

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y
ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES



**“EVALUACION DE LAS COLOCACIONES Y
RECUPERACIONES PARA MEJORAR LA CALIDAD DE
CARTERA EN LA FINANCIERA EDPYME RAIZ S.A. AGENCIA
JULIACA PERIODOS 2014 Y 2015”**

INFORME PROFESIONAL

PRESENTADO POR:

JANETH LUCINDA VILCA HUARILLOCLLA

PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE:

CONTADOR PÚBLICO

PUNO - PERU

2017



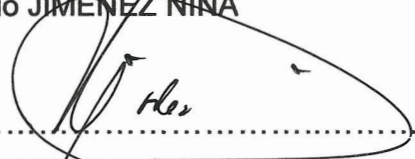


UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES
“EVALUACION DE LAS COLOCACIONES Y RECUPERACIONES
PARA MEJORAR LA CALIDAD DE CARTERA EN LA FINANCIERA
EDPYME RAIZ S.A. AGENCIA JULIACA PERIODOS 2014 Y 2015”

PRESENTADO POR:

JANETH LUCINDA VILCA HUARILLOCLA
PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE:
CONTADOR PÚBLICO



APROBADO POR EL JURADO REVISOR CONFORMADO POR:

- PRESIDENTE** : 
XPC Rogelio TIQUE MAMANI
- PRIMER MIEMBRO** : 
Dr. Eduardo JIMENEZ NINA
- SEGUNDO MIEMBRO** : 
M.Sc. Hermenegildo CORTEZ SEGALES
- DIRECTOR DE TESIS** : 
Dr. Alfredo CRUZ VIDANGOS
- ASESOR DE TESIS** : 
Dfa. Lily Maribel TRIGOS SANCHEZ

FECHA DE SUSTENTACION: 03 de Febrero del 2017.

TEMA : Evaluación de las Colocaciones y Recuperaciones

AREA : Gestión Pública y Privada

DEDICATORIA

A Dios, por todas las cosas

maravillosas que hizo llegar a mi vida,
gracias a Ti porque Tú todo lo puedes,
gracias por despojarme de la desesperanza
y las tristezas, sanándome desde lo mas
profundo de mi alma.

Gracias también por proteger a las personas
que amo y caminar con ellas, llevándolas
por sendas de amor y bienestar

A mi familia, por su apoyo
incondicional, por su comprensión en
todo momento y por motivarme a
seguir adelante,

A mis Docentes, de la Escuela profesional
de Ciencias Contables de la UNA-PUNO,
por su contribución y enseñanza en mi formación
profesional.

AGRADECIMIENTO

A la UNA – Puno, por haberme cobijado en sus ambientes, durante toda mi permanencia como estudiante universitaria.

Al Dr. Ángel Milán Gonzales Salas, Ex Sub-Gerente de Negocios de Raíz, por confiar en mí ya que fue la persona que me contrató y me permitió hacer carrera dentro de Edpyme Raíz S.A, asimismo me permitió desarrollarme profesionalmente.

A todos mis compañeros de la Agencia Túpac Amaru Edpyme Raíz, Agencia Juliaca, por su compañerismo, por su solidaridad y por todos los gratos momentos que pase ahí y que siempre llevaré en mi corazón, todos contribuyeron a mi desarrollo personal y profesional; por haberme brindado nuevamente su apoyo para culminar el presente Informe Profesional.

INDICE GENERAL

	Pág.
DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
INDICE DE TABLAS	ix
INDICE DE GRAFICOS	x
INDICE DE ANEXOS.....	xi
RESUMEN.....	12
ABSTRACT.....	13
INTRODUCCION.....	14

CAPITULO I

REPORTE DE LA ACTIVIDAD LABORAL

REPORTE DE LA ACTIVIDAD LABORAL.....	16
--------------------------------------	----

CAPITULO II

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA, ANTECEDENTES Y OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	19
2.1 DIAGNOSTICO SITUACIONAL	19
2.2 FORMULACION DEL PROBLEMA	20
2.3 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACION	20
2.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	22

CAPITULO III

MARCO TEORICO Y MARCO CONCEPTUAL

3.1	MARCO TEORICO	24
3.1.1	LAS MICROFINANZAS	24
3.1.2	VENTAJAS DE LAS MICROFINANZAS.....	24
3.1.3	DESVENTAJAS DE LAS MICROFINANZAS	25
3.1.4	MARCO LEGAL EN EL QUE SE DESARROLLAN LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS Y EDPYME RAIZ.....	25
3.1.5	COMO SE ENCUENTRAN AGRUPADAS LAS INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS	26
3.1.6	DE LOS TIPOS DE CREDITO.....	30
3.1.7	TIPOS DE CLIENTES	31
3.1.8	DE LAS MODALIDADES DE CREDITO.....	33
3.1.9	PRODUCTOS DEL CREDITO.....	35
3.1.10	CONDICIONES DEL CREDITO.....	36
3.1.11	EVALUACION CREDITICIA.....	37
3.1.11.1	PRINCIPIOS BASICOS DE LA EVALUACION CREDITICIA 38	
3.1.11.2	EVALUACION CUALITATIVA.....	40
3.1.11.3	EVALUACION FINANCIERA	41
3.1.12	ESTADOS DE CREDITO	44
3.1.13	REPROGRAMACION DE CREDITOS	45
3.1.14	REQUISITOS GENERALES DEL SUJETO DE CREDITO ...	45
3.1.15	GARANTIAS	47
3.1.16	PROMOCION.....	48
3.2	MARCO CONCEPTUAL.....	48

3.2.1	DEFINICION DE TERMINOS BÁSICOS	48
-------	--------------------------------------	----

CAPITULO IV

METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION.....	51
4.1 EN RELACION A LA POBLACION Y MUESTRA	51
4.1.1 POBLACION	51
4.1.2 MUESTRA.....	52
4.2 EN RELACION A LOS METODOS.....	53
4.2.1 METODO DESCRIPTIVO	53
4.2.2 METODO INDUCTIVO.....	54
4.3 RESPECTO A LA OBSERVACION	54
4.3.1 ANALISIS DOCUMENTAL.....	55
4.3.2 OBSERVACION DIRECTA.....	55
4.3.3 TECNICA DE ENTREVISTA.....	55

CAPITULO V

CARACTERISTICAS DEL AREA DE INVESTIGACION

5.1 AMBITO DE INVESTIGACION Y RESEÑA HISTORICA	56
5.1.1 UBICACIÓN	56
5.1.2 ANTECEDENTES HISTORICOS.....	56
5.2 MISION Y VISION	59
5.3 VALORES INSTITUCIONALES.....	60
5.4 ESTRUCTURA ORGANICA	61

CAPITULO VI

EXPOSICION Y ANALISIS DE RESULTADOS

6.1 ANALISIS DEL PRIMER OBJETIVO ESPECÍFICO	63
6.2 ANALISIS DEL SEGUNDO OBJETIVO ESPECÍFICO	69
6.3 ANALISIS DEL TERCER OBJETIVO ESPECÍFICO	71
CONCLUSIONES	73
RECOMENDACIONES	74
BIBLIOGRAFÍA	75
ANEXOS	76

INDICE DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1: Las IMF Supervisadas por la SBS	27
Tabla 2: Las IMF no supervisadas por la SBS	28
Tabla 3: Distribución de Población.....	51
Tabla 4: Reporte de Gestión Resumen 2014.....	52
Tabla 5: Reporte de Gestión 2015.....	53
Tabla 6: Margen de Ventas - Producción.....	64
Tabla 7: Estado de Ganancias y Pérdidas.....	65
Tabla 8: Balance General	66
Tabla 9: Indicadores Financieros	67
Tabla 10: Estado de Mora Año 2015	69
Tabla 11: Estado de Mora año 2014.....	70

INDICE DE GRAFICOS

	Pág.
Grafico 1: Estructura Orgánica de Raíz	61
Grafico 2: Estructura Orgánica Raíz-Agencia Juliaca	62

INDICE DE ANEXOS

	Pág.
Anexo 1: Check List	77
Anexo 2: Evaluación-Propuesta de Créditos	78
Anexo 3: Análisis Cualitativo.....	79
Anexo 4: Evaluación-Estados Financieros.....	80
Anexo 5: Margen de Producción.....	81
Anexo 6: Declaración Jurada Patrimonial	82

RESUMEN

El presente Informe Profesional es el resultado del trabajo y la experiencia adquirida en Edpyme Raíz S.A. – Agencia Juliaca y tiene por finalidad mejorar las evaluaciones de crédito para el otorgamiento de un préstamo, teniendo en cuenta el nivel de endeudamiento, capacidad y voluntad de pago de un Cliente para el otorgamiento de préstamos en Edpyme Raíz S.A.

Para mejorar el Sistema de Recuperaciones es necesario proponer campañas de recuperación, con exoneración por concepto de gasto, intereses moratorios y compensatorios, durante la gestión de cobranza de estos créditos, facilitando la recuperación de cuotas atrasadas de créditos vencidos, con la finalidad de disminuir la morosidad de los créditos otorgados por Edpyme Raíz S.A.

Para mejorar las evaluaciones de crédito es necesario implementar políticas de evaluación de créditos, con restricciones al reglamento de créditos, sin excepciones, para mejorar la calidad de cartera en Edpyme Raíz S.A.

La cartera de créditos es el mayor activo de las empresas micro financieras, y la calidad y el riesgo que representa pueden resultar muy difíciles de medir, por lo que con la elaboración del presente Informe quiero contribuir a mejorar los estándares de evaluación para que se minimice el riesgo de morosidad y se pueda mantener la calidad de cartera a largo plazo.

Palabras Clave: Evaluación de Colocaciones y Recuperaciones, Calidad de Cartera

ABSTRACT

This Professional Report was made at Edpyme Raíz S.A. - Juliaca Agency and aims to improve credit assessments for the granting of a loan, taking into account the level of indebtedness, capacity and willingness to pay a Client for the granting of loans in Edpyme Raíz S.A.

In order to improve the System of Recoveries, it is necessary to propose recovery campaigns, with exemption for expenses, interest arrears and compensatory, during the collection management of these credits, facilitating the recovery of arrears of overdue loans, in order to reduce the Delinquency of the credits granted by Edpyme Raíz SA

To improve credit assessments, it is necessary to implement credit evaluation policies, with restrictions to the credit regulations, without exceptions, to improve the quality of the portfolio in Edpyme Raíz S.A.

The loan portfolio is the largest asset of microfinance companies, and the quality and risk it represents can be very difficult to measure, so with the preparation of this report I want to contribute to improving the evaluation standards so that it is minimized The risk of delinquency and can maintain the quality of portfolio in the long term.

Key Words: Evaluation of Placements and Recoveries, Portfolio Quality

INTRODUCCION

Edpyme Raíz es una institución financiera que contribuye a promover la consolidación y el desarrollo sustentable de la pequeña y micro empresa, sector que es considerado como motor del desarrollo nacional. Como cualquier institución financiera se encuentra supervisada por la superintendencia de Banca, Seguros.

El presente Informe de Trabajo Profesional se encuentra estructurado de la siguiente manera:

Capítulo I, desarrollo todo lo relacionado a mi labor como Funcionaria de Negocios I, II, III, Coordinador de Negocios y Administradora (e) de Agencia, orientado a la Calidad de Cartera.

Capítulo II, se desarrolla el Planteamiento del Problema, Antecedentes y Objetivos, en donde a través del planteamiento del Problema se generan las interrogantes específicas y a través de mis objetivos se determina evaluar las solicitudes de crédito y sistema de recuperaciones implementando políticas de crédito para el otorgamiento de préstamos y campañas de recuperación, con la finalidad de mejorar la calidad de cartera en la Financiera Edpyme Raíz.

Capítulo III, se menciona Marco Teórico y Conceptual, que sustenta el estudio.

Capítulo IV, la Metodología de Investigación empleada, que nos muestra los métodos y técnicas que nos permitieron lograr nuestros objetivos.

Capítulo V, Características del área de investigación, lugar donde se realizó el Informe Profesional.

Capítulo VI, se muestra el análisis de resultados en base a las propuestas de políticas de crédito para el otorgamiento de préstamos y sistema de recuperaciones implementando campañas de recuperación de créditos vencidos que nos conducirán a mejorar la calidad de cartera.

CONCLUSIONES

RECOMENDACIONES

BIBLIOGRAFIA

CAPITULO I

REPORTE DE LA ACTIVIDAD LABORAL

He tenido el privilegio de trabajar en Edpyme Raíz S.A., desde el 14 de Abril del año 2008 hasta el 03 de Agosto de 2015.

Inicie mis actividades como Funcionaria de Negocios en diferentes niveles ascendiendo desde el nivel III, II y I respectivamente desde el año 2008 hasta febrero de 2013, tiempo en el que he desempeñado las siguientes funciones:

- a)** Captar clientes en el campo, ya sean nuevos o recurrentes.
- b)** Brindar una información veraz al ofrecer los productos de Raíz a los posibles clientes o cliente.
- c)** Atender y absolver las inquietudes de clientes o usuarios externos de manera oportuna, sobre los productos o servicios de Raíz.
- d)** Evaluar solicitudes de crédito referidas por Plataforma y/o promotores/asesores de negocios, al igual que sus propias captaciones.
- e)** Recabar, verificar y validar la información necesaria del solicitante, cónyuge, aval(es) y cónyuge de aval(es).
- f)** Mantener actualizados los datos acerca de las direcciones de los clientes correspondientes a su cartera.
- g)** Registrar en el sistema la evaluación del crédito.

h) Ordenar los documentos contenidos en el expediente de crédito, y completar los datos del formato de control documentario, previa verificación de los documentos requeridos.

i) Presentar y sustentar en el comité de créditos, los expedientes de solicitudes evaluadas para proponer su aprobación.

j) Levantar eventuales observaciones efectuadas por el Comité de Créditos.

k) Informar sobre la aprobación de los créditos a los clientes para su presentación al desembolso, o comunicar de las observaciones o rechazo de su solicitud.

En el mes de marzo del año 2013, gracias a la buena gestión de mi cartera tuve la oportunidad de ascender al puesto Coordinador de Negocios, donde desarrolle las siguientes actividades:

a) Asegurar el cumplimiento de las Políticas, Reglamentos y Procedimientos de Créditos.

b) Realizar la Supervisión de los créditos de acuerdo a lo normado en el Reglamento de Créditos.

c) Autorizar o denegar las excepciones que corresponden a su nivel de autonomía.

d) Asegurar que los expedientes de créditos que son aprobados en los comités de crédito que preside cuenten con los documentos necesarios de acuerdo a lo establecido en la norma, los mismos que deberán estar registrados en el formato de control de documentos.

e) Aprobar los créditos dentro de su autonomía.

En el mes de mayo de 2014, me dieron la encargatura de Administradora de la Agencia Juliaca, ubicada en el Jr. 2 de mayo N° donde desarrolle las siguientes funciones:

- a) Velar por que el personal de la agencia brinde asesoría u orientación transparente y oportuna al cliente o usuario externo con relación a las operaciones y servicios que brinda la empresa.
- b) Administrar el riesgo operativo y crediticio de la cartera de crédito y de la agencia a mi cargo.
- c) Asegurar que el personal a mi cargo cumpla con la aplicación de las Políticas, Reglamentos y Procedimiento de Créditos dentro del ámbito de la atención en la Agencia Juliaca.
- d) Cumplir y hacer cumplir el sistema de supervisión de los créditos vinculados al proceso de aprobación.
- e) Participar de manera activa en los Comités de Crédito de la Agencia, presidiendo al menos un comité diario de manera rotativa.
- f) Asegurar que los expedientes de créditos que son aprobados en los comités de crédito que preside cuenten con los documentos necesarios de acuerdo a lo establecido en la norma, los mismos que deberán estar registrados en el formato de control documentario.
- g) Organizar, coordinar y dirigir las reuniones de revisión de cartera y Gestión de mora de la agencia.
- h) Autorizar o denegar las excepciones que le son derivadas de acuerdo a la autonomía que me fue otorgada.
- i) Aprobar créditos dentro de su autonomía.

Cabe mencionar que los valores que he practicado y consolidado en raíz, tales como honestidad, transparencia, equidad y laboriosidad me han permitido desarrollarme profesionalmente dentro de una de las instituciones financieras con más prestigio en la Región, asimismo me ha permitido conservar una mora de alrededor de 0.67%, como resultado de una buena administración de riesgo crediticio durante 8 años consecutivos y me ha valido el reconocimiento de dicha Empresa a mi labor desarrollada en ella.

CAPITULO II

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA, ANTECEDENTES Y OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

2.1 DIAGNOSTICO SITUACIONAL

La política de otorgamiento de créditos donde el objetivo estratégico de cobertura de Raíz define el segmento y mercado objetivo que desea priorizar, esta decisión concentra el riesgo tanto en los clientes como en el sector de micro y pequeña empresa, sean personas naturales o jurídicas, por lo tanto la tecnología de créditos como productos desarrollados tendrán como finalidad minimizar el riesgo crediticio tomando en cuenta sus características y tipologías de comportamiento.

Sin embargo en un entorno de menor crecimiento económico y donde aumenta el riesgo de sobreendeudamiento, los Clientes optan por solicitar créditos sin medir su capacidad de pago.

Es así que en los periodos 2014 y 2015, la mora de Raíz agencia Juliaca tuvo una mora vencida superior al 9%. Estos resultados obedecen a la deficiente evaluación de las solicitudes de crédito otorgados por los funcionarios de negocios y al sobreendeudamiento de los Clientes.

2.2 FORMULACION DEL PROBLEMA

En virtud de lo antes expuesto se plantean las siguientes interrogantes:

2.2.1 INTERROGANTE GENERAL

¿Es posible mejorar la evaluación de las solicitudes de crédito y las recuperaciones para mejorar la calidad de cartera en la Financiera EDPYME RAIZ S.A. Agencia Juliaca periodos 2014 y 2015?

2.2.2 INTERROGANTES ESPECÍFICAS

1. ¿Cómo se puede mejorar las evaluaciones de crédito del cliente para el otorgamiento de préstamos en la Financiera EDPYME RAIZ S.A. Agencia Juliaca?
2. ¿Cómo se puede mejorar el sistema de recuperaciones para disminuir la morosidad de los créditos otorgados por la Financiera EDPYME RAIZ S.A. Agencia Juliaca?
3. ¿Es posible implementar políticas de evaluación de créditos para mejorar la calidad de cartera en la Financiera EDPYME RAIZ S.A. Agencia Juliaca?

2.3 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACION

Se ha revisado publicaciones e investigaciones, encontrándose los siguientes antecedentes bibliográficos:

a) Orestes Peñafort Venturo Mamani, (2014) “Análisis de la Calidad de Cartera de Financiera Edyficar – Ag. Puno”, la morosidad de la cartera muestra la porción de la cartera que está contaminada por atrasos en los pagos (repago) y en consecuencia en riesgo de no ser pagado, cuanto más antiguo sea la mora menos probable será la devolución del crédito.

El deterioro de la cartera es explicada también por la calidad de evaluación que el analista de crédito realiza al inicio considerando varios factores de riesgo y principalmente la evaluación cualitativa.

b) Amanda Apaza Calla, (2014), “Análisis del Comportamiento de la Calidad de Cartera de la Financiera Edyficar Ag. Puno”, el buen manejo de la calidad de cartera de créditos, ha hecho posible que el indicador de mora total de la cartera activa registra un saldo decreciente, dado que al cierre del ejercicio del año 2011 se tiene un indicador 6.94% de mora promedio anual y para fines del ejercicio 2012 la mora promedio anual registra en su indicador un total de 6.89% lo hace concluir que tuvo una ligera reducción de la mora promedio anual ante ambos periodos.

c) Aguilar G. y Camargo G (2003), “Análisis de la Morosidad de las Instituciones micro financieras en el Perú”, la calidad de cartera de una institución crediticia será función directa de la política de colocaciones que esta liga. Entre los factores específicos destacan la tasa de crecimiento de las colocaciones, el margen de intermediación financiera, el monto colocado por analista, el nivel de endeudamiento de los clientes, la gestión y eficiencia operativa de la entidad, su nivel de solvencia, la diversificación sectorial y geográfica de sus activos, las garantías y la composición de sus activos.

d) Noris Sonia Quispe (2013), “Análisis de la Calidad de Cartera Crediticia del scotiabank Perú S. A. Ag. Puno”, los determinantes de la tasa de morosidad del Scotiabank son el producto bruto interno y la tasa de interés activas respectivamente, por el nivel de significancia de sus parámetros; y donde siguen los resultados en PBI tiene una relación inversa con la morosidad, además la tasa de interés activa mantiene su relación positiva, ya que cuando mayor sea la tasa interna activa mayor será la tasa de morosidad en el Scotiabank.

e) Wily Vicente Mamani Bustincio (2013), “ Análisis del Proceso de otorgamiento y Evaluación de créditos en caja Municipal de Ahorro y crédito de Arequipa”, la evaluación de créditos que es una parte de todo el proceso de otorgamiento de créditos, donde es importante realizar el análisis de los factores cuantitativos aplicando preguntas cruzadas y teniendo en cuenta los ratios financieros, así mismo el análisis de los factores cualitativos que más están ligados a la cultura y el modo de convivencia del solicitante; finalmente determinar su capacidad de pago, voluntad de pago del solicitante, también se debe precisar las garantías como elementos complementarios a la evaluación crediticia, respaldo patrimonial y condiciones generales de entorno como plan de inversión, clientes, proveedores, competencia.

f) Nina E. (2005), “ Gestión de créditos Pyme en la Caja Moquegua”, El mercado de valores es un mecanismo para democratizar el crédito y la inversión y por ende para promover el desarrollo económico.

Una fuente de financiamiento y de inversa alternativo al sistema bancario es el mercado de valores, en efecto, en el mercado de valores quienes necesitan recursos y cuentan con recursos disponibles.

2.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION

2.4.1 OBJETIVO GENERAL

Evaluar las solicitudes de crédito y las recuperaciones para mejorar la calidad de cartera en la Financiera EDPYME RAIZ S.A. Agencia Juliaca periodos 2014 y 2015.

2.4.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

1. Evaluar las solicitudes de crédito del cliente para el otorgamiento de préstamos en la financiera EDPYME RAIZ S.A. Agencia Juliaca.

2. Evaluar el sistema de recuperaciones para disminuir la morosidad de los créditos otorgados por la Financiera EDPYME RAIZ S.A. Agencia Juliaca.
3. Proponer políticas de evaluación de créditos para mejorar la calidad de cartera en la Financiera EDPYME RAIZ S.A. Agencia Juliaca.

CAPITULO III

MARCO TEORICO Y MARCO CONCEPTUAL

3.1 MARCO TEORICO

Todo estudio debe estar enmarcado con el aporte de autores que servirá de soporte a la fundamentación teórica de la investigación, a fin de establecer una correlación directa con cada uno de los aspectos desarrollados.

3.1.1 LAS MICROFINANZAS

Las micro finanzas son aquellas actividades en las cuales se prestan servicios financieros y no financieros a la población de escasos recursos, que se halla excluida del sistema financiero tradicional.

3.1.2 VENTAJAS DE LAS MICROFINANZAS

Según Álvarez-Moro (2013), las principales ventajas de las micro finanzas son las siguientes:

Permiten la inclusión en el sistema financiero de las personas con menos ingresos, tradicionalmente marginadas de aquel.

Hacen posible que personas con pocos medios económicos puedan realizar proyectos, más allá de sus posibilidades, lo que permite su desarrollo.

- Están especialmente dirigidas a ayudar a las personas más desfavorecidas.

- Implican desarrollos de negocios, ya que el desembolso de los préstamos son para usos específicos.
- Los entes prestatarios que ofrecen microcréditos pertenecen a la comunidad local, conocen su ambiente y están cerca para apoyarlos.
- Las micro finanzas brindan una mejor alternativa al más desfavorecido, en comparación con los agiotistas y/o prestamistas informales.

3.1.3 DESVENTAJAS DE LAS MICROFINANZAS

- Sobreendeudamiento: Las personas que obtienen un microcrédito y pagan oportunamente quedan registradas como clientes con buen historial crediticio. Pero utilizan luego esta información para obtener al mismo tiempo más microcréditos en otras entidades. Debido a lo competitivo del mercado, existen instituciones que, en su afán de alcanzar metas de colocaciones, no miden la capacidad de endeudamiento del cliente.
- El destino del principal producto de las micro finanzas (el microcrédito) no cumple con el propósito para el cual se otorga, es decir, invertir en la fuente de ingresos del cliente y, por lo tanto, tener y generar más ingresos.
- No abastece la necesidad del cliente, puesto que al emprendedor solo le prestarán lo que su capacidad de pago permita y no lo que requiera para crecer.
- Migración de clientes a la banca tradicional, debido a la falta de productos y servicios crediticios.

3.1.4 MARCO LEGAL EN EL QUE SE DESARROLLAN LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS Y EDPYME RAIZ

Externas

La regulación y supervisión de las instituciones de micro finanzas se rige por la Ley 26702, «Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros

y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros» con sus modificaciones. Su objetivo principal «es propender al funcionamiento de un sistema financiero y un sistema de seguros competitivos, sólidos y confiables, que contribuyan al desarrollo nacional». Entre los principales temas que aborda la ley figuran:

- Libertad para fijar intereses, comisiones y tarifas.
- Capital mínimo requerido. Para el caso de las instituciones dedicadas a microfinanzas, es de S/. 678,000.
- Requisitos específicos para el ingreso de nuevas instituciones financieras.
- Medidas para la protección adecuada del ahorrista.
- Publicación de tasas de interés efectivas y de los estados financieros de las IMF en los medios de prensa y sus respectivas páginas de Internet, así como también de los mecanismos de resolución de conflictos entre clientes.

Ley N° 28587 “Ley complementaria a la Ley de Protección del Consumidor en materia de Servicios Financieros”

Internas

OCR-POL-001 Políticas de Crédito

OCR-RGL-001 Reglamento de Créditos

OCR-RGL-002 Reglamento de Comité de Créditos

OCR-PRO-001 Procedimiento de Créditos

3.1.5 COMO SE ENCUENTRAN AGRUPADAS LAS INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS

En el Perú la presencia de estas IMF va en aumento, y las pymes ven en ellas posibles fuentes de financiamiento. Cabe indicar que muchas de ellas han desarrollado sistemas y plataformas especializados para la atención a este sector. A dichas IMF se las ha querido agrupar de acuerdo con:

a) Sus metodologías de evaluación, sistema de garantías y procedimientos de desembolso que predominan en la estructura de su cartera, sean estos individuales, solidarios y/o comunales.

b) La formalidad de sus operaciones. Se distingue entre las IMF que desarrollan sus actividades bajo la supervisión de la Superintendencia de Banca y Seguros y AFP (ver Tabla 1) y aquellas que se mantienen al margen del control del órgano supervisor (ver Tabla 2).

Tabla 1: Las IMF Supervisadas por la SBS

CMAC	CAJAS RURALES	EDPYMES	FINACIERAS	BANCOS
Arequipa	Cajamarca	Acceso Crediticio	Compartamos	Mibanco
Cusco	Chavín	Alternativa	Confianza	
Del Santa	Credinka	Credijet	Crediscotia	
Huancayo	Incasur	Credivision	Edyficar	
Ica	Libertad Ayacucho	Inversiones La Cruz	Proempresa	
Lima	Los Andes	Inversiones Marcimex	Universal	
Maynas	Prymera	Mi Casita		
Paita	Señor de Luren	Nueva Visión		
Pisco	Sipan	Raíz		
Piura		Solidaridad		
Sullana				
Tacna				
Trujillo				

Fuente: SBS 2014

Tabla 2: Las IMF no supervisadas por la SBS

ONG	COOPERATIVAS
Adra Peru	Abaco
Adea Andahuaylas	AeluCoop
Alternativa	Caja Central
Ama	Centenario
Arariwa	Central Sindical
Edaprospo	Cristo Rey-Negritos
Finca	Cuajone
Fondesurco	El Manantial
Fovida	El progreso
IDER Cesar Vallejo	Nuevo Milenio
Manuela Ramos	San Cosme
Mide	Tocache
Prisma	Vale un Peru
Promujer	

Fuente: SBS 2014

A continuación se hace una descripción de las instituciones micro financieras en el Perú, según Conger, Inga y Webb (2009):

- **Cajas municipales:** Una caja es una institución regulada de propiedad del gobierno municipal, pero no controlada mayoritariamente por este. Recibe depósitos y se especializa en préstamos a pequeñas y microempresas. Sus inicios se remontan a los créditos pignoratícios con base en joyas y oro. Antes, podían operar solamente dentro de su región y en aquellas donde no existiese otra caja municipal, pero desde el 2002 están autorizadas para hacerlo en cualquier lugar del país y ofrecen muchos de los servicios bancarios.
- **Cajas rurales:** Son instituciones reguladas que están autorizadas a recibir depósitos y a ofrecer todo tipo de préstamos, pero no para manejar cuentas

corrientes. Las cajas rurales fueron creadas en 1992 como instituciones especializadas para atender las necesidades de financiamiento de los agricultores. En la práctica, sin embargo, han ofrecido siempre servicios financieros no solo a la agricultura, sino también al comercio y a negocios agrícolas. Actualmente las cajas rurales diversifican sus operaciones al atender a las pequeñas y microempresas.

- **Edpymes:** Institución regulada no bancaria, especializada en otorgar préstamos a la pequeña y microempresa. No reciben depósitos del público. La mayoría de las Edpymes nacieron como ONG microfinancieras, pero más tarde, a fines de la década de 1990, se convirtieron en instituciones reguladas.
- **Empresas financieras:** Son, igualmente, instituciones reguladas. Hasta el 2009 no ofrecían cuentas corrientes, pero sí la mayoría de los demás servicios bancarios generales. Cabe mencionar que algunas Edpymes se han convertido en financieras y, por ende, mantienen su sesgo orientado hacia las microfinanzas.
- **Bancos:** Son instituciones reguladas que ofrecen servicios financieros múltiples, entre ellos los depósitos. En los años ochenta, empezaron a prestar a las pequeñas y microempresas, y actualmente algunos bancos importantes participan en este sector. En 1998 se fundó Mibanco, el cual se convirtió en un banco especializado en atender a pequeñas y microempresas.
- **Las ONG:** Muchas de estas instituciones operan programas de microfinanzas, sean de carácter central, o bien como uno de servicio. Las ONG más importantes del Perú que contienen programas de microfinanzas son miembros de Copeme, asociación gremial que promueve la pequeña y microempresa. Estas ONG se autorregulan con la asistencia de Copeme, que les presta asesoría sobre estándares internacionales en buenas prácticas y buen gobierno para el sector de las microfinanzas.
- **Cooperativas de ahorro y créditos:** Supervisadas por la Fenacrep (Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú). Se

encuentran autorizadas a recibir depósitos y a hacer todo tipo de préstamos a sus miembros.

3.1.6 DE LOS TIPOS DE CREDITO

De acuerdo a la resolución SBS 11356-2008 y sus modificatorias la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP clasifica los créditos en 8 tipos, de los cuales Raíz, atiende los siguientes:

a) Créditos a Medianas Empresas:

Son aquellos créditos otorgados a Personas Jurídicas que poseen al menos una de las siguientes características:

- Tienen un endeudamiento total en el sistema financiero superior a S/. 300,000 en los últimos 6 meses, y que no cumplan con la característica para ser clasificados como créditos corporativos o grandes empresas.
- Ventas anuales no sean mayor a S/. 20 millones

Se considera también como créditos a medianas empresas a los créditos otorgados a personas naturales que posean un endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) superior a S/. 300,000 en los últimos (6) meses, siempre que una parte de dicho endeudamiento corresponda a créditos a pequeñas o microempresas, caso contrario permanecerán clasificados como créditos de consumo.

b) Créditos a pequeñas Empresas:

Son aquellos créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, otorgados a personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) es superior a S/. 20,000 pero no mayor a S/. 300,000 en los últimos (6) meses.

c) Créditos a Microempresas:

Son aquellos créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, otorgados a personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) es no mayor a S/. 20,000 en los últimos (6) meses.

d) Créditos de Consumo No-Revolutivo:

Son aquellos créditos no revolventes otorgados a personas naturales, con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con la actividad empresarial.

e) Créditos Hipotecarios para Vivienda:

Son aquellos créditos otorgados a personas naturales para la adquisición, construcción, refacción, remodelación, ampliación, mejoramiento y subdivisión de vivienda propia, siempre que tales créditos se otorguen amparados con hipotecas debidamente inscritas; sea que estos créditos se otorguen por el sistema convencional de préstamo hipotecario, con letras hipotecarias o por cualquier otro sistema de similares características.

Se incluyen también en esta categoría los créditos para la adquisición o construcción de vivienda propia que a la fecha de la operación, por tratarse de bienes futuros, bienes en proceso de independización o bienes en proceso de inscripción de dominio, no es aplicable constituir sobre ellos la hipoteca individualizada que deriva del crédito otorgado.

3.1.7 TIPOS DE CLIENTES**a) Cliente Exclusivo A1**

Se define como cliente exclusivo A1 al cliente recurrente, que tiene o ha tenido créditos con Raíz vigente o cancelado que cumplen con los siguientes requisitos:

- Cliente que registre crédito sólo con Raíz o hay registrado y que a la fecha no tenga endeudamiento en el sistema financiero.
- Acreditar 8 meses de experiencia crediticia en Raíz o 12 meses en el sistema financiero.
- Registrar calificación 100% normal en todos los meses que reporte deuda según RCC.
- Atrasos máximos de 8 días por cuota pagada, en los créditos que tuviera vigentes, y en los últimos 12 meses.
- Atraso promedio máximo de 5 días en los créditos que tuviera vigentes, y en los últimos 12 meses.

b) Cliente A1

Se define como cliente A1 al cliente que cumple con los siguientes requisitos:

- Cliente de Raíz o de otra financiera.
- Atrasos máximos de 8 días por cuota pagada, en los créditos que tuviera vigentes y en los últimos 12 meses.
- Atraso promedio máximo de 5 días, en los créditos que tuviera vigentes y en los últimos 12 meses.
- Acreditar experiencia crediticia mínima de 12 meses en el sistema financiero o en Raíz.
- Registrar calificación 100% normal en todos los meses que reporte deuda según RCC.

c) Cliente Independiente:

Raíz podrá ser como máximo la tercera entidad acreedora excluyendo sólo líneas de crédito no utilizadas durante los últimos 6 meses, los créditos pignoratícios y los créditos otorgados por convenio de descuento por planilla, siempre que estos se registren bajo las cuentas establecidas por la SBS.

3.1.8 DE LAS MODALIDADES DE CREDITO

a) Crédito Nuevo

Crédito que es otorgado a un cliente Nuevo para Raíz y/o para el sistema financiero, quien debe cumplir las siguientes condiciones:

- **Cliente Independiente:**

Raíz podrá ser como máximo la cuarta (4) entidad acreedora, si el cliente acredita una experiencia crediticia mínima de 12 meses en el sistema financiero con calificación 100% normal.

Adicionalmente el cliente no deberá haber incrementado su saldo deudor en más del 25 % respecto a su máximo endeudamiento reportado en los últimos 12 meses en el RCC.

Para ambos casos no se consideran las líneas de crédito no utilizadas durante los últimos 6 meses, los créditos pignoraticios y los créditos otorgados por convenio de descuento por planilla, siempre que estos se registren bajo las cuentas establecidas por la SBS.

- **Cliente Dependiente:**

Raíz podrá ser como máximo la segunda (2) entidad acreedora, no se consideran las líneas de créditos no activadas en los últimos 6 meses de manera consecutiva, ni los créditos otorgados por convenio de descuento por planilla, siempre que estos se registren bajo las cuentas establecidas por la SBS.

b) Crédito Recurrente

Es el crédito otorgado a clientes que ya cuentan con historial crediticio en Raíz, y que no tienen saldos vigentes o que cancelaran sus saldos (con sus propios ingresos) antes del nuevo desembolso, debe cumplir con las siguientes características, así mismo se clasifica como cliente independiente y dependiente.

- **Cliente Independiente:**

Raíz podrá ser como máximo la cuarta entidad acreedora, no se consideran líneas de crédito.

Raíz podrá ser como máximo la quinta entidad acreedora, si el Cliente cumple con cada una de las siguientes condiciones:

- Experiencia crediticia mínima de 12 meses en el sistema financiero, con calificación al 100% normal o 12 meses de experiencia con Raíz.
- Atrasos máximos de 8 días por cuota pagada, en el crédito que tuviera vigente y en los últimos 12 meses.
- Atraso promedio máximo de 5 días en los créditos que tuviera vigente y en los últimos 12 meses.
- El cliente no debió incrementado su saldo deudor en más del 25% respecto a su máximo endeudamiento reportado en los últimos 12 meses según RCC.

c) Crédito Paralelo

Se define como crédito paralelo a los créditos adicionales que recibe un cliente que ya cuenta con un crédito vigente. Se otorgan cuando los clientes señalan nuevas necesidades o tienen oportunidades de negocios atendibles.

Requisitos:

- Los Clientes independientes podrán acceder hasta un máximo de 3 créditos vigentes en Raíz.
- Tener calificación al 100% normal en todos los meses que reporte deuda según RCC.
- Para clientes independientes Raíz podrá ser la cuarta entidad acreedora.
- Para clientes dependientes podrán acceder hasta un máximo de 2 créditos vigentes en Raíz.

- En el caso de dependientes Raíz deberá ser como máximo la tercera entidad acreedora.

d) Crédito Ampliado

Es el crédito otorgado a un cliente recurrente que mantiene por lo menos un crédito vigente y que requiere mayor liquidez. Parte del crédito ampliado deberá necesariamente cancelar un crédito vigente.

e) Crédito de Libre Amortización

Son créditos otorgados en una sola cuota con posibilidad de prepagarse en cualquier momento, dirigidos al financiamiento de actividades económicas que requieren un periodo de maduración de la inversión.

3.1.9 PRODUCTOS DEL CREDITO

Los productos de crédito que brinda raíz están ligados al destino que se le dará al crédito, cuando el destino del crédito sea mixto, el producto a registrarse en el sistema estará definido por el destino de mayor importancia relativa en el monto a otorgar. Los productos de crédito son los siguientes:

a) Capital de Trabajo

Son aquellos créditos que se otorgan a clientes independientes (personas naturales o jurídicas) y cuyo destino es el mejoramiento o la ampliación de sus actividades económicas, preferentemente de corto plazo y destinados principalmente a atender oportunidades de comercialización, producción o prestación de servicios.

b) Activo Fijo

Créditos otorgados a clientes independientes (personas naturales y jurídicas) y cuyo destino es el mejoramiento o la ampliación de sus actividades económicas, preferentemente de corto plazo y destinados principalmente a atender oportunidades de comercialización, producción o prestación de servicios.

c) Compra de Deuda

Son aquellos créditos destinados a clientes independientes, personas naturales o jurídicas con la finalidad de sustituir sus créditos con otra institución financiera.

d) Multipropósito

Son aquellos créditos dirigidos a las personas naturales con ingresos como independientes o dependientes con la finalidad de atender necesidades diversas, en el caso de independientes necesidades diferentes al financiamiento de sus actividades de comercio, producción o prestación de servicios.

e) Mejoramiento de Vivienda

Son aquellos créditos dirigidos a las personas naturales (independientes o dependientes) con la finalidad de atender necesidades de construcción, remodelación, ampliación o mejoramiento de sus viviendas, sin que sea obligatoria la hipoteca de dicho inmueble.

f) Vivienda (Hipotecario)

Son aquellos créditos dirigidos a las personas naturales (independientes o dependientes) para la adquisición, construcción, refacción, remodelación, ampliación, mejoramiento y subdivisión de vivienda propia, siempre que tales créditos se otorguen amparados con hipotecas debidamente inscritas.

3.1.10 CONDICIONES DEL CREDITO**a) Tasas**

Las tasas de interés serán aplicadas de acuerdo a la directiva políticas de administración de tasas.

b) Monto

Sera establecido acorde a la capacidad de pago del cliente, su nivel de endeudamiento y necesidad real de financiamiento.

c) Moneda

Los créditos se otorgan preferentemente en nuevos soles

d) Plazo

Se determina sobre la base de producto, destino del crédito y expectativa del cliente evitando extender los plazos injustificadamente.

e) Plazo de Gracia

Podrá otorgada un periodo de gracia de acuerdo con las necesidades del cliente, el cual deberá ser sustentado por el Funcionario de negocios y aprobado por el nivel de autonomía crediticia correspondiente según los montos de créditos.

3.1.11 EVALUACION CREDITICIA

La evaluación crediticia permite identificar la situación económica real del negocio y determinar razonablemente la voluntad y capacidad de pago. Considero esta parte como la más importante y darle la importancia debida en este punto determina la calidad de cartera más adelante.

Buscar resolver la falta de información contable del negocio, aclarar la incertidumbre respecto al comportamiento del cliente para hacer frente las obligaciones financieras y familiares, identificar y evaluar los riesgos asociados a su entorno y actividad económica.

Administrar los riesgos para obtener una adecuada calidad de cartera. La evaluación de los clientes se debe realizar considerando todos los ingresos, todos los gastos y todas las obligaciones en el sistema financiero del titular y conyugue incluyendo las empresas jurídicas vinculadas por riesgo único.

La metodología de créditos está diseñada para recopilar información que apoye la decisión de aprobar un redito reduciendo el riesgo crediticio operativo, sin poner en riesgo la posición competitiva de la empresa en relación con el mercado de micro finanzas.

El Funcionario de Negocios es el responsable de realizar personalmente la evaluación financiera y no financiera del cliente considerando su entorno familiar.

3.1.11.1 PRINCIPIOS BASICOS DE LA EVALUACION CREDITICIA

a) Análisis in situ de la unidad económica y el negocio a financiar

Los Clientes potenciales son unidades económicas familiares, con marcadas interrelaciones financieras entre su economía doméstica y su economía comercial.

La evaluación crediticia enfatiza tanto en el análisis del negocio a financiar, como en el análisis del contexto en el que se desenvuelve la unidad familiar.

El Funcionario de Negocios debe realizar la evaluación del crédito en el negocio del Cliente de manera que pueda verificar las condiciones en las que este se desarrolla, evaluar la inversión que el Cliente ha realizado en el negocio, identificar posibles riesgos a los que este expuesto y a través del análisis de datos recopilados, determinar la capacidad de pago del negocio, del mismo modo deberá verificar el domicilio del Cliente, evidenciando el patrimonio personal e indagar a través de referencias sobre la conducta y reputación de la unidad familiar, con la finalidad de la voluntad de pago del Cliente para la devolución del Crédito

Para la atención de personas dependientes será necesaria la verificación in situ del domicilio y el centro de labores del solicitante con la finalidad de conocer sus antecedentes laborales, corroborar los datos proporcionados por el Cliente referente al ingreso declarado y minimizar los riesgos asociados a la operación del Crédito.

b) Financiamiento de capital de trabajo al inicio de la relación crediticia

El funcionario de negocios tiene la responsabilidad de asesorar a los Clientes con la finalidad de orientar sus financiamientos a inversiones paulatinas que impulsen un crecimiento sostenido del negocio, administrando un adecuado escalonamiento de los créditos otorgar, priorizando en una etapa inicial, las inversiones en capital de trabajo y el consecuente crecimiento del negocio, lo que a futuro le generara la necesidad de adquirir distintas clases de activos, lo cual conlleva a un determinado nivel de riesgo que debe ser compensado con el rendimiento de estos activos en la empresa.

c) Relación Crediticia duradera en el largo plazo

Raíz busca brindar permanente acceso al financiamiento a sus clientes, a través de una relación de confianza recíproca (Cliente-Raíz) generada en el tiempo, con la finalidad de brindar servicios financieros adecuados a través de una atención personalizada, orientada a identificar sus necesidades de financiamiento del Cliente, ofreciéndole créditos más ágiles, atención oportuna y con menos requisitos, por otra parte beneficiar a Raíz con las reducción de riesgos al tener un mejor conocimiento del Cliente y una mayor fidelización de los mismos.

d) El rol de la Garantía

La garantía tiene un rol subalterno para la decisión del otorgamiento del crédito, por lo que el funcionario de negocios debe realizar una exhaustiva evaluación del solicitante para determinar la capacidad y voluntad de pago que asegure la devolución del crédito.

e) Diversificación de la cartera de créditos

Una cartera diversificada permite a Raíz asimilar fácilmente los casos de morosidad y facilita una maniobrabilidad total del riego crediticio. A veces de la diversificación de la cartera se busca evitar la concentración crediticia en determinados sectores económicos que generen un riesgo potencial a la calidad de cartera.

f) El rol del Funcionario de Negocio

El funcionario de negocios asume la responsabilidad principal en el otorgamiento de créditos desde la promoción, durante la evaluación, recuperación y seguimiento del cliente, lo cual le permite desarrollar una relación directa duradera de acuerdo a lo establecido en el procedimiento de créditos y normas que rigen en general todo el proceso crediticio.

3.1.11.2 EVALUACION CUALITATIVA

La evaluación cualitativa no es cuantificable, busca obtener y recopilar información de la unidad económico-familiar para validarla y determinar razonablemente la capacidad moral del cliente para asumir obligación en base al análisis que se realice de los siguientes componentes.

- Evaluación de los antecedentes del Cliente, el objetivo es obtener información acerca del comportamiento crediticio del Cliente y su voluntad para reembolsar el préstamo en forma oportuna.
- Evaluación de la situación familiar, el objetivo es identificar posibles riesgos por la conducta de la unidad familiar o del entorno a través de la evolución.
- Evaluación de la capacidad de Gestión, el Objetivo es identificar posibles riesgos por la gestión del negocio a través de la evaluación.
- Elementos de riesgo externo, adicionalmente el funcionario de negocios debe indagar sobre los posibles factores externos que podrían afectar el funcionamiento del negocio de manera temporal o permanente.
- Aspectos a tener en cuenta para obtener información, es imprescindible que se aplique capacidad analítica y objetiva durante la visita, basada principalmente en la observación integral del negocio, familia, entorno en general.

3.1.11.3 EVALUACION FINANCIERA

- **Margen de Ventas**

El margen de ventas tiene la finalidad de determinar la utilidad generada por la actividad económica que desarrolla el cliente, resultante de la diferencia del precio de venta y los costos de adquisición o producción.

- **Estimación de las ventas**

Con la finalidad de determinar adecuadamente el nivel de ventas, se deben tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- Determinar el ciclo del negocio de acuerdo la estacionalidad de cada actividad evaluada.
- Las ventas que se registren en el estado de ganancias y pérdidas deberá corresponder mínimo al promedio los últimos 6 meses.
- Cruzar la información del volumen de compras con el costo de ventas en un determinado periodo.

- **Estado de Ganancias y Pérdidas**

Refleja el resultado de las operaciones mensuales del negocio, se compone de:

- *Ingreso Total (ventas mensuales)*

Se considera el total de los ingresos mensuales que genera el negocio, teniendo cuidado de no considerar ventas de meses de ventas altas que pudieran generar problemas en la capacidad de pago de la cuota al reducirse estos en un mes de ventas normales y/o bajos.

- *Costo Total (costo de ventas)*

Se considera el total de costos de ventas mensuales del negocio y que han sido validados por el FN a través del cruce de información.

- *Gastos del Negocio*

Son gastos fijos originados por la operatividad del negocio. Se considera el importe mensual pagado.

- *Gastos Financieros*

Se registra el importe total de las cuotas derivadas de todas las obligaciones financieras del cliente vinculadas al negocio.

- *Otros Ingresos*

Se registra como otros ingresos por el aporte neto de la unidad familiar como boletas de pago, remesas, recibos por honorarios, etc.

- *Otros Egresos*

Se registran otros gastos no relacionados con la actividad del negocio.

- *Gastos Familiares*

Gastos destinados al sustento de la unidad familiar.

- **Balance General**

El balance general muestra la situación financiera de la unidad económica a una fecha determinada, es decir la posición de sus inversiones y su financiamiento, el balance está compuesto por:

- **Activo**

Muestra el destino o aplicación de los fondos del negocio: Bienes Tangibles e intangibles que la empresa posee, muestra la estructura de inversiones de la unidad empresarial, pueden ser activos corrientes o activos no corrientes.

- **Activo Corriente**

Caja, dinero en efectivo con el que cuenta el solicitante al momento de la evaluación.

Bancos, monto depositado en cuentas bancarias, sea en ahorros o cuenta corriente.

Cuentas por Cobrar, representa el saldo por cobrar por mercadería vendida al crédito.

Inventario, stock de bienes que se tiene para la venta en el giro principal del negocio o para ser utilizados en la producción de bienes o servicios para su posterior comercialización.

- **Activo Fijo**

Representa los recursos de naturaleza relativamente duradera, que no están destinadas a la venta dentro del giro ordinario del negocio.

Dentro de este rubro se considera inmuebles, inmuebles nuevos, maquinaria y equipo, herramientas y otros.

- **Pasivo**

Muestra el financiamiento del negocio. Endeudamiento de corto plazo y largo plazo.

Pasivo Corriente, suma el total de capital adeudado a corto plazo (plazo menor o igual a un año)

Pasivo no Corriente, considera el saldo de capital adeudado cuyo plazo de vencimiento es mayor a un año.

Otras cuentas por pagar, en este rubro se deben registrarlas líneas de crédito no utilizadas con la finalidad de medir el endeudamiento potencial del cliente y contrastarlo con el patrimonio resultante como previsión de un posible sobreendeudamiento.

- **Patrimonio**

Muestra la situación patrimonial del negocio a una fecha determinada.

- **Flujo de Caja**

El flujo de caja es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y por lo tanto constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa.

Los flujos de caja son las variaciones de entradas y salidas de caja o efectivo en un periodo dado.

3.1.12 ESTADOS DE CREDITO

a) Vigente

Se considera al crédito del cliente que cumple con el pago de sus obligaciones y/o no está registrado como vencido.

b) Vencido

Créditos de clientes que presentan atrasos en el pago de sus cuotas y según lo señalado en el manual de contabilidad de la SBS se registran como vencidos de acuerdo a los siguientes parámetros:

Mediana Empresa, vence todo el capital si el crédito presenta más de 15 días de atraso respecto al vencimiento de su cuota.

Pequeña Empresa y Microempresa, vence todo el capital si el crédito presenta ms de 30 días de atraso respecto al vencimiento de su cuota.

Consumo no Revolvente e Hipotecario para Vivienda, Vence el saldo capital de la cuota no pagada si presenta más de 30 días de vencido, vence el saldo capital del crédito si este presenta más de 90 días de atraso.

c) Refinanciado

Se considera al crédito o refinanciamiento directo, cualquiera sea su modalidad, respecto del cual se producen variaciones de pazo y/o monto del contrato original que obedecen a dificultades en la capacidad de pago del deudor.

d) Judicial

El traslado de los créditos a cobranza judicial se realizara dentro de los 90 días calendarios de haberse registrado contablemente el crédito como vencido.

e) Castigado

Crédito incobrable que presenta las siguientes características:

- Los deudores deben estar calificados en perdida
- El monto a castigar debe estar totalmente provisionado
- Debe existir evidencia o sustento de su irrecuperabilidad
- Cuando el monto del crédito no justifique iniciar acción judicial

3.1.13 REPROGRAMACION DE CREDITOS

Se presenta cuando un cliente no tiene problemas en su capacidad de pago, pero requiere modificar la fecha de vencimiento de sus cuotas debido a una diferencia de las fechas de pago de sus cuotas.

3.1.14 REQUISITOS GENERALES DEL SUJETO DE CREDITO**a) Personas Naturales**

- Los solicitantes deberán tener entre 18 y 70 años de edad como máximo.
- Tener domicilio estable y desarrollar su actividad economía dentro del ámbito de atención, es decir dicha ubicación no deberá sobrepasar las dos horas de viaje tomando como referencia la agencia u oficina que origina la solicitud.
- Los solicitantes deberán tener una calificación normal o CPP en el sistema financiero, este último deberá evidenciar que sus atrasos no son frecuentes.

- Evidenciar capacidad de pago e ingresos de la actividad económica que desarrolla.
- Presentar los documentos requeridos de acuerdo al tipo de crédito solicitado.
- El DNI o carnet de extranjería del solicitante, conyugue y avales deberá estar vigente.
- No tener relación familiar con el Funcionario de Negocios que hace la evaluación ni con el responsable del nivel de autonomía de aprobación de crédito; esta limitante será hasta el segundo grado de consanguinidad y primero de afinidad.
- Tener un tiempo de residencia en la comunidad superior a un año.
- En la participación del crédito será titular más conyugue, sin embargo para situaciones debidamente justificadas podrá firmar solo el titular y/o aval.
- En el caso de personas jurídicas y personas naturales vinculadas, no deberán otorgarse créditos por separado si es que cuentan con una misma fuente de ingreso.

b) Personas Jurídicas

- El estado de contribuyente en la Sunat debe ser activo y hallado, adjuntando los reportes de consulta a la Sunat.
- Constitución formal de la persona jurídica e inscripción en Registros Públicos.
- La operación crediticia deberá ser avalada o afianzada por el representante legal y por accionistas o titulares propietarios que acumulen más del 50% del total de acciones de la empresa, si ninguno de ellos cumpliera con las condiciones de aval deberán participar como fiadores solidarios.
- El representante, su conyugue ni socios con 5% de participación no deberá tener relación familiar con el FN que realiza la evaluación ni con el aprobador.

- La empresa solicitante, representante legal, accionistas mayoritarios y los que avalan o afiancen el crédito, deberán tener una calificación normal o CPP, este último deberá evidenciar que los atrasos son infrecuentes.
- Presentar copia simple de la constitución de la empresa.
- Deberá contar con la conformidad del área legal con respecto a la vigencia de poderes.

3.1.15 GARANTIAS

Las garantías son complementarias al proceso de evaluación del crédito, respaldan el cumplimiento de las obligaciones pactadas hasta la cancelación total del crédito y constituyen un instrumento que facilita la recuperación del crédito.

a) Garantías Preferidas

Para ser considerada como Garantía preferida, la hipoteca deberá constituirse como primer y preferente gravamen sobre inmuebles y encontrarse la garantía debidamente inscrita en Registros Públicos.

Los bienes inmuebles como garantía preferida deberán valuarse por un perito valuador vigente autorizado por la SBS, para establecer su valor de realización en el mercado.

b) Garantías No Preferidas

Son aquellas que no reúnen cualesquiera a todos los requisitos mencionados en los puntos indicados anteriormente, En el caso de la hipoteca o garantía mobiliaria que no cumpla alguna de las características exigidas para las garantías preferidas.

c) Garantías Simples

Garantía personal (aval y fiador solidario), y cuando el cliente se respalda asimismo con su patrimonio personal.

- Fiador solidario, persona que garantiza moralmente la obligación del deudor, no es necesario que demuestre su capacidad de pago ni patrimonio.
- Aval, se solicitara aval o garante cuando el solicitante no cuente con propiedades inmuebles a su nombre.
- Créditos Sin Aval, los solicitantes podrán ser atendidos sin aval aun cuando no posean un inmueble propio ni ofrezcan garantías preferidas, cumpliendo ciertos requisitos tanto para clientes independientes y dependientes (nuevo y recurrente).

3.1.16 PROMOCION

La promoción de los productos, estará basada en el contacto diario y relación directa con el mercado.

A través de la promoción, el personal deberá transmitir la imagen de una institución seria, solida, fiable, transparente y profesional, así mismo deberá de estar informado sobre los productos y servicios existentes.

3.2 MARCO CONCEPTUAL

3.2.1 DEFINICION DE TERMINOS BÁSICOS

ACTIVIDAD ECONOMICA: Proceso que permite la generación de riqueza, mediante la producción, prestación de servicios o comercialización de bienes.

CREDITOS: La palabra crédito viene del latín credere, creer, “cosa confiada”. Es un préstamo en dinero donde la persona se compromete a devolver la cantidad solicitada en el tiempo o plazo definido según las condiciones establecidas para dicho préstamo más los intereses devengados, seguros y costos asociados si los hubiera. Considera tanto a los créditos directos, indirectos y contingentes.

CREDITOS DIRECTOS: Representa los financiamientos que , bajo cualquier modalidad, las empresas del sistema financiero otorguen a sus clientes,

originando a cargo de éstos la obligación de entregar una suma de dinero determinada, en uno o varios actos, comprendiendo inclusive las obligaciones derivadas de refinanciamientos y reestructuraciones de créditos o deudas existentes.

CREDITO INDIRECTO: Es aquella operación crediticia que no implica un desembolso de efectivo, incluye los avales, las cartas fianza, las cartas de crédito, las aceptaciones bancarias, los créditos concedidos no desembolsados y las líneas de crédito revolventes no utilizadas otorgados al deudor minorista.

CLIENTE: Entiéndase por cliente al titular, su cónyuge y personas jurídicas vinculadas al grupo económico por riesgo único.

CLIENTE NUEVO: Cliente con o sin experiencia crediticia en el sistema financiero, que es atendido por primera vez en Raíz.

CLIENTE RECURRENTE: Cliente que tiene o ha tenido al menos un crédito con Raíz.

CLIENTE INDEPENDIENTE: Persona natural que desarrolla una actividad económica por cuenta propia, es decir se identifica por contar con un negocio, independientemente del sector económico en el que éste se desarrolle.

CLIENTE DEPENDIENTE: Persona natural sin negocio, depende de un tercero para desarrollar su actividad y generar sus ingresos, por lo general sus ingresos son hijos.

ENDEUDAMIENTO TOTAL EN EL SISTEMA FINANCIERO: Es la suma de los créditos directos, créditos indirectos o créditos contingentes que poseen un deudor en el sistema financiero, sin incluir los créditos castigados.

REPORTE CREDITICIO CONSOLIDADO (RCC): Es el reporte de clientes registrados en el sistema financiero que mantienen operaciones con las diferentes entidades financieras, este reporte es actualizado por la SBS con información enviada por las entidades financieras en forma mensual.

SBS: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.

CORTO PLAZO: Periodo menor o igual a 12 meses.

LARGO PLAZO: Periodo mayor a 12 meses.

GARANTIA MORAL: Entiéndase cuando el crédito se respalda por una o más personas que gozan de buenas referencias, son respetadas en el entorno del solicitante y cumplen con los aspectos cualitativos señalados en la Guía Metodológica de Evaluación.

SOLICITANTE Y/O SUJETO DE CREDITO: Se considera al titular y su cónyuge o la persona jurídica, socios con más del 5% de participación, Representante Legal y su cónyuge.

NUMERO DE ENTIDADES ACREEDORAS: Tratándose de una persona natural se contabiliza la suma de entidades financieras del titular, cónyuge y empresas jurídicas vinculadas al negocio, incluyendo a Raíz en el conteo.

En el caso de Personas Jurídicas, se contabiliza el endeudamiento de la empresa, representante legal, cónyuge de representante legal y los socios con mas del 5% de participación, siempre y cuando no demuestren ingresos independientes a la actividad evaluada (riesgo único).

CAPITULO IV

METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

Es el camino trazado para la consecución de los objetivos.

La investigación no experimental, es la que se desarrolla sin alterar las variables, obteniendo como resultado la observación de fenómenos tal como se desarrollan en un contexto natural, para luego ser analizado.

4.1 EN RELACION A LA POBLACION Y MUESTRA

4.1.1 POBLACION

Por las características que presenta el presente trabajo de Informe Profesional se tomó como Población a los Clientes de Edpyme Raíz Agencia Juliaca.

Tabla 3: Distribución de Población

PERIODO	2014	2015
Cientes Agencia Juliaca	3,295	3,700
Funcionarios de Negocio	21	21
Gestores de Cobranza	3	3
TOTAL	3,319	3,724

Fuente: Agencia Juliaca Raíz 2014

4.1.2 MUESTRA

Se tomó como muestra el reporte de Gestión de Mora de los funcionarios de negocios y clientes de Edpyme Raíz agencia Juliaca, para los periodos 2014 y 2015.

El sistema de muestreo es no probabilístico y por conveniencia del investigador, siendo el 100% de la población.

Tabla 4: Reporte de Gestión Resumen 2014

PRODUCTO	SALDO DE CARTERA		CARTERA VENCIDA	
	CLIENTES	SALDO S/.	%	SALDO S/.
MEDIANA	2	70675		
PEQUEÑA	574.00	11,712,332.00	8.44%	987,971.00
CONSUMO	1,321.00	6,687,123.00	8.79%	587,856.00
HIPOTECARIO				
MICROEMPRESA	1,398.00	7,998,228.00	6.40%	512,113.00
	3,295.00	26,468,358.00		2,087,940.00

Fuente: Agencia Juliaca Raíz 2014

Tabla 5: Reporte de Gestión 2015

PRODUCTO	SALDO DE CARTERA		CARTERA VENCIDA	
	CLIENTES	SALDO S/.	%	SALDO S/.
MEDIANA	2	54273		
PEQUEÑA	612.00	12,289,756.00	9.57	1,175,541.00
CONSUMO	1,547.00	7,831,673.00	9.18	719,410.00
HIPOTECARIO				
MICROEMPRESA	1,539.00	8,500,632.00	6.48	592,122.00
	3,700.00	28,676,334.00		2,487,073.00

Fuente: Agencia Juliaca Raíz 2015

4.2 EN RELACION A LOS METODOS

Se presenta la metodología que se utilizó para llevar a cabo la investigación. Se expone el diseño de investigación, el tipo de investigación, unidad de estudio, técnicas e instrumento de recolección de datos, técnicas de análisis y por último la validez y confiabilidad de los instrumentos de recolección de datos.

4.2.1 METODO DESCRIPTIVO

El objeto de este método de estudio es representar algún hecho, acontecimiento o fenómeno por medio del lenguaje, graficas o imágenes de tal manera que se pueda tener una idea cabal del fenómeno en particular, incluyendo sus características, sus elementos o propiedades, comportamientos o particularidades.

Este método se utiliza cuando se tratara de explicar, discutir y analizar los datos o coeficientes, para conocer exactamente los detalles y características de todo lo que se investiga.

Por ello para el presente informe, se tomó como datos los reportes de gestión de mora, solicitudes de evaluaciones de crédito de clientes ya desembolsados, reglamento y políticas de crédito, los cuales se desarrollan a través de cuadros y tablas que son analizados adecuadamente.

4.2.2 METODO INDUCTIVO

Se analizan solo casos particulares, cuyos resultados son tomados para extraer conclusiones de carácter general. A partir de las observaciones sistemáticas de la realidad se descubre la generalización de un hecho y una teoría. Se emplea la observación y la experimentación para llegar a las generalidades de hechos que se repiten una y otra vez.

Para el presente informe se ha considerado la evaluación de la solicitud de crédito del Cliente Emilio Primitivo Pinto Flores, para determinar las deficiencias de la evaluación crediticia que nos permiten generalizar la implementación de políticas de crédito con restricción, sin excepción para el otorgamiento de créditos.

4.3 RESPECTO A LA OBSERVACION

La observación como método de investigación científica, se caracteriza porque abarca toda la actividad de investigación que permitió realizar una percepción dirigida a la obtención o recojo de información en Edpyme Raíz-Agencia Juliaca.

En tal sentido se mencionan a continuación los instrumentos y técnicas utilizadas.

4.3.1 ANALISIS DOCUMENTAL

Se tomó la información necesaria para su análisis y evaluación en el periodo 2014 y 2015 para determinar una conclusión genérica sobre la evaluación de las solicitudes de crédito para el otorgamiento de un préstamo, con la finalidad de mejorar la calidad de cartera, teniendo en cuenta las políticas y el reglamento interno de Raíz.

Constituye los diferentes tipos de información extraída de los siguientes documentos:

- OCR-POL-001 Políticas de Crédito
- OCR-RGL-001 Reglamento de Créditos

4.3.2 OBSERVACION DIRECTA

Por haber sido trabajadora de la institución Edpyme Raíz S.A. he observado directamente las operaciones desde la promoción del crédito, el ingreso de las solicitudes por plataforma, visita in situ del negocio y domicilio del Cliente, evaluación del Crédito, presentación a comité de créditos, aprobación, desembolso y recuperación si el crédito estuviera en mora.

4.3.3 TECNICA DE ENTREVISTA

Esta técnica nos permite la relación interpersonal directa, a través de la cual se recoge información a un entrevistado a requerimiento de su entrevistador sobre el objeto de estudio.

Es así que antes de otorgar un préstamo a un Cliente se realiza la entrevista para obtener datos sobre el negocio, como por ejemplo: ventas, gastos financieros, gastos familiares, dinero en efectivo, deudas con proveedores y acreedores; lo antes mencionado indica la evaluación cuantitativa del Cliente.

Asimismo la evaluación cualitativa de un cliente la constituyen sus referencias personales, referencias con otras instituciones financieras, proveedores.

CAPITULO V

CARACTERISTICAS DEL AREA DE INVESTIGACION

5.1 AMBITO DE INVESTIGACION Y RESEÑA HISTORICA

5.1.1 UBICACIÓN

El presente trabajo de Informe Profesional se desarrolló en la Ciudad de Juliaca (en quechua: Hullaqa) es la capital de la provincia de San Román, la agencia Juliaca de Raíz está ubicada en el Jr. 2 de Mayo. Juliaca es el mayor centro económico de la región Puno, y una de las mayores zonas comerciales del Perú.

La denominación de Ciudad de los Vientos, se debe a que durante gran parte del año hay presencia de vientos, por estar ubicada dentro de la meseta del collao.

Es llamada también Ciudad Calcetera, debido a que antaño sus pobladores se dedicaban a la confección de calcetas o calcetines, incluyendo chompas, bufandas, etc., con fibra de alpaca, oveja, etc. Actualmente la producción de confecciones se ha transformado, hasta llegar a ser de nivel industrial.

5.1.2 ANTECEDENTES HISTORICOS

En marzo de 1999 se constituye la asociación anónima denominada EDPYME RAÍZ S.A. que bajo la forma de Entidad de Desarrollo para la Pequeña y Micro Empresa (EDPYME) rige sus actividades bajo la Ley General del Sistema

Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.

Así, en Raíz, iniciamos nuestras operaciones el 20 de setiembre de 1999. A lo largo de estos años hemos venido apostando por el desarrollo de los empresarios de la micro y pequeña empresa, lo que nos ha permitido un importante desarrollo en el mercado de la mano de los emprendedores del Perú.

Edpyme Raíz cuenta con 44 locales, entre Agencias y Oficinas, lo que permite tener presencia en 24 provincias del Perú. El detalle de las provincias es el siguiente: Arequipa, Ascope, Callao, Chanchamayo, Chiclayo, Chucuito, El Collao, Huancayo, Jaén, Jauja, Lambayeque, Lima, Morropón, Paita, Piura, Puno, Moyobamba, San Antonio de Putina, San Ignacio, San Román, Satipo, Sechura, Trujillo y Urubamba.

Red de agencias de Edpyme Raíz

REGION LIMA Y CALLAO

- Ceres
- Chosica
- Comas
- Los Olivos
- Oficina Principal (San Isidro)
- Puente Piedra
- San Juan de Lurigancho
- Mariscal Cáceres (SJL)
- San Juan de Miraflores
- Manchay

- Santa Anita
- Villa El Salvador
- Villa María del Triunfo
- Ventanilla

REGION SUR

- Desaguadero
- Ilave
- Juliaca
- Macusani
- San José
- Túpac Amaru
- Puno
- Arequipa

REGION CENTRO

- Chupaca
- Ferrocarril
- Jauja
- Pangoa
- Pichanaki
- Real
- Satipo

REGION NOR-ORIENTE

- Jaén

- San Ignacio
- Bagua grande
- Chiclayo
- La Victoria
- Moshoqueque
- Olmos

REGION NORTE

- Chulucanas
- La Unión
- Paita
- Piura
- Sechura
- Tambo Grande
- Sullana
- Tumbes

El Mercado objetivo de Edpyme Raíz

El mercado objetivo son los empresarios de la pequeña y micro empresa, se atiende las necesidades de financiamiento y cumplir con lo prometido.

5.2 MISION Y VISION

MISION

Raíz brinda servicios micro financieros para ayudar a crecer.

VISION

Raíz Contribuye al progreso de las familias emprendedoras, acompañando su crecimiento mediante servicios micro financieros.

5.3 VALORES INSTITUCIONALES

EQUIDAD: Reconocimiento del valor de las partes y de su justiprecio en todas sus relaciones.

LABORIOSIDAD: Compromiso con sus responsabilidades labores y con el trabajo eficiente.

HONESTIDAD: Nuestras acciones deben ajustarse a la veracidad, no se admite el engaño, el ocultamiento de hechos de intereses de la organización, la manipulación de los procesos, información y el uso indebido de activos de la empresa.

TRANSPARENCIA: En la calidad de la información interna y externa que genera, así como el comportamiento ético de sus integrantes.

5.4 ESTRUCTURA ORGANICA

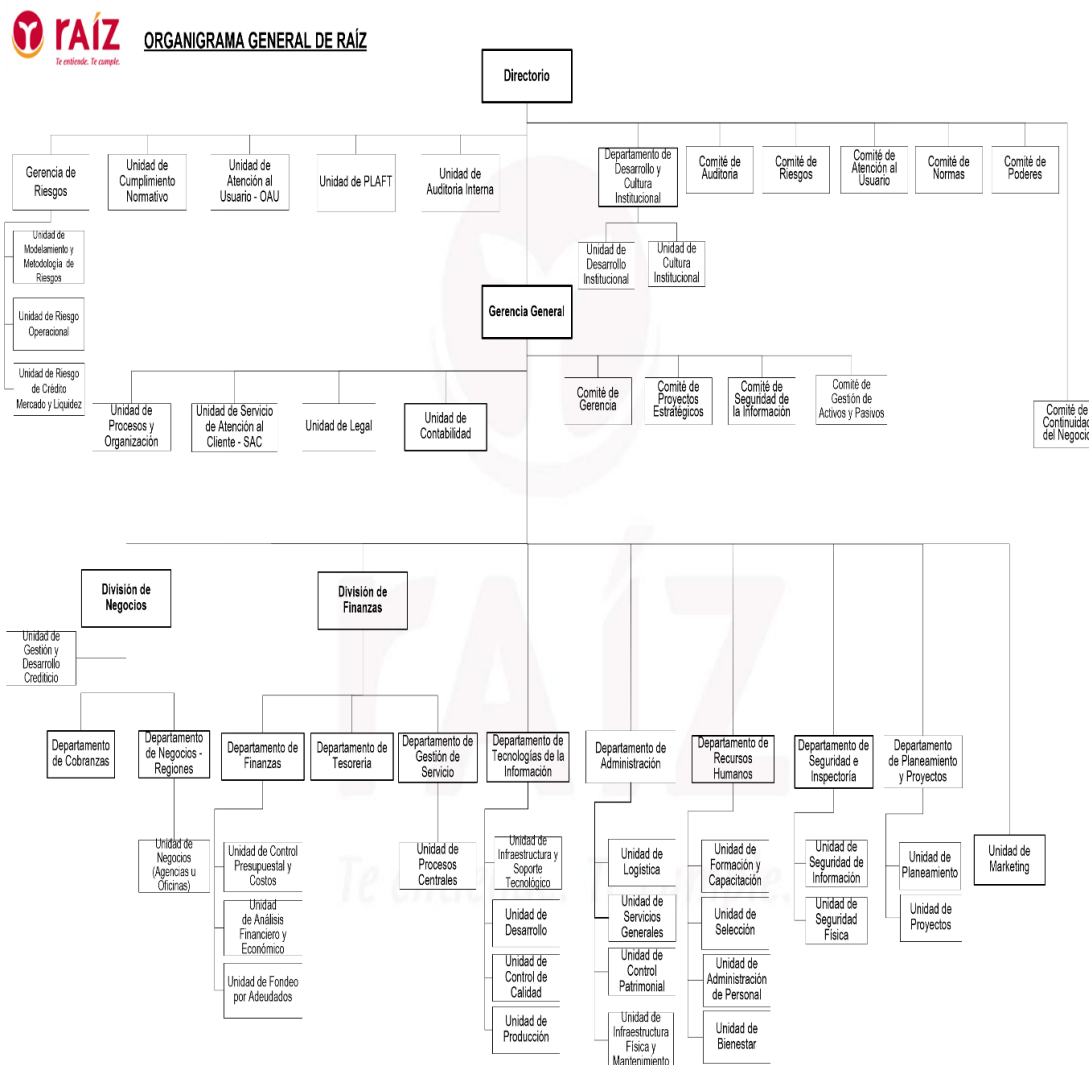
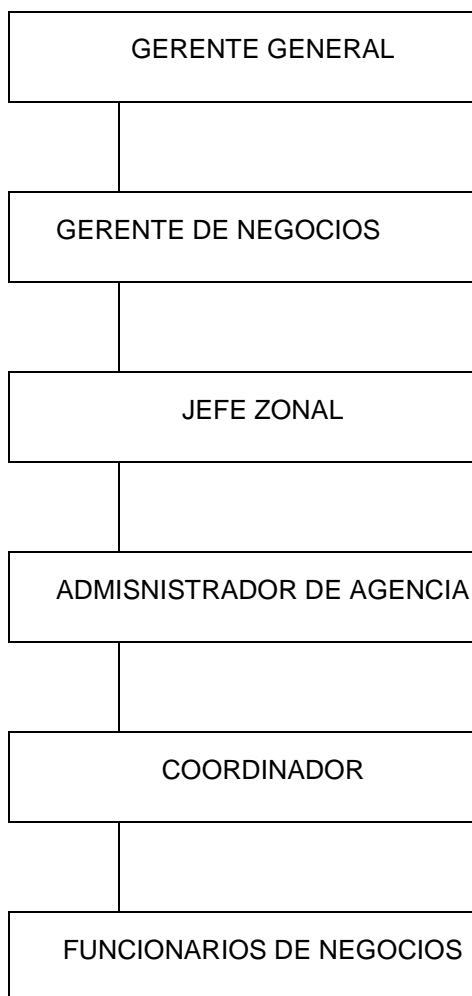


Grafico 1: Estructura Orgánica de Raíz

Grafico 2: Estructura Orgánica Raíz-Agencia Juliaca



CAPITULO VI

EXPOSICION Y ANALISIS DE RESULTADOS

En el presente Capítulo se expone los resultados alcanzados, que fueron elaborados a partir de la interpretación de resultados obtenidos de la experiencia profesional y de la administración de cartera durante el periodo 2014-2015.

6.1 ANALISIS DEL PRIMER OBJETIVO ESPECÍFICO

De la revisión de la solicitud de Crédito del Cliente Pinto Flores Emilio Primitivo, del Anexo 01, cuya actividad es REPRODUCCION Y CRIA DE PECES EN GRANJAS PISCICOLAS, quien solicita un crédito de S/. 12,000.00 a un plazo de 15 meses, cuyo destino será para la compra de un vehículo, se extraen los siguientes cuadros:

Tabla 6: Margen de Ventas - Producción

DESCRIPCION	PRODUCTO 1	PRODUCTO 2
	PESCADO PEJERREY	PESCADO KARACHI
UNIDAD DE MEDIDA	KG	KG
PRECIO DE VENTA	50	60
CANTIDAD MENSUAL	26	26
MATERIA PRIMA		
REDES Y/O MALLAS	3.36	3.36
BOTE	2.4	2.4
RECIPIENTES	0.96	0.96
TOTAL MATERIA PRIMA	6.72	6.72
MANO DE OBRA DIRECTA	0	0
MANO DE OBRA INDIRECTA	0	0
TOTAL MANO DE OBRA	0	0
OTROS COSTOS INDIRECTOS	5	5
TOTAL OTROS COSTOS	5	5
COSTO TOTAL S/.	11.72	11.72
MARGEN DE VENTAS DE PRODUCCION		78.69%

Fuente: Análisis del Margen de Ventas-Carpeta de Evaluación

Tabla 7: Estado de Ganancias y Pérdidas

	S/.
INGRESO TOTAL	2,898
(-)COSTO TOTAL	617.53
MARGEN BRUTO	2,280.47
(-) GASTOS DEL NEGOCIO	120
MARGEN OPERATIVO	2160.47
(-) GASTOS FINANCIEROS	0
UTILIDAD NETA	2160.47
(+) OTROS INGRESOS	0
(-) OTROS EGRESOS	0
(-) TC/HIPOTECARIOS/BN	0
(-) CUOTA L/C NO UTILIZADAS	0
(-) GASTOS FAMILIARES	710
UTILIDAD DISPONIBLE	1450.47

Fuente: Estado de Ganancias y pérdidas-Carpeta de Evaluación

Tabla 8: Balance General

ACTIVO	S/.
ACTIVO CORRIENTE	4,610.00
CAJA	4,500.00
BANCOS	0.00
CUENTAS POR COBRAR	0.00
INVENTARIOS	110.00
ACTIVO FIJO	10,600.00
LOCAL COMERCIAL	6,000.00
MAQUINARIA Y EQUIPO	1,500.00
HERRAMIENTAS Y OTROS	3,100.00
ACTIVO FAMILIAR	14,000.00
VIVIENDA, TERRENO, VEHICULOS	14,000.00
TOTAL ACTIVO	29,210.00
PASIVO	
PASIVO CORRIENTE	50.00
DEUDAS PROVEEDORES/OTROS	50.00
SALDO DE DEUDA EN RAIZ	0.00
SALDO DE DEUDA EN BANCOS	0.00
PASIVO NO CORRIENTE	0.00
PASIVO A LARGO PLAZO	0.00
OTRAS CUENTAS POR PAGAR	0.00

OTROS PASIVOS	0.00
CONSUMO Y/O HIPOTECARIO	0.00
LC NO UTILIZADA	0.00
TOTAL PASIVO	50.00
PATRIMONIO	
PATRIMONIO NEGOCIO	15,160.00
PATRIMONIO FAMILIAR	29,160.00
TOTAL PASIVO+PATRIMONIO	29,210.00
CAPITAL DE TRABAJO	4,560.00

Fuente: Balance General-Carpeta de Evaluación

Tabla 9: Indicadores Financieros

RENTABILIDAD/VENTAS	74.55%
CUOTA/UTILIDAD DISPONIBLE	67.98%
LIQUIDEZ	92.2
ACTIVO FIJO	
ENDEUDAMIENTO FAMILIAR	41.32
ENDEUDAMIENTO DEL NEGOCIO	79.49
TOTAL GARANTIA /PRESTAMO	166.67%
ROTACION DE INVENTARIOS	5.61
ROTACION DE CAPITAL DE TRABAJO	0.64
EXPUESTO AL RCC	NO
SUSTANCIALMENTE EXPUESTO AL RCC	NO

Fuente: Indicadores Financieros-Carpeta de Evaluación

De estas tablas se tiene las siguientes apreciaciones:

a) De la tabla N° 06, el margen de producción de ventas es de 78.69%, considerado muy alto por el tipo de actividad producción, siendo esto establecido por la institución en no más de 40%. Asimismo se puede apreciar la sobrestimación del precio de ventas x kilogramo. Por lo mismo si se consideraría el margen real este crédito no calificaría para el monto solicitado.

b) De la tabla N° 07, se tiene que los gastos del negocio S/. 120.00, son muy bajos, ya que por el mismo giro del negocio sufre variaciones de acuerdo a la temporada según el Clima.

c) El monto otorgado de S/. 12,000.00 es muy alto debido a que el Cliente no cuenta con una experiencia crediticia en el sistema financiero, asimismo el tipo de actividad al que se dedica es de riesgo.

d) No se consideró el destino del crédito, ya que el crédito fue para la compra de un vehículo de segundo uso el cual incursionaría en un negocio que el Cliente desconoce.

e) En la tabla N° 08 de balance general se observa en inventarios el monto de S/. 110.00, donde considero que no se tomó en cuenta los inventarios reales o tal vez el funcionario de negocios no fue a visitar el negocio.

f) El ítem de activo fijo/local comercial considerado en S/. 6,000.00, no se debió considerar tal monto porque Cliente desarrolla su actividad en la laguna Umayo, de propiedad del Estado.

De las apreciaciones antes descritas se extraen los siguientes resultados para la mejorar las evaluaciones de las solicitudes de crédito:

- El Funcionario de Negocios está en la obligación de visitar in situ el negocio y domicilio, para que consigne datos reales para proponer y otorgar el monto, así mismo practicar la transparencia, honestidad.

- Para minimizar nuestro riesgo crediticio el ratio de cuota/utilidad disponible No debe ser mayor a 70%; es decir que si se hubieran considerado el margen de ventas de acuerdo a los lineamientos de la institución, gastos del negocio el crédito no califica para el monto otorgado.
- Para Clientes Nuevos sin experiencia crediticia en el sistema financiero, el crédito a otorgarse deberá ser escalonadamente, teniendo muy en cuenta sus ventas mensuales, destino del crédito.

6.2 ANALISIS DEL SEGUNDO OBJETIVO ESPECÍFICO

Para mejorar el sistema de recuperaciones y disminuir la morosidad de los créditos otorgados por Raiz S.A., se muestra a continuación los cuadros de reporte de mora para mejor apreciación:

Tabla 10: Estado de Mora Año 2015

AGENCIA JULIACA A FEBRERO DEL 2015

PRODUCTO	DESEMBOLSOS		SALDO DE CARTERA		CARTERA VENCIDA		MORA > 8DIAS	
	Nº OPER.	MONTO S/.	CLIENTES	SALDO S/.	%	SALDO S/.	%	SALDO S/.
MEDIANA			2	54,273.00				
PEQUEÑA	51.00	1,195,986.00	612.00	12,289,756.00	9.57	1,175,541.00	10.77	1,323,235.00
CONSUMO	112.00	620,315.00	1,547.00	7,831,673.00	9.18	719,410.00	13.44	1,052,325.00
HIPOTECARIO								
MICRO EMPRESA	154.00	1,110,344.00	1,539.00	8,500,632.00	6.48	592,122.00	8.63	733,908.00
			3,700.00	28,676,334.00				

FUENTE: Propia según reportes consolidados de Raíz Agencia Juliaca.

Tabla 11: Estado de Mora año 2014

AGENCIA JULIACA A MAYO DEL 2014

PRODUCTO	DESEMBOLSOS		SALDO DE CARTERA		CA RTERA VENCIDA	MORA > 8DIAS		
	Nº OPERA CIONES	MONTO S/.	CLIENTES	SALDO S/.	%	SALDO S/.	%	SALDO S/.
MEDIANA			2	70675				
PEQUEÑA	43.00	989,765.00	574.00	11,712,332.00	8.44%	987,971.00	10.72%	1,256,029.00
CONSUMO	96.00	522,753.00	1,321.00	6,687,123.00	8.79%	587,856.00	12.93%	864,578.00
HIPOTECARIO								
MICROEMPRESA	121.00	923,876.00	1,398.00	7,998,228.00	6.40%	512,113.00	8.07%	645,788.00
			3,295.00	26,468,358.00				

FUENTE: Propia según reportes consolidados de Raíz Agencia Juliaca.

De estos cuadros se tiene las siguientes apreciaciones:

- a) En ambos periodos, según los cuadros 08 y 09 se aprecia un incremento de mora vencida y mora > a 8 días.
- b) La mora vencida para el año 2015, se encuentra por encima del 9% superior a la misma mora del año 2014, que estaba por encima del 8%.

De la apreciación antes descrita se extrae los siguientes resultados para disminuir la morosidad de los créditos otorgados:

- En un entorno de menor crecimiento económico y donde aumenta el riesgo de sobreendeudamiento, Raíz debe mostrarse más dispuesta a reprogramar

y refinanciar los créditos de aquellos clientes que tienen problemas con el pago de sus obligaciones, antes que caigan en mora.

- Proponer campañas de recuperación de créditos vencidos con criterios para exonerar un porcentaje capital, intereses y gastos según se detalla a continuación:

- El crédito debe tener más de 60 días de atraso.
- Créditos refinanciados con atrasos mayores de 60 días.
- Clientes sin propiedad.
- Clientes con calificación mayor o igual a dudoso en el sistema financiero.

- Para disminuir la morosidad es necesario evaluar bien las solicitudes de crédito, para evitar que los créditos caigan en mora, teniendo en cuenta el nivel de endeudamiento, capacidad, voluntad de pago.

6.3 ANALISIS DEL TERCER OBJETIVO ESPECÍFICO

Para mejorar las evaluaciones se propone las siguientes políticas de evaluación crediticia en base a mi experiencia profesional y al comportamiento financiero del mercado:

a) Para clientes nuevos o recurrentes RAIZ deberá ser la tercera entidad acreedora, no se consideran líneas de crédito no utilizadas hace más de 6 meses, ni descuentos por planillas.

b) Para créditos por la modalidad de ampliación y/o paralelo, tiene que cumplir el 50% de cuotas pagadas, sin excepción.

c) Para clientes recurrentes independientes solo podrán acceder a 2 créditos vigentes con Raíz.

- d)** Para el otorgamiento de Créditos, solamente se aprobarán créditos a los solicitantes que como máximo registren dos (02) consultas en INFOCORP.

- e)** Para clientes nuevos o recurrentes de Raíz con un historial crediticio, su endeudamiento familiar no deberá incrementarse en los últimos 4 meses del RCC.

- f)** Para las evaluaciones realizadas por el funcionario de negocios tendrá una vigencia de 8 meses, si es que hubieran actualizaciones en las ventas mensuales, no deben superar el 20% de los ingresos generados en la última evaluación.

CONCLUSIONES

Del trabajo de Informe Profesional realizado se determina las siguientes conclusiones:

PRIMERA.- Es importante evaluar las solicitudes de crédito para el otorgamiento de un préstamo, teniendo en cuenta el nivel de endeudamiento, la capacidad y voluntad de pago de un Cliente. Asimismo la evaluación realizada por el funcionario de negocios quien está a cargo de otorgar un crédito, este deberá realizar una evaluación con transparencia y honestidad.

SEGUNDA.- El objetivo de la recuperación de los créditos vencidos y lograr la cancelación es a través del otorgamiento de descuentos especiales, proponiendo campañas de recuperación con exoneración por concepto de gastos, interés moratorio e interés compensatorio, durante la gestión de cobranza de estos créditos facilitando la recuperación de cuotas atrasadas.

TERCERA.- Implementando las políticas de evaluación, ayudará a mejorar las evaluaciones de crédito y por consiguiente contribuirá a disminuir la mora y de esta manera administraremos una calidad de cartera en la financiera Edpyme Raíz S.A. Agencia Juliaca.

RECOMENDACIONES

PRIMERA.- Al evaluar las solicitudes de crédito se debe tener en cuenta la voluntad, capacidad de pago, medir el nivel de endeudamiento de un cliente, esto nos ayudara a mejorar la calidad de cartera en Edpyme Raíz.

SEGUNDA.- Proponer restricciones al reglamento de créditos de Edpyme Raíz, para ello otorgamiento de créditos, que consista en nivel de endeudamiento como unidad familiar, número de entidades con la que el cliente viene trabajando, record de pagos, consultas en infocorp.

TERCERA.- Proponer resoluciones de campañas de recuperación de créditos como estrategia para recuperar créditos vencidos, que nos ayudara a minimizar la mora.


CUARTA.- Asimismo se recomienda practicar los valores institucionales fundamentales como es la transparencia y honestidad, por parte del funcionario de negocios, quien es el encargado de proponer el crédito.

BIBLIOGRAFÍA

- Orestes Peñafort Venturo Mamani, (2014) “Análisis de la Calidad de Cartera de Financiera Edyficar – Ag. Puno
- Amanda Apaza Calla, (2014), “ Análisis del Comportamiento de la Calidad de Cartera de la Financiera Edyficar Ag. Puno”
- Andrés Benavides Corro, Irina Karina Chávez Gutiérrez, Christian Mauricio Ramos Luna, María Soledad Yauri Corahua (2013) “Planeamiento Estratégico del Sector Microfinanciero de Cajas Municipales en Arequipa”
- Álvarez-Moro (2013), “Ventajas de las micro finanzas”
- Aguilar G. y Camargo G (2003), “Análisis de la Morosidad de las Instituciones micro financieras en el Perú”
- Noris Sonia Quispe (2013), “Análisis de la Calidad de Cartera Crediticia del scotiabank Perú S. A. Ag. Puno”
- Wily Vicente Mamani Bustincio (2013), “Análisis del Proceso de otorgamiento y Evaluación de créditos en caja Municipal de Ahorro y crédito de Arequipa”
- Nina E. (2005), “ Gestión de créditos Pyme en la Caja Moquegua”

ANEXOS

Anexo 1: Check List



CHECK LIST

FECHA DE EMISIÓN: 25-01-2017
 BURSA DE PUNO

CUENTA CLIENTE	APELLIDOS Y NOMBRES / RAZON SOCIAL	No. INSTANCIA
161245	PINTO FLORES, EMILIO PRIMITIVO	2316969

Tipo/Cliente: NORMAL	Tipo / Pers: PERSONA NATURAL CON NEGOCIO
Actividad: REPRODUCCION Y CRIA DE PECES EN GRANJAS PISCICOLAS	Tipo / Crédito: MICROEMPRESA
Clase / Garantía: ACTIVO FIJO	Fecha: 25-01-2017

Documentos de Cliente

Documentos del Negocio

- * Persona Natural con Negocio
 - Fotos

Garantías

- * Adjunta documento de Propiedad de Inmueble
- * Pertenece al Titular
- * Propiedad
 - No Inscrita

Evaluación

- Declaración Jurada Patrimonial
- Reporte De Endeudamiento Consolidado
- * Adjunta voucher de entidades acreedoras
- + INFOCORP
 - Titular
 - Conyuge
- * Domicilio del Cliente
 - Vivienda Propia
- * Recibo de Servicios
 - Corresponde al Titular

Presidente del Comité

Para ser llenado por el FSO			
COPIA DEL DOI		Reporte RENIEC :	
Titular <input type="checkbox"/>	Aval <input type="checkbox"/>	Titular <input type="checkbox"/>	Aval <input type="checkbox"/>
Conyuge <input type="checkbox"/>	Conyuge de Aval <input type="checkbox"/>	Conyuge <input type="checkbox"/>	Conyuge de Aval <input type="checkbox"/>
Hoja Resumen <input type="checkbox"/>	Voucher de desembolso <input type="checkbox"/>	Seguro de Desgravamen <input type="checkbox"/>	
Contrato de Préstamo <input type="checkbox"/>	Copia cheque voucher <input type="checkbox"/>		
Garantía Preferida			
Tasación vigente <input type="checkbox"/>	Escritura de Constitución de Garantías <input type="checkbox"/>	Seguro Contra Todo Riesgo(*) <input type="checkbox"/>	

Funcionario de Sonorte Operativo

Anexo 2: Evaluación-Propuesta de Créditos



evl2013.frx - 3.1

EVALUACIÓN - PROPUESTA DE CRÉDITOS

DATOS DEL CLIENTE:

Código:	Apellidos y Nombres/Razón Social:	Nro de Inscripción:
161245	PINTO FLORES, EMILIO PRIMITIVO	231696
Monto Propuesto:	Plazo Propuesto:	FECHA FIJA:
12,000.60	455 días	5.00
Seguro:	Sector:	TEA:
Titular + Conyuge	PRODUCCION	36.12 %
Actividad:	Sin Aval	CIIU:
REPRODUCCION Y CRIA DE PECES EN GRANJAS		050006
Modalidad:	EXCLUSIVO:	Perfil preliminar:
RECURRENTE	<input type="checkbox"/>	A-Muy Bajo
Tipo de Crédito:		Perfil de Riesgo:
MICROEMPRESA		A-Muy Bajo
Tipo de Operación:	Tipo de Cliente:	
RAIZ MAQUINA ACT. FIJO MUEBLE	RECURRENTE	
Situación de Domicilio:		
PROPIA		
Situación de Negocio:		
PROPIA		

EVALUACIÓN CUALITATIVA:

A. SOBRE EL NEGOCIO:

EL CLIENTE SE DEDICA A LA ACTIVIDAD PESCA ARTESANAL EN DONDE REALIZA SU ACTIVIDAD EN SECTOR CACSI LAGUNA UMAYO DEL DISTRITO DE ATUNCOLLA TRABAJA DESDE LAS 3AM A 5AM EN DONDE COMERCIALIZA EN FORMA DIARIA A LOS COMERCIANTES INTERMEDIARIOS DE LA CIUDAD DE PUNO, TENIENDO EXPERIENCIAS EN ESTA ACTIVIDAD POR MAS DE 11 AÑOS CONSECUTIVOS, CON EL APOYO DE SU CONYUGE AMBOS REALIZAN LA ACTIVIDAD, TIENE SU BOTE PROPIO, REDES, RECIPIENTES, MOTOCARGA PARA EL TRASLADO DE SU PESCA, ES INFORMAL PERO CUENTA CON SU CARNET DE DE PERSONAL ACUATICO, CATEGORIA MARINERO DE PESCA ARTESANAL, CON MATRICULA PU-04091-MP, PARALELAMENTE SE DEDICA A SERVICIO DE TRANSPORTE INTER URBANO PERO SIN EMBARGO NO SE ESTA CONSIDERANDO EN LA EVALUACION POR MOTIVOS FALTA DE DOCUMENTOS DE SECTOR TRANSPORTE. ADICIONALMENTE SU CONYUGE TIENE UNA TIENDA DE ABARROTES, DE IGUAL MANERA NO SE ESTA CONSIDERANDO.

B. SOBRE EL DESTINO DEL CRÉDITO:

EL DESTINO DEL CREDITO ES PARA LA COMPRA VEHICULO DE SEGUNDO USO VALORIZADO EN S/ 16,500 SOLES STATION WAGON AÑO CUENTA CON S/ 4,500 SOLES HARA RUTA ATUNCOLLA A DESVIO SILLUSTANI, CUENTA CON EL CUPO PARA SU UNIDAD, EL MISMO LO MANTIENE EL YA TIENE EXPERIENCIA EN EL RUBRO, VIENE TRABAJANDO COMO CHOFER DE DICHA RUTA, TENDRA MEJORES INGRESOS PARA UNA CALIDAD DE VIDA.

C. SOBRE EXPERIENCIA CREDITICIA:

EL CLIENTE TIENE EXPERIENCIA CREDITICIA TRABAJO CON RAIZ EXCLUSIVO PERFIL A, CON EL MONTO DE S/ 7,000 SOLES, PARA COMPRAR SU MOTO CARGA PARA TRASLADO DE PESCADO AL MERCADO Y UN PARALELO DE S/ 3,000 SOLES, PARA COMPRA DE MOTO LINEAL PARA SU MOVILIDAD PERSONAL DE LOS CUALES SUS PAGOS FUERON PUNTUALES ESTUBO EN CREDITO CAMPANA, POR EL MOMENTO NO CUENTA CON CREDITOS VIGENTES NI TITULAR NI CONYUGE, CALIFICACION INDEFINIDO.

D. SOBRE EL ENTORNO FAMILIAR:

EL CLIENTE ES DE ESTADO CIVIL CONVIVIENTE CON LA SEÑORA ERQUINIGO COLCA NERY, TIENE CASA PROPIA, VIVE CON SUS DOS HIJOS MENORES DE EDAD, DE 04 Y 07 AÑOS BUENAS REFERENCIA PERSONALES SU DIRECCION CONSIGNADA SE ENCUENTRA UBICADA EN LA COMUNIDAD DE CACSI DISTRITO DE ATUNCOLLA, LA MISMA QUE EL CLIENTE TRABAJA DE LUNES A DOMINGO EN LAGUNA-UMAYO DISTRITO DE ATUNCOLLA.

EVALUACIÓN / ANÁLISIS FINANCIEROS / RATIOS:

EL CLIENTE COMO PARTE DE SU CAPITAL DE TRABAJO TIENE S/ 4,500 SOLES FRUTO DE SUS AHORROS, ACTIVO FIJO SE CONSIDERA UNO DE LOS ACTIVOS MAS LIQUIDOS, REDES Y/O MALLAS, MOTO LINEAL, MOTO CARGA COSTO APROX. S/ 4,600 SOLES TIENE UNA RENTABILIDAD DE 74.55% MAYOR A LA PROPUESTA, SU UTILIDAD DISPONIBLE ES DE 67.98% DE LA CUOTA PROPUESTA, EL LIQUIDEZ POR CADA SOL DE LA DEUDA ES DE 92.20 SOLES PARA ASUMIR EN EL CORTO PLAZO LA DEUDA, SU ENDEUDAMIENTO FAMILIAR Y DEL NEGOCIO ES DE 41.32% Y DEL NEGOCIO EL 79.48% QUE ESTA COMPROMETIDO CON SU ENDEUDAMIENTO CON LA DEUDA DE NUESTRA INSTITUCION, ROTACION DE CAPITAL 0.64 Y DE INVENTARIOS ES 5.46 POR EL TIPO DE ACTIVIDAD QUE SE EVALUA. RESPECTO A ANALISIS HORIZONTAL HAY VARIACION SE VIENE ACTUALIZANDO, ANTERIORMENTE FUE EVALUADO POR OTRO FUNCIONARIO.

GARANTIAS DEL CRÉDITO:

EL CREDITO TIENE GARANTIA DE UN TESTIMONIO DE PREDIO RURAL CASA DE ADOBE, DE UNA EXTENSION DE 200M2 UBICADO EN LA COMUNIDAD DE CACSI UBICADO EN LA POBLACION URBANO DE LA CIUDAD DE ATUNCOLLA, SUSCRITO A NOMBRE DEL TITULAR VALOR COMERCIAL APROX. S/ 20,000.00 SOLES, SE ESTA CONSIDERANDO UN 30% EN LOCAL PORQUE ALLI GUARDA SU MOTO LINEAL, MOTOCARGA Y SUS RECIPIENTES CON EL PESCADO.

CONCLUSIONES:

SE PROPONE UN CREDITO OTORGAR CREDITO DE S/ 12,000 SOLES PLAZO 15 MESES TEA 36.12% PARA ACTIVO FIJO SE SOLICITA REBAJOS EN EL MONTO DE LA CUOTA POR LA AUTONOMIA ADMINISTRACION POR LA COMPETENCIA EN CAJA LOS ANDES, RESPECTO A RIESGOS SE IDENTIFICA TEMPORADA DE INUNDACION DE LAGUNA UMAYO SIN EMBARGO SE ADMINISTRA EL RIESGO POR SER CLIENTE EXCLUSIVO DE RAIZ, PERFIL A, SE SOLICITA EXCEPCION DE RECIBOS SERVICIOS DE ENERGIA ELECTRICA, POR MOTIVOS QUE LA COMUNIDAD DONDE VIVE EL CLIENTE RECIENTE SE VIENE ELECTRIFICANDO EN LA ZONA, NO TIENE VINCULADOS EN RAIZ CONFORME LA VERIFICACION DE CUADRO DE VINCULADOS, LAS FORTALEZAS QUE CUENTA EL CLIENTE SON; NO CUENTA CON CREDITO EN SISTEMA FINANCIERO Y ES CLIENTE EXCLUSIVO DE RAIZ, FIRMARAN TITULAR Y CONYUGE, TIENE BUENA COMUNICACION EN SU ENTORNO FAMILIAR Y DE LOS VECINOS, CUENTA CON INGRESO DIARIO POR QUE CUENTA CON HIJOS DIARIOS, SUS PAGOS ANTERIORMENTE SON 100% NORMALES, SE DEDICA DIVERSAS ACTIVIDADES.

Anexo 3: Análisis Cualitativo



EVALUACIÓN - ANÁLISIS CUALITATIVO

CUENTA CLI: 161245 APELLIDOS Y NOMBRES / RAZON SOCIAL: PINTO FLORES, EMILIO PRIMITIVO INSTANCIA: 2316969

PERSONA NATURAL

Vivienda:

Segmento: NO DEFINIDO

Edad: 41

NORMAL

Conviviente

A. UNIDAD FAMILIAR

1 CARGA FAMILIAR

Tiene dependientes no vulnerable

B. SISTEMA FINANCIERO

1 TIEMPO DE FUNCIONAMIENTO DEL NEGOCIO

Más de 03 años

2 FORMALIDAD DEL NEGOCIO

No tiene RUC

3 GESTIÓN DEL NEGOCIO

Cuenta con apoyo del cónyuge y/o familiares en la gestión del negocio

4 OTROS INGRESOS

Titular o Cónyuge tienen otros ingresos como dependiente u otros negocios

B. UNIDAD EMPRESARIAL

1 RECORD DE PAGOS ULTIMO PRESTAMO (En Raíz o en otras Instituciones Financieras)

No registra antecedentes crediticios

2 ENDEUDAMIENTO

Disminuyó su deuda durante el último año

3 NÚMERO DE ACREEDORES UNIDAD FAMILIAR

Sólo trabaja con Raíz

4 CALIFICACIÓN EN EL SISTEMA DE VINCULADOS

Vinculados sin calificación

REFERENCIAS PERSONALES

APellidos y Nombres	PARENTESCO	TELEFONO	COMENTARIO
LEONARDO CHOQUE LOPEZ	Vecino	967582412	BUENAS REFERENCIAS
MARCELINO FLORES	Laboral		BUENAS REFERENCIAS

PERSONAS VINCULADAS EN EL SISTEMA

CODIGO	NOMBRE VINCULADOS	TIPO	DETALLE TIPO
	NO EXISTE DATOS		

FUNCIONARIO: MBELTRAN

Anexo 4: Evaluación-Estados Financieros

EVALUACIÓN - ESTADOS FINANCIEROS



EVLP011 - ELC V.0.1

CODIGO 161245 APELLIDOS Y NOMBRES / RAZON SOCIAL PINTO FLORES, EMILIO PRIMITIVO

SOLICITUD NO. 2316969 TIPO DE CAMELO 3.390

BALANCE GENERAL

	S/.	US\$	TOTAL S/.	%
ACTIVO				
ACTIVO CORRIENTE	4,610.00	0.00	4,610.00	15.78
CAJA	4,500.00	0.00	4,500.00	15.41
BANCOS	0.00	0.00	0.00	0.00
CUENTAS X COBRAR	0.00	0.00	0.00	0.00
INVENTARIOS	110.00	0.00	110.00	0.38
ACTIVO FIJO	10,600.00	0.00	10,600.00	36.29
LOCAL COMERCIAL	6,000.00	0.00	6,000.00	20.51
MAQ. Y EQUIPOS	1,500.00	0.00	1,500.00	5.14
HERRAMIENTAS Y OTROS	3,100.00	0.00	3,100.00	10.61
ACTIVO FAMILIAR	14,000.00	0.00	14,000.00	47.93
VIVIENDA, TERRENO, VEHICULOS	14,000.00	0.00	14,000.00	47.93
TOTAL ACTIVO	29,210.00	0.00	29,210.00	100.00
PASIVO				
PASIVO CORRIENTE	50.00	0.00	50.00	0.17
DEUDA PROVEED. / OTROS	50.00	0.00	50.00	0.17
SALDO DE DEUDA EN GRAC RAIZ S.A.A	0.00	0.00	0.00	0.00
SALDO DE DEUDA EN BANCOS	0.00	0.00	0.00	0.00
PASIVO NO CORRIENTE	0.00	0.00	0.00	0.00
PASIVO LARGO PLAZO	0.00	0.00	0.00	0.00
OTRAS CUENTAS X PAGAR	0.00	0.00	0.00	0.00
OTROS PASIVOS	0.00	0.00	0.00	0.00
CONSUMO Y/O HIPOTECARIO	0.00	0.00	0.00	0.00
LC NO UTILIZADA	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL PASIVO	50.00	0.00	50.00	0.17
PATRIMONIO				
PATRIMONIO NEGOCIO	15,160.00	0.00	15,160.00	51.90
PATRIMONIO FAMILIAR	29,160.00	0.00	29,160.00	99.83
TOTAL PAS. + PATRIMONIO	29,210.00	0.00	29,210.00	100.00
CAPITAL DE TRABAJO	1,560.00			

Activo = Pasivo + Che

ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS

	S/.	US\$	TOTAL S/.	%
INGRESO TOTAL	2,898.00	0.00	2,898.00	100.00
(-) COSTO TOTAL	617.53	0.00	617.50	21.31
MARGEN BRUTO	2,280.47	0.00	2,280.50	78.69
(-) GASTOS DEL NEGOCIO	120.00	0.00	120.00	4.14
MARGEN OPERATIVO	2,160.47	0.00	2,160.50	74.55
(-) GASTOS FINANCIEROS	0.00	0.00	0.00	0.00
UTILIDAD NETA	2,160.47	0.00	2,160.50	74.55
(+) OTROS INGRESOS	0.00	0.00	0.00	0.00
(-) OTROS EGRESOS	0.00	0.00	0.00	0.00
(-) TC/HIPOTECARIO/BN	0.00	0.00	0.00	0.00
(-) CUOTA L/C NO UTILIZADA	0.00	0.00	0.00	0.00
(-) GASTOS FAMILIARES	710.00	0.00	710.00	24.50
UTILIDAD DISPONIBLE	1,450.47	0.00	1,450.50	50.05
GARANTIAS S/.	20,000.00			
IMPORTE CUOTA S/.	986.09	NO PREFERIDA		

INDICADORES FINANCIEROS

RENTABILIDAD / VENTAS	74.55%
CUOTAS / UTILIDAD DISPONIBLE	67.98%
LIQUIDEZ	92.20
ACTIVO FIJO	41.32%
ENDEUDAMIENTO FAMILIAR	79.49%
ENDEUDAMIENTO DEL NEGOCIO	166.67%
TOTAL GARANTIAS / PRÉSTAMO	5.61
ROTACIÓN DE INVENTARIOS	0.61
ROTACIÓN DE KW	NO
EXPUESTO AL RCC	NO
SUSTANCIALMENTE EXPUESTO AL RCC	NO

Anexo 5: Margen de Producción



EVALUACIÓN - MARGEN DE PRODUCCIÓN

SECCION: I
 PRODUCTO: 13-00000
 MODAL: 16100001

CÓDIGO	APELLIDOS Y NOMBRES / RAZÓN SOCIAL	SOLICITUD No.	TIPO DE CAMBIO
161245	PINTO FLORES, EMILIO PRIMITIVO	2316969	3.390

	PRODUCTO 1	PRODUCTO 2	PRODUCTO 3	PRODUCTO 4	PRODUCTO 5
DESCRIPCIÓN	PESCADO PEJERREY	PESCADO CARACHI			
UNIDAD DE MEDIDA	KILOGRAMO	KILOGRAMO			
PRECIO DE VENTA	50.00	60.00			
CANTIDAD MENSUAL	26.00	26.00			
MATERIA PRIMA					
REDES Y/O MALLAS 30*70/24/26	3.36	3.36			
BOTE S/1,500/24/26	2.40	2.40			
RECIPIENTES	0.96	0.96			
TOTAL MATERIA PRIMA	6.72	6.72			
Mano de Obra Directa:	0.00	0.00			
Mano de Obra Indirecta:	0.00	0.00			
TOTAL MANO DE OBRA:	0.00	0.00			
Otros Costos Indirectos:	5.00	5.00			
TOTAL OTROS COSTOS:	5.00	5.00			
COSTO TOTAL S/.	11.72	11.72			

VENTAS:

TIPO DE VENTA:	Diaria
LUNES	110.00
MARTES	0.00
MIÉRCOLES	80.00
JUEVES	140.00
VIERNES	80.00
SABADO	130.00
DOMINGO	150.00

Artículos Representativos	Costo	Precio
TOTAL DE ARTICULOS REPRESENTATIVOS	609.44	2,860.00

MARGEN DE VENTAS - PRODUCCIÓN: 78.69%

SIGNIFICANCIA DE LA MUESTRA SOBRE EL TOTAL DE LAS VENTAS: 98.69%

VENTA SEMANAL:	690.00
Nº SEMANAS AL MES:	4.20
TOTAL VENTA	2,898.00
% Ventas en US\$	0.00
TOTAL COSTOS S/ .:	617.53
% Costos EN US\$:	0.00
MARGEN BRUTO:	2,280.46

→ Venta Semanal

→ Venta Mensual

→ ¿De donde sale el costo total?

Anexo 6: Declaración Jurada Patrimonial



RAIZ
Te escuchó. Te cumplió.

DECLARACIÓN JURADA PATRIMONIAL

Yo PINTO FLORES, EMILIO PRIMITIVO identificado con documento de identidad N° 01294192 y ERQUINIGO COLCA, NERY identificado con documento de identidad N° 40198929 domiciliado(s) en COT COMUNIDAD CACSI NR 5/N, ATUNCOLLA - PUNO - PUNO

Declaro(amos) bajo juramento que los bienes que debajo detallamos son de mi(nuestra) exclusiva propiedad y libre disposición, los mismos que otorgo(amos) en primera y preferencial garantía, a favor de CRAC RAIZ S.A.A. el(los) préstamo(s) directo(s) o indirecto(s) que mantengo (mantengamos) vigente(s) y cuyo(s) contrato(s) de mutuo hemos firmado por separado.

Declaro(amos) que la valorización de los bienes ha sido hecha de común acuerdo entre las partes y me(nos) comprometo(comprometemos) a no enajenar dichos bienes, mientras exista la obligación contraída.

Así mismo, declaro (amos) que mis (nuestros) ingresos promedios mensuales ascienden a S/. 2,898.00

GARANTÍAS

N°	DESCRIPCIÓN DEL BIEN	VALOR EN GARANTÍA S/
1	TESTIMONIO DE PREDIO URBANO DE UNA EXTENSION DE 200M2 UBICADO CCATURA CANCHA UBICADO EN LA POBLACION URBANO DE LA CIUDAD DE ATUNCOLLA	20,000.00

TOTAL 20,000.00

Fecha: ENERO del 25 del 2017

Deudor / Aval:

Cónyuge Deudor / Aval: