad San Martín de Porres y Universidad Carlos III de Madrid – España (UC3M), (ii) elaboración de carta, memorando y oficios para la Universidad San Martín de Porres, (iv) dirección en los trabajos de investigación del Centro de Estudios Tributarios de la USMP.

Abril 2016 – junio 2016: **FINANCIERA TFC – BANCA.**

Puesto: Asistente Legal Regulatorio

Responsable: (i) asistir directamente al Gerente Legal, (ii) negociaciones extrabursátiles de acciones, (iii) materialización de aumentos de capital en rueda de bolsa, emisión de valores mobiliarios, (iv) comunicar los hechos de importancia el mercado, descargo de las resoluciones o cartas de la SMV y BVL, apertura y (v) cierre de agencias, solicitudes diversas a la SBS, (vi) absolución de consultas para llevar adelante una operación, estructuración de fideicomisos bancarios y de titulización, grupos económicos, dinero electrónico, entre otros.

Marzo 2015 – Marzo 2016: **GRUPO CORIL S.A. SOCIEDAD AGENTE DE BOLSA.**

Puesto: Asistente Legal – Cumplimiento.

Responsable en (i)), reportar directamente al Oficial Corporativo de Prevención de Lavado de Activos, (ii) cumplimiento normativo y control de lavado de activos del grupo económico (Grupo Coril Sociedad Agente de Bolsa, Grupo Coril Sociedad Administradora de Fondos, Grupo Coril Sociedad Titulizadora y CORFID Corporación fiduciaria, (iii) implementación de FATCA (Foreign Account Tax Compliance Act) (iv) elaboración de contratos entre ellos elaboración de emisión de bonos corporativos,

papeles comerciales, constitución de garantías mobiliarias e inmobiliarias, compra y venta de acciones, revisión de órdenes y absolución de consultas sobre el rubro de la empresa, (v) respuesta a distintos órganos regulatorios, tramite ante CAVALI, comunicar hechos relevantes al mercado, procedimientos ante órganos administrativos y procesos judiciales y otros.

Junio 2011 – Diciembre 2014: **SCOTIABANK PERÚ S.A.A.**

Puesto: Practicante.

Practicante Profesional- Cumplimiento Normativo

Responsable en (i) las labores de cumplimiento normativo del grupo económico Scotiabank (Banco, sucursal de Panamá, Profuturo, Scotiabolsa, ScotiaFondos, Titulizadora, Crediscotia y SCI), seguimiento de observaciones de la SBS, SMV y otros organismos regulatorios (ii) apoyo con la revisión de sentencias absolutorias y condenatorias de la Unidad de Prevención de Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo, y (iii) entre otras funciones diarias del área.

Practicante Pre-Profesional- Garantías

Responsable del (i) seguimiento y elaboración de contratos de crédito hipotecario para personas naturales y proyectos de inversión inmobiliaria del banco hasta su inscripción en primer y preferente rango, (ii) asimismo el respectivo levantamiento de hipoteca, entre otras labores del área.

JOSÉ CARLOS UNTIVEROS SALAZAR

Abogado por la Universidad San Martín de Porres, candidato al Máster en Finanzas y Derecho Corporativo en la Universidad ESAN. Con experiencia en Derecho Civil Patrimonial, Saneamiento Físico Legal de Predios, Derecho Comercial, Derecho de Protección al Consumidor, Derecho Societario y Derecho Registral. Con estudios del idioma inglés a nivel básico, portugués a nivel avanzado y Computación.

FORMACIÓN

2016-2018 **Universidad ESAN**

Egresado de la Maestría en Finanzas y Derecho Corporativo

2008-2015 **Universidad de San Martín de Porres**

Licenciado en Derecho

EXPERIENCIA

Abril 2018 – Julio 2018: **SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR UNIVERSITARIA (SUNEDU)**

Puesto: Abogado – Tercero Registrador en la Dirección de Documentación e Información Universitaria y Registro de Grados y Títulos

Funciones: elaboración de informes y proyectos de resoluciones para el reconocimiento de grados y títulos otorgados en el extranjero, de conformidad con las normas legales, convenios internacionales y criterios técnicos establecidos por la entidad.

Agosto 2017 – Marzo 2018: **CAJA MUNICIPAL DE CRÉDITO POPULAR DE LIMA S.A.**

Puesto: Analista Legal de Contratos y Asuntos Corporativos

Funciones: elaborar todos los contratos de la institución con los diversos proveedores de bienes y servicios (prestación y locación de servicios, arrendamientos, compra de

bienes, etc.)

Setiembre 2015 – Agosto 2017: **MIBANCO, BANCO DE LA MICROEMPRESA S.A.**

Puesto: Analista Legal de Proyectos Comerciales

Funciones: análisis y estructuración legal de Proyectos de Financiamiento a Asociaciones y/o Sociedades, para la compra o construcción de Mercados y/o Galerías Comerciales.

Febrero 2015 – Setiembre de 2015: **INSTITUTO NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA Y DE LA PROTECCIÓN DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL**

Puesto: Profesional en Derecho de la Comisión de Protección al Consumidor – ILN.

Funciones: analizar denuncias y apelaciones presentadas por los consumidores para su admisión a trámite y redactar los proyectos de resolución final.



RESUMEN EJECUTIVO

Grado: Maestro en Finanzas y Derecho Corporativo

Título de la tesis: Problemática del financiamiento bancario de locales comerciales a micro y pequeños empresarios que conforman una asociación

Autor(es): Rodolfo Santos Guevara Salcedo
Betsy Ruth Palomino Achulla
José Carlos Untiveros Salazar

Resumen:

El presente trabajo de investigación se ha realizado en merito a la práctica que vienen ejerciendo en la actualidad los comerciantes que ante la necesidad de adquirir un terreno y construir sobre el un centro comercial, recurren a la figura jurídica de la Asociación para obtener el financiamiento que no podrían alcanzar de acudir individualmente a la banca múltiple, pues los costos de transacción son elevados y muchos de ellos no serían sujeto de crédito por no tener historial crediticio y/o no poder sustentar adecuadamente sus ingresos.

Por ello el objetivo general de la investigación es analizar la problemática existente en el financiamiento a los Micro y Pequeños empresarios, quienes a través de Asociaciones Civiles buscan financiar el desarrollo, construcción, remodelación y/o ampliación de Mercados, Galerías o Centros Comerciales, y los objetivos específicos son describir el sistema de financiamiento utilizado por los Micro y Pequeños empresarios en la adquisición de puestos comerciales, evaluar las ventajas y desventajas del sistema de financiamiento desde una perspectiva legal, tributaria y financiera, y proponer alternativas de mejora al sistema de financiamiento.

Durante la investigación se procedió analizar las distintas figuras legales empleadas en la estructuración del financiamiento asistiéndonos con bibliografía nacional y

extranjera, mientras que para el desarrollo del aspecto financiero se realizaron entrevistas a profesionales expertos en la materia y se recopiló información de proyectos de financiamiento concluidos; determinándose que el financiamiento bancario otorgado es individual a cada asociado quien transfiere dichos fondos a su Asociación en calidad de aporte social, para que sea esta quien mediante el acopio de los aportes de todos sus asociados reúna el monto necesario para la ejecución del Proyecto.

Finalmente, en cuanto a la propiedad de los puestos comerciales adquiridos mediante financiamiento bancario, se pudo apreciar que la titularidad del inmueble es conservada por la Asociación que reúne a los asociados, lo que conlleva que dichas personas no estén afectas a impuestos, en tanto la Asociación como ente gremial no lucrativo, solo cede el derecho de uso en virtud al cumplimiento de sus fines sociales.

CAPITULO I: INTRODUCCIÓN

4.1. Planteamiento del Problema

En los últimos años se advierte que el sector microempresa ha venido creciendo de manera sostenida, así dentro de dicho sector, los micro y pequeños empresarios, también denominados “comerciantes”, como coloquialmente se les conoce a los titulares de puestos o galerías en centros comerciales, estarían generando mayores ingresos, lo que en muchos casos ha llevado a que inviertan sus ganancias en una segunda galería comercial para con ello hacer crecer más sus negocios.

Lo antes dicho se refleja en que, en muchos distritos de Lima, pero en especial en el Centro de Lima, se hayan construido un gran número de centros comerciales conformados por galerías comerciales que son ofrecidos a los micro y pequeños empresarios que buscan desarrollar sus negocios, generalmente en rubros como venta de accesorios, vestuario u otro tipo de bienes.

Así, para atender a este sector de la economía que demanda galerías en centros comerciales, una institución financiera peruana ofrece un producto bancario específico, dirigido a financiar la adquisición de dichos bienes; no obstante, este no es un financiamiento ordinario, es decir un crédito directo, sino que cuenta con ciertas particularidades que lo presentan como un financiamiento estructurado, dirigido no solo a un comerciante en particular, sino a todo un grupo de comerciantes micro y pequeños empresarios, interesados en obtener financiamiento en conjunto, para así lograr el desarrollo de su Centro Comercial a través de una persona jurídica sin fines de lucro (Asociación).

Este mecanismo de financiamiento conjunto a través de Asociaciones, ha logrado que muchos Centros Comerciales hoy estén en funcionamiento y sus Asociados, es decir los “comerciantes”, vengán generando ingresos a través del desarrollo de sus negocios; sin embargo, corresponde analizar si el referido mecanismo de financiamiento a pesar de sus ventajas, presenta alguna contingencia no advertida por la institución financiera que lo ofrece o por los micro y pequeños empresarios que lo adquieren.

4.2. Preguntas Generales de Investigación.

¿Cuál es la situación legal, respecto a la titularidad del bien inmueble, de los micro y pequeños empresarios que obtienen una galería comercial a través de su participación en una Asociación que obtiene financiamiento para la compra de un terreno o la construcción de un centro comercial?

¿Qué implicancias tributarias existen para los micro y pequeños empresarios que obtienen una galería comercial a través de su participación en una Asociación que obtiene financiamiento para la compra de un terreno o la construcción de un centro comercial?

¿Cómo funciona el esquema comercial y legal diseñado por una entidad bancaria nacional para el otorgamiento de créditos a micro y pequeños empresarios que buscan adquirir una galería comercial a través de su participación en una Asociación?

¿Qué alternativas de mejora existen al mecanismo de financiamiento utilizado por los micro y pequeños empresarios que buscan adquirir una galería comercial a través de su participación en una Asociación?

4.3. Objetivos (General y Específicos)

Objetivo General:

Analizar la problemática existente en el financiamiento a los micro y pequeños empresarios, quienes a través de Asociaciones buscan financiar el desarrollo, construcción, remodelación y/o ampliación de Centros Comerciales; determinando las contingencias legales, tributarias y financieras existentes, para proponer alternativas de mejora al sistema.

Objetivos Específicos:

- Describir el sistema de financiamiento utilizado por los micro y pequeños empresarios en la adquisición de galerías dentro de un centro comercial, a través de su participación en una Asociación.

- Evaluar las ventajas y desventajas del sistema de financiamiento utilizado por los micro y pequeños empresarios para la adquisición de sus galerías comerciales; analizando posibles contingencias legales, tributarias y financieras.
- Proponer alternativas al sistema de financiamiento utilizado por los micro y pequeños empresarios; con la finalidad de mejorar aspectos como la propiedad individual de cada comerciante en relación a su galería comercial, la incidencia tributaria y la rentabilidad.

4.4. Justificación.

La presente investigación se justifica debido a que en la actualidad existen centros comerciales desarrollados por Asociaciones, con el dinero entregado en calidad de aporte social por micro y pequeños empresarios, a quienes se les retribuye con la “entrega” de una galería comercial; sin embargo, esto vendría generando incertidumbre jurídica respecto a la titularidad del derecho de propiedad sobre cada una de las galerías comerciales, pues a nivel registral la Asociación tiene la titularidad del centro comercial y de las galerías comerciales que lo integran, quedando solo a nivel interno, en un padrón o registro, la asignación del derecho de uso sobre las galerías comerciales a los micro y pequeños empresarios que efectuaron su aporte social.

En ese sentido, se observa que en el mercado financiero peruano e una institución bancaria (MIBANCO - Banco de la Microempresa S.A.) que ofrece un producto específico para financiar el desarrollo, construcción, remodelación y/o ampliación de mercados, galerías o centros comerciales. El producto contempla el financiamiento individual a los asociados de una Asociación con quien dicha institución financiera suscribe un Convenio Marco de Financiamiento en favor de los asociados. Cabe señalar que el público objetivo al cual va dirigido este financiamiento son comerciantes pertenecientes a la categoría de micro y pequeños empresarios.

Lo antes señalado, justifica que la presente investigación tenga como objetivo central analizar el mecanismo utilizado por los micro y pequeños empresarios, que a través de una Asociación y mediante financiamiento bancario, desarrollan en conjunto un Centro Comercial; para así determinar las posibles contingencias legales,

tributarias y financieras a las que estaría expuesto dicho mecanismo y proponer alternativas de mejora.

Asimismo, esta investigación tendrá dentro de sus objetivos evaluar las ventajas y desventajas del mecanismo de financiamiento utilizado por los micro y pequeños empresarios, analizando las contingencias legales respecto a la titularidad individual de las galerías comerciales que conforman el Centro Comercial; las contingencias tributarias en relación a los impuestos a los que estaría afectada una posible adjudicación de puestos comerciales, contingencias financieras y rentabilidad, en relación a los costos que supone del desarrollo del mismo.

4.5. Alcances.

La presente investigación tiene por objetivo general analizar el mecanismo de financiamiento utilizado por los micro y pequeños empresarios para la adquisición de galerías comerciales a través de Asociaciones, en la Provincia de Lima.

Se analizarán los problemas legales y tributarios que se pudiesen presentar en esta forma de adquisición de galerías comerciales, en especial la situación legal respecto a titularidad del derecho de propiedad; y, las contingencias tributarias que este mecanismo podría generar tanto para los micro y pequeños empresarios como para las Asociaciones que los agrupan.

Se evaluará el producto financiero ofrecido por MIBANCO – Banco de la Microempresa S.A. (en adelante, MIBANCO), para financiar la compra de terreno y/o construcción de centros comerciales a Asociaciones, a fin de determinar los beneficios, deficiencias y oportunidades de mejora en la estructura legal propuesta por esta institución.

4.6. Contribución.

La presente investigación busca poner en conocimiento general el mecanismo de financiamiento que vienen utilizando los micro y pequeños empresarios para adquirir galerías comerciales.

Esta investigación pretende ser de utilidad a las instituciones financieras de primer nivel que tengan por objetivo financiar a este sector de la economía, presentando el

análisis del producto financiero que se ha venido utilizando, sus ventajas y desventajas, así como propuestas de mejora, para que así puedan replicarlo u ofrecer un producto que presente mayores beneficios para los micro y pequeños empresarios.

Finalmente, con esta investigación se espera que las Asociaciones de micro y pequeños empresarios, así como las entidades promotoras de este segmento, tengan un mayor alcance y conocimiento sobre el mecanismo de financiamiento que se ha venido utilizando para el desarrollo centros comerciales, para que con ello puedan obtener una opción de desarrollo de sus proyectos.

4.7. Limitaciones.

Esta investigación no ha realizado un análisis integral respecto al problema de la informalidad predial de las galerías de los centros comerciales de la Provincia de Lima, pues solo se comprenden las galerías comerciales que han sido adquiridas mediante el mecanismo de financiamiento otorgado por MIBANCO.

Esta investigación tampoco analizó de forma integral el problema de la informalidad de los micro y pequeños empresarios ni las consecuencias que ello ocasiona en materia tributaria.

Por limitaciones de tiempo no se han podido realizar encuestas para medir la satisfacción de los micro y pequeños empresarios que utilizaron el mecanismo de financiamiento ofrecido por MIBANCO. Asimismo, solo se ha realizado una entrevista a un participante de cada sector involucrado (bancario y comercial).

Por dificultades relacionadas a la reserva y confidencialidad de la información, no se han podido obtener mayores datos respecto a la rentabilidad de los negocios que se desarrollan en los centros comerciales que se financiaron a través del esquema propuesto por MIBANCO; asimismo, por el mismo factor no se ha podido obtener información respecto al financiamiento individual otorgado a cada asociado, lo cual no ha permitido realizar un análisis comparado específico del costo de financiamiento de las galerías comerciales, respecto a otras formas de adquisición o financiamiento.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.

2.1. Aspectos Generales de la Banca Tradicional.

2.1.1. Definición:

Los bancos son “(...) una institución que se encarga de administrar y prestar dinero. La banca, o el sistema bancario, es el conjunto de entidades o instituciones que, dentro de una economía determinada, prestan el servicio de intermediación financiera” (Blossiers Mazzini, 2013: 99).

En el Perú conviven dos clases de Bancos por el origen del capital social que son: Bancos Públicos que tienen aportes del Estado y Bancos Privados que tienen aportes de personas naturales o jurídicas privadas, también se diferencian por tipos de operaciones que son bancos corrientes, bancos especializados, bancos de emisión, bancos de segundo piso y banca múltiple.

Para la investigación se profundizará en la conceptualización de la banca múltiple, la misma que es definida por BLOSSIERES (2013) de la siguiente manera:

[Es una] situación jurídica especial que permite a las instituciones de crédito realizar por sí solas las funciones de un banco: financiera, hipotecaria, fiduciaria y compraventa de valores. Unificación de los servicios financieros con el propósito de que a través de una sola entidad puedan realizarse operaciones de mediano, largo y corto plazo (Blossiers Mazzini, 2013: 103).

El modelo del negocio bancario es captar ahorros del público (personas naturales y jurídicas) a una tasa determinada por ellos, y luego colocarlo en el mercado a través de préstamos personales o empresariales a una tasa de interés superior al captado. La rentabilidad de este negocio está en la tasa de interés por los préstamos que colocan.

La banca múltiple ofrece productos al mercado a través operaciones activas, tales como apertura de créditos, contratos bancarios, descuentos, endoso como instrumentos jurídico de descuento, factoring, leasing, underwriting, titulización, inversiones permitidas, operaciones fuera de balance, garantías, instrumentos financieros derivados, contratos futuros, forwards swap y otros; por el lado de las operaciones pasivas se tiene diferentes depósitos bancarios, bonos subordinados, bonos de arrendamiento financiero, título de crédito hipotecario negociable, certificado de depósitos y otros; también hay operaciones neutras que son las comisiones de

confianza o cuenta scrow y fideicomisos bancarios; otras operaciones que son las operaciones de cambio, cobranza de cartera, entre otros.

En las operaciones activas de la banca múltiple en especial en la apertura de crédito, que en general se pueden encontrar productos específicos línea de crédito en cuenta corriente, operaciones de crédito de documento: carta de crédito, operaciones de tarjetas de créditos, líneas de crédito para desarrollos inmobiliarios para casa habitación u oficinas, líneas de crédito para desarrollo de centros comerciales o galerías con garantías específicas tales como hipoteca sobre el terreno, fideicomisos, pagarés y fianza solidaria, entre otros productos que los bancos pueden ir desarrollando en base a las necesidades del mercado.

Para el presente trabajo de investigación el enfoque será en líneas de crédito otorgados a cada comerciante que tiene la calidad de asociado; asimismo los contratos bancarios que se suscriben con la Asociación.

2.1.2. Marco Regulatorio:

El mercado financiero indirecto ha sido una herramienta que ha permitido el desarrollo del país a través de la captación ahorros y otorgando préstamos; sin embargo, este mercado está expuesto a un abanico de riesgos y que los usuarios pueden perder sus ahorros de manera intempestiva, por ello, Keil asegura que "(...) la regulación es indispensable porque en el fondo, como se ha dicho hay un interés público: que los bancos captan fondos de terceros y se supone que lo van a administrar de manera profesional prudentemente, adecuada y con corrección. Si eso no funciona se aplican las sanciones penales que corresponde" (Keil, 2004:13).

Además, la importancia de la protección de los ahorristas se da porque tiene amparo constitucional recogido en el artículo 87° de la Constitución Política del Perú de 1993 que dice lo siguiente: "El Estado fomenta y garantiza el ahorro. La ley establece las obligaciones y los límites de las empresas que reciben ahorros del público, así como el modo y los alcances de dicha garantía".

Asimismo, a nivel Constitucional la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (en adelante, SBS) tienen facultades de control de las empresas bancarias, de las que pudieran recibir **depósito del público** y de aquellas que pudieran realizar operaciones conexas o similares y autonomía funcional; es por eso que las empresas de banca

múltiple o coloquialmente llamados banca tradicional, ya descrito en párrafos anteriores, están bajo la regulación y supervisión de la SBS; y se rigen por la Ley General de Sistema Financiero, aprobada por Ley N° 26702.

Los lineamientos de regulación y supervisión de la SBS se rigen por Basilea I (sistema de medida de capital de las empresas financieras), Basilea II (requerimiento de capital mínimo, revisión supervisora de la adecuación de capital y uso eficaz de la divulgación para consolidar la disciplina de mercado) y Basilea III (capital, apalancamiento y liquidez).

La importancia de que el Estado justifique la intervención mediante regulación en las empresas financieras es por: "(...) a) la protección de los depositantes; b) la estabilidad monetaria; c) la necesidad de lograr un sistema financiero eficiente y competitivo; d) la protección al consumidor" (Gilberto, 2005: 60). Es por estas justificaciones que el Estado impone a las empresas del sector bancario, obligaciones de transparencia que garanticen un trato igualitario entre las partes.

2.1.3. Riesgos de la Banca Tradicional:

El riesgo es la posibilidad de que ocurra un evento que tenga repercusiones negativas dentro de una empresa o incertidumbres que pueden afectar la rentabilidad u ocasionar pérdida en una empresa y es de vital importancia en el negocio de la banca múltiple porque ésta capta recursos del público; es por eso que Gasol define acertadamente que "[e]l riesgo es la base de la actividad bancaria, pero también es su talón de Aquiles, lo cual evidencia la necesidad de que los intermediarios financieros establezcan mecanismo que permitan identificar y cuantificar los riesgos que se asumen, a fin de rechazarlos o aceptarlos y, si este último es el caso, gestionarlos debidamente" (Gasol 2006: 23).

Por su parte, Gilberto asegura que, "[e]l manejo permanente de dinero y documentos representativos de derechos monetarios hace muy riesgosa esta actividad, porque tanto quienes actúan por el banco –funcionarios y empleados- como los clientes, están permanentemente expuestos a errores y algunos tentados a aprovechar cualquier descuido o error" (Gilberto, 2005:56).

Estos errores, descuidos o aprovechamientos indebidos, van evolucionando y en algunos casos especializándose, con el transcurso del tiempo y la evolución de la

tecnología; por ende, a fin de contrarrestar estas actividades riesgosas se debe diagnosticar los niveles de exposición de riesgos y establecer controles que ayuden a disminuirlos.

Para que el impacto negativo disminuya en las empresas del sector bancario, es necesario implementar un adecuado sistema que permita gestionar los riesgos a los que se expone la empresa, para ello GASOL (2006) describe y cita en su libro que, la gestión de riesgos es un:

(...) conjunto de procesos y modelos que permiten a los bancos implementar políticas y prácticas en base a riesgos” (Bessis, 2004:ix). Estos cubren todas las técnicas y herramientas de gestión requeridos para medir, vigilar y controlar los riesgos. La variedad de modelos y procesos se extienden a casi todos los tipos de riesgo: riesgo de crédito, de mercado, de tipo de interés, de liquidez y de riesgo operativo, por mencionar sólo los principales. En sentido amplio, el riesgo designa cualquier incertidumbre que pueda provocar pérdidas” GASOL, A (2006:47).

Hay un universo de riesgos a los que se exponen las empresas del sector bancario; sin embargo, la SBS ha definido a través de su facultad regulatoria los riesgos más importantes o que mayor impacto podrían tener en las empresas que están bajo su ámbito de supervisión. Es por ello, que en el 2017 se promulgó el Reglamento de Gobierno Corporativo y de la Gestión Integral de Riesgos, aprobado por Resolución N° 272-2017-SBS que reconoce como riesgos del sector financiero indirecto el riesgo de crédito, riesgo de lavado de activos y financiamiento del terrorismo, riesgo de liquidez, riesgo de mercado, riesgo de reputación, riesgo técnico, riesgo operacional (incluye el riesgo legal); y, riesgo estratégico.

Por lo expuesto, las instituciones que realicen préstamos o financiamiento a proyectos deben cumplir los lineamientos regulatorios, antes señalados; asimismo para coadyuvar la presente investigación se desarrollará el riesgo de mercado, riesgo de crédito y riesgo reputacional, que servirán como elementos necesarios para analizar las ventajas y desventajas de la estructura de financiamiento de la tesis en cuestión.

2.1.3.1. Riesgo de Mercado

El riesgo de mercado es el riesgo existente a la variación de un precio o tasa en el mercado. En el sector financiero el riesgo de mercado supone la exposición a variaciones de la tasa de interés, los tipos de cambios o divisas, los precios de los instrumentos de renta variable, y otros precios que se pudiesen encontrar en el mercado, y que afecten en la valoración de los instrumentos financieros, lo que podría derivar en pérdidas económicas producto de la disminución del valor de dichos activos financieros. (Resolución S.B.S. N° 272-2017).

El riesgo en mención también es conocido como riesgo sistemático, es el riesgo que puede ocasionar pérdidas de los productos que los bancos o empresas financieras ofrecen ya que la rentabilidad de los productos financieros está asociada a la fluctuación y dinámica del mercado. Estas variaciones de condiciones del mercado son por ejemplo la variación de la tasa referencial, variación del tipo de cambio, así como las fluctuaciones en la tasa de interés en los productos activos y pasivos debido a que ciertos costos y gastos fijos –materia prima- pueden variar por alguna situación externa (cambios legales u otros).

La mención al riesgo de mercado en la presente investigación se efectúa en vista a que cualquier modalidad de financiamiento se encuentra expuesto a variaciones o fluctuaciones en las condiciones del mercado, tales como el cambio de tasa referencial que puede ocasionar la variación de las tasas de interés de los préstamos individuales otorgados a cada cliente haciéndolos más onerosos.

2.1.3.2. Riesgo de Crédito

Otro de los riesgos más relevantes de las empresas financieras es el riesgo de crédito, ya que como señala Gasol “[u]na de las actividades centrales de los bancos es la inversión crediticia, la cual genera el riesgo de impago, que ocurre cuando un emisor o un prestatario no pueden devolver una deuda (...)” (Gasol, 2006:87).

El Riesgo de Crédito, entendido como la probabilidad de pérdida por la incapacidad o falta de voluntad de los deudores o terceros obligados para cumplir una obligación económica, puede traer consigo no solo la quiebra de un banco, sino la afectación del mercado financiero y la pérdida de confianza de los ahorristas. Bajo esta premisa Gilberto señala que para disminuir el Riesgo de Crédito se debe, “(...) aumentar la información disponible acerca de los prestatarios (individuos, empresas o intermediarios financieros) y el mejoramiento de esa información” (Gilberto, 2005: 58).

Para disminuir la exposición al Riesgo de Crédito es necesario realizar una correcta evaluación del mercado y las probabilidades de incumplimiento de los clientes, lo cual supone establecer conjuntamente una estrategia de diversificación de cartera; sobre el particular Gasol señala que “(...) [d]efinir y medir el riesgo crediticio equivale a averiguar cómo evalúa el mercado la probabilidad de impago de un prestatario o de una contraparte, teniendo en cuenta todas las posibilidades de diversificación y cobertura que brindan los mercados financieros” (Gasol, 2006:87).

Finalmente, para la presente investigación se ha separado el riesgo de crédito en un análisis cuantitativo – capacidad de pago- y cualitativo –voluntad de pago- que la empresa bancaria realizará a la Asociación y sus asociados que solicitaron préstamos individuales para cubrir sus aportes sociales y obtener una galería comercial dentro de un mercado o centro comercial.

2.1.3.3. Riesgo Reputacional

El riesgo reputacional es la probabilidad de pérdida que puede sufrir una empresa bancaria o financiera por la disminución o la falta de confianza del mercado debido de una peligrosa opinión pública negativa que impida o disminuya la capacidad de la empresa para hacer negocios; muchas veces este riesgo se presenta después de la exposición de otro riesgo inherente que afecta a la institución, por ejemplo, el riesgo operativo, riesgo de mercado, riesgo de crédito u otros.

La categorización de este riesgo por parte del regulador es vital porque es el intangible más importante de las empresas financieras (servicios), de lo contrario no solo se pueden exponer a la quiebra de la entidad bancaria en particular, sino de todo el sector, por el riesgo de contagio o pánico financiero. Cabe precisar, que es necesario evitar y/o mitigar los impactos que pudiesen afectarles, las empresas bancarias han adecuado un plan de continuidad de negocio de acuerdo a su realidad y a los riesgos a los que se hayan expuestas, considerando factores internos y externos de la compañía.

Finalmente, es relevante considerarlo en el análisis de la presente tesis, porque en el proyecto de financiamiento que brinda el banco a los comerciantes a través de Asociaciones, la empresa bancaria hace uso de su marca a través de publicidad en los mercados o centros comerciales que van a construir o remodelar.

2.2. La Asociación.

Como se ha manifestado en los capítulos anteriores, los comerciantes se reúnen y organizan para crear una Asociación, reguladas por el Código Civil, y a través de esta, previa entrega de dinero en calidad de aporte social, se financie la compra de un terreno y/o la construcción de un centro comercial.

En ese sentido, corresponde analizar la figura legal de las Asociaciones en el Perú, y la relación de sus asociados con los bienes de la Asociación.

2.2.1. Definición.

La Asociación es una de las maneras de constitución de una persona jurídica, como tal es sujeto de derechos y obligaciones. MORALES (2014), señala que:

(...) las personas jurídicas tienen dos dimensiones: la formal y la real. Formalmente, las personas jurídicas son sujetos de derecho distintos de los miembros que la integran, tienen autonomía patrimonial, asumen sus propias obligaciones y los miembros no tienen que asumir dichas obligaciones a título personal (Morales Godos, 2014: 145-150).

En ese sentido, en su dimensión formal, la Asociación se constituye como una persona distinta a sus miembros, con derechos y obligaciones propias; por otra parte, en su dimensión real la Asociación es, realmente, un conjunto de personas. Los miembros que la integran son parte constitutiva de la Asociación. Es decir, la Asociación formalmente responde como un objeto individual, sin embargo, esto afecta a todas las personas que la conforman.

El inciso 13° del artículo 2 de la Constitución Política del Perú, establece como derecho fundamental de la persona la capacidad para “asociarse y a constituir fundaciones y diversas formas de organización jurídica sin fines de lucro, sin autorización previa y con arreglo a ley”.

Asimismo, FERNANDEZ SESAREGO (2000) señala respecto a la Asociación que, el legislador peruano ha adoptado “teoría tridimensional del derecho”, hecho valor y norma, al concebirla como “una organización de personas naturales o jurídicas, o de

ambas, que a través de una actividad común persigue un fin no lucrativo”. La conducta humana se encuentra al momento de la organización de personas naturales o jurídicas, o de ambas que terminan constituyendo un solo objeto; los valores jurídicos se expresan en los fines colectivos que quiere lograr las personas con la organización, y finalmente, la norma jurídica se dará con el cumplimiento de las formalidades para su inscripción, como se desarrollará más adelante.

Ahora bien, este derecho fundamental de asociarse o la conducta humana de organizarse ha sido analizado por el Tribunal Constitucional como el “derecho de libertad de asociación”, señalando lo siguiente:

“[...] aquella facultad reconocida a las personas de constituir con otras, agrupaciones con vocación de permanencia y con vistas a la consecución de un fin común, no particular”. En otras palabras “[...] en la correspondencia de varios individuos en una organización que establece un esquema de cooperación para alcanzar ciertos fines”; ello es así en la medida [en] que “[...] la formación misma de la capacidad de los planes de vida por parte de los individuos requiere de una interacción física y de una congruencia con otros individuos, que proveen los elementos intelectuales y materiales que constituyen esa capacidad” (Sentencia en el Expediente N° 4241-2004-AA/TC).

Es por tanto, el derecho de asociación se constituye en la libertad de la persona para asociarse o ingresar a una Asociación ya constituida, o no estar obligado a integrar o permanecer en alguna, pues así como la persona natural tiene la libertad y el derecho de realizar sus actividades individuales para alcanzar sus metas establecidas, tiene también la potestad de unirse con algunos o muchos para lograr alcanzar un interés común, que puede ser de carácter gremial, económico, político religioso, deportivo, etc.

En esa línea, el legislador definió en el artículo 80 del Código Civil a la Asociación como una organización de personas naturales o jurídicas, o de ambas, que a través de una actividad común persigue un fin no lucrativo.

2.2.2. Características de la Asociación.

De la definición realizada por el legislador se puede advertir que las características de la asociación son:

- i) Concurrencia de personas organizadas para realizar una actividad común.
- ii) Vocación de permanencia en el tiempo para lograr sus fines.
- iii) La facultad de auto regularse, es decir, la misma Asociación establece su organización jurídica mediante su Estatuto.
- iv) Finalidad no lucrativa.

Las concurrencia de personas organizadas para realizar una actividad común y la permanencia en el tiempo para lograr su finalidad, no requiere mayor análisis, sin embargo, la capacidad de autorregularse y la finalidad no lucrativa merecen un tratamiento distinto, toda vez que para la autorregulación se deben cumplir con las formalidades preestablecidas por la norma, y respecto a la finalidad no lucrativa, existe cierta confusión al considerar que dentro de dicha característica se comprende la imposibilidad de realizar actividades económicas y el que los asociados puedan repartirse eventuales ingresos que la Asociación obtenga.

2.2.2.1. El Estatuto y el Derecho de Autorregulación.

La Asociación ejerce su derecho de autorregulación a través del establecimiento de su Estatuto, pues es en este documento donde se detallan los derechos y obligaciones de sus asociados, así como demás condiciones que regularan la vida social de la Asociación a lo largo del tiempo.

En ese sentido, el ordenamiento jurídico otorga la potestad a los miembros de la asociación de autorregularse, pero teniendo en cuenta los límites que el propio ordenamiento jurídico establece, estos límites están reflejados en condiciones mínimas que debe contener un Estatuto, el cual puede contener mayores condiciones que la Asociación puede incorporar en ejercicio de su derecho de autorregulación.

Siendo así, el artículo 82 del Código Civil señala el contenido mínimo que debe contemplar el Estatuto de la Asociación:

Artículo 82°.- El estatuto de la asociación debe expresar:

- 1.- La denominación, duración y domicilio.
- 2.- Los fines.
- 3.- Los bienes que integran el patrimonio social.
- 4.- La constitución y funcionamiento de la asamblea general de asociados, consejo directivo y demás órganos de la asociación.
- 5.- Las condiciones para la admisión, renuncia y exclusión de sus miembros.
- 6.- Los derechos y deberes de los asociados.
- 7.- Los requisitos para su modificación.
- 8.- Las normas para la disolución y liquidación de la asociación y las relativas al destino final de sus bienes.
- 9.- Los demás pactos y condiciones que se establezcan.

Al respecto, Fernández Sessarego (2016) señala “(...) que el estatuto es la norma jurídica, establecida por la libre voluntad de los asociados en el acto de constitución, al completar las disposiciones del ordenamiento jurídico general, regula la actividad de la asociación”.

En ese sentido, el Estatuto constituye la carta magna de los miembros de la Asociación, la cual es aplicable a todos sus miembros, determina la estructura administrativa de la Asociación, su ámbito de aplicación y los fines que la impulsan. Cabe señalar que lo establecido en el Estatuto será exigible solo a los miembros de la Asociación, no pudiendo ser exigible a terceros.

Finalmente, la formalidad requerida se encuentra descrita en el artículo 81 del Código Civil, la misma establece que, “el estatuto debe constar por escritura pública, salvo disposición distinta de la ley”.

2.2.2.2. El carácter no lucrativo.

En este punto, respecto al carácter no lucrativo de las Asociaciones, el Tribunal Constitucional ha señalado que:

“(...) la imposibilidad de la asociación de obtener una finalidad lucrativa no impide que la misma no pueda realizar actividades económicas; siempre que, de los eventuales ingresos que se generen no se realice un reparto entre los miembros de la asociación. Cabe señalar que ello no impide que los ingresos económicos no

puedan ser destinados al cumplimiento de la finalidad. (Sentencia en el Exp. N° 1027-2004-AA/TC)

En ese sentido, se tiene que la Asociaciones, sin perjuicio de tener un carácter no lucrativo, sí se encuentran en la posibilidad de realizar actividades económicas; no obstante, las ganancias producto de dichas actividades no podrán ser distribuidas entre sus miembros, sino que deberán ser destinadas solo al cumplimiento de sus fines.

Beatriz Boza (1988) lo ejemplifica de la siguiente manera:

“(…) tomemos el caso de un grupo de ciudadanos dedicados a tareas académicas que decidan promover la cultura de los jóvenes, para cuyo caso constituyen un centro educativo que bautizan con el nombre “La nueva Generación”. La entidad lleva a cabo quehaceres educativos, éste es su objeto social. La finalidad que persiguen sus fundadores puede ser puramente altruista (por ejemplo, el fomento de la educación cristiana) o lucrativa como es el caso de las academias universitarias” (BOZA DIBOS, Beatriz, 1988, p. 78).

La característica del fin no lucrativo de la asociación se encuentra relacionada directamente con el patrimonio. Se puede advertir la prohibición de repartir los ingresos que se obtenga entre los asociados, de igual manera ocurre con el patrimonio en caso de liquidación de la asociación. El artículo 98 del Código Civil hace referencia al destino del patrimonio restante de la liquidación, señalando que:

“Disuelta la asociación y concluida la liquidación, el haber neto resultante es entregado a las personas designadas en el estatuto, con exclusión de los asociados. De no ser posible, la Sala Civil de la Corte Superior respectiva ordena su aplicación a fines análogos en interés de la comunicad, dándose preferencia a la provincia donde tuvo sede la asociación”.

Asimismo, el artículo 89 del referido Código, establece el carácter personalísimo de la asociación, no siendo transmisible a terceros, salvo que lo permita el estatuto.

En ese sentido, el carácter de asociados no genera ningún derecho a reparto de utilidad ni directa ni indirectamente, la transmisibilidad del carácter de asociado existirá

siempre se encuentre regulado en los estatutos, pero en ninguno de los casos genera derecho al patrimonio resultante de la asociación producto de la liquidación.

Estas características muchas veces no son del conocimiento de los miembros de la Asociación, los mismos que en algunos casos al considerar que existe excedente en las cuentas de la Asociación, se consideran con derecho a dichos fondos.

2.2.3. Órganos de Gobierno de las Asociaciones.

Se denomina “órgano” de la persona jurídica a la persona natural o al conjunto de personas naturales que, según los casos, adopta decisiones y representa a lo que formalmente un centro de haz unitario de deberes y derechos (FERNÁNDEZ SESSAREGO, 2016, p. 409).

De acuerdo al Código Civil, existen dos órganos encargados de la representación de una asociación: la Asamblea General y el Consejo Directivo.

2.2.3.1. La Asamblea General

El artículo 84 del Código Civil señala que la asamblea general es el órgano supremo de la Asociación. La asamblea general está conformada por todos los todos los miembros de la asociación. Al ser el órgano supremo tiene las máximas facultades para dirigir la actividad social de la Asociación, como aprobar las cuentas y el balance de la Asociación, elegir a los miembros del consejo directivo, modificar estatutos, entre otras establecidas por el Código Civil.

2.2.3.2. El Consejo Directivo.

El consejo directivo es el órgano encargado de la administración y gestión de la asociación. Sus atribuciones, composición, periodo de mandato de sus integrantes y demás aspectos vinculados a su funcionamiento serán determinados en el estatuto¹.

Si bien el Código Civil no hace mayor referencia del consejo directivo, se considera que su naturaleza es la de un órgano gestor y representativo de la

¹ Enmienda al artículo 84 aprobado en el año 1998 por la Comisión encargada de elaborar un proyecto de Ley de Enmienda del Código Civil constituida mediante Ley N° 26394 publicada el 22 de noviembre de 1994.

asociación; de acuerdo a las facultades que hayan sido otorgadas por el estatuto. Sin embargo, toda vez que la asociación es un sujeto de derecho y obligaciones requiere de gestión y representación, ocupándose cuando menos del manejo de los recursos sociales, la organización administrativa interna, realizar acciones que persigan los fines de la asociación, así como la custodia de los libros y la convocatoria general de asociados conforme lo dispuesto en el artículo 83° y 85° del Código Civil, respectivamente².

2.2.4. La exclusión de asociados.

Como se podrá advertir más adelante, la figura de la exclusión tiene un papel principal para cumplir con el financiamiento otorgado por la Entidad Financiera. Si bien es facultad de la persona adherirse o formar parte de una asociación, esta última también tiene la prerrogativa de separar o excluir a sus miembros.

Por su parte el Tribunal Constitucional desarrolló la prerrogativa de excluir a los asociados, citando la Sentencia 218/88 emitida por el Tribunal Constitucional Español al señalar que:

“(…) la asociación no sólo crea un vínculo jurídico entre los socios sino también una solidaridad moral, basada en la confianza recíproca y en la adhesión a los fines asociativos; no puede descartarse que los estatutos puedan establecer como causa de expulsión una conducta que la propia asociación, cuya voluntad se expresa por los acuerdos de sus órganos rectores, valore como lesiva a los intereses sociales.” (Sentencia en el Exp. N° 1027-2004-AA/TC).

² Código Civil Peruano, Libro I, Derecho de las Personas.

Libros de la asociación

Artículo 83°.-

Toda asociación debe tener un libro de registro actualizado en que consten el nombre, actividad, domicilio y fecha de admisión de cada uno de sus miembros, con indicación de los que ejerzan cargos de administración o representación.

La asociación debe contar, asimismo, con libros de actas de las sesiones de asamblea general y de consejo directivo en los que constarán los acuerdos adoptados.

Los libros a que se refiere el presente artículo se llevan con las formalidades de ley, bajo responsabilidad del presidente del consejo directivo de la asociación y de conformidad con los requisitos que fije el estatuto.

Convocatoria

Artículo 85°.- La asamblea general es convocada por el presidente del consejo directivo de la asociación, en los casos previstos en el estatuto, cuando lo acuerde dicho consejo directivo o cuando lo soliciten no menos de la décima parte de los asociados.

Si la solicitud de éstos no es atendida dentro de los quince días de haber sido presentada, o es denegada, la convocatoria es hecha por el juez de primera instancia del domicilio de la asociación, a solicitud de los mismos asociados. La solicitud se tramita como proceso sumarísimo.

El juez, si ampara la solicitud, ordena se haga la convocatoria de acuerdo al estatuto, señalando el lugar, día, hora de la reunión, su objeto, quien la presidirá y el notario que de fe de los acuerdos.

Asimismo, en la misma sentencia desarrolla los criterios generales para el caso de separación de cada asociado, estableciendo determinadas garantías que debería de cumplir:

- a) “(...) las garantías del debido proceso –y los derechos que lo conforman (...) – resultan aplicables al interior de la actividad institucional de cualquier persona jurídica, máxime si se ha contemplado la posibilidad de imponer una sanción tan grave como la expulsión (...)”. (Caso Flor de María Gonzáles de Rojas y otros, Exp. N.º 1414-2003-AA/TC).
- b) Se debe garantizar el derecho a la jurisdicción predeterminada por la ley, previsto por el inciso 3 del artículo 139º de la Constitución. (Caso Juan César Valencia Campoverde, Exp. N.º 484-2000-AA/TC).
- c) Sólo se puede excluir a un asociado por causales establecidas en el estatuto. (Caso Francisco Hipólito Beltrán Ramos, Exp. N.º 083-2000-AA/TC).
- d) Los hechos imputados a los asociados, como causales de exclusión, deben ser acreditados por la Asociación. (Caso Flor de María Gonzáles de Rojas y otros. Exp. N.º 1414-2003-AA/TC).
- e) El derecho de defensa debe ser garantizado, de modo que, en caso de imputarse alguna falta, ésta y su sustento probatorio deberán ser comunicados oportunamente y por escrito al supuesto autor, a efectos de que ejerza cabalmente su derecho de defensa. Asimismo, se le deberá otorgar un plazo prudencial para formular su descargo. (Casos: Francisco Hipólito Beltrán Ramos, Exp. N.º 083-2000-AA/TC; Flor de María Gonzáles de Rojas y otros. Exp. N.º 1414-2003-AA/TC; Edwin Quispe Huamán, Exp. N.º 1612-2003-AA/TC).
- f) No se podrá sancionar a un asociado dos veces por los mismos hechos. En tal sentido, si se le suspende, no se le podrá excluir posteriormente por la misma causa. (Caso Francisco Hipólito Beltrán Ramos, Exp. N.º 083-2000-AA/TC).

Por lo tanto, para los casos de separación de asociados se deberá acreditar que se cumplieron con las garantías predeterminadas antes descritas, caso contrario la separación que no cumpla con estos, será considerada arbitraria y que vulnera los derechos constitucionales de defensa y debido proceso.

2.2.5. Reflexiones del presente acápite relacionadas con la investigación.

De lo expuesto, se puede señalar que no existen mayores restricciones o limitaciones para la capacidad de asociarse, salvo la licitud de sus actividades y su finalidad no lucrativa. En el trabajo materia de estudio, las personas que conforman la Asociación son comerciantes que de manera individual han realizado un aporte social para que la Asociación adquiera un terreno y construya sobre este un centro comercial. Es preciso señalar que la voluntad de los comerciantes es tener una galería comercial dentro del centro comercial a construir, en razón a ello efectúan un aporte social por el valor de puesto comercial que desean obtener, el cual queda consignado en el acta de constitución cuando se señala que el fin u objeto de la Asociación es, entre otros, promover y lograr la adquisición de inmuebles en los que se constituyan centros comerciales y otros afines con el impulso y aporte de quienes participen en dichos proyectos.

Una de la característica principales de la Asociación es su fin no lucrativo, esto no significa la prohibición de realizar actividades económicas, sino que los ingresos que provengan de la referida actividad no sean distribuidos como utilidades entre los asociados. Esto significa que no existe restricción alguna para que una Asociación realice actividades económicas distinta a los fines de su constitución, salvo prohibición de los estatutos. Lo mencionado es importante toda vez que no debe confundirse los fines de la constitución con la actividad económica que realicen, pues es legal y viable que una asociación invierta el aporte de los asociados en fondos mutuos, y los ingresos de dicha inversión se utilicen en la mejora de la prestación de servicios de la Asociación a favor de sus asociados.

El marco de la investigación ha permitido conocer que los comerciantes se consideran propietarios del puesto comercial por el que realizaron su aporte social a la Asociación, nada más lejano a la realidad. Si bien los comerciantes que conforman la Asociación, asociados, realizaron un aporte para que se adquiriera y/o construya el centro comercial, el propietario del inmueble es la Asociación, persona jurídica sujeto de derecho y obligaciones, titular del derecho de propiedad, tal es así que, en caso de desaparición o liquidación de la Asociación los bienes que quedaran en su propiedad serán destinados por ley a otra Asociación o a la Beneficencia Pública, mas no a sus asociados.

Lo mencionado solo confirma que los asociados no son propietarios de los bienes de la Asociación, ni cuando esta esté en actividad o se liquida, por tanto, cabe preguntarse cuál sería la naturaleza o relación entre el comerciante que realizó el aporte social para obtener su puesto comercial y el puesto comercial en propiedad de la Asociación. En la práctica se puede advertir que en el mayor de los casos existe un padrón donde se consigna el nombre de los asociados y el puesto comercial a ocupar cuando el centro comercial se encuentre construido, permaneciendo en el tiempo de la misma manera, considerándose de manera taxativa que le corresponde el derecho de uso del puesto comercial.

Al respecto, deberá tenerse en consideración lo desarrollado en el derecho de la autorregulación por parte de la Asociación, que se manifiesta en la elaboración del estatuto, carta magna donde se detallan los derechos y obligaciones de sus asociados, y demás condiciones que rigen la vida social de la Asociación en el tiempo. En ese sentido, lo correcto es que se deba señalar en el Estatuto, de manera expresa, que los asociados aportantes tienen la titularidad del derecho de uso de los puestos comerciales a construir y/o construidos por el mismo valor por el cual realizaron sus aportes.

Finalmente, se advierte que los estatutos de las Asociaciones si consignan que, en caso de fallecimiento del asociado, sus derechos serán cedidos a sus herederos legalmente declarados, sin embargo, esto no varía el derecho de propiedad de la Asociación.

2.3.Financiamiento Bancario para Centros Comerciales.

2.3.1. Descripción.

El objetivo de buscar financiamiento bancario es que una Asociación ejecute su proyecto consistente en desarrollar un centro comercial, comenzando por una primera etapa en la cual solo compra el terreno; y luego, una segunda etapa donde se financia los recursos necesarios para la construcción del centro comercial; no obstante, también existen casos en que el financiamiento es para ambos casos, es decir compra de terreno y construcción simultánea del centro comercial.

El esquema de financiamiento objeto de la presente investigación, consiste en que una Asociación suscribe con una institución financiera un “Convenio Marco de Financiamiento” mediante el cual el banco se compromete a evaluar a los asociados de la Asociación, para que en caso se cumplan con sus políticas crediticias se otorgue un crédito individual a favor del asociado, crédito que será desembolsado en una cuenta de la Asociación en el banco, en virtud a que el asociado se ha comprometido con la Asociación a entregar dicha suma de dinero en calidad de aporte social. La cuenta de Asociación en el banco se mantiene bloqueada hasta que se acrediten los fondos necesarios para cumplir con el objetivo del proyecto (compra de terreno y/o construcción del centro comercial).

Los asociados entregan sus aportes, ya sea de sus recursos propios y/o financiamiento bancario, a la Asociación, con la expectativa de que ésta en el futuro les asigne una galería comercial ubicada dentro del centro comercial que se desarrollará.

En el mercado peruano, este esquema de financiamiento ha sido desarrollado por MIBANCO, el cual, como antes se indicó, consiste en el otorgamiento de créditos individuales a los asociados de una Asociación. En este esquema, la Asociación presenta su Proyecto al Banco quien verifica el cumplimiento de sus políticas comerciales y crediticias, así como la viabilidad económica del desarrollo del Proyecto.

El producto ofrecido por MIBANCO se denomina “Préstamos a Mercados y Galerías Comerciales” y cuenta con las siguientes características (información obtenida en la página web oficial de MIBANCO):

- El producto está dirigido a las Asociaciones o grupos de comerciantes (formalizados y no formalizados) de mercados y centros comerciales.
- Se financia la compra de terreno, compra de local terminado, construcción, remodelación, ampliación de mercado, galería o centro comercial.
- El financiamiento puede ser en soles o dólares.
- El monto mínimo para préstamo individual es de S/ 1,000.00 (Un Mil y 00/100 Soles) o su equivalente en dólares.

- El monto máximo para préstamo individual es S/ 200,000.00 (Doscientos Mil y 00/100 Soles) o su equivalente en dólares.
- El financiamiento máximo del Proyecto es del 80% del precio de venta, para proyectos de compra de terreno; y, del 100% del presupuesto de inversión, para proyectos de construcción.
- El plazo mínimo del préstamo es de 3 meses.
- El plazo máximo de préstamo es de 48 meses (compra de terreno) y 96 meses (construcción).
- El periodo de gracia es de 6 meses para el caso de proyectos de construcción; en el caso de compra de terreno no existe periodo de gracia.
- La periodicidad del pago es mensual, con fecha fija.
- Garantías: (i) hipoteca del terreno; y, (ii) garantía mobiliaria sobre el fondo de contingencia.

Adicionalmente MIBANCO publicita los requisitos documentales que de manera general deben presentar todas las Asociaciones al solicitar el financiamiento (información obtenida en la página web oficial de MIBANCO):

- Documentos de la Asociación:
 - ✓ Copia del Testimonio de Constitución.
 - ✓ Copia literal (con vigencia no mayor a 15 días).
 - ✓ Copia Ficha RUC.
 - ✓ Relación de solicitantes.
- Documentos del inmueble:
 - ✓ Copia literal (con vigencia no mayor a 15 días).
 - ✓ Certificado de parámetros.

Sin perjuicio de estos requisitos, MIBANCO señala en su página web que de acuerdo al tipo de financiamiento solicitado se podrá pedir mayor documentación.

Al respecto de acuerdo a la experiencia de uno de los autores de la presente investigación, se puede indicar que, para el caso de un proyecto de construcción de un centro comercial, adicionalmente se solicitan los siguientes documentos:

- Documentos del Constructor:

- ✓ Copia del Testimonio de Constitución.
- ✓ Copia literal (con vigencia no mayor a 15 días).
- ✓ Copia Ficha RUC.

- Documentos de la Construcción:

- ✓ Contrato de construcción.
- ✓ Permisos Municipales.
- ✓ Anteproyecto aprobado.
- ✓ Planos de ingeniería, instalaciones eléctricas, instalaciones sanitarias.

De igual forma, para la aprobación del financiamiento MIBANCO, solicita lo siguiente:

- Constituir un Fondo de Contingencia o Cuenta Garantía, conformado por el importe equivalente a una (1) cuota del financiamiento por cada asociado. Sobre esta cuenta se constituye una garantía mobiliaria a favor del Banco.
- Cada asociado debe constituirse en fiador solidario de todos los asociados que participen del proyecto mediante financiamiento bancario.
- La Asociación se constituye en fiadora solidaria de los asociados que participan con financiamiento bancario. Asimismo, en aval en cada uno de los pagarés.

- La Asociación suscribe con MIBANCO un “Convenio Marco de Financiamiento”, el cual regula las obligaciones de la Asociación frente a los créditos otorgados por el Banco a favor de sus asociados.

- Modificación de Estatutos de la Asociación:
 - ✓ Se solicita incluir como una finalidad de la Asociación el desarrollo del Proyecto (compra de terreno o construcción).
 - ✓ Señalar como una causal de exclusión del asociado, atrasarse en el pago del financiamiento adquirido para participar en el Proyecto.

- La Asociación deberá celebrar una Asamblea General donde tomará los siguientes acuerdos:
 - ✓ Aprobar el Proyecto.
 - ✓ Aprobar el financiamiento.
 - ✓ Aprobar la constitución de hipoteca, garantía mobiliaria y fianza solidaria.
 - ✓ Regular el procedimiento de exclusión y reemplazo en caso de atrasos en el pago de los créditos de los asociados.

Es preciso señalar que los créditos que otorga MIBANCO son individuales a cada asociado y se desembolsan en una cuenta de la Asociación, quien recauda el dinero y desarrolla el Proyecto.

En el caso de los proyectos de construcción, el desembolso del dinero se realiza por avances de obras valorizados, cuyos informes son revisados por el supervisor de obra (de la Asociación) y el supervisor de obra contratado por MIBANCO (a costo de la Asociación); asimismo, para estos proyectos se contempla un porcentaje de retención del pago al constructor, generalmente 5%, el cual queda inmovilizado durante determinado tiempo (aprox. 6 meses) en una cuenta de la Asociación (bloqueada), como garantía ante cualquier desperfecto que en el futuro pudiese presentar la construcción.

2.3.2. Destino del financiamiento.

Para el esquema materia de la presente investigación se tiene que las Asociaciones buscan financiamiento principalmente para poder cumplir dos objetivos: i) la compra del terreno; y, ii) la construcción de su centro comercial. Ambos supuestos son atendidos por MIBANCO, bajo su producto “Préstamos a Mercados y Galerías Comerciales”. Siendo así se procederá a mencionar las principales características de cada opción de financiamiento.

2.3.2.1. Compra del terreno.

Bajo esta opción de financiamiento, el objetivo de la Asociación es adquirir el terreno donde en el futuro desarrollará su centro comercial. Es así que la construcción del centro comercial queda relegada a una segunda etapa.

Para este supuesto no existe un proyecto de construcción desarrollado, generalmente la Asociación cuenta con una idea de lo que quiere desarrollar a futuro, pero no existe una evaluación técnica de ello. La motivación principal de la Asociación es asegurar la obtención del terreno donde en el futuro construirá el centro comercial, pues dicho predio se ajusta a sus necesidades de espacio y ubicación; se busca adquirir el inmueble antes de que otra persona lo pueda comprar.

La Asociación integra a todos los asociados que desean participar del proyecto. El financiamiento del proyecto se realizará mediante aportes de los asociados, con recursos propios y/o créditos bancarios.

La Asociación valorizará la participación de cada asociado en el proyecto de acuerdo al costo que deba asumir para adquirir el terreno y una proyección sobre el valor de las galerías comerciales que en el futuro asignará en beneficio de sus asociados. Una vez valorizado el aporte, los asociados pueden financiar su participación mediante un Banco a través de créditos directos.

Como ya se mencionó, en la atención del sector micro y pequeña empresa, MIBANCO ofrece el producto denominado “Financiamiento a Mercados y Galerías Comerciales” para atender este tipo de financiamientos, pero de una manera estructurada.

Es así que, MIBANCO suscribe con las Asociaciones que desean ejecutar su proyecto (en este caso compra de terreno), un Convenio Marco de Financiamiento, virtud del cual se compromete a evaluar a las personas que la Asociación le presente como asociados; y, de cumplirse con su política crediticia, se otorgará un préstamo individual, el mismo que será depositado en una cuenta de la Asociación en MIBANCO.

Mediante el Convenio Marco de Financiamiento se regula la operativa del desembolso de los créditos y la finalidad que tendrán los fondos depositados a favor de la Asociación; así, se establece que la cuenta de la Asociación en MIBANCO permanecerá bloqueada, es decir que la Asociación no podrá disponer de dichos fondos. Dicha cuenta tiene por finalidad recaudar todos los aportes de los asociados, hasta por la suma necesaria para cancelar el precio de venta pactado entre la Asociación y el propietario del inmueble (vendedor) que se busca adquirir.

Finalmente, en el Convenio Marco de Financiamiento, también se establecen las garantías que la Asociación debe otorgar a favor de MIBANCO, las mismas que son desarrolladas en el numeral 2.3.3. del presente capítulo.

2.3.2.2. Construcción de Centro Comercial.

Bajo esta opción se tiene que la finalidad de la Asociación es obtener financiamiento para sus asociados, los mismos que entregarán dichos fondos en calidad de aporte social a la Asociación, para que esta última contrate y pague a una empresa constructora que construya el centro comercial

El inmueble donde se desarrollará el Proyecto ya es de propiedad de la Asociación, pudiendo haber sido adquirido en una primera etapa también con financiamiento bancario bajo el esquema señalado en el numeral 2.7.2.1.

La Asociación integra a todos los asociados que desean participar del proyecto, generalmente se inicia con un número mínimo, para que posteriormente se incorporen nuevos asociados interesados en participar del proyecto, el número total dependerá del tamaño y número de galerías comerciales que se proyectan construir.

En esta opción de financiamiento la Asociación se presenta ante la entidad bancaria con un proyecto de construcción; de acuerdo a la información obtenida en la investigación de campo, generalmente la Asociación procura tener un anteproyecto aprobado por la Municipalidad correspondiente, para con ello garantizar que una vez obtenidos los fondos, sea viable ejecutar el proyecto.

La construcción del centro comercial es efectuada por una empresa constructora, generalmente la misma que elaboró el anteproyecto, con quien la Asociación celebra un contrato de construcción a suma alzada. Esta empresa será la encargada de gestionar todos los permisos y licencias que sean necesarios para la normal construcción del centro comercial; asimismo, una vez finalizado el proyecto, deberá encargarse de gestionar la conformidad de obra.

El financiamiento del proyecto se realizará mediante aportes de los asociados, con recursos propios y/o créditos bancarios.

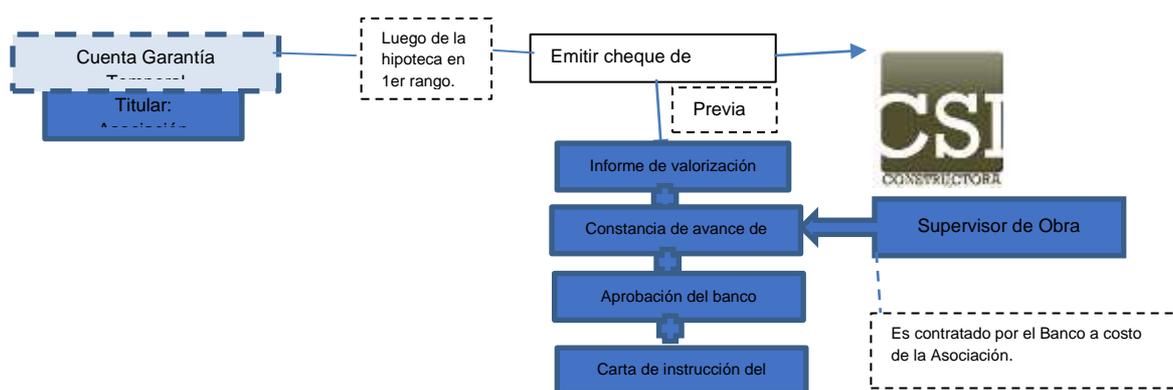
La Asociación valorizará la participación de cada asociado en el proyecto de acuerdo a la galería comercial que en el futuro se le asignará. Cabe mencionar que los montos entregados por los asociados a favor de la Asociación se realizan en calidad de "aporte social".

Una vez valorizado el aporte los asociados pueden financiar su participación mediante un Banco a través de créditos directos.

Como ya se ha mencionado, en la atención del sector micro y pequeña empresa, MIBANCO ofrece el producto denominado "Financiamiento a Mercados y Galerías Comerciales" para atender este tipo de financiamientos, pero de una manera estructurada.

Bajo el esquema de financiamiento de MIBANCO, esta institución financiera también evalúa los antecedentes de la empresa constructora, a efectos de verificar que sea una empresa con experiencia en el mercado y con ello asegurar que el proyecto se culmine, sin perjuicio de que MIBANCO no asume responsabilidad por el accionar de la empresa constructora, pues es finalmente la Asociación quien la contrata.

Finalmente, para la atención de este tipo de proyectos MIBANCO solicita que dentro del esquema de pagos se contemple una retención al constructor, la cual generalmente es del 5% del monto a pagar (avance de obra valorizado), que quedará en una cuenta de la Asociación en MIBANCO (cuenta bloqueada) hasta por un plazo promedio de seis (06) meses, ello con la finalidad de cubrir cualquier desperfecto en la construcción que se presente de manera posterior a su culminación. Asimismo, el Banco solicita que se incluya como un requisito para los pagos, que el supervisor de obra de MIBANCO (contratado a costo de la Asociación) de su conformidad a los informes de avance de obra valorizado.



Fuente: elaboración propia.

2.3.3. Garantías del financiamiento.

Para atender el financiamiento de “Proyectos de Mercados y Galerías Comerciales”, MIBANCO solicita una serie de garantías tanto a la Asociación como al asociado a quien desembolsa el préstamo, por ello a continuación se describe las garantías exigidas en un proyecto, diferenciándolas entre Garantías Generales, aplicables a la Asociación; y, Garantías Específicas, aplicables a los asociados.

2.3.3.1. Garantías Generales.

Para la atención del financiamiento a “Proyectos de Mercado y Garantías Comerciales” MIBANCO solicita que se constituyan a su favor una serie de garantías, las mismas que deberán ser otorgadas por la Asociación como institución, por ello, para diferenciarlas de las garantías que cada asociado en particular debe otorgar a favor del Banco, es que se ha denominado Garantías Generales.

a) Hipoteca:

El Código Civil Peruano establece que con la Hipoteca se afecta un inmueble al cumplimiento de una obligación, propia o de terceros.

La Hipoteca es un derecho real de garantía que se constituye para asegurar el cumplimiento de una obligación, por ello se señala que es un derecho accesorio, pues depende de un principal al que garantiza.

El Código Civil Peruano también señala en su Art. 1099 los requisitos para que la hipoteca se considere válida, siendo estos: i) que se afecte el bien del propietario; ii) que se asegure el cumplimiento de una obligación determinada o determinable; y, iii) que el gravamen sea de cantidad determinada o determinable y se inscriba en el registro de la propiedad inmueble.

Respecto al gravamen, se indica que este es el monto máximo por el cual se afecta el inmueble y que sirve de referencia en caso se requiera la ejecución del mismo. El acreedor hipotecario tendrá el derecho ejecutar el inmueble, vía remate judicial, hasta por el monto máximo que las partes acuerden como gravamen en la hipoteca.

MIBANCO solicita que se constituya a su favor una Hipoteca sobre el inmueble objeto del financiamiento (compra de terreno o construcción). El monto del gravamen (afectación) será el valor comercial del mismo. La obligación garantizada es el cumplimiento de todas las obligaciones directas e indirectas (por ejemplo, las fianzas) de la Asociación frente a MIBANCO.

La hipoteca solo puede ser constituida por el titular registral del inmueble, por ello es que la constituyente es la Asociación.

b) Fondo de Garantía:

El Fondo de Garantía en estricto no es una garantía legalmente establecida, sino que el mismo corresponde a un mecanismo de salvaguarda creado por MIBANCO para disminuir el riesgo de impago de los asociados a quienes otorga financiamiento.

El Fondo de Garantía es el conjunto de depósitos que los asociados, que obtienen financiamiento, deben aportar en una cuenta de titularidad de la Asociación, generalmente es 1 o ½ (media) cuota del financiamiento otorgado a cada asociado. La cuenta donde se depositan estos fondos es bloqueada por MIBANCO (con autorización de la Asociación) y su finalidad es que cuando se presente un atraso en el pago de las cuotas de los asociados, se utilicen dichos fondos, con cargo a ser repuesto, en primer lugar, por el asociado que incumplió el pago y en su defecto por la Asociación.

c) Garantía Mobiliaria:

La Garantía Mobiliaria está regulada por la Ley N° 28677, Ley de Garantía Mobiliaria. Conforme se establece en su Ley, la Garantía Mobiliaria es la afectación de un bien mueble a un acto jurídico, destinada a asegurar el cumplimiento de una obligación. Asimismo, la referida ley señala que puede constituir garantía mobiliaria sobre el saldo de cuentas bancarias, depósitos bancarios, cuentas de ahorro o certificados de depósitos a plazo en bancos u otras entidades financieras.

En la Garantía Mobiliaria al igual que en la Hipoteca, debe señalarse un monto de gravamen, el cual corresponde al monto máximo por el cual se podrá ejecutar dicha garantía en caso de incumplimiento de la obligación garantizada.

La Garantía Mobiliaria está directamente relacionada con el Fondo de Garantía, pues se constituye sobre este a fin de establecer un gravamen legal sobre dicho fondo.

MIBANCO solicita que se constituya Garantía Mobiliaria sobre el saldo de la cuenta bancaria donde se encuentra depositado el Fondo de Garantía. El monto del gravamen (afectación) corresponde a la proyección de depósitos que MIBANCO calcule, en función al número de asociados que se financiarán y el monto promedio de

la cuota. La obligación garantizada es el cumplimiento de todas las obligaciones directas e indirectas (por ejemplo, las fianzas) de la Asociación frente a MIBANCO.

La Garantía Mobiliaria solo puede ser constituida por el titular del bien, en este caso la cuenta bancaria, por ello es que la constituyente es la Asociación.

d) Fianza Solidaria:

La Fianza está regulada en el Código Civil Peruano como un contrato típico, mediante el cual una persona denominada fiador, se obliga frente al acreedor, a cumplir determinada prestación, en garantía de una obligación ajena, si esta no es cumplida por el deudor (afianzado).

La Fianza otorga al acreedor un derecho personal sobre el fiador, de exigir el cumplimiento de la obligación que el afianzado no cumpla.

De acuerdo a las reglas del Código Civil Peruano, una obligación es solidaria cuando existiendo más de un obligado el acreedor puede exigir el cumplimiento a cualquier de ellos de forma indistinta. Siendo así, el Código Civil establece que, para el caso de la Fianza, el acreedor debe exigir al deudor el cumplimiento de la obligación y solo en caso el deudor incumpla, podrá dirigirse contra el fiador, esto es lo que se denomina el beneficio de excusión³. Sin embargo, cuando la fianza es solidaria porque así se establece en el documento de constitución, el acreedor podrá exigir el cumplimiento de la obligación indistintamente al deudor o al fiador, sin que exista un orden o prelación a seguir.

Por ello, MIBANCO solicita que la Asociación constituya a su favor una Fianza Solidaria, obligándose la Asociación a garantizar el cumplimiento del pago de los créditos que MIBANCO otorgue a cada uno de sus asociados. Siendo una fianza solidaria, en caso de incumplimiento, sin perjuicio de las acciones de cobranza contra el asociado, MIBANCO podrá cobrar lo adeudado directamente a la Asociación.

e) Aval:

³ Artículo 1879 del Código Civil Peruano.

La figura del Aval se encuentra regulada en la Ley N° 27287, Ley de Títulos Valores, la cual establece que puede constituirse en Aval, en un título valor, cualquier interviniente salvo el obligado principal.

El Aval es una garantía establecida en un título valor, por medio del cual el aval queda obligado, de igual modo que aquél por quien prestó aval, frente al tenedor del título.

MIBANCO, solicita que la Asociación suscriba cada uno de los pagarés que otorgan los asociados que obtienen financiamiento, con esto la Asociación es aval de cada título valor que se emite como garantía del préstamo a un asociado.

2.3.3.2. Garantías Específicas.

Para el otorgamiento de un crédito en el marco de la atención del financiamiento a “Proyectos de Mercado y Galerías Comerciales” MIBANCO solicita que los asociados constituyan a su favor garantías, distintas a las otorgadas por la Asociación que los agrupa. A estas garantías se les denomina Garantías Específicas, pues corresponden a cada asociado que en particular obtenga financiamiento con MIBANCO:

a) Pagaré:

El Pagaré se encuentra regulado en la Ley N° 27287, Ley de Títulos Valores. El pagaré es un título valor que contiene una promesa incondicional de pagar una determinada cantidad de dinero. Se debe señalar que, conforme a la misma Ley, es posible emitir un título valor de forma incompleta; en ese sentido, es práctica usual que las instituciones financieras soliciten a sus clientes la suscripción de pagarés sin completar el monto de la obligación de pago (Pagaré en Blanco), pues dicho monto se completará conforme a los acuerdos que se establecen usualmente en el mismo documento, o en el contrato de préstamo, y con el saldo de la deuda a la fecha de su ejecución.

MIBANCO exige que, por cada préstamo desembolsado, el asociado debe suscribir un pagaré en blanco (título valor incompleto), el cual será llenado en caso se deba

proceder a su ejecución por incumplimiento de pago, y con la indicación del monto resultante de la liquidación de la deuda.

b) Fianza Solidaria Cruzada:

MIBANCO ha establecido un mecanismo de solidaridad en el pago de todos los asociados respecto unos de otros; es decir, cada asociado que obtiene un financiamiento es fiador de todos los demás asociados que también obtuvieron financiamiento. Este mecanismo más que un medio de cobranza, ha tenido por finalidad que los asociados se sientan comprometidos unos respecto de otros por el desarrollo y bienestar del proyecto, a través del pago oportuno de las cuotas del préstamo que sirvió para su ejecución.

Al momento del desembolso del crédito particular, los asociados suscriben un documento denominado “Asunción de Obligaciones y Fianza Solidaria Cruzada” en el cual declaran conocer en qué consiste el proyecto; y, se constituyen en fiadores solidarios respecto de todos los créditos que MIBANCO otorgue a los asociados que participen en dicho proyecto.

c) Otras garantías:

De acuerdo a la evaluación crediticia que MIBANCO efectúe a cada asociado, podría solicitar la constitución de garantías adicionales, por ejemplo, una hipoteca, fianza o aval adicionales.

2.3.4. Descripción de casos materia de estudio.

A continuación, se presentarán los casos que han sido materia de estudio en la presente investigación, procediéndose a describir sus características principales, de acuerdo a la información obtenida en la investigación de campo. El análisis de las oportunidades y beneficios que cada uno de estos proyectos ha generado se realizará en el capítulo correspondiente al análisis financiero.

I) PROYECTO: ASOCIACIÓN DE COMERCIANTES FULLMARKET

Aspectos General del Proyecto:

- Ubicación : Av. Arenales N° 1624 esquina con Jr. Manuel Gómez N° 109, Lince.
- Giro : Galería Comercial.
- Monto del crédito aprobado : US\$ 44,300.00 (Cuarenta y Tres Mil Trescientos con 00/100 Dólares Americanos).
- Plazo máximo : 84 meses.
- Periodo de Gracia : 02 meses.
- Tasa de interés : 14% a 16.25%
- Garantías : Hipoteca, garantía mobiliaria y aval de la Asociación.

Este proyecto trabajado con MIBANCO fue desarrollado por la Asociación de Comerciantes Fullmarket y tuvo como finalidad, obtener financiamiento para cuatro (04) de sus asociados, pues la Asociación anteriormente ya había comprado el terreno (con financiamiento de MIBANCO) y sobre el mismo inició la construcción de la “Galería Comercial Fullmarket” la cual generó ochenta y tres (83) locales comerciales.

La “Galería Comercial Fullmarket” fue construida por la empresa Construcciones Civiles Contratistas Generales Dube E.I.R.L., constituida desde el 2004 y con experiencia en la construcción de mercados y locales industriales.

Como ya se mencionó, en esta Galería Comercial se construyeron ochenta y tres (83) locales comerciales, y la edificación fue de dos (02) pisos, sótano y azotea. El área mínima de los locales es de 6m² y contó con 14 estacionamientos. Las principales actividades económicas desarrolladas en esta Galería son: bazar, venta de bienes de computación, imprenta y venta de ropa.

La “Galería Comercial Fullmarket” tuvo una inversión total de US\$ 1'238,525.00 (Un Millón Doscientos Treinta y Ocho Mil Quinientos Veinticinco con 00/100 Dólares Americanos), distribuidos en US\$ 510,000.00 (Quinientos Diez Mil y 00/100 Dólares Americanos) en la compra del terreno, US\$ 559,848.00 (Quinientos Cincuenta y Nueve Mil Ochocientos Cuarenta y Ocho con 00/100 Dólares Americanos) en la construcción, US\$ 40,500 (Cuarenta Mil Quinientos con 00/100 Dólares Americanos)

en instalaciones; y, US\$ 128,177.00 (Cientos Veintiocho Mil Ciento Setenta y Siete con 00/100 Dólares Americanos) en otros gastos.

Como garantía del Proyecto MIBANCO contó con una hipoteca sobre el terreno por la suma de US\$ 300,000.00 (Trescientos Mil con 00/100 Dólares Americanos); y, el Fondo de Contingencia en Garantía Mobiliaria hasta por la suma de US\$ 671.00 (Seiscientos Setenta y Uno con 00/100 Dólares Americanos) lo cual era equivalente a la suma total del 50% de la cuota de cada uno de los préstamos destinados a los asociados de la Asociación.

La Asociación firmó con MIBANCO un “Convenio Marco de Financiamiento” donde se estableció: i) la exclusión a aquel asociado que incumpla con el pago de las cuotas de su crédito con MIBANCO, ii) el reemplazo del asociado moroso, por un nuevo asociado que participe con financiamiento o al contado; y; iii) la constitución del fondo de contingencia o garantía para cubrir las obligaciones de los asociados morosos.

Este financiamiento obtenido por la Asociación sirvió para pagar los avances de obra que a dicha fecha mantenían pendientes con la constructora. Asimismo, MIBANCO pudo colocar préstamos y realizar negocios colaterales con los asociados, como apertura de cuentas corrientes o de ahorro, depósitos a plazo, entre otros productos.

II) PROYECTO: ASOCIACIÓN DE COMERCIANTES FULLCENTER

Aspectos General del Proyecto:

- Ubicación : Av. Primavera N° 2261, Santiago de Surco.
- Giro : Galería Comercial.
- Monto del crédito aprobado : US\$ 274,881.00 (Doscientos Setenta y Cuatro Mil Ochocientos Ochenta y Uno con 00/100 Dólares Americanos).
- Plazo máximo : 84 meses.
- Periodo de Gracia : 06 meses.
- Tasa de interés : 15% a 16%
- Garantías : Hipoteca, garantía mobiliaria y aval de la Asociación.

Este proyecto trabajado con MIBANCO fue desarrollado por la Asociación de Comerciantes Fullcenter y tuvo como finalidad, obtener financiamiento para siete (07) de sus asociados hasta por un monto de US\$ 169,000.00 (Cientos Sesenta y Nueve Mil con 00/100 Dólares Americanos), y para asociados futuros (nuevos) hasta por un monto de US\$ 105,781.00 (Ciento Cinco Mil Setecientos Ochenta y Uno con 00/100 Dólares Americanos), para con ello iniciar la construcción de la “Galería Comercial Fullcenter” sobre el terreno que la Asociación anteriormente ya había adquirido (con financiamiento de MIBANCO).

La “Galería Comercial Fullcenter” fue construida por la empresa Mont Perú Construcciones S.A.C., quien contaba con experiencia en la construcción de proyectos inmobiliarios.

En esta Galería Comercial se construyeron cuarenta y cuatro (44) locales comerciales, y la edificación fue de tres (03) pisos y dos (02) sótanos. El área promedio de los locales es de 6.50 m², en el primer nivel, 8 m² en el segundo nivel y 8.50 m² en el tercer nivel; asimismo contó con veintidós (22) estacionamientos.

La “Galería Comercial Fullcenter” tuvo una inversión total de US\$ 927,687.00 (Novecientos Veintisiete Mil Seiscientos Ochenta y Siete con 00/100 Dólares Americanos), distribuidos en US\$ 380,000.00 (Trescientos Ochenta Mil y 00/100 Dólares Americanos) en la compra del terreno, US\$ 543,187.29 (Quinientos Cuarenta y Tres Mil Ciento Ochenta y Siete con 29/100 Dólares Americanos) en la construcción; y, US\$ 4,500 (Cuatro Mil Quinientos con 00/100 Dólares Americanos) en otros gastos.

Respecto al costo total de la construcción, MIBANCO financió el 51%, siendo que el 49% restante fue asumido con aportes propios de la Asociación (aportes de los asociados).

Como garantía del Proyecto MIBANCO contó con una hipoteca sobre el terreno por la suma de US\$ 1'450,000.00 (Un Millón Cuatrocientos Cincuenta Mil con 00/100 Dólares Americanos); y, el Fondo de Contingencia en Garantía Mobiliaria hasta por la suma de US\$ 2,122.63 (Dos Mil Ciento Veintidós con 63/100 Dólares Americanos) lo cual era equivalente a la suma total del 50% de la cuota de cada uno de los préstamos destinados a los asociados de la Asociación (7 préstamos).

La Asociación firmó con MIBANCO un “Convenio Marco de Financiamiento” donde se estableció: i) la exclusión a aquel asociado que incumpla con el pago de las cuotas de su crédito con MIBANCO, ii) el reemplazo del asociado moroso, por un nuevo asociado que participe con financiamiento o al contado; y; iii) la constitución del fondo de contingencia o garantía para cubrir las obligaciones de los asociados morosos.

Este financiamiento obtenido por la Asociación sirvió para pagar los avances de obra a la constructora. El desembolso se realizó en la cuenta de la Asociación, inmovilizándose los fondos hasta que se inicie la obra y se presenten los informes de avance de obra valorizados.

III) PROYECTO: ASOCIACIÓN DE COMERCIANTES TOP CENTER

Aspectos General del Proyecto:

- Ubicación : Jr. Lampa N° 1121-1125 y 1129.
- Giro : Galería Comercial.
- Monto del crédito aprobado : US\$ 525,128.00 (Quinientos Veinticinco Mil Ciento Veintiocho con 00/100 Dólares Americanos).
- Plazo máximo : 84 meses.
- Periodo de Gracia : 01 mes.
- Tasa de interés : 14% a 16%
- Garantías : Hipoteca, garantía mobiliaria y aval de la Asociación.

Este proyecto trabajado con MIBANCO fue desarrollado por la Asociación de Comerciantes Top Center y tuvo como finalidad, obtener financiamiento para veintisiete (27) de sus asociados hasta por un monto de US\$ 525,128.00 (Quinientos Veinticinco Mil Ciento Veintiocho con 00/100 Dólares Americanos), para que con dicho financiamiento y el aporte al contado de otros diez (10) asociados, la Asociación adquiriera un terreno de 789.27 m2 ubicado en el Cercado de Lima.

La compra del inmueble supuso una inversión total de US\$ 1'058,345.00 (Un Millón Cincuenta y Ocho Mil Trescientos Cuarenta y Cinco con 00/100 Dólares Americanos), distribuidos en US\$ 1'025,000.00 (Un Millón Veinticinco Mil con 00/100 Dólares Americanos) para pagar el precio de venta; US\$ 30,345.00 (Treinta Mil

Trecientos Cuarenta y Cinco con 00/100 Dólares Americanos) para pagar el impuesto de alcabala; y, US\$ 3,000 (Tres Mil con 00/100 Dólares Americanos) en otros gastos.

Respecto al costo total del proyecto, MIBANCO financió el 49.61%, siendo que el 50.39% restante fue asumido con aportes propios de la Asociación (aportes de los asociados).

Como garantía del Proyecto MIBANCO contó con una hipoteca sobre el terreno por la suma de US\$ 1'500,000.00 (Un Millón Quinientos Mil con 00/100 Dólares Americanos); y, el Fondo de Contingencia en Garantía Mobiliaria equivalente a la suma total del 50% de la cuota de cada uno de los préstamos destinados a los asociados de la Asociación.

La Asociación firmó con MIBANCO un "Convenio Marco de Financiamiento" donde se estableció: i) la exclusión a aquel asociado que incumpla con el pago de las cuotas de su crédito con MIBANCO, ii) el reemplazo del asociado moroso, por un nuevo asociado que participe con financiamiento o al contado; y; iii) la constitución del fondo de contingencia o garantía para cubrir las obligaciones de los asociados morosos.

Este financiamiento obtenido por la Asociación sirvió adquirir el inmueble donde futuramente desarrollarían su Galería Comercial. El desembolso se realizó en la cuenta de la Asociación, inmovilizándose los fondos hasta que se suscriba la Escritura Pública de compraventa, contra los fondos se emitió un cheque de gerencia a favor de los vendedores.

IV) PROYECTO: ASOCIACIÓN DE COMERCIANTES MIRAMALL

Aspectos General del Proyecto:

- Ubicación : Av. Arnaldo Márquez N° 1231-1249, Jesús María.
- Giro : Centro Comercial.
- Monto del crédito aprobado : US\$ 591,229.23 (Quinientos Noventa y Un Mil Doscientos Veintinueve con 23/100 Dólares Americanos).
- Plazo máximo : 84 meses.
- Periodo de Gracia : 01 mes.

- Tasa de interés : 15% a 16%
- Garantías : Hipoteca, garantía mobiliaria y aval de la Asociación.

Este proyecto trabajado con MIBANCO fue desarrollado por la Asociación de Comerciantes Miramall y tuvo como finalidad, obtener financiamiento para diez (10) de sus asociados hasta por un monto de US\$ 196,158.00 (Ciento Noventa y Seis Mil Ciento Cincuenta y Ocho con 00/100 Dólares Americanos), y para asociados futuros (nuevos) hasta por un monto de US\$ 395,071.23 (Trescientos Noventa y Cinco Mil Setenta y Uno con 23/100 Dólares Americanos), para con ello iniciar la construcción de la “Galería Comercial Topi Center” sobre el terreno que la Asociación anteriormente ya había adquirido (con financiamiento de MIBANCO).

La “Galería Comercial Topi Center” fue construida por la Empresa UMC S.A. Contratistas Generales, quien contaba con experiencia en la construcción de proyectos inmobiliarios.

En esta Galería Comercial se construyeron ciento quince (115) locales comerciales, y la edificación fue de dos (02) pisos, un (01) sótano y un (01) semisótano. El área promedio de los locales es de 7.90 m², en el primer nivel, 8.50 m² en el segundo nivel, 7m² en el sótano; y, 7.90 m² en el semisótano; asimismo contó con veintidós (22) estacionamientos.

La “Galería Comercial Topi Center” tuvo una inversión total de US\$ 3'500,296.00 (Tres Millones Quinientos Mil Doscientos Noventa y Seis con 00/100 Dólares Americanos), distribuidos en US\$ 1'893,500.00 (Un Millón Ochocientos Noventa y Tres Mil Quinientos con 00/100 Dólares Americanos) en la compra del terreno; y, US\$ 1'606,796.00 (Un Millón Seiscientos Seis Mil Setecientos Noventa y Seis con 00/100 Dólares Americanos) en la construcción.

Respecto al costo total de la construcción, MIBANCO financió el 36.79%, siendo que el 63.21% restante fue asumido con aportes propios de la Asociación (aportes de los asociados).

Como garantía del Proyecto MIBANCO contó con una hipoteca sobre el terreno por la suma de US\$ 5'629,300.00 (Cinco Millones Seiscientos Veintinueve Mil

Trescientos con 00/100 Dólares Americanos); y, el Fondo de Contingencia en Garantía Mobiliaria hasta por la suma de US\$ 11,401.53 (Once Mil Cuatrocientos Uno con 53/100 Dólares Americanos) lo cual era equivalente a la suma total del 50% de la cuota de cada uno de los préstamos destinados a los asociados de la Asociación.

La Asociación firmó con MIBANCO un “Convenio Marco de Financiamiento” donde se estableció: i) la exclusión a aquel asociado que incumpla con el pago de las cuotas de su crédito con MIBANCO, ii) el reemplazo del asociado moroso, por un nuevo asociado que participe con financiamiento o al contado; y; iii) la constitución del fondo de contingencia o garantía para cubrir las obligaciones de los asociados morosos.

Este financiamiento obtenido por la Asociación sirvió para pagar los avances de obra a la constructora. El desembolso se realizó en la cuenta de la Asociación, inmovilizándose los fondos hasta que se inicie la obra y se presenten los informes de avance de obra valorizados.

2.4.Aspectos Financieros.

El presente acápite tiene por finalidad analizar los cuatro (04) casos expuestos en el acápite 2.3.4 del presente identificando las oportunidades, amenazas, fortalezas y debilidades – FODA- de los proyectos que el Banco financió; asimismo evaluar e identificar los riesgos cualitativos y cuantitativos de los proyectos a financiar.

2.4.1. Aspectos del FODA.

Para entender el entorno del proyecto es necesario identificar el ámbito externo de los proyectos de financiamiento mediante la identificación de Oportunidades y Amenazas y el ámbito interno a través de la identificación de las Fortalezas y Oportunidades.

2.4.1.1. Fortalezas.

Se toma en consideración cualquier actividad que una empresa realice adecuadamente o disponga de recursos que los ponga en ventaja ante sus eventuales competidores.

2.4.1.2. Oportunidades.

Son factores externos que son positivos para una empresa, por ejemplo, tener más clientes, ingresar a nuevos mercados, diversificar y modernizar productos, tener un crecimiento acelerado en el mercado a diferencia de los competidores, que la rivalidad con los competidores no sea agresiva, entre otros.

2.4.1.3. Debilidades.

Normalmente son actividades que la empresa no realiza adecuadamente y que necesita de una serie de recursos para explotar su actividad, pero no cuenta con ellos.

2.4.1.4. Amenazas.

Es identificar y evaluar las amenazas externas con la que se puede encontrar una determinada decisión, por ejemplo, entrada de competidores con precios menores, crecimiento lento del mercado, entre otros.

2.4.2. Aspectos generales del análisis de riesgo cualitativo y cuantitativo.

La evaluación de riesgo, consiste en la materialización de una amenaza con repercusiones negativas a la empresa. Para identificar los riesgos es necesario separarlo por riesgo cualitativo y cuantitativo e identificando el nivel de riesgo al que la empresa se puede exponer y con ello empezar a trabajar los controles que disminuyan el impacto.

La evaluación del riesgo cuantitativo tiene como propósito asignar valores económicos a riesgos específicos y toman como punto de partida la pérdida potencial a raíz de la materialización de una o más amenazas.

El riesgo cualitativo busca una valorización a través de alguna característica en particular en un escenario de amenaza, esos parámetros de calificación pueden ser muy bueno, bueno, regular o malo.

2.4.3. Análisis financiero de los casos materia de estudio.

Cabe precisar, que esta etapa de análisis fue determinante para que el Banco, en su momento, decida financiar el proyecto; y de acuerdo a la investigación – a través de entrevistas- recogida se pudo apreciar que el Área de Riesgos del Banco analizaba cada proyecto a desarrollar y en base a ello procedían a solicitar garantías específicas para respaldar los prestamos individuales, aplicando las respectivas tasas de interés en base al riesgo determinado, no solo del solicitante del préstamo, sino también del proyecto en sí.

A continuación se procederá a analizar el riesgo cualitativo y cuantitativo de cuatro (04) proyectos que MIBANCO financió.

2.4.3.1. Proyecto de Financiamiento Nro. 01.

Proyecto de Galería Comercial de la Asociación de Comerciantes Fullmarket ubicado en la Avenida Arenales N° 1624 esquina con Jirón Manuel Gómez N° 109, Lince. En el 2008 se solicitó el segundo préstamo.

2.4.3.1.1. Análisis FODA.

Fortalezas	Debilidades
<p>El inmueble ya se encontraba hipoteca a favor del banco en vista de que el terreno fue comprado con el financiamiento del banco.</p> <p>Se solicitó la constitución de garantía mobiliaria sobre el fondo de garantía y solicitaron fianza solidaria de cada asociado.</p> <p>El inmueble se encuentra ubicado en zona altamente comercial (av. Arenales).</p> <p>La empresa a cargo de la construcción ya</p>	<p>Por la información proporcionado por el promotor señaló que 03 de los 04 asociados solicitantes del préstamo no tienen historial crediticio, por ende, no se podía determinar adecuadamente el comportamiento crediticio de los solicitantes de préstamo.</p> <p>La Asociación era nueva y tampoco contaba con un historial crediticio.</p>

contaba con experiencia previa.	
Oportunidades	Amenazas
<p>Para el Banco se le presentó la oportunidad de ofrecer más productos tales como cuenta Ahorros, Depósitos a Plazo y mayores créditos, a los solicitantes del préstamo.</p> <p>Mayor publicidad de la marca del Banco en la zona de construcción, por el tiempo que demore la misma y la puesta en marcha del proyecto.</p>	<p>Aparición de nuevos competidores que se pudiesen ver atraídos por el crecimiento comercial de la zona y creciente apertura de locales comerciales.</p> <p>Adicionalmente, constituía también como una amenaza la posible alza de aranceles e impuestos para la importación de sus productos que los solicitantes del préstamo comercializaran.</p>

2.4.3.1.2. Análisis de riesgo cualitativo y cuantitativo.

2.4.3.1.2.1. Riesgo cualitativo.

A junio del 2008 se verificó que la empresa bancaria midió el riesgo de voluntad de pago verificando la información de las Centrales de Riesgo de la SBS e Infocorp de la Asociación y el Comité Directivo, obteniendo la siguiente información:

- De la Asociación de Comerciantes Fullmarket⁴ no encontraron información.
- Del Asociado Nro. 01 que tuvo la calidad de Presidente del Comité Directivo se obtuvo la información que contaba con una deuda total de S/. 19,995.00 soles, clasificado como 100% Normal y reportado por 02 (dos) instituciones.
- De la Asociada Nro. 02 que tuvo la calidad de Secretaria de Actas y Archivo se obtuvo la información que contaba con una deuda total de S/. 3,544.00 soles, clasificado con 100% Normal y reportado por 03 (tres) instituciones.

⁴ En la búsqueda de consulta RUC; se puede apreciar que la Asociación de Comerciantes Fullmarket identificado con RUC N° 20514733171 que recién el 23 de mayo del 2016 se inscribió en la SUNAT y que actualmente se encuentra con “Baja de Oficio”.

- De un Apoderado, que en la práctica no forma parte de la Asociación, pero brinda sus servicios de promotor y acompañamiento para el trámite del préstamo y la ejecución del proyecto no se ha encontrado información.

A fin de hacer un análisis individualizado de riesgos de cada solicitante de préstamo, adicional a las consultas anteriores –enfocado en la Asociación y los asociados que la dirigen-, se procedió a utilizar la misma metodología de análisis de voluntad de pago a 04 (cuatro) asociados; tal como se detalla a continuación:

- Asociado Nro. 03 contaba con una deuda total de S/. 9,078 soles, clasificado como 100% Normal, ninguna información adversa, no tenía saldos pendientes de pago ni mora promedio en crédito vigente.
- Asociado Nro. 04 no tenía información reportada.
- Asociado Nro. 05 no tenía información reportada.
- Asociado Nro. 06 no tenía información reportada.

Finalmente, en el proyecto de financiamiento en cuestión estuvo a cargo en su calidad de constructor Construcciones Civiles Contratistas Generales Dube E.I.R.L. La empresa se constituyó en el año 2004 y ya tenía experiencia en la construcción de mercados y locales industriales. De la revisión en las Centrales de Riesgo por esas fechas, tanto la empresa y el titular gerente presentaban una clasificación SBS normal y sin información adversa.

2.4.3.1.2.2. Riesgo cuantitativo.

Dentro del riesgo cuantitativo del financiamiento del proyecto se ha tenido en consideración el análisis de capacidad de pago de la Asociación y que se fundamente en la posición económica financiera de los cuatro (04) asociados que requirieron el

financiamiento de los aportes sociales a la Asociación para compra del terreno. La estructura de ingresos y egresos de los referidos asociados fueron:

Rubro	Saldo total S/.	Saldo promedio S/.	Porcentaje
Ingresos			
Ingresos por ventas y otros	45,134.00	11,283.50	100%
	45,134.00	11,283.50	100%
Egresos			
Costo de ventas	28,652.00	7,163.00	63%
Gastos Operativos	11,784.00	2,143.75	26%
Gastos Financieros	8,575.00	2,143.75	19%
Gastos Familiares	0.00	0.00	0%
Excedente Mensual	8,293.00	2,073.25	18%
	25,202.95	3,600.42	28%

Fuente: información obtenida de campo (promotor representante de comerciantes).

Del análisis del cuadro anterior, se determina que de manera individual por cada asociados se cumplirán con el ratio Cuota Total /Excedente Total, según lo exigido por las Políticas Interna de la empresa bancaria para el otorgamiento de Créditos.

2.4.3.1.2.3. Conclusiones del análisis.

- Sobre la voluntad de pago, considerando que la cuota mensual ascendía a S/. 4,026.60 soles⁵ y que el análisis individual de la posición económica financiera de cada uno de los asociados incluyó además de los costos de ventas y operativos, los financieros (cuotas)⁶.

Por lo expuesto, la empresa bancaria determinó que cada uno de los asociados estarían en condiciones de asumir el financiamiento individual y consideraron que la capacidad de pago era buena.

⁵ La cuota se determina del ratio Cuota Total/Excedente Total del proyecto que fue de 24%, el mismo que ha sido calculado de la siguiente manera: Cuota Mensual + Gastos Financieros = (4,026.60+0.00) / (16,482.00 +0.00).

⁶ Son aquellos que presentan deudas vigentes con la misma empresa bancaria y otras instituciones financieras.

- Sobre la capacidad de pago, luego de la revisión de las Centrales de Riesgos de la SBS e Infocorp – análisis objetivo-, la empresa bancaria, en su momento, determinó que los miembros del Consejo Directivo de la Asociación fueron reportados con una clasificación SBS 100% Normal y sin información adversa.

Asimismo, sobre la base del análisis del historial crediticio en el sistema financiero realizado a los asociados así como de su comportamiento crediticio en la misma empresa bancaria, se determinó que la futura voluntad de pago era buena.

- Por el análisis positivo del riesgo cuantitativo y cualitativo, la empresa bancaria consideró que el otorgamiento del financiamiento es factible.

2.4.3.2. Proyecto de Financiamiento Nro. 02.

Proyecto de Galería Comercial de la Asociación de Comerciantes Fullcenter ubicado en Avenida Primavera N° 2261, Santiago de Surco, provincia y departamento de Lima. En el 2010 se solicitó el financiamiento.

2.4.3.2.1. Análisis FODA.

Fortalezas	Debilidades
Experiencia de los dirigentes en la realización de proyectos anteriores con el Banco. Buena ubicación del proyecto sobre la Avenida principal de primavera. Cerca de las Universidades UPC y ESAN.	Un asociado solicitó préstamo a 84 meses – 3.5 años-, y esto alarga el compromiso con el banco.
Oportunidades	Amenazas

<p>El Banco encontró la oportunidad de colocar cuenta Ahorros, Depósitos a Plazo y mayores créditos, a los solicitantes del préstamo.</p> <p>Mayor publicidad de la marca del Banco en la zona de construcción, por el tiempo que demore la misma y la puesta en marcha del proyecto.</p>	<p>Aparición de nuevos competidores atraídos por el crecimiento comercial de la zona y creciente apertura de locales comerciales.</p> <p>Alza de aranceles e impuestos para la importación de sus productos.</p>
---	--

2.4.3.2.2. Análisis de riesgo cualitativo y cuantitativo.

2.4.3.2.2.1. Riesgo cualitativo.

A noviembre del 2010, según información obtenida, el Bancomidió el riesgo de voluntad de pago verificando la información de las Centrales de Riesgo de la SBS e Infocorp de la Asociación y el Comité Directivo, obteniendo la siguiente información:

- De la Asociación de Comerciantes Fullcenter⁷ no encontraron información.
- Del Asociado Nro. 01 que tuvo la calidad de Presidente del Comité Directivo se obtuvo la información que contaba con una deuda total de S/. 24,501.00 soles, clasificado como 100% Normal y reportado por 01 (una) institución.
- De la Asociada Nro. 02 que tuvo la calidad de Secretaria de Actas y Archivo se obtuvo la información que contaba con una deuda total de S/. 41,052.00 soles, clasificado con 100% Normal y reportado por 01 (una) institución.
- Del Asociado Nro. 03 que tuvo la calidad de Secretario de Disciplina y Actividades Comerciales se obtuvo la información que contaba con una deuda total de S/. 3,110.00 soles, clasificación 42% Normal y 58% CPP, reportada por 02 (dos) institución.
- De un Apoderado, que en la práctica no forma parte de la Asociación, pero brinda sus servicios de promotor y acompañamiento para el trámite del préstamo y la ejecución del proyecto no se ha encontrado información.

⁷ De la búsqueda en consulta RUC; la Asociación de Comerciantes Fullcenter solicitó su inscripción en la SUNAT el 05 de noviembre del 2012 y actualmente su situación es “Baja de Oficio”:

La empresa bancaria a las consultas anteriores, procedieron a utilizar la misma metodología de análisis de voluntad de pago a 07 (siete) asociados; tal como se detalla a continuación:

- Asociado Nro. 04 no tiene deudas, clasificación normal, ninguna información adversa, no tiene saldos pendientes de pago y su patrimonio es de S/. 26,000.00 soles.
- Asociado Nro. 05 tenía una deuda de S/. 9,609.00 soles, clasificación normal, 03 (tres) créditos con la empresa bancaria, saldo con la empresa bancaria por la suma S/. 5,518.00 soles, 54 (cincuenta y cuatro) números de cuotas canceladas en créditos vigentes y un patrimonio S/. 13,313.00 soles.
- Asociado Nro. 06 tenía una deuda de S/. 522.00 soles, clasificación normal, no tiene créditos con la empresa bancaria y su patrimonio es de S/. 29,023.00 soles.
- Asociado Nro. 07 – persona jurídica – tenía una deuda de S/. 74,997.00 soles, clasificación normal, no tiene créditos con la empresa bancaria y su patrimonio es de S/. 243,604.00 soles
- Asociado Nro. 08 tenía una deuda de S/. 6,000.00 soles, clasificación normal, tenía un total de 07 (siete) créditos, no tenía deuda con la empresa bancaria y su patrimonio es de S/. 86,803.00 soles.
- Asociado Nro. 09 tenía una deuda de S/. 48,958.00 soles, clasificación normal, no tiene créditos con la empresa bancaria y su patrimonio es de S/. 70,525.00 soles.
- Asociado Nro. 10 tenía una deuda de S/. 32,392.00 soles, clasificación normal, no tiene créditos con la empresa bancaria y su patrimonio es de S/. 51,600.00 soles.

Finalmente, en el proyecto de financiamiento en cuestión estuvo a cargo en su calidad de constructor la empresa Mont Perú Construcciones S.A.C. quien contaba con una experiencia en la construcción de diversos proyectos inmobiliarios. De la revisión tanto de la empresa y su Gerente General, no registraban endeudamiento en las centrales de riesgo.

2.4.3.2.2.2. Riesgo cuantitativo.

Dentro del riesgo cuantitativo del financiamiento del proyecto se ha considerado el análisis de capacidad de pago de la Asociación y que se fundamente en la posición

económica financiera de los siete (07) asociados que requirieron el financiamiento de los aportes sociales a la Asociación para la futura compra del terreno. La estructura de ingresos y egresos de los referidos asociados son:

Rubro	Saldo total S/.	Saldo promedio S/.	Porcentaje
Ingresos	91,325.00	11,283.50	100%
Ingresos por ventas y otros	91,325.00	13,046.43	100
Egresos	66,122.05	9,446.01	72
Costo de ventas	35,831.00	5,118.71	39
Gastos Operativos	13,570.05	1,938.58	15
Gastos Financieros	6,669.00	952.71	07
Gastos Familiares	10,052.00	1,436.00	11
Excedente Mensual	25,202.95	3,600.42	28%

Fuente: información obtenida de campo (promotor representante de comerciantes).

Del análisis del cuadro anterior, se determina que de manera individual por cada asociados se cumplieron con el ratio Cuota Total /Excedente Total, según lo exigido por las Políticas Interna de la empresa bancaria para el otorgamiento de Créditos, como se aprecia a continuación:

Ratio cuota total/Excedente total	Financiamiento USD	N° de Asociados	% Parcial de N° de Asociados	% Acumulado de N° de Asociados
Entre 30% y 39%	22,950.00	1	14.29	14.29
Entre 40% y 49%	11,000.00	1	14.29	28.57
Entre 50% y 59%	18,500.00	1	14.19	42.86
Entre 60% y 66%	116,650.00	4	57.14	100.00
Totales	169,100.00	7	100.00	

Fuente: información obtenida de campo (promotor representante de comerciantes).

Asimismo, para este proyecto el Área de Riesgos señaló que la recuperación del financiamiento de los siete (07) asociados evaluados para el préstamo individual se resumen en el siguiente cuadro:

Plazo en meses	N° de Asociados	Financiamiento USD	% Parcial de Financiamiento	% Acumulado de Financiamiento
48	1	18,500.00	10.94	10.94
60	5	129,450.00	76.55	87.49
84	1	21,150.00	12.51	100.00
Totales	7	169,100.00	100.00	

Fuente: información obtenida de campo (promotor representante de comerciantes).

2.4.3.2.2.3. Conclusiones del análisis..

- Sobre la voluntad de pago, considerando la revisión de las Centrales de Riesgo de los miembros del Consejo Directivo de las Asociación, se determinó que fueron reportados con una clasificación SBS 100% Normal y sin información adversa.

Asimismo, sobre la misma base del análisis del historial crediticio en el sistema financiero realizado a los asociados y su comportamiento crediticio con la empresa bancaria, se determinó que la futura voluntad de pago de cada Asociados evaluado es buena.

- Sobre la capacidad de pago, considerando que la cuota mensual ascendía a S/. 12,098.98 soles⁸ y que el análisis individual de la posición económica financiera de cada uno de los asociados incluyó además de los costos de ventas y operativos, los financieros (cuotas)⁹.

⁸ La cuota se determina del ratio Cuota Total/Excedente Total del proyecto que fue de 59%, el mismo que ha sido calculado de la siguiente manera: Cuota Mensual + Gastos Financieros / Exc. Mensual + Gastos Financieros = (12.098.98+6,669.00) / (25,202.95 +6,669.00).

⁹ Son aquellos que presentan deudas vigentes con la misma empresa bancaria y otras instituciones financieras.

Asimismo, se hizo un análisis individual de la posición económica financiera de cada uno de los asociados, incluyó los costos de venta y operativo, los gastos financieros (cuotas)¹⁰.

Por lo expuesto, los 07 (siete) Asociados estarían en condiciones de asumir el financiamiento propuesto, considerando que la capacidad de pago es buena.

- Por el análisis positivo del riesgo cuantitativo y cualitativo, de la información obtenida, se verificó que la empresa bancaria consideró que el otorgamiento del financiamiento era factible, sujeto a las siguientes condiciones:
 - ✓ Las garantías a favor de la empresa bancaria. Se tomó conocimiento que el Banco a nivel interno solicitó V°B° del Área de Finanzas por tasa especial y plazo asignado a esta operación.
 - ✓ Como era un segundo financiamiento; se solicitó un Addendum al Convenio Marco firmado con los miembros de la Asociación, donde se haga referencia a este segundo financiamiento y al nuevo fondo de garantía inmobiliaria donde se defina y precise cuál es la operativa:
 - a) La exclusión de los asociados que incumplan con el pago de cuotas de la empresa bancaria.
 - b) El reemplazo de asociados excluidos.
 - c) La constitución de fondo de garantía que cubra las obligaciones de los morosos.
- En este financiamiento se encargó la supervisión de la obra a la empresa Valorem y Consultores S.A.C. a fin de garantizar la buena edificación, siendo el costo de la contratación trasladado a la Asociación.
- De la información obtenida se visualiza que el Banco solicitó verificar según lo establecido por la Municipalidad – Santiago de Surco- que las galerías se construyan conforme al Reglamento Nacional de Construcciones y la entrega de la Conformidad de Obra.

¹⁰ Por aquellos Asociados que presentan deudas vigentes con la empresa bancaria y otras instituciones financieras.

- El financiamiento que se dio fue por la suma de USD 169,100.00 dólares americanos. El abono se realizaba en las cuentas de la Asociación y quedó bloqueada. Se van liberando y transfiriendo a la cuenta del contratista, previa constatación del avance de obra.
- Para este proyecto se aprobó un financiamiento adicional máximo por USD 105,781.00 dólares americanos, saldo que se podría alcanzar el Riesgo Propuesto de USD 274,881.00 dólares americanos y que se aprobó abonar en las cuentas de la Asociación, siempre que se efectúe la respectiva evaluación de nuevos que requieran financiamiento de la empresa bancaria.

2.4.3.3. Proyecto de Financiamiento Nro. 03.

Proyecto de Galería Comercial de la Asociación de Comerciantes Top Center ubicado en Jr. Lampa N° 1121-1125 y 1129, en el Cercado de Lima, provincia y departamento de Lima. Se solicitó el financiamiento en el 2012

2.4.3.3.1. Análisis FODA.

Fortalezas	Debilidades
Experiencia de los dirigentes 04 proyectos anteriores financiados por la empresa bancaria: - Fullmarket, -Fullcenter, -El Paraíso de San Borja; y, -Miramall.	La Asociación como Persona Jurídica no contaba con experiencia en proyectos. Asimismo de los 27 clientes que participan sólo 3 han participado en proyectos de otras asociaciones.
Proyecto se ubica cerca de una zona de gran atractivo comercial, sobre avenida principal y cerca de restaurantes, entidades financieras, negocios diversos.	La delincuencia de la zona y o protestas en contra del Gobierno, pueden paralizar la labor comercial.
Los solicitantes del préstamo tenían tiendas poseen negocios de diferentes giros (venta de ropa, ferretería, comida).	
Buena cobertura garantía / deuda (229%) a valor de realización.	

Oportunidades	Amenazas
El proyecto se desarrollaría en una zona de intenso movimiento comercial, que se tenía una proyección de crecimiento demográfico.	Aparición de nuevos competidores atraídos por el crecimiento comercial de la zona y creciente apertura de locales comerciales.
Aprovechamiento de la creciente demanda de locales propios y la posibilidad de desarrollo de la zona. Asimismo, el mismo Banco estaba financiando la compra de terreno a una cuadra bajo la la modalidad de proyecto especial de la Asociación Azángaro y Pachitea.	Que otras empresas de la competencia oferten sus servicios a los clientes preexistentes a través de la compra de deuda.

Fuente: información obtenida de campo (promotor representante de comerciantes).

2.4.3.3.2. Análisis de riesgo cualitativo y cuantitativo.

2.4.3.3.2.1. Riesgo cualitativo.

De la información obtenida a enero del 2012 el Banco midió el riesgo de voluntad de pago verificando la información de las Centrales de Riesgo de la SBS e Infocorp de la Asociación y el Comité Directivo, obteniendo la siguiente información:

- De la Asociación de Comerciantes Top Center¹¹ no encontraron información.
- Del Asociado Nro. 08 que tuvo la calidad de Presidente del Comité Directivo se obtuvo la información que contaba con una deuda total de S/. 40,362.00 soles, clasificado como 100% Normal y reportado por 01 (una) institución, su patrimonio personal es de S/. 1'307,840.00 soles y en esta oportunidad solicita un financiamiento de USD 10,000.00 dólares americanos.
- De la Asociada Nro. 18 que tuvo la calidad de Secretaria de Actas se obtuvo la información que contaba con una deuda total en el sistema financiero de S/.

¹¹ De la búsqueda en consulta RUC de la SUNAT no se encontró información de la Asociación.

53,780.00 soles, clasificado con 100% Normal, con un patrimonio personal de S/. 4'115,400.00 soles. No solicitó financiamiento.

- De un Apoderado, que en la práctica no forma parte de la Asociación, pero brinda sus servicios de promotor y acompañamiento para el trámite del préstamo y la ejecución del proyecto. Tiene un patrimonio personal de S/. 88,440.00 soles y no solicita financiamiento.

El Banco utilizó la misma metodología de revisión de Centrales de Riesgos de análisis de voluntad de pago a 17 (diecisiete) asociados; tal como se detalla a continuación:

- Asociado Nro. 01 – persona jurídica- no tenía deudas, no registra clasificación de riesgo, tenía un patrimonio personal por la suma S/.13,350.00 soles y solicitó un prestamos por la suma de S/. 48,400.00 soles.
- Asociado Nro. 02 – persona jurídica - tenía una deuda de S/. 60,562.00 soles, clasificación 100% normal, no tenía deuda con la empresa bancaria, tenía un patrimonio S/. 323,070.00 soles y solicitó un préstamo por la suma de S/. 83,600.00 soles.
- Asociado Nro. 03 – persona jurídica – tenía deudas en el sistema financiero por la suma de S/. 112,675.00 soles, clasificación 100% normal, no tenía deuda con la empresa bancaria, tenía un patrimonio por la suma de S/. 18,690.00 soles y solicitó un préstamo por S/. 73,700.00 soles.
- Asociado Nro. 04 – persona jurídica – no tenía deudas, no registra calificación, no tenía créditos con la empresa bancaria y su patrimonio es de S/. 18,690.00 soles y solicitó un préstamo por S/. 73,700.00 soles.
- Asociado Nro. 05 – persona jurídica – tenía deudas por S/. 113,811.00 soles, tenía una calificación de 100% Normal, no tenía créditos con la empresa bancaria y su patrimonio por la suma S/. 206,295.00 soles y solicitó un préstamo por S/. 157,800.00 soles.

- Asociado Nro. 06 – persona natural – tenía deudas por S/. 6,427.29 soles, tenía una calificación de 100% Normal, no tenía créditos con la empresa bancaria y no registraba patrimonio y solicitó un préstamo por S/. 73,700.00 soles.
- Asociado Nro. 07 – persona natural – no tenía deudas, no tenía una calificación, no tenía créditos con la empresa bancaria y su patrimonio por la suma S/. 00.00 soles y solicitó un préstamo por S/. 77,275.00 soles.
- Asociado Nro. 08 – persona natural – tenía deudas por la suma S/. 107,819.94 soles, tenía una calificación 100% Normal, tenía 4 préstamos con la empresa bancaria, un préstamo vigente con la empresa bancaria, tenía un saldo de deuda con la empresa del banco por la suma de S/. 25,502.00 soles, tenía un patrimonio por la suma S/. 1'307,840.00 soles y solicitó un préstamo por la suma de S/. 27,500.00 soles.
- Asociado Nro. 09 – persona natural – tenía deudas por la suma S/. 5,812.00 soles, calificación 100% Normal, no tiene prestamos con la empresa bancaria, tenía un patrimonio por la suma S/. 400,500.00 soles.
- Asociado Nro. 10 – persona natural- tenía deuda por la suma S/. 9,292.00 soles, calificación 100% Normal, no tenía prestamos con la empresa bancaria, tenía un patrimonio de S/. 106,500.00 soles y solicitó un préstamo por S/. 180,455.00 soles.
- Asociado Nro. 11 – persona natural – tenía deuda por la suma de S/. 1,867.39 soles, calificación 100% Normal, no tiene préstamo con la empresa bancaria, su patrimonio es de S/. 21,360.00 soles y solicitó un préstamo por la suma S/. 87,560.00 soles.
- Asociado N° 12 – persona jurídica – no tenía préstamo con la empresa bancaria ni con el sistema financiero en general, tiene un patrimonio por S/. 106,800.00 soles y solicitó un préstamo por la suma de S/. 119,625.00 soles.

- Asociado N° 13 – persona natural – tenía un préstamo por S/. 53,158.81 soles, tenía calificación 100% Normal, no tenía deudas con la empresa bancaria, tenía un patrimonio de S/. 16,020.00 soles y solicitó un préstamo por S/. 52,800.00 soles.
- Asociado N° 14 – persona jurídica – tenía un préstamo por S/. 30,000.00 soles, calificación 100% Normal, tenía un préstamo con la empresa bancaria por la suma de S/. 79,032.00 soles, tenía un patrimonio por la S/. 53,400.00 soles y solicitó un préstamo por S/. 79,032.00 soles.
- Asociado N° 15 – persona jurídica – tenía un deuda S/. 30,000.00 soles, calificación 100% Normal, tenía un préstamo con el banco por la suma S/. 79,032.00 soles, tenía un patrimonio por S/. 80,100.00 soles y solicitó un préstamo S/. 79,032.00 soles.
- Asociado N° 16 – persona natural – tenía una deuda S/. 5,467.00 soles, calificación 100% Normal, tenía un préstamo con la empresa bancaria por la suma S/. 9,792.00 soles, no declara patrimonio y solicita un préstamo por S/. 52,800.00 soles.
- Asociado N° 17 – persona natural – tenía una deuda S/. 36,819.00 soles, calificación 100% Normal, no tenía deudas con la empresa bancaria, tenía un patrimonio de S/. 111,833.00 soles y solicitó un préstamo por la suma de S/. 52,800.00 soles

2.4.3.3.2.2. Riesgo cuantitativo.

Dentro del riesgo cuantitativo del financiamiento del proyecto se ha considerado el análisis de capacidad de pago de la Asociación y que se fundamente en la posición económica financiera de los 17 asociados que requirieron financiamiento a través de la Empresa Bancaria la suma de USD 525,138.00 dólares americanos equivalente al 49.6% del costo de adquisición del inmueble. El costo de cada tienda variaba entre USD 22,000.00 dólares americanos y USD 43,400.00 dólares americanos de acuerdo a la ubicación y metraje.

La rentabilidad promedio del capital de trabajo de los negocios que participan en este proyecto es 10%; siendo el menor indicador el del cliente Asociado – Persona Jurídica- con 1.3%, debido a que con la utilidad que genera su negocio ha podido acumular buen nivel de capital de trabajo, giro de ferretería, pinturas.

El nivel de endeudamiento de los negocios (incluyendo el préstamo a otorgar) fue de 108.3%, nivel considerable tomando en cuenta que la inversión es en activo inmueble. Sin considerar el préstamo a otorgar el nivel de endeudamiento representa el 19.4%.

Es preciso indicar, que el ratio cobertura cuota total sobre excedente familiar arroja un promedio de 40.8%, considerando las cifras agregadas de todos los asociados; la misma que denotaría la capacidad de pago de los clientes del proyecto.

El monto a financiar es de US\$ 525,138.00 dólares americanos que es otorgado a los 17 asociados quienes están aportando una inicial del 20.8%, siendo el período de recuperación del financiamiento en un plazo máximo de 84 meses.

Asimismo, para este proyecto el Banco señaló que la recuperación será 84 meses del financiamiento de los 17 (diecisiete) asociados evaluados para el préstamo individual se resumen en el siguiente cuadro:

Asimismo, de la evaluación de los 17 asociados que requieren financiamiento de la empresa bancaria, se ha realizado conforme a las Políticas Internas de dicha entidad y como se aprecia a continuación:

Ratio Cuota total/ Excedente total	Financiamiento USD	N° de Asociados	% Parcial de N° de Asociados	% Acumulado de N° de Asociados
Hasta 38%	279,159.00	9	52.94	52.94
Entre 39 % y 59%	106,579.00	4	23.53	76.46
Entre 60%y 76%	139,400.00	4	23.53	100.00
Totales	525,138.00	17	100.00	

Fuente: información obtenida de campo (promotor representante de comerciantes).

2.4.3.3.2.3. Conclusiones del análisis..

- El Banco en esa oportunidad atendió 17 solicitudes de financiamiento, 13 de los cuales presentaban calificación SBS 100% Normal y 4 no cuentan con calificación.
- A enero del 2012, el endeudamiento en el Sistema Financieros de los 13 asociados ascendía a S/. 155,444.96 soles.
- La empresa bancaria a las consultas anteriores, procedieron a utilizar la misma metodología de análisis de voluntad de pago de los 17 Asociados interesados en el financiamiento; tal como se detalla a continuación:
 - ✓ De la relación de los solicitantes, 04 tenían créditos vigentes con la empresa bancaria con un saldo de S/. 91,653.00 soles. Asimismo, en el sistema financiero hay un endeudamiento de S/. 155,444.96 soles concentrados en 13 solicitantes de financiamiento.
 - ✓ De la revisión de los solicitantes de crédito, 13 Asociados se encuentran con una calificación adecuada de 100% Normal, los 04 restantes no reportan deuda en el sistema financiero y por lo tanto no tuvieron calificación.
 - ✓ De la revisión de la declaración jurada patrimonial de los asociados que conformaban la Junta Directiva, se muestra que en conjunto presentan un patrimonio personal en inmuebles valorizado en USD 574,000.00 dólares americanos.
- A la empresa bancaria le permitió colocar 17 créditos a solicitantes con buena capacidad de pago, cuyo nivel de endeudamiento es de 108% (incluido el préstamo a otorgar); considerando el patrimonio total (incluye el familiar) este indicador 81.7%. Se bancarizará el 50% de clientes pertenecientes a la Asociación, es decir aproximadamente 07.
- La capacidad de pago, medida sobre la base del ratio cuota/excedente promedio del proyecto es de 40.8% y la rotación de inventarios de 70 veces, lo cual permite suponer el buen nivel de comercialización de sus asociados; los cuales sumados a la vasta experiencia de sus directivos pueden asegurar un buen desenvolvimiento del proyecto.

- Se constituirá una Garantía Hipotecaria del mismo terreno a financiar ubicado en una zona de alta afluencia comercial, la cual se encuentra en constante revalorización, a ello se suma la cuenta del Fondo de Garantía que cubre las contingencias de los asociados y cláusula de expulsión al socio que incumpla con sus pagos.
- Oportunidad en promocionar los servicios financieros en la zona de Lima Cercado.

2.4.3.4. Proyecto de Financiamiento Nro. 04.

Proyecto de Galería Comercial Asociación de Comerciantes Miramall ubicado en Avenida Arnaldo Márquez N° 1231-1249, Jesús María, provincia y departamento de Lima. Se solicitó el préstamo al Banco en el 2012.

2.4.3.4.1. Análisis FODA.

Fortalezas	Debilidades
<p>Experiencia de los dirigentes en la realización de proyectos anteriores (Paraíso de San Borja, Fullcenter, Fullmarket, Top Center).</p> <p>Buena ubicación del proyecto sobre avenida principal y cercana a restaurantes, entidades financieras, Galería Comerciales, etc.</p> <p>Buena cobertura garantía / deuda (390%) a valor futuro de realización considerando el Riesgo Total a Alcanzar.</p>	<p>Cientes propuestos sin negocios (con ingresos como Dependientes o por Recibos por honorarios).</p> <p>El 40% de los clientes propuestos para esta segunda etapa, no tienen experiencia crediticia.</p>
Oportunidades	Amenazas

<p>Al Banco se le dio la oportunidad de colocar más productos, tales como cuenta Ahorros, Depósitos a Plazo y mayores créditos a los que solicitaron préstamos.</p> <p>Publicación de la marca del Banco en la zona de construcción, por el tiempo que demore la construcción y puesta en marcha del proyecto.</p>	<p>Aparición de nuevos competidores atraídos por el crecimiento comercial de la zona y creciente apertura de locales comerciales.</p> <p>Alza de aranceles e impuestos para la importación de sus productos.</p>
--	--

Fuente: información obtenida de campo (promotor representante de comerciantes).

2.4.3.4.2. Análisis de riesgo cualitativo y cuantitativo.

2.4.3.4.2.1. Riesgo cualitativo.

De la información obtenida a octubre del 2012, el Banco midió el riesgo de voluntad de pago verificando la información de las Centrales de Riesgo de la SBS e Infocorp de la Asociación y el Comité Directivo, obteniendo la siguiente información:

- De la Asociación de Comerciantes Top Miramall no se encontraron información.
- Del Asociado Nro. 01 que tuvo la calidad de Presidente del Comité Directivo se obtuvo la información que contaba con una deuda total de S/. 42,885.52 soles, clasificado como 100% Normal y reportado por 01 (una) institución, su patrimonio personal es de S/. 1'369,5000.00 soles.
- De la Asociada Nro. 02 que tuvo la calidad de Secretaria de Actas se obtuvo la información que contaba con una deuda total en el sistema financiero de S/. 53,780.00 soles, clasificado con 100% Normal, con un patrimonio personal de S/. 42,885.52 soles.

- De un Apoderado, que en la práctica no forma parte de la Asociación, pero brinda sus servicios de promotor y acompañamiento para el trámite del préstamo y la ejecución del proyecto. Tenía deudas por S/. 3,372.51 soles, clasificación 100% Normal y reporta un patrimonio por S/. 1'914,000.00 soles.

Cabe precisar, que las declaraciones juradas patrimoniales de los asociados que conforman la Junta Directiva, antes descrita; los inmuebles que forman parte de su patrimonio en conjunto por un monto de S/. 1'914,000.00 soles (viviendas y locales comerciales). Sus locales (11) están ubicado en Galería Comercial Fullmarket, Galería Comercial Fullcenter, Galería Las Artes y Mercado el Edén de Benavides en Surco y San Borja.

Dentro del riesgo cuantitativo del financiamiento del proyecto consideraron un análisis de capacidad de pago de la Asociación y que se fundamente en la posición económica financiera de los 10 asociados que requirieron el financiamiento de los aportes sociales:

- Asociados Nro. 03 – persona jurídica- tenía deudas por S/. 81,647.16 soles, con clasificación 100% Normal, no tenía deudas con el banco, tenía un patrimonio de S/. 131,000.00 soles y solicitó un préstamo por S/. 31,800.00 soles.
- Asociados Nro. 04 – persona natural- tenía deudas por S/. 624.00 soles, con clasificación 100% Normal, no tenía deudas con el banco, tenía un patrimonio de S/. 131,000.00 soles y solicitó un préstamo por S/. 195,897.00 soles.
- Asociados Nro. 05 – persona natural- tenía deudas por S/. 1,869.96 soles, con clasificación 100% Normal, no tenía deudas con el banco, tenía un patrimonio de S/. 199,680.00 soles y solicitó un préstamo por S/. 75,347.00 soles.
- Asociados Nro. 06 – persona natural- no tenía deudas ni reporte de clasificación 100%, tenía un patrimonio de S/. 50,064.00 soles y solicitó un préstamo por S/. 61,811.00 soles.

- Asociados Nro. 07 – persona natural- tenía una deuda por S/. 1,790.02, está reportado con clasificación 100%, tenía un patrimonio de S/. 191,614.00 soles y solicitó un préstamo por S/. 64,395.00 soles.
- Asociados Nro. 08 – persona natural- no tenía deudas ni reporte de clasificación 100%, tenía un patrimonio de S/. 207,050.00 soles y solicitó un préstamo por S/. 27,560.00 soles.
- Asociados Nro. 09 – persona natural- no tenía deudas ni reporte de clasificación 100%, tenía un patrimonio de S/. 39,680.00 soles y solicitó un préstamo por S/. 26,500.00 soles.
- Asociados Nro. 10 – persona natural- no tenía deudas ni reporte de clasificación 100%, tenía un patrimonio de S/. 222,917.00 soles y solicitó un préstamo por S/. 38,425.00 soles.
- Asociados Nro. 11 – persona natural- tenía una deuda por S/. 147,563.31, está reportado con clasificación 100%, tenía deudas con el banco por S/. 68,639.00 soles tenía un patrimonio de S/. 242,083.00 soles y solicitó un préstamo por S/. 64,660.00 soles.
- Asociados Nro. 12 – persona natural- tenía una deuda por S/. 19,238.52, está reportado con clasificación 100%, tenía deudas con la empresa bancaria por S/. 18,278.00 soles, tenía un patrimonio de S/. 97,010.00 soles y solicitó un préstamo por S/. 47,958.00 soles.

2.4.3.4.2.2. Riesgo cuantitativo.

La capacidad de pago se sustentó en la posición económica financiera de los asociados y futuros asociados, que requerirán financiamiento por un importe máximo de USD 591,229.23 dólares americanos. El monto de inversión por puesto o galería variaba entre los USD 26,500.00 dólares americanos y USD 45,500.00 dólares americanos, dependiendo de la ubicación y área de la tienda. La empresa bancaria

aprobó como monto mínimo a financiar es de US\$ 10,400.00 y el máximo de US\$ 47,000.00.

2.4.3.4.2.3. Conclusiones del análisis.

El proyecto fue considerado como una operación atractiva para el Banco porque poseía potencialidad, por las siguientes razones:

- La capacidad de pago de los solicitantes se encontraba comprometida en un 50%, permitiendo cubrir contingencias con su liquidez restante. Respecto al nivel de endeudamiento (incluido el préstamo) se encuentra comprometido el 132% del patrimonio del negocio, pero considerando el patrimonio personal éste indicador bajó a la mitad (66%).
- El Banco implementó como herramienta de recupero de deuda la expulsión del socio que se atrase más de 02 cuotas con el banco y reemplazo por otro nuevo y adicionalmente el respaldo de la Asociación de manera solidaria.
- Experiencia de los dirigentes en Proyectos anteriores como Fullmarket, Fullcenter, El Paraíso de San Borja, Top Center.
- A la terminación la galería comercial permitió un posicionamiento importante en la zona comercial.

2.4.4. Reflexiones del análisis financiero de los casos materia de estudio

Una vez descrita y analizada los riesgos cualitativos, riesgos cuantitativos y FODA de los cuatro (04) proyectos que el Banco financió a los micro y pequeños empresarios para obtener sus puestos o galerías comerciales visto en el acápite anterior – análisis financieros de los casos materia de estudio del numeral 2.4.3-, se realiza las siguientes conclusiones:

- De los cuatro (04) casos analizados se puede apreciar que el Banco ha solicitado garantía hipotecaria a las Asociación, y exigía que mientras dure el financiamiento del proyecto la Asociación no podrá trasladar la propiedad a los

asociados. Esta limitación no fue porque se desnaturalice la figura jurídica de la “Asociación” creada bajo el ámbito del Código Civil vigente; sino porque el proceso de ejecución de garantía hipotecaria se complicaría en caso existieran propietarios atomizados¹².

- Se puede apreciar que el Banco también solicitada la fianza solidaria a cada asociado por el valor de financiamiento de todo el proyecto y esto el permitía al Banco hacer más efectivo la cobranza al deudor moroso. Al firmar este tipo de garantía personal se ponían en la posición de aval a título personal por los préstamos que otros asociados solicitaban, por ende, exigían que el deudor moroso cumpla con el pago inmediato o de lo contrario los facultaba a expulsarlo de la Asociación y a extinguir de esa manera el derecho de uso del puesto o galería comercial del deudor moroso.
- Si bien el Banco se enfoca en atraer clientes de uno de los sectores más riesgoso del mercado, a diferencia de los Bancos de primer nivel, en su análisis de riesgos de los solicitantes de préstamo que aprobaron el financiamiento se puede ver que la calificación de algunos solicitantes del préstamo son altos – 100% normal- y se puede apreciar que el riesgo más fuerte es que muchos de los solicitantes de préstamo no cuentan con historial crediticio, pero no financiaron prestamos individuales de asociados que estén reportados como riesgosos o con una calificación baja.
- Al menos en estos cuatro (04) proyectos se puede apreciar que las Asociaciones contaban con la presencia de un promotor que tenía experiencia en la búsqueda de financiamiento y funcionamiento de los mercados o centros comerciales y con ello disminuían los problemas de conocimiento técnico – solicitar autorizaciones a entidades del Estado y otros-.
- El Banco al financiar los proyectos obtenía externalidades positivas, tales como publicitar su marca en zonas comerciales y colocar más productos financieros a los asociados que aprobaban la solicitud de préstamo individual.

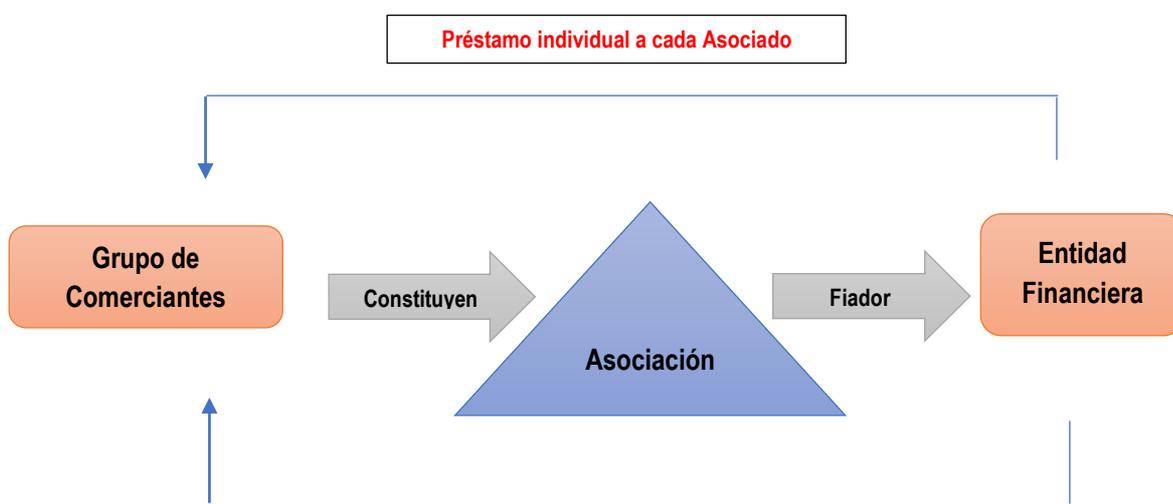
¹² En los mercados, centros o galerías comerciales puede existir entre 20 a 100 puestos o stand comercial, lo cual implica la existencia de 20 a 100 asociados con derecho de uso de un porcentaje del inmueble.

2.5. Aspectos Tributarios.

Antes de empezar con el análisis tributario, resulta importante recordar que la Asociación se constituye con el fin de representar a un grupo de personas, en su mayoría comerciantes, ante las entidades financieras para la adquisición de un terreno y/o la construcción del centro comercial, sin embargo, la voluntad de cada comerciante es lograr ser titular de una galería comercial, sea a través de sus propios recursos o mediante financiamiento.

A mayor abundamiento, sobre el esquema de trabajo a continuación se grafica la primera etapa del inicio del proyecto.

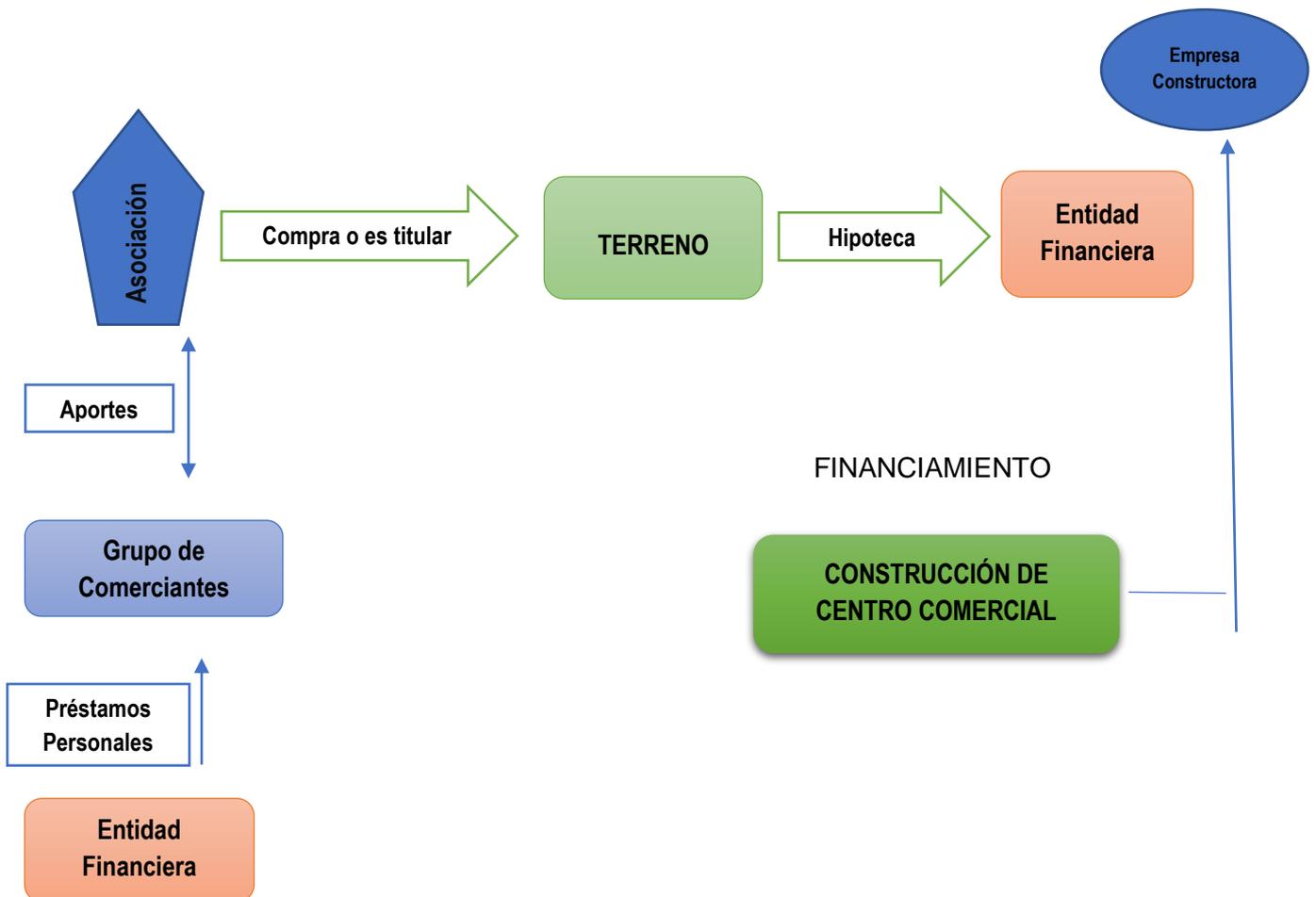
Grafico N°1.- Etapa de Constitución de la Asociación



Fuente: elaboración propia.

Una vez constituida la Asociación se procede con las gestiones administrativas y financieras para que individualmente cada comerciante acceda al crédito por parte de la Entidad Financiera, otorgado el crédito se deposita, en calidad de aporte social, en la cuenta de la Asociación. Esta cuenta se encuentra inmovilizada hasta que se reúna el monto del valor de la adquisición de terreno o se inicie de la construcción del centro comercial, es en ese último momento, adquisición del terreno o inicio de la construcción, en el que se suscriben los contratos que dan seguridad al financiamiento, uno de ellos, el Contrato de Hipoteca.

Grafico N°2.- Esquema de la Operación.



Fuente: elaboración propia.

Como se advierte, quien adquiere el terreno y/o construye el centro comercial es la Asociación, y en ese momento no existe obligación tributaria alguna, salvo el impuesto general a las ventas que está incluido en el precio del inmueble o de los servicios de la construcción. Asimismo, y siendo que el depósito del asociado es en calidad de aporte social, tampoco genera obligaciones tributarias.

2.5.1. Impuesto a la Renta.

Teniendo en cuenta lo antes señalado, se procederá a realizar el análisis tributario con relación a si la Asociación está afecta al Impuesto a la Renta.

El Impuesto a la Renta está regulado en el artículo 6° de la Ley del Impuesto a la Renta (en adelante LIR), en el cual se establece lo siguiente:

“Están sujetas al impuesto la totalidad de las rentas gravadas que obtengan los contribuyentes que, conforme a las disposiciones de esta ley, se consideran domiciliados en el país, sin tener en cuenta la nacionalidad de las personas naturales, el lugar de constitución de las personas jurídicas, ni la ubicación de la fuente productora.

En caso de contribuyentes no domiciliados en el país, de sus sucursales, agencia o establecimientos permanentes, el impuesto recae solo sobre las rentas gravadas de fuente peruana”.

Ahora bien, conforme el inciso b) del artículo 1° de la LIR, el impuesto a la renta grava las ganancias de capital, concepto que conforme al artículo 2°, alude a cualquier ingreso que provenga de la enajenación de bienes de capital, entendiéndose por tales a aquellos que no están destinados a ser comercializados en el ámbito de un giro de negocio o de empresa.

Adicionalmente, de acuerdo con lo previsto en el artículo 5° de la citada ley, para los efectos de esta, se entiende por enajenación la venta, permuta, cesión definitiva, expropiación, aporte a sociedades y, en general, todo acto de disposición por el que se transmita el dominio a título oneroso.

Por su parte, el primer párrafo del inciso b) del artículo 19° de LIR establece que están exonerados del Impuesto hasta el 31 de diciembre de 2018 las rentas de fundaciones afectas y de asociaciones sin fines de lucro cuyo instrumento de constitución comprenda exclusivamente, alguno o varios de los siguientes fines:

1. Beneficencia,
2. Asistencia social,
3. Educación,
4. Cultural,
5. Científica,
6. Artística,
7. Literaria,
8. Deportiva,
9. Política,

10. Gremiales, y/o de vivienda.

Siempre que destinen sus rentas a sus fines específicos en el país, no las distribuyan, directa o indirectamente, entre los asociados o partes vinculadas a estos o a aquellas, y que en sus estatutos esté previsto que su patrimonio se destinará, en caso de disolución, a cualquiera de los fines contemplados en este inciso.

De la norma citada fluye que la finalidad de la exoneración establecida en el inciso b) del artículo 19° del TUO de la Ley del Impuesto a la Renta, es promover las actividades de las asociaciones sin fines de lucro comprendidas en los fines a que se refiere dicho inciso, que en general son fines de interés público y de utilidad social.

En ese sentido, a fin que se efectivice dicha finalidad, la norma citada ha establecido, entre otras condiciones, que para que proceda la exoneración en mención, dichas asociaciones no deben distribuir sus rentas, directa o indirectamente, entre sus asociados o partes vinculadas a estos o a aquellas, incentivándose así que dichas rentas solo sean destinadas a los fines específicos en el país de tales asociaciones, que es lo que la norma en cuestión quiere promover.

De la jurisprudencia del Tribunal Fiscal respecto a las Asociaciones se señala lo siguiente:

- a) Conforme a la RTF N° 1253-3-96 la actividad comercial esta infecta si la ganancia se destina a los fines de la asociación (criterio reiterado por la RTF N° 3237-3-2003).

Los estatutos de la entidad deben contemplar claramente la exclusividad de los fines señalados en el inc. b) del artículo 19. (RTFs 1065-4-01, 2133-5-02 y 1803-132006).

- b) Al respecto, en la RTF 2964-3-2004 (citando como precedente la RF 5039-5-2002) se expresa:

“las asociaciones con fines gremiales son las que tienen como objetivo principal la defensa mutua y el progreso de las actividades que desarrollan sus asociados, los cuales tienen una profesión, oficio o estado social común, por lo que en el presente caso igualmente no se cumple con tales fines, puesto que de los estatutos de la

recurrente se aprecia que sus asociados no tienen la misma profesión, oficio o estado social común, al estar integrado por médicos, odontólogos y químicos farmacéuticos, incluyendo tanto nombrados como contratados, de diversos departamento del país”.

- c) En la RTF 2799-5-2005 se consideró aceptable una asociación que, según su estatuto. “su finalidad es representar, organizar, promover y defender los intereses de una colectividad de personas que tienen un estado social común, conformada por los titulares de acciones de inversión emitidas por sus familiares, lo que encuadra en la definición de gremio antes descrita.”
- d) El inc. b) del art. 19 de la Ley del IR comprende en la exoneración a las asociaciones que tienen como fin la actividad gremial. En el caso resuelto por la RTF 5214-2-2005, se determinó lo siguiente:

"Que al respecto cabe indicar que el referido artículo 2 de los estatutos de la recurrente señala que "la asociación tendrá como principal propósito constituir una instancia para compartir información y experiencia entre sus miembros, dentro de un espíritu de mutua cooperación, formando grupos de trabajo para desarrollar y promover recomendaciones de mejores prácticas en servicios tales como depósito de valores, compensación, liquidación, eficiencia y manejo de los riesgos, así como asistir en la adecuación de las regulaciones de los mercados de valores, considerando las particularidades de cada uno de ellos y servir como canal de diálogo con otras organizaciones a nivel mundial.

Que de la lectura de los estatutos fluye que el fin de la recurrente es gremial (lo que en principio es reconocido también por la SUNAT) y el hecho que se incluya como acción el asistir en la regulación de los mercados de valores, no implica que se desnaturalice dicha finalidad. En efecto, la lectura de lo consignado en los estatutos tiene que efectuarse de manera conjunta e interpretarse en su contexto, de allí que "la asistencia" a que hace referencia la Administración no está referida a una finalidad lucrativa, sino como una actividad que va a redundar en beneficio de los asociados como parte de la actividad gremial. Tal como lo ha señalado este Tribunal en la RTF. N° 5039-5-2002 de fecha 28 de agosto de 2002, las asociaciones con fines gremiales son las que tienen como objetivo

principal la defensa mutua y el progreso de las actividades que desarrollan sus asociados, los cuales tienen una profesión, oficio o estado social común, situación que se advierte en el presente caso".

e) En la RTF 1430-5-2003 de 19-3-03 se expresa lo siguiente:

"Como puede apreciarse al establecer el estatuto de la recurrente que el patrimonio resultante luego de la liquidación será destinado a la nueva institución que la sustituya, se infiere que cumple con el requisito del inciso b) del artículo 19 de la Ley del Impuesto a la Renta, en tanto se refiere a una agrupación que persiga idéntico fin no lucrativo que el que ella persigue, contenido en el precitado inciso b) del artículo 19 de la ley, y no a los propios usuarios, por lo que se estima que no se produce una distribución indirecta de las rentas entre los asociados, debiendo en todo caso, de darse la situación indicada, verificarse si la nueva entidad cumple con los requisitos previstos en el citado artículo 19 de la Ley del Impuesto a la Renta"

De lo expuesto, se entiende que la regla general es que toda persona que obtenga ganancias de capital será sujeta al impuesto a la renta, sin embargo, se encontraran exoneradas las Asociaciones que establezcan en su acto constitutivo que tiene como finalidad uno o más supuestos de los señalados en el literal b) del artículo 19° de LIR, siendo una de ellas la finalidad gremial.

Estando a lo antes expuesto, las Asociaciones objeto de estudio consignan en sus estatutos que la finalidad versa sobre la defensa mutua y el progreso de las actividades que desarrollan sus asociados, los cuales tienen una profesión, oficio o comercio común; otorgándole así la categoría de una Asociación Gremial, por tanto, susceptible de estar exonerado al impuesto a la renta.

Otros de los requisitos para ser sujeto de exoneración del impuesto a la renta es que es que el haber neto resultante del patrimonio, en caso de disolución, sea entregado a las personas designadas en el estatuto, con exclusión de los asociados, y que no se deben distribuir las rentas de la Asociación, directa o indirectamente, entre sus asociados, análisis desarrollado previamente cuando se hizo analizó la figura legal de la Asociación.

2.5.2. Impuesto General a las Ventas.

Como es de conocimiento general, de conformidad con lo dispuesto por el Artículo 1º del TUO de la Ley del IGV e ISC, el Impuesto General a las Ventas, grava -entre otras operaciones-, las referidas a la venta de bienes muebles y a la prestación de servicios, actividades en las cuales incurren ordinariamente las Asociaciones sin Fines de Lucro.

En principio, teniendo en consideración que en el artículo 2º del mismo cuerpo normativo (dispositivo que detalla las inafectaciones al Impuesto General a las Ventas), no se menciona a las operaciones que efectúan las Asociaciones, ni se encuentra prevista expresamente una exoneración del IGV para las mismas, se puede señalar que tales se encontrarían afectas al referido impuesto.

No obstante, lo señalado de primera impresión, resulta conveniente observar en detalle, las características de cada una de estas operaciones, para determinar con precisión su afectación o inafectación al Impuesto General a las Ventas, en relación a la dación de diversas disposiciones reglamentarias y complementarias a la ley citada y a la habitualidad de la asociación sin fines de lucro en la realización de tales operaciones. Para calificar la habitualidad, la SUNAT considera la naturaleza, monto o frecuencia de las operaciones, a fin de determinar el objeto para el cual el sujeto las realizó.

a) Respecto a la Venta:

El literal a) del Artículo 3º del TUO de la Ley del IGV e ISC, considera como venta “a todo acto por el que se transfieren bienes a título oneroso”, asimismo, comprende dentro de dicho concepto a “el retiro de bienes que efectúe el propietario”, vale decir que, para la norma, el concepto de “venta” comprende tanto, la transferencia de bienes a título oneroso como su transferencia a título gratuito.

Bajo este orden de ideas, resultaría válido considerar que, en principio, todas aquellas operaciones que realice una Asociación en las cuales se transfiera la propiedad de bienes se encontrarían gravadas con el IGV.

Sin embargo, se advierte que el Art. 9º del TUO de la Ley del IGV señala que tratándose de personas que no realicen actividad empresarial (que incluye a las Asociaciones sin fines de lucro), pero que realicen operaciones comprendidas dentro

del ámbito de aplicación del impuesto, serán consideradas sujetos del IGV en tanto sean habituales a dichas operaciones.

En conclusión, estará gravada la venta de bienes efectuada por una asociación sin fines de lucro siempre que esta sea habitual en la realización de dichas operaciones. Del portal de la Sunat se aprecia que por

b) Respecto a la prestación

El literal c) del artículo 3º del TUO de la Ley del IGV e ISC, considera como servicios a “Toda prestación que una persona realiza para otra y por lo cual percibe una retribución (...) incluidos el arrendamiento de bienes muebles e inmuebles y el arrendamiento financiero”, en otras palabras, la norma considera que se prestará servicios afectos al IGV, cuando con motivo de su realización, se perciba una contraprestación.

En ese sentido, considerando lo señalado en el párrafo precedente, la prestación de servicios que la Asociación brinde y por los cuales perciba una contraprestación, se encontraría gravada con el IGV. Debe advertirse que, en estos casos también deberá analizarse la habitualidad en la prestación de los referidos servicios cuando la norma lo señale.

c) Aspectos Particulares: Ingresos afectos e inafectos

Resulta importante advertir que, la Administración Tributaria se ha pronunciado respecto al tratamiento tributario –desde el punto de vista del IGV- para determinados ingresos de las Asociaciones, tales como los originados por el alquiler de canchas, realización de forums, etc, así como por las cuotas de los asociados (cotizaciones mensuales), entre otros.

En ese sentido, resulta conveniente analizar dichas instrucciones impartidas por la SUNAT, a efectos de obtener una visión del referido tratamiento tributario:

- Directiva N° 003-95/SUNAT:

Con fecha 12 de octubre de 1995, la Administración Tributaria aprobó la Directiva N° 003-95/SUNAT, la cual tuvo como objetivo, precisar si están afectos al IGV los servicios que prestan las Asociaciones sin fines de lucro, tales como foros, seminarios, publicidad, alquiler de canchas, entre otros.

En el análisis de la referida directiva se consideró que los ingresos originados con motivo de la prestación de servicios, tales como los enunciados en el párrafo precedente, constituyen una contraprestación, por lo que, se cumple con el requisito exigido por el literal c) del artículo 3° del TUO de la Ley del IGV, norma referida con anterioridad, al comentar la afectación de los servicios.

Efectivamente, la Directiva 003-95/SUNAT concluye con lo siguiente:

“INSTRUCCIONES:

Los ingresos que perciban las Asociaciones sin fines de lucro por la prestación de servicios tales como foros, seminarios, publicidad, alquiler de canchas, entre otros, siempre que exista habitualidad, se encuentran gravados con el Impuesto General a las Ventas al constituir renta de tercera categoría para efectos del Impuesto a la Renta.

Tratándose de alquiler de bienes muebles o inmuebles, no se requiere el requisito de la habitualidad.

(...)”

En consecuencia, los ingresos señalados, al constituir una contraprestación por los servicios brindados, se encuentran gravados con el IGV. Es más, para efectos de que la asociación se vea obligada a gravar los arrendamientos, ni siquiera debe ser habitual en las referidas operaciones, por lo cual, la asociación deberá afectar con el IGV todos los arrendamientos que celebre.

- Directiva N° 004-95/SUNAT:

Asimismo, resulta conveniente advertir que, con fecha 12 de octubre de 1995 se emitió la Directiva N° 004-95/SUNAT, dispositivo dirigido a esclarecer, si procede afectar con el Impuesto General a las Ventas, los ingresos que obtienen las Asociaciones, con motivo de las cotizaciones mensuales que perciben de sus asociados.

La referida directiva toma en consideración lo siguiente:

“4. Es preciso tener en cuenta que doctrinariamente, la asociación debe ser extraña a toda idea de lucro, pues si éste interviene, se convierte en otro tipo de entidad, como es la sociedad propiamente dicha. Las cuotas de los asociados (cotizaciones mensuales) constituyen el fondo común de la asociación no pudiendo estos pedir reembolso de sus cuotas, ni la división o partición del fondo. En tal sentido, la percepción de cuotas por la asociación no supone la existencia del concepto de venta.

5. Adicionalmente, los servicios que otorga la asociación no son individualizados a cada asociado, sino que se otorgan colectivamente en base a sus correspondientes cotizaciones o aportes solidarios.

En ese mismo sentido, los mencionados servicios pueden o no ser utilizados, en su totalidad o en parte, por los asociados, porque están sujetos a su discreción, por lo que no se configura la contraprestación que establece el inciso c) del artículo 3º del Decreto Legislativo N° 775.”

Bajo lo expuesto en los párrafos citados, se concluye que, aquellas cuotas abonadas por las cuales no se pueda pedir el reembolso, partición ni división de lo entregado, que reconozcan servicios de manera colectiva y que sean utilizados discrecionalmente por el asociado, no constituyen operaciones gravadas con el IGV.

En consecuencia, la referida directiva concluye señalando que los ingresos de la asociación, provenientes del pago de las cotizaciones mensuales que realizan sus asociados, no se encuentran afectos al IGV.

- Directiva N° 001-98/SUNAT:

Resulta importante advertir que, con posterioridad a la dación de las referidas directivas, se aprobó con fecha 28 de enero de 1998, la Directiva N° 001-98/SUNAT, mediante la cual se precisó que, si bien las cotizaciones mensuales de los asociados no se encontraban afectas al IGV, los pagos que se efectúen por conceptos diferentes a aquellas y que originen servicios prestados individualmente a los asociados, no se encuentran incluidos en los alcances de dicha inafectación.

La Directiva N° 001-98/SUNAT señala lo siguiente:

“Los pagos que los asociados efectúen por conceptos diferentes a los mencionados en la Directiva N° 004-95/SUNAT, tales como, la retribución por la prestación de servicios individualizados a cada asociado y no colectivamente, no se encuentran incluidos en los alcances de la misma, debiéndose determinar en cada caso, el cumplimiento de los señalado en la Ley del IGV para efecto de considerarlo gravado con dicho impuesto, por la prestación de un servicio.”

Teniendo en consideración lo señalado, toda retribución por la prestación de servicios que sea brindada de manera individual a los asociados, se encontrará gravada con el Impuesto General a las Ventas.

2.5.3. Crédito Fiscal.

Respecto a la utilización del Crédito Fiscal que se genere, con ocasión de la compra de bienes y servicios vinculados a las operaciones que realizan las Asociaciones, se observa lo siguiente:

“Artículo 18°.- Requisitos sustanciales. (...)

Sólo otorgan derecho a Crédito Fiscal las adquisiciones de bienes, servicios o contratos de construcción que reúnan los requisitos siguientes:

- a) Que sean permitidos como gasto o costo de la empresa, de acuerdo a la legislación del Impuesto a la renta, aun cuando el contribuyente no esté afecto a éste último impuesto. (...)
- b) Que se destinen a operaciones por las que se deba pagar el impuesto.”

Bajo las condiciones señaladas por el artículo citado, resulta claro que la Asociación tendrá derecho a utilizar el Crédito Fiscal generado por la adquisición de bienes o servicios que se destinen a operaciones gravadas con el Impuesto.

Habiendo llegado a la conclusión que, dentro de las operaciones que realice una Asociación, algunas de ellas resultan afectas y otras inafectas al IGV; y, por consiguiente, procede el uso del crédito fiscal de forma parcial, se presenta el problema de determinar qué bienes son destinados a las operaciones gravadas y cuáles no. Es por ello que el TUO de la Ley del IGV e ISC, ha previsto que para determinar el monto del Crédito Fiscal al cual se tiene derecho, se deberá observar lo siguiente:

Si puede determinarse con claridad las adquisiciones que han sido destinadas a operaciones gravadas: se deberá contabilizar las destinadas a cada una de las operaciones de manera separada, procediéndose así a utilizar como crédito fiscal el impuesto que haya gravado aquellas destinadas a las operaciones gravadas.

Si no puede determinarse con claridad las adquisiciones que han sido destinadas a operaciones gravadas: Deberá procederse a calcular el Crédito Fiscal de manera proporcional aplicando el siguiente procedimiento (Prorrata).

- a) Se determinará el monto de operaciones gravadas con el impuesto, así como las exportaciones de los últimos doce meses incluyendo el mes a que corresponde el crédito.
- b) Se determinará el total de las operaciones del mismo período, considerando las gravadas y a las no gravadas, incluyendo a las exportaciones.
- c) Posteriormente se dividirá el primer resultado sobre el segundo, multiplicando el resultado por cien (100).
- d) El porcentaje que se obtenga, se aplicará sobre el monto del Impuesto que haya gravado la adquisición de bienes, servicios, contratos de construcción e importaciones que otorgan derecho a crédito fiscal, resultando así el crédito fiscal del mes.

2.5.4 Inscripción en Registros de la SUNAT.

a) Registro Único de Contribuyentes:

Como resulta lógico, una vez constituida la Asociación, ésta tiene la obligación (de conformidad con lo dispuesto por el Artículo 1º del Decreto Ley N° 25734) de inscribirse ante el Registro Único de Contribuyentes.

Para dichos efectos, el contribuyente deberá exhibir la siguiente documentación:

- Documento original del representante legal.

- El original de un recibo de luz, agua, telefonía fija o la última declaración jurada del domicilio fiscal.

Por otro lado, la asociación deberá presentar copia simple del pacto social o del testimonio de la escritura pública de constitución.

Cabe precisar que, con ocasión de la referida inscripción se establecerá el domicilio fiscal del contribuyente, los tributos a los que se encontrará afecto, entre otros aspectos contenidos en el Comprobante de Información Registrada que será entregado al contribuyente.

b) Registro de Comprobantes de Pago:

De conformidad con el artículo 6º del Reglamento de Comprobantes de Pago, toda persona natural o jurídica (dentro de las cuales se encontrarían las Asociaciones) está obligada a emitir Comprobantes de Pago, por las siguientes operaciones, entre otras:

- Transferencia de bienes a título oneroso o gratuito.
- Prestación de servicios a título oneroso o gratuito.

En ese sentido, si las Asociaciones efectuaran las referidas operaciones se verán obligadas a emitir el Comprobante de Pago, observándose para ello que la oportunidad de entrega de los mismos será el siguiente:

- En la transferencia de bienes muebles, en el momento en que se entregue el bien o en el momento en que se efectúe el pago, lo que ocurra primero.
- En el caso de retiro de bienes (transferencia a título gratuito), en la fecha del retiro.
- En la prestación de servicios (incluyendo el arrendamiento) en la culminación del servicio, en la percepción de la retribución o en el vencimiento del plazo convenido, lo que ocurra primero.

2.5.5 Reflexiones al acápite tributario en caso de transferencia de las galerías comerciales.

De los acápite que se han trabajado en este capítulo queda claro que asociados no son dueños de la galería comercial donde ejercen su derecho de uso o actividad comercial, esta se encuentra en titularidad de la Asociación, sin embargo, y como sería válido, el comerciante hará efectiva en algún momento su voluntad de ser el titular de la propiedad de la galería comercial por la cual se financió y realizó su aporte de social.

Si la voluntad comentada llegará a materializarse, la única manera de que cada comerciante pueda adquirir en propiedad la galería comercial sería mediante una transferencia de propiedad de la galería comercial por parte de la Asociación al asociado, sin embargo, previamente tendrá que existir un acuerdo en la asamblea general para transferir las galerías comerciales a sus asociados y realizar la independización de todas las galerías que conforman el centro comercial.

Esta transferencia de propiedad tendrá efectos legales no solo en la propiedad de las galerías comerciales, sino contingencias tributarias tanto en la Asociación como en el asociado que cabe identificar.

Como se advirtió, la Asociación estará sujeta al pago de IGV en tanto sea considerado un sujeto habitual en realizar operaciones gravadas, en ese sentido, teniendo en consideración que los centros comerciales tienen decenas de galerías comerciales, la transferencia de todas o parte de ellas hará que sea considerada como operación habitual, por tanto, sujeto del 18% de IGV del valor de la transacción, generándose la siguiente incertidumbre, cuál sería el precio de la transferencia para efectos tributarios, sin perjuicio que la galería pueda transferirse a título gratuito como donación.

En ese escenario existirán dos opciones, considerar el monto del aporte social o el valor de mercado de la galería comercial, en ambos casos, tendrá el asociado que pagar el IGV para que posteriormente Asociación pueda declararla.

Si bien la transferencia es a título gratuito puede la administración tributaria considere que existe una ganancia de capital constituida entre la diferencia entre el aporte de capital y el precio de valor de mercado, sin embargo, al estar exonerado del impuesto a la renta no significaría mayor inconveniente, siempre que las rentas de la Asociación no sean distribuidas, directa o indirectamente, entre sus asociados.

Finalmente, el crédito fiscal podrá ser utilizado por la Asociación, toda vez que la transferencia de propiedad sería en actividad habitual en la que se encontraría inmersa la asociación al momento de transferir la propiedad de las galerías comerciales

CAPÍTULO III: MARCO COMPARADO

3.1 Análisis Comparado con Empresas del Mercado de Valores

Dentro de la presente investigación se considera importante buscar en el mercado otras modalidades de financiamiento de proyectos de centros comerciales desarrollados por Asociaciones de micro y pequeños empresarios, a fin de evaluar las distintas opciones que puede tener el modelo y sector de investigación; es por ello, que es necesario incorporar y comparar a las empresas que están bajo la supervisión de la Superintendencia de Mercado de Valores (en adelante, SMV).

En ese sentido, se tomó en cuenta a las siguientes empresas que se encuentran reguladas por la SMV:

- Grupo Coril: Grupo económico que es propietario de Grupo Coril Titulizadora S.A., Grupo Coril S.A. Sociedad Agente de Bolsa, Grupo Coril SAFI.
- BNB Valores Perú S.A. Sociedad Agente de Bolsa.
- Grupo Blanco: Grupo que tiene una Sociedad Administradora de Fondos de Inversión, otros.
- Acres Sociedad Titulizadora.

Al respecto, durante la investigación se tomó conocimiento que estas empresas estructuran financiamientos para el desarrollo de proyectos inmobiliarios (entre ellos construcción de centros comerciales). Estos financiamientos se pueden otorgar mediante la constitución de fondos de inversión, emisión de instrumentos representativos de deuda o la titulización de activos futuros (generalmente cuentas por cobrar); así, en caso el monto del financiamiento sea considerable, el costo de la estructuración es bajo respecto al costo que representan las tasas de interés de la banca tradicional.

Ahora bien, a pesar de que en el mercado de valores es posible el financiamiento de centros comerciales (proyectos inmobiliarios), no se halló algún proyecto de este tipo financiado a una Asociación regulada por el Código Civil.

Finalmente, lo indicado en el párrafo precedente encontraría su fundamento en el hecho de que existiría una limitación legal para que las Asociaciones obtengan financiamiento en el mercado de valores, pues la Ley del Mercado de Valores es aplicable a las empresas reguladas por la Ley N° 26887 Ley General de Sociedades, de aplicación supletoria, con excepción de los bancos y empresas del sector financiero que por especialidad se remiten a lo dispuesto en la Ley N° 26702 Ley General del Sistema Financiero y Orgánica de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. Siendo ello así, las Asociaciones, reguladas por el Código Civil, no se encuentran en la posibilidad de acceder a este tipo de financiamiento alternativo en el mercado de valores.

3.2 Análisis Comparado entre Empresas de Banca Tradicional.

Como segundo análisis comparativo, se tomó en cuenta a las empresas financieras que están bajo la supervisión de la Supervisión de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, tomando especial atención a las empresas bancarias de primer nivel, Financieras, Cajas Municipales y Cooperativas de Ahorro.

En ese sentido, se realizó la búsqueda de productos financieros que tengan por objeto el financiamiento a Asociaciones de micro y pequeños empresarios bajo una estructura similar a la desarrollada por MIBANCO, obteniéndose el siguiente resultado:

Nombre del Banco:	Banco de Crédito del Perú
Ámbito de la revisión:	Página web oficial: www.viabcp.com Banca telefónica: 311-9898
Resultado:	Con fecha 07 de junio de 2018 se verificó la página web del Banco de Crédito del Perú, en la cual se observó la sección de PyMES; sin embargo, en dicha sección no se encontró un producto financiero similar al que es objetivo de esta investigación.

Link de consulta: <https://www.viabcp.com/wps/portal/Home/pymes>.

Por de las consultas y averiguaciones realizadas en la Banca telefónica del Banco de Crédito del Perú se ha determinado que sí ofrecen créditos directos a comerciantes, pero no a las Asociaciones como proyecto de financiamiento estructurado. El crédito ofrecido por esta institución financiera es un crédito directo para capital de trabajo.

Por lo indicado, se pudo concluir que el Banco de Crédito no cuenta con un producto financiero igual o similar al que es objeto de la presente investigación.

Nombre del Banco:	BBVA Banco Continental
Ámbito de la revisión:	Página web oficial: www.bbvacontinental.pe Banca telefónica: 595-0000
Resultado:	<p>Con fecha 01 de junio de 2018 se verificó la página web del BBVA Banco Continental, en las secciones “Negocios” y “Empresas”; sin embargo, no se encontró un producto financiero similar al que es objetivo de esta investigación.</p> <p>Link de consulta:</p> <ul style="list-style-type: none">- https://www.bbvacontinental.pe/negocios/- https://www.bbvacontinental.pe/empresas/ <p>Adicionalmente, a través de la Banca telefónica del BBVA Banco Continental, se consultó a los funcionarios de dicha institución si existía un producto financiero destinado a financiar Asociaciones y que cuente con una estructura similar a la que es objeto de esta investigación, para lo cual se</p>

procedió a describir este mecanismo de financiamiento; sin embargo, los funcionarios del BBVA Banco Continental señalaron que no existía un producto similar al descrito. Finalmente, indicaron que su institución ofrece créditos directos para capital de trabajo a las empresas y/o personas naturales con negocio que lo soliciten y cumplan con sus políticas de crédito.

Por lo indicado, se pudo concluir que el BBVA Banco Continental no cuenta con un producto financiero igual o similar al que es objeto de la presente investigación.

Nombre del Banco:	Scotiabank del Perú S.A.A.
Ámbito de la revisión:	Página web oficial: www.scotiabank.com.pe Banca telefónica: 311-6000
Resultado:	<p>Con fecha 07 de junio de 2018 se verificó la página web del Banco Scotiabank, en la sección “Banca Negocios”; sin embargo, no se encontró un producto financiero similar al que es objetivo de esta investigación.</p> <p>Link de consulta: https://www.scotiabank.com.pe/Negocios/default</p> <p>Por otro lado, a través de la Banca telefónica del Banco Scotiabank, los funcionarios de dicha institución señalaron que el Banco otorga préstamos a comerciantes ubicados en mercados o galerías comerciales, categorizándolos como “Pyme A” y “Pyme B” en función a sus ingresos; en ese sentido, señalaron que estos préstamos tienen por objeto financiar la obtención de capital de trabajo (mercadería) o la compra o remodelación de un puesto o galería comercial; sin embargo, no se contempla el financiamiento a través de un esquema de participación en Asociaciones.</p>

Por lo indicado, se pudo concluir que Scotiabank Perú S.A.A. no cuenta con un producto financiero igual o similar al que es objeto de la presente investigación.

Nombre del Banco:	Banco de la Nación
Ámbito de la revisión:	Página web oficial: www.bn.com.pe
Resultado:	<p>Con fecha 07 de junio de 2018 se verificó la página web del Banco de la Nación, en la sección "Clientes"; sin embargo, no se encontró un producto financiero similar al que es objetivo de esta investigación.</p> <p>Link de consulta: http://www.bn.com.pe</p> <p>Por lo indicado, se pudo concluir que el Banco de la Nación no cuenta con un producto financiero igual o similar al que es objeto de la presente investigación.</p>

Nombre del Banco:	Banco Financiero
Ámbito de la revisión:	Página web oficial: www.financiero.pe
Resultado:	<p>Con fecha 07 de junio de 2018 se verificó la página web del Banco Financiero, en la sección "Microempresas"; sin embargo, no se encontró un producto financiero similar al que es objetivo de esta investigación.</p> <p>Link de consulta: http://www.financiero.com.pe/microempresas</p> <p>De la revisión efectuada, se pudo concluir que el Banco Financiero otorga</p>

préstamos a micro y pequeños empresarios para la obtención de capital de trabajo (mercadería) o la adquisición de activo fijo (locales o galerías comerciales); sin embargo, en relación a este último supuesto, no se contempla el financiamiento a través de un esquema de participación en Asociaciones.

Por lo indicado, se pudo concluir que el Banco Financiero no cuenta con un producto financiero igual o similar al que es objeto de la presente investigación.

Nombre de la institución:	Financiera Confianza
Ámbito de la revisión:	Página web oficial: www.confianza.pe
Resultado:	<p>Con fecha 07 de junio de 2018 se verificó la página web de Financiera Confianza, en la sección “Negocios – Créditos”; sin embargo, no se encontró un producto financiero similar al que es objetivo de esta investigación.</p> <p>Link de consulta: https://www.confianza.pe/negocios/credito-pyme</p> <p>De la revisión efectuada, se pudo verificar que Financiera Confianza otorga préstamos a micro y pequeños empresarios para la obtención de capital de trabajo (mercadería), la adquisición de activo fijo (maquinaria de trabajo); y, la adquisición de inmuebles con abono (pago) directo al proveedor o vendedor; asimismo, en relación a este último supuesto, no se contempla el financiamiento a través de un esquema de participación en Asociaciones.</p> <p>Por lo indicado, se pudo concluir que Financiera Confianza no cuenta con un producto financiero igual o similar al que es objeto de la presente investigación.</p>

CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN.

4.1 Diseño de Investigación.

- a) El tipo de investigación realizado será descriptivo y teórico. El diseño de investigación fue no experimental, porque es una investigación de ciencia social, por ende, se realizará un análisis a través de la observación y con un enfoque cualitativo y cuantitativo para cada grupo de la población:
- El análisis cualitativo estuvo dirigido para especialistas y expertos de las Entidades Financieras y Comité Electo de las Asociaciones comerciales (Apoderado o Promotor); se obtendrá la información a través de entrevista.
 - El análisis cuantitativo estuvo dirigido a través de la revisión de información de riesgos cualitativos y cuantitativos de los proyectos especiales de financiamiento.
- b) El método empleado será la observación de fenómenos de carácter general y se formularon hipótesis, llegando a conclusiones particulares que estén contenidas implícitamente en la situación general.

4.2 Muestreos.

- a) Población:

Como se buscó analizar la problemática desde una perspectiva de Entidad Financiera y Cliente, la población estará constituida y separada de la siguiente manera:

- Funcionarios de Entidades Financieras que fueron o son responsables de llevar a adelante este tipo de operaciones. Para ello se utilizó las entrevistas y para su posterior análisis cualitativo.
- Comité Electo o Promotor de las Asociaciones comerciales, que sean responsables de negociar con las entidades financieras. Para ellos se utilizó la entrevista y su posterior análisis cualitativo.

b) Muestra:

De la población descrita se realiza muestras a través de entrevistas para la población especializada (Entidad Financiera e integrantes y/o promotor de la Asociación comercial) a fin de entender la complejidad y problemática del producto financiero.

4.3 Técnicas y Procedimientos.

a. Técnicas para la recolección de datos:

a.1. Descripción de los instrumentos

- Técnica de entrevista.
- Análisis de casos.

b. Validez y confiabilidad de los instrumentos:

Los instrumentos serán desarrollados personalmente por los investigadores, por lo que se consideran fiables y válidos. Permitirán procesar, ordenar, analizar e interpretar los datos de la muestra.

c. Técnicas para el procesamiento de la información: Se utilizó el “análisis de discurso” para revisar las entrevistas que se realizó a especialista tanto del lado banco y del lado de las Asociaciones Comerciales y análisis de casos de 04 proyectos financiados por el banco.

d. Aspectos éticos:

Las bases teóricas y las definiciones magistrales corresponden a las citas y referencias bibliográficas que se hacen de los autores citados.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES

De la estructura de financiamiento analizada se pueden extraer las siguientes conclusiones:

1. El financiamiento bancario otorgado es individual a cada asociado quien transfiere dichos fondos a su Asociación en calidad de aporte social, para que sea esta quien mediante el acopio de los aportes de todos sus asociados reúna el monto necesario para la ejecución del Proyecto, el cual consiste en: i) la compra del terreno donde futuramente se construirá un centro comercial; o, ii) la construcción del centro comercial, en el terreno de propiedad de la Asociación.
2. El Banco realiza un análisis del proyecto, respecto a sus antecedentes, finalidad, proyección de incorporación de nuevos asociados (para otorgar financiamiento), montos estimados, para con ello establecer un rango de tasas de interés que serán aplicables a los préstamos que otorgue a los asociados, luego de una evaluación crediticia individual.
3. De las entrevistas realizadas se ha podido advertir que el “beneficio” de utilizar este esquema de financiamiento es que todos los asociados se comprometen unos respecto de otros en la conclusión del proyecto, pues no son simples “compradores de tiendas” sino que a través de su Asociación todos son “socios” del proyecto y en función a ello están comprometidos con su conclusión.
4. De acuerdo a lo manifestado por el representante de los comerciantes, el utilizar este esquema de financiamiento con MIBANCO bajo el producto “Proyectos de Mercados y Galerías Comerciales”, a través de una Asociación, ha representado en algunos casos un ahorro de hasta el 30% del valor de la galería comercial para el asociado, teniendo en consideración que legalmente no es una compra sino el uso de un bien de la Asociación a la cual pertenece.

5. De la investigación de campo se puede determinar que la ejecución de un proyecto de centro comercial, bajo este esquema de participación en Asociaciones, toma un tiempo aproximado de 3 hasta 5 años para su desarrollo, plazo con el cual estarían de acuerdo la mayoría de comerciantes, pues tienen otros negocios alternos que les generan ingresos; sin embargo, en cada proyecto siempre existirían: i) asociados “inversionistas” no comerciantes, cuya única motivación es tener el puesto comercial lo antes posible para cederlo a un tercero; y, ii) asociados que no tienen negocios alternos y esperan recibir el puesto lo antes posible para generar ingresos, lo cual en muchos casos ha ocasionado que ante la demora del proyecto se atrasen en el pago de sus obligaciones.
6. Las Asociaciones no estarían totalmente conformes con el proceso de aprobación del financiamiento por parte del Banco, ya que este último estaría solicitando que desde antes del inicio del proyecto ya se encuentren asociadas un gran número de personas, lo cual les resulta muy difícil en la práctica, pues una vez aprobado el proyecto por MIBANCO, éste cobra mayor relevancia, logrando captar un mayor número de interesados en formar parte de la Asociación y aportar para el desarrollo del proyecto.
7. Respecto a la situación legal de las galerías comerciales adquiridas mediante el esquema de financiamiento bancario objeto de la investigación, se puede apreciar que el derecho de propiedad sobre todo el centro comercial y sobre las galerías que lo conforman, lo mantiene la Asociación, la cual solo cede el uso de las galerías comerciales en favor de los asociados que efectuaron su aporte social para el desarrollo del proyecto.
8. Las Asociaciones mantienen para sí el derecho de propiedad de la totalidad de las galerías que integran el centro comercial, puesto que de transferir su propiedad a cada asociado se desvirtuaría la naturaleza jurídica de la Asociación, pudiendo llegar a cuestionarse su fin no lucrativo, pues podría entenderse que el “aporte social” en realidad fue el pago del precio de venta de la galería comercial.

9. De la investigación de campo se ha podido concluir que el Banco no exige la asignación de titularidades individuales sobre las galerías comerciales, ya que su posición frente a un incumplimiento es mejor si la Asociación mantiene la titularidad de todo el centro comercial, pues de esa manera es menos engorroso la ejecución de la garantía hipotecaria, la misma que está constituida sobre todo el centro comercial y no sobre las galerías de forma individual.
10. Respecto a las implicancias tributarias para los asociados, al no existir una transferencia formal del derecho de propiedad sobre los puestos comerciales, dichas personas no estarían afectas a impuestos, pues la Asociación como ente gremial no lucrativo, legalmente solo ha cedido el uso del puesto en virtud al cumplimiento de sus fines sociales.
11. En caso exista una transferencia de propiedad vía adjudicación a favor de los asociados, la Asociación estaría afecta a impuestos (impuesto a la renta e IGV) asimismo tendría que emitir un comprobante de pago por el valor de dicha transferencia. Por su parte el asociado tendría que asumir el pago del impuesto de alcabala aplicable a las transferencias de propiedad.
12. De generarse una obligación tributaria para la Asociación, respecto a impuesto a la renta y/o IGV, esta se vería gravemente perjudicada pues este tipo de entidades no poseerían los flujos necesarios para asumir dichos pagos, pues al ser su finalidad no lucrativa, en la práctica solo gestionan los bienes (puestos comerciales) en favor de sus asociados, sin generarse mayores ingresos para sí.
13. De la investigación de campo se ha podido advertir que para el Banco existirían algunos problemas al trabajar con Asociaciones, como son: i) discusiones respecto a la legítima representación de sus apoderados; y, ii) falta de capacidad técnica; lo cual genera una demora en la toma de decisiones para el avance del proyecto.

CAPÍTULO VI: RECOMENDACIONES

Una vez descrita y analizada la estructura de financiamiento utilizada por los micro y pequeños empresarios para obtener puestos comerciales a través de su participación

en una Asociación; y, vistas las conclusiones a las que se ha podido llegar, se efectúa las siguientes recomendaciones:

1. A fin de evitar problemas “políticos” de representación de las Asociaciones, es recomendable que se establezcan distintos tipos de asociados al interior de las Asociaciones, los cuales se diferencien en cuanto a sus facultades, a fin de que sean el grupo inicial de asociados que constituyó la Asociación, en promedio entre 3 a 5 asociados, los que tomen las decisiones sobre el rumbo del Proyecto hasta su culminación.
2. Para promover el desarrollo ordenado de los centros comerciales desarrollados por Asociaciones en Lima, es recomendable que el Estado a través del Ministerio de la Producción, establezca políticas de capacitación y consultorías destinadas a promover la especialización en la ejecución de este tipo de proyectos por parte de los mismos micro y pequeños empresarios.
3. Para lograr el desarrollo de nuevos proyectos y/o modernización de los existentes, sería recomendable que el Banco reestructure su política de atención de “Proyectos de Mercados y Galerías Comerciales”, a fin de que no se exija desde un inicio la incorporación de un gran número de asociados, pues así, de contar con respaldo del Banco desde un inicio, se generaría confianza en el público, lo que aceleraría el proceso de incorporación de nuevos asociados y el desarrollo general del proyecto.
4. Teniendo en cuenta el desarrollo de este tipo de proyectos bajo un esquema de participación en Asociaciones, el Estado debería aprobar una exoneración tributaria que permita la adjudicación de los locales comerciales que actualmente vienen siendo utilizados por los micro y pequeños empresarios, para así sanear el derecho de propiedad de los mismos, lo cual les generaría grandes beneficios, al poder contar con un bien que sirva de respaldo a nuevas operaciones crediticias.
5. Es recomendable que el Estado, a través de la SUNAT, analice este mecanismo de financiamiento desde una óptica de promoción a los micro y pequeños empresarios, con la finalidad de buscar una regulación que los exonere de la asunción de impuestos, ya que en estos proyectos la finalidad no es la venta o comercialización

de puestos, sino que se trata de un mecanismo de autogestión que permite el ahorro de costos.

CAPÍTULO VIII: BIBLIOGRAFÍA

Libros:

1. Fernández de Sessarego (2000), Derecho de las Personas (Exposición de motivos y comentarios al Libro Primero del Código Civil). Grijley EIRL. Lima
2. Fernández de Sessarego (2016), Derecho de las Personas (Análisis de cada artículo del Libro Primero del Código Civil peruano de 1984). Editorial Instituto Pacifico, Lima
3. Morales Altamirano, Alejandro; Malherbe, Jacques; entre otros (2009), Derecho Tributario. Aspectos constitucionales, generales, informáticos, procesal, arbitral, internacional, ambiental, minero, construcción, penal y aduanero, editorial Grijley, Lima – Perú.
4. Rodríguez Azuero, Sergio (2008), Contratos Bancarios. Su significación en América Latina, Quinta Edición. Editorial Legis. Colombia.
5. Rodríguez Velarde, Javier (2001), Contratos e Instrumentos Bancarios. Doctrina - Modelos - Legislación Bancaria. Editorial Rodhas. 2da. Edición. Lima - Perú.
6. Gilberto Villegas, Carlos (2005), Contratos Mercantiles y Bancarios. Ediciones del Autor. Buenos Aires - Argentina.
7. GASOL MAGRIÑA, Anton (2006) la industria bancaria en el marco de Basilea II. España, ACCID contabilidad y dirección-.
8. Morales Godo, Juan. ¿Nulidad de Acto Jurídico o Impugnación de Acuerdos de los Órganos de una Asociación? En coleccion: Dialogo con la Jurisprudencia - Tomo 190 - Numero 3 - Mes-Año: 7_2014.

9. Cieza Mora, Jairo. El Derecho de Asociación, la Incorporación Forzosa y la Renuncia del Asociado. En colección: Dialogo con la Jurisprudencia.
10. Guerra Cerrón, María Elena. La Asociación como sujeto de derecho y el ejercicio de la Acción de nulidad de un acuerdo asociativo. En colección Dialogo con la Jurisprudencia - Tomo 190 – Numero 5 – Mes – Año: 7_2014.

Revistas:

11. GARRIDO KOEHLIN, Juan José (2009) FODA PERÚ. Pasados los primeros seis meses del 2009, analicemos la actual situación respecto a una serie de fenómenos entrelazados, tanto sociales y políticos como económicos. En la revista NEGOCIOS INTERNACION # 143 JULIO 2009 PÁG. 26-27.
12. MARTIN LOPEZ, M DE MILAGRO (2004). Un análisis FODA mediante la aplicación de la técnica prospectiva delphi a un sector tradicional. En la revista ALTA DIRECCIÓN N° 234 PÁG. 77-84.
13. VALLARINO, JOSE ANTONIO (2004). Réquiem para el FODA. Se requiere un análisis más amplio para la estrategia empresarial, estudiar las Fuerzas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas ya no es suficiente. En la revista BUSINESS NEGOCIOS EN EL PERÚ N° 116, Julio 2004, Pág. 52-53.
14. BOZA DIBOS, BEATRIZ. (1988) La persona jurídica sin fines de lucro: ¿Entidades meramente altruistas o filantrópicas? En revista Témis N° 11, 1988. p 78

Tesis:

1. Angulo de la vega, Dina Noelia y López Calagua, Abner Ronald (20110). Tesis: “El Sistema Tributario Aplicable a las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú” para la Maestría en Finanzas y Derecho Corporativo de la Universidad ESAN.
2. Crispin Villavicencio, Milagros Victoria, López Medina, José Miguel, Miglori Ceffalo, Viviana Rosa y Olivares Yzarra, Carlos Alfredo, (2010), Propuesta de un

modelo de asociatividad para pequeños productores de ají pprika en el Valle de Supe, ESAN, Lima-Perú, revisado el 22 de junio del 2018 en URL: http://cendoc.esan.edu.pe/tesis/2010/MA/MA_1_2010_3.html.

Página Web:

1. Tribunal Constitucional (2005) Acción de Amparo solicitando se respete sus derechos de Libertad de Asociación. Sentencia en el Exp. N 4241-2004-AA/TC, Lima, información obtenida el 10 de agosto en: <http://www.tc.gob.pe/jurisprudencia/2005/04241-2004-AA.html>
2. Tribunal Constitucional (2004) Acción de a fin de que se los reponga en su condición de asociados y directivos. Sentencia en el Exp. N 1027-2004-AA/TC, Lima, información obtenida el 10 de agosto en: <http://www.tc.gob.pe/jurisprudencia/2005/01027-2004-AA.html>
3. <http://www.sbs.gob.pe/supervision/supervision> (visitado el 10 de agosto del 2018).
4. El Comité de Basilea y sus principios básicos, obtenido de (fecha de visita 10 de agosto del 2018): <http://blog.pucp.edu.pe/blog/renzojimenez/2008/06/10/el-comite-de-basilea-y-sus-principios-basicos/>.
5. Información obtenida el 06 de enero de 2018 en: <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/regimen-mype-tributario>
6. Superintendencia Nacional de de Aduanas y de Administración Tributos, <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/renta/index.html>

Entradas a blog o videoblog:

1. Vicuña Miñano, Lyz Hayde, (2012), El proceso de ejecución de la garanti mobiliaria y su afectación en los derechos del deudor, revisado el 23 de junio del 2018, en URL: <https://www.enfoquederecho.com/2012/10/20/el-proceso-de-ejecucion-de-la-garantia-mobiliaria-y-su-afectacion-en-los-derechos-del-deudor/>.

Principales Normas Revisadas:

1. Constitución Política del Perú.
2. Código Civil.
3. Código Tributario.
4. Texto Único Ordenado de la Ley de Impuesto a la Renta.
5. Reglamento de la Ley de Impuesto a la Renta.
6. Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto General a las Ventas.
7. Ley de Garantía Mobiliaria.
8. Ley de Títulos Valores.
9. Ley General del Sistema Financiero.
10. Reglamento de Gobierno Corporativo y de la Gestión Integral de Riesgos.

ANEXOS

ENTREVISTA Nro. 01.

Entrevista realizada a Alan Gabriel Linares Sanchez – Especialista Legal de MIBANCO – Banco de la Microempresa S.A.

Transcripción aproximada de la entrevista.

Estructura legal del financiamiento

Las asociaciones se constituyen, todos son asociados se les da créditos de manera individual a estas personas, el monto del financiamiento que les otorga el banco es un aporte que hacen a la asociación, los flujos que se obtienen tienen por finalidad el desarrollo del proyecto que puede ser comprar el terreno o construir. En realidad, no generamos derechos de titularidad o propiedad respecto de cada asociado porque la estructura que planteamos está orientada al fin común, fin social o la exclusión del asociado cuando incumple los créditos. Si se generasen contratos de adjudicación sobre bien futuro o contratos de compra venta sobre bien futuro se generarían derechos que impedirían expulsar al asociado, porque no solo se generan derechos como asociado sino también se generarían derechos civiles.

A nivel regulatorio el área de cumplimiento normativo les ha solicitado información por este tipo de proyectos que haya solicitado por la SBS

Por un tema regulatorio no, en realidad la SBS no nos ha solicitado información de los proyectos, pero nuestra política de proyectos especiales está alineada con el cumplimiento de los temas regulatorios, no podrías tener un flujo que no esté alineado al sistema regulatorio que es de cumplimiento obligatorio.

Existen criterios comerciales, los cuales están en el marco de la política de evaluación de créditos, alineados a la regulación de la SBS

Han tenido algún requerimiento por parte de SUNAT por este tipo de estructura de financiamiento, que les llame la atención

La SUNAT está alineada a promover el desarrollo económico de los mercados que se constituyen como asociación, si bien tiene normas que regulan las declaraciones, impuesto a la renta, a través de las asociaciones puedes hacer actividades comerciales orientadas a un fin social, pero no han entrado a cuestionar la forma como la asociación se hace operativa.

Han pensado en realizar un saneamiento completo

En realidad el modelo de negocio está orientado a no entrar a hacer un desarrollo muy técnico del proyecto, pero eso no quiere decir que no se pueda hacer, ese formalismo va a depender de la finalidad que desees perseguir como banco, por ejemplo tener un proyecto independizado o no independizado son escenarios muy distintos, en el primero es la recuperación del crédito de manera individual mediante la ejecución de una hipoteca, en el segundo una finalidad social a través de la presión del grupo para el cumplimiento, escenario en el que no te conviene generar derechos individuales patrimoniales.

En las cuentas con asociaciones el objetivo es que la persona tenga su tienda en la que pueda desarrollar actividad comercial, probablemente haya un porcentaje de gente que utiliza esta modalidad para comprar a precio bajo y luego ganar con la venta, pero es un porcentaje mínimo.

Que complicaciones legales tuviste en la ejecución de tu proyecto

En el caso de las asociaciones por su naturaleza no es complicado, probablemente en esta estructura la ejecución genera demora por los créditos vinculados a una garantía y cómo vas a ejecutar una garantía se plantean recursos para demorar la ejecución de la garantía.

Las asociaciones conviven en la informalidad por lo que no tienen sus documentos en orden.

Existen Proyectos Parecidos en otras entidades financieras

En realidad todas las empresas que siguen el tema Micro atiendan proyectos de financiamiento de esta naturaleza y no solo mediante proyectos especiales, tienen otros productos que les permiten masificar el otorgamiento de créditos de una manera no muy formal, como Crédito Solidario otorgado por Financiera Confianza, otorga créditos a un grupo de personas que tienen un representante común, como una

asociación de hecho, esta persona apertura una cuenta en el banco y paga las deudas de todos aquellos a quienes se les ha otorgado créditos.

Qué tipo de reclamos se han recibido de las asociaciones y asociados

Lo más común es que las personas que acuden al banco piensan que el banco les venderá las tierras, el banco no tiene un rol inmobiliario solo otorga un crédito. Ha habido reclamos de esta naturaleza, pero no han tenido trascendencia porque la estructura es clara desde un inicio, lo que se financia es la compra de un terreno mas no la construcción, si es que ese es el caso.

En realidad, lo que el banco hace es custodiar los fondos para cumplir la finalidad y coloca un supervisor técnico que fiscalice que los fondos se asignen debidamente.

Lo que hacemos es ser transparentes con lo que hacemos, proponemos asambleas de asociados o escenarios que permitan que todas las personas conozcan cual es la finalidad del crédito que están solicitando.

El riesgo reputacional siempre existe justamente por esa forma de actuar.

Que otras garantías requieren además de la hipoteca de terreno

Normalmente pedimos garantías personales y reales, dentro de las personales pedimos pagares con un aval por parte de la asociación que garantice el crédito de las personas a las que se va a otorgar préstamos y, una fianza solidaria que puede ser de la asociación o de los dirigentes a título personas, dependiendo del riesgo que se busca mitigar. Normalmente las fianzas no te permiten la recuperación del patrimonio a través de la ejecución del patrimonio de quien otorgo la fianza, sino tener el control para poder exigir el cumplimiento de la obligación

Dentro de las garantías reales, la hipoteca y una garantía mobiliaria sobre los flujos dinerarios.

Quien se encarga de construir el terreno

Quien ve esto es la asociación y emite una instrucción para que el banco efectúe el pago por el avance de obra.

Cuál es el plazo normal de financiamiento

Dependiendo del proyecto, los plazos que se manejan varían entre cuatro y ocho años

Utilizan la figura del depositario

Dependiendo, en las garantías mobiliarias desde que el dinero está depositado en el banco es el depositario, pero hay estructuras que te permiten utilizar la figura del depositario por la responsabilidad penal que se pueda generar, pero esto va alineado a proyectos propiamente inmobiliarios, normalmente se nombra a los promotores para canalizar los flujos de las compras venta, ellos se obligan a transferir el dinero a la cuenta recaudadora.

Cual es covenant legal que suelen usarse

Nuestra estrategia no está en solicitar muchas garantías sino en básicamente diseñar flujos operativos que permita cumplir la finalidad del proyecto. Obligaciones de hacer tienen muchas, si diseñas una estructura correcta y hay alguien que le haga seguimiento a esa estructura va ser exitosa.

En el covenant lo que busca es otorgar el crédito porque lo ves en un escenario y buscas que esa persona mantenga ese escenario y no se modifique, para garantizar ello le impones obligaciones de no hacer como no modificar el estatuto, si vas a un proceso de reestructuración te ejecuta. Los covennats financieros o muy técnico son para otro tipo de estructuras de negocio.

Como manejan los desembolsos

Cuando son masivos van completando una línea de crédito la cual va de la mano con la cantidad de personas establecidas.

Qué tipo de penalidades regulan

El contrato está lleno de penalidades, toda la obligación de hacer y no hacer siempre tiene una que te habrá todo, incumplimiento de obligación y la resolución del contrato. Hay obligaciones cuyo incumplimiento no amerita la resolución, porque no implican un riesgo en la recuperación de crédito, ahí se aplican los remedios a que refiere el código civil.

A nivel de comisiones este producto que tipo de comisiones tiene

En realidad, una comisión como producto no tiene, porque la operación no es complicada, son créditos individuales.

El estudio de títulos está en el tarifario de todos los bancos.

Los gastos notariales y registrales los asume el cliente.

ENTREVISTA Nro. 02.

Entrevista realizada a Luis Hudson Salcedo – Apoderado de las Asociaciones que buscan financiamiento y en la práctica brinda sus servicios de promotor y acompañamiento en la búsqueda de financiamiento hasta la puesta en marcha de los Centros Comerciales.

Transcripción aproximada de la entrevista.

El negocio empieza en la compra de terreno, si compras bien adquieres buenos precios de los locales. La experiencia pesa mucho en este negocio.

Esquema de trabajo es diferente a otras asociaciones que han trabajado. Las asociaciones normalmente nos juntamos 100 personas y compramos el terreno, y después organizamos el tema de la construcción. Pero ese después es complicadísimo, una cosa es que se pongan de acuerdo 100 o 200 personas y otra cosa es que entre 2 o 3 se pongan de acuerdo para todo. Empezamos desde el cálculo de la compra de terreno, financiamiento, construcción hasta la entrega. El aporte es la suma equivalente al valor de un local. Con un 40 o 45% del valor total compramos el terreno, nosotros no decimos a la gente vamos a comprar un terreno, nosotros le decimos vamos hacer una galería, evitando así las reuniones constantes. Nosotros no vendemos, de agrupamiento. Los otros proyectos se demoran un poco menos en comprar el terreno, para la construcción pueden demorar 4 o 5 años.

El principal problema es la licencia de la construcción.

Hay que tener un conocimiento de todos los costos involucrados, diseñamos inicialmente, licencia, utilidad. Desde que identificamos un terreno hasta terminar la construcción entre 2 años y medio hasta 3 años y medios. Dos años y medio es un buen plazo.

Antes de comprar realizamos un anteproyecto. Después del anteproyecto compramos. El anteproyecto otorga seguridad jurídica. El Anteproyecto te protege jurídicamente. Te

da 3 años para poder desarrollar tu proyecto. Es un trabajo de 3 a 4 meses antes de comprar el inmueble.

Cuando no se realiza el anteproyecto, tienes una idea concreta del espacio a utilizar el inmueble. Si compras el terreno cuando quieras construir de repente te llevas la sorpresa de que no puedes utilizar parte de ellos.

¿Durante la gestión de la construcción han habido problemas con los comerciantes? ¿Qué problemas más usuales han tenido? El 30% o 35% del proyecto son inversionistas. Hay quienes tienen dinero, otros que quieren que se termine para trabajarlo, usarlo o alquilarlo. Lo más común es la presura de los comerciantes por terminar la construcción. Y cuando los comerciantes comienzan a comparar con otras experiencias de adquisición de local con empresa, se le señala que el precio es 30% más barato que adquirirlo una galería. También aplicamos la figura del reemplazo, cuando un comerciante no paga el financiamiento al banco, se le expulsa, ingresa otro en su lugar, se le devuelve su dinero que hubiera aportado y se paga al banco. Nos han ocurrido 6 o 7 casos de 600 locales.

Terminada la construcción, se realiza la distribución de las tiendas. Cuando el comerciante ingresa, está definido el local que ocuparía al terminar. Luego de terminar de cancelar con mi Banco, en dos proyectos han pedido independización. La asociación se encarga de independizar en cada tienda. La asociación puede utilizarla como medio de apalancamiento para garantía, la asociación firma la hipoteca de ese local para esa persona. NO hemos realizado transferencias.

¿Quién lleva la administración de la asociación terminada la construcción, en el inicio de las actividades de la galería?

Quien lleva la administración de la asociación terminada la construcción, en el inicio de las actividades de la galería. Nosotros en calidad de promotores desarrollamos una modalidad de una asociación para llevar el proyecto, totalmente formal. Terminada la edificación nos mantenemos un año o año y medio ayudando a la administración, una galería no prende comercialmente automáticamente, es un proceso, los acompañamos y manejamos la administración, al cabo de ese plazo se llama asamblea y entre todos los asociados nombran a la nueva administración.

¿Sobre la transferencia de galerías?

No hemos realizado transferencias pero tiene de hacerlo tiene efectos tributarios. El costo tributario para la independización lo asume el comerciante. El objeto de una asociación de comerciante, evitar costos.

¿Cuál es el beneficio de ir por una asociación y no a una empresa?

Lo que al comerciante derrepente le sale en 30 en la asociación en la empresa le sale en 45 o 50. Asimismo, en la empresa existe más riesgo, compras con tu plata, construyes con tu plata y pero al final no lo vendes, en cambio en la asociación primero vendes y después construyes.

¿Cómo aseguran el manejo del proyecto existiendo una la asamblea?

El estatuto nos otorga una administración de 4 a 5 años, lo que nos permite administrar hasta terminar el proyecto nos otorga lo independencia de la asociación para la compra y construcción, no hay muchas reuniones.

¿Cuál es el margen de utilidad?

El margen de utilidad es de 5% al 10% por proyecto.

¿Cuánto demora en obtener la licencia de funcionamiento?

La demora para la licencia de la construcción es de 6 meses, excepcionalmente a 1 año de demora en la licencia para la construcción, dependiendo del lugar de construcción.

¿Riesgos de Mercado?

Riesgo de mercado es las arras para comprar el inmueble y una vez comprado, no se vendan los locales.

¿Qué le aporta a usted como promotora con el banco?

Da confianza a los comerciantes

Permite que venda, con créditos a largo plazo

Refiere interesados para adquirir los locales.

¿Expansión del negocio?

Expansión al cono norte.

ANEXO II: Tarifario de servicios MIBANCO.



Tarifario Préstamo Locales Comerciales



TASAS Y PARÁMETROS

MONEDA	TEA ⁽¹⁾		VIGENCIA
	MÍNIMA	MÁXIMA	
Moneda Nacional	15.39%	90.12%	01/08/2016
Moneda Extranjera	17.50%	79.59%	02/03/2015

CONCEPTO	MONEDA NACIONAL	MONEDA EXTRANJERA
Monto mínimo a financiar	S/ 1,000.00	US\$ 300.00
Monto máximo a financiar	Según evaluación	Según evaluación
Plazo mínimo (meses)	3	3
Plazo máximo (meses)	120	120
Ámbito de atención	Todas las agencias	Todas las agencias
Destino del préstamo	Construcción / Remodelación / Compra-Venta de Inmueble	

TASA DE INTERÉS MORATORIA Y PENALIDADES POR PAGO TARDÍO

Dependiendo de las especificaciones del crédito (indicadas en la Hoja Resumen), se cobrará al cliente una Tasa de Interés Moratorio o una Penalidad por pago tardío:

Tasa de Interés Moratoria ⁽²⁾

CONCEPTO	MONEDA NACIONAL	MONEDA EXTRANJERA	OPORTUNIDAD DE COBRO	VIGENCIA
MES, PEM, MEM, CONSUMO	194.46%	169.59%	Al momento del pago de la cuota	02/03/2015

Penalidades por Pago Tardío ⁽³⁾

Los créditos desembolsados a partir del 11 de marzo de 2017 que incurran en atrasos en el pago de sus cuotas, están afectos al cobro de una penalidad por pago tardío, según el tarifario detallado a continuación:

MN	MONTO DE CUOTA						OPORTUN. DE COBRO
	De S/ 0 a S/ 150.99	De S/ 151 a S/ 300.99	De S/ 301 a S/ 500.99	De S/ 501 a S/ 750.99	De S/ 751 a S/ 1,500.99	De S/ 1,501 a más	
1	S/ 1.00	S/ 2.00	S/ 3.00	S/ 4.00	S/ 5.00	S/ 6.00	Al momento del pago de la cuota
2 - 3	S/ 3.00	S/ 4.00	S/ 5.00	S/ 6.00	S/ 7.00	S/ 8.00	
4 - 5	S/ 4.00	S/ 5.00	S/ 6.00	S/ 7.00	S/ 8.00	S/ 20.00	
6 - 7	S/ 7.00	S/ 8.00	S/ 9.00	S/ 10.00	S/ 15.00	S/ 30.00	
8 - 15	S/ 10.00	S/ 12.00	S/ 15.00	S/ 18.00	S/ 25.00	S/ 45.00	
16 - 30	S/ 15.00	S/ 20.00	S/ 25.00	S/ 35.00	S/ 40.00	S/ 75.00	
31 - 90	S/ 25.00	S/ 30.00	S/ 35.00	S/ 45.00	S/ 60.00	S/ 100.00	
61 - 90	S/ 30.00	S/ 40.00	S/ 45.00	S/ 75.00	S/ 80.00	S/ 120.00	
91 - +	S/ 45.00	S/ 80.00	S/ 85.00	S/ 90.00	S/ 100.00	S/ 150.00	





TASAS Y PARÁMETROS

MONEDA	TEA ⁽¹⁾		VIGENCIA
	MÍNIMA	MÁXIMA	
Moneda Nacional	15.39%	90.12%	01/08/2016
Moneda Extranjera	17.50%	79.59%	02/03/2015

CONCEPTO	MONEDA NACIONAL	MONEDA EXTRANJERA
Monto mínimo a financiar	S/ 1,000.00	US\$ 300.00
Monto máximo a financiar	Según evaluación	Según evaluación
Plazo mínimo (meses)	3	3
Plazo máximo (meses)	120	120
Ámbito de atención	Todas las agencias	Todas las agencias
Destino del préstamo	Construcción / Remodelación / Compra-Venta de Inmueble	

TASA DE INTERÉS MORATORIA Y PENALIDADES POR PAGO TARDÍO

Dependiendo de las especificaciones del crédito (indicadas en la Hoja Resumen), se cobrará al cliente una Tasa de Interés Moratorio o una Penalidad por pago tardío:

Tasa de Interés Moratoria ⁽²⁾

CONCEPTO	MONEDA NACIONAL	MONEDA EXTRANJERA	OPORTUNIDAD DE COBRO	VIGENCIA
MES, PEM, MEM, CONSUMO	194.46%	169.59%	Al momento del pago de la cuota	02/03/2015

Penalizaciones por Pago Tardío ⁽³⁾

Los créditos desembolsados a partir del 11 de marzo de 2017 que incurran en atrasos en el pago de sus cuotas, están afectos al cobro de una penalidad por pago tardío, según el tarifario detallado a continuación:

MN	MONTO DE CUOTA						OPORTUN. DE COBRO
	De S/ 0 a S/ 150.99	De S/ 151 a S/ 300.99	De S/ 301 a S/ 500.99	De S/ 501 a S/ 750.99	De S/ 751 a S/ 1,500.99	De S/ 1,501 a más	
1	S/ 1.00	S/ 2.00	S/ 3.00	S/ 4.00	S/ 5.00	S/ 6.00	Al momento del pago de la cuota
2 - 3	S/ 3.00	S/ 4.00	S/ 5.00	S/ 6.00	S/ 7.00	S/ 8.00	
4 - 5	S/ 4.00	S/ 5.00	S/ 6.00	S/ 7.00	S/ 8.00	S/ 20.00	
6 - 7	S/ 7.00	S/ 8.00	S/ 9.00	S/ 10.00	S/ 15.00	S/ 30.00	
8 - 15	S/ 10.00	S/ 12.00	S/ 15.00	S/ 18.00	S/ 25.00	S/ 45.00	
16 - 30	S/ 15.00	S/ 20.00	S/ 25.00	S/ 35.00	S/ 40.00	S/ 75.00	
31 - 90	S/ 25.00	S/ 30.00	S/ 35.00	S/ 45.00	S/ 60.00	S/ 100.00	
61 - 90	S/ 30.00	S/ 40.00	S/ 45.00	S/ 75.00	S/ 80.00	S/ 120.00	
91 - +	S/ 45.00	S/ 80.00	S/ 85.00	S/ 90.00	S/ 100.00	S/ 150.00	





SERVICIOS TRANSVERSALES APLICABLES A LA CUENTA

El detalle de las comisiones por servicios transversales, tales como emisión de constancias, duplicado de documentos, evaluación de documentos, gastos notariales, registrales y de tasación, entre otros, podrás ubicarlo en el *Tarifario de Servicios Transversales aplicables a Créditos* publicado en nuestra página web www.mibanco.com.pe o en la Plataforma de Atención al Usuario de nuestra red de agencias.

NOTAS

- (1) TEA es la tasa efectiva anual, calculada en un año base de 360 días (no incluye la tasa del seguro de desgravamen).
- (2) Tasa aplicable para créditos desembolsados hasta el 10 de marzo de 2017. La Tasa de Interés Moratoria Efectiva Anual (TEAM) que Mibanco cobrará a EL CLIENTE en caso de incumplimiento, se devengará de manera adicional a la tasa de interés compensatorio y se calculará sobre el saldo capital de la(s) cuota(s) vencida(s) desde el día siguiente a la fecha de vencimiento de la obligación hasta el día de su pago total efectivo.
- (3) Las penalidades por pago tardío serán calculadas en función del número de días de atraso y el monto de la cuota atrasada.
- (4) Los clientes no están obligados a contratar el seguro sugerido por Mibanco siempre que acrediten haber contratado un seguro externo con cobertura igual o mayor.
- (5) Seguro aplicable a personas naturales dependientes e independientes de hasta 70 años de edad. El importe total se calcula en función del plazo del préstamo por la tasa correspondiente.
- (6) Aplica a créditos en soles y personas naturales independientes cuyo negocio se encuentre ubicado dentro de un conglomerado y cuya actividad económica sea asegurable. El importe total se calcula en función del monto del préstamo por la tasa correspondiente y por el número de meses que corresponde a la vigencia del préstamo.
- (7) Aplica para créditos con garantías reales (mobiliaria o inmobiliaria). El importe total se calcula en función del monto del préstamo por la tasa y por el número de meses que corresponde a la vigencia del préstamo.

INFORMACIÓN GENERAL

- Para la determinación de la tasa de interés efectiva anual, se aplica la base de cálculo de 360 días.
- Todo pago, retiro, transferencia y/o abono se encuentra afecto al pago del Impuesto a las Transacciones Financieras (ITF) 0.005%, el cual se cobrará al momento de efectuar la operación.
- Mibanco tiene la obligación de difundir información de conformidad con la Ley N° 28587 y Resolución SBS N° 3274-2017 Reglamento de Gestión de Conducta de Mercado del Sistema Financiero.





CONTRATO DE PRÉSTAMO DINERARIO

El presente documento contiene las condiciones bajo las cuales MIBANCO - BANCO DE LA MICROEMPRESA S.A. (en adelante MIBANCO), con R.U.C. 20382036655 brinda facilidades de financiamiento a la(s) persona(s) cuyos datos y domicilio constan detallados en la HOJA RESUMEN, la cual forma parte de este contrato.

PRIMERO: DEL PRÉSTAMO

MIBANCO atendiendo las necesidades del CLIENTE y luego de evaluarlo crediticiamente, le otorga un préstamo para el destino señalado en la HOJA RESUMEN, donde además se detallará el tipo de producto, monto del préstamo, plazo, cuotas, tasa de interés compensatorio y moratoria o penalidad por pago tardío, comisiones, gastos, seguros contratados y otras condiciones relevantes.

El desembolso del préstamo podrá realizarse en una cuenta bancaria que el CLIENTE abra o mantenga en MIBANCO y en la moneda del préstamo.

Para no incurrir en mayores costos, EL CLIENTE cuidará de pagar sus cuotas en la fecha de vencimiento, según su Cronograma de Pagos y en la moneda pactada. Si paga en moneda distinta se aplicará el tipo de cambio venta o compra (según la moneda que posea) vigentes en MIBANCO el día del pago.

El retraso en el pago de las cuotas genera mora automática, por lo que el CLIENTE pagará adicionalmente a los intereses compensatorios generados, los intereses moratorios o la penalidad pactada por los días de atraso. Los pagos se aplicarán a la deuda en el orden siguiente: (I) intereses compensatorios de las cuotas vencidas y de la cuota vigente; (II) interés moratorio o penalidad, según corresponda; (III) comisiones y gastos; y (IV) capital del préstamo.

A solicitud de El CLIENTE, la información relacionada con sus pagos será remitida por medios electrónicos sin costo alguno, salvo que EL CLIENTE elija que le sea enviada por medios físicos, en cuyo caso se le cobrará el costo por el envío. Dicha información será remitida dentro de treinta (30) días posteriores al cierre de mes.

SEGUNDO: PAGOS ANTICIPADOS

Son pagos antes del vencimiento de la(s) cuota(s), no generando cobro de comisiones ni penalidades bajo las formas siguientes:

- Pago anticipado parcial o total:** Cuando el pago es por un monto mayor a 02 cuotas o cancela el préstamo. El pago se aplica sobre el capital del préstamo reduciéndose primero los intereses, comisiones y gastos pactados y generados al día del pago, modificándose el Cronograma de Pagos, cuya copia se entregará a solicitud del CLIENTE dentro del plazo de siete (07) días.

Si el pago es parcial, se podrá elegir entre reducir el plazo o el monto de las cuotas. No obstante, si el CLIENTE no precisa su elección, se atenderá la solicitud reduciendo el plazo, dentro del plazo de quince (15) días de recibido el pago.

- Adelanto de Cuotas:** Cuando el pago solo cancela las cuotas inmediatas siguientes no vencidas, sin reducir intereses, comisiones ni gastos pactados. Los pagos menores o iguales a dos (2) cuotas se considera adelanto de cuota, salvo que EL CLIENTE solicite que se aplique como pago anticipado parcial.

TERCERO: DE LOS SEGUROS

Es condición del préstamo la contratación de un Seguro de Desgravamen, y según la política de riesgos, un Seguro Multirisgo u otro(s), cuya(s) póliza(s) deberá(n) estar vigente(s) por el plazo del préstamo. En caso de incumplimiento, MIBANCO queda facultado, mas no obligado, a contratar/renovar la(s) póliza(s), cargando los gastos de la(s) prima(s) al monto del préstamo.

Si el CLIENTE contrata este(os) seguro(s) con la aseguradora de su elección, la(s) póliza(s) deberá(n) cumplir con las características mínimas establecidas en la web www.mibanco.com.pe y endosarla(s) a satisfacción de MIBANCO hasta por el monto del saldo adeudado y ser comunicado a MIBANCO en un plazo no mayor a 30 días antes de la vigencia de la póliza vigente. Para asegurar el pago de la(s) póliza(s) MIBANCO podrá requerirle que se adicione al monto del préstamo.

Si el CLIENTE contrata este(os) seguro(s) obligatorio(s) o cualquier otro seguro opcional a su elección con MIBANCO, las condiciones de la(s) póliza(s), constarán en el(los) Certificado(s) del(los) Seguro(s) contratado(s) que le será(n) entregado(s) con el detalle de los gastos, condiciones, riesgos cubiertos o excluidos a las cuales quedará sujeto.

Cuando los seguros obligatorios u opcionales se contraten a través de MIBANCO, el importe total de la(s) prima(s) correspondiente(s) será cargado al monto del préstamo y constará(n) detallada(s) en la HOJA RESUMEN.

Si el CLIENTE cancela anticipadamente su préstamo, podrá solicitar la devolución del monto proporcional a los meses en los que no aplicaría la cobertura del(los) seguro(s) contratado(s), según la póliza correspondiente. En estos casos, MIBANCO trasladará la solicitud a la compañía aseguradora a efectos de que esta realice la evaluación correspondiente.

CUARTO: OTRAS OBLIGACIONES DEL CLIENTE

- Otorgar garantías adicionales, en los casos que le sean solicitadas conforme a las políticas crediticias de MIBANCO, obligándose a suscribir el respectivo Contrato de Constitución de Garantía.
- Brindar información relacionada con su identificación, negocio, origen de fondos y otras derivadas del contrato y/o las disposiciones legales, permitiendo facilidades para las verificaciones, auditorías o visitas a sus instalaciones y/o locales, siendo responsable de la veracidad de la información que proporciona por ser ésta una declaración jurada.

- c. Comunicar, en forma anticipada y por escrito, cualquier modificación o revocatoria de las facultades y poderes que hubiere otorgado a su(s) representante(s), apoderado(s) o mandatario(s) designado(s) ante MIBANCO, para que pueda surtir efecto frente a este, aun cuando hayan sido inscritas en los Registros Públicos.
- d. Si su crédito es calificado en la categoría de Mediana Empresa, deberá actualizar y remitir cada seis (6) meses, con firma de contador público colegiado, el Informe Comercial, los Estados Financieros actualizados, Flujo de Caja Proyectado y/u otra información adicional que MIBANCO le requiera, caso contrario podrá ser reclasificado a una categoría de mayor riesgo crediticio.

QUINTO: FORMAS DE COMUNICACIÓN CON EL CLIENTE

- a. Por medio directo: Son documentos por escrito dirigidos al domicilio; correos electrónicos a cualquiera cuenta registrada en MIBANCO; anotaciones en los estados de cuenta; comunicaciones telefónicas; mensajes de texto (SMS), mensajería instantánea como WhatsApp u otros similares a cualesquiera de los números de teléfonos proporcionados por el CLIENTE.
- b. Por medios indirectos: Son publicaciones en la página web y/o en diarios; avisos colocados en las oficinas de atención al público; mensajes a través de Banca por internet; redes sociales, vouchers de pago o depósito, o cualquier anuncio en diario, periódico, revista, radio y/o televisión.

SEXTO: DE LAS MODIFICACIONES

- a. Las modificaciones referidas a: (i) tasas de interés, penalidades, comisiones, gastos y cronograma que generen mayores costos al CLIENTE; (ii) resolución del contrato por causal distinta al incumplimiento; (iii) limitación o exoneración de responsabilidad de MIBANCO; y, (iv) la incorporación de servicios que no se encuentren directamente relacionados con el producto o servicio contratado, serán comunicadas a través de medios directos, indicándose la fecha de entrada en vigencia de la modificación.
- b. Las modificaciones diferentes a los supuestos referidos en el párrafo anterior, podrán ser comunicadas a través de medios indirectos.
- c. Las modificaciones favorables para EL CLIENTE se comunicarán de manera posterior a través de los medios indirectos. Las demás modificaciones se comunicarán con una anticipación de 45 días calendario, o cualquier otro plazo que las disposiciones legales establezcan.
- d. La modificación de la tasa de interés procede por: i) novación de la obligación ii) cuando exista una efectiva negociación con el CLIENTE, y iii) por los demás supuestos contenidos en el literal e), previa autorización de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP ("SBS").
- e. Las modificaciones unilaterales por parte de MIBANCO, pueden ser consecuencia de: cambios en las condiciones económicas nacional o internacional;

tendencias del mercado o la competencia; las políticas de gobierno o de Estado que afecten las condiciones del mercado; impacto de las disposiciones legales sobre costos, características, definición o condiciones de los productos y servicios financieros; inflación o deflación, devaluación o revaluación de la moneda; campañas promocionales; evaluación crediticia del CLIENTE; encarecimiento de los servicios prestados por terceros cuyos costos son trasladados al CLIENTE o de los costos de los productos y servicios ofrecidos; crisis financiera; por hechos ajenos a la voluntad de las partes; conmoción social, desastres naturales; terrorismo; guerra; caso fortuito o fuerza mayor; otra causal que resulte aplicable o señalada en este contrato.

- f. Si CLIENTE no está conforme con las modificaciones que le informe MIBANCO, podrá resolver el contrato, para lo que tendrá un plazo de hasta 45 días calendario para comunicar por escrito o a través de los canales que tenga vigentes MIBANCO a la fecha de la comunicación, su decisión y cancelar la(s) deuda(s) vigente(s). Sin embargo, la negativa del CLIENTE a las modificaciones referidas al literal a (iv), no implicará la resolución del contrato. El silencio del CLIENTE constituye aceptación expresa de las modificaciones informadas.

SEPTIMO: NORMAS PRUDENCIALES

MIBANCO podrá elegir no contratar o modificar los contratos celebrados con el CLIENTE en aspectos distintos a las tasas de interés, comisiones y gastos, e incluso podrá resolverlos sin el aviso señalado en la cláusula anterior, en aplicación de las normas prudenciales emitidas por la Superintendencia de Banca y Seguros y AFP, referidas a la administración del riesgo de sobreendeudamiento de deudores minoristas; por consideraciones del perfil de EL CLIENTE vinculadas al sistema de prevención del lavado de activos o del financiamiento del terrorismo; o por falta de transparencia de este, como cuando dicha información es inexacta, incompleta, falsa o inconsistente con lo declarado o entregado por EL CLIENTE y repercute negativamente en el riesgo de reputación o legal que enfrenta MIBANCO. MIBANCO comunicará al CLIENTE utilizando un medio directo y dentro de los siete (07) días posteriores.

OCTAVO: RESOLUCIÓN Y/O VENCIMIENTO ANTICIPADO DE LAS CUOTAS

MIBANCO podrá resolver de pleno derecho este contrato o dar por vencidos todos los plazos de las obligaciones directas o indirectas del CLIENTE derivadas del préstamo, vencidas y no; y, exigir el pago inmediato del íntegro de lo adeudado, conforme a la liquidación que efectúe, y en su caso iniciar las acciones judiciales y/o ejercer los derechos que le asistan como acreedor, en cualquiera de estos supuestos:

- i) Incumpla el pago de una o más cuotas de su préstamo;
- ii) Si hay pérdida o deterioro del valor de los bienes dados en garantía o insolvencia manifiesta o presunta de sus garantes y no cumple con sustituirlos dentro del plazo otorgado o si este no cumple con constituir las garantías

reales requeridas; iii) Si a criterio de MIBANCO existe duda o conflicto respecto a la legitimidad, legalidad, vigencia o alcances de las facultades de sus representantes; iv) Realiza actos que pudieran perjudicar a MIBANCO o a sus clientes o comete actos dolosos contra los bienes o personal de MIBANCO; v) Si fuese declarado insolvente o es sometido a proceso de reestructuración o concursal, liquidación extrajudicial o quiebra o se decretare secuestro o embargo sobre sus bienes afectando el proceso productivo o su solvencia; vi) Suspende sus actividades comerciales o incumple cualquier otra de las obligaciones asumidas en este contrato.

Ante estos supuestos, MIBANCO podrá bloquear la cuenta en la que se hubiera realizado el desembolso o suspender el desembolso del préstamo, comunicando los motivos por un medio directo al CLIENTE y dentro de los diez (10) hábiles días posteriores, a fin que regularice la situación, en caso ello no ocurra, será de aplicación lo señalado en el primer párrafo.

Del mismo modo, MIBANCO podrá centralizar en una sola cuenta el importe total del saldo deudor y demás obligaciones, ejerciendo su derecho de compensación conforme a la cláusula novena, sin perjuicio de su facultad de integrar y completar el Pagaré que haya sido emitido a su favor, y/o ejecutar las garantías reales y personales constituidas a su favor.

El CLIENTE también tendrá derecho a resolver el presente contrato dando aviso por escrito a MIBANCO y luego de pagar la totalidad de sus obligaciones.

NOVENO: DERECHO DE COMPENSACIÓN

Es la facultad que tiene MIBANCO ante el incumplimiento del CLIENTE para hacerse cobro de lo adeudado respecto de obligaciones vencidas y exigibles, sean estas de capital, intereses, comisiones, gastos y/o impuestos respectivos, descontando de los saldos que pudieran existir en las cuentas y demás valores o dinero custodiados o que mantenga el CLIENTE o su(s) FIADOR(ES) en MIBANCO (con excepción del monto intangible de las cuentas CTS y cualquier otro que por Ley tenga tal calidad), pudiendo aplicar el tipo de cambio de ese momento. Luego de realizada la compensación dentro de los diez (10) días hábiles posteriores, se comunicará al CLIENTE utilizando un medio directo.

DÉCIMO: EJECUCIÓN DEL PAGARÉ INCOMPLETO O LIQUIDACIÓN DE SALDO DEUDOR

A solicitud de MIBANCO, el CLIENTE emitirá un pagaré incompleto, cuya copia le será entregada, el mismo que ante el incumplimiento de sus obligaciones podrá ser completado por MIBANCO. El importe del Pagaré corresponderá a la liquidación que realice MIBANCO de las obligaciones del CLIENTE y la fecha de vencimiento corresponderá a la fecha en la que se practique dicha liquidación, comprendiéndose en esta los intereses compensatorios y moratorios o la penalidad por pago tardío, según corresponda, quedando facultado MIBANCO para protestarlo y/o ejercitar las acciones de ley que correspondan. En caso que no fuese pagado, se

devengarán los intereses compensatorios más moratorios o la(s) penalidad(es) por pago(s) tardío(s) de ser el caso, aplicados sobre el importe del Pagaré.

El CLIENTE renuncia expresamente a su derecho a incluir en el pagaré una cláusula que limite su transferencia, reconociendo el derecho de MIBANCO a negociar libremente. El CLIENTE declara que MIBANCO ha puesto en su conocimiento los mecanismos de protección que la ley permite para la emisión o aceptación de títulos valores incompletos.

Las partes acuerdan que MIBANCO podrá destruir el Pagaré una vez cumplida las obligaciones de pago del CLIENTE, prescindiendo de su devolución física, no obstante a solicitud del CLIENTE y/o EL(LOS) FIADOR(ES) le(s) será entregada una constancia de no adeudo del préstamo respectivo.

Alternativamente y a sola decisión, MIBANCO podrá formular una Liquidación de la(s) deuda(s) que mantenga a su cargo el CLIENTE y exigir su pago por la vía ejecutiva, luego de compensar con los fondos, valores, acreencias o activos líquidos que MIBANCO decida y pueda tener en su poder a nombre del CLIENTE y/o de sus garantes. Esta Liquidación podrá ser hecha sea a cargo del CLIENTE y/o de sus respectivos garantes, dirigiéndose las acciones para su cobro a cualquiera de éstos o a ambos, sin perjuicio de comunicar las razones que motivaron esta decisión y de su facultad para interponer otras acciones legales para hacer valer sus derechos crediticios.

DÉCIMO PRIMERO: FIANZA SOLIDARIA

Interviene(n) como FIADOR(ES), la(s) persona(s) cuyos datos y domicilio constan detallados en la HOJA RESUMEN que forma parte del presente contrato, quien(es) garantiza(n) las obligaciones del CLIENTE en los términos siguientes:

- Renuncia(n) al beneficio de excusión, garantizado el cumplimiento de todas las obligaciones derivadas del presente contrato y que el CLIENTE asume con MIBANCO.
- La fianza es solidaria, indivisible, ilimitada y a plazo indefinido con renuncia a: i) efectuar requerimiento previo al deudor principal a que se refiere el Art. 1899 del Código Civil y a todo derecho de oposición; ii) interponer excepciones del CLIENTE si este renunció a ellas y iii) su liberación por imposibilidad de subrogación.
- Responde(n) por el pago del capital, intereses compensatorios y moratorios o penalidad(es) por pago(s) tardío(s), según corresponda, más las comisiones pactadas, los tributos y demás gastos incluidos las costas y costos del proceso que se hubieren generado por la presente obligación de cargo del CLIENTE y se mantendrá vigente aun cuando se hubieren novado o cedido o transferido a terceros.
- Acepta(n) cualquier prórroga, renovación o modificación que pudieran acordar las partes contratantes con respecto a las obligaciones asumidas.
- La ejecución de la fianza podrá ser requerida por una, algunas o todas las obligaciones garantizadas o por parte o toda la deuda; siendo procedente que luego de ejecutada

reales requeridas; III) Si a criterio de MIBANCO existe duda o conflicto respecto a la legitimidad, legalidad, vigencia o alcances de las facultades de sus representantes; IV) Realiza actos que pudieran perjudicar a MIBANCO o a sus clientes o comete actos dolosos contra los bienes o personal de MIBANCO; V) Si fuese declarado insolvente o es sometido a proceso de reestructuración o concursal, liquidación extrajudicial o quiebra o se decretare secuestro o embargo sobre sus bienes afectando el proceso productivo o su solvencia; VI) Suspende sus actividades comerciales o incumple cualquier otra de las obligaciones asumidas en este contrato.

Ante estos supuestos, MIBANCO podrá bloquear la cuenta en la que se hubiera realizado el desembolso o suspender el desembolso del préstamo, comunicando los motivos por un medio directo al CLIENTE y dentro de los diez (10) hábiles días posteriores, a fin que regularice la situación, en caso ello no ocurra, será de aplicación lo señalado en el primer párrafo.

Del mismo modo, MIBANCO podrá centralizar en una sola cuenta el importe total del saldo deudor y demás obligaciones, ejerciendo su derecho de compensación conforme a la cláusula novena, sin perjuicio de su facultad de integrar y completar el Pagare que haya sido emitido a su favor, y/o ejecutar las garantías reales y personales constituidas a su favor.

El CLIENTE también tendrá derecho a resolver el presente contrato dando aviso por escrito a MIBANCO y luego de pagar la totalidad de sus obligaciones.

NOVENO: DERECHO DE COMPENSACIÓN

Es la facultad que tiene MIBANCO ante el incumplimiento del CLIENTE para hacerse cobro de lo adeudado respecto de obligaciones vencidas y exigibles, sean estas de capital, intereses, comisiones, gastos y/o impuestos respectivos, descontando de los saldos que pudieran existir en las cuentas y demás valores o dinero custodiados o que mantenga el CLIENTE o su(s) FIADOR(ES) en MIBANCO (con excepción del monto intangible de las cuentas CTS y cualquier otro que por Ley tenga tal calidad), pudiendo aplicar el tipo de cambio de ese momento. Luego de realizada la compensación dentro de los diez (10) días hábiles posteriores, se comunicará al CLIENTE utilizando un medio directo.

DÉCIMO: EJECUCIÓN DEL PAGARÉ INCOMPLETO O LIQUIDACIÓN DE SALDO DEUDOR

A solicitud de MIBANCO, el CLIENTE emitirá un pagaré incompleto, cuya copia le será entregada, el mismo que ante el incumplimiento de sus obligaciones podrá ser completado por MIBANCO. El importe del Pagare corresponderá a la liquidación que realice MIBANCO de las obligaciones del CLIENTE y la fecha de vencimiento corresponderá a la fecha en la que se practique dicha liquidación, comprendiéndose en esta los intereses compensatorios y moratorios o la penalidad por pago tardío, según corresponda, quedando facultado MIBANCO para protestarlo y/o ejercitar las acciones de ley que correspondan. En caso que no fuese pagado, se

devengarán los intereses compensatorios más moratorios o la(s) penalidad(es) por pago(s) tardío(s) de ser el caso, aplicados sobre el importe del Pagare.

El CLIENTE renuncia expresamente a su derecho a incluir en el pagaré una cláusula que limite su transferencia, reconociendo el derecho de MIBANCO a negociar libremente. El CLIENTE declara que MIBANCO ha puesto en su conocimiento los mecanismos de protección que la ley permite para la emisión o aceptación de títulos valores incompletos.

Las partes acuerdan que MIBANCO podrá destruir el Pagare una vez cumplida las obligaciones de pago del CLIENTE, prescindiendo de su devolución física, no obstante a solicitud del CLIENTE y/o EL(LOS) FIADOR(ES) le(s) será entregada una constancia de no adeudo del préstamo respectivo.

Alternativamente y a sola decisión, MIBANCO podrá formular una Liquidación de la(s) deuda(s) que mantenga a su cargo el CLIENTE y exigir su pago por la vía ejecutiva, luego de compensar con los fondos, valores, acreencias o activos líquidos que MIBANCO decida y pueda tener en su poder a nombre del CLIENTE y/o de sus garantes. Esta Liquidación podrá ser hecha sea a cargo del CLIENTE y/o de sus respectivos garantes, dirigiéndose las acciones para su cobro a cualquiera de éstos o a ambos, sin perjuicio de comunicar las razones que motivaron esta decisión y de su facultad para interponer otras acciones legales para hacer valer sus derechos crediticios.

DÉCIMO PRIMERO: FIANZA SOLIDARIA

Interviene(n) como FIADOR(ES), la(s) persona(s) cuyos datos y domicilio constan detallados en la HOJA RESUMEN que forma parte del presente contrato, quien(es) garantiza(n) las obligaciones del CLIENTE en los términos siguientes:

- Renuncia(n) al beneficio de excusión, garantizado el cumplimiento de todas las obligaciones derivadas del presente contrato y que el CLIENTE asume con MIBANCO.
- La fianza es solidaria, indivisible, ilimitada y a plazo indefinido con renuncia a: I) efectuar requerimiento previo al deudor principal a que se refiere el Art. 1899 del Código Civil y a todo derecho de oposición; II) interponer excepciones del CLIENTE si este renunció a ellas y III) su liberación por imposibilidad de subrogación.
- Responde(n) por el pago del capital, intereses compensatorios y moratorios o penalidad(es) por pago(s) tardío(s), según corresponda, más las comisiones pactadas, los tributos y demás gastos incluidos las costas y costos del proceso que se hubieren generado por la presente obligación de cargo del CLIENTE y se mantendrá vigente aun cuando se hubieren novado o cedido o transferido a terceros.
- Acepta(n) cualquier prórroga, renovación o modificación que pudieran acordar las partes contratantes con respecto a las obligaciones asumidas.
- La ejecución de la fianza podrá ser requerida por una, algunas o todas las obligaciones garantizadas o por parte o toda la deuda, siendo procedente que luego de ejecutada

ANEXO IV: Hoja Resumen de Préstamo MIBANCO.



N° de Préstamo:

HOJA RESUMEN DE PRÉSTAMO

Este documento forma parte integrante del Contrato de Préstamo suscrito por EL CLIENTE, EL(LOS) FIADOR(ES) y MIBANCO, y resume algunas de las obligaciones relevantes contraídas por ambas partes.

DATOS DEL PRÉSTAMO		Destino:	
Producto:		Monto:	N° Cuotas Fijas:
Periodo de Gracia (1): días		Moneda:	
Tasa Costo Efectivo Anual (TCEA):		Tasa Efectiva Anual (TEA):	
Total Intereses Compensatorios:		Tipo de Tasa Compensatoria:	
GARANTIA(S) REAL(ES) QUE RESPALDA(N) EL PRÉSTAMO (2):			
DATOS DEL(LOS) SEGURO(S):			
Tipo: SEGURO DE DESGRAVAMEN (3)			
Tasa:	N° Póliza:	Monto Asegurado:	Monto total de la Prima: (4)
Cía. de Seguros: El Pacífico Vida Cía. de Seguros y Reaseguros S.A.			
Tipo: SEGURO DE VIDA PROTECCIÓN FINANCIERA			
Tasa:	N° Póliza:	Monto Asegurado:	Monto total de la Prima: (4)
Cía. de Seguros: El Pacífico Vida Cía. de Seguros y Reaseguros S.A.			
Tipo: NEGOCIO PROTEGIDO			
Tasa:	N° Póliza:	Monto Asegurado:	Monto total de la Prima: (4)
Cía. de Seguros: El Pacífico Vida Cía. de Seguros y Reaseguros S.A.			
Tipo: MICROSEGURO DE ACCIDENTES FAMILIA PROTEGIDA			
Tasa:	N° Póliza:	Monto Asegurado:	Monto total de la Prima: (4)
Cía. de Seguros: El Pacífico Vida Cía. de Seguros y Reaseguros S.A.			
Tipo: ONCOLÓGICO INDEMNIZATORIO			
Cía. de Seguros: Pacífico Compañía de Seguros y Reaseguros			Monto total de la Prima: (4)
			N° Póliza:
TRIBUTOS		Impuesto a las Transacciones Financieras (ITF) (5): 0.00500%	
		Monto ITF: S/	

Comisiones y Gastos:

Revisión de poderes (6): S/ 20.00

Gastos Judiciales (7): Variable, según tarifario vigente.

Gastos notariales y registrales: Variable (8)

Otros servicios adicionales y/o complementarios: Según tarifario vigente de MIBANCO.

DÍAS	Finalidad por pago de S/					DÍAS	Finalidad por pago de S/				
	0-100.00	101.00-150.00	151.00-200.00	201.00-250.00	251.00-300.00		0-100.00	101.00-150.00	151.00-200.00	201.00-250.00	251.00-300.00
1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2-4	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2-4	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
5-9	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	5-9	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
10-14	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	10-14	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
15-19	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	15-19	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
20-24	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	20-24	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
25-29	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	25-29	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
30-34	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	30-34	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
35-39	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	35-39	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
40-44	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	40-44	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
45-49	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	45-49	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
50-54	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	50-54	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

Referencias:

- (1) En caso se pacte un periodo de gracia para el pago del préstamo, los intereses generados en dicho periodo serán capitalizados e incorporados en el respectivo Cronograma de Pagos.
- (2) La Garantía real es específica cuando solo respalda las obligaciones generadas en virtud al presente Contrato y Hoja Resumen y es sábana cuando respalda las obligaciones presentes y futuras que EL CLIENTE contrate y mantenga vigentes con MIBANCO al igual que la Fianza Solidaria limitada, esto según lo indicado en el Contrato de Préstamo. De realizarse tasación al bien otorgado en garantía EL CLIENTE tiene derecho a solicitar una copia.
- (3) Este seguro forma parte de las condiciones para el otorgamiento del préstamo según las políticas crediticias vigentes de MIBANCO.
- (4) Monto correspondiente a la prima total del seguro contratado por EL CLIENTE que conforme a su autorización está incluido en el monto del préstamo desembolsado que MIBANCO pagará a la Cía. de seguros.
- (5) Este porcentaje es la alícuota vigente a la fecha que se realiza la operación, de conformidad con lo dispuesto por el Art. 12° del TUO de la Ley N° 28194 aprobado por D.S. N° 150-2007-EF, se aplica sobre el monto total de la operación efectuada por EL CLIENTE.
- (6) En caso de personas jurídicas, este monto deberá ser abonado por EL CLIENTE al momento de la contratación y en caso de modificación o actualización del régimen de poderes y/o apoderados.
- (7) Son las costas y costos del proceso judicial y otros que MIBANCO hubiere tenido que asumir con terceros para el cobro de la deuda, en los que podrá incluir la verificación del estado de conservación de los bienes de EL CLIENTE.
- (8) En caso EL CLIENTE otorgue un bien en garantía, los gastos notariales, de tasación y registrales vinculados a esta serán asumidos directamente por EL CLIENTE, para lo cual podrá contratar a la notaría de su elección.

Obligaciones Contractuales Relevantes para ambas partes:

a) Las tasas de interés pactadas consideran un año de 360 días, conforme a lo pactado en el Contrato de Préstamo, en caso MIBANCO decida modificar las tasas pactadas, estas serán comunicadas a EL CLIENTE con una anticipación de 45 días calendario, quien en caso no estar de acuerdo, podrá solicitar la resolución del contrato, sin que se le cobre monto alguno por penalidad.

b) La(s) penalidad(es) por pago(s) tardío(s) que MIBANCO cobrará a EL CLIENTE, se aplicará(n) según el número de días de atraso y según el monto de la cuota vencida.

c) EL CLIENTE y EL(LOS) FIADOR(ES) SOLIDARIO(S) declara(n) haber emitido y suscrito a favor de MIBANCO un Pagaré incompleto que en caso de incumplimiento de sus obligaciones, podrá ser completado por MIBANCO para su ejecución y cobro, indistintamente a cualesquiera de ellos, declarando haber sido informados de los mecanismos de protección que la ley permite para la emisión o aceptación de títulos valores incompletos.

d) La fianza solidaria constituida por EL(LOS) FIADOR(ES) SOLIDARIO(S) es ilimitada, solidaria, sin beneficio de excusión y por plazo indeterminado hasta la total cancelación del íntegro de las obligaciones que EL CLIENTE ha asumido en virtud al Contrato. EL(LOS) FIADOR(ES) renuncia(n) expresamente a lo siguiente: (i) Al plazo del requerimiento a EL CLIENTE (Código Civil Art. 1899*); (ii) A todo derecho de oposición (Código Civil Art.1885*) y/o posibilidad de oponer a MIBANCO las excepciones que correspondan a EL CLIENTE, si es que este ha renunciado a ellas; (iii) a su liberación aunque la obligación principal haya sido novada o transferida a terceros, operaciones que consiente y acepta desde ahora; y, (iv) a su liberación por imposibilidad de subrogación. EL(LOS) FIADOR(ES) aceptan desde ahora las prórogas y renovaciones que MIBANCO pueda conceder a EL CLIENTE, sin necesidad de que sean suscritos por ellos.

e) La garantía real que hubiere otorgado EL CLIENTE a favor de MIBANCO consta en documento separado al Contrato de Préstamo y Hoja Resumen, en el cual consta que el bien dado en garantía podrá ser ejecutado en caso de incumplimiento de las obligaciones de EL CLIENTE, cargándosele al saldo adeudado además de los intereses compensatorios y penalidad(es) por pago(s) tardío(s) respectivos, las comisiones y gastos pactados, como son los gastos derivados de la cobranza extra judicial y judicial que hubiere tenido que asumir MIBANCO.

f) EL CLIENTE tiene derecho a efectuar pagos anticipados o adelanto de cuotas. El pago anticipado trae como consecuencia la aplicación del monto al capital del crédito, con la consiguiente reducción de los intereses, las comisiones y los gastos derivados de las cláusulas contractuales al día del pago, se consideran como tal a aquellos pagos mayores a dos cuotas, incluyendo la exigible al periodo.

Por su parte, el adelanto de cuota trae como consecuencia la aplicación del monto pagado a las cuotas inmediatamente posteriores a la exigible en el periodo, sin que se produzca una reducción de los intereses, comisiones y los gastos derivados de las cláusulas contractuales, se consideran como tal los pagos menores o iguales al equivalente de dos cuotas, incluida la exigible en el periodo. En ninguno de los dos casos, se aplicarán comisiones, gastos o penalidades de ningún tipo. En caso el pago anticipado sea parcial, EL CLIENTE podrá elegir entre las opciones de ajuste de cuotas o ajuste de plazo. De no indicar de manera expresa su elección, MIBANCO aplicará la presunción establecida en la norma y se procederá al ajuste de plazo. Luego de efectuado un pago adelantado, EL CLIENTE podrá solicitar su nuevo Cronograma de Pagos. En caso el pago anticipado parcial sea efectuado por un tercero, MIBANCO aplicará el ajuste de plazo salvo el tercero acredite que EL CLIENTE eligió otra modalidad, obligándose EL CLIENTE a informarse y cumplir con el pago de las cuotas pendientes. En caso el cliente opte por la cancelación anticipada de su préstamo, MIBANCO procederá con la devolución del monto proporcional a los meses en los que no aplicara la cobertura del seguro de desgravamen contratado, según la póliza correspondiente. Dicho monto se aplicará al capital que el cliente tiene que pagar para cancelar el préstamo.

g) MIBANCO ha informado previamente a EL CLIENTE sobre la contratación del seguro de desgravamen, así como las condiciones y términos de la póliza requerida y aquellas adicionales que EL CLIENTE hubiera solicitado. En el presente acto el cliente recibe los certificados/pólizas de los seguros contratados y es informado sobre la posibilidad de acceder a la lectura de la póliza, en cuanto así lo solicite a través de cualquiera de los canales que MIBANCO pone a disposición.

h) En los casos que el crédito tenga la categoría de crédito Mediana Empresa conforme a lo dispuesto en la Resolución SBS N° 11356-2008 y sus modificatorias, EL CLIENTE deberá actualizar y remitir a MIBANCO cada 06 meses el informe comercial, los estados financieros autorizados y/o flujo de caja proyectado, los cuales deberán contar con firma de contador público hábil, a fin de mantener actualizada su calificación crediticia. El incumplimiento de esta obligación generará el deterioro de su calificación crediticia.

i) MIBANCO podrá realizar acciones de cobranza y/o remitir comunicaciones a cualquiera de los domicilios que EL CLIENTE y/o FIADOR(ES) SOLIDARIO(S) señalen en este u otros documentos. La variación domiciliar se hará efectiva previa comunicación por carta notarial y verificación domiciliar efectuada por MIBANCO, de acuerdo a lo señalado en la cláusula décimo tercera del Contrato de Préstamo.

j) En los casos de créditos reprogramados o refinanciados, los intereses que se hubieran generado y no cancelado, serán capitalizados e incorporados en el respectivo cronograma de pagos.

Declaraciones Finales:

MIBANCO declara que si por dolo o culpa debidamente acreditados, se induce a error a EL CLIENTE y como consecuencia este realiza un pago en exceso, dicho monto será recuperable por EL CLIENTE y devengará hasta su devolución el máximo de la suma por concepto de intereses compensatorios y penalidad(es) por pago(s) tardío(s) pactados para la operación crediticia o en su defecto el interés legal.

EL CLIENTE y EL(LOS) FIADOR(ES) SOLIDARIO(S) declara(n) haber leído previamente el Contrato de Préstamo, Pagaré, Tarifario, Hoja Resumen y certificado(s) del (los) seguro(s) contratado(s) , en caso corresponda la entrega de estos últimos(certificados), habiendo sido instruido(s) acerca de los alcances y significado de los términos y condiciones establecidos, habiéndosele absuelto y aclarado a su satisfacción todas las consultas efectuadas y/o dudas, declarando conocer que estos documentos también están a su disposición en todos los locales de atención al público de MIBANCO, así como en la página web: www.mibanco.com.pe por lo que lo suscribe en señal de conformidad y aceptación, recibiendo en este mismo momento un ejemplar de dichos documentos.

DEPARTAMENTO, DD de MMM del AAAA.

CRONOGRAMA						
Monto Neto:	ITF: 0.00	Fecha Desembolso: DDMWAAAA			Frec. Pago:	
Nº	Fecha Pago	Capital	Interés	Cuota	Total	
1	03/02/2014	90,000.00	900.00	9,000.00	99,000.00	
2	03/02/2014	90,000.00	900.00	9,000.00	99,000.00	
3	03/02/2014	90,000.00	900.00	9,000.00	99,000.00	
4	03/02/2014	90,000.00	900.00	9,000.00	99,000.00	
5	03/02/2014	90,000.00	900.00	9,000.00	99,000.00	
6	03/02/2014	90,000.00	900.00	9,000.00	99,000.00	
7	03/02/2014	90,000.00	900.00	9,000.00	99,000.00	
8	03/02/2014	90,000.00	900.00	9,000.00	99,000.00	
9	03/02/2014	90,000.00	900.00	9,000.00	99,000.00	
10	03/02/2014	90,000.00	900.00	9,000.00	99,000.00	
11	03/02/2014	90,000.00	900.00	9,000.00	99,000.00	
12	03/02/2014	90,000.00	900.00	9,000.00	99,000.00	
Totales:		90,000.00	900.00	9,000.00	99,000.00	

El Valor de la cuota no incluye ITF el cual se cobrará al momento del pago de acuerdo a la ley. Recuerda: Puedes pagar cuotas hasta S/ 500 soles en más de 5,000 Agentes BCP, solo debes indicar el nombre de MIBANCO y número de préstamo.

Declaración de Consentimiento para el Tratamiento de Datos Personales

(1) MIBANCO informa a EL CLIENTE que, de acuerdo a la Ley Nro 29733 - Ley de Protección de Datos Personales, su Reglamento aprobado mediante Decreto Supremo Nro 003-2013-JUS y las demás disposiciones complementarias, MIBANCO está legalmente autorizado para tratar la información que EL CLIENTE le entrega sobre su situación personal, financiera y crediticia (la Información) con la finalidad de ejecutar la relación contractual que origina este contrato. Asimismo, MIBANCO informa a EL CLIENTE que para dar cumplimiento a las obligaciones y/o requerimientos que se generen en virtud de las normas vigentes en el ordenamiento jurídico peruano y/o en normas internacionales que le sean aplicables, incluyendo pero sin limitarse a las vinculadas al sistema de prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo y normas prudenciales, MIBANCO podrá dar tratamiento y eventualmente transferir su Información a autoridades y terceros autorizados por ley. EL CLIENTE reconoce que estarán incluidos dentro de su Información todos aquellos datos, operaciones y referencias a los que MIBANCO pudiera acceder en el curso normal de sus operaciones, ya sea por haber sido proporcionados por EL CLIENTE o por terceros o por haber sido desamplados por MIBANCO, tanto en forma física, oral o electrónica y que pudieran calificar como Datos Personales conforme a la legislación de la materia.

En virtud de lo señalado, EL CLIENTE autoriza expresamente a MIBANCO a incorporar su Información al banco de datos personales de usuarios de responsabilidad de MIBANCO, almacenar, dar tratamiento, procesar y transferir su Información a sus subsidiarias, afiliadas y socios comerciales listados en la página web de MIBANCO www.mibanco.com.pe (las Terceras Empresas) conforme a los procedimientos que MIBANCO determine en el marco de sus operaciones habituales.

(2) Asimismo, EL CLIENTE autoriza a MIBANCO a utilizar su Información a efectos de: (i) ofrecerle, a través de cualquier medio escrito, verbal, electrónico y/o informático, cualquiera de los productos o servicios del activo que MIBANCO brinda, incluyendo pero sin estar limitado a créditos directos e indirectos, tarjetas de crédito y otras líneas de crédito; (ii) ofrecerle, a través de cualquier medio escrito, verbal, electrónico y/o informático, cualquiera de los productos o servicios del pasivo que MIBANCO brinda, incluyendo pero sin estar limitado a cuentas corrientes, cuentas de ahorro, cuentas CTS y depósitos a plazo; (iii) ofrecerle, a través de cualquier medio escrito, verbal, electrónico y/o informático, cualquier otro producto o servicio de MIBANCO o de las Terceras Empresas; y, (iv) transferirla a las Terceras Empresas a efectos de que cada una de ellas pueda ofrecerle sus productos o servicios, a través de cualquier medio escrito, verbal, electrónico y/o informático.

(3) EL CLIENTE reconoce haber sido informado que su Información podrá ser conservada, tratada y transferida por MIBANCO a las Terceras Empresas hasta diez años después de que finalice su relación contractual con MIBANCO. EL CLIENTE puede ejercer sus derechos de acceso, rectificación, cancelación, oposición y revocación, siempre que cumpla con los requisitos exigidos por las normas aplicables, dirigiéndose a MIBANCO de forma presencial en cualquiera de sus oficinas a nivel nacional en el horario establecido para la atención al público, a través de Banca por Internet o vía Banca por Teléfono.

(4) EL CLIENTE se obliga a mantener permanentemente actualizada su Información durante la vigencia de este contrato, especialmente en cuanto se refiere a su nacionalidad, lugar de residencia, situación fiscal o composición accionaria de ser el caso.

En caso no estar conforme con lo establecido en la presente declaración, marca aquí. []

EL CLIENTE
NOMBRES Y APELLIDOS:
DNI/RUC:
Domicilio del Cliente:

CONYUGE DEL CLIENTE
NOMBRES Y APELLIDOS:
DNI/RUC:

EL FIADOR (1)
NOMBRES Y APELLIDOS:
DNI/RUC:
Domicilio:

COFIADOR/CONYUGE DEL FIADOR (1)
NOMBRES Y APELLIDOS:
DNI/RUC:



Alex Iglesias Villamil
Gerente de Área de Seguros y
Reaseguros Comercial

MIBANCO



Luis Neyra Ojaza
Gerente Territorial de Negocios

MIBANCO

Información previa de las condiciones crediticias, comisiones y gastos de acuerdo a la Ley N° 28587 y Reglamento de Transparencia de Información y Contratación con Usuarios del Sistema Financiero N° 8181-2012 y sus modificatorias.

