

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y
ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE: ADMINISTRACIÓN



**“DEBILIDADES EN EVALUACIÓN DE CRÉDITOS AGROPECUARIOS
REFERIDOS A INGRESOS Y EGRESOS, SEGUIMIENTO DE CUOTAS
PACTADAS EN LA CAJA RURAL DE AHORRO Y CRÉDITO LOS
ANDES - OFICINA JULIACA: 2015”**

TESIS

**PRESENTADA POR:
DIANE CHOQUE RAMOS**

**PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE:
LIC. EN ADMINISTRACIÓN**

PROMOCIÓN 2013 - II

PUNO, PERÚ

2017

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

TESIS

DEBILIDADES EN EVALUACIÓN DE CRÉDITOS AGROPECUARIOS REFERIDOS A
INGRESOS Y EGRESOS, SEGUIMIENTO DE CUOTAS PACTADAS EN LA CAJA
RURAL DE AHORRO Y CRÉDITO LOS ANDES - OFICINA JULIACA: 2015

TESIS PRESENTADO POR:

Bach. Adm. DIANE, CHOQUE RAMOS
FECHA DE SUSTENTACIÓN: 19 DE ENERO DEL 2017

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

JURADOR REVISOR CONFORMADO POR:

Presidente :



 Dr. MANUEL ANCHAPURI QUISPE

Primer Miembro :



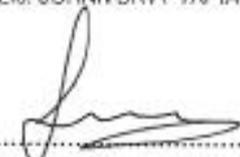
 M.Sc. ROMULO HUACASI GONZALES

Segundo Miembro :



 Lic. JOHNN DAVY TAPIA SANIZO

Director / Asesor :



 M.Sc. GERMÁN JORGE MOLINA CABALA

Área: Microfinanzas

Tema: Evaluación de Créditos

DEDICATORIA

El presente trabajo es dedicado con mucho cariño y aprecio a Dios por ser creador y maestro en todos los momentos de mi vida, que guía mi camino hacia la sabiduría y al éxito para realizarme como profesional.

A mi madre, porque gracias a su amor, esfuerzo y dedicación me dio una educación de calidad, luchando contra toda adversidad para verme ahora convertido en una profesional y persona de bien.

A mis docentes, que son parte de todo este proceso ya que han dado de todo por brindarnos sus conocimientos, comprensión y ayuda en los momentos académicos

Diane Choque Ramos

AGRADECIMIENTO

En primer lugar quiero darle gracias a Dios por permitirme continuar el camino que escogió para mí, lleno de alegrías y éxitos construidos, superando los obstáculos que me fortalecen cada día más; a mi padre Félix Choque, que desde el cielo, sé que siente el mismo orgullo que demostró durante toda su vida, quien me ha dado valor para seguir adelante después de todas las adversidades y se han convertido en la fuente de inspiración para seguir alcanzando mis sueños y metas.

A mi madre que durante su vida de lucha incesable me involucro los valores morales y éticos que me permiten hoy en día ser una persona de retos y aspiraciones; me brindo educación, tesoro imborrable y permanente que me servirá de sustento para el desarrollo de mi vida personal y profesional.

A mis tíos German, Simón y Ángel por llenar mi ser de momentos alegres con su apoyo y compañía durante los momentos más importantes.

A la UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO – PUNO, por darme la oportunidad de estudiar y ser un profesional.

A mi director de tesis, M.Sc. Germán Jorge Molina Cabala, por su visión crítica de muchos aspectos cotidianos de la vida, por su rectitud en su profesión como docente, por sus consejos que ayudan a formarte como persona e investigador.

A todos mis amigos(as), sin excluir a ninguno, mil gracias por todos los momentos que hemos pasado juntos y compartir tan gratos momentos y hacer realidad el anhelado sueño de ser profesional.

Diane Choque Ramos.

INDICE GENERAL

CAPITULO I

INTRODUCCIÓN

1.1.	PROBLEMA.....	3
1.1.1.	PROBLEMA GENERAL	3
1.1.2.	PROBLEMAS ESPECÍFICOS.....	4
1.2.	ANTECEDENTES DE INVESTIGACION:.....	4
1.3.	OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	9
1.3.1.	OBJETIVO GENERAL.....	9
1.3.2.	OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	9

CAPITULO II

REVISION DE LITERATURA

2.1.	MARCO TEORICO.....	10
2.2.	MARCO CONCEPTUAL.....	56

CAPITULO III

MATERIALES Y METODOS

3.1.	ENFOQUE DE INVESTIGACION	60
3.2.	DISEÑO DE INVESTIGACION	60
3.3.	METODOS DE INVESTIGACION.....	61
3.4.	TIPO DE INVESTIGACION.....	62
3.5.	TECNICAS DE INVESTIGACION	62
3.6.	POBLACION Y MUESTRA	64
3.7.	PROCESAMIENTO DE INFORMACION	65

CAPITULO IV

RESULTADOS Y DISCUSION

4.1.	IDENTIFICACIÓN DE LAS PRINCIPALES DEBILIDADES REFERIDAS A INGRESOS Y EGRESOS EN LA EVALUACIÓN DE CRÉDITOS AGROPECUARIOS OTORGADOS POR LA CAJA RURAL DE AHORRO Y CRÉDITO LOS ANDES EN LA OFICINA JULIACA.	67
------	---	----

4.2. ANÁLISIS DEL SEGUIMIENTO DE CRÉDITOS AGROPECUARIOS REALIZADO POR LOS ASESORES DE NEGOCIO Y EL RETRASO EN EL PAGO DE LAS CUOTAS PACTADAS DE LOS CRÉDITOS OTORGADOS POR LA CAJA RURAL DE AHORRO Y CRÉDITO LOS ANDES.....	78
4.3. PROPUESTA LINEAMIENTOS CONCERNIENTES A MEJORAR LA EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO DE CRÉDITOS AGROPECUARIOS DE CAJA RURAL DE AHORRO Y CRÉDITO LOS ANDES DE LA OFICINA JULIACA.	84
4.4. CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS.....	91
4.5. DISCUSION DE RESULTADOS:.....	94

CAPITULO V

CONCLUSIONES.....	98
-------------------	----

CAPITULO VI

RECOMENDACIONES.....	100
----------------------	-----

CAPITULO VII

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	102
---------------------------------	-----

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: EVALUACION DE CREDITOS	28
Tabla 2: MARGEN DE VENTAS	68
Tabla 3: RESUMEN MARGEN DE VENTAS.....	71
Tabla 4: UTILIDAD NETA DE OTROS NEGOCIOS.....	73
Tabla 5: GASTOS DE NEGOCIO Y FAMILIA.....	75
Tabla 6: SEGUIMIENTO DE CREDITOS	78
Tabla 7: RESUMEN DEL SEGUIMIENTO DE CREDITOS	79
Tabla 8: REGISTRO Y RETRASO EN CUOTAS PACTADAS	81

INDICE DE ANEXOS

ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA	106
ANEXO 2: REGISTRO DE CUOTAS, RETRASOS Y SEGUIMIENTO DE CREDITOS	108

ANEXO 3: EXPEDIENTES DE CREDITO 110
 ANEXO 4: MARGENES MAXIMOS A CONSIDERAR EN LA EVALUACION DE CREDITOS A
 CLIENTES INDEPENDIENTES 111
 ANEXO 5: EVALUACION DE CREDITOS 112
 ANEXO 6: FORMATO DEL INFORME DE SEGUIMIENTO..... 116

ACRÓNIMOS

CRAC LASA	Caja Rural de Ahorro y Crédito los Andes S.A.
G. DE NEG.	Gastos de Negocio
G. DE FAM.	Gastos de Familia
INF.	Informe
MOD. PAGO	Modalidad de Pago
NEG.	Negocios
P. G. DE. FAM.	Promedio de Gastos de Familia
P. G. DE NEG.	Promedio de Gastos de Negocio

RESUMEN

La presente investigación tiene por objetivo Analizar las principales debilidades referidas a ingresos y egresos en la evaluación de créditos agropecuarios, seguimiento y retraso en el pago de las cuotas pactadas de los créditos otorgados por Caja Rural de Ahorro y Crédito los Andes - Oficina Juliaca: 2015. La población para el presente estudio está conformada por 1260 expedientes, para fijar la muestra accedimos a las facilidades que la empresa nos brindó, ya que según Fassio, Pascual, & M Suárez (2004), se debe incluir como muestra a los casos que se tiene acceso y disponible. Para realizar esta investigación se aplicó el enfoque mixto, diseño transversal no experimental, método deductivo - analítico, tipo de investigación descriptiva, técnica de investigación documental; para el procesamiento de información se aplicó la estadística descriptiva y distribución de frecuencias. El proceso de obtención de datos se realizó a través de análisis documental, es decir revisión y análisis de expedientes de créditos. Entre los principales resultados obtenidos, se pudo observar que las principales debilidades en la evaluación de créditos son debido a que se consideran ingresos sobreestimados y egresos subestimados, asimismo se consideran utilidades de otros negocios sin contar con documentación necesaria; respecto al seguimiento de créditos se identificó que los asesores de negocios no realizan el seguimiento necesario. Por ende se presentan retrasos en las cuotas pactadas entre la entidad financiera en estudio y los prestatarios, lo cual genera el incremento de la cartera de morosidad de la entidad financiera en estudio. Es por ello que

finalmente se propone lineamientos concernientes a mejorar la evaluación y seguimiento de los créditos agropecuarios.

Palabras clave: Evaluación de créditos agropecuarios, seguimiento de créditos agropecuarios, retraso de cuotas pactadas.



ABSTRAC

The objective of this research is to analyze the main weaknesses related to overestimated incomes and underestimated expenditures in the evaluation of agricultural credits, follow up and delay in the payment of agreed installments of loans granted by Caja Rural de Ahorro y Crédito los Andes - Oficina Juliaca: 2015. The population for the present study is made up of 1260 files, in order to fix the sample we acceded to the facilities that the company provided us, since according to Fassio, Pascual, & M Suárez (2004), Cases that are accessible and available. In order to carry out this research the non-experimental transverse design, deductive method, type of descriptive research, analytical, documentary research technique; For information processing, descriptive statistics and frequency distribution were applied. The process of obtaining data was done through documentary analysis, ie review and analysis of credit files. Among the main results obtained, it was possible to observe that the main weaknesses in the credit evaluation are due to the fact that overestimated income and underestimated expenses are considered, as well as being considered profits of other businesses without the necessary documentation; Regarding credit tracking, it was identified that business advisors do not carry out the necessary follow-up. As a result, there are delays in the agreed installments between the financial institution under study and the borrowers, which generates an increase in the loan portfolio of the financial institution under study. That is why it finally proposes guidelines concerning improving the evaluation and monitoring of agricultural credits.

Keywords: Evaluation of agricultural credits, monitoring of agricultural credits, delay of agreed quotas.

CAPITULO I

INTRODUCCIÓN

En el marco legal de las normas establecidas por la facultad de Ciencias Contables y administrativas de la UNA – PUNO; presento mi trabajo de investigación titulado “DEBILIDADES EN LA EVALUACIÓN DE CRÉDITOS AGROPECUARIOS REFERIDOS A INGRESOS Y EGRESOS, SEGUIMIENTO DE CUOTAS PACTADAS EN LA CAJA RURAL DE AHORRO Y CRÉDITO LOS ANDES - OFICINA JULIACA: 2015” ya que la actividad de la empresa tiene varias vertientes que vertebran el conocimiento general de la empresa desde que observamos la realidad de que cada perspectiva de análisis debe estar basada en la consecución de optimización de recursos técnicos, materiales y humanos. Sin embargo alcanzar el óptimo de las vertientes puede ser una meta complicada pero no imposible, así el retraso de cuotas es un fenómeno perverso que no se debe obviar puesto que en la actualidad está latente en cualquier sector de la economía asechando con bastante peligro y poniendo en riesgo la continuidad de entidades financieras.

Toda la información necesaria para el desarrollo del presente trabajo de investigación ha sido obtenida directamente de la entidad financiera en estudio, donde se pudo revisar y analizar a ciencia cierta el problema y su magnitud, para luego realizar el estudio pertinente con apoyo de textos, direcciones electrónicas en el tiempo mismo con la realización de cuadros

estadísticos y distribución de frecuencias de acuerdo al margen de ventas, utilidad neta de otros negocios, egresos, retraso de cuotas y seguimiento post desembolso.

La presente investigación está estructurada en siete capítulos, esto según la nueva estructura establecido por la Plataforma de Investigación Universitaria Integrada a la Labor Académica con Responsabilidad (PILAR)

PRIMER CAPÍTULO: Contiene la introducción, planteamiento del problema, antecedentes y objetivos de la investigación

SEGUNDO CAPITULO: En el segundo capítulo contiene la revisión de literatura sobre el cual descansa la investigación, y la hipótesis de la investigación.

TERCER CAPÍTULO: Desarrolla la metodología, tipo de investigación, diseño de investigación, técnicas e instrumentos de recolección de datos.

CUARTO CAPÍTULO: Contiene la exposición, análisis de los resultados así mismo se desarrolla la contrastación de hipótesis y discusión correspondiente.

QUINTO CAPÍTULO: Contiene las conclusiones a las que se llegó al culminar el trabajo de investigación.

SEXTO CAPÍTULO: Contiene las recomendaciones que se sugiere al culminar el trabajo de investigación

SÉPTIMO CAPÍTULO: Se da a conocer las referencias bibliográficas a los que se acudió para desarrollar nuestra investigación.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. PROBLEMA.

Hoy en día las instituciones financieras tienen una amplia participación en el mercado financiero los cuales están orientadas básicamente al financiamiento de segmentos de bajos recursos económicos, en especial las instituciones como las cajas Municipales, Cajas rurales y Ed pymes, e instituciones similares dedicadas a otorgar créditos individuales como al sector agropecuario y sector Pyme que generan sus ingresos.

Caja Rural de Ahorro y Crédito los Andes S.A. viene desarrollando sus actividades en la ciudad de Juliaca ya por varios años, tanto en el aspecto crediticio como en la captación de ahorros, que con el pasar de los años ha estado en forma creciente, pero también paralelamente se ha ido consolidando situaciones problemáticas como: Retraso de cuotas, refinanciamientos, aumento en la cartera morosa; problemas que han ido deteriorando de alguna manera la institución financiera. Por lo que se ha podido identificar que existen algunas causas de importancia, que han ido incrementando los problemas, como son: la inadecuada selección y evaluación crediticia a las personas que se otorga créditos, asimismo que una cantidad reducida de asesores realizan el seguimiento de créditos, lo cual genera retrasos en las cuotas pactadas.

1.1.1. PROBLEMA GENERAL

¿Cuáles son las principales debilidades referidas a ingresos y egresos en la evaluación de créditos agropecuarios, su seguimiento y el retraso en el pago de las cuotas pactadas de los créditos otorgados por la Caja Rural de Ahorro y Crédito los Andes en la Oficina Juliaca Periodo 2015?

1.1.2. PROBLEMAS ESPECÍFICOS.

- ¿Cuáles son las principales debilidades referidas a ingresos y egresos en la evaluación de créditos agropecuarios otorgados por la Caja Rural de Ahorro y Crédito los Andes en la Oficina Juliaca Periodo 2015?
- ¿Cómo es el seguimiento de créditos agropecuarios realizado por los asesores de negocio y el retraso en el pago de cuotas pactadas de los créditos otorgados por la Caja Rural de Ahorro y Crédito los Andes en la Oficina Juliaca Periodo 2015?
- ¿Cómo se puede mejorar las evaluaciones y el seguimiento de créditos agropecuarios que realizan los asesores de negocio de Caja Rural de Ahorro y Crédito los Andes de la Oficina Juliaca Periodo 2015?

1.2. ANTECEDENTES DE INVESTIGACION:

Como antecedentes se detalla los artículos científicos y tesis de investigación de la actualidad, y las principales conclusiones sobre los factores de incumplimiento de pagos, morosidad y limitaciones de crédito al sector agropecuario realizado en el ámbito internacional, nacional y local, para ello se tienen los siguientes:

Acceso a las finanzas para pequeños productores agropecuarios, lecciones de las experiencias de instituciones micro financieras en América Latina. El informe es un producto del grupo de instituciones financieras internacional (IFC) el informe ha sido elaborado por un equipo

liderado por Panos Varangis y Makanda Kioko y sus principales miembros, quienes llegaron a la siguiente conclusión:

No existe un modelo único, para los préstamos a pequeños productores. Algunos hogares de pequeños productores cuentan con fuentes de ingresos muy diversificados, mientras que otros no. Los ciclos de cultivos pueden variar significativamente. es necesario abordar esta variabilidad mediante la adaptación de los plazos, mediante la adaptación de los plazos, el desembolso y las condiciones de pago de los préstamos a los diversos perfiles de pequeños productores prestatarios, con el fin de responder a sus diversas necesidades y gestionar eficazmente el riesgo.

Análisis del flujo de efectivo de la unidad de producción doméstica. El análisis del flujo de efectivo de la actividad agropecuaria que se va financiar permite a las instituciones financieras adaptar los plazos de pago al flujo irregular de efectivo de esta actividad. Dado que la mayoría de los pequeños productores y los hogares de bajos ingresos tienen diversas actividades que generan ingreso, el análisis de los flujos de efectivo de actividades tanto agropecuarias como no agropecuarias ofrece una visión más precisa de la capacidad de pago y un panorama real de los riesgos del préstamo al pequeño productor. (Internacional, 2014)

Factores que influyeron en la morosidad de pago de los créditos agrícolas otorgados a los pequeños y medianos productores del municipio RNGEL del estado Merida por parte de las instituciones financieras FONDES y UNIANDES durante el periodo 1996-2003: presentado por: González Santiago, Maria Beatriz. La ejecutora concluye que. Luego del análisis detallado de los resultados estadísticos obtenidos, de la

observación directa de las entrevistas y las visitas exploratorias a través de software estadístico SAS versión 8.2 UNIX, se llegó a la siguiente conclusión de que los factores coyunturales y estructuras, planteados por la ONU para la agricultura y la alimentación sobre el problema de los créditos vencidos, influyeron directa o indirectamente en la capacidad de pago de los productores beneficiarios de créditos agrícolas del Municipio Rangel otorgados por FOMDES y UNIANDES durante el periodo 1996-2003.

La pérdida de las cosechas por condiciones climáticas, los problemas de plagas y enfermedades, el bajo rendimiento de las cosechas, los elevados costos de producción y el bajo precio del producto cosechado, entendidos estos como factores coyunturales, fueron algunas de las causas que impidieron a los beneficiarios morosos cancelar el crédito oportunamente.

En cuanto a los factores estructurales, el proceso de comercialización de las cosechas fue determinante en la morosidad incurrida por los productores quienes por su poco volumen de producción no poseen los medios para la comercialización directa en los mercados, estando sujetos a los intermediarios y camioneros siendo estos últimos quienes fijaron el precio de las cosechas. Otros factores estructurales como la poca y deteriorada infraestructura y la débil tecnología con la que contaron estos productores, influyeron indirectamente en la capacidad de pago para cumplir con los compromisos adquiridos con dichas instituciones, pues estas condiciones provocaron incrementar en los costos de producción y mayores riesgos en el proceso de siembra y cosecha. (Gonzales Santiago, 2007)

Sector agrícola Hondureño: condiciones y limitaciones para ampliar el financiamiento bancario. Elaborado por la Asociación Hondureña de instituciones bancarias (AHIBA), los ejecutores concluyen que: Durante los últimos 10 años el crédito al sector agropecuario por parte de la banca privada del país ha sufrido una contracción muy severa, pasando de representar el 21.6% al 4.6% del total de la cartera de la banca comercial. Si por otro lado consideramos que en Honduras no existe un mercado de capitales desarrollado y por lo tanto, la banca comercial es la que provee el 97% del financiamiento de las actividades productivas del sector privado nacional, es evidente que resulta indispensable diseñar una estrategia que permita que el sector agropecuario vuelva a ser sujeto de crédito de la banca, como parte integral de una estrategia nacional de desarrollo del país. Esta estrategia se podría facilitar si consideramos que no más de 7 bancos son los que proveen la mayor parte del financiamiento al sector, por lo que se podría diseñar programas específicos en forma conjunta en el sector público y sector privado agropecuario. (AHIBA, 2011)

La morosidad y su impacto en el cumplimiento de los objetivos estratégicos de la agencia real plaza de la caja municipal de ahorro y crédito de Trujillo 2010- 2012. Elaborado por Castañeda Moños Elvis Efraín, Tamayo Bocanegra Jenny para optar el título profesional de contador público, quienes llegaron a la siguiente conclusión:

La morosidad durante el 2010 -2012 registro un incremento 11.51% en algunos sectores económicos durante el periodo de evaluación ocasionado elevados ratios de morosidad, el incremento en las provisiones y el incremento de los castigados en la cartera morosa, los mismos que incidieron

negativamente en el cumplimiento de los objetivos estratégicos.

La morosidad tuvo un impacto negativo en el alcance de los objetivos, pues el incremento de la morosidad provoca menos colocaciones; deterioro de la cartera; provisiones; rotación de los colaboradores y por ende poca rentabilidad; gastos y pérdidas en la agencia real plaza lo cual se corroboró en la encuesta y entrevista realizada a los colaboradores y administradora de la agencia en estudio. (Castañeda Muñoz Elvis Efrain, 2013)

Análisis de la tecnología crediticia aplicada a los créditos agropecuarios en la unidad de fideicomisos de la Caja Rural de Ahorro y Crédito los Andes S.A. Elaborado por. José Luis Nuñez Aroapaza, para optar el título profesional de Licenciado en Administración, concluye que para una adecuada evaluación crediticia debemos conocer primero las características del mercado al cual nos estamos dirigiendo, y mucho más si es el mercado rural ya que este tiene algunas características peculiares que deben ser consideradas al momento de desarrollar una tecnología crediticia.

Propuesta de lineamientos de evaluación de créditos grupales otorgados por Pro Mujer Perú – año 2003 elaborado por Guillen Valdes Noemí para optar el título profesional de Contador Público, Concluye que los procedimientos de evaluación aplicados por la entidad pro mujer son insuficientes e inadecuados principalmente en los siguientes aspectos, la promoción de créditos que realiza la institución es de manera no personalizada lo cual implica en captar grupos solidarios incompletos y con diferentes actividades económicas, por otro lado en el otorgamiento de créditos existe mayor delegación de autoridad hacia los comités grupales de las asociaciones comunales y promotoras los cuales no contribuyen una

evaluación y aprobación efectiva de los créditos, ya que se basan en la garantía solidaria, lo cual constituye un elemento de juicio decisivo en la operación crediticia.

1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.3.1. OBJETIVO GENERAL.

Analizar las principales debilidades referidas a ingresos y egresos en la evaluación de créditos agropecuarios, su seguimiento y el retraso en el pago de las cuotas pactadas de los créditos otorgados por la Caja Rural de Ahorro y Crédito los Andes en la Oficina Juliaca Periodo 2015?

1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

- Identificar las principales debilidades referidas a ingresos y egresos en la evaluación de créditos agropecuarios otorgados por la Caja Rural de Ahorro y Crédito los Andes en la Oficina Juliaca.
- Analizar el seguimiento de créditos agropecuarios realizado por los asesores de negocio y el retraso en el pago de las cuotas pactadas de los créditos otorgados por la Caja Rural de Ahorro y Crédito los Andes
- Proponer lineamientos concernientes a mejorar la evaluación y seguimiento de créditos agropecuarios de Caja Rural de Ahorro y Crédito los Andes de la Oficina Juliaca.

CAPITULO II

REVISION DE LITERATURA

2.1. MARCO TEORICO

2.1.1. SISTEMA FINANCIERO:

El sistema financiero es el canalizador del excedente de ahorro de las unidades excedentarias de liquidez monetarias hacia las unidades deficitarias de liquidez monetaria a través de los intermediarios financieros y los mediadores financieros.

Para canalizar el ahorro de las unidades excedentarias de liquidez (dinero) hacia las deficitarias hace falta un mercado organizado donde por medio de los intermediarios financieros se consiga poner el contacto a dichos colectivos.

La ventaja de dirigirse a un mercado organizado por ambas partes es la maximización del tiempo, donde además encontraremos transparencia y operatividad al mismo, y como coste se tendrá que soportar por ambas partes la comisión que cobren los intermediarios por la gestión

Las unidades deficitarias emiten en los mercados unos títulos dirigidos a las unidades excedentarias que desean prestar su liquidez a cambio de un

rendimiento (interés) a través de las emisiones en el mercado primario. Una vez que se empiezan a negociar los títulos emitidos hablaremos de mercados secundarios. (Barquero Cabrero & Huertas Colomina, 2001)

El sistema o estructura financiero cumple con la función de asignar continuamente los recursos monetarios o no monetarios en la economía, de aquellos agentes superavitarios (ahorradores) hacia agentes deficitarios que demandan dinero para alguna actividad en concreto. A esta función, en la que se conexas la oferta y la demanda de recursos monetarios, se le denomina intermediación financiera o sistema crediticio. Así, existe la intermediación financiera en la medida en que hay incentivos para su desarrollo. (Meneses Ceron & Macuace Otero, 2011)

En un sentido general, el sistema financiero (sistema de finanzas) de un país está formado por el conjunto de instituciones, medios y mercados, cuyo fin primordial es canalizar el ahorro que generan los prestamistas o unidades de gasto con superávit hacia los prestatarios o unidades de gasto con déficit, así como facilitar y otorgar seguridad al movimiento de dinero y al sistema de pagos. (Rojo Sanchez, 2002)

2.1.1.1. MERCADO FINANCIERO.

Entendiéndose como mercado financiero al ambiente que no se limita a un espacio físico, sino que incluye todo mecanismo que permita la interacción entre los participantes que demandan y ofrecen recursos de naturaleza financiera.

Existen dos clases de mercados, según sea la forma de intermediación financiera.

Cuando las empresas o usuarios precisan de recursos para financiar sus proyectos y actividades; tienen dos vías para hacerlo: una a través del crédito comercial o bancario, conocida por intermediación indirecta, participando por ende en el mercado de intermediación directa. (Ferrer Quea, 2004)

Los mercados financieros son aquellos lugares o espacios en donde se transan “productos financieros” (activos y pasivos). Ello tiene que ver con la existencia de agentes económicos superavitorios y deficitarios, desde el punto de vista financiero.

Las posibilidades de un sujeto económico de financiar a otros, o su necesidad de recibir financiamiento, depende de la relación entre el ahorro y la inversión en un determinado periodo de tiempo. (Villacorta Cavero, 2001)

A. Mercado de intermediación indirecta:

es el lugar donde participa un intermediario, por lo general el sector bancario que otorgan preferentemente créditos a corto plazo, previa captación de recursos del público para luego colocarlos a un segundo, en forma de préstamos en las diferentes modalidades normadas por la ley que rige al sistema financiero.

De este modo el ofertante del capital y el demandante del referido recurso se vinculan indirectamente a través del intermediario.

La intermediación se lleva a cabo por conducto del sector bancario y también mediante la participación del sector no bancario. (Ferrer Quea, 2004)

B. Mercado de Intermediación Directa:

cuando uno de los intermediarios, por lo general la empresa necesita dinero para financiar sus proyectos o actividades; y no siéndole ventajoso obtenerlo del sector bancario, sea por tasas de interés muy altas o por restricciones que limitan su obtención, puede optar por emitir título – valores tales como acciones – o bonos y lograr captar de esa manera el dinero que precisa, directamente de los ofertantes del capital.

Lo anteriormente descrito, implica intervenir en el mercado de intermediación directa colocando títulos – valores, por primera vez, dando lugar a denominado mercado primario.

Cuando dichos instrumentos financieros han sido previamente colocados y son objeto de transacción o transferencias entre los diferentes inversionistas, se dice estar en un mercado secundario de valores, el cual ser representado por las bolsas de valores. (Ferrer Quea, 2004)

2.1.1.2. EMPRESAS DEL SISTEMA FINANCIERO EN EL PERU:

Conforme al ordenamiento legal vigente para el sistema financiero peruano, las empresas que están bajo la supervisión de la Superintendencia de banca y seguros han sido clasificadas por su modalidad de gestión de 14 grupos: (Ferrer Quea, 2004)

A. Empresa bancaria:

es aquella cuyo negocio principal consiste en recibir dinero del público en depósito o bajo cualquier otra modalidad contractual, y en utilizar

ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras fuentes de financiación en conceder créditos en las diversas modalidades, o en aplicarlos en operaciones sujetas a riesgos de mercado.

B. Empresa financiera:

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

C. caja municipal de ahorro y crédito:

Es aquella que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en realizar operaciones de financiamiento, preferentemente las pequeñas y micro empresas.

D. Caja rural de ahorro y crédito:

Es aquella que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a la mediana, pequeña y microempresa del ámbito rural.

E. Caja municipal de crédito popular:

Es aquella especializada en otorgar crédito pignoraticio al público en general, encontrándose también facultada para efectuar operaciones activas y pasivas con los respectivos consejos provinciales y distritales y con las empresas municipales dependientes de los primeros, así

como para brindar servicios bancarios a dichos consejos y empresas, aquella que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en realizar operaciones de financiamiento, preferentemente a las pequeñas y microempresas.

F. Empresa de desarrollo de la pequeña y microempresa, EDPYME.

Es aquella cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y microempresa.

G. Cooperativa de ahorro y crédito.

Cooperativas de ahorro y crédito autorizadas a captar recursos del público.

H. Empresas de arrendamiento financiero:

Cuya especialidad consiste en la adquisición de bienes muebles e inmuebles, los que serán cedidos en uso a una persona natural o jurídica, a cambio del pago de una renta periódica y con la opción de comprar dichos bienes por un valor predeterminado.

I. Empresa afianzadora y de garantías.

Cuya especialidad consiste en otorgar afianzamientos para garantizar a personas naturales o jurídicas ante otras empresas del sistema financiero o ante empresas del extranjero, en operaciones vinculadas con el comercio exterior.

J. Almacenes generales de depósito:

Empresas establecidas en el país que cuentan con amplios espacios y bodegas para recepcionar bienes de terceros, objeto de comercialización en el mercado interno o externo con participación de los entes de intermediación financiera.

K. Empresas de seguros:

Tiene por objeto celebrar contratos a través de los cuales se obliga, dentro de ciertos límites y a cambio de una prima, a indemnizar un determinado perjuicio, o a reponer un capital, una renta u otra prestación pactada, en el caso de ocurrir un determinado suceso futuro incierto.

L. Sociedades tituladoras:

Su operatividad consiste en emitir bonos u otros papeles comerciales y obtener recursos para facilitarlos a los solicitantes, previo proceso de titularización de los activos del usuario, en respaldo de la deuda asumida y formalizada mediante contrato.

M. Empresas de servicios de canje.

Recibe y remite los cheques a cargo de otras empresas producto de operaciones realizadas en los bancos fuera de horario y días calendarios de funcionamiento de la cámara de compensación del banco central de reserva.

N. Empresas de servicio fiduciarios:

Cuya especialidad consiste en actuar como fiduciario en la administración de patrimonios autónomos fiduciarios, o en el cumplimiento de encargos fiduciarios de cualquier naturaleza.

O. Empresas de Factoring:

Su giro consiste en la adquisición de facturas conformadas, títulos – valores y en general cualquier valor mobiliario representativo de deudas. (Ferrer Quea, 2004)

2.1.1.3. ENTES REGULADORES Y DE CONTROL DEL SISTEMA FINANCIERO:**a. Banco Central de Reserva del Perú.**

Encargado de regular la moneda y el crédito del sistema financiero. Sus funciones principales son:

- Propiciar que las tasas de interés de las operaciones del sistema financiero, sean determinadas por la libre competencia, regulando el mercado.
- La regulación de la oferta monetaria
- La administración de las reservas internacionales (RIN)
- La emisión de billetes y monedas. (Navarro Neil, 2004)

b. Superintendencia de Banca y Seguros.

La Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) es el organismo encargado de la regulación de supervisión de los sistema financiero, de seguros y, a partir del 25 de julio del 2000, del Sistema Privado de Pensiones (SPP) según lo estipulado por la ley N° 27328.

La Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) es una institución de derecho público del sector economía y finanzas, cuya autonomía funcional está reconocida por la constitución política del Perú.

Misión: la misión de la superintendencia de banca y seguros (SBS) es proteger los intereses de los depositantes, asegurados y afiliados al sistema privado de pensiones, preservando la solidez e integridad de los sistemas financieros, de seguros y privado de pensiones.

Como institución reguladora la SBS propicia el desarrollo de un marco legal moderno sobre la base del funcionamiento de una economía de mercado.

En cuanto a la tarea de supervisión, esta consiste en velar, en forma permanente, por la solvencia e integridad de cada empresa que actúa en el mercado. De esta manera, la SBS contribuye a generar valor a los mercados financiero, de seguro y privado de pensiones, a través de la señal de credibilidad que brinda una supervisión eficaz.

Visión: generar confianza en el público respecto de la solvencia de los sistemas financiero, de seguros y privado de pensiones, se sientan las bases para su crecimiento gracias a una mayor disponibilidad de recursos y a su mejor asignación en la economía.

Brindar información adecuada y oportuna, se propicia la autorregulación del mercado y la adopción de un comportamiento prudencial por parte de los agentes económicos.

Un sistema de supervisión de reconocida credibilidad, contribuye a mejorar la percepción del riesgo país frente a la comunidad internacional, facilitando el desarrollo de negocios y la captación de fondos para las empresas financieras, empresas de seguros, administradoras privadas de fondos de pensiones y, en general para la economía en conjunto. (Ferrer Quea, 2004)

c. Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores (CONASEV).

Institución Pública del sector Economía y Finanzas, cuya finalidad es promover el mercado de valores, velar por el adecuado manejo de las empresas y normar la contabilidad de las mismas. Tiene personería jurídica de derecho público y goza de autonomía funcional administrativa y económica. (Navarro Neil, 2004)

d. Superintendencia de Administración de Fondos de Pensiones (SAP)

Al igual que la SBS, es el organismo de Control del Sistema Nacional de AFP.

2.1.1.4. PRODUCTOS CREDITICIOS

A. Créditos a la Actividad Agropecuaria del Sistema Bancario:

Créditos otorgados a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de actividades pecuarias. (Andes, 2014)

Prestamos de habilitación.

Es un contrato por medio del cual el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito solo en la adquisición de materias primas y materiales, en el pago de los jornales, salarios, y gastos directos de explotación indispensables para los fines de su empresa.

Los créditos, desde el punto de vista legal, están garantizados con las materias y los materiales adquiridos y con los frutos, productos o artefactos que se obtengan con el crédito, aunque estos aun no existan. Además el banco podrá pedir otras garantías.

Estos créditos se otorgan usualmente a plazos de tres años. (Ten Brinke, Marquez Payan, & Lopez Gonzales, 2010)

Prestamos refaccionarios.

En el préstamo refaccionario el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito precisamente en la adquisición de aperos, instrumentos útiles de labranza, abonos, ganado o animales de cría; en la realización de plantaciones o cultivos cíclicos o permanentes; en la apertura de tierras para el cultivo; en la compra o instalación de maquinarias, y en la construcción o realización de obras materiales necesarias para el fomento de la empresa y del acreditado.

También podrá destinarse al pago de responsabilidades fiscales y al

pago de adeudos, por gastos de explotación o por la compra de bienes muebles o inmuebles, o de la ejecución de obras, como las que ya se mencionaron, siempre que los actos de operaciones de las que provengan los adeudos hayan tenido lugar dentro del año anterior a la fecha del contrato de préstamo.

Estos préstamos quedaran garantizados simultánea o separadamente con las fincas, construcciones, edificios, maquinarias, aperos, instrumentos, muebles útiles, y con los frutos y productos futuros o ya obtenidos de la empresa, a cuyo fomento haya sido destinado el préstamo. Además, el banco podrá exigir otras garantías.

La garantía que se constituya por préstamos refaccionarios sobre fincas, construcciones, edificios e inmuebles inmovilizados comprenderá:

- El terreno constituido del predio
- Los edificios o cualesquiera otras construcciones existentes al tiempo de hacerse el préstamo o edificados con posterioridad.
- Las accesiones y mejoras permanentes
- Los muebles inmovilizados y los animales fijados en el contrato del préstamo como pie de cría.
- La indemnización eventual que se obtenga de seguros sobre dichos bienes.

El acreedor, sobre los bienes relacionados, tendrá derecho de preferencia sobre los de más acreedores, con excepción de los de dominio y créditos hipotecarios inscritos con anterioridad.

Estos créditos se otorgan a plazos máximos de 15 años. (Ten Brinke, Marquez Payan, & Lopez Gonzales, 2010)

Disposiciones comunes a los préstamos de habilitación o avío y refacciones.

El acreditado podrá suscribir pagares a la orden del acreditante por las disposiciones que haga el crédito, siempre que los vencimientos no sean posteriores a los del crédito.

- Expresaran el objeto de la operación, duración forma de disposición.
- Precisaran los bienes que se afecten en garantía.
- Se firman en contrato privado, con dos testigos y ratifican en el registro público de la propiedad cuando la garantía sea en bienes inmuebles.
- Surtirán efectos contra terceros desde la fecha y hora de su inscripción en el o los registros.

El acreditante deberá cuidar que el importe de los préstamos se invierta en los objetos determinados en el o los contratos, ya que, en caso contrario, el acreedor perderá el derecho de las garantías legales en los casos de habilitación o avío (materias primas, materiales y su sus frutos, etc.) y de préstamos refaccionarios (fincas, aperos, instrumentos, etc.)

En el caso de que el deudor no cumpla con destinar los créditos en los fines previstos, el acreedor podrá dar por rescindido el o los contratos y darlos por vencidos anticipadamente.

En los préstamos de habilitación o avío o refaccionarios, la prenda podrá quedar en poder del deudor, a quien se considerara depositario

judicial.

Por su parte, la ley de instituciones de crédito dispone que los contratos de crédito refaccionario y de habilitación o avío que celebren las instituciones de crédito se ajustaran a lo dispuesto por la ley general de títulos y operaciones de crédito y a las bases siguientes:

- Se consideraran ante corredor público, sea en escritura pública o en contrato privado. En este último caso, se firmaran ante dos testigos y se ratificara ante notario público, corredor, publico, juez de primera instancia con funciones de notario o ante el encargado del registro público correspondiente.
- Se podrán establecer garantías reales sobre bienes muebles o inmuebles, además de que los constituyen la garantía propia de estos créditos, o sobre la unidad industrial, agrícola, ganadera o de servicios.
- En caso de que se constituya prenda, esta podrá quedar en poder del deudor.
- El deudor podrá usar y disponer de la prenda que quede en su poder conforme a lo que se pacte en el contrato.
- No excederá de 50% la parte del crédito refaccionario que se destine a cubrir los pasivos.

El deudor podrá realizar la explotación de los bienes afectados de los bienes afectados en garantía, pero el acreedor podrá oponerse a la venta de parte de los bienes y a la fusión con otras empresas.

Hasta aquí, nos ha quedado expuesto que el destino de los créditos son para:

- **Habilitación o avío:** para destinarse a invertir en la producción, es decir, en bienes de activos circulante o, mejor dicho, en bienes de capital de trabajo, como materias primas, materiales, pago de mano de obra, etc.
- **Refacciones:** para destinarse a invertir en bienes de activo fijo, es decir en bienes que a su vez permitan producir otros bienes, como equipos instalaciones, maquinarias, ganado para pie de cría, apertura de tierras, etc.

El banco como acreedor tiene la obligación de vigilar que los recursos del crédito se inviertan precisamente en los fines previstos en los contratos de crédito, que deban estar de acuerdo con lo que dispone la legislación.

La formalidad que atañe a los préstamos de habilitación o avío y a los préstamos refaccionarios radica en la firma de un contrato, usualmente de apertura de crédito, en cuenta corriente o en crédito simple, siendo más usual el primero. También es factible la formalización mediante un contrato de mutuo y/o apertura de crédito.

La otra formalidad de estas operaciones consiste en la suscripción de pagarés por cada disposición del crédito.

En cuanto al plazo, se mencionó el tiempo máximo al que se otorgan estos créditos. La ley de instituciones de crédito establece que los montos, plazos, amortización y, en su caso, periodos de gracia de los financiamientos deberá tener una relación adecuada con la naturaleza de los proyectos de inversión y con la situación presente y previsible de los acreditados.

El programa de pagos, de acuerdo con sus estudios y pronósticos es el siguiente:

- El préstamo para materia prima puede pagarlo del mes 13 al 24.
- El préstamo para maquinarias e instalaciones se pagara en 5 anualidades, en los años 2 al 6.
- Los intereses pueden pagarse, en caso de semillas, mensualmente en los meses 7 al 24.
- Los intereses pueden pagarse, en los casos de maquinarias e instalaciones, en 5 anualidades que incluirán amortización de capital e interés, excepto el primer año que se pagarían solo intereses.

Apertura de crédito.

El acreditante (banco) se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado (agricultor) o a contraer por cuenta de este una obligación para que el haga uso del crédito concedido en la forma, términos y condiciones convenidos, quedando obligado el acreditado a restituir al acreditante las sumas de que disponga, o a todo caso, a pagarle los intereses, prestaciones, gastos y comisiones que se estipulen. (Ten Brinke, Marquez Payan, & Lopez Gonzales, 2010)

- Mecanismos de disposición del crédito. De este concepto, se desprende que la disposición del préstamo se realiza mediante dos mecanismos:
- El acreditado recibe directamente el crédito mediante la suscripción de un pagare, como en cualquier préstamo que el banco abona su importe en la cuenta de cheques del cliente.

- El banco lo entrega a un tercero en pago por una firma del acreditado, como sucede en el sistema de tarjetas de crédito.
- Extinción del crédito. El crédito se extinguirá y, en consecuencia se extinguirá el derecho del acreditado a hacer uso de el en el futuro.
- Por haber dispuesto el acreditado de la totalidad, a menos que el crédito se haya abierto en cuenta corriente.
- Por la expiración del termino convenido o por notificación cuando no se hubiere fijado plazo.
- Por la falta o disminución de garantías, ocurridas con prosperidad al contrato.
- Por hallarse cualquiera de las partes en estado de suspensión de pagos, de liquidación judicial o de quiebra.
- Por la muerte, interdicción, inhabilitación o ausencia del acreditado, o por disolución de la sociedad a cuyo favor se hubiere concedido el crédito.
- La apertura de crédito en si no es un tipo específico de préstamo que otorguen los bancos, sino que más bien es un contrato que se utiliza para documentar algunos tipos de créditos, por caso: los préstamos de habilitación o avío o los préstamos refaccionarios. (Ten Brinke, Marquez Payan, & Lopez Gonzales, 2010)

B. Créditos a la Actividad Pymes: Créditos directos otorgados a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de actividades de producción, comercio o prestación de servicios. (Andes, 2014)

- C. Créditos a la Actividad Acuícola:** Son aquellos créditos otorgados a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de la actividad acuícola (piscicultura – cultivo de peces, cuidado de plantas acuáticas) y la pesca, que se encuentren en las zonas de trabajo de la Caja Los Andes. (Andes, 2014)
- D. Crédito Vehicular:** Son aquellos créditos directos otorgados a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de vehículos nuevos (cero kilómetros). (Andes, 2014)
- E. Crédito Convenio:** Son aquellos créditos que se otorgan a las personas naturales con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con una actividad empresarial. (Andes, 2014)

2.1.2. EVALUACIÓN DE CRÉDITOS:

La evaluación de crédito o análisis de solvencia es el proceso de evaluar un riesgo medido en función de la capacidad de un prestatario de devolver el crédito. Dentro del proceso de análisis de solvencia o evaluación, los analistas también toman en consideración otras posibles recuperaciones en caso de incumplimiento y evalúan el respaldo de la garantía y otras herramientas de respaldo crediticio que pesan en la decisión final del banco de establecer una relación crediticia. Una vez que se ha evaluado la posibilidad de devolución, la decisión de conceder el crédito es una decisión comercial: ¿resulta aceptable el riesgo de devolución, dada la exposición al prestatario, y las condiciones del crédito disminuyen lo suficiente el riesgo del banco?

La evaluación crediticia no es una ciencia exacta y no hay un único factor,

índice u otro indicador que por sí solo determine si un crédito particular es un riesgo asumible. La industria bancaria ha desarrollado numerosos métodos para ayudar a estructurar su proceso crediticio y mejorar los resultados financieros y la rentabilidad. Algunos métodos incluyen sistemas de puntuación interna y calificaciones de líneas de crédito y prestatarios; análisis de descuento de flujos de caja; modelos de sensibilidad automatizados y calificaciones externas como las emitidas por moodys investors service, Fitch Ratings y Standard & Poors. Al margen del método utilizado, los analistas de crédito deben valorar toda la información disponible y emitir una opinión objetiva y razonada del riesgo global asociado con un crédito concreto. La figura Muestra los pasos que forman parte del proceso crediticio. (Apostolik, Christopher, & Went, 2011)

Tabla 1:
EVALUACION DE CREDITOS

Identificar la oportunidad crediticia.	Evaluar al posible prestatario	Tomar la decisión del crédito	Desembolsar el crédito	Controlar el crédito.
<ul style="list-style-type: none"> - Buscar nuevas oportunidades - Realizar los contactos iniciales con el posible prestatario 	<ul style="list-style-type: none"> - Revisar los riesgos del negocio - Revisar los riesgos financieros - Revisar los riesgos estructurales 	<ul style="list-style-type: none"> - Decisión del responsable de créditos - Decisión de la directiva - Decisión del consejo de administración para los créditos significativos 	<ul style="list-style-type: none"> - Acuerdo legal - Poner el dinero a disposición del prestatario 	<ul style="list-style-type: none"> - Controlar el rendimiento financiero del prestatario

Fuente: (Apostolik, Christopher, & Went, 2011)

2.1.2.1. IDENTIFICANDO LA OPORTUNIDAD CREDITICIA.

En el proceso crediticio, el responsable o gestor comercial inicia el contacto con el prestatario potencial. En muchos bancos, la función principal del responsable de créditos es la de un comercial: buscar nuevas oportunidades de negocio presentarlas para su evaluación.

2.1.2.2. EVALUACION CREDITICIA.

Después de que un responsable de crédito haya identificado una oportunidad, el responsable reunirá toda la información necesaria del prestatario y la presentara al analista de crédito procederá a analizar la calidad crediticia del prestatario potencial evaluando el tipo de crédito propuesto y los riesgos potenciales (riesgo de negocio, riesgo financiero y riesgo estructural, etc.) la evaluación del analista de crédito suele ir acompañada de factores cualitativos, incluyendo visitas al cliente, evaluación del potencial presente y futuro de vinculación comercial, la disponibilidad de garantías para evaluar el crédito, y otra información relevante.

El analista de crédito recoge y revisa información acerca del prestatario potencial, que incluye:

- Posiciones bancarias en la entidad y rendimiento de las cuentas.
- Estados financieros pasados y actuales (normalmente datos recogidos en hojas de cálculo).
- Estados de gestión financieros y proyecciones
- Calificaciones externas del prestatario proporcionadas por agencias de calificación independientes.
- Páginas de internet de la empresa y folletos informativos

- Estructura de grupo, propiedad e información de los directivos, incluyendo información sobre el consejo de administración. (Apostolik, Christopher, & Went, 2011)

La evaluación es una metodología por el medio de la cual se estudian, analizan y evalúan las fuerzas, debilidades, amenazas y oportunidades de las empresas, sirve como instrumento por medio del cual se realiza y evalúa el entorno de un organismo, su base legal, organización, estructura, políticas, planes, programas, sistemas y controles. (Barquero Cabrero & Huertas Colomina, 2001)

2.1.2.3. TOMA DE DECISIONES CREDITICIAS.

A menudo, las decisiones crediticias rutinarias son adoptadas por el responsable de créditos, junto con el analista de créditos, o por un comité. Los responsables de crédito suelen recibir bonos o primas por el número de créditos que generen. Esto supone su potencial conflicto de intereses y, por lo tanto, supone un riesgo cuando el responsable de crédito toma la decisión de del crédito. Al responsable le interesa proponer tantos créditos como sea posible, potencialmente ignorando las señales que rebatirán la decisión de conceder el crédito. Para protegerse contra este problema, los bancos ponen, en práctica, procesos que requieren que todos los créditos sean revisados por un alto directivo o un analista de crédito independiente. Las decisiones sobre grandes créditos o créditos especiales suelen ser tomadas por directivos del banco o por un comité compuesto por directivos o, en algunos casos, por el consejo administrativo del banco normalmente delega varios niveles de atribuciones de crédito/riesgo al comité de créditos y a los

directivos del banco.

Una consideración clave a la hora de tomar decisiones crediticias es la tarificación del crédito las comisiones y tipos de interés que el banco carga al prestatario. Este tipo de interés puede estar determinado por un modelo de tarificación de créditos que establezca el tipo mínimo que debería tener el crédito e incorpora varios factores de ajuste de tarifa. Generalmente, cuanto mayor es el riesgo que corre un banco al conceder un crédito a un prestatario concreto, más alto será el precio que cobre, tipo de interés. La precisión del modelo de tarificación de créditos es esencial, en muchos casos, los bancos tienen un margen extremadamente estrecho entre el beneficio que obtienen por los créditos y los costes de financiar, analizar y controlar los créditos. Si el crédito se infravalora, el banco probablemente no reciba suficiente compensación por el riesgo que asume. Sobrevalorar el crédito puede provocar que el prestatario potencial acuda a otro prestamista para obtener los fondos que necesita.

Los modelos de tarificación de créditos pueden ser bastante complejos. Incluso el más simple de estos modelos toma en consideración los siguientes factores:

- la calificación crediticia del prestatario.
- el coste de financiación subyacente del banco
- los gastos administrativos y gestión del crédito

Cuanto mayor sea el riesgo de impacto, mayor será el tipo que deberá tener el crédito. Como resultado, los prestatarios con mayor riesgo pagan más altos que los prestatarios con menor riesgo, en muchos casos, el banco tarifica el riesgo del crédito de modo que si la capacidad del prestatario

aumenta, el precio del crédito baja. Algunos créditos también están estructuradas para penalizar a los prestatarios, con tipos de interés más altos, si su calidad crediticia disminuye. Este tipo de estructura de tarificación ofrece al prestatario un fuerte incentivo financiero y, cuando se utiliza correctamente, reduce el riesgo del prestamista. Los costes de financiación subyacentes del banco reflejan el precio que el banco paga para asegurar los depósitos y créditos y otras deudas bancarias. El vencimiento y el margen de beneficio tienen una influencia considerable en la valoración del crédito.

El vencimiento es la fecha en la que el principal del crédito debe ser devuelto por completo. Generalmente, cuando mayor sea el vencimiento del crédito, más alto será el tipo de interés que tenga el crédito.

Los bancos se benefician del diferencial de tipo de interés entre sus activos (créditos concedidos por el banco y valores en posesión del banco) y sus pasivos (depósitos en el banco y las propias deudas del banco) los tipos de interés tanto de los créditos captados como de los concedidos, los suele fijar el mercado y pueden ser fácilmente reflejados por un índice. En muchos casos, los bancos fijan el precio que cobran en los créditos como el margen de beneficio respecto de un índice. El tipo preferente de interés crediticio, el tipo que los bancos cobran a sus mejores clientes, es un ejemplo de un referente común utilizado como tipo base para un crédito con un margen añadido para potenciar la rentabilidad ajustada al riesgo.

Cada banco ha desarrollado políticas de decisión de créditos que esbozan que tipos de crédito, importe, exposición y negocio, deben ser aprobados o ratificados por la alta dirección y/o el comité del consejo de administración del banco. Generalmente, cuanto mayor sea y más riesgo tenga un crédito, más

probable será que el crédito tenga que pasar por varios niveles de la jerarquía de toma de decisiones del banco. (Apostolik, Christopher, & Went, 2011)

2.1.2.4. DESEMBOLSO DEL CREDITO.

Una vez que la solicitud de crédito ha sido aprobada, el acuerdo de crédito se prepara para su firma. El contrato de crédito es un contrato legal entre el banco y el prestatario e incluye una descripción de los compromisos y acuerdos, como el principal, el tipo de interés y su cálculo, el calendario de pagos y devoluciones, el uso de garantías, convenios, etc. Una vez que haya firmado el contrato, los fondos se pondrán a disposición del prestatario. (Apostolik, Christopher, & Went, 2011)

2.1.2.5. CONTROL CREDITICIO:

Después de que se haya concedido el crédito y los fondos estén a disposición del prestatario, el banco continúa controlando la evolución financiera del prestatario. El contrato, normalmente, lleva asociados convenios firmes y blancos, o cláusulas.

Existe una variación considerable entre los procesos crediticios de los bancos. Los bancos pequeños pueden tener unas funciones centralizadas de aprobación, análisis y administración de créditos, mientras que otros, especialmente los grandes bancos. Pueden delegar esa autoridad en un crédito regional del banco o exigir que los créditos por encima de una cierta cantidad sean revisados y aprobados por un comité de riesgos. Cualquiera que sea la opción o estrategia elegida, el objetivo clave es responder de

manera efectiva a las solicitudes de crédito rápidamente, gestionar la relación con el cliente profesionalmente, ofrecer un servicio de calidad, gestionar los riesgos y establecer un control constante del crédito o la línea de crédito.

(Apostolik, Christopher, & Went, 2011)

2.1.2.6. EL PROCESO DE ANALISIS DE SOLVENCIA CREDITICIA:

Como se señaló anteriormente, a pesar del énfasis en los modelos cuantitativos y la monitorización, el análisis de créditos no es una ciencia exacta, ya que no hay una única fórmula, índice o herramienta que determine si una empresa supone un riesgo crediticio aceptable o no. Por lo tanto, es importante seguir ciertos principios y prácticas básicos para desarrollar una actividad crediticia disciplinada y adecuada.

Las cinco “C” de crédito: proporcionan un marco operacional básico para una buena realización del proceso crediticio, que es particularmente relevante para los créditos a las pequeñas empresas y al sector de la PYMES. La financiación bancaria es la opción principal para las empresas pequeñas o de reciente creación, ya que estas empresas no tienen acceso a los mercados financieros para emitir acciones o bonos como si tienen las grandes empresas establecidas con un historial financiero sólido. (Apostolik, Christopher, & Went, 2011)

- Las cinco C de crédito: n° 1 perfil (Character) Al analizar el perfil, el banco busca una respuesta a la siguiente pregunta:
¿Qué reputación tiene la dirección de la empresa en la industria y en la comunidad de las grandes empresas?
- Los bancos siempre intentaran conceder créditos a aquellas

entidades que presenten unas credenciales y referencias impecables. Los analistas de crédito deberían determinar la calidad de la relación de la dirección con sus empleados, así como con sus clientes; y como se gestionan estas relaciones mediante los compromisos asumidos por la empresa. Estas características confieren una visión acerca del perfil del equipo de gestión.

- Asociada al perfil esta la capacidad de la directiva de administrar el futuro de la empresa. Algunos indicadores de las capacidades de la directiva son: el nivel de implicación en las operacionales cotidianas, la flexibilidad para adoptar las nuevas tecnologías, el reconocer las tendencias predominantes en la industria y, el más importante, su capacidad de contener los gastos y buscar eficiencia.
- Las cinco C de crédito: n° 2 Aportación Propia (Capital): Cuando analiza la aportación propia, el banco busca responder a las siguientes preguntas: ¿Cómo se financia actualmente la empresa? ¿Cuál es su nivel de apalancamiento, es decir, la cantidad de dinero, o recursos propios, que los accionistas han invertido en la empresa en relación a los activos de la misma? (para un desarrollo de la relación entre activos y recursos propios, o apalancamiento).
- La relación entre los recursos propios en relación a la deuda, más sana aparecerá la empresa desde una perspectiva de riesgo crediticio. Lo bajo que sea el apalancamiento o lo alta que

sea la capitalización de la empresa, revela el compromiso financiero de los accionistas de la empresa e indica cuánto están arriesgando. Particularmente en las pequeñas y medianas empresas en las que la solvencia financiera de los accionistas está ligada estrechamente al futuro de la empresa, no son solo los estados financieros de la empresa los que son estudiados, sino también la situación financiera personal, los activos y la calidad crediticia de los accionistas.

- Si un prestatario incumple, el prestamista no solo pierde la obligación financiada o el capital (principal más intereses). Por ejemplo, el riesgo reputacional es importante porque los bancos tienen una responsabilidad frente a los accionistas, y los depositantes confían en que hagan negocios de forma responsable y rentable. Los impagos significativos también malgastan una cantidad desproporcionada de tiempo de gestión, consumiendo parte de los escasos recursos que la dirección del banco hubiera preferido utilizar en desarrollo de negocio para gestionar las complejas relaciones con los prestatarios y otros prestamistas. Los impagos también podrían afectar negativamente a los prestatarios potenciales, que tendrían menos probabilidades de solicitar un crédito a un banco con una reputación de ejecutar los créditos impagados y cerrar los negocios de los clientes en épocas económicamente difíciles.
- Las cinco C de crédito: n° 4 Situación Financiera y Legal (Capacity): Cuando analiza la situación financiera legal, el banco

busca la respuesta a las siguientes preguntas: ¿Cuánto efectivo genera la empresa? Y, ¿son los flujos de efectivo sostenibles, repetibles y predecibles? El analista de crédito debe evaluar la capacidad de la empresa para generar suficiente flujo de efectivo y la capacidad de la dirección de conducir sus operaciones con eficiencia. El analista de crédito trabaja con proyecciones de flujos de efectivo para determinar la duda o exposición en la que puede incurrir una empresa.

- Las cinco C de crédito: 5 Garantía (Collateral): cuando analiza la garantía, el banco busca responder a la siguiente pregunta: en el caso de que el prestatario no pueda cumplir con sus obligaciones, ¿Qué activos posee que el banco puede reclamar para satisfacer su deuda?
- El analista debería confirmar que la fuente principal para amortizar el crédito que tiene la empresa, flujo de efectivo o activos, es, y será, suficiente para hacer frente a todas sus obligaciones según le vayan llegando. Pero un prestamista tiene obligaciones frente a sus accionistas y depositantes de asegurar una fuente de amortización secundaria o complementaria. La fuente de financiación secundaria consiste en otros activos en el haber del prestatario (más comúnmente conocidos como garantía). En el caso de un impago, el banco debería ser capaz de tomar el control de estos activos y organizar una venta ordenada que cubra los términos de crédito. En los créditos concedidos a empresas de baja calificación, en las que el riesgo

de impago es mayor, la empresa normalmente utilizara todos sus activos como garantía.

2.1.3. RIESGO BANCARIO:

Existen múltiples definiciones de riesgo. Cada uno de nosotros tiene una definición de que es el riesgo, y todos reconocemos un amplio abanico de riesgos. Algunos de las definiciones de riesgo más comunes son las siguientes:

- La probabilidad de que suceda un hecho indeseable.
- La magnitud de la pérdida derivada de un hecho inesperado.
- La probabilidad de que “las cosas no salgan bien”.
- Los efectos de un resultado adverso
- Los bancos se enfrentan a diferentes tipos de riesgo. A continuación se enumeran algunos ejemplos de los distintos riesgos en los que incurren los bancos:
 - Que los prestatarios realicen los pagos con retraso o que no los realicen en su totalidad.
 - Que los depositantes reclamen su dinero a un ritmo mayor al que el banco había previsto y en función del cual había calculado sus reservas.
 - Que los tipos de interés varíen y dañen el valor de los préstamos de un banco.
 - Que las inversiones realizadas por el banco en valores, bonos o compañías privadas pierdan valor.
 - Que errores humanos o fallos informáticos acarreen pérdidas.

Existen para supervisar, gestionar y cuantificar estos riesgos, los bancos actúan proactivamente en la gestión de riesgos. En un banco, la función de gestión de riesgos contribuye a la gestión de riesgos a los que se enfrenta un banco a través de una constante cuantificación del riesgo de sus carteras de activos en balances y otros riesgos contingentes, trasladando el perfil de riesgo del banco a otras funciones del mismo adoptando medidas de forma proactiva o en colaboración con otras funciones del mismo y adoptando medidas de forma proactiva o en colaboración con otras funciones del banco, para minimizar las probabilidades de pérdida o para reducir el tamaño de la misma en el caso de que surja.

Desde una perspectiva regulatoria, el tamaño y el riesgo de los activos en el balance de un banco son los principales determinantes para establecer la cuantía de los requerimientos del capital regulatorio que debe mantener el banco. Un banco con activos de mayor riesgo, se enfrenta a la posibilidad de que esos activos se devalúen más rápidamente. Si el mercado (los depositantes) percibe que el banco es vulnerable y los depósitos corren peligro, puede suceder que los depositantes inquietos retiren sus fondos del banco. En el caso de que muchos depositantes decidan retirar sus depósitos al mismo tiempo, podría surgir el miedo a que el banco se quede sin dinero. Cuando se produce una retirada masiva de dinero de un banco, el banco se puede ver obligado a vender sus activos bajo presión. Para evitar que este proceso suceda, los reguladores exigirán a un banco con activos de mayor riesgo que tenga mayores cuantías de capital disponible. Por lo tanto, para entender los fundamentos de la regulación bancaria se requiere entender los fundamentos de la gestión de riesgo financiero.

Esta sección introduce los distintos tipos de riesgo a los que se puede enfrentar un banco y proporciona ejemplos que explican cada riesgo. Los riesgos desarrollados más abajo son los establecidos en los acuerdos de Basilea, la piedra angular de la normativa internacional del riesgo bancario. Los acuerdos de Basilea, que se describen son el resultado de un proceso de colaboración entre los reguladores bancarios de los países desarrollados más importantes para crear un marco de actuación para los bancos y su gestión de riesgos, que fuera válido globalmente y ampliamente aplicable.

El acuerdo de Basilea II, el más reciente de estos acuerdos, se centra en tres tipos de riesgos.

- Riesgo de crédito.
- Riesgo de mercado.
- Riesgo operacional.

Países el acuerdo de Basilea también reconoce que hay otros tipos de riesgos que se podrán incluir en estos tipos esenciales de riesgo. (Apostolik, Christopher, & Went, 2011)

2.1.3.1. RIESGO DE CRÉDITO:

El riesgo de crédito es la pérdida potencial que sufriría un banco si un prestatario, también llamado contraparte, no cumple con sus obligaciones - pagar intereses del préstamo además de devolver la cantidad tomada a crédito - de acuerdo con los términos establecidos. El riesgo de crédito es el riesgo más importante al que se enfrenta los bancos, y surge de la posibilidad de que los créditos u otros activos que tiene en cartera no sean reembolsados en parte o en su totalidad. El riesgo de crédito es sinónimo de

riesgo por impacto.

El riesgo de impago también afecta a los depositantes. Desde la perspectiva del depositante, el riesgo de crédito es el riesgo de que el banco no sea capaz de devolver los fondos depositados cuando los solicite.

El proceso de concesión de créditos pretende evaluar el riesgo de crédito asociado al crédito a un prestatario potencial concreto. Una vez que se financia un crédito y el cliente recibe el importe, el crédito pasa a formar parte de la cartera de inversión en el balance del banco. La cartera de inversiones es el conjunto de activos que el banco posee, con la que no se comercia activamente y que se espera conservar hasta su vencimiento, momento en que el crédito se devolvería íntegramente. El riesgo de crédito de un banco lo constituiría la suma de los riesgos de crédito de los créditos de los activos que forman parte de la cartera de inversión. (Apostolik, Christopher, & Went, 2011)

El riesgo puede definirse como la oportunidad o probabilidad del surgimiento de algún evento desfavorable. Está ligado a la incertidumbre que rodea en general a cualquier hecho económico, en el sentido de contingencias que puedan ocasionar pérdidas. Viene a ser el lado opuesto de la seguridad. El riesgo debe aumentar con el plazo de tiempo. También se acepta el criterio de riesgo como la contingencia o eventualidad de un daño o de una pérdida como consecuencia de cualquier clase de actividad, y cuyo aseguramiento puede ser objeto de contrato. (Ledesma Martinez & Machado Sanchez, 2007)

2.1.3.2. RIESGO DE MERCADO:

El riesgo de mercado es el riesgo de pérdida del banco que surge de movimientos en los precios del mercado como consecuencias de cambios en los tipos de interés, tipo de cambio, cotizaciones de títulos y precios de materias primas. Los componentes del riesgo de mercado son:

- **El riesgo del tipo de interés:** es la pérdida potencial derivada de los cambios en los tipos de interés. Surge porque los activos del banco (créditos y títulos) normalmente vencen bastante más tarde que los pasivos (depósitos). Este riesgo se puede conceptuar de dos maneras. Primera: si los tipos de interés suben, el valor de los activos a largo plazo tenderá a caer más que el valor de los pasivos a corto plazo, reduciendo el capital del banco. Segunda: si los tipos de interés suben, el banco se verá forzado a pagar intereses más altos sobre sus depósitos con bastante antelación a que sus créditos a largo plazo venganzan y sea capaz de reemplazar esos créditos con créditos que le reporten tipos de interés más altos.
- **El riesgo de precio:** Es la pérdida potencial causada por un cambio potencial causada por un cambio adverso en la cotización de los títulos de renta variable (acciones). Las acciones, también llamadas capital, representan los títulos de propiedad de una empresa. Los bancos pueden comprar participaciones de control en otras

empresas, exponiéndolos al riesgo de un cambio en la cotización de estas participaciones o acciones.

- **El riesgo de tipo de cambio:** El riesgo de que el valor de los activos o pasivos de un banco cambie debido a fluctuaciones en los tipos de cambio de las divisas. Los bancos compran y venden en moneda extranjera para sus clientes (que necesitan esa divisas para pagar sus transacciones internacionales o reciben pagos en moneda extranjera y quieren cambiarla a su propia moneda) o para las cuentas propias del banco.
- **El riesgo de materias primas:** Es la pérdida debida a un cambio adverso en los precios de las materias primas. Hay diferentes tipos de materias primas, incluyendo materias primas agrícolas y materias primas energéticas. El valor de las materias primas fluctúa constantemente debido a los cambios en la demanda y la oferta. (Apostolik, Christopher, & Went, 2011)

2.1.3.3. OTROS TIPOS DE RIESGO:

Más allá de los tres tipos principales de riesgo de crédito, el mercado y operacional, los bancos se enfrentan a los riesgos que deben gestionar adecuadamente. Esta es la descripción de alguno de ellos:

- **El riesgo de liquidez:** está relacionado con la capacidad del banco para cumplir con sus obligaciones, incluyendo la financiación de sus

activos. el riesgo de negocio es la pérdida potencial debida a un descenso en la posición competitiva del banco y la expectativa de competir eficazmente en mercados cambiantes.

- **El riesgo reputacional:** es la pérdida potencial derivada de la pérdida de confianza en el banco ante la opinión pública. Recuperándose de un problema de reputación, real o percibido, no es tarea fácil. Hay organizaciones que han disminuido considerablemente su volumen de negocio a causa de pérdida de confianza de los clientes debido a un problema de relaciones públicas, incluso con sistemas, procesos y finanzas relativamente sólidos. (Apostolik, Christopher, & Went, 2011)

2.1.4. RIESGO OPERACIONAL:

El riesgo operacional se relaciona tanto con los problemas en los problemas internos del banco como con los eventos externos que afectan a las operaciones del banco. En los últimos años, los bancos han comenzado a abordar sus riesgos operacionales, tales como el fraude y robo, del mismo modo que gestionan los riesgos del crédito y de mercado.

El riesgo operacional es la pérdida potencial derivada de procesos internos o sistemas inadecuados o fallidos, errores humanos o eventos externos esta definición de acuerdo a Basilea II incluye el riesgo legal, pero excluye los riesgos estratégico y reputacional.

Durante los últimos 20 años, los bancos han experimentado un aumento en el número de eventos de riesgo operacional que han impactado severamente tanto en las previsiones de negocio como en la rentabilidad muchos eventos

fueron suficientemente graves como para provocar pérdidas catastróficas.
(Apostolik, Christopher, & Went, 2011)

2.1.4.1. RIESGO DE PROCESOS INTERNOS:

El riesgo de procesos internos es el riesgo asociado a un fallo en los procesos o procedimientos bancarios. Al ejecutar sus operaciones diarias, los empleados de un banco trabajarán conforme a unos procedimientos y políticas predeterminados. Las políticas y procedimientos corporativos incluyen los controles y comprobaciones requeridos para asegurar que los clientes reciben el servicio apropiado y que el banco funciona dentro de los límites de las leyes y la normativa que regulan sus actividades. Algunos ejemplos de riesgo de procesos internos incluyen:

- **Ausencias de controles.** Falta de auditoría de las transacciones registradas en y entre las cuentas del banco y los clientes.
- **Errores de Marketing.** El banco ofrece un servicio que incluye una característica específica una cuenta corriente que proporciona cheques gratis durante la vida de la cuenta que en realidad no se ofrece.
- **Bloqueo de dinero.** Realizar una transacción o transacciones para ocultar la procedencia del dinero, de quien es el dinero y/o a donde se destina el dinero.
- **Documentación o informe:** los informes requeridos por los reguladores bancarios no son exactos o correctos; la documentación para abrir una cuenta es incorrecta o insuficiente.

- **Error de transacción.** Un cajero añade un cero extra a un depósito, convirtiéndolo en uno de S/. 3000 en vez de S/. 300.
- **Fraude interno.** Acciones intencionadas por parte de un empleado para enriquecerse él o el banco a costa de los clientes, usuarios o el propio banco.

Los errores suceden a menudo cuando un proceso es innecesariamente complicado, desorganizado o fácilmente superable, todos ellos síntomas de práctica de negocio ineficientes. Revisar y mejorar los procesos internos de un banco para mejorar la gestión del riesgo operacional a menudo aumenta la eficacia operativa del banco y su rentabilidad general. De forma similar, procesos de auditoría y procedimientos analíticos frecuentes para reducir el riesgo de procesos internos. (Apostolik, Christopher, & Went, 2011)

2.1.4.2. RIESGO DE LOS EMPLEADOS:

El riesgo de los empleados, el riesgo asociado con los errores o fraudes de los empleados, es una fuente común de riesgo operacional. El riesgo de los empleados puede suceder en cualquier parte de un banco, incluso en la función de gestión de riesgos del banco. El riesgo de los empleados es más probable que suceda por:

- **Renovaciones frecuentes de plantilla.** Cambios frecuentes en la plantilla implican que los nuevos empleados no tienen la suficiente cualificación, profesionalidad, experiencia o preparación; puede que no comprenda los procesos completamente; y más probable que cometan errores con frecuencia.

- **Sistemas de gestión débiles.** Una estructura general poco clara en la que los empleados informan de diferentes eventos de riesgo a varias funciones de riesgo separadas, y cada función de riesgo sigue prácticas, procedimientos y políticas que entran en conflicto entre sí.
- **Formación insuficiente de la plantilla.** Durante la formación de los nuevos empleados, es probable que sucedan errores, particularmente cuando los empleados encargados de llevarla a cabo son relativamente nuevos en la empresa.
- **Dependencia excesiva de los empleados.** Provoca el agotamiento de los empleados con exceso de trabajo.

2.1.4.3. RIESGO DE SISTEMAS:

El riesgo de sistemas está asociado con el uso de tecnología informática y sistemas informáticos. Todos los bancos dependen en gran medida de los ordenadores para mantener sus actividades diarias. De hecho, los bancos de hoy no pueden funcionar sin los sistemas informáticos. Los eventos de riesgo de sistemas relacionados con la tecnología pueden ser provocadas por.

- **Corrupción de datos.** Una subida de tensión altera los datos mientras se están procesando.
- **Control de proyecto inapropiado.** Un fallo al planificar correctamente puede afectar a la calidad de un informe de riesgo elaborado por el sistema informático.
- **Errores de programación.** Los modelos informáticos pueden estar mal programados de forma inconsciente para generar resultados inexactos.

- **Exceso de confianza en la tecnología de “caja negra”.** Esto es un problema cuando los usuarios creen que los modelos matemáticos internos de los sistemas informáticos son correctos sin considerar el problema y su solución desde una perspectiva conceptual o cualitativa y sin realizar al sistema un test de estrés adecuado.
- **Interrupción(es) del servicio.** Un fallo eléctrico provoca la incapacidad acceder a los informes.
- **Problemas de seguridad del sistema.** Virus y piratas informáticos plantean cada vez mas problemas.
- **Idoneidad del sistema.** El hardware del sistema puede no ser suficiente para gestionar grandes volúmenes de tráfico y se colapsa o produce resultados inexactos.

2.1.4.4. RIESGO EXTERNO:

El riesgo externo es el riesgo asociado a los eventos que suceden fuera del control directo del banco. Los riesgos externos sonb generalmente raros, pero cuando se producen pueden tener un efecto importante en la operaciones del banco; lo suficientemente importante como para provocar una extensa cobertura periodística. (Apostolik, Christopher, & Went, 2011)

2.1.4.5. RIESGO LEGAL:

El riesgo legal es el riesgo asociado a la incertidumbre de las acciones legales o a la aplicación o interpretación de contratos, leyes o normativas. El riesgo legal varía mucho entre un país y otro; en algunos casos, el riesgo legal es consecuencia de leyes poco claras que pueden dar lugar a oscuras

interpretaciones legales.

Las leyes aprobadas. (Apostolik, Christopher, & Went, 2011)

2.1.5. SEGUIMIENTO DE CRÉDITOS:

2.1.5.1. ANALISIS EN LOS COMPROMISOS ADQUIRIDOS ENTRE LA INSTITUCION Y EL CLIENTE

Este es el primer paso que debe dar todo ANALISTA DE CREDITO para conocer de la evolución financiera de la empresa y, sobre la base de esta información, detectar la necesidad de realizar un estudio más efectivo acerca de la posibilidad de pago de la empresa en cuestión. (Ellerger, 2002)

2.1.5.2. INFORMES PERIODICOS

A la luz de los cuales se compara la evolución real con la esperada por el cliente. Este tipo de informe no requiere la realización de visitas programadas.

2.1.5.3. VISITAS AL CLIENTE

Las visitas al cliente se realizan en forma periódica. Se considera este tipo de control para realizar informes de gestión con un grado mayor de estudio. La definición de las fechas de las visitas se canaliza en la etapa de negociación. (Ellerger, 2002)

2.1.5.4. VERIFICACION FISICA DE LAS GARANTIAS

La verificación de garantías debe estar acordada en la etapa de negociación, pero, además la institución financiera se debe reservar el derecho de efectuar verificaciones no anunciadas.

Las visitas periódicas del ANALISTA a la empresa deudora o cliente permiten que la institución financiera obtenga una apreciación real de la situación del negocio, y, por lo tanto, la probabilidad de pago de créditos.

Si el ANALISTA mantiene visitas periódicas al cliente, se logra que se identifique la posibilidad de nuevos negocios entre el cliente y la institución.

Ante situaciones que indiquen que la empresa no podrá hacer frente a créditos en los términos establecidos, el comité de créditos, a sugerencia del ANALISTA a cargo de la colocación, puede verse obligado a tomar medidas especiales de control tales como:

- Aumentar garantías, con el fin de mejorar la posible recuperación de créditos, a través de su tercera fuente de pago.
- Disminuir la exposición o cuantía de montos otorgados al cliente, por medio de no renovar los créditos de corto plazo.
- Exigir la entrega de informes periódicos de la gestión de la empresa y nombrar a un auditor o interventor.
- Realizar la ejecución de garantías, como última de las medidas que puede adoptar la institución financiera.

Las actividades que pueden llegar a implementar el comité de créditos no tienen por qué seguir algún orden establecido; ellas serán dependientes del nivel del problema en que se encuentre y, en algunas oportunidades, se podrá llevar adelante más de una de las medidas señaladas.

Cabe recordar que una vez que se entregan los fondos al cliente, la acción de control no termina, sino todo lo contrario.

Sin embargo, la intensidad de su ejecución dependerá única y exclusivamente del comportamiento que presente el cliente, en conjunto con la apreciación del analista de créditos respecto a la recuperación de los montos invertidos durante el período establecido para la operación.

Uno de los objetivos del proceso en discusión es contar con los mecanismos tendientes a que los analistas puedan prever situaciones de no pago.

Sin embargo, para que este propósito se pueda cumplir, el control y seguimiento de créditos deben estar basados en una información amplia y verdadera. Lo anterior se basa en que no tiene sentido detectar oportunamente una situación irregular si no se aplican en forma rápida las medidas correctoras que permitan salvaguardar los intereses de la institución financiera.

Un correcto seguimiento y control de los riesgos debe estar basado en hechos concretos, fundados en fuentes de información que permitan al analista defender su posición frente a sus superiores.

Por ello, una de las primeras medidas que se deben tomar ante la sospecha de una situación irregular de un crédito es corroborar la información a la mayor brevedad posible y contar con elementos tanto cuantitativos como cualitativos, que ratifiquen la situación particular de la colocación.

Una vez confirmada una situación irregular es necesario realizar ciertas acciones, tales como:

- Analizar la situación económica de la empresa, al entregar una conclusión respecto a si los problemas detectados son temporales o son

consecuencia de alguna situación extraña arrastrada en el tiempo y que se mantendrá.

- En caso de ser un problema circunstancial, el analista dispondrá de elementos cualitativos y cuantitativos que le permitan prever si esta situación se mantendrá, y prestar el apoyo que requiera la empresa, en conjunto con las medidas tendientes a fortalecer la posición de la institución financiera.
- De ser una situación irregular de carácter permanente, se deberá cuantificar y establecer la calidad de las garantías vigentes a favor de la institución, además de estudiar de nuevo la situación y calidad de los documentos ejecutivos y de cobertura que fueron elaborados en la etapa de negociación
- Una adecuada vigilancia permite mantener una cartera de clientes sana y selecta, e influye de forma decisiva en una recuperación de las colocaciones como también en los plazos y condiciones inicialmente establecidos.
- La unidad operativa es la encargada de los créditos que presentan algún grado de pérdida para la institución; su tarea y finalidad es el inicio de cobro judicial, la renegociación de deuda a corto o largo plazo, los avenimientos judiciales y la mejora de garantías.
- Cabe señalar que si, a juicio del analista de créditos, existe algún peligro para la buena conclusión de una operación crediticia, el comité de crédito decidirá pasar el control de esta colocación a analistas especializados en el manejo de estas situaciones, y tratará de evitar mayores deterioros en la posición de la institución. (Ellerger, 2002)

2.1.6. MOROSIDAD

La mora es el retraso culpable o deliberado en el cumplimiento de una obligación o deber. Así pues, no todo retraso en el cumplimiento del deudor implica la existencia de mora en su actuación.

Un retraso intencionado en el cumplimiento de una obligación supone un incumplimiento parcial, que puede provocar perjuicios más o menos graves en el acreedor, y como tal incumplimiento es tratado en los diferentes ordenamientos jurídicos.

Ahora bien, si el retraso en el cumplimiento del deudor se debe a la concurrencia de una acción u omisión del acreedor que impide que el deudor pueda cumplir a su debido tiempo, se dice que existe mora del acreedor y puede tener efectos liberatorios para el deudor de las responsabilidades derivadas de su falta de oportuno cumplimiento. (Barquero Cabrero & Huertas Colomina, 2001)

Es la persona física o jurídica que no ha cumplido una obligación a su vencimiento, en el ámbito bancario español se puede aplicar a partir del tercer recibo impagado.

Para ser reconocido legalmente como moroso debe obrar en poder de ambas partes un documento legalmente reconocido donde el deudor este obligado a efectuar dichos pagos por ejemplo: contratos de créditos, contratos de tarjetas de crédito, contratos de servicios telefónicos, escrituras de crédito con garantías hipotecarias, letras de cambio, cheques o pagares impagados. De no existir dicho documento la deuda no existe legalmente y no se puede proceder contra el deudor. (Fernandez Rivera, 2011)

Se considera como moroso un crédito cuando se ha producido un retraso de tres meses en el pago de las cantidades a entregar (principal y/o intereses) por parte del deudor. Se trata de un concepto distinto al de crédito fallido que es aquel que es considerado como incobrable por parte de la entidad. Es práctica habitual la venta de la cartera de estos últimos a entidades especializadas en su recobro a un descuento sustancial respecto su valor nominal como forma de sacarlos del balance y minimizar su impacto en la cuenta de resultados. (Abeliuk Manasevich, 2001)

2.1.6.1. CONSECUENCIAS:

los morosos suelen incluirse en ficheros o listas automatizadas para apoyar la toma de decisiones en el ámbito financiero y crediticio, estos ficheros pueden pertenecer a asociaciones bancarias, financieras o empresas privadas. Las entidades consultan el fichero cuando una persona va a pedir un crédito, o una financiación, o cualquier otra operación que entrañe un riesgo económico, para comprobar si la persona que lo solicita está al corriente en operaciones similares con otras entidades. Es, por lo tanto, un mecanismo de información.

Como consecuencia ello puede traerles varios y graves problemas como la falta de aceptación de los bancos a la hora de fraccionar pagos o solicitar créditos o aplazamientos debido al riesgo que ello supone. También a la hora de contratar servicios de empresas de telefonía móvil. (Fernandez Rivera, 2011)

2.1.6.2. CENTRALES DE INFORMACION CREDITICIA:

Los morosos también son comunicados a la central de información de riesgos de los bancos centrales de cada país. A su vez, las empresas pueden comunicar los datos del moroso a determinadas empresas privadas que se encargaran de facilitar los datos a los bancos cuando así los soliciten. También se notificará que se ha sido incluido en dichos ficheros y de cómo se puede salir de él (pagando, lógicamente). Las centrales de información de riesgo están sujetas a una fuerte política de protección de datos. (Fernandez Rivera, 2011)



2.2. MARCO CONCEPTUAL.

ACTIVIDAD ECONOMICA.- Está definido el conjunto de operaciones o tareas que realiza una persona a fin de producir bienes y/o servicios económicos dentro de la economía se considera diferentes ramas de la actividad económica en donde se encuentra ocupadas las personas

AMORTIZACION.- Es el pago periódico para la cancelación de una deuda u obligación; amortizar la deuda es la devolución gradual del capital prestado mediante pagos periódicos.

ANALISIS FINANCIERO.- Es un conjunto de principios, técnicos y procedimiento que se utilizan para transformar la información reflejada en los estados financieros, en información procesada, utilizable para la toma de decisiones económicas.

CALENDARIO DE REEMBOLSOS.- Documento que contiene la programación de los pagos de un crédito, de acuerdo con la fechas de su vencimiento, en un ejercicio fiscal determinado.

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

CLIENTE.- Persona que adquiere un bien o servicio determinado para su beneficio

CREDITO.- La más general se refiere a la suma de condiciones morales y económicas de una persona y más, específicamente, a las negociaciones

en las cuales, por la confianza de una de las partes, las prestaciones entre ambas no se dan en forma simultánea sino diferida.

DEUDA.- Obligación que tiene una persona por pagar otra, con el conocimiento de devolver algo.

EFICIENCIA.- Es la capacidad de reducir el mínimo los recursos usados para alcanzar los objetivos de la organización “hacer las cosas bien” es la optimización de la relación insumo producto. Es la utilización racional de los recursos material potencial humano y el tiempo en la producción de bienes y servicios.

EVALUACION DE CREDITO.- También llamada diagnostico o acreditación. Las evaluaciones abarcan valoraciones instrumentales, ejercicios de calificación y otras actividades que pueden determinar el desempeño de una institución en términos financieros operativos y gerenciales.

INCUMPLIMIENTO.- Dejar de hacer el pago puntual de intereses o principal de un préstamo, o en general de cumplir con los términos de préstamo.

INFORMES PERIODICOS.- A la luz de los cuales se compara la evolución real con la esperada por el cliente. Este tipo de informe no requiere la realización de visitas programadas

INTERES.- Cantidad que se paga por el uso de una suma de dinero tomada en concepto de crédito.

INVERSION.- Gasto de dinero que se realiza en un proyecto con la intención de que compensen el capital invertido y creen en tener beneficio.

MARGEN.- El margen es la diferencia entre el precio de la venta y el coste del producto o servicio. Es una medida del beneficio de la venta del producto.

MORA.- Tiempo en que un cliente se retrasa en hacer los pagos de capital o intereses conforme a un calendario o fechas pactadas en un contrato de préstamo contraído.

PRESTAMO.- También pueden prestarse bienes físicos entre las partes, aunque en este caso suele hablarse por lo regular de un contrato de arrendamiento, donde el pago del alquiler correspondiente sustituye a los intereses. Los prestatarios son generalmente empresas que quieren recursos de capital para mantener, desarrollar o ampliar sus actividades. Los bancos y otras instituciones financieras asumen generalmente el papel de prestamistas, captando recursos que luego ofrecen a los interesados.

RECUPERACION.- Es el retorno de lo que se ha prestado o invertido. El termino recuperar tiende a obtener el beneficio del mismo por el valor empleado según corresponda.

RIESGO DE OPERACIÓN.- La posibilidad de pérdidas debido a procesos inadecuados, fallas del personal, de la tecnología de información, o eventos externos. Esta definición incluye el riesgo legal, pero excluye el riesgo estratégico y de reputación.

SUCURSAL.- Oficina que ofrece más o menos los mismos servicios que la oficina principal del cual está separada.

UTILIDAD NETA.- Comprende el resultado obtenido por la empresa al final del periodo contable o ejercicio que surge del estado de ganancias y pérdidas.

VISITAS AL CLIENTE.- Las visitas al cliente se realizan en forma periódica. Se considera este tipo de control para realizar informes de gestión con un grado mayor de estudio. La definición de las fechas de las visitas se canaliza en la etapa de negociación.

2.3. HIPOTESIS DE LA INVESTIGACION

HIPOTESIS GENERAL.

Las principales debilidades en la evaluación de créditos están referidas a los ingresos sobreestimadas y egresos subestimados, asimismo existe un bajo seguimiento a los créditos otorgados por la CRAC LASA - Oficina Juliaca: 2015.

HIPOTESIS ESPECIFICOS.

- Las principales debilidades en la evaluación de créditos agropecuarios son los ingresos sobreestimadas y egresos subestimados en los créditos otorgados por la CRAC LASA - Oficina Juliaca: 2015.
- El seguimiento de créditos agropecuarios lo realizan a menos del 40 por ciento de créditos otorgados, antes de que se presenten retrasos en las cuotas pactadas de los créditos otorgados por la CRAC LASA - Oficina Juliaca: 2015

CAPITULO III

MATERIALES Y METODOS

3.1. ENFOQUE DE INVESTIGACION

El enfoque, son las bases teóricas implican un desarrollo amplio de los conceptos y proposiciones que conforman el punto de vista, para sustentar o explicar el problema planteado. (Arias, 2012)

Considerando como referencia la tipología según (Hernandez Sampieri, Fernandez Collado, & Baptista Lucio, 2010), se determinó el enfoque mixto, debido a que se usa una mezcla del enfoque cualitativo y cuantitativo puesto que los datos a emplear son combinados. La recolección de datos para probar la hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico. Así también se aplica un conjunto de proceso secuencial y riguroso. Parte de una idea que una vez delimitada. Se derivan objetivos y preguntas de investigación, se revisa la literatura y se construye el marco teórico, así mismo se observa y califica datos cualitativos dentro de una investigación, de estas establecerán una serie de conclusiones respecto de las hipótesis.

3.2. DISEÑO DE INVESTIGACION

El diseño de investigación que se utilizó fue transversal no experimental, ya que según (Hernandez Sampieri, Fernandez Collado, & Baptista Lucio, 2010), indica que son estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de

variables y en los que solo se observan los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos; El diseño transaccional o transversal recolecta datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado.

Con la presente investigación no se influyó solo se observó y se analizó, además se consideró el lapso de un año como un solo periodo en relación a todo el tiempo de existencia de la empresa, describiendo en qué medida existe el problema para luego proponer lineamientos en la evaluación y seguimiento de créditos agropecuarios de la Caja Rural de Ahorro y Crédito los Andes Oficina Juliaca, transversal porque se dio en un solo momento.

3.3. METODOS DE INVESTIGACION.

3.3.1. METODO DEDUCTIVO

Tomando como referencia a (Díaz Flores , Escalona Franco, Castro Ricalde, Leon Garduño, & Ramires Apáez, 2013) el método de investigación utilizado es deductivo ya que permite un razonamiento destinado a obtener conclusiones generales para explicaciones particulares.

En la investigación se recopiló información teórica sobre los procedimientos de evaluación de créditos, seguimiento de créditos; los cuales permitieron analizar la situación de la entidad ya que este método parte de los datos generales aceptados como válidos para llegar a una conclusión de tipo particular

3.3.2. ANALITICO

Tomando como referencia a (Bernal, 2010), el método analítico consiste en la identificación de un concreto o abstracto en sus componentes, tratando de descubrir las causas; el presente método se utilizara en la exposición de resultados ya que al realizar el análisis de los expedientes respecto a la evaluación y seguimiento de créditos, asimismo las causas de los retrasos en las cuotas pactadas.

3.4. TIPO DE INVESTIGACION

3.4.1. DESCRIPTIVO

Para la determinación del tipo de investigación se tomó en cuenta a (Hernandez Sampieri, Fernandez Collado, & Baptista Lucio, 2010), en el cual indica que la investigación descriptiva busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice; en nuestra investigación nos permitió describir hechos, fenómenos de forma sistemática, permitiendo interpretar dichos fenómenos, en el presente caso relacionados a la evaluación y seguimiento de créditos agropecuarios de la Caja Rural de Ahorro y Crédito Los Andes Oficina Juliaca.

3.5. TECNICAS DE INVESTIGACION

3.5.1. TECNICA DE INVESTIGACION DOCUMENTAL

Tomando como referencia a (Díaz Flores , Escalona Franco, Castro Ricalde, Leon Garduño, & Ramires Apáez , 2013) y (Martínez Ruiz & Ávila Reyes, 2010), indican que la técnica de investigación documental se caracteriza por el uso predominante de registros gráficos y sonoros como fuentes de información

y se les identifica con el manejo de manuscritos e impresos, por lo que se les asocia comúnmente con la investigación archivística y bibliográfica.

Se basa principalmente en el trabajo de archivo, que consiste en la consulta de fuentes escritas (libros, periódicos, diarios, etc.) y testimonios gráficos o fonéticos (pinturas, fotografías, filmes, discos, etc.) para registrar los datos obtenidos es necesaria la elaboración de fichas de trabajo (bibliográficas, hemerograficas o de resumen), actividad que también se conoce como ficheo, en las cuales, de acuerdo con un listado de indicadores o puntos básicos de la investigación, se sintetiza el material recopilado.

La documentación en la tesis tiene como objetivo central la búsqueda concreta, en las fuentes de documentación, de las referencias bibliográficas correspondientes del tema elegido. Desde el punto de vista de las técnicas de la documentación, la efectividad de este objetivo central implica la realización de una búsqueda o investigación documental, que constituye una operación también básica de las que comprende el funcionamiento del sistema de documentación en su conjunto. Esta operación es básica porque con ella se hace realidad el fin último de la documentación.

En su conjunto, la investigación documental es una operación compleja, dada la gran masa de documentos que suelen formar los fondos documentales y en estricta correspondencia con la complejidad del proceso de catalogación, indización y clasificación que supone la organización de la memoria documenta. En los centros de documentación suelen existir especialistas en documentación, dedicados específicamente a este cometido. (Sierra Bravo, 2003)

En caso de nuestra investigación se realizó la revisión y análisis de los

expedientes de créditos de los clientes de la Caja Rural de Ahorro y Crédito los Andes Oficina Juliaca, asimismo se registró los datos obtenidos con la elaboración de fichas de trabajo de acuerdo a los indicadores o puntos básicos de nuestra investigación; es por ello que para el análisis e interpretación de datos se tomó en cuenta lo siguiente.

- Expediente de clientes
- Evaluación de créditos referidos a ingresos y egresos
- Informes de seguimiento post desembolso

3.6. POBLACION Y MUESTRA

3.6.1. POBLACION

Según (Charaja, 2009), La población es el conjunto total de elementos que conforman el objeto de estudio; este objeto de estudio puede estar conformado por personas, vegetales, cosas u objetos materiales, contenido o documentos, etc.

La población del trabajo de investigación, está conformada por 1260 expedientes de los créditos que se otorgaron en el año 2015 por la Caja Rural de Ahorro y Crédito los Andes Oficina Juliaca.

3.6.2. MUESTRA

Para el Trabajo de investigación se estableció un muestreo intencional por conveniencia, teniendo en cuenta la concepción de Fassio, Pascual, & M Suáres (2004) que consideran a este tipo de muestra como “Muestra disponible o accesible, en las que el investigador incluye a los casos a los cuales tiene acceso” situación que corresponde a las características de obtención y acceso a la información que otorgo la entidad financiera en

estudio; y que accedimos 80 expedientes de Caja Rural de Ahorro y Crédito Los Andes Oficina Juliaca.

3.7. PROCESAMIENTO DE INFORMACIÓN

3.7.1. ESTADISTICA DESCRIPTIVA PARA CADA VARIABLE

La primera tarea es describir datos, los valores o las puntuaciones obtenidas para cada variable. (Hernandez Sampieri, Fernandez Collado, & Baptista Lucio, 2010)

3.7.2. DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS

Conjunto de puntuaciones ordenadas en sus respectivas categorías.

En nuestra investigación se aplicó técnicas estadísticas para tabular y expresar porcentualmente en cuadros estadísticos; los resultados obtenidos, primero se realizó la distribución de frecuencias de acuerdo al margen de ventas, utilidad neta de otros negocios, cuadros según el gasto de negocio y familia, cabe resaltar que la distribución de frecuencias se realizó de acuerdo al monto de créditos otorgados; asimismo se elaboró un cuadro de cuotas y días de retraso que se presentan y por último se elaboró un cuadro del seguimiento de créditos realizado por los asesores de negocio de la entidad financiera en estudio, se resalta que el seguimiento de créditos se identificó al hallar los formatos de informe de seguimiento post desembolso en los expedientes.

CAPITULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

En este apartado se muestra la situación de las evaluaciones crediticias, seguimiento y el retraso de las cuotas pactadas que se realiza en la Caja Rural de Ahorro y Crédito los Andes – Oficina Juliaca, esta información ayudará como base de la presente investigación; posteriormente se desarrolla el análisis e interpretación de los resultados de la investigación.

El instrumento que se utilizó es el análisis documental que se realizó a los expedientes de créditos de la entidad financiera en estudio; también se muestra en una tabla el margen que consideran en las evaluaciones crediticias, asimismo se elaboró un cuadro del seguimiento de créditos de las diferentes zonas de atención. Luego se presenta un análisis detallado de los días de retraso que incurren los clientes en el pago de cuotas, se resalta que para los pagos mensuales se toma en cuenta cada tres meses para detallarlo resumidamente.

Esto permitió analizar las principales debilidades en las evaluaciones y seguimiento de créditos, así mismo las causas que ha influido en el retraso de cuotas.

4.1. IDENTIFICACIÓN DE LAS PRINCIPALES DEBILIDADES REFERIDAS A INGRESOS Y EGRESOS EN LA EVALUACIÓN DE CRÉDITOS AGROPECUARIOS OTORGADOS POR LA CAJA RURAL DE AHORRO Y CRÉDITO LOS ANDES EN LA OFICINA JULIACA.

4.1.1. ANALISIS DE INGRESOS DE CREDITOS AGROPECUARIOS

Se realizó el análisis de 80 expedientes de las diferentes zonas de atención de Caja Rural de Ahorro y Crédito los Andes Oficina Juliaca, esto con la finalidad de identificar las debilidades en la evaluación de créditos, referidos a los ingresos que se reflejan en el margen de ventas, lo cual hace referencia a la diferencia entre el precio de venta y el coste del producto o servicio, es una medida del beneficio de venta del producto; y según el manual de créditos de CRAC - LASA el margen de ventas mensual promedio es de 18%.

Las tablas se elaboraron de acuerdo al análisis realizado a los expedientes, se resalta que la tabla está dividido de acuerdo al monto de créditos, y los márgenes están de acuerdo al promedio de la cantidad de créditos de cada zona.

4.1.1.1. ANALISIS DE INGRESOS PARA ACTIVIDADES AGROPECUARIAS

Según la revisión y análisis de expedientes se pudo identificar que los créditos otorgados de los diferentes montos en su mayoría están destinados a la compra de alimentación balanceada, alquiler de terrenos para realizar el sembrío de alimentación para el ganado, incremento de capital para realizar la compra-venta de ganado vacuno – ovino y vacas lecheras que oscila entre S/. 3000.00 – 6000.00 c/u, asimismo lo destinan para realizar la compra de terrenos rústicos de 1, 2 y 3 hectáreas respectivamente.

Tabla 2:

MARGEN DE VENTAS

MARGEN DE VENTAS					
MONTOS	ZONAS	CANTIDAD	MOD. PAGO	MARGEN	PROMEDIO
500.00 - 1500.00	ARAPA	2	MENSUAL	13.00%	13.40%
	CAMINACA	2	MENSUAL	13.40%	
	CABANILLAS	2	MENSUAL	14.00%	
	CHUPA	1	MENSUAL	13.02%	
	LAMPA	2	MENSUAL	13.32%	
	NICASIO	1	MENSUAL	14.03%	
	STA. LUCIA	3	MENSUAL	13.00%	
1501.00 - 3000.00	ARAPA	3	MENSUAL	15.02%	15.17%
	CAMINACA	3	MENSUAL	14.02%	
	CABANILLAS	2	MENSUAL	15.00%	
	CHUPA	4	MENSUAL	16.03%	
	LAMPA	3	MENSUAL	15.05%	
	NICASIO	2	MENSUAL	17.08%	
	STA. LUCIA	4	MENSUAL	14.00%	
3001.00 - 5000.00	ARAPA	2	MENSUAL	17.04%	16.71%
	CAMINACA	1	MENSUAL	16.05%	
	CABANILLAS	1	MENSUAL	16.90%	
	CHUPA	2	MENSUAL	16.02%	
	LAMPA	2	MENSUAL	17.88%	
	NICASIO	1	MENSUAL	17.02%	
	STA. LUCIA	2	MENSUAL	16.07%	
5001.00 - 10000.00	ARAPA	5	MENSUAL	17.06%	17.06%
	CAMINACA	2	MENSUAL	16.05%	
	CABANILLAS	2	MENSUAL	18.09%	
	CHUPA	3	MENSUAL	17.09%	
	LAMPA	3	MENSUAL	17.04%	
	NICASIO	3	MENSUAL	18.00%	
	STA. LUCIA	4	MENSUAL	16.09%	
10001.00 - 15000.00	ARAPA	1	MENSUAL	18.02%	17.76%
	CAMINACA	1	MENSUAL	18.02%	
	CABANILLAS	1	MENSUAL	18.01%	
	CHUPA	1	MENSUAL	17.09%	
	LAMPA	1	MENSUAL	18.03%	
	NICASIO	1	MENSUAL	18.09%	
	STA. LUCIA	2	MENSUAL	17.03%	
15001.00 - 20000.00	ARAPA	1	MENSUAL	18.06%	18.04%
	CAMINACA	0			
	CABANILLAS	1	MENSUAL	18.03%	
	CHUPA	0			
	LAMPA	1	MENSUAL	18.00%	
	NICASIO	1	MENSUAL	18.09%	
STA. LUCIA	1	MENSUAL	18.00%		
TOTAL DE EXPEDIENTES		80			

Fuente. Análisis de expedientes CRAC – LASA
Elaboración Propia

En la tabla 02, se refleja que en los créditos de s/. 500.00 – 1500.00 de las diferentes zonas de atención de la entidad financiera en estudio, existe una similitud de márgenes, esto se debe a la generalización de la actividad agropecuaria en las diferentes zonas.

Respecto a los créditos de s/. 1501 – 3000, se evidencia que los márgenes mínimos se considera en las zonas de Caminaca y Sta. Lucia, como podemos ver es del 14.01%, asimismo en la zona de Nicasio se considera un margen regular del 17.08%, lo cual está permitido dentro del promedio del margen conferido.

En los créditos de s/. 3001.00 – 5000.00, se resalta que el margen promedio o permitido se considera en la zona Sta. Lucia ya que se considera el 16.07%; también en la zona de Lampa se considera un margen promedio de 17.88, lo cual está permitido dentro del promedio del margen permitido.

En los créditos de s/. 5001.00 – 10000.00 se considera un margen promedio o permitido en la zona de Caminaca ya que se considera un 16.05%, sin embargo en la zona de Cabanillas se considera un margen alto del 18.09%, lo cual está fuera del rango permitido según el manual de créditos de CRAC LASA.

En los créditos de s/. 10001.00 – 15000.00, se puede observar que se considera un margen promedio en la zona de Sta Lucia de 17.03 %; sin embargo en la zona de Nicasio se considera un margen de ventas de 18.09%.

Asimismo en los créditos de s/. 15001.00 – 20000.00 se puede observar que se considera un margen limite en la zona de Lampa y Sta Lucia, ya que se considera el 18.00%, sin embargo en la zona de Arapa, Cabanillas y Nicasio consideran un promedio de 18.06% y según el manual de créditos de Caja Los

Andes esta fuera del rango permitido.

Cabe precisar que para el pago correspondiente de las cuotas, el asesor de negocios considera el margen de ventas en base a la venta de ganados, que genera una utilidad entre s/. 150.00, 180.00, 200.00 y 250.00, Por cada ganado vacuno que venden mensualmente. A mayor monto de préstamo mayor margen de venta, para la aprobación y justificación de crédito. Considerando los porcentajes obtenidos, se puede ver que, en las evaluaciones crediticias realizadas se consideran utilidades altas, lo cual genera el incremento del margen de ventas, ello se puede evidenciar en las zonas de Arapa, Caminaca, Cabanillas, Lampa y Nicasio, a partir de los créditos de s/. 5001.00 – 20000.00, los márgenes están fuera del rango permitido según el manual de créditos de Caja los Andes. Esta situación eminentemente se debe a la presión y hasta se puede calificar como desesperación por el analista de crédito por lograr más colocaciones de crédito. Por lo tanto estas evaluaciones están sobreestimadas.

Teniendo en cuenta los resultados obtenidos podemos afirmar que los márgenes altos que se presentan, es debido a que se considera utilidades altas, lo cual genera el incremento del margen de ventas y por ello no se llega a identificar con eficiencia la capacidad de pago de los clientes. Ello repercute con incremento en la cartera de morosidad.

RESUMEN GLOBAL DE MARGENES DE VENTAS MENSUALES

Resumen del margen de ventas de las diferentes zonas, de los créditos otorgados por la Caja Rural de Ahorro y Crédito los Andes S.A.

Tabla 3:

RESUMEN MARGEN DE VENTAS

RESUMEN DEL MARGEN DE VENTAS	
MONTO	MARGEN DE VENTAS
500.00 - 1500.00	13.40%
1501.00 - 3000.00	15.17%
3001.00 - 5000.00	16.71%
5001.00 - 10000.00	17.06%
10001.00 - 15000.00	17.76%
15001.00 - 20000.00	18.04%

Fuente. Análisis de expedientes CRAC – LASA

Elaboración Propia

En la tabla 03, se refleja el resumen de los márgenes de venta que se considera en los diferentes montos de créditos, lo cual se muestra claramente que a mayor monto se va incrementando el margen, esto debido a que en la evaluaciones crediticias que se realizaron a mayor monto consideraron mayores utilidades de s/. 150.00, s/. 180.00, s/ 200.00 y s/. 250.00, lo cual se refleja en el margen de ventas.

Por otro lado, cabe resaltar que las zonas de cobertura crediticia son similares en cuestión geográfica y en la actividad económica, ello hace que haya muy poca variación en los márgenes de ventas en créditos aprobados. La mayoría de los créditos son destinados para la compra de alimentos, alquiler de pastizales, compra de vacas lecheras, compra de terreno ara sembrío de alfa-alfa, entre otras.

En los márgenes de ventas, en la verificación documental en algunos casos se pudo identificar que superan el rango permitido, lo que implica

desconocimiento de dicha información por algunos asesores de crédito y en otros aspectos se podría pensar que es una muestra de la política agresiva institucional en colocación de crédito. Ello hace que se caiga en subjetividad en el momento de evaluar.

4.1.1.2. ANALISIS DE UTILIDAD NETA PROVENIENTE DE OTROS NEGOCIOS

Como se indicó anteriormente al realizar la revisión y análisis de 80 expedientes de las diferentes zonas de atención, se identificó que se considera la utilidad neta de otros negocios, lo cual se refiere al resultado obtenido por el cliente al final del periodo del ejercicio que surge del estado de ganancias y pérdidas, es decir solo se toma en cuenta la utilidad de otros negocios, adicional a la actividad principal. Las actividades secundarias en mención generalmente son de carácter temporal, provenientes de las actividades como: albañilería, confección de prendas de vestir, venta de artesanía y entre otros.

Tabla 4:

UTILIDAD NETA DE OTROS NEGOCIOS

UTILIDAD NETA DE OTROS NEGOCIOS				
MONTOS	ZONAS	CANTIDAD	MOD. PAGO	OTROS NEG.
3001.00 - 5000.00	ARAPA	2	MENSUAL	
	CAMINACA	1	MENSUAL	S/. 200.00
	CABANILLAS	1	MENSUAL	
	CHUPA	2	MENSUAL	
	LAMPA	2	MENSUAL	
	NICASIO	1	MENSUAL	S/. 300.00
	STA. LUCIA	2	MENSUAL	
10001.00 - 15000.00	ARAPA	1	MENSUAL	S/. 250.00
	CAMINACA	1	MENSUAL	
	CABANILLAS	1	MENSUAL	
	CHUPA	1	MENSUAL	S/. 300.00
	LAMPA	1	MENSUAL	
	NICASIO	1	MENSUAL	S/. 300.00
	STA. LUCIA	2	MENSUAL	
15001.00- 20000.00	ARAPA	1	MENSUAL	S/. 200.00
	CAMINACA	0	MENSUAL	
	CABANILLAS	1	MENSUAL	
	CHUPA	0	MENSUAL	
	LAMPA	1	MENSUAL	
	NICASIO	1	MENSUAL	
	STA. LUCIA	1	MENSUAL	

Fuente. Análisis de expedientes CRAC – LASA
Elaboración Propia

En la tabla 04, se refleja claramente que en la zona de Caminaca se considera una utilidad neta de otros negocios de s/. 200.00, Arapa s/. 250.00 y 200.00; Chupa s/. 300.00 y en la zona de Nicasio se consideró en dos oportunidades una utilidad neta de s/. 300.00.

Teniendo en cuenta el análisis realizado, lo cual se refleja en la tabla 04 podemos ver claramente que dichos ingresos se consideraron sin adjuntar a los expedientes documentos que sustenten dichos ingresos, asimismo no se aclaró ni se hace referencia del por qué se consideraron los montos en las evaluaciones cualitativas. Dicho vacío denota la falta de seriedad técnica en el

trabajo realizado. El considerar otro negocio en si es un respaldo de capacidad de pago, en la medida que haya pruebas fehacientes de su proceder. En fin, hay una sobreestimación de los ingresos que se consideran.

4.1.2. ANÁLISIS DE GASTOS O EGRESOS EN CRÉDITOS AGROPECUARIOS.

En este apartado se detalla la subestimación de egresos en cuanto a los gastos de negocio, dado que, no se consideran objetivamente los rubros como: producción, transporte o flete. Por otra parte en el rubro de gastos de familia también hay deficiencias en la estimación de gastos, dado que se deberían considerar los siguientes puntos: alimentación de familia, vestido de familia, transporte, educación de los hijos, salud, alquiler y entre otros.

Tabla 5:

GASTOS DE NEGOCIO Y FAMILIA

GASTOS DE NEGOCIO Y FAMILIA							
MONTOS	ZONAS	CANTIDAD	MOD. PAGO	G. DE NEG.	G. DE FAM.	P. G. DE NEG.	P.G. DE FAM.
500.00 - 1500.00	ARAPA	2	MENSUAL	S/. 85.00	S/. 300.00	S/. 84.28	S/. 364.29
	CAMINACA	2	MENSUAL	S/. 90.00	S/. 400.00		
	CABANILLAS	2	MENSUAL	S/. 80.00	S/. 350.00		
	CHUPA	1	MENSUAL	S/. 85.00	S/. 380.00		
	LAMPA	2	MENSUAL	S/. 80.00	S/. 450.00		
	NICASIO	1	MENSUAL	S/. 95.00	S/. 350.00		
	STA. LUCIA	3	MENSUAL	S/. 75.00	S/. 320.00		
1501.00 - 3000.00	ARAPA	3	MENSUAL	S/. 90.00	S/. 300.00	S/. 86.42	S/. 368.57
	CAMINACA	3	MENSUAL	S/. 75.00	S/. 400.00		
	CABANILLAS	2	MENSUAL	S/. 80.00	S/. 350.00		
	CHUPA	4	MENSUAL	S/. 85.00	S/. 380.00		
	LAMPA	3	MENSUAL	S/. 90.00	S/. 480.00		
	NICASIO	2	MENSUAL	S/. 95.00	S/. 350.00		
	STA. LUCIA	4	MENSUAL	S/. 90.00	S/. 320.00		
3001.00 - 5000.00	ARAPA	2	MENSUAL	S/. 100.00	S/. 400.00	S/. 124.29	S/. 485.00
	CAMINACA	1	MENSUAL	S/. 100.00	S/. 520.00		
	CABANILLAS	1	MENSUAL	S/. 180.00	S/. 450.00		
	CHUPA	2	MENSUAL	S/. 120.00	S/. 475.00		
	LAMPA	2	MENSUAL	S/. 100.00	S/. 480.00		
	NICASIO	1	MENSUAL	S/. 170.00	S/. 580.00		
	STA. LUCIA	2	MENSUAL	S/. 100.00	S/. 490.00		
5001.00 - 10000.00	ARAPA	5	MENSUAL	S/. 180.00	S/. 480.00	S/. 134.29	S/. 498.57
	CAMINACA	2	MENSUAL	S/. 100.00	S/. 500.00		
	CABANILLAS	2	MENSUAL	S/. 170.00	S/. 450.00		
	CHUPA	3	MENSUAL	S/. 115.00	S/. 500.00		
	LAMPA	3	MENSUAL	S/. 110.00	S/. 450.00		
	NICASIO	3	MENSUAL	S/. 160.00	S/. 530.00		
	STA. LUCIA	4	MENSUAL	S/. 105.00	S/. 580.00		
10001.00 - 15000.00	ARAPA	1	MENSUAL	S/. 200.00	S/. 500.00	S/. 138.57	S/. 526.43
	CAMINACA	1	MENSUAL	S/. 100.00	S/. 550.00		
	CABANILLAS	1	MENSUAL	S/. 180.00	S/. 450.00		
	CHUPA	1	MENSUAL	S/. 120.00	S/. 520.00		
	LAMPA	1	MENSUAL	S/. 100.00	S/. 480.00		
	NICASIO	1	MENSUAL	S/. 170.00	S/. 580.00		
	STA. LUCIA	2	MENSUAL	S/. 100.00	S/. 605.00		
15001.00 - 20000.00	ARAPA	1	MENSUAL	S/. 250.00	S/. 550.00	S/. 187.00	S/. 530.00
	CAMINACA	0		S/. -	S/. -		
	CABANILLAS	1	MENSUAL	S/. 280.00	S/. 450.00		
	CHUPA	0		S/. -	S/. -		
	LAMPA	1	MENSUAL	S/. 120.00	S/. 480.00		
	NICASIO	1	MENSUAL	S/. 185.00	S/. 580.00		
	STA. LUCIA	1	MENSUAL	S/. 100.00	S/. 590.00		
TOTAL DE EXPEDIENTES		80					

Fuente. Análisis de expedientes CRAC – LASA

Elaboración Propia

De acuerdo a la tabla N° 05, se muestra los gastos de negocio y familia que se considera en las evaluaciones crediticias de diferentes zonas, en los créditos de s/. 500.00 – 1500.00, como podemos ver los gastos son reducidos, debido a que se muestra en la tabla el promedio que se considera en los gastos de negocio s/. 84.34, asimismo el promedio de los gastos de familia es de s/. 364.29.

Respecto a los créditos de s/. 1501.00-3000.00, nos muestra como promedio el gasto de negocio de s/. 86.42, y respecto al gasto de familia se considera un promedio de s/. 368.57.

En los créditos de s/. 3001.00 – 5000.00, se considera en promedio los gastos de negocio s/. 124.20 y en los gastos de familia s/. 485.00.

En los créditos de s/ 5001.00 – 10000.00, se consideran el promedio de gasto de negocio de s/. 134.00 y en los gastos de familia s/. 498.00 al mes.

En los créditos de s/.10001.00 – 15000.00, los gasto promedio de negocio que consideran en negocio es de s/. 138.57 y en los gastos de familia consideran un gasto promedio de s/. 526.43.

Asimismo en los créditos de s/.15001.00 – 20000.00 los gastos promedio de negocio que consideran en negocio es de s/. 187.00 y en los gastos de familia consideran un gasto promedio de s/. 530.00.

Considerando el análisis realizado a los expedientes de créditos y observando la tabla 05 en cuanto a los gastos que se consideran en las evaluaciones, se pudo identificar que se toma en cuenta montos reducidos en la mayoría de los expedientes analizados debido a que en los gastos de familia no se considera gastos que incurren en educación, transporte y entre otros; en cuanto a los gastos de negocio no se considera transporte de ganado, alimento balanceado

ni sanidad.

Por estas razones en las evaluaciones crediticias, no se llega a identificar objetivamente la capacidad de pago de los clientes lo cual ocasiona retraso en sus cuotas.



4.2. ANÁLISIS DEL SEGUIMIENTO DE CRÉDITOS AGROPECUARIOS REALIZADO POR LOS ASESORES DE NEGOCIO Y EL RETRASO EN EL PAGO DE LAS CUOTAS PACTADAS DE LOS CRÉDITOS OTORGADOS POR LA CAJA RURAL DE AHORRO Y CRÉDITO LOS ANDES

4.2.1. SEGUIMIENTO DE CREDITOS DE CREDITOS AGROPECUARIOS:

Se realizó el análisis y revisión de 80 expedientes de las diferentes zonas de atención de la Caja Rural de Ahorro y Crédito los Andes Oficina Juliaca, los cuales se han realizado con la finalidad de hallar los informes de seguimiento post desembolso en los expedientes de los clientes, lo cual corrobora y/o evidencia el seguimiento realizado.

Cabe resaltar que en algunos casos los asesores de negocio no adjuntan los informes de seguimiento post desembolso que realizan, pero en nuestra investigación tomaremos en cuenta la información necesaria que se evidencia en los expedientes de crédito.

Tabla 6:
SEGUIMIENTO DE CREDITOS

ZONAS	1ra Revision		2da Revision		3ra Revision	
	INF. REALIZADOS	INF. NO REALIZADOS	INF. REALIZADOS	INF. NO REALIZADOS	INF. REALIZADOS	INF. NO REALIZADOS
ARAPA	4	10	6	8	4	10
CAMINACA	3	6	3	6	3	6
CABANILLAS	2	7	3	6	2	7
CHUPA	4	7	3	8	2	9
LAMPA	6	6	5	7	5	7
NICASIO	0	9	2	7	1	8
STA. LUCIA	7	9	6	10	7	9
TOTAL	26	54	28	52	24	56
TOTAL %	32.50%	67.50%	35.00%	65.00%	30.00%	70.00%

Fuente. Análisis de expedientes CRAC – LASA
Elaboración Propia

En el tabla N° 06 en relación al seguimiento de créditos que realizan los asesores de negocio de Caja Rural de Ahorro y Crédito Los Andes, se puede observar que en la primera revisión se identificó que al 32.50% del total de expedientes revisados y analizados se le plasmaron el seguimiento correspondiente, ya que se evidencio al hallar los informes de seguimiento post desembolso en los expedientes; sin embargo en el 67.50% de expedientes no se halló los informes de seguimiento post desembolso; asimismo en la segunda revisión se puede observar que se realizó el seguimiento correspondiente en un 35.00% de expedientes y en un 65.00% de expedientes no se ejecutó el seguimiento correspondiente, en la tercera revisión se identificó que en el 30% de expedientes se realizó el seguimiento debido ya que se halló los informes de seguimiento post desembolso; y en un 70% de expedientes no se realizó el seguimiento correspondiente.

Considerando los resultados de la tabla 06, se afirma que los asesores de negocio no realizan un buen seguimiento crediticio, lo que ocasiona que los prestatarios destinen el crédito a otras actividades. En consecuencia no se cumple con los pagos pactados, punto en contra para el acreedor.

Tabla 7:

RESUMEN DEL SEGUIMIENTO DE CREDITOS

INFORME DE SEGUIMIENTO 2015 OFIC. JULIACA	
INF. REALIZADOS	INF. NO REALIZADOS
32.50%	67.50%

Fuente. Análisis de expedientes CRAC – LASA
Elaboración Propia

En el cuadro N°07 se puede observar que el seguimiento crediticio realizado a los créditos otorgados, antes que se retrasen en las cuotas pactadas; se

realizó en el 32.50% de expedientes analizados, sin embargo, en un 67.50% de expedientes analizados no se evidenció el seguimiento correspondiente. Por lo tanto es una de las razones para que se incremente la cantidad de morosos.

4.2.2. RETRASO DE CUOTAS PACTADAS.

En la siguiente tabla, se detalla los días de retraso que presentan los clientes en el pago de sus cuotas, se resalta que las cuotas que se toma en cuenta son cada tres meses para detallarlo resumidamente.



Tabla 8:

REGISTRO Y RETRASO EN CUOTAS PACTADAS

REGISTRO Y RETRASO DE CUOTAS									
MONTOS	ZONAS	CANTIDAD	MOD. PAGO	1ra Rev.		2da Rev.		3ra Rev.	
				N° CUOTA	MORA	N° CUOTA	MORA	N° CUOTA	MORA
CREDITOS ENTRE 500 - 1500	ARAPA	1	MENSUAL	2do	3	5ta	8	8va	2
		1	MENSUAL	3ro	4	6ta	4	9na	12
	CAMINACA	1	MENSUAL	1ro	2	4to	6	7mo	6
		1	MENSUAL	3ro	2	6ta	7	9na	9
	CABANILLAS	1	MENSUAL	1ro	3	4to	6	7mo	18
		1	MENSUAL	2do	4	5ta	18	8va	10
	CHUPA	1	MENSUAL	2do	5	5to	4	8vo	9
	LAMPA	1	MENSUAL	3ro	2	6ta	0	9na	3
		1	MENSUAL	3ro	2	6ta	14	9na	21
	NICASIO	1	MENSUAL	2do	4	5to	18	8va	24
		1	MENSUAL	3ro	2	6ta	11	9na	19
	STA. LUCIA	1	MENSUAL	1ro	1	4to	0	7mo	3
1		MENSUAL	2do	5	5ta	12	8va	10	
CREDITOS ENTRE 1501 - 3000	ARAPA	1	MENSUAL	2do	3	5to	16	8vo	8
		1	MENSUAL	1ro	4	4to	2	7mo	6
		1	MENSUAL	2do	2	5to	14	8vo	12
	CAMINACA	1	MENSUAL	4to	3	7ma	12	10mo	9
		1	MENSUAL	2do	2	5ta	13	8va	11
	CABANILLAS	1	MENSUAL	2do	4	5ta	2	8va	0
		1	MENSUAL	3ro	2	6ta	4	9na	8
	CHUPA	1	MENSUAL	2do	5	5ta	6	8va	9
		1	MENSUAL	2do	2	5to	18	8vo	12
		1	MENSUAL	1ro	3	4to	20	7mo	31
	LAMPA	1	MENSUAL	2do	1	5to	15	8vo	25
		1	MENSUAL	1ro	4	4to	22	7mo	16
		1	MENSUAL	1ro	4	4to	22	7mo	16
	NICASIO	1	MENSUAL	2do	2	5ta	6	8va	9
		1	MENSUAL	1ro	3	4to	5	7mo	6
		1	MENSUAL	3ro	2	6ta	0	9na	0
	STA. LUCIA	1	MENSUAL	1ro	2	4to	18	7mo	21
		1	MENSUAL	2do	4	5ta	26	8va	35
	STA. LUCIA	1	MENSUAL	1ro	2	4to	6	7mo	5
		1	MENSUAL	3ro	1	6ta	4	9na	7
1		MENSUAL	5to	3	8va	0	11ro	1	
1		MENSUAL	2do	2	5ta	1	8va	8	

CREDITOS ENTRE 3001 - 5000	ARAPA	1	MENSUAL	2do	3	5ta	8	8va	4
		1	MENSUAL	3ro	4	6ta	6	9na	12
	CAMINACA	1	MENSUAL	1ro	2	4to	12	7mo	15
	CABANILLAS	1	MENSUAL	2do	4	5ta	6	8va	15
	CHUPA	1	MENSUAL	1ro	3	4to	5	7mo	6
		1	MENSUAL	2do	5	5to	1	8vo	6
	LAMPA	1	MENSUAL	4to	2	7ma	12	10mo	4
		1	MENSUAL	3ro	2	6ta	8	9na	19
	NICASIO	1	MENSUAL	2do	22	5to	19	8vo	34
		1	MENSUAL	3ro	2	6ta	1	9na	4
STA. LUCIA	1	MENSUAL	2do	5	5ta	11	8va	28	
	1	MENSUAL	2do	3	5ta	0	8va	0	
CREDITOS ENTRE 5001 - 10000	ARAPA	1	MENSUAL	3ro	4	6ta	16	9na	11
		1	MENSUAL	3ro	2	6ta	1	9na	8
		1	MENSUAL	2do	4	5ta	0	8va	0
		1	MENSUAL	2do	5	5ta	15	8va	12
		1	MENSUAL	2do	3	5ta	12	8va	8
	CAMINACA	1	MENSUAL	1ro	7	4to	26	7mo	26
		1	MENSUAL	2do	3	5to	14	8vo	19
	CABANILLAS	1	MENSUAL	3ro	18	6ta	29	9na	44
		1	MENSUAL	2do	14	5ta	20	8va	17
	CHUPA	1	MENSUAL	1ro	3	4to	11	7mo	8
		1	MENSUAL	2do	2	5to	2	8vo	0
		1	MENSUAL	1ro	4	4to	9	7mo	8
	LAMPA	1	MENSUAL	2do	3	5ta	12	8va	8
		1	MENSUAL	3ro	3	6ta	6	9na	19
		1	MENSUAL	3ro	2	6ta	1	9na	2
	NICASIO	1	MENSUAL	1ro	14	4to	21	7mo	12
		1	MENSUAL	2do	12	5to	34	8vo	29
		1	MENSUAL	2do	20	5to	51	8vo	61
	STA. LUCIA	1	MENSUAL	3ro	2	6ta	12	9na	5
		1	MENSUAL	2do	4	5ta	3	8va	7
1		MENSUAL	4to	3	7ma	4	10mo	12	
1		MENSUAL	2do	5	5ta	0	8va	3	
CREDITOS ENTRE 10001 - 15000	ARAPA	1	MENSUAL	2do	14	5ta	22	8va	11
	CAMINACA	1	MENSUAL	2do	4	5to	0	8vo	3
	CABANILLAS	1	MENSUAL	3ro	3	6ta	5	9na	19
	CHUPA	1	MENSUAL	2do	17	5to	19	8vo	12
	LAMPA	1	MENSUAL	3ro	4	6ta	12	9na	4
	NICASIO	1	MENSUAL	1ro	3	4to	23	7mo	15
	STA. LUCIA	1	MENSUAL	2do	2	5ta	13	8va	2
1		MENSUAL	1ro	2	4to	22	7mo	18	
CREDITOS ENTRE 15001- 20000	ARAPA	1	MENSUAL	2do	16	5to	19	8vo	21
	CABANILLAS	1	MENSUAL	1ro	4	4to	8	7mo	15
	LAMPA	1	MENSUAL	3ro	12	6ta	21	9na	19
	NICASIO	1	MENSUAL	2do	11	5to	31	8vo	27
	STA. LUCIA	1	MENSUAL	2do	5	5ta	13	8va	18

Fuente. Análisis de expedientes CRAC – LASA
Elaboración Propia

Según la tabla 08 podemos decir que: en la primera revisión se observa que los clientes que presentan menor retraso es en la zona de Santa Lucia y

Chupa, ya que presentan 01 día de retraso en sus primeras cuotas; sin embargo en la zona de Nicasio presentan mayor retraso, debido a que se identificó que presentan 22 días de retraso en la cuota N° 02.

En la segunda revisión, podemos ver que los clientes de las zonas de Santa Lucia, Arapa y Lampa presentan menores días de retraso, debido a que refleja 01 día de retraso; sin embargo en las zonas de Nicasio y Cabanillas presentan 51 y 29 días de retraso en sus cuotas.

En la tercera revisión, podemos ver que los clientes de las zonas de Arapa, Santa Lucia y Lampa presentan menores días de retraso ya que se registran 05 días de retraso; sin embargo en las zonas de Nicasio y Cabanillas presentan 61 y 44 días de retraso en sus cuotas.

Considerando los resultados obtenidos, se puede ver que, en las zonas que se presentan mayores retrasos en las cuotas pactadas entre la entidad financiera en estudio y los prestatarios es en: Nicasio y Cabanillas, esta situación eminentemente se debe a que los asesores de negocio no identificaron bien su capacidad de pago y no realizaron el seguimiento correspondiente, en la medida que, con tal de elevar sus colocaciones se incurrió en esa falta, por ende se presenta morosidad

4.3. PROPUESTA LINEAMIENTOS CONCERNIENTES A MEJORAR LA EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO DE CRÉDITOS AGROPECUARIOS DE CAJA RURAL DE AHORRO Y CRÉDITO LOS ANDES DE LA OFICINA JULIACA.

Como se ha podido ver en el análisis se pudo identificar que los asesores de negocio de Caja Rural de Ahorro y Crédito los Andes de la Oficina Juliaca realizan una sobreestimación de ventas y sub estimación de egresos o gastos de familia y negocio, lo cual se evidencia en las tablas 2,3,4 y 5; por ello no se realiza una buena evaluación, asimismo no se ejecuta el seguimiento correspondiente de créditos antes de que los clientes registren días de retraso en sus cuotas, lo cual se evidencia en la tabla N° 6. Por ello se propone los siguientes lineamientos que buscan mejorar la evaluación y seguimiento de créditos agropecuarios.

4.3.1. LINEAMIENTOS EN LA EVALUACION Y SEGUIMIENTO DE CREDITOS

a) EN CUANTO A EVALUACION DE INGRESOS

Se propone que los asesores de negocio de Caja Rural de Ahorro y Crédito los Andes de la Oficina Juliaca, dentro de la evaluación cuantitativa referida a ingresos, tomen en cuenta las cinco “C” de crédito: propuesto por (Apostolik, Christopher, & Went, 2011), en el cual proporciona un marco operacional básico para una buena realización del proceso crediticio, por tanto deben considerar los cuadernos de apuntes de la venta de ganados vacuno y ovinos, o en todo caso como en el sector agropecuario no llevan un registro de ventas se debe realizar una

preparación de entrevista de evaluación de crédito; la entrevista debe incluir un conjunto de preguntas abiertas, y obtener la mayor información posible, para así determinar los ingresos con que cuenta y así estipular la capacidad de pago del cliente.

Para determinar cabalmente las ventas, y por ende las compras y la utilidad que obtiene un cliente se efectuara con preguntas simples, estas preguntas siempre deben ser preguntas abiertas para que el cliente se expone con la actividad que realiza y de esta manera obtener la mayor información posible de la actividad que desarrolla.

Las preguntas deben rondar en base a 3 preguntas básicas:

- 1.- ¿Cuánto vendes?
- 2.- ¿Cuánto compras?
- 3.- ¿Cuánto ganas?

De estas tres preguntas fundamentales, se realizaran otras preguntas para efectuar los cruces de información y saber si el cliente nos ha dado información veraz, o nos está mintiendo. Estas preguntas se aplican tanto a la actividad económica de comercio, producción y actividad agropecuaria. Partamos de la pregunta 1:

1.- ¿Cuánto vendes?

Dependiendo de la actividad agropecuaria las ventas pueden ser semanales o mensuales.

Si las ventas son semanales o mensuales, se efectuara las siguientes preguntas.

- 1.1.- ¿En cuántas semanas del mes vendes?, si son ventas semanales (pueden ser 2, 3 o 4 veces al mes)

1.2.- ¿Qué semanas vendes más?, aquí se elaborará un cuadro detallando las semanas del mes y anotamos las ventas por semana, si fueran ventas mensuales de la misma manera.

1ra SEM	2da SEM	3ra SEM	4ta SEM
SN	SB	SB	SN

Donde:

SB: Semanas buenos o altos

SN: Semanas normales o bajos

1.3.- ¿Qué semanas vendes menos o son ventas normales?

1.4.- ¿Y cuánto vende en semanas altos y cuanto vendes en las semanas bajos o normales?, aquí el cliente indicara montos aproximados por ejm. en los SB de S/ 2600 a S/ 3600 y en los días normales o bajos SN de S/ 1300 a 2000.

2.- ¿Cuánto compras?

En esta pregunta nos permitirá conocer el flujo de sus compras, pudiendo ser estas semanal, mensual.

2.1.- ¿Con cuánto de dinero va a la feria agropecuaria? Esta pregunta es impórtate ya que permitirá conocer la renovación de su inventario y esta se cruzara con la siguiente pregunta.

2.2.- ¿Qué mercadería compra? En esta pregunta el cliente nos detallara la mercadería que compra en cantidad y precio. Por ejm. En el giro de compra de ganado vacuno y ovino.

¿Con cuánto dinero va a la feria?	¿Qué mercadería compra?
El cliente nos dirá A la feria voy con s/. 4500.00	3 cbzas de ganado vacuno s/. 1200.00 c/u = 3600.00 5 cbzas de ovino s/. 100.00 C/U =500.00 TOTAL S/. 4100.00

Esto nos permitirá realizar un cruce de información.

2.3.- ¿Cuántas veces al mes, o la semana compra su mercadería?

Tomando del ejemplo anterior la pregunta se puede hacer más específica, ¿En qué ferias de ganado compra su ganado?

3.- ¿Cuánto ganas?

En esta parte de la entrevista nos va a permitir conocer con certeza cuánto gana por cada producto (Ganado vacuno y ovino) que vende. Es decir del valor que VENDE con respecto a la COMPRA cuanto obtiene de UTILIDAD o Ganancia.

$$\text{Ventas} - \text{Compras} = \text{UTILIDAD}$$

3.1.- ¿Cuánto ganas por cada cabeza de ganado vacuno y cuánto gana por cada cabeza de ganado ovino?

De las preguntas antes señaladas podemos realizar otras preguntas complementarias que permitirá conocer a un más la veracidad de sus ventas.

4.- preguntas complementarias

4.1.- ¿Cuántas cabezas de ganado lleva a la plaza de ganado vacuno y ovino?

4.2.- ¿Con cuánto de dinero regresa a su casa después de vender su

ganado? Pregunta específica para el giro de negocio agropecuario.

4.3.- ¿Cuánto de mercadería tiene valorizado en su negocio? Esta información se cruzará levantando un inventario de la mercadería que posee el cliente.

Con la presente entrevista se podrá identificar el ingreso neto del cliente y dicha entrevista se debe adjuntar al expediente.

b) EVALUACION EN CUANTO A EGRESOS

Se propone que los asesores de negocio de Caja Rural de Ahorro y Crédito los Andes de la Oficina Juliaca, dentro de la evaluación cuantitativa referida a egresos, tomen en cuenta lo siguiente:

GASTOS DE NEGOCIO

En caso de unidades productivas y servicios:

- Los costos de producción: (costos de materia prima, mano de obra y costos indirectos en las actividades agropecuarias.)
- Los gastos de operación: (gastos de ventas y gastos administrativos.)

En caso de unidades comerciales considerar:

- Personal (pago de empleados)
- Servicios (agua, luz, celular, etc.)
- Alquileres (alquiler de terrenos agrícolas)
- Transporte y flete (movilidad del domicilio al negocio del solicitante, conyugue o personal, movilidad a otro distrito o

comunidad para compra o venta de ganados o productos agrícolas)

GASTOS DE FAMILIA:

- Alimentación: (Número verdadero de dependientes)
- Vestido: (de acuerdo al nivel de vida)
- Transporte: (Movilidad de hijos, conyugue, según sus hábitos)
- Educación: (colegios privados o estatales, propinas, útiles)
- Salud: (edad de padres, hijos, hábitos de salud, acceso a hospitales,
 - clínicas, farmacias)
 - Esparcimiento: (de acuerdo al nivel cultural, hábitos)
 - Alquiler: (pago neto)

c) EN CUANTO A SEGUIMIENTO DE CREDITOS.

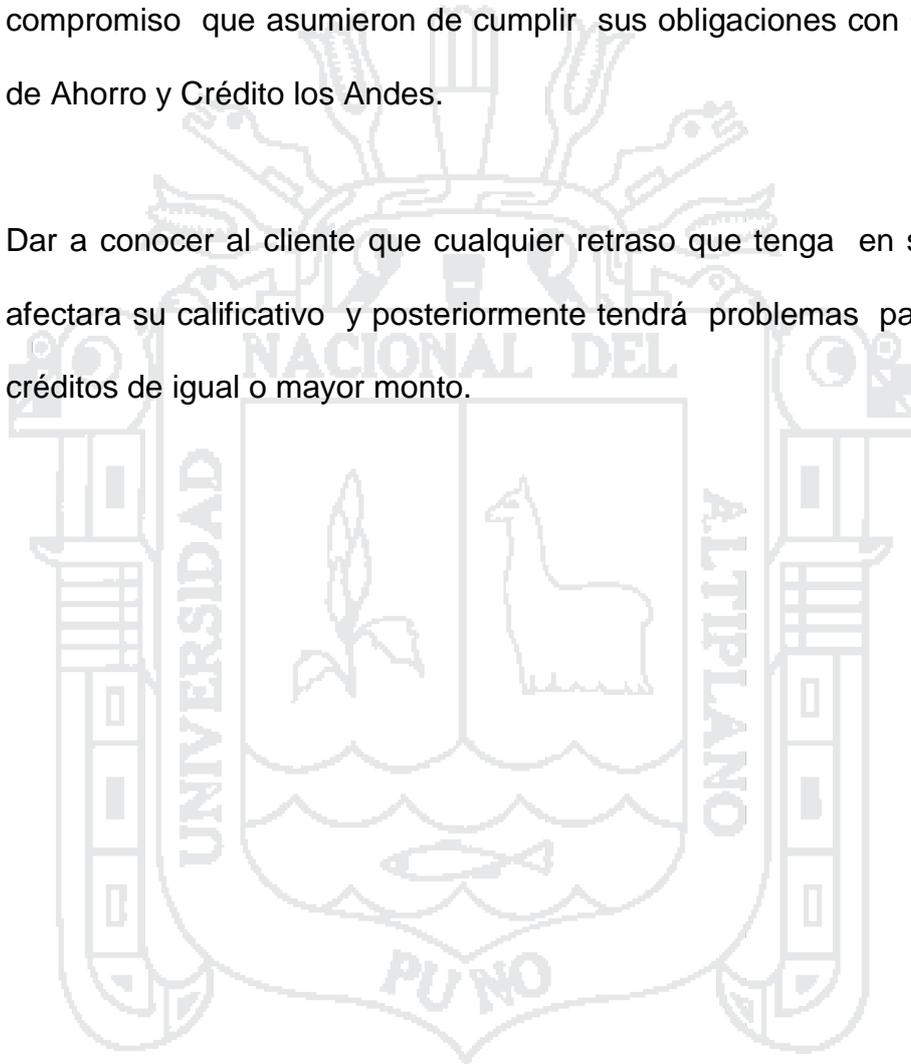
La responsabilidad del asesor de negocios incluye que el destino del préstamo sea cumplido, que la persona que solicito el crédito sea el real usuario y que el cliente no resulte perjudicado con la deuda que asuma con la institución, asimismo deberá velar por que la obligación del cliente con la institución sea cumplida a cabalidad; por lo tanto se propone según (Ellerger, 2002), que los asesores de negocio de Caja Rural de Ahorro y Crédito los Andes de la Oficina Juliaca, realicen el seguimiento correspondiente antes de que registren días de retraso en sus cuotas, por ello se propone que:

Los asesores de negocio deben asegurarse de que el cliente haya

usado el crédito para lo que realmente lo solicito.

Después de su desembolso el asesor debe visitar y recordar que es importante que el servicio financiero que se le brindo les haya servido para mejorar su calidad de vida y/o negocio, a su vez recordarles el compromiso que asumieron de cumplir sus obligaciones con Caja Rural de Ahorro y Crédito los Andes.

Dar a conocer al cliente que cualquier retraso que tenga en sus cuotas afectara su calificativo y posteriormente tendrá problemas para solicitar créditos de igual o mayor monto.



4.4. CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS

Para contrastar las hipótesis en el estudio de investigación, se ha trabajado con los resultados obtenidos, siendo su síntesis como sigue:

4.4.1. HIPOTESIS ESPECIFICA 1.

Las principales debilidades en la evaluación de créditos agropecuarios son las ventas sobreestimadas, egresos subestimados en los créditos otorgados por la CRAC LASA - Oficina Juliaca: 2015.

En las evaluaciones de crédito realizado por los asesores de negocio de Caja Rural de Ahorro y Crédito los Andes de la Oficina Juliaca, se pudo contrastar varias debilidades en la (tabla N° 02) en el cual se puede observar que sobreestimaron las ventas ya que se observa en los expedientes analizados hay márgenes altos de ventas mensuales, ya que se identificó que por cada ganado vacuno que comercializan los clientes del sector agropecuario de las diferentes zonas, cuentan con una utilidad mensual de s/ 150.00, s/. 180.00, s/. 200.00, s/. 250.00 C/U; de los ganados vacunos que comercializan los clientes del sector agropecuario debido a que se está sobrestimando las ventas, es por ello que se identificó que consideran un margen del 18.09% lo cual está fuera del rango permitido según el manual de créditos de CRAC LASA; asimismo se halló que en la mayoría de los expedientes analizados cuentan con similares utilidades, no se toma en cuenta que en las diferentes zonas no siempre las utilidades son parejos, debido a que los precios de venta de los ganados vacunos varían de acuerdo a las zonas, esto porque la calidad de los ganados depende de la zona geográfica donde se realiza la crianza y/o engorde del ganado. En la (tabla N° 04) se identificó que en varios expedientes se

considera una utilidad neta de otros negocios de s/. 200.00, s/. 250.00 y s/. 300.00 sin embargo en las evaluaciones no se hacen ninguna referencia del por qué se considera dichos montos, es decir que en el expediente no se halló documentos que sustenten dicho ingreso, tampoco se hace ninguna referencia de dicho ingreso en la evaluación cualitativa. En la (tabla N° 05) se observa que los gastos de negocio son reducidos, ya que según se vio en las evaluaciones no se toma en cuenta gastos respecto al transporte, sanidad, alimento balanceado ni asistencia técnica, por ello se identificó que el promedio de los gastos mensuales del negocio son reducidos; asimismo se observa en las tablas anteriormente mencionados que en la evaluación crediticia los gastos de familia son reducidos, ya que no se considera los gastos que se incurre en educación, salud y entre otros. Por lo vertido la hipótesis queda probada.

4.4.2. HIPOTESIS ESPECIFICA 2

El seguimiento de créditos agropecuarios lo realizan a menos del 40 % de créditos otorgados, antes de que se presenten retrasos en las cuotas pactadas de los créditos otorgados por la CRAC LASA - Oficina Juliaca: 2015

Según el análisis realizado a 80 expedientes de diferentes zonas de atención de la entidad financiera en estudio, se identificó en la primera revisión que en un 32.50% de expedientes se hallaron informes de seguimiento, sin embargo no se hallaron dichos informes en un 67.50 % de expedientes que se revisaron; en la segunda revisión se evidencio la existencia de un 35.00 % de informes de seguimiento y en un 65.00 % de expedientes no se hallaron los

informes; en la tercera revisión solo se evidencio en un 30.00 % expedientes y en 70.00 % expedientes no se hallaron los informes; esto se verifico al hallar, INFORMES DE SEGUIMIENTO POST DESEMBOLSO, en los expedientes los cuales estaban firmados por los clientes y el asesor de negocios encargado de cada zona, se resalta que dicho informe se realiza antes de que los clientes registren días de retraso en sus cuotas. Asimismo las zonas que presentan mayor retraso en sus cuotas son en Cabanillas y Nicasio. Por lo expuesto la hipótesis queda probada.

4.4.3. HIPOTESIS GENERAL:

Las principales debilidades en la evaluación de créditos están referidas a las ventas sobreestimadas y egresos subestimados, asimismo existe un bajo seguimiento a los créditos otorgados por la CRAC LASA - Oficina Juliaca: 2015.

Según los resultados de la investigación, ya confirmado y validado las dos hipótesis específicas, nos permite validar la hipótesis. Por lo tanto, queda probada.

4.5. DISCUSION DE RESULTADOS:

4.5.1. DISCUSION DE RESULTADOS RESPECTO AL OBJETIVO

ESPECIFICO 1:

Como se pudo ver en la revisión y análisis de expedientes, se identificó que los asesores de negocio de Caja Rural de Ahorro y Crédito los Andes Oficina Juliaca, sobreestiman las ventas porque se observó en los expedientes analizados, existe regulares y altos márgenes de ventas mensuales, esto debido a que se consideran utilidades altas, asimismo no se hallaron en los expedientes fuentes que sustenten los ingresos, como registros de venta, cuadernos de apuntes, y entre otros.

Asimismo se identificó que en 06 expedientes se consideró una utilidad neta de otros negocios, sin tomar en cuenta documentos que sustenten dicho ingreso, tampoco se hace ninguna referencia de dicho ingreso en la evaluación cualitativa.

Del mismo modo, se observa que los gastos de negocio son reducidos y/o limitados, ya que según se vio en las evaluaciones no se toma en cuenta gastos respecto al transporte, sanidad; por ello se identificó que el promedio de los gastos mensuales del negocio y familia son reducidos. Con la identificación de los gastos podemos afirmar que hay una subestimación en los egresos.

Según (Apostolik, Christopher, & Went, 2011), en la evaluación crediticia o análisis de solvencia el asesor de negocios debe evaluar un riesgo medico en función de la capacidad de un prestatario de devolver el crédito. Los analistas de crédito deben valorar toda la información disponible y emitir una opinión objetiva y razonada del riesgo global asociado con un crédito concreto.

En una evaluación crediticia, después de que un responsable de crédito haya identificado una oportunidad, el responsable reunirá toda la información necesaria del prestatario y la presentara al analista de crédito procederá a analizar la calidad crediticia del prestatario potencial evaluando el tipo de crédito propuesto y los riesgos potenciales (riesgo de negocio, riesgo financiero y riesgo estructural, etc.) la evaluación del analista de crédito suele ir acompañada de factores cualitativos, incluyendo visitas al cliente, evaluación del potencial presente y futuro de vinculación comercial, la disponibilidad de garantías para evaluar el crédito, y otra información relevante.

Los asesores de negocio de Caja Rural de Ahorro y Crédito los Andes Oficina Juliaca, no están realizando un buen análisis de solvencia de los prestatarios, ya que se consideran ingresos sobrestimados y egresos subestimados, asimismo se consideran utilidades netas de otros negocios sin reunir toda la información necesaria del prestatario, es por ello que de alguna manera se altera los ingresos y egresos de los clientes; ya que según las evaluaciones realizadas los clientes cuentan con la capacidad de pago necesaria para poder afrontar su deuda, ya que no siempre es así debido a que los prestatarios presentan días de retraso en sus cuotas pactadas.

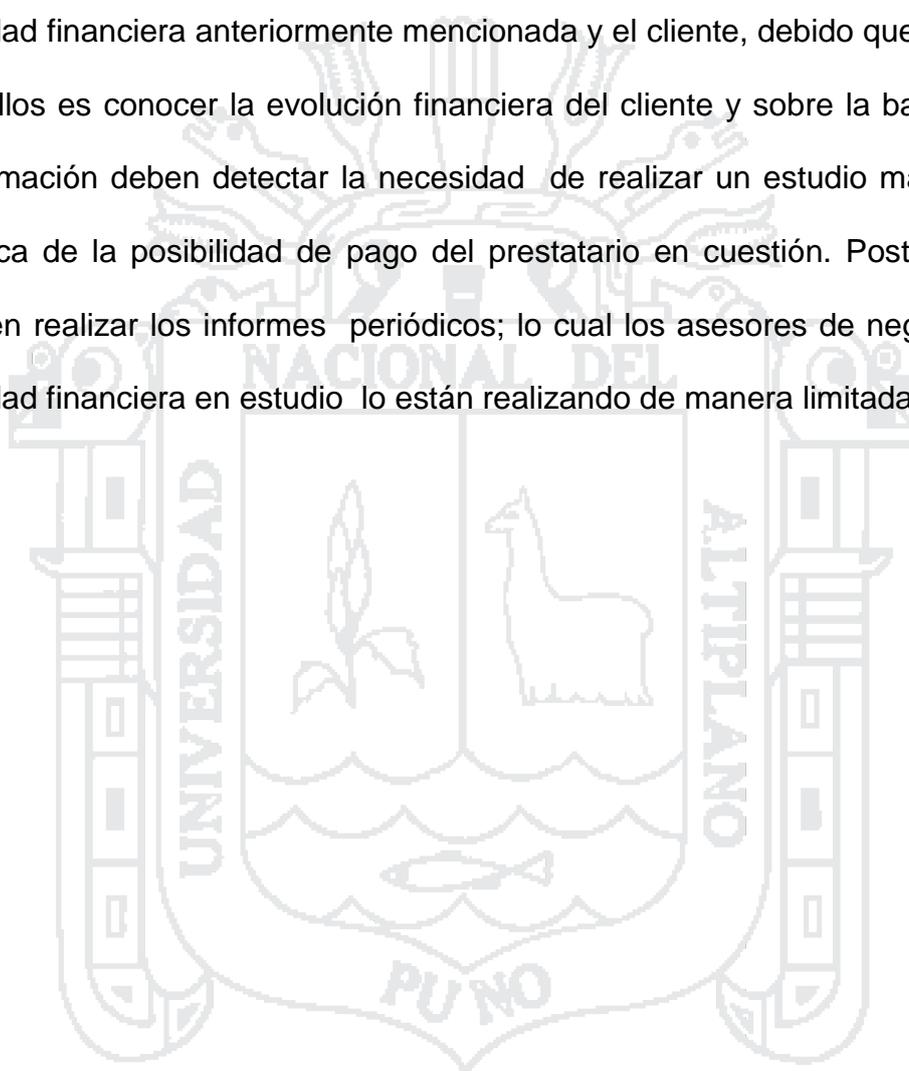
4.5.2. DISCUSION DE RESULTADOS RESPECTO AL OBJETIVO ESPECIFICO 2:

Una vez realizado el análisis de expedientes respecto al seguimiento de créditos que realizan los asesores de negocio de Caja Rural de Ahorro y Crédito los Andes Oficina Juliaca, se hallaron informes de seguimiento post desembolso; en la primera revisión, solo en 32.50 % expedientes, sin embargo no se hallaron dichos informes en 67.50% expedientes del 100% de una totalidad de 80 expedientes; en la segunda revisión se evidencio el 35% informes de seguimiento y en 65% expedientes no se halló los informes de seguimiento; en la tercera revisión solo se evidencio en el 30% expedientes y en 70% de expedientes no se hallaron los informes de seguimiento post desembolso, lo cual se puede observar en la tabla N° 06, es decir no se está realizando el seguimiento debido a los créditos otorgados, se resalta que el seguimiento se realiza antes de que los clientes registren días de retraso en sus cuotas. Así mismo en la tabla 08 se identificó que los prestatarios de Caja Rural de Ahorro y Crédito los Andes Oficina Juliaca, registran retrasos en los pagos de cuotas, se resalta que en las zonas que mayor presentan los retrasos son en las zonas de Cabanillas y Nicasio.

Según (Ellerger, 2002) el seguimiento de créditos, se debe realizar primero el análisis en los compromisos adquiridos entre la entidad financiera y el cliente, en el primer paso que debe dar todo asesor de negocios es conocer la evolución financiera del cliente y, sobre la base de esta información, detectar la necesidad de realizar un estudio más efectivo acerca de la posibilidad de pago del prestatario en cuestión. Posteriormente realizar los informes periódicos a la luz de los cuales se compara la evolución real con la esperada por el cliente.

Este tipo de informe no requiere la realización de visitas programadas.

Con relación a la perspectiva, los asesores de negocio de Caja Rural de Ahorro y crédito Los Andes – Juliaca, realizan un bajo seguimiento crediticio, ya que no siempre realizan el análisis en los compromisos adquiridos entre la entidad financiera anteriormente mencionada y el cliente, debido que la función de ellos es conocer la evolución financiera del cliente y sobre la base de esa información deben detectar la necesidad de realizar un estudio más efectivo acerca de la posibilidad de pago del prestatario en cuestión. Posteriormente deben realizar los informes periódicos; lo cual los asesores de negocio de la entidad financiera en estudio lo están realizando de manera limitada.



CAPITULO V

CONCLUSIONES

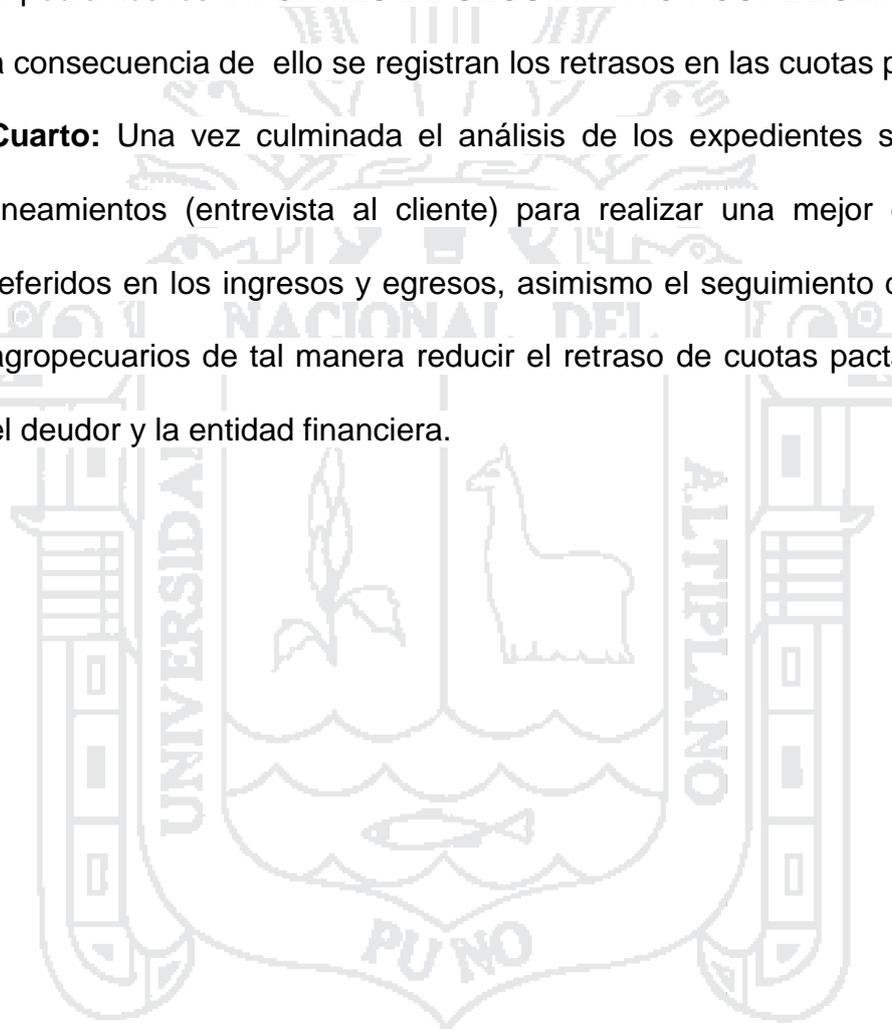
De acuerdo al análisis realizado se llega a las siguientes conclusiones:

Primero: Se ha logrado identificar que las principales debilidades en la evaluación de créditos radica en los ingresos sobreestimados y egresos subestimados, lo cual genera cierta distorsión la capacidad de pago de los clientes, asimismo hay un bajo seguimiento crediticio del 32.50% lo cual genera retrasos en las cuotas pactadas y ello afecta de manera negativa a la entidad financiera, ya que se incrementa la cartera de morosidad.

Segundo: En caso de las debilidades referidas a ingresos sobreestimados se identificó que se consideran montos altos en las utilidades, alto margen de ventas del 18.09%, asimismo se considera montos por el concepto de utilidad neta de otros negocios sin contar con documentación que sustente dicho ingreso; respecto a los egresos subestimados se identificó que se considera montos bajos en gastos de familia y de negocio, por esto se llega a la conclusión de que la evaluación de ingresos y egresos juega un papel importante en identificar la capacidad de pago de los prestatarios.

Tercero: El seguimiento de créditos agropecuarios antes de que los clientes presenten días de retraso, se realiza a menos del 40% de créditos otorgados, ya que esto se evidencio al revisar y analizar los expedientes de créditos y no se hallaron en una buena cantidad de expedientes los INFORMES DE SEGUIMIENTO POST DESEMBOLSO, y a consecuencia de ello se registran los retrasos en las cuotas pactadas.

Cuarto: Una vez culminada el análisis de los expedientes se propone lineamientos (entrevista al cliente) para realizar una mejor evaluación referidos en los ingresos y egresos, asimismo el seguimiento de créditos agropecuarios de tal manera reducir el retraso de cuotas pactadas entre el deudor y la entidad financiera.



CAPITULO VI

RECOMENDACIONES

Primero: Se recomienda a los asesores de negocio de Caja Rural de Ahorro y Crédito los Andes Oficina Juliaca, realicen un buen proceso crediticio, ya que una vez hallado la utilidad final es el momento clave para determinar si el solicitante tiene o no la capacidad de pagar la cuota planteada.

Segundo: Se recomienda que los asesores de negocio de Caja Rural de Ahorro y Crédito los Andes Oficina Juliaca, realicen una buena evaluación crediticia, y no incurran a los ingresos sobreestimados, egresos subestimados ni considerar montos por el concepto de utilidad neta de otros negocios sin contar con documentación que sustente dicho ingreso.

Tercero: Los asesores de negocio de Caja Rural de Ahorro y Crédito Los Andes – Juliaca deben realizar un mayor seguimiento crediticio antes de que los clientes presentes días de retraso en sus cuotas pactadas; las visitas deben realizarse de forma periódica, de tal manera disminuir los retrasos que presentan los clientes y evitar que ingresen a la cartera morosa.

Cuarto: Se recomienda tener en cuenta los lineamientos propuestos para mejorar la evaluación y seguimiento de créditos agropecuarios ya que se está brindando un cuestionario para realizar una mejor evaluación de créditos, debido a que en el sector rural los clientes no siempre cuentan con un registro de ventas o cuaderno de apuntes, entonces es mejor realizar

la evaluación en una entrevista en el cual podemos determinar las ventas, y por ende las compras y la utilidad que obtiene, para ello es necesario realizar preguntas abiertas para que el cliente se exprese con la actividad que realiza y de esta manera obtener la mayor información posible de la actividad agropecuaria que desarrolla.



CAPITULO VII**REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS**

- Abeliuk Manasevich, R. (2001). *Las Obligaciones*. Chile: Editoria Juridica.
- Andes, C. L. (2014). *Manual de Creditos* . Puno.
- Apostolik, R., Christopher, D., & Went, P. (2011). *Fundamentos de Riesgo Bancario y su Regulación*. Collado Villalba (Madrid) España: Delta Publicaciones S.L.
- Arias, F. (2012). *El Proyecto de Investigación: Introduccion a la Metodologia Cientifica*. Venezuela: Episteme.
- Barquero Cabrero, J. D., & Huertas Colomina, F. J. (2001). *Manual de Banca, Finanzas y Seguros*. Barcelona: Ediciones Gestion S.A.
- Bernal, C. A. (2010). *Metodologia de la Investigación*. Colombia: Pearson Educacion de Colombia Ltda.
- Charaja. (2009). *El MAPIC en la Metodologia de la Investigacion*. Puno:
- Ellerger, R. (2002). *Credito y Cobranza*. Colombia: Editorial Limusa.
- Fassio, A., Pascual, L., & M Suares, F. (2004). *Introducción a la Metodologia de la Investigación*. Buenos Aires - Argentina: Macchi Grupo Editor S.A.
- Fernandez Rivera, A. (2011). *Manual de Morosidad Bancaria*. Madrid: CIVITAS EDICIONES S.L. .

- Ferrer Quea, A. (2004). *Contabilidad de Empresas del Sistema Financiero*. Lima: Instituto de Investigacion El Pacifico E.I.R.L.
- Hernandez Sampieri, R., Fernandez Collado, C., & Baptista Lucio, M. (2010). *Metodologia de la Investigacion*. Mexico: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES S.A.
- Ledesma Martinez, Z. M., & Machado Sanchez, R. (2007). Analisis del Riesgo Crediticio en la Economia Cubana. *Analisis del Riesgo Crediticio en la Economia Cubana*, 78-79.
- Martínez Ruiz , H., & Ávila Reyes, E. (2010). *Metodologia de la Investigacion*. Mexico: Cengage Learning Editores, S.A.
- Meneses Ceron, L. A., & Macuace Otero, R. (2011). Valoracion y riesgo Crediticio en Colombia. *Valoracion y riesgo Crediticio en Colombia*, 66.
- Rojo Sanchez, J. (2002). *Fusiones Bancarias en el Sistema Financiero*.
- Sierra Bravo, R. (2003). *Tesis Doctorales y trabajo de Investigacion Cientifica*. España: Internacional Thomson Editores Spain.
- Ten Brinke, H., Marquez Payan, J., & Lopez Gonzales, E. (2010). *Administración de Empresas Agropecuarias*. Mexico: Trillas.
- Villacorta Cavero, A. (2001). *Productos y Servicios Financieros Operaciones Bancarias*. Lima: Pacifico Editores.

WEBGRAFIA

- AHIBA, A. H. (06 de 04 de 2011). *Fundemos Consultores S.A*. Obtenido de Fundemos Consultores S.A.: <http://idbdocs.iadb.org/getdocument.aspx>
- Castañeda Muñoz Elvis Efrain, T. B. (08 de 11 de 2013). *EE Castañeda Muñoz*. Obtenido de EE Castañeda Muñoz Web Site: <http://repositorio.upao.edu.pe>

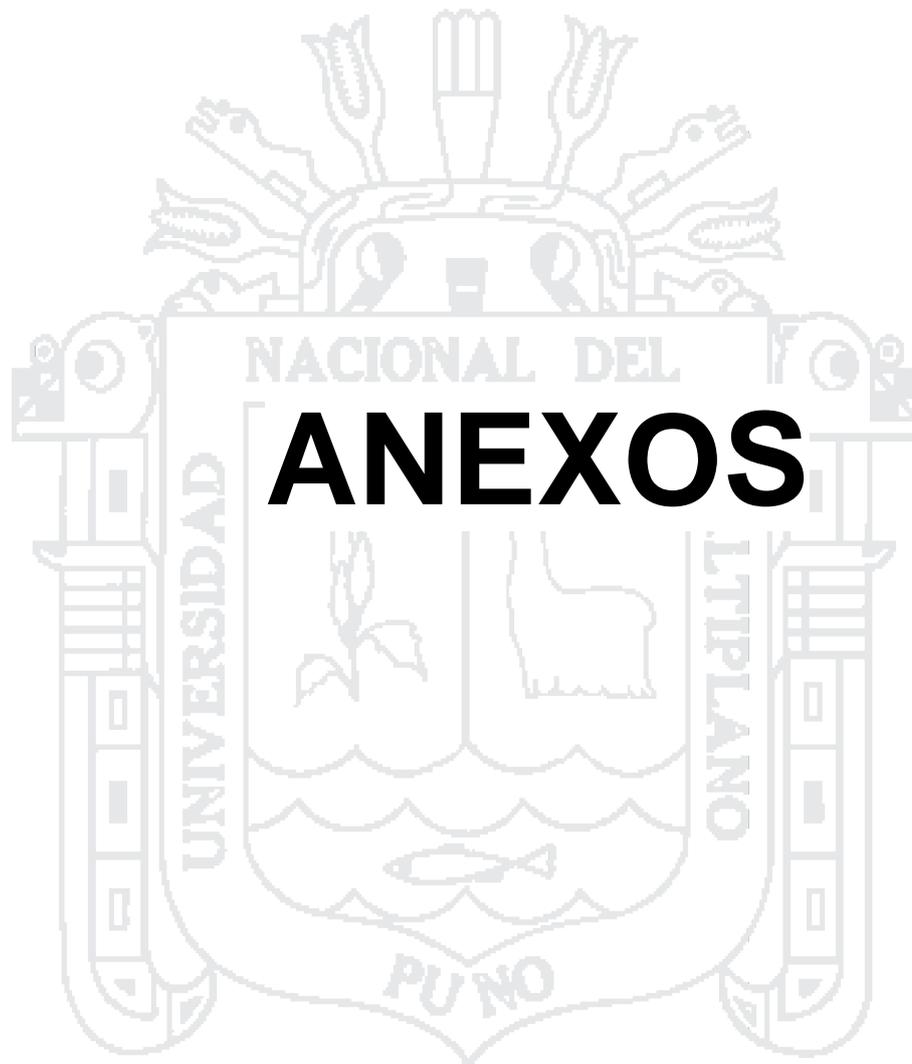
Gonzales Santiago, M. B. (10 de 01 de 2007). *Vision Gerencial*. Obtenido de Vision Gerencial: <http://www.saber.ula.ve>

Internacional, C. F. (12 de 10 de 2014). *IFC Grupo del Banco Mundial*. Obtenido de IFC Grupo del Banco Mundial Web Site: <http://www.ruralfinanceandinvestment.org>

Microfinanzas, I. P. (10 de 05 de 2010). *Crediriesgo*. Obtenido de <http://crediriesgo.blogspot.pe/>

Navarro Neil, A. (08 de 11 de 2004). *Superintendencia de Banca y Seguros AFP*. Obtenido de <http://www.sbs.gob.pe/estadistica/financiera/2004/Diciembre/SC-0001-di2004.pdf>





ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

"DEBILIDADES EN LA EVALUACIÓN DE CRÉDITOS AGROPECUARIOS REFERIDOS A INGRESOS Y EGRESOS, SEGUIMIENTO DE CUOTAS PACTADAS EN LA CAJA RURAL DE AHORRO Y CRÉDITO LOS ANDES - OFICINA JULIACA: 2015"				
PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	INDICADORES
<p>PROBLEMA GENERAL</p> <p>¿Cuáles son las principales debilidades referidas a ingresos y egresos en la evaluación de créditos agropecuarios, su seguimiento y el retraso en el pago de las cuotas pactadas de los créditos otorgados por la Caja Rural de Ahorro y Crédito los Andes en la Oficina Juliaca Rural de Ahorro y Crédito los Andes en la Oficina Juliaca Periodo 2015?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL</p> <p>Analizar las principales debilidades referidas a ingresos y egresos en la evaluación de créditos agropecuarios, su seguimiento y el retraso en el pago de las cuotas pactadas de los créditos otorgados por la Caja Rural de Ahorro y Crédito los Andes en la Oficina Juliaca Periodo 2015?</p>	<p>HIPOTESIS GENERAL</p> <p>Las principales debilidades en la evaluación de créditos están referidas a los ingresos sobreestimados y egresos subestimados, asimismo existe un bajo seguimiento a los créditos otorgados por la CRAC LASA - Oficina Juliaca: 2015.</p>	<p>VARIABLE INDEPENDIENTE</p> <ul style="list-style-type: none"> - Evaluación de Créditos agropecuarios - Seguimiento de créditos <p>VARIABLE DEPENDIENTE</p> <p>Retrasos en el pago de Cuotas</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Ventas ➤ Costos ➤ Utilidad ➤ Margen de ventas ➤ Gastos ➤ N° de Informes periódicos <ul style="list-style-type: none"> ❖ Retraso de tiempo ❖ N° de cuota
<p>PROBLEMA ESPECIFICO 1</p> <p>¿Cuáles son las principales debilidades referidas a ingresos y egresos en la evaluación de créditos agropecuarios otorgados por la Caja Rural de Ahorro y Crédito los Andes en la Oficina Juliaca Periodo 2015?</p>	<p>OBJETIVO ESPECIFICO 1</p> <p>Identificar las principales debilidades referidas a ingresos y egresos en la evaluación de créditos agropecuarios otorgados por la Caja Rural de Ahorro y Crédito los Andes en la Oficina Juliaca.</p>	<p>HIPOTESIS ESPECIFICO 1</p> <p>Las principales debilidades en la evaluación de créditos agropecuarios son los ingresos sobreestimados, egresos subestimados en los créditos otorgados por la CRAC LASA - Oficina Juliaca: 2015.</p>	<p>VARIABLE INDEPENDIENTE</p> <p>Evaluación de créditos agropecuarios</p> <p>VARIABLE DEPENDIENTE</p> <p>Retrasos en el pago de cuotas</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Ventas ➤ Costos ➤ Utilidad ➤ Gastos ➤ Margen de ventas <ul style="list-style-type: none"> ❖ Retraso de tiempo ❖ N° de cuota

<p>PROBLEMA ESPECIFICO 2 ¿Cómo es el seguimiento de créditos agropecuarios realizado por los asesores de negocio y el retraso en el pago de cuotas pactadas de los créditos otorgados por la Caja Rural de Ahorro y Crédito los Andes en la Oficina Juliaca Periodo 2015?</p>	<p>OBJETIVO ESPECIFICO 2 Analizar el seguimiento de créditos agropecuarios realizado por los asesores de negocio y el retraso en el pago de las cuotas pactadas de los créditos otorgados por la Caja Rural de Ahorro y Crédito los Andes</p>	<p>HIPOTESIS ESPECIFICO 2 El seguimiento de créditos agropecuarios lo realizan a menos del 40% de créditos otorgados, antes de que se presenten retrasos en las cuotas pactadas de los créditos otorgados por la CRAC LASA - Oficina Juliaca: 2015</p>	<p>VARIABLE INDEPENDIENTE Seguimiento de créditos VARIABLE DEPENDIENTE Retrasos en el pago de cuotas</p>	<p>➤ N° de Informes periódicos</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Tiempo de retraso ❖ N° de cuota
<p>PROBLEMA ESPECIFICO 3 ¿Cómo se puede mejorar las evaluaciones y el seguimiento de créditos agropecuarios que realizan los asesores de negocio de Caja Rural de Ahorro y Crédito los Andes de la Oficina Juliaca periodo 2015?</p>	<p>OBJETIVO ESPECIFICO 3 Proponer lineamientos concernientes a mejorar la evaluación y seguimiento de créditos agropecuarios de Caja Rural de Ahorro y Crédito los Andes de la Oficina Juliaca.</p>			

ANEXO 2: REGISTRO DE CUOTAS, RETRASOS Y SEGUIMIENTO DE CREDITOS

REGISTRO DE CUOTAS, RETRASO Y SEGUIMIENTO DE CREDITOS												
MONTOS	ZONAS	CANTIDAD	MOD. PAGO	N° DE CUOTA	DIAS DE RETRASO	SEGUIMIENTO	N° DE CUOTA	DIAS DE RETRASO	SEGUIMIENTO	N° DE CUOTA	DIAS DE RETRASO	SEGUIMIENTO
CREDITOS ENTRE 500 - 1500	ARAPA	1	MENSUAL	2do	3	NO	5ta	8	NO	8va	2	NO
		1	MENSUAL	3ro	4	NO	6ta	4	NO	9na	12	SI
	CAMINACA	1	MENSUAL	1ro	2	NO	4to	6	SI	7mo	6	NO
		1	MENSUAL	3ro	2	NO	6ta	7	NO	9na	9	NO
	CABANILLAS	1	MENSUAL	1ro	3	NO	4to	6	NO	7mo	18	NO
		1	MENSUAL	2do	4	NO	5ta	18	NO	8va	10	NO
	CHUPA	1	MENSUAL	2do	5	SI	5to	4	NO	8vo	9	NO
	LAMPA	1	MENSUAL	3ro	2	SI	6ta	0	NO	9na	3	NO
		1	MENSUAL	3ro	2	SI	6ta	14	SI	9na	21	SI
	NICASIO	1	MENSUAL	2do	4	NO	5to	18	NO	8vo	24	NO
STA. LUCIA	1	MENSUAL	3ro	2	NO	6ta	11	NO	9na	19	SI	
	1	MENSUAL	1ro	1	SI	4to	0	NO	7mo	3	NO	
		1	MENSUAL	2do	5	NO	5ta	12	SI	8va	10	NO
CREDITOS ENTRE 1501 - 3000	ARAPA	1	MENSUAL	2do	3	NO	5to	16	SI	8vo	8	NO
		1	MENSUAL	1ro	4	SI	4to	2	NO	7mo	6	NO
		1	MENSUAL	2do	2	NO	5to	14	SI	8vo	12	NO
CAMINACA	1	MENSUAL	4to	3	NO	7ma	12	NO	10mo	9	NO	
	1	MENSUAL	2do	2	NO	5ta	13	NO	8va	11	NO	
CABANILLAS	1	MENSUAL	2do	4	SI	5ta	2	SI	8va	0	NO	
	1	MENSUAL	3ro	2	NO	6ta	4	NO	9na	8	NO	
CHUPA	1	MENSUAL	2do	5	NO	5ta	6	NO	8va	9	NO	
	1	MENSUAL	2do	2	NO	5to	18	NO	8vo	12	NO	
LAMPA	1	MENSUAL	1ro	3	NO	4to	20	SI	7mo	31	SI	
	1	MENSUAL	2do	1	NO	5to	15	NO	8vo	25	SI	
	1	MENSUAL	1ro	4	NO	4to	22	NO	7mo	16	NO	
NICASIO	1	MENSUAL	2do	2	NO	5ta	6	NO	8va	9	SI	
	1	MENSUAL	1ro	3	NO	4to	5	NO	7mo	6	NO	
STA. LUCIA	1	MENSUAL	3ro	2	SI	6ta	0	NO	9na	0	NO	
	1	MENSUAL	1ro	2	NO	4to	18	NO	7mo	21	NO	
CREDITOS ENTRE 3001 - 5000	ARAPA	1	MENSUAL	2do	4	NO	5ta	26	NO	8va	35	NO
		1	MENSUAL	1ro	2	NO	4to	6	SI	7mo	5	NO
	CAMINACA	1	MENSUAL	3ro	1	NO	6ta	4	NO	9na	7	SI
		1	MENSUAL	5to	3	SI	8va	0	NO	11ro	1	NO
CHUPA	1	MENSUAL	2do	2	NO	5ta	1	NO	8va	8	SI	
	1	MENSUAL	2do	3	SI	5ta	8	SI	8va	4	NO	
LAMPA	1	MENSUAL	2do	3	NO	6ta	6	NO	9na	12	NO	
	1	MENSUAL	3ro	4	NO	6ta	6	NO	9na	12	NO	
NICASIO	1	MENSUAL	1ro	2	NO	4to	12	NO	7mo	15	NO	
	1	MENSUAL	2do	4	NO	5to	6	SI	8vo	15	NO	
STA. LUCIA	1	MENSUAL	1ro	3	NO	4to	5	NO	7mo	6	NO	
	1	MENSUAL	2do	5	SI	5to	1	NO	8vo	6	NO	
LAMPA	1	MENSUAL	4to	2	NO	7ma	12	NO	10mo	4	NO	
	1	MENSUAL	3ro	2	SI	6ta	8	SI	9na	19	SI	
NICASIO	1	MENSUAL	2do	22	NO	5to	19	NO	8vo	34	NO	
STA. LUCIA	1	MENSUAL	3ro	2	SI	6ta	1	NO	9na	4	NO	
	1	MENSUAL	2do	5	NO	5ta	11	NO	8va	28	SI	

CREDITOS ENTRE 5001 – 10000	ARAPA	1	MENSUAL	2do	3	NO	5ta	0	NO	8va	0	NO
		1	MENSUAL	3ro	4	NO	6ta	16	SI	9na	11	NO
		1	MENSUAL	3ro	2	NO	6ta	1	NO	9na	8	NO
		1	MENSUAL	2do	4	SI	5ta	0	NO	8va	0	NO
		1	MENSUAL	2do	5	NO	5ta	15	NO	8va	12	SI
	CAMINACA	1	MENSUAL	1ro	7	NO	4to	26	NO	7mo	26	SI
		1	MENSUAL	2do	3	SI	5to	14	SI	8vo	19	SI
	CABANILLAS	1	MENSUAL	3ro	18	NO	6ta	29	NO	9na	44	SI
		1	MENSUAL	2do	14	NO	5ta	20	SI	8va	17	NO
	CHUPA	1	MENSUAL	1ro	3	NO	4to	11	NO	7mo	8	NO
		1	MENSUAL	2do	2	SI	5to	2	SI	8vo	0	NO
		1	MENSUAL	1ro	4	NO	4to	9	NO	7mo	8	NO
	LAMPA	1	MENSUAL	2do	3	NO	5ta	12	SI	8va	8	NO
		1	MENSUAL	3ro	3	NO	6ta	6	NO	9na	19	SI
		1	MENSUAL	3ro	2	SI	6ta	1	NO	9na	2	NO
	NICASIO	1	MENSUAL	1ro	14	NO	4to	21	SI	7mo	12	NO
		1	MENSUAL	2do	12	NO	5to	34	NO	8vo	29	NO
		1	MENSUAL	2do	20	NO	5to	51	NO	8vo	61	NO
STA. LUCIA	1	MENSUAL	3ro	2	NO	6ta	12	SI	9na	5	NO	
	1	MENSUAL	2do	4	SI	5ta	3	SI	8va	7	NO	
	1	MENSUAL	4to	3	NO	7ma	4	NO	10mo	12	SI	
	1	MENSUAL	2do	5	SI	5ta	0	NO	8va	3	NO	
CREDITOS ENTRE 10001 - 15000	ARAPA	1	MENSUAL	2do	14	NO	5ta	22	SI	8va	11	SI
	CAMINACA	1	MENSUAL	2do	4	SI	5to	0	NO	8vo	3	SI
	CABANILLAS	1	MENSUAL	3ro	3	SI	6ta	5	SI	9na	19	SI
	CHUPA	1	MENSUAL	2do	17	SI	5to	19	SI	8vo	12	NO
	LAMPA	1	MENSUAL	3ro	4	SI	6ta	12	SI	9na	4	NO
	NICASIO	1	MENSUAL	1ro	3	NO	4to	23	NO	8vo	15	NO
	STA. LUCIA	1	MENSUAL	2do	2	NO	5ta	13	SI	8va	2	NO
CREDITOS ENTRE 15001- 20000	ARAPA	1	MENSUAL	1ro	2	SI	4to	22	SI	7mo	18	SI
	CABANILLAS	1	MENSUAL	1ro	4	SI	4to	8	NO	7mo	15	NO
	LAMPA	1	MENSUAL	3ro	12	NO	6ta	21	SI	9na	19	SI
	NICASIO	1	MENSUAL	2do	11	NO	5to	31	SI	8vo	27	SI
	STA. LUCIA	1	MENSUAL	2do	5	SI	5ta	13	NO	8va	18	SI

ANEXO 3: EXPEDIENTES DE CREDITO

CAJA LOS ANDES S.A. PLAN DE REMOLQUE BUQUES

RURO IX - PLAN DE REMOLQUE BUQUES

Depositor: 001-001-000-0018724-6

NETO A DEBERDOLAR: 4,302.08

NO. CUOTA	FECHA PAGO	SALDO CAPITAL	AMORTIZACION	INTERES	TOTAL
1	22/08/2015	4,000.00	321.55	49.79	361.33
2	22/09/2015	3,888.45	313.69	47.44	361.33
3	22/10/2015	3,774.56	319.33	42.00	361.33
4	22/11/2015	3,658.23	322.03	39.30	361.33
5	22/12/2015	2,733.20	327.31	38.02	361.33
6	22/01/2016	2,405.89	330.39	36.95	361.33
7	22/02/2016	2,075.51	334.63	26.70	361.33
8	22/03/2016	1,740.88	340.39	20.94	361.33
9	22/04/2016	1,400.49	343.32	18.01	361.33
10	22/05/2016	1,057.17	348.17	13.16	361.33
11	22/06/2016	709.00	352.21	9.12	361.33
12	22/07/2016	356.79	356.79	4.44	361.23
T O T A L					4,000.00 335.86 4,335.86

ITF A COBRAR : 00.0005 %

IMPORTE DEL ITF APROXIMADO QUE AUMENTARA SUS CUOTAS S/.

VENCIMIENTO DEL PRESTAMO : 22/07/2016

CAJA LOS ANDES S.A.

CAJA LOS ANDES S.A.

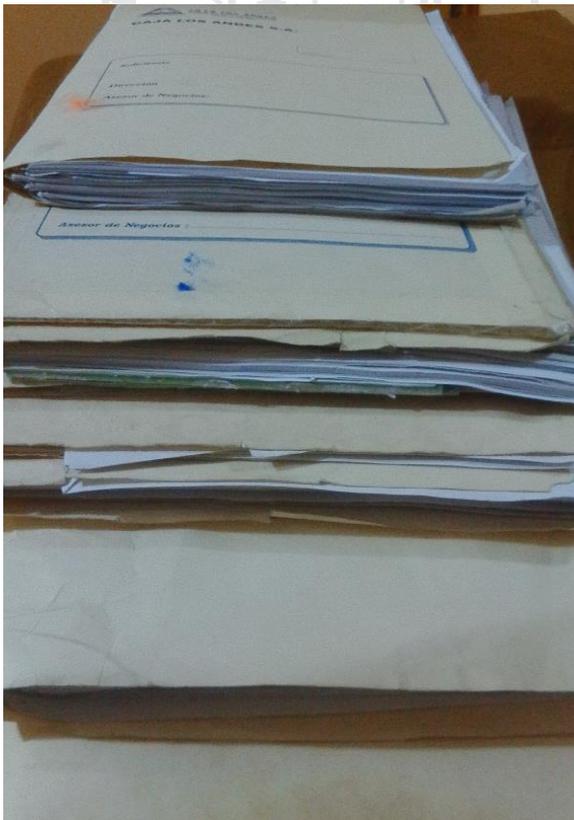
Solicitante

Dirección

Asesor de Negocios

Dirección :

Asesor de Negocios:



ANEXO 4: MARGENES MAXIMOS A CONSIDERAR EN LA EVALUACION DE CREDITOS A CLIENTES INDEPENDIENTES

		<p>NEGOCIANTES: Implica una compra y venta de productos tangibles SERVICIOS: Implica una comercialización de productos no tangibles PRODUCCIÓN: Implica una transformación de insumos/ materias primas para elaborar un bien final</p>	
RUBRO	MAX.	GIRO	DEFINICIÓN DEL GIRO
NEGOCIANTES	0.16	ABARROTES POR MENOR	Compra y venta de abarroses (arroz, azúcar, leche, etc.) la venta por menor se caracteriza tener como unidad de medida unidades, kilos, litros
NEGOCIANTES	0.23	ALIMENTO BALANCEADO	Compra y venta alimentos que permitirán el desarrollo de animales domésticos y de granja. Ejem: crecimiento, engorde
NEGOCIANTES	0.42	ALIMENTOS PREPARADOS	Giro consiste en la venta de alimentos preparados perceptibles tales como: (menestras, verduras, fruta picada, venta de mazamorra, etc.
NEGOCIANTES	0.21	CARNES DE AVES	Compra y venta de carne de aves para consumo. Considerar en este giro la carne de pollo, gallina, pavo, palo más, etc.
NEGOCIANTES	0.24	CARNES ROJAS	Compra y venta de carne proveniente de los mamíferos para consumo. Considerar en este giro la carne de vacuno, ovino, porcino, camelidos, etc.
NEGOCIANTES	0.12	COMBUSTIBLE	Compra y venta de kerosene, gasolina, petróleo para uso doméstico e industrial, grifos.
NEGOCIANTES	0.47	COMIDA	Giro consiste en la venta de comida en una parada/ mercado y la venta es en forma ambulatoria ejem: salchipapa, rachi, pancita y distribución de menú
NEGOCIANTES	0.18	CRIANZA Y VENTA DE ANIMALES	Giro consiste en el engorde de ganado o producción de animales (vacuno, ovino, porcino, cuyes, camélidos y similares) realizar etapas de desarrollo.
NEGOCIANTES	0.18	COMPRA VENTA DE ANIMALES	Giro consiste en realizar en la compra y venta de animales (vacuno, ovino, porcino, cuyes, camélidos y similares) se realiza en ferias ganaderas.
NEGOCIANTES	0.3	VTA DE FORRAJE, ALFALFA	Compra y venta de forraje (chala, chocleada, panca) y alfalfa, los cuales son utilizados en el proceso de crianza y engorde de ganado.
SERVICIOS	0.65	MOTOTAXI	Giro consiste en el transporte público de pasajeros en un vehículo menor de tipo taxi o tricicli.
SERVICIOS	0.35	RELOGERIA	Giro consiste en la reparación de relojes en general (mecánico y digitales), así como la venta de relojes y accesorios
SERVICIOS	0.2	SERVICIO PARA EL AGRO	Prestación de servicio destinados al mantenimiento/mejora de la actividad agrícola. En este giro considerar el pelado de granos, fumigación, cosecha
SERVICIOS	0.5	SERVICIOS TECNICOS	Prestación de servicios de mano de obra. Considerar en este giro: albañiles (peones y maestros de construcción) persona de gasfitería, etc
SERVICIOS	0.3	VETERINARIA	Cuidado/ atención médica de mascotas, animales domésticos y de granjas.
PRODUCCIÓN	0.4	ARTESANIA	Elaboración de artículos hechos principalmente a mano reflejando a un grado importante de creatividad y originalidad ejem. Elaboración de sombreros.
PRODUCCIÓN	0.35	CARPINTERIA	Giro consiste en trabajar la madera y sus derivados con el objetivo de cambiar su forma como pueden ser muebles, marcos de puertas, escritorio, etc.
PRODUCCIÓN	0.4	ELABORACION PROD LACTEOS	Giro consiste en la elaboración de productos de la leche tales como queso, mantequilla, yogurt, manjar blanco.
PRODUCCIÓN	0.39	FABR. MATERIALES DE CONSTRUCCION	Fabricación de materiales empleados en la construcción de edificios u obras ejem. Elaboración de adobes, fabricación de ladrillos.
PRODUCCIÓN	0.34	PANADERIA, PASTERIA	Elaboración de panes y derivados. La pastelería, repostería o confitería consiste en preparar y decorar pasteles, biscochos, tortas.
PRODUCCIÓN	0.35	PESCA	Giro consiste en la captura y la extracción de los peces u otras especies acuáticas de su medio natural truchas crustáceos o moluscos
PRODUCCIÓN	0.35	PISCIGRANJA	Crianza de peces a través de la administración de áreas específicas para su desarrollo. Ejem. Crianza de truchas, langostinos.
PRODUCCIÓN	0.6	PRODUCCIÓN DE LECHE	Giro consiste en el mantenimiento, de animales con la finalidad de producir leche.

ANEXO 5: EVALUACION DE CREDITOS



RESUMEN, PROPUESTA Y APROBACION DE CREDITO

Codigo	Telefono	80031286	Agencia	OFICINA ESPECIAL JULIACA	Fecha	03/06/14				
Nombre del Cliente	[REDACTED]			Dno/Ruc	80031286	Est Civ	Soltero			
Dirección	COM LAGUNILLAS CHOCACHA			Distrito	NICASIO	Garantía	Fianza Solidaria			

Condiciones del credito:	Mda	Cap.Trabajo	Act. Fijo	Otros	Total	Plazo	Cuota	P.Gracia	TEA (%)
	<input checked="" type="checkbox"/>	\$	5,000.00	-	-	5,000.00	12	12	-

I. RESUMEN DE LA ACTIVIDAD A FINANCIAR, OTRAS ACTIVIDADES Y PRINCIPALES MERCADOS - AÑOS DE EXPERIENCIA

EL CUENTE ES [REDACTED] DE ESTADO CIVIL SOLTERA, QUIEN ESTA DOMICILIADA EN LA COMUNIDAD DE LAGUNILLAS CHOCACHA, EL CUENTE TIENE COMO ACTIVIDAD PRINCIPAL LA CRINANZA Y COMERCIA - VENTA DE GANADO VACUNO Y OVINO LAS CUALES LOS COMERCIALIZA MENSUAL Y DIMENSIONALMENTE EN LAS DIFERENTES FERIAS DE SCALAPUA, AYAVIRI JULIACA Y TARACO. ADICIONALMENTE EL CUENTE REALIZA LA VENTA DIARIA DE LECHE AL ACOPADOR DEL LUGAR. COMO ACTIVIDAD SECUNDARIA SE LE CONSIDERA LA CRINANZA Y VENTA DE CUYES YA QUE ADICIONAL A SU ACTIVIDAD PRINCIPAL, SE CRIA CUYES POR SEPARADO COMO ORIAS, JUVENILES, MADRES Y ADULTOS LAS CUALES LOS COMERCIALIZA MENSUALMENTE A LAS CUINTAS DE LA CIUDAD DE JULIACA.

II. DESTINO DEL PRESTAMO (Detalle el Plan de Inversión y las Necesidades del financiamiento)

EL PRESTAMO SOLICITADO, SERA DESTINADO PARA EL INCREMENTO DE CAPITAL DE NEGOCIO, YA QUE REALIZARA LA ADQUISICION DE 03 TORETES PARA ENGORDE QUE LE COSTARA \$/ 1500.00 C/U ADICIONALMENTE REALIZARA LA COMPRA DE 1 VACA REPRODUCTORA DE LECHES QUE LE COSTARA \$/ 2000.00, EN TOTAL REALIZARA UNA INVERSION TOTAL DE \$/ 5500.00 PARA ELLO ESTA SOLICITANDO UN CREDITO DE \$/ 5000.00 EL RESTO LO APORTARA EL CUENTE CON EL DINERO EN EFECTIVO CON EL QUE CUENTA, ESTO FRUTO DE LAS UTILIDADES DE SU NEGOCIO. CABE INDICAR QUE SE LE ESTA FINANCIANDO EN UN 70% DE LA INVERSION TOTAL. EL CREDITO QUE SE ESTA SOLICITANDO ES A UN PLAZO DE 12 MESES CON PAGOS MENSUALES Y UN TEA DEL 42.97

III. ANTECEDENTES CREDITICIOS (Internos/Externos), SOLVENCIA MORAL Y VOLUNTAD DE PAGO (EXPLICAR DEUDAS EN EL SISTEMA)

CUENTE NUEVO PARA NUESTRA ENTIDAD FINANCIERA, PERO CUENTA CON EXPERIENCIA EN EL SISTEMA FINANCIERO YA QUE OBTIENGO CREDITOS CON LA FINANCIERA EDIFICAR LA CUAL LO PAGO DE MANERA PUNTUAL. CABE INDICAR QUE SEGUN EL REPORTE DE LA SUPERINTENDENCIA DE BANCA Y SEGUROS TIENE EL CALIFICATIVO DE 100% NORMAL. EL CUENTE CUENTA CON BUENAS REFERENCIAS MORALES Y ECONOMICAS SEGUN LAS INDAGACIONES REALIZADAS CON SUS VECINOS DEL LUGAR.

PROMOCIONADO POR:

IV. CONCLUSIONES Y RIESGOS DE LA ACTIVIDAD A FINANCIAR (Condiciones económicas del sector, exposición de riesgo y perspectivas financieras)

EL OTORGAMIENTO DEL PRESENTE CREDITO ES FAVORABLE, CONTANDO CON LOS REQUISITOS Y CONDICIONES PARA EL TRAMITE DE LA PRESENTE OPERACION. EL CUENTE CUENTA CON BUENAS REFERENCIAS CREDITICIAS, PERSONALES Y COMERCIALES. ADEMAS DE INDICAR QUE CUENTA CON FIANZA SOLIDARIA QUE ES EL [REDACTED] Y SU CONYUGUE. QUIENES DEJAN EN CALIDAD DE GARANTIA SU ESCRITURA IMPERFECTA DE SU PREDIO RUSTICO Y SE COMPROMETEN A REALIZAR EL SEGUIMIENTO DEL CREDITO HASTA SU CANCELACION TOTAL DEL MISMO. LAS FORTALEZAS DEL CUENTE SE MENCIONAN A CONTINUACION. DESARROLLA DOS ACTIVIDADES DE NEGOCIO Y SUS RIESGOS SE MINIMIZAN CON LA AMPLIA EXPERIENCIA QUE CUENTA EL CUENTE.

EXCEPCION YA JUSTIFICAD: SE SOLICITA AL COMITÉ DE CREDITOS UNA TASA PREFERENCIAL DEL 3% YA QUE ES UN CUENTE CON EXPERIENCIA EN EL SISTEMA FINANCIERO Y CUENTA CON OFERTA DE TASAS DE LA COMPETENCIA.

4. APROBACIÓN DEL COMITÉ DE CREDITOS

Aprobado <input type="radio"/>		Aprobado con modificaciones <input type="radio"/>		Denegado <input type="radio"/>		HIPO	CONR	CONN	EMIC	EPEQ	EMED	EGRA	CORP
Mda	Capita de Trabajo	Act. Fijo	Otros	Total	Plazo	Cuota	P.Gracia	TEA (%)	TEW (%)	Producto de Credito			
\$	\$	-	-	5 000.00	12	12	-	42.97	-	0-18021			

VER TODAS LAS FILAS		IMPRIMIR EGP	
CREDITO: Mikto			
ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS (PROYECTADO)			
Del 04/01/17 al 04/01/18			
VENTAS	58,940.00	100%	
A. VENTAS MENSUALES			
VENTA DE LECHE	4,320.00		
VINOS	3,000.00		
VENTA DE QUES	1,300.00		
A. VENTAS TRIMESTRALES			
A. VENTAS SEMESTRALES			
OTRAS VENTAS AGROPECUARIAS			
a)	0.00		
b)	0.00		
COSTO DE PRODUCCION Y ACTIVIDAD	76,016.00	129%	
A. GASTOS MENSUALES			
VENTA DE LECHE	1,200.00		
VINOS	2,800.00		
VENTA DE QUES	800.00		
A. GASTOS TRIMESTRALES			
A. GASTOS SEMESTRALES			
OTROS GASTOS AGROPECUARIAS			
a)	0.00		
b)	0.00		
OTROS GASTOS			
Cursos GASTOS MONTAJES	0.00		
Gastos mensuales del negocio	2,000.00		
UTILIDAD BRUTA	12,924.00	22%	
MARGEN DE LA ACTIVIDAD	14.87%		
GASTOS DE OPERACION	0.00	0%	
a) Inmuebles	0.00		
b) Inmuebles	0.00		
UTILIDAD NETA	12,924.00	22%	
OTROS INGRESOS	3,000.00	5%	
UTILIDAD NETA OTROS NEGOCIOS	3,000.00		
GASTOS FAMILIAR	5,800.00	10%	
UTILIDAD DISPONIBLE DEL PERIODO	10,124.00	17%	

BALANCE AL 01/01/18			
ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Caja	2,822.00	Caja Por pagar / Proveedores	0.00
Depositos	0.00	Cuentas C/C AJA	0.00
C/C Por Cobrar	0.00	Cuentas Totales Financieras	0.00
Reservados	0.00	C/C por Cobrar C/C	0.00
Capital de trabajo	10,332.00	PASIVO NO CORRIENTE	
Reserva de Retención	0.00	Pasivo Largo Plazo	0.00
TOTAL PASIVO C/C	13,154.00	PASIVO NO CORRIENTE	0.00
ACTIVO FIJO		TOTAL PASIVO	13,154.00
Maquinaria y Equipo	5,000.00	PATRIMONIO	
Maquinaria y Equipo	6,400.00	Capital	27,393.00
TOTAL ACTIVO FIJO	11,400.00	Reserva de Retención	0.00
TOTAL ACTIVOS	24,554.00	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	24,554.00

RESUMEN DE LOS INVENTARIOS		
NUMERO	DESCRIPCION	MONTO TOTAL
1	MATERIA PRIMA (MATERIA PRIMA)	2,493.00
2	MATERIA PRIMA (MATERIA PRIMA)	12,208.00
3	MATERIA PRIMA (MATERIA PRIMA)	2,840.00
4	MATERIA PRIMA (MATERIA PRIMA)	480.00
5	MATERIA PRIMA (MATERIA PRIMA)	0.00
6	MATERIA PRIMA (MATERIA PRIMA)	0.00
7	MATERIA PRIMA (MATERIA PRIMA)	0.00
8	MATERIA PRIMA (MATERIA PRIMA)	0.00

INDICADORES FINANCIEROS				
Indicadores de Liquidez				
Cuenta de Trabajo	17,600.00			
Cuentas Corrientes	17,600.00			
Cuentas de Ahorro	2,500.00			
Indicadores de Solvencia				
C/C por pagar a proveedores	0.00%			
C/C por pagar a proveedores	16.72%			
C/C por pagar a proveedores	0.00%			
Indicadores de Rentabilidad				
Utilidad neta sobre ventas	14.87%			
Margen de las operaciones (MCO)	47.38%			
Margen bruto	14.87%			
Indicadores de Capital				
Indicadores de endeudamiento	75.14%			
Otros				
Capitalización disponible	55.31%			
C/C por pagar / Utilidad neta	27.95%			
Incremento Capital de Trabajo	27.95%			

DETALLE				
DESCRIPCION	VENTAS TOTALES	COSTO TOTAL	MARGEN	MARGEN VENTAS
MATERIA PRIMA	7,245.00	5,508.00	2,447.00	33.78%
MATERIA PRIMA	0.00	0.00	0.00	0.00%
MATERIA PRIMA	0.00	0.00	0.00	0.00%
MATERIA PRIMA	0.00	0.00	0.00	0.00%

SECRETARÍA DE ECONOMÍA

ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS

del Sector Público

del Estado de México

del 1 de enero al 31 de diciembre de 2015

Cuenta	Enero a Diciembre de 2015												TOTAL	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
ACTIVO														
ACTIVO CORRIENTE	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
ACTIVO FIJO	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000
PASIVO														
PASIVO CORRIENTE	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000
PASIVO FIJO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Balance	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

ANEXO 6: FORMATO DEL INFORME DE SEGUIMIENTO



INFORME DE SEGUIMIENTO POST DESEMBOLSO

FECHA 18/09/13

CÓDIGO:	CLIENTE:
DIRECCIÓN:	Cambio de dirección
a) Cumplimiento de las condiciones generales del crédito u operación y evolución del propósito de cada préstamo u operación, como base para determinar el riesgo del mismo.	¿El TTA que paga el cliente es la que se aprobó originalmente? <input checked="" type="checkbox"/> ¿Paga sus cuotas en fechas programadas? <input checked="" type="checkbox"/> ¿El crédito fue destinado a lo indicado en la propuesta de crédito? <input checked="" type="checkbox"/> ¿El cliente continúa dedicándose a la actividad financiada? <input checked="" type="checkbox"/> ¿El cliente tiene capacidad de pago para asumir el crédito solicitado? <input checked="" type="checkbox"/> ¿El cliente percibe los ingresos proyectados en su flujo de caja? Percibe: <input type="checkbox"/> Más de lo proyectado <input type="checkbox"/> Menos de lo proyectado <input checked="" type="checkbox"/>
b) Exposición a aspectos tributarios y legales que afecten la posición del deudor.	¿El cliente tiene problemas tributarios? <input checked="" type="checkbox"/> Mencione los problemas legales que pudieran tener el cliente y que puedan afectar su capacidad de pago: No
c) Capacidad de generación de dividendos de repatriación de los deudores y medición de riesgo por deudor y cartera ante una eventual devaluación de la moneda local.	¿El cliente realiza exportaciones? SI () NO <input checked="" type="checkbox"/> Cuánto exporta mensualmente? No se realiza exportación. ¿El cliente, considerando el tipo de cambio actual, está expuesto al riesgo cambiario? Indique la proporción del crédito que se encuentra expuesta: No
d) Condiciones económicas generales del sector y región en que opera el deudor.	Mencione la(s) actividad(es) económicas del cliente, actualmnte: Negocio de importación. Perspectivas del negocio del cliente: Regular. Situación económica del cliente: Regular.
e) Consideraciones sobre competidores más importantes y posición en el mercado de competencia.	¿Quiénes son los competidores de cliente? Vecinos de la zona. ¿Considerando a sus competidores, el cliente que posición ocupa? 3º
f) Capacidad administrativa y organizacional del deudor.	El cliente, cuenta con personal que lo apoye () trabajo con su familia <input checked="" type="checkbox"/> trabajo solo () ¿Cómo percibe la organización del negocio del cliente?
g) Situación de las acciones adoptadas para asegurar la recuperación de los créditos o ramos que se encuentran en situación de vencidos o en cobro judicial.	Describa las acciones tomadas para asegurar la recuperación de las cuotas vencidas del cliente, o, de ser el caso, las acciones judiciales tomadas: Realizar el seguimiento correspondiente mensualmente.

Observaciones: El cliente cuenta con una capacidad de pago Regular.

Firma del cliente o su representante
(Persona que se encontró en la visita)

Firma y sello de Asesor de Negocios y/o
Asistente de supervisión

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

ARTÍCULO CIENTÍFICO

"DEBILIDADES EN LA EVALUACIÓN DE CRÉDITOS AGROPECUARIOS
REFERIDOS A INGRESOS Y EGRESOS, SEGUIMIENTO DE CUOTAS PACTADAS
EN LA CAJA RURAL DE AHORRO Y CRÉDITO LOS ANDES - OFICINA JULIACA:
2015"

"WEAKNESSES IN THE EVALUATION OF AGRICULTURAL CREDITS REFERRED
TO INCOME AND EXPENSES, FOLLOW-UP OF QUOTAS PACTED IN THE RURAL
BOX OF SAVINGS AND CREDIT LOS ANDES - JULIAC OFFICE: 2015"

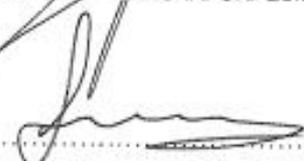
PRESENTADA POR:

DIANE CHOQUE RAMOS

COORDINADOR DE INVEST.
E.P. ADMINISTRACIÓN


.....
Dr. MANUEL ANCHAPURI QUISPE

DIRECTOR


.....
M.SC. GERMAN JORGE MOLINA CABALA

PUNO - PERÚ

2017

**“DEBILIDADES EN LA EVALUACIÓN DE CRÉDITOS AGROPECUARIOS
REFERIDOS A INGRESOS Y EGRESOS, SEGUIMIENTO DE CUOTAS PACTADAS
EN LA CAJA RURAL DE AHORRO Y CRÉDITO LOS ANDES –
OFICINA JULIACA: 2015”**

**"WEAKNESSES IN THE EVALUATION OF AGRICULTURAL CREDITS REFERRED
TO INCOME AND EXPENSES, FOLLOW-UP OF QUOTAS PACTED IN THE RURAL
BOX OF SAVINGS AND CREDIT LOS ANDES - JULIAC
OFFICE: 2015"**

Diane Choque Ramos

dchoqueramos@gmail.com

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO
Facultad de Ciencias Contables y Administrativas
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

RESUMEN

Objetivo: Analizar las principales debilidades referidas a ingresos y egresos en la evaluación de créditos agropecuarios, seguimiento y retraso en el pago de las cuotas pactadas de los créditos otorgados por Caja Rural de Ahorro y Crédito los Andes-Oficina Juliaca: 2015. La población para el presente estudio está conformada por 1260 expedientes, para fijar la muestra accedimos a las facilidades que la empresa nos brindó, ya que según (Fassio, Pascual, & M Suarez, 2004), se debe incluir como muestra a los casos que se tiene acceso y disponible. **Métodos:** Para esta investigación se aplicó enfoque mixto, diseño transversal no experimental, método deductivo - analítico, tipo de investigación descriptiva, técnica de investigación documental; para el procesamiento de información se aplicó la estadística descriptiva y distribución de frecuencias. El proceso de obtención de datos se realizó a través de análisis documentario, es decir revisión y análisis de expedientes. Entre los principales **Resultados** obtenidos, se pudo observar que las principales debilidades en la evaluación de créditos son debido a que se consideran ingresos sobreestimados y egresos subestimados, asimismo se consideran utilidades

de otros negocios sin contar con documentación necesaria; respecto al seguimiento de créditos se identificó que los asesores de negocios no realizan el seguimiento necesario. Por ende se presentan retrasos en las cuotas pactadas entre la entidad financiera en estudio y los prestatarios, lo cual genera el incremento de la cartera de morosidad de la entidad financiera en estudio.

Palabras clave: Evaluación de créditos agropecuarios, seguimiento de créditos agropecuarios, retraso de cuotas pactadas.

ABSTRAC

Objective: To analyze the main weaknesses related to income and expenditure in the evaluation of agricultural credits, follow-up and delay in the payment of agreed installments of loans granted by Caja Rural de Ahorro y Crédito los Andes - Office Juliaca: 2015.

The population for The present study is made up of 1260 files, to fix the sample we acceded to the facilities that the company provided us, since according to (Fassio, Pascual, & M Soares, 2004), it should be included as a sample the cases that have access And available. Methods: This research was applied the mixed approach, non - experimental transversal design, deductive - analytical method, type of descriptive research, documentary research technique; For information processing, descriptive statistics and frequency distribution were applied. The process of obtaining data was done through documentary analysis, ie review and analysis of credit files. Among the main results are considered, considered profits from other businesses without the necessary documentation; Regarding credit tracking, it was identified that business advisors do not carry out the necessary follow-up. As a result, there are delays in the agreed installments the financial institution under study and the borrowers, which generates an increase in the loan portfolio of the financial institution under study.

Keywords: Evaluation of agricultural credits, monitoring of agricultural credits, delay of agreed quotas.

INTRODUCCIÓN

Caja Rural de Ahorro y Crédito los Andes S.A. viene desarrollando sus actividades en la ciudad de Juliaca ya por varios años, tanto en el aspecto crediticio como en la captación de ahorros, que con el pasar de los años ha estado en forma creciente, pero también paralelamente se ha ido consolidando situaciones problemáticas como: Retraso de cuotas, refinanciamientos, aumento en la cartera morosa; problemas que han ido deteriorando de alguna manera la institución financiera. Por lo que se ha podido identificar que existen algunas causas de importancia, que han ido incrementando los problemas, como son: la inadecuada selección y evaluación crediticia a las personas que se otorga créditos, Asimismo una cantidad reducida de asesores realizan el seguimiento de créditos, lo cual genera retrasos en las cuotas pactadas.

En relación con lo anterior, ya varios autores han estudiado el problema de evaluaciones crediticias; al respecto (Apostolink & Went, 2011) expresa lo siguiente: “evaluar un riesgo en función de la capacidad de un prestatario de devolver el crédito. Los analistas de crédito deben valorar toda la información y emitir una opinión objetiva y razonada del riesgo global asociado con un crédito concreto”

El seguimiento crediticio según (Ellerger, 2002) considera lo siguiente: “el seguimiento de créditos, se debe realizar primero el análisis en los del cliente y, sobre la base de esta información, detectar la necesidad de realizar un estudio más efectivo acerca de la posibilidad de pago del prestatario en cuestión”

Toda la información necesaria para el desarrollo del presente trabajo de investigación ha sido obtenida directamente de la entidad financiera en

estudio, donde se pudo revisar y analizar a ciencia cierta el problema y su magnitud, para luego realizar el estudio pertinente con apoyo de textos, direcciones electrónicas en el tiempo mismo con la realización de cuadros estadísticos y distribución de frecuencias de acuerdo al margen de ventas, utilidad neta de otros negocios, egresos, retraso de cuotas y seguimiento post desembolso. Para así analizar la evaluación y seguimiento crediticio que realizan los asesores de negocio de Caja Rural de Ahorro y Crédito los Andes S.A. Oficina Juliaca: 2015.

MATERIALES Y METODOS

La presente investigación presenta un enfoque mixto, dado es de carácter cualitativo y cuantitativo en el manejo de los datos de información con un alcance descriptivo, donde se busca especificar propiedades, características y describir hechos, fenómenos de forma sistemática, permitiendo interpretar dichos fenómenos, en el presente caso relacionados a la evaluación y seguimiento de créditos agropecuarios.

El diseño de la investigación, se ha elegido el diseño no experimental puesto que según (Hernandez Sampieri, Fernandez Collado, Baptista, & Pilar., 2010), lo define como: estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que solo se observan los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos, asimismo transversal puesto que se recolecto datos en un solo momento, en un tiempo único.

la población está compuesta por 1260 expedientes de créditos de la Caja Rural de Ahorro y Crédito los Andes S.A. Oficina Juliaca y con una muestra de 80 expedientes ya que se tomó en cuenta la concepción de (Fassio, Pascual, & M Soares, 2004), que consideran a este tipo de muestra como "Muestra disponible o accesible, a los casos a los cuales tiene acceso" situación que a las características de obtención y acceso a la información que otorgo la entidad financiera en estudio.

Respecto a la técnica de investigación que se aplicó es documental, puesto que se realizó el análisis de expedientes de créditos, en el cual se identificó las debilidades en las evaluaciones crediticias, asimismo el seguimiento de créditos; el cual nos permitió identificar las principales debilidades referidos al tema de investigación.

RESULTADOS

Se da a conocer los resultados de la investigación realizada y su respectivo análisis a través de las tablas, los mismos que muestran los resultados por cada objetivo específico, finalmente los hallazgos de la problemática con respecto a los temas.

Tabla 9:

RESUMEN DEL MARGEN DE VENTAS		
MONTO		MARGEN DE VENTAS
500.00	- 1500.00	13.40%
1501.00	- 3000.00	15.17%
3001.00	- 5000.00	16.71%
5001.00	- 10000.00	17.06%
10001.00	- 15000.00	17.76%
15001.00	- 20000.00	18.04%

Fuente. Análisis de expedientes CRAC – LASA

Elaboración Propia

En la tabla 1, se refleja el resumen de los márgenes de venta que se considera en los diferentes montos de créditos, lo cual se muestra claramente que a mayor monto se va incrementando el margen, esto debido a que en la evaluaciones crediticias que se realizaron a mayor monto consideraron mayores utilidades de s/. 150.00, s/. 180.00, s/ 200.00 y s/. 250.00, lo cual se refleja en el margen de ventas. económica, ello hace que haya muy poca créditos son destinados para la compra de alimentos, alquiler de pastizales, compra de vacas lecheras, compra de terreno ara sembrío de alfa-alfa, entre otras. En los márgenes de ventas, en la verificación documental en algunos casos se pudo identificar que superan el rango

permitido, lo que implica desconocimiento de dicha información por algunos asesores de crédito y en otros aspectos se podría pensar que es una muestra de la política agresiva institucional en colocación de crédito. Ello hace que se caiga en subjetividad en el momento de evaluar.

Tabla 10:

GASTOS DE NEGOCIO Y FAMILIA

GASTOS DE NEGOCIO Y FAMILIA								
MONTOS	ZONAS	CANTIDAD	MOD. PAGO	G. DE NEG.	G. DE FAM.	P. G. DE NEG.	P.G. DE FAM.	
500.00 - 1500.00	ARAPA	2	MENSUAL	S/. 85.00	S/. 300.00	S/. 84.28	S/. 364.29	
	CAMINACA	2	MENSUAL	S/. 90.00	S/. 400.00			
	CABANILLAS	2	MENSUAL	S/. 80.00	S/. 350.00			
	CHUPA	1	MENSUAL	S/. 85.00	S/. 380.00			
	LAMPA	2	MENSUAL	S/. 80.00	S/. 450.00			
	NICASIO	1	MENSUAL	S/. 95.00	S/. 350.00			
	STA. LUCIA	3	MENSUAL	S/. 75.00	S/. 320.00			
1501.00 - 3000.00	ARAPA	3	MENSUAL	S/. 90.00	S/. 300.00	S/. 86.42	S/. 368.57	
	CAMINACA	3	MENSUAL	S/. 75.00	S/. 400.00			
	CABANILLAS	2	MENSUAL	S/. 80.00	S/. 350.00			
	CHUPA	4	MENSUAL	S/. 85.00	S/. 380.00			
	LAMPA	3	MENSUAL	S/. 90.00	S/. 480.00			
	NICASIO	2	MENSUAL	S/. 95.00	S/. 350.00			
	STA. LUCIA	4	MENSUAL	S/. 90.00	S/. 320.00			
3001.00 - 5000.00	ARAPA	2	MENSUAL	S/. 100.00	S/. 400.00	S/. 124.29	S/. 485.00	
	CAMINACA	1	MENSUAL	S/. 100.00	S/. 520.00			
	CABANILLAS	1	MENSUAL	S/. 180.00	S/. 450.00			
	CHUPA	2	MENSUAL	S/. 120.00	S/. 475.00			
	LAMPA	2	MENSUAL	S/. 100.00	S/. 480.00			
	NICASIO	1	MENSUAL	S/. 170.00	S/. 580.00			
	STA. LUCIA	2	MENSUAL	S/. 100.00	S/. 490.00			
5001.00 - 10000.00	ARAPA	5	MENSUAL	S/. 180.00	S/. 480.00	S/. 134.29	S/. 498.57	
	CAMINACA	2	MENSUAL	S/. 100.00	S/. 500.00			
	CABANILLAS	2	MENSUAL	S/. 170.00	S/. 450.00			
	CHUPA	3	MENSUAL	S/. 115.00	S/. 500.00			
	LAMPA	3	MENSUAL	S/. 110.00	S/. 450.00			
	NICASIO	3	MENSUAL	S/. 160.00	S/. 530.00			
	STA. LUCIA	4	MENSUAL	S/. 105.00	S/. 580.00			
10001.00 - 15000.00	ARAPA	1	MENSUAL	S/. 200.00	S/. 500.00	S/. 138.57	S/. 526.43	
	CAMINACA	1	MENSUAL	S/. 100.00	S/. 550.00			
	CABANILLAS	1	MENSUAL	S/. 180.00	S/. 450.00			
	CHUPA	1	MENSUAL	S/. 120.00	S/. 520.00			
	LAMPA	1	MENSUAL	S/. 100.00	S/. 480.00			
	NICASIO	1	MENSUAL	S/. 170.00	S/. 580.00			
	STA. LUCIA	2	MENSUAL	S/. 100.00	S/. 605.00			
15001.00- 20000.00	ARAPA	1	MENSUAL	S/. 250.00	S/. 550.00	S/. 187.00	S/. 530.00	
	CAMINACA	0		S/. -	S/. -			
	CABANILLAS	1	MENSUAL	S/. 280.00	S/. 450.00			
	CHUPA	0		S/. -	S/. -			
	LAMPA	1	MENSUAL	S/. 120.00	S/. 480.00			
	NICASIO	1	MENSUAL	S/. 185.00	S/. 580.00			
	STA. LUCIA	1	MENSUAL	S/. 100.00	S/. 590.00			
TOTAL DE EXPEDIENTES		80						

Fuente. Análisis de expedientes CRAC – LASA

Elaboración Propia

De acuerdo a la tabla N° 2, se muestra los gastos de negocio y familia que se considera en las evaluaciones crediticias de diferentes zonas, en los créditos de s/. 500.00 – 1500.00, como podemos ver los gastos son reducidos, debido a que se muestra en la tabla el promedio que se considera en los gastos de negocio s/. 84.34, asimismo el promedio de los gastos de familia es de s/. 364.29. Respecto a los créditos de s/. 1501.00-3000.00, nos muestra como promedio el gasto de negocio de s/. 86.42, y respecto al gasto de familia se considera un promedio de s/. 368.57. En los créditos de s/. 3001.00 – 5000.00, se considera en promedio los gastos de negocio s/. 124.20 y en los gastos de familia s/. 485.00. En los créditos de s/ 5001.00 – 10000.00, se consideran el promedio de gasto de negocio de s/. 134.00 y en los gastos de familia s/. 498.00 al mes. créditos de s/.15001.00 – 20000.00 los gastos promedio de negocio que consideran en negocio es de s/. 187.00 y en los gastos de familia consideran un gasto promedio de s/. 530.00.

Considerando el análisis realizado a los expedientes de créditos y observando la tabla 05 en cuanto a los gastos que se consideran en las evaluaciones, se pudo identificar que se toma en cuenta montos reducidos en la mayoría de los expedientes analizados debido a que en los gastos de familia no se considera gastos que incurren en educación, transporte y entre otros; en cuanto a los gastos de negocio no se considera transporte de ganado, alimento balanceado ni sanidad.

Por estas razones en las evaluaciones crediticias, no se llega a identificar objetivamente la capacidad de pago de los clientes lo cual ocasiona retraso en sus cuotas.

Tabla 11:

RESUMEN DEL SEGUIMIENTO DE CREDITOS

INFORME DE SEGUIMIENTO 2015 OFIC. JULIACA	
INF. REALIZADOS	INF. NO REALIZADOS
32.50%	67.50%

Fuente. Análisis de expedientes CRAC – LASA

Elaboración Propia

En el cuadro N° 3, se puede observar que el seguimiento crediticio realizado a los créditos otorgados, antes que se retrasen en las cuotas pactadas; se realizó en el 32.50% de expedientes analizados, sin embargo, en un 67.50% de expedientes analizados no se evidenció el seguimiento correspondiente. Por lo tanto es una de las razones para que se incremente la cantidad de morosos.

Tabla 12:

REGISTRO Y RETRASO EN CUOTAS PACTADAS

REGISTRO Y RETRASO DE CUOTAS									
MONTOS	ZONAS	CANTIDAD	MOD. PAGO	1ra Rev.		2da Rev.		3ra Rev.	
				N° CUOTA	MORA	N° CUOTA	MORA	N° CUOTA	MORA
CREDITOS ENTRE 500 - 1500	ARAPA	1	MENSUAL	2do	3	5ta	8	8va	2
		1	MENSUAL	3ro	4	6ta	4	9na	12
	CAMINACA	1	MENSUAL	1ro	2	4to	6	7mo	6
		1	MENSUAL	3ro	2	6ta	7	9na	9
	CABANILLAS	1	MENSUAL	1ro	3	4to	6	7mo	18
		1	MENSUAL	2do	4	5ta	18	8va	10
	CHUPA	1	MENSUAL	2do	5	5to	4	8vo	9
		1	MENSUAL	3ro	2	6ta	0	9na	3
	LAMPA	1	MENSUAL	3ro	2	6ta	14	9na	21
		1	MENSUAL	3ro	2	6ta	14	9na	21
NICASIO	1	MENSUAL	2do	4	5to	18	8va	24	
	1	MENSUAL	3ro	2	6ta	11	9na	19	
STA. LUCIA	1	MENSUAL	1ro	1	4to	0	7mo	3	
	1	MENSUAL	2do	5	5ta	12	8va	10	
CREDITOS ENTRE 1501 - 3000	ARAPA	1	MENSUAL	2do	3	5to	16	8vo	8
		1	MENSUAL	1ro	4	4to	2	7mo	6
		1	MENSUAL	2do	2	5to	14	8vo	12
	CAMINACA	1	MENSUAL	4to	3	7ma	12	10mo	9
		1	MENSUAL	2do	2	5ta	13	8va	11
		1	MENSUAL	2do	4	5ta	2	8va	0
	CABANILLAS	1	MENSUAL	3ro	2	6ta	4	9na	8
		1	MENSUAL	2do	5	5ta	6	8va	9
	CHUPA	1	MENSUAL	2do	2	5to	18	8vo	12
		1	MENSUAL	1ro	3	4to	20	7mo	31
		1	MENSUAL	2do	1	5to	15	8vo	25
		1	MENSUAL	1ro	4	4to	22	7mo	16
	LAMPA	1	MENSUAL	2do	2	5ta	6	8va	9
		1	MENSUAL	1ro	3	4to	5	7mo	6
		1	MENSUAL	3ro	2	6ta	0	9na	0
	NICASIO	1	MENSUAL	1ro	2	4to	18	7mo	21
		1	MENSUAL	2do	4	5ta	26	8va	35
	STA. LUCIA	1	MENSUAL	1ro	2	4to	6	7mo	5
		1	MENSUAL	3ro	1	6ta	4	9na	7
		1	MENSUAL	5to	3	8va	0	11ro	1
1		MENSUAL	2do	2	5ta	1	8va	8	

CREDITOS ENTRE 3001 - 5000	ARAPA	1	MENSUAL	2do	3	5ta	8	8va	4
		1	MENSUAL	3ro	4	6ta	6	9na	12
	CAMINACA	1	MENSUAL	1ro	2	4to	12	7mo	15
	CABANILLAS	1	MENSUAL	2do	4	5ta	6	8va	15
	CHUPA	1	MENSUAL	1ro	3	4to	5	7mo	6
		1	MENSUAL	2do	5	5to	1	8vo	6
	LAMPA	1	MENSUAL	4to	2	7ma	12	10mo	4
		1	MENSUAL	3ro	2	6ta	8	9na	19
	NICASIO	1	MENSUAL	2do	22	5to	19	8vo	34
	STA. LUCIA	1	MENSUAL	3ro	2	6ta	1	9na	4
1		MENSUAL	2do	5	5ta	11	8va	28	
CREDITOS ENTRE 5001 - 10000	ARAPA	1	MENSUAL	2do	3	5ta	0	8va	0
		1	MENSUAL	3ro	4	6ta	16	9na	11
		1	MENSUAL	3ro	2	6ta	1	9na	8
		1	MENSUAL	2do	4	5ta	0	8va	0
		1	MENSUAL	2do	5	5ta	15	8va	12
	CAMINACA	1	MENSUAL	1ro	7	4to	26	7mo	26
		1	MENSUAL	2do	3	5to	14	8vo	19
	CABANILLAS	1	MENSUAL	3ro	18	6ta	29	9na	44
		1	MENSUAL	2do	14	5ta	20	8va	17
	CHUPA	1	MENSUAL	1ro	3	4to	11	7mo	8
		1	MENSUAL	2do	2	5to	2	8vo	0
		1	MENSUAL	1ro	4	4to	9	7mo	8
	LAMPA	1	MENSUAL	2do	3	5ta	12	8va	8
		1	MENSUAL	3ro	3	6ta	6	9na	19
		1	MENSUAL	3ro	2	6ta	1	9na	2
	NICASIO	1	MENSUAL	1ro	14	4to	21	7mo	12
		1	MENSUAL	2do	12	5to	34	8vo	29
		1	MENSUAL	2do	20	5to	51	8vo	61
	STA. LUCIA	1	MENSUAL	3ro	2	6ta	12	9na	5
		1	MENSUAL	2do	4	5ta	3	8va	7
1		MENSUAL	4to	3	7ma	4	10mo	12	
1		MENSUAL	2do	5	5ta	0	8va	3	
CREDITOS ENTRE 10001 - 15000	ARAPA	1	MENSUAL	2do	14	5ta	22	8va	11
	CAMINACA	1	MENSUAL	2do	4	5to	0	8vo	3
	CABANILLAS	1	MENSUAL	3ro	3	6ta	5	9na	19
	CHUPA	1	MENSUAL	2do	17	5to	19	8vo	12
	LAMPA	1	MENSUAL	3ro	4	6ta	12	9na	4
	NICASIO	1	MENSUAL	1ro	3	4to	23	7mo	15
	STA. LUCIA	1	MENSUAL	2do	2	5ta	13	8va	2
		1	MENSUAL	1ro	2	4to	22	7mo	18
CREDITOS ENTRE 15001- 20000	ARAPA	1	MENSUAL	2do	16	5to	19	8vo	21
	CABANILLAS	1	MENSUAL	1ro	4	4to	8	7mo	15
	LAMPA	1	MENSUAL	3ro	12	6ta	21	9na	19
	NICASIO	1	MENSUAL	2do	11	5to	31	8vo	27
	STA. LUCIA	1	MENSUAL	2do	5	5ta	13	8va	18

Fuente. Análisis de expedientes CRAC – LASA
Elaboración Propia

Según la tabla 4 podemos decir que: en la primera revisión se observa que los clientes que presentan menor retraso es en la zona de Santa Lucia y

Chupa, ya que presentan 01 día de retraso en sus primeras cuotas; sin embargo en la zona de Nicasio presentan mayor retraso, debido a que se identificó que presentan 22 días de retraso en la cuota N° 02.

En la segunda revisión, podemos ver que los clientes de las zonas de Santa Lucia, Arapa y Lampa presentan menores días de retraso, debido a que refleja 01 día de retraso; sin embargo en las zonas de Nicasio y Cabanillas presentan 51 y 29 días de retraso en sus cuotas.

En la tercera revisión, podemos ver que los clientes de las zonas de Arapa, Santa Lucia y Lampa presentan menores días de retraso ya que se registran 05 días de retraso; sin embargo en las zonas de Nicasio y Cabanillas presentas 61 y 44 días de retraso en sus cuotas.

Considerando los resultados obtenidos, se puede ver que, en las zonas que se presentan mayores retrasos en las cuotas pactadas entre la entidad financiera en estudio y los prestatarios es en: Nicasio y Cabanillas, esta situación eminentemente se debe a que los asesores de negocio no identificaron bien su capacidad de pago y no realizaron el seguimiento correspondiente, en la medida que, con tal de elevar sus colocaciones se incurrió en esa falta, por ende se presenta morosidad.

DISCUSIÓN:

Como se pudo ver en la revisión y análisis de expedientes, se identificó que los asesores de negocio de Caja Rural de Ahorro y Crédito los Andes Oficina Juliaca, sobreestiman las ventas porque se observó en los expedientes analizados, existe regulares y altos márgenes de ventas mensuales, esto debido a que se consideran utilidades altas, asimismo no se hallaron en los expedientes que sustenten dicho ingreso, tampoco se hace ninguna referencia de dicho ingreso en la evaluación cualitativa. Del mismo modo, se observa que los gastos de negocio son reducidos y/o limitados, ya que según se vio en las evaluaciones no se toma en cuenta gastos respecto al transporte, sanidad se identificó que el promedio de los gastos mensuales del negocio y familia son reducidos. Con la identificación de los gastos podemos afirmar que hay una

subestimación en los egresos.

Según (Apostolink & Went, 2011) en la evaluación crediticia o análisis de solvencia el asesor de negocios debe evaluar un riesgo en función de la capacidad de un prestatario de devolver el crédito. Los analistas de crédito deben valorar toda la información disponible y emitir una opinión objetiva y razonada del riesgo global asociado con un crédito concreto.

En una evaluación crediticia, después de que un responsable de crédito haya identificado una oportunidad, el responsable reunirá toda la información necesaria del prestatario y la presentara al analista de crédito procederá a analizar la calidad crediticia del prestatario potencial evaluando el tipo de crédito propuesto y los riesgos potenciales (riesgo de negocio, riesgo financiero y riesgo estructural, etc.) la evaluación del analista de crédito suele ir acompañada de factores cualitativos, incluyendo visitas al cliente, evaluación del potencial presente y futuro de vinculación comercial, la disponibilidad de garantías para evaluar el crédito, y otra información relevante.

Los asesores de negocio de Caja Rural de Ahorro y Crédito los Andes Oficina Juliaca, no están realizando un buen análisis de solvencia de los prestatarios, ya que se consideran ingresos sobrestimados y egresos subestimados, realizadas los clientes cuentan con la capacidad de pago necesaria para poder afrontar su deuda, ya que no siempre es así debido a que los prestatarios presentan días de retraso en sus cuotas pactadas.

Una vez realizado el análisis de expedientes respecto al seguimiento de créditos que realizan los asesores de negocio de Caja Rural de Ahorro y Crédito los Andes Oficina Juliaca, se hallaron informes de seguimiento post desembolso; en la primera revisión, solo en 32.50% expedientes, sin embargo no se hallaron dichos informes en 67.50% expedientes del 100% de una totalidad de 80 expedientes; en la segunda revisión se evidencio el 35% informes de seguimiento y en 65% expedientes no se halló los informes de seguimiento; en la tercera revisión solo se evidencio en el 30%

expedientes y en 70 % de expedientes no se hallaron los informes de seguimiento post desembolso, lo cual se puede observar en la tabla N° 06, es decir no se está realizando el seguimiento debido a los créditos otorgados, se resalta que el seguimiento se realiza antes de que los clientes registren días de retraso en sus cuotas. Así mismo en la tabla 08 se identificó que los prestatarios de Caja Rural de Ahorro y Crédito los Andes Oficina Juliaca, registran retrasos en los pagos de cuotas, se resalta que en las zonas que mayor presentan los retrasos son en las zonas de Cabanillas y Nicasio.

Según (Ellerger, 2002), el seguimiento de créditos, se debe realizar primero el análisis en los compromisos adquiridos entre la entidad financiera y el cliente, en el primer paso que debe dar todo asesor de negocios es conocer la evolución financiera del cliente y, sobre la base de esta información, detectar la necesidad de realizar un estudio más efectivo acerca de la posibilidad de pago del prestatario en cuestión. Posteriormente realizar los informes periódicos a la luz de los cuales se compara la evolución real con la esperada por el cliente. Este tipo de informe no requiere la realización de visitas programadas.

Con relación a la perspectiva, los asesores de negocio de Caja Rural de Ahorro y crédito Los Andes – Juliaca, realizan un bajo seguimiento crediticio, ya que no siempre realizan el análisis en los compromisos adquiridos entre la entidad financiera anteriormente mencionada y el cliente, debido que la función información deben detectar la necesidad de realizar un estudio más efectivo acerca de la posibilidad de pago del prestatario en cuestión. Posteriormente deben realizar los informes periódicos; lo cual los asesores de negocio de la entidad financiera en estudio lo están realizando de manera limitada.

CONCLUSIONES

De acuerdo al análisis realizado se llega a las siguientes conclusiones:

Se ha logrado identificar que las principales debilidades en la evaluación de créditos radica en los ingresos sobreestimados y egresos subestimados, lo cual genera cierta distorsión la capacidad de pago de los clientes, asimismo hay un bajo seguimiento crediticio del 32.50% lo cual genera retrasos en

las cuotas pactadas y ello afecta de manera negativa a la entidad financiera, ya que se incrementa la cartera de morosidad.

En caso de las debilidades referidas a ingresos sobreestimados se identificó que se consideran montos altos en las utilidades, alto margen de ventas del 18.09%, asimismo se considera montos por el concepto de utilidad neta de otros negocios sin contar con documentación que sustente dicho ingreso; respecto a los egresos subestimados se identificó que se considera montos bajos en gastos de familia y de negocio, por esto se llega a la conclusión de que la evaluación de ingresos y egresos juega un papel importante en identificar la capacidad de pago de los prestatarios.

El seguimiento de créditos agropecuarios antes de que los clientes presenten días de retraso, se realiza a menos del 40% de créditos otorgados, ya que esto se evidencio al revisar y analizar los expedientes de créditos y no se hallaron en una buena cantidad de expedientes los INFORMES DE SEGUIMIENTO POST DESEMBOLSO, y a consecuencia de ello se registran los retrasos en las cuotas pactadas.

Una vez culminada el análisis de los expedientes se propone lineamientos (entrevista al cliente) para realizar una mejor evaluación referidos en los ingresos y egresos, asimismo el seguimiento de créditos agropecuarios de tal manera reducir el retraso de cuotas pactadas entre el deudor y la entidad financiera.

Bibliografía

- Abeliuk Manasevich, R. (2001). *Las Obligaciones*. Chile: Editorial Juridica.
- Apostolink, R. D., & Went, P. (2011). *Fundamentos del Riesgo Bancario y su Regulacion*. España: Delta Publicaciones.
- Arias, F. (2012). *Introduccion a la Metodologia de la Investigacion*. Venezuela: Epestime.
- Charaja. (2009). *EL MAPIC en la Metodologia de la Investigacion*. Puno.
- Ellerger, R. (2002). *Credito y Cobranza*. Colombia: Limusa.
- Fassio, A., Pascual, L., & M Suarez, F. (2004). *Introduccion a la Metodologia de la Investigacion*. Buenos Aires - Argentina: Macchi Grupo Editor S.A.
- Fernandez Rivera, A. (2011). *Manual de Morosidad Bancaria*. Madrid: Editorial Limusa.
- Ferrer Quea, A. (2004). *Contabilidad de Empresas del Sistema Financiero*. Lima: Instituto de Investigacion El Pacifico E.I.R.L.
- Hernandez Sampieri, R., Fernandez Collado, C., Baptista, L., & Pilar., M. d. (2010). *Metodologia de Investigacion*. Mexico: McGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES S.A.
- Martinez Ruiz, H., & Ávila Reyes, E. (2010). *Metodologia de la Investigacion*. Mexico: Cengage Learning Editores S.A.
- Ten Brinke, H., Maquez Payan, J., & Lopez Gonzales, E. (Administración de Empresas Agropecuarias). Mexico: Trillas.

