

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO
FACULTAD DE INGENIERÍA ECONÓMICA
ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA ECONÓMICA



**“EL IMPACTO DE LAS MICROFINANZAS EN LA CLASE MEDIA
EMERGENTE DE MIBANCO AGENCIA AVELINO MATRIZ –
AREQUIPA - 2016”**

INFORME DE EXPERIENCIA PROFESIONAL

Presentado por:

ANDREE RAUL RIVERA MENENDEZ

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

INGENIERO ECONOMISTA

PUNO - PERU

2017

**UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO
FACULTAD DE INGENIERIA ECONÓMICA**

**EL IMPACTO DE LAS MICROFINANZAS EN LA CLASE MEDIA EMERGENTE DE
MIBANCO AGENCIA AVELINO MATRIZ – AREQUIPA – 2016**

INFORME DE EXPERIENCIA PROFESIONAL

PRESENTADO POR:

ANDREE RAUL RIVERA MENÉNDEZ

Para optar el título de: Ingeniero Economista

Aprobado por el jurado revisor conformado por:



P R E S I D E



Dr. Tomas Tisnado Chura

P R I M E R :



Dr. Raúl Portillo Machaca

S E G U N D O :



M. Sc. Giovana Calsin Quispe

A S E S O R D



Dr. Edson Apaza Mamani

L i n e a : E c o n o

S u b L i n e a : E

DEDICATORIA

*A mi amada Sintia por su apoyo y amor
incondicional
A Steve, Dieter y Christopher*

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, deseo manifestar mi agradecimiento a la Universidad Nacional del Altiplano, y en especial a la Escuela Profesional de Ingeniería Económica, por haber contribuido a mi formación como profesional al servicio de la ciencia y la colectividad.

A mi director de informe profesional por su aporte y apoyo en la culminación de este informe

A mis jurados por sus valiosas sugerencias para la culminación del presente trabajo de informe de experiencia profesional.

Finalmente, agradecer a mis padres por haberme dado la educación en casa y haberme orientado en mi niñez y juventud, a mis hermanos por el apoyo moral, a todas las personas que han aportado en mi desarrollo profesional y ético

ÍNDICE

| | |
|--|----|
| Índice de Tablas | 11 |
| Índice de ilustraciones..... | 12 |
| RESUMEN | 8 |
| INTRODUCCIÓN | 12 |
| CAPÍTULO I | 13 |
| 1. REPORTE DE LA ACTIVIDAD PROFESIONAL..... | 13 |
| 1.1. LISTADO DE CARGOS Y BREVE DESCRIPCIÓN DE LABORES REALIZADAS | 13 |
| 1.1.1. CARGOS DESEMPEÑADOS | 13 |
| 1.1.2. DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES REALIZADAS..... | 14 |
| 1.2. DESCRIPCION DE LA INSTITUCION MOTIVO DE ESTUDIO | 15 |
| 1.2.1. RESEÑA HISTÓRICA..... | 15 |
| 1.2.2. ESTRUCTURA ORGÁNICA DE MIBANCO A NIVEL NACIONAL | 17 |
| 1.2.3. ESTRUCTURA ORGÁNICA DE MIBANCO A NIVEL TERRITORIAL..... | 23 |
| 1.2.4. ESTRUCTURA ORGÁNICA DE MIBANCO A NIVEL AGENCIA AVELINO MATRIZ | 23 |
| 1.2.5. MISION, VISION Y PRINCIPIOS CULTURALES DE MIBANCO | 24 |
| CAPÍTULO II..... | 27 |
| EXPOSICIÓN ANALÍTICA DEL INFORME PROFESIONAL..... | 27 |
| 2.1. DESCRIPCIÓN ANALÍTICA Y PROBLEMÁTICA..... | 27 |
| 2.2. PROBLEMA OBJETO DE ESTUDIO..... | 29 |
| 2.3. OBJETIVO DEL INFORME..... | 29 |
| 2.4. ANTECEDENTES Y MARCO CONCEPTUAL..... | 30 |
| 2.4.1. ANTECEDENTES | 30 |
| 2.5. MARCO CONCEPTUAL..... | 32 |
| 2.6. MÉTODO PARA LA OPERACIONALIZACIÓN DE LOS OBJETIVOS..... | 39 |
| 2.7. ANALISIS DE LOS RESULTADOS ENCONTRADOS EN LA CARTERA DE LA AGENCIA AVELINO MATRIZ AREQUIPA | 40 |
| 2.7.1. DESCRIPCIÓN ESTADÍSTICA DE LA CARTERA DE CLIENTES DE LA AGENCIA AVELINO MATRIZ AREQUIPA | 40 |
| 2.8. DESARROLLO DE CASO APLICATIVO DE TECNOLOGIA CREDITICIA..... | 47 |
| 2.8.1. PROPUESTA DEL CREDITO..... | 47 |
| 2.8.2. ANALISIS CUALITATIVO, ANALISIS CUANTITATIVO | 55 |
| CONCLUSIONES | 65 |
| RECOMENDACIONES..... | 67 |
| REFERENCIAS..... | 68 |
| ANEXOS | 69 |

Índice de Tablas

| | |
|---|----|
| Tabla 1: Determinación de las fechas de pago..... | 52 |
| Tabla 2: Elaboración del cronograma de pagos | 53 |
| Tabla 3: Cálculo de la Cuota..... | 54 |
| Tabla 4: Cronograma de pagos Completo | 55 |
| Tabla 5: Estimación de las ventas diarias | 58 |
| Tabla 6: Ciclo de la demanda del producto | 59 |
| Tabla 7: Balance general a agosto del 2017 de la empresa Yuve distribuciones E.I.R.L..... | 60 |
| Tabla 8: Estado de resultados mes Agosto de 2017 Yuve E.I.R.L. | 62 |
| Tabla 9: Flujo de caja proyectado Yuve E.I.R.L. | 63 |

Índice de gráficos

| | |
|--|----|
| Ilustración 1: Organigrama Mibanco | 18 |
| Ilustración 2: Organigrama del territorio3 sur | 23 |
| Ilustración 3: Organigrama de la agencia Avelino Matriz | 24 |
| Ilustración 4: clientes según tipo de sexo | 41 |
| Ilustración 5: Grado de instrucción | 41 |
| Ilustración 6: Ingresos por tipo de cliente de la agencia Avelino Matriz | 42 |
| Ilustración 7: Edad promedio de los clientes de la agencia Avelino Matriz | 42 |
| Ilustración 8: Distribución de ingresos de clientes agencia Avelino Matriz | 43 |
| Figure 9: Distribución de ingresos por cliente | 43 |
| Ilustración 10: Variación de los ingresos | 44 |
| Figure 11: Variación en porcentaje según tipo de cliente | 45 |
| Ilustración 12: Gastos promedio en % | 45 |
| Ilustración 13: Distribución de ingresos per cápita | 46 |

RESUMEN

El sistema financiero está compuesto por 57 entidades entre bancos, cajas, EDPYMES, Financieras y cooperativas reguladas por la Superintendencia de Banca Seguros y AFP (SBS), todas ellas han cuentan con una participación de mercado tanto en las empresas formales e informales, así como los créditos para construcción y consumo. Mibanco es la institución financiera ubicada dentro de las entidades bancarias cuyo mercado objetivo es la micro y mediana empresa, cuenta con una participación del 30% del mercado, siendo el quinto banco más grande en el Perú y una de las instituciones referentes en microfinanzas de América del sur.

El presente informe de experiencia denominado: EL IMPACTO DE LAS MICROFINANZAS EN LA CLASE MEDIA EMERGENTE DE MIBANCO AGENCIA AVELINO MATRIZ – AREQUIPA – 2016 proporciona una breve descripción de las principales características obtenidas en fusión de una muestra de la cartera de créditos de la agencia Avelino Matriz cuyo monto de desembolso fue de S/300 a S/ 5,000, también se hace referencia de los conceptos teóricos de las Microfinanzas y acerca de los procedimientos y aplicaciones de la tecnología crediticia en las instituciones financieras.

El presente informe pretende responder las siguientes preguntas: ¿Cuál es el impacto de los micropréstamos en los ingresos de los clientes de la cartera de la Agencia Avelino Matriz?

En la operacionalización de los objetivos se utilizó el método analítico – sistemático teniendo como información base los datos recabados en campo de una muestra de la cartera de clientes de la agencia Avelino Matriz como también de una Microempresa dedicada a la venta de sandalias por menor y mayor, recolectando información relevante de su negocio como son: el margen de ventas, las ventas diarias, información respecto de su negocio para el armado de los estados financieros, así como información de terceros como referencia.

El análisis de la información obtenida de la cartera se muestra que los clientes que solicitaron préstamos de S/300 a S/5000, el 81 % de los clientes han tenido un impacto positivo en sus ingresos respecto a la última evaluación, siendo los clientes independientes los que presentan mayor variación positiva en sus ingresos mensuales.

El análisis de los estados financieros de la Empresa Yuve E.I.R.L muestran una adecuada acumulación patrimonial que sustenta el otorgamiento del préstamo, así mismo los ratios financieros nos muestran que el 85% del excedente mensual estaría comprometido con el pago de las obligaciones financieras, respecto a la rentabilidad generada por el negocio esta es mayor a la tasa efectiva mensual (TEM) y a la tasa de costo efectivo mensual (TCEM), esto es un buen indicador ya que la rentabilidad del negocio no se verá afectada por el préstamo a otorgar.

Palabras Clave:

Microfinanzas, microcrédito, microempresa, ratio, tasa de costo efectivo mensual, excedente

Abstract

The financial system is composed of 57 entities including banks, savings banks, EDPYMES, Financial and cooperatives regulated by the Superintendency of Insurance Banking and AFP (SBS), all of which have a market share in both formal and informal companies as well as credits for construction and consumption. Mibanco is the financial institution located within the banking entities whose target market is the micro and medium-sized companies, with a 30% market share, being the fifth largest bank in Peru and one of the leading microfinance institutions in South America.

This experience report entitled: THE IMPACT OF MICROFINANCE IN THE EMERGING MIDDLE CLASS OF AVELINO MATRIZ AGENCY – AREQUIPA - 2016 provides a brief description of the main features obtained in the merger of a sample of the loan portfolio of the Avelino Matriz agency, the disbursement amount was from S / 300 to S / 5,000, reference is also made to the theoretical concepts of Microfinance and about the procedures and applications of credit technology in financial institutions.

This report aims to answer the following questions: What is the impact of micro loans on the income of customers in the portfolio of the Avelino Matriz Agency?

In the operationalization of the objectives, the analytical - systematic method was used, having as base information the data collected in the field from a sample of the client portfolio of the agency Avelino Matriz as well as a Microenterprise dedicated to the sale of sandals by minor and major. , collecting relevant information about your business such as: sales margin, daily sales, information regarding your business for the preparation of financial statements, as well as information from third parties as a reference.

The analysis of the information obtained from the portfolio shows that the clients that requested loans from S / 300 to S / 5000, 81% of the clients have had a positive impact on their income with respect to the last evaluation, being the independent clients those that present greater positive variation in their monthly income.

The analysis of the financial statements of the Yuve EIRL Company shows an adequate patrimonial accumulation that sustains the granting of the loan, likewise the financial ratios show us that 85% of the monthly surplus would be committed to the payment of the financial obligations, with respect to the Profitability generated by the business is higher than the effective monthly rate (TEM) and the monthly effective cost rate (TCEM), this is a good indicator since the profitability of the business will not be affected by the loan to be granted.

Keywords:

Microfinance, microcredit, microenterprise, ratio, monthly effective cost rate, surplus

INTRODUCCIÓN

La tecnología crediticia ha permitido que las instituciones micro financieras IMF puedan manejar adecuadamente la gestión de créditos en un segmento informal del cual la banca tradicional no habían puesto su mirada, en países como México, Colombia y Bolivia las microfinanzas han tenido un gran impacto en las zonas pobres y clase media mejorando así los niveles de desempleo y disminuyendo la pobreza (Cruz Dorie 2013).

Las primeras IMF en el Perú aparecieron en los años 90 tal es el caso de la acción comunitaria del Perú, una ONG dedicada al financiamiento de las personas más pobres de Lima, tiempo después esta ONG se convertiría en Mibanco.

En el año 2000 Mibanco mantenía el liderazgo en este segmento de mercado, sin embargo, tenía un principal competidor el cual era EDPYME Edyficar con quien en el año 2014 logra fusionarse en una sola entidad, quedando el nombre de Mibanco como el nombre que representaría ambas entidades fusionadas.

En este contexto, el presente informe de experiencia profesional se encuentra distribuido en dos partes: la primera sintetiza el reporte de la actividad profesional, el mismo que detalla el listado de cargos y una breve descripción de las funciones realizadas, seguido de los aspectos más importantes de la organización de MIBANCO; La segunda parte es exposición analítica del informe profesional, que contiene la descripción analítica y problemática, objetivos, antecedentes y marco conceptual, métodos para la operacionalización de los objetivos, análisis de la cartera de clientes de la agencia Avelino Matriz, conclusiones, recomendaciones, bibliografía y anexos.

CAPÍTULO I

1. REPORTE DE LA ACTIVIDAD PROFESIONAL

1.1.LISTADO DE CARGOS Y BREVE DESCRIPCIÓN DE LABORES

REALIZADAS

1.1.1.CARGOS DESEMPEÑADOS

Mediante convocatoria al programa en especialización en micro finanzas (PEM XXXII) ingresé a laborar a Mibanco en Junio del año 2014 dicho programa formativo se desarrolló en dos fases, la primera la primera etapa se realizó una capacitación en la ciudad de Lima por 25 días, la segunda etapa fue una pasantía de 4 meses en una agencia asignada en la ciudad de Arequipa; Manteniendo vínculos laborales hasta la actualidad, siendo asignado a la agencia Avelino Matriz en el distrito de José Luis Bustamante y Rivero de la ciudad de Arequipa, a continuación se realiza una breve descripción de los cargos ocupados en dicha institución:

A partir de junio a octubre del 2014 se laboró como asesor en entrenamiento las funciones se enumeran en el siguiente subtítulo, siendo capacitado por el banco en temas de admisión de créditos, análisis e interpretación de los estados financieros, interpretación de los ratios financieros necesarios para poder ver la situación de las diferentes pequeñas y Microempresas para la toma de decisiones, el uso de la tecnología crediticia necesaria para un análisis cualitativo de los clientes que soliciten un préstamo, técnicas en venta necesarias para concretar el cierre de esta y la gestión de cobranza de los clientes morosos.

Se laboró como Asesor de Negocios 3 partir de noviembre del 2014 hasta diciembre del 2016, gestionando una cartera de aproximadamente S/1, 500,000.00;

posteriormente en enero del 2017 se obtuvo el ascenso a asesor de negocios 2 cargo desempeñado hasta la actualidad.

1.1.2.DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES REALIZADAS

Asesor en entrenamiento

- a) Llevar todos los cursos proporcionados por la institución, así como aprobarlos con una nota mínima de 14.
- b) Realizar labores de prospección de clientes nuevos e inactivos en campo, así como el recojo de los requisitos necesarios para el trámite de la solicitud.
- c) Participar en los operativos de campaña para la captación de clientes nuevos, así como en los operativos de mora.
- d) Realizar labores de atención al público en el módulo de atención, orientando a los clientes con el fin de aclarar sus dudas y atender sus necesidades.

Asesor de negocios 3

- a) Gestionar la cartera de negocios asignada por el banco, manteniendo el crecimiento sostenido en saldo stock de cartera, así como en número de clientes.
- b) Realizar visitas de verificación domiciliaria, del negocio, así como de las garantías que el cliente cuenta.
- c) Hacer uso correcto de la tecnología crediticia, realizando una correcta evaluación cuantitativa y cualitativa, con el fin de mitigar los riesgos al momento de la admisión de créditos.
- d) Gestionar la cartera morosa utilizando las herramientas de cobranza adecuadas para cada tramo de la mora, con el fin de generar compromisos de pago en los clientes.
- e) Participar de los cursos virtuales regulatorios y no regulatorios asignadas por el banco.

- f) Custodiar los bienes del banco, así como informar al área correspondiente algún incidente u riesgo que pueda generar pérdidas materiales, económicas, o de información para el banco.

Asesor de negocios 2

- a) Gestionar la cartera de negocios asignada por el banco, manteniendo el crecimiento sostenido en saldo stock de cartera, así como en número de clientes.
- b) Realizar visitas de verificación domiciliaria, del negocio, así como de las garantías que el cliente cuenta.
- c) Hacer uso correcto de la tecnología crediticia, realizando una correcta evaluación cuantitativa y cualitativa, con el fin de mitigar los riesgos al momento de la admisión de créditos.
- d) Gestionar la cartera morosa utilizando las herramientas de cobranza adecuadas para cada tramo de la mora, con el fin de generar compromisos de pago en los clientes.
- e) Participar de los cursos virtuales regulatorios y no regulatorios asignadas por el banco.

1.2.DESCRIPCION DE LA INSTITUCION MOTIVO DE ESTUDIO

1.2.1. RESEÑA HISTÓRICA

Los orígenes Mibanco se remontan en la década de los 60, cuando la ONG Acción Comunitaria del Perú (ACP) una asociación civil sin fines de lucro otorgaba microcréditos en las zonas marginales de Lima, posteriormente pasa a llamarse Mibanco iniciando operaciones en Lima en marzo de 1998 durante el periodo de Alberto Fujimori Fujimori convirtiéndose en el primer banco de las Microfinanzas, operando en el sector de la micro y pequeña empresa. En el año 2006, el BID reconoce a Mibanco con el Premio a la Excelencia en Microfinanzas y en el 2008

gana el Effie de Plata por la campaña "Créditos Aprobados". Además de estos reconocimientos, Mibanco ganó una calificación Global de Desempeño Social otorgado por Planet Rating 4+ y en el 2011 obtuvo el grado de inversión BBB con perspectiva estable otorgado por Standard & Poor's.

Por otro lado, en 1998, se fundó la Edpyme Edyficar con la participación de CARE Perú como accionista mayoritario, una organización internacional de desarrollo sin fines de lucro. Edyficar inicia operaciones en Lima, Arequipa y La Libertad sobre la base y experiencia del programa de apoyo crediticio de CARE Perú dirigido a segmentos de pobladores de menores recursos. En el año 2005, Edyficar participa en la primera operación a nivel mundial de titularización de cartera para microfinanzas (BlueOrchard), para el 2007 Edyficar consiguió ser la primera empresa microfinanciera no bancaria en acceder con gran éxito en el Mercado de Capitales. En el 2009, Edyficar pasó a ser parte del Grupo CREDICORP al convertirse en subsidiaria del Banco de Crédito del Perú BCP.

A principios del 2014, Mibanco fue adquirido por Edyficar y es en ese momento que se produjo el gran proceso de fusión entre Financiera Edyficar y Mibanco, adquiriendo la mayor cantidad de las acciones del grupo ACP; El grupo era accionista del 60.68% de Mibanco, junto con las organizaciones internacionales sin fines de lucro Acción (15.69%), Triodos (9.5%), la Corporación Internacional Financiera del Banco Mundial (6.5%) y otros accionistas minoritarios (7.62% entre todos).

Con esta fusión Edyficar y Mibanco pasaron a ser la institución especializada en microfinanzas con mayor participación de mercado en el Perú y la primera entidad bancaria especializada en microfinanzas América Latina, contando con activos administrados de S/. 9.343 millones, con más de 250 agencias

en todo el Perú y cerca de 9000 trabajadores, ubicándose como el quinto banco más grande en el Perú luego del BCP, Interbank, BBVA y Scotiabank.

Actualmente el Mibanco ofrece sus productos a todos los micro y pequeños empresarios no dejando de lado a los clientes cuyos ingresos están considerados como dependientes, el banco cuenta con los siguientes servicios: Créditos para capital de trabajo, créditos para construcción, créditos para consumo personal, así mismo ofrece productos pasivos como las cuentas de ahorro, también ofrece seguros para el negocio y contra accidentes de tránsito.

UBICACIÓN:

OFICINA PRINCIPAL:

Calle Domingo Orué nro. 165 res. Urb. Limatambo (altura cdra. 42 paseo de la república) lima - lima – surquillo central telefónica: 319 -9999.

Atención en oficinas administrativas: lunes a viernes de 9:00 Hrs a 18:00 Hrs

Agencia Avelino Matriz – Arequipa

Av. Daniel Alcides Carrion N°265 – A Urb. La pampilla, José Luis Bustamante y Rivero- Arequipa – Arequipa

Horario de atención: lunes a viernes de 9:00 hrs a 18:00 hrs sábados de 9:00 hrs a 12:30 hrs.

1.2.2. ESTRUCTURA ORGÁNICA DE MIBANCO A NIVEL NACIONAL

Mibanco actualmente cuenta con un Presidente de directorio y 6 miembros integrantes del directorio, así mismo existen dos órganos independientes los cuales son la unidad de prevención y lavado de activos y la unidad de auditoría interna, así mismo el siguiente rango de la estructura organizacional del banco es ta compuesta por la gerencia general y las divisiones de riesgos, recursos humanos, negocios, marketing, operaciones y procesos y contraloría y finanzas.

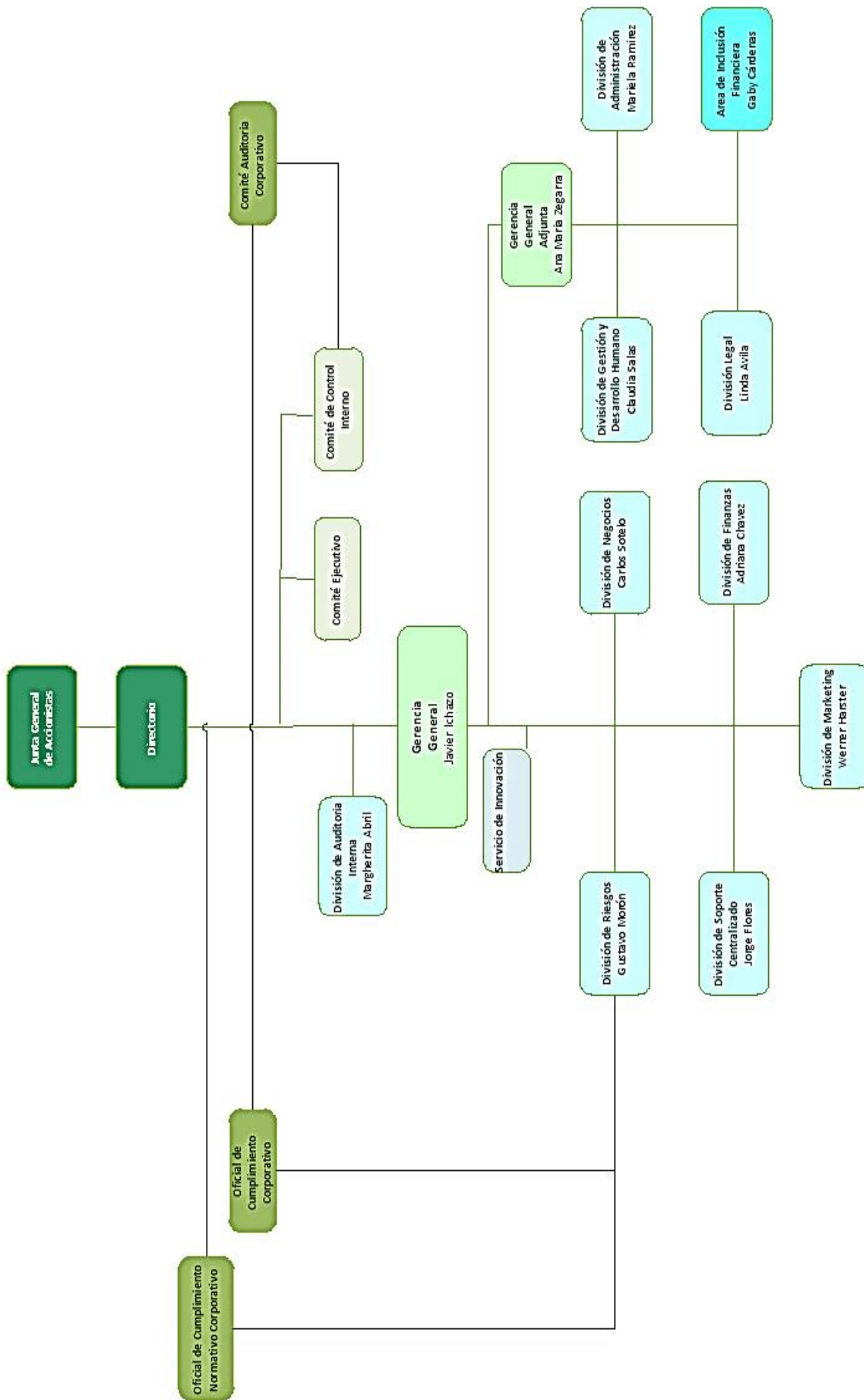


Figura 1: Organigrama Mibanco

Fuente: RRHH Mibanco

ÓRGANOS DE DIRECCIÓN.

- Directorio.
- Presidente del Directorio.
- Gerente General.

ÓRGANOS DE APOYO.

Temporales

- Unidad de prevención y lavado de activos.
- Unidad de Auditoría.
- Unidad de Gerencia.

Permanentes.

- Evaluación Cartera de Créditos.
- Asesoría Legal
- Secretaría General.
- Sección Directorio.
- Sección Mesa de Partes y Patrimonio Documental.
- Oficina de Sistemas.
- Sección Planes y Costos.
- División Desarrollo de Sistemas.
- Sección Desarrollo Bancario.
- Sección Mantenimiento y Aplicaciones.
- División Ingeniería y Operaciones de Sistemas.
- Sección Soporte Técnico e Instalaciones.
- Sección Procesamiento de Datos.
- Sección Operaciones de Equipos.
- División Organización y Métodos.
- Oficina de Relaciones Públicas.

ÓRGANOS DE LÍNEA.

- Gerencia Central de Administración y Finanzas.
- Gerencia Central.
- División de Seguridad.
- Departamento de Personal.
- Sección de Asesoría Laboral.
- División de Administración de Personal.
- Sección Procesos Técnicos.
- Sección Registro de Personal.
- Sección de Bienestar Laboral.
- División de Administración de Haberes.
- Sección de Remuneraciones Pensiones y Subsidios.
- Sección de Aplicación y Control de Planillas.
- Departamento de Logística.
- División de Abastecimiento.
- Sección de Adquisiciones.
- Sección Imprenta.
- División de Servicios.
- Sección Mantenimiento y Transporte.
- Sección Inmuebles.
- Sección de Telecomunicaciones.
- Sección Seguros.
- Departamento de Contabilidad.
- Sección Tribuciones.
- División de Contabilidad General.
- Sección Informes y Estados Financieros.

- Sección de Registros y Archivos.
- Sección de Reportes Especiales.
- Sección de Ajustes y Operaciones Diversas.
- División de Contabilidad Complementaria.
- Sección de Sucursales y Agencias.
- Sección de Conciliaciones.
- Sección de Fiscalías y Pagos
- Departamento Financiero.
- División de Tesorería.
- Sección de Administración de Fondos Moneda Nacional.
- Sección de Administración e Fondos Moneda Extranjera.
- División de Estadística e Información.
- Sección Estadística.
- Sección de Programación y Evaluación Financiera Sector Pública.
- División de Presupuestos.
- Sección Investigaciones.
- Sección de Elaboración y Evaluación.
- Gerencia Central de Operaciones.
- Gerencia Central.
- División de Administración de Créditos.
- Departamento de Créditos.
- División de Créditos a Organismos de Gobierno.
- División de Recuperación de Crédito
- Departamento de Operaciones Locales.
- Sección de Fiscalía y Microfilm
- División de Cuentas Corrientes.

- Sección Aperturas.
- Sección Operaciones.
- Sección Canje.
- División de Servicios Bancarios.
- Sección Ahorros.
- Sección Depósitos Judiciales y Administrativos.
- Sección Giros, Transparencias y Cobranzas.
- División de Banca Electrónica.
- Sección Servicios al Cliente.
- Sección Cajero Electrónico.
- División de Caja Valores.
- Sección Centralización y Ejecución de Fondos.
- Sección Bóveda.
- Sección Valores y Custodia.
- Sección Ingresos y Pagos.
- Departamento de Operaciones de Gobierno.
- Sección Normatividad y Coordinación Tributaria.
- División Cobranzas Gobierno Central.
- Sección Cobranzas de Tributos.
- Sección Centralización de Tributos.
- Sección Especies Valoradas.
- División Gobierno Central y Diversos Encargos.
- Sección Ingresos Tesoro Público.
- Sección Diversos Encargos.
- Departamento de Operaciones con el Exterior.
- Sección Comunicaciones con el Exterior.

1.2.3. ESTRUCTURA ORGÁNICA DE MIBANCO A NIVEL TERRITORIAL

Mibanco cuenta con 5 territorios a nivel nacional, cada territorio está compuesto por 4 a 5 regiones así mismo cada región cuenta con zonas y cada zona está conformada por agencias de atención, la agencia Avelino Matriz se encuentra en la Zona Avelino y dentro de la región Avelino – Pedregal – La Joya, dicha región forma parte del territorio sur y su Estructura Orgánica es como se indica en el siguiente organigrama:

ORGANIZACIÓN

Órgano de dirección:



Figura 2: Organigrama del territorio sur

Fuente: Mibanco

1.2.4. ESTRUCTURA ORGÁNICA DE MIBANCO A NIVEL AGENCIA AVELINO MATRIZ

La agencia Avelino matriz está compuesta por ventaseis colaboradores distribuidos en tres áreas: Negocios catorce colaboradores, Operaciones ocho colaboradores y el área de recuperaciones con tres colaboradores, dicha agencia está a cargo del gerente de agencia, así mismo la agencia cuenta con 2 jefes de negocios cada uno está a cargo los ejecutivos de negocios y de los asesores de negocios 1, 2,3 y Senior.

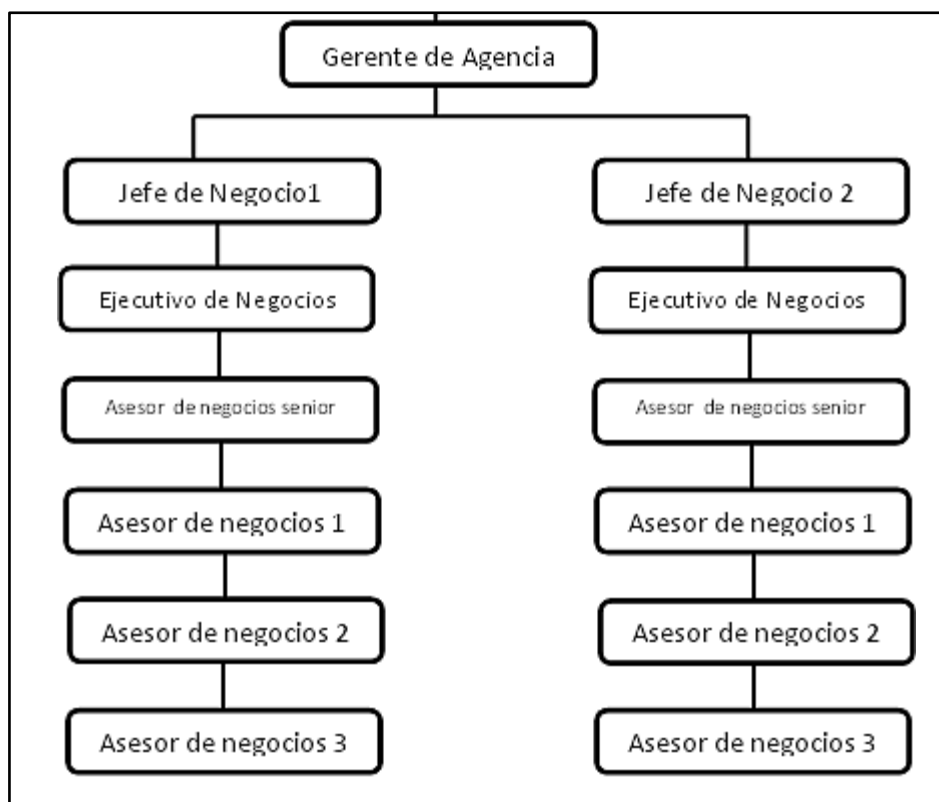


Figura 3: Organigrama de la agencia Avelino Matriz

Fuente: Elaboración Propia con información de la Agencia Avelino Matriz

ORGANIZACIÓN.

Órgano de dirección.

- Gerente de Agencia
- Jefe de Negocios

Órgano de línea.

- Sección Operaciones.
- Sección Caja.
- Sección de Recuperaciones.

1.2.5. MISION, VISION Y PRINCIPIOS CULTURALES DE MIBANCO

MISIÓN

“Transformar las vidas de nuestros clientes y colaboradores a través de la inclusión financiera, impulsando así el crecimiento del Perú”.

VISIÓN

“Ser el socio reconocido de los clientes de la micro y pequeña empresa, el principal promotor de la inclusión financiera del país y un referente a nivel mundial, convocando a un equipo de colaboradores talentosos y con sentido de trascendencia”.

PRINCIPIOS CULTURALES

INTEGRIDAD EN TODAS NUESTRAS ACCIONES

Ellas son el reflejo de nuestra honestidad y se sostienen en una conducta ética y transparente dentro y fuera de la empresa, con clientes, colaboradores, proveedores, accionistas, reguladores y en sentido amplio, con toda la sociedad a la que pertenecemos.

LOGRAMOS RESULTADOS TRABAJANDO EN EQUIPO, CON CALIDAD Y EFICIENCIA

Generamos un ambiente de confianza, donde los equipos colaboran entre sí, con una comunicación abierta y horizontal y de esta manera, se comprometen en lograr los resultados que nos proponemos como organización, gestionando con calidad y eficiencia.

GESTIONAMOS LOS RIESGOS CON RESPONSABILIDAD

Somos responsables de los riesgos que asumimos e implementamos acciones para controlarlos, para honrar la confianza que han depositado en nosotros los clientes y accionistas, y para contribuir a la estabilidad del sistema financiero.

APASIONADOS POR SERVIR RESPONSABLEMENTE AL CLIENTE

Todos nuestros esfuerzos están orientados a servir con calidad las expectativas del cliente, construyendo relaciones sostenibles, cercanas y de confianza que aseguren su desarrollo.

“COMPROMETIDOS CON EL DESARROLLO DE NUESTRA GENTE”

Promovemos el desarrollo de nuestros colaboradores a través de líderes cercanos, comprometidos y transparentes, que lideran con el ejemplo y generan espacios de aprendizaje y de igualdad de oportunidades.

SOMOS PIONEROS Y PROMOVEMOS EL CAMBIO

Nuestro compromiso con la inclusión financiera nos impulsa a estar siempre un paso adelante, promoviendo el cambio con actitud positiva, flexible y ágil.

CAPÍTULO II

EXPOSICIÓN ANALÍTICA DEL INFORME PROFESIONAL

2.1. DESCRIPCIÓN ANALÍTICA Y PROBLEMÁTICA

El sistema financiero está compuesto por 54 empresas que realizan operaciones múltiples entre empresas financieras, las cajas municipales (CM), las cajas rurales de ahorro y crédito (CRAC) y las entidades de desarrollo de la pequeña y micro empresa (Edpyme) todas ellas reguladas por la superintendencia de Banca, Seguros y AFP.

La banca tradicional caracterizada por atender a las empresas formales y personas naturales con ingresos sustentables dejaron de lado un segmento de mercado muy grande compuesto por micro y pequeños empresarios informales, debido a su alto riesgo, es así que las IMF se han posicionado de este mercado encontrando este segmento rentable, si se atiende siguiendo un conjunto de procedimientos que permitan mitigar estos riesgos a fin asegurar la recuperabilidad del crédito así como la gestión adecuada de la mora, Castillo Rene (2012).

Según informes proporcionados por la SBS(2016) Mibanco se ubica como la entidad con mayor participación del mercado en el segmento de la microfinanzas obteniendo el 30% de participación del mercado seguido por sus competidores Caja Arequipa, Compartamos financiera, así mismo se ubica como el quinto banco con mayor participación patrimonial en el Perú, desde el proceso de fusión hasta la actualidad como banco se ha obtenido buenos indicadores de crecimiento, de igual manera como agencia se puede ver buenos indicadores de crecimiento en los últimos 12 meses.

La agencia Avelino Matriz está ubicada en la ciudad de Arequipa en uno de los mercados más grandes de la región y el primero en cantidad de microempresarios, según censos realizados por la municipalidad distrital de Jose Luis Bustamante y Rivero (2016) existen un total de 15,000 comerciantes entre grandes, medianos y los comerciantes

ambulantes ubicados en los 52 centros comerciales de la plataforma Avelino Cáceres, así mismo según estadísticas de Mibanco (2017) la agencia cuenta con una cartera de S/30'000,000.00 y 2,000 clientes.

La cartera que administra la agencia Avelino Matriz está compuesta principalmente por comerciantes de la micro y pequeña empresa, gente que en su mayoría pertenecen a la clase media emergente y gente en condición de pobreza. Según Vargas Juan (2013) el 50% de esta población tiene entre 16 y 34 años, así también su canasta familiar está caracterizado por la austeridad en sus gastos ya que muchos entienden que cada sol es fruto de su esfuerzo, según un estudio de Arellano Marketing (2012) la composición de los gastos de este segmento en Lima y provincias está compuesto de la siguiente manera, un 34% de estos se destina a alimentación, el 12% es destinado a gastos de la casa, el 8 % a ropa, otro 8% a educación, y un 5% a diversión.

Sin embargo, este segmento ha tenido una gran participación en la economía peruana en la última década, según Aguilar Giovanna (2013) las colocaciones microfinancieras llegaron a alcanzar el 10% del PBI. Muchos de estos comerciantes gracias a su esfuerzo, trabajo y las oportunidades que las IMF les han dado han logrado salir de la pobreza y darle una mejor calidad de vida a su familia.

Este segmento también está relacionado al comercio informal; en su mayoría ambulante que laboran en la ciudad de Arequipa y que año tras años se están incrementando debido a los escasos de trabajo. Según el INEI (2016) la tasa de desempleo en Arequipa es de 6%, esta elevada tasa de desempleo obliga a las personas optar por el autoempleo, en una publicación del diario La República (2013) indica que el 75% de estos comerciantes informales solo tienen educación secundaria.

Córdova Daniel (2010) indica, “Los países que han convivido con la ayuda año tras año han continuado siendo pobres, en cambio los países que han salido del subdesarrollo lo han hecho en base al desarrollo de sus propias capacidades

empresariales, lo mismo sucede con los programas locales de lucha contra la pobreza, el impacto de los programas sociales de lucha contra la pobreza han sido abismalmente limitados en relación al impacto sobre la derrota de la pobreza realizado gracias al desarrollo emprendedor vinculado a las microfinanzas.”

Es en este contexto es que se plantea los siguientes problemas objeto de investigación en el presente informe profesional.

2.2. PROBLEMA OBJETO DE ESTUDIO

¿Cuál es el impacto de los microprestamos en los ingresos de los clientes de la cartera de la Agencia Avelino Matriz en el 2016?

Problemas específicos

¿Cómo están clasificados según la línea de pobreza extrema y pobreza total los clientes de la Agencia Avelino Matriz en el 2016?

¿Cómo está compuesta la canasta familiar de los clientes de la cartera de la Agencia Avelino Matriz en el 2016?

2.3. OBJETIVO DEL INFORME

OBJETIVO GENERAL:

Comparar el impacto de los microprestamos en los ingresos de los clientes de la cartera de la Agencia Avelino Matriz en el 2016

OBJETIVO ESPECÍFICOS:

Explicar la clasificación según la línea de pobreza extrema y pobreza total de los clientes de la agencia Avelino Matriz en el 2016.

Conocer la composición de la canasta familiar de los clientes de la cartera de la Agencia Avelino Matriz el 2016.

2.4. ANTECEDENTES Y MARCO CONCEPTUAL

2.4.1. ANTECEDENTES

Los trabajos desarrollados relacionados al estudio de investigación como antecedentes a nivel de artículos académicos y científicos son los que se detalla a continuación:

Instituto Nacional de Estadística e Informática INEI (2016), Evolución de la pobreza monetaria en el Perú.

En el informe se describe la evolución de los ingresos per cápita del año 2016 en el Perú, así como la evolución de la pobreza extrema y la pobreza total en el Perú, en dicho artículo se menciona a Arequipa como una de las regiones con una mejor evolución de los gastos per cápita.

Castillo Rene (2012), Evaluación de créditos a la Micro y Pequeña empresa.

Dicho artículo académico describe algunos componentes de la metodología crediticia como el análisis cualitativo y cuantitativo de las MYPES, así mismo describe los componentes de los estados financieros y las principales ratios financieros y su interpretación.

Mibanco (2014) Curso de evaluación en microfinanzas

El artículo académico tiene el objetivo de capacitar y actualizar a los Asesores de negocios en cuanto a los procedimientos crediticios que deben aprender para la admisión de créditos.

EDPYME Proempresa (2011), evolución de las microfinanzas en el Perú

El mercado objetivo al cual atendemos está determinado por micro y pequeñas empresas, que requieren financiamiento para capital de trabajo o activo fijo para el desarrollo de sus negocios y el bienestar de sus familias, en dicho artículo se describe los objetivos de la tecnología crediticia, los principios en los que se basa, cuáles son sus factores claves para un correcto uso de la tecnología crediticia.

Araya Roberto (1999) Manual de inspección de tecnologías financieras en créditos de consumo

El autor describe en el manual un compendio de criterios y procedimientos para evaluar la implementación y el uso de tecnologías estadísticas crediticias para el crédito de consumo en entidades financieras. Este documento se desarrolló luego de dos series de visitas de diagnóstico a siete entidades financieras cuyos principales resultados se publicaron en un informe de diagnóstico y después de haberse dictado un curso introductorio sobre tecnologías crediticias basadas en minería de datos, el primer semestre de 1999 a personal de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Bolivia.

Vargas Juan (2010) La nueva e influyente clase media peruana

El autor realiza una descripción de como la clase media ha venido evolucionando en nuestro país, saliendo muchos de estos de la pobreza gracias a su trabajo y cambiando sus hábitos consumidores y su estilo de vida, el autor menciona que en la actualidad existen dos tipos de clase media: la clase media tradicional y una nueva clase media salida de aquellos que en algún momento fueron pobres.

Córdova Daniel (2010) Los nuevos héroes peruanos

El autor describe el rol y la importancia de las microfinanzas en el éxito de los microempresarios en el Perú, describe varias historias de peruanos que, gracias

a su esfuerzo, gracias a su trabajo y con la ayuda de las microfinanzas ha podido crecer en sus negocios y salir adelante en la vida.

Cruz Dorie (2013) La opción de las micofinanzas para salir de la pobreza, en Mexico

El autor describe, un breve análisis realizada por especialistas financieros, que han establecido estrategias para el uso de los microfinanciamientos, con el fin de superar la pobreza y hacer crecer la economía, para garantizar el autoempleo y empleo de 3ros, pero sobre todo la educación financiera, que permita el uso adecuado de dinero, el uso de microcréditos, y el adecuado manejo de las micro finanzas personales.

Pilco Lisett (2013) Una aproximación al impacto del microcrédito sobre la pobreza en el Perú:

Las instituciones microfinancieras IMF tienen un doble propósito el cual son: Alcanzar la sostenibilidad financiera y la inclusión financiera de las clases más pobres de la población desatendida por la banca comercial, el autor llega a una conclusión que la expansión del microcrédito si contribuyó a la reducción de la pobreza y en la generación de mayor empleo.

2.5. MARCO CONCEPTUAL

a) Microfinanzas

Las microfinanzas se definen como la prestación de servicios financieros para personas en situación de pobreza, microempresas o clientes de bajos ingresos, incluyendo consumidores y auto empleados. Las microfinanzas comprenden los microcréditos, los ahorros, los microseguros que también se ofrecen a personas de este segmento.

b) Microcréditos

Son préstamos muy pequeños a usuarios o prestatarios sin salarios estables así mismo en este tipo de préstamos no es requisito indispensable una garantía formal.

c) Tecnología crediticia

La Tecnología crediticia, es un conjunto de acciones, técnicas y procedimientos necesarios para el diseño y construcción de un modelo de gestión para la promoción y selección, evaluación y aprobación, seguimiento y recuperación del crédito a continuación describimos algunas de estas herramientas:

Análisis Cualitativo:

Evaluar significa determinar, estimar un valor cualitativo o cuantitativo, la evaluación cualitativa permite valorar la calidad de la microempresa, así como las características tales como la voluntad de pago, el carácter del cliente o la microempresa como también el grado de conocimientos que este tiene de su negocio.

Del mismo modo la evaluación cualitativa permite conocer la situación familiar del cliente o empresa, si este es casado o soltero, cuántos hijos tiene, como es la relación de la familia; También es recomendable la práctica de la toma de referencias en campo ya que estas permiten conocer más acerca del cliente y su relación familiar, con el vecindario y en el negocio.

Análisis Cuantitativo.

El análisis cuantitativo se refiere al análisis de la capacidad de pago del solicitante, incluyendo el negocio como a la unidad familiar su finalidad es determinar la factibilidad y condiciones del crédito sobre la determinación del excedente mensual del negocio.

Para tomar una decisión respecto al crédito se debe analizar la capacidad de pago en base de los ingresos del solicitante, su nivel patrimonial, la provisión de sus obligaciones financieras y con los proveedores, la revisión de su historial crediticio y el monto de la cuota asumida por la empresa.

Muchos de las microempresas por su situación no cuentan con la costumbre de registrar su desempeño contable, memorizan una parte importante de los números o bien registran desordenadamente su información contable, es por eso que es necesario construir estados financieros, ratios y flujos de caja tomando en consideración la información del cliente recolectado en su negocio para poder estimar la capacidad de pago y tomar una decisión respecto a la admisión del crédito.

d) Ratios financieros

Los ratios financieros (o indicadores financieros) son magnitudes relativas de dos valores numéricos seleccionados extraídas de los estados financieros de una empresa. A menudo se utiliza en contabilidad, con objeto de tratar de evaluar la situación financiera global de una empresa u otra organización.

Un ratio es una relación entre dos cifras que permiten establecer la relación que existe entre dos cuentas del balance general o del estado de resultados importantes para la adecuada toma de decisiones. Fundamentalmente los ratios están divididos en cuatro grandes grupos:

- Ratios de liquidez: permiten establecer la capacidad de la empresa para entender sus compromisos de corto plazo dentro de estos ratios tenemos a:

$$\text{Liquidez general} = \frac{\text{activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{act. cte.} - \text{existencias} - \text{gts. pag. Anticipado}}{\text{Pasivo corriente}}$$

- Ratios de gestión o actividad: a partir de estos índices es posible determinar la utilización del activo y comparar la cifra de ventas con el activo total, el material inmovilizado, el activo circulante o los elementos de lo integren

$$\text{rotación de cuentas/cobrar} = \frac{\text{ventas}}{\text{Pasivo Promedio de cuentas por cobrar}}$$

$$\text{dias promedio de cobranza} = \frac{365}{\text{rot. de cuentas por cobrar}}$$

$$\text{rotación de cuentas/pagar} = \frac{\text{compras}}{\text{Promedio de cuentas por pagar}}$$

$$\text{Dias promedio de pago} = \frac{365}{\text{rotacion de cuentas por pagar}}$$

$$\text{rotación del inventarios (dias)} = \frac{\text{Inventarios}}{\text{costo de ventas}} \times 30 \text{ dias}$$

- Ratios de Solvencia o apalancamiento: estas razones relacionan los recursos con los compromisos.

$$\text{Grado de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

$$\text{Endeudamiento Patrimonial} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio Total}}$$

- Ratios de rentabilidad: a partir de estas razones se puede establecer la capacidad de la empresa para generar riqueza o también llamada rentabilidad económica o financiera.

$$\text{rentabilidad sobre los activos (ROA)} = \frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Inversion Prom. (act. total prom.)}}$$

$$\text{rendimiento sobre el patrimonio (ROE)} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio promedio}}$$

e) Crédito

Un crédito es una cantidad de dinero que se le debe a una entidad (por ejemplo, un banco) o a una persona. El origen etimológico de la palabra crédito nos remonta al latín *creditum*, que significa “cosa confiada”. Por lo tanto, la noción de crédito aparece vinculada con tener confianza.

El sistema financiero contempla el tipo de crédito según el nivel de constitución de la empresa:

- *Créditos a Medianas empresas*: Créditos otorgados a personas jurídicas que tienen un endeudamiento total en el sistema financiero (SF) superior a S/ 300,000 en los últimos seis meses y no cumplen con las características para ser clasificados como corporativos o grandes empresas.
- *Créditos a Pequeñas empresas*: Créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, otorgados a personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento total en SF (sin incluir créditos hipotecarios para vivienda) es superior a S/ 20,000 pero no mayor a S/ 300,000 en los últimos seis meses.

- *Créditos a Microempresas*: Créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, otorgados a personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento en SF (sin incluir créditos hipotecarios para vivienda) es no mayor a S/ 20,000 en los últimos seis meses.
- *Créditos de Consumo*: Créditos otorgados a personas naturales, con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con la actividad empresarial.

f) Riesgo crediticio

Según la página de zona económica define al riesgo crediticio de la siguiente manera: “Es la posibilidad de pérdida debido al incumplimiento del prestatario o la contraparte en operaciones directas, indirectas o de derivados que conlleva el no pago, el pago parcial o la falta de oportunidad en el pago de las obligaciones pactadas.” Fuente: El Riesgo Crediticio <https://www.zonaeconomica.com>.

g) Garantías del crédito

Son todos los bienes muebles, bienes inmuebles, que el prestatario tiene y que los deja en garantía a la entidad bancaria o financiera esto con el fin del cumplimiento de la obligación, la entidad tiene todo derecho de estos bienes en caso el prestatario incumpla con la obligación contraída, estas garantías pueden ser formales como las hipotecas o declaraciones juradas de bienes que en muchos casos son usadas como garantías.

h) Interés

Se denomina interés a un índice utilizado para medir la rentabilidad de los ahorros e inversiones así también el costo de un crédito. Si por ejemplo se hablara de un crédito bancario como un crédito hipotecario para la compra de una vivienda. Se expresa como un porcentaje referido al total de la inversión o crédito.

i) Tasa de interés

Si se trata de un crédito, la tasa de interés es el monto que el deudor deberá pagar a quien le presta, por el uso de ese dinero

- *Tasa de interés simple:* Se llama tasa de interés simple, cuando los intereses obtenidos a vencimiento no se suman al capital para generar nuevos intereses. En estos casos el dueño del capital puede cobrar los intereses generados en cada período.

$$I = P \cdot i \cdot n$$

El interés simple, se calcula siempre sobre el capital inicial. En consecuencia, el interés obtenido en cada período de tiempo es siempre el mismo. Esto también implica que los intereses obtenidos en un período no se reinvierten al siguiente período.

- *Tasa de interés compuesto:* En el caso de interés compuesto, los intereses obtenidos en cada período se suman al capital inicial para generar nuevos intereses. Si los intereses de una deuda se pagan periódicamente a su vencimiento, entonces estamos ante un caso de interés simple. En cambio, en caso de interés compuesto, los intereses no se pagan a su vencimiento y se van acumulando al capital. En consecuencia, en los cálculos de interés compuesto, el capital de la deuda crece al final de cada período de tiempo y, obviamente el interés, calculado sobre un capital mayor, se hace mayor en cada período respecto al anterior.

$$M = C(1 + i)^n$$

2.6. MÉTODO PARA LA OPERACIONALIZACIÓN DE LOS

OBJETIVOS

Con el propósito de alcanzar los objetivos propuestos en el presente informe de experiencia profesional referido a EL IMPACTO DE LAS MICROFINANZAS EN LA CLASE MEDIA EMERGENTE DE MIBANCO AGENCIA AVELINO MATRIZ – AREQUIPA – 2016; se usó el método analítico – sintético, las técnicas y herramientas de la estadística descriptiva.

Para la obtención y tratamiento de los datos se utilizará la información documental y estadística del área de inteligencia comercial de la agencia Avelino Matriz Mibanco.

MÉTODO

De acuerdo a las características propias del presente informe se usó el método analítico – sintético. El Método Analítico se aplicó en el tratamiento de los elementos referidos cada tipo de ingresos y los tipos de clientes que componen la cartera de créditos de la Agencia Avelino Matriz

TÉCNICAS Y MATERIALES

El **Análisis documental** permitió la captación de la información de en campo de la cartera de clientes de los cuales se elaboró un informe estadístico de la cartera que, gestionada, así mismo se recopiló información de la empresa Yuve Distribuciones EIRL información esencial para la elaboración de los estados financieros y la decisión de otorgar o no el crédito.

MATERIALES

En el desarrollo de este informe se usaron diversos documentos normativos, de los cuales destacamos los siguientes:

Metodología de evaluación crediticia de Mibanco

Base de datos de la cartera de créditos vigentes

Formato de evaluación crediticia independiente

Formato de margen de ventas de Mibanco

Catálogo de productos activos

Manual de funciones y responsabilidades del asesor

2.7. ANALISIS DE LOS RESULTADOS ENCONTRADOS EN LA CARTERA DE LA AGENCIA AVELINO MATRIZ AREQUIPA

La cartera administrada actualmente está compuesta por aproximadamente 160 clientes para efectos del informe de experiencia profesional se tomó una muestra significativa, un total de 101 clientes que representa el 65% de la cartera cuyos desembolsos se encuentran dentro del rango de S/300 a S/5,500 para efectos del análisis del trabajo.

2.7.1. DESCRIPCIÓN ESTADÍSTICA DE LA CARTERA DE CLIENTES DE LA AGENCIA AVELINO MATRIZ AREQUIPA

a) Sexo del cliente

De la cartera de datos analizada se desprende que el 64 % del total de la cartera analizada son mujeres y el 36 % de estos clientes son varones tal como se muestra en el grafico siguiente.

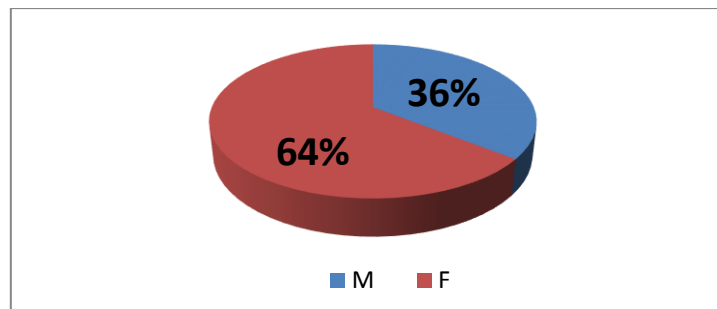


Figura 4: clientes según tipo de sexo

Fuente: Elaboración Propia con información de Mibanco

b) Grado de instrucción académica

Así mismo del total de la muestra analizada un 1% de clientes es iletrado un 1% tiene primaria completa, un 69% tiene grado de instrucción secundaria un 23% tiene estudios técnicos y solo un 6% cuenta con estudios superiores como se muestra en el gráfico siguiente.

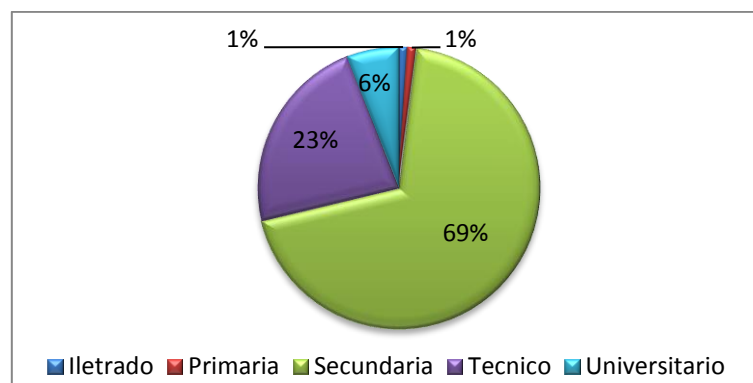


Figura 5: Grado de instrucción

Fuente: Elaboración Propia con información de la Agencia Avelino Matriz

c) Tipo de negocio

La distribución de clientes según tipo de negocio se detalla a continuación: un 63% del total de la cartera son clientes independientes, así mismo del total de los clientes de la cartera un 37% tienen ingresos como dependientes formales (ingresos sustentados con boletas) o dependientes informales (dependientes que sustentan ingresos con declaración jurada de Ingresos).

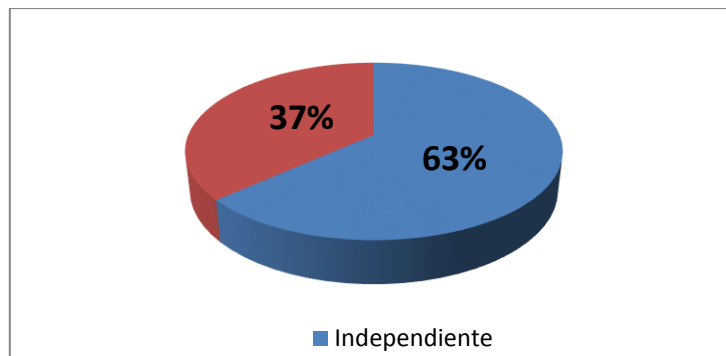


Figura 6: Ingresos por tipo de cliente de la agencia Avelino Matriz

Fuente: Elaboración Propia con información de la Agencia Avelino Matriz

d) Edad de los clientes

Respecto a la distribución de la edad en la cartera de clientes la mayor cantidad de clientes tiene en promedio 23 años, esto nos demuestra que son mayormente gente joven con espíritu emprendedor que inician su historial crediticio en el sistema financiero a una temprana edad, a continuación, vemos en el gráfico siguiente la distribución de clientes según edad promedio de la cartera de clientes administrada

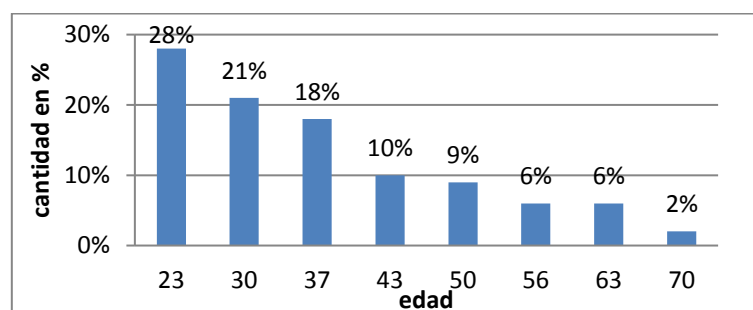


Figura 7: Edad promedio clientes de la agencia Avelino Matriz

Fuente: Elaboración Propia con información de la Agencia Avelino Matriz

e) distribución de ingresos netos

La distribución de los ingresos netos del cliente, fuera de costos, gastos del negocio y pago de deudas nos muestra que la mayor concentración de la cartera se encuentra en el segundo rango es decir de S/553 a S/745, de esta manera podemos ver que aun estos pequeños negocios no generan utilidades considerables y solo con el tiempo y la madurez del negocio es que estos ingresos se incrementarán.

Así mismo del gráfico se desprende que hay un sesgo a la izquierda en la distribución de frecuencia lo cual nos indica que la mayoría de estos comerciantes no superan los S/ 1000 de ingresos netos mensuales.

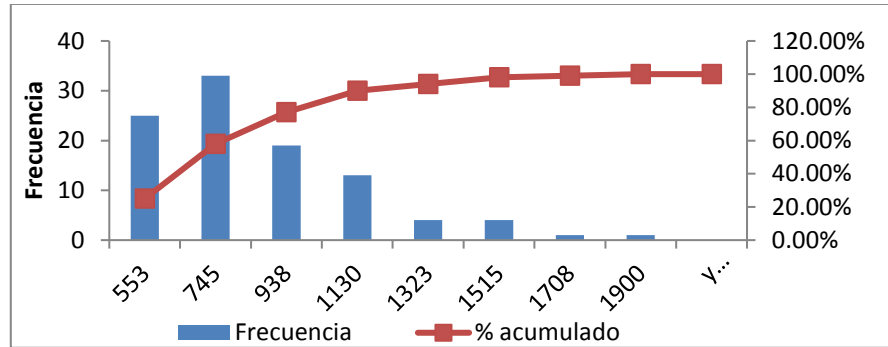


Figura 8: Distribución de ingresos de clientes agencia Avelino Matriz

Fuente: Elaboración Propia con información de la Agencia Avelino Matriz

f) Monto desembolsado

Respecto al monto otorgado como préstamo, en el gráfico N° 09 podemos ver que la mayor concentración de préstamo está en el segundo rango, entre S/900 a S/1500 siendo el promedio S/1000, los clientes consideran que este monto es suficiente para el tipo y estructura de su negocio y no se atreven a endeudarse mucho por temor a no poder pagar.

Así mismo el monto del crédito otorgado está relacionado a la evaluación crediticia, tomando en cuenta el endeudamiento patrimonial de cliente no otorgando un préstamo que supere el 100% de los activos del cliente.

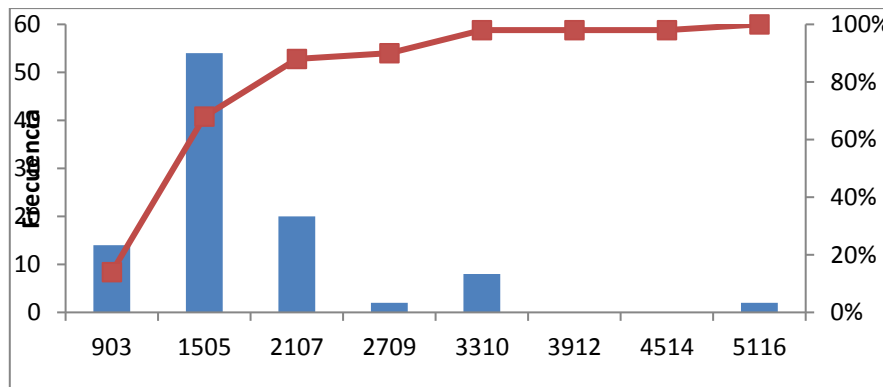


Ilustración 9: Distribución de ingresos por cliente

Fuente: Elaboración Propia con información de la Agencia Avelino Matriz

g) variación de las ventas

Para el cálculo de la variación de las ventas se tomó en cuenta los ingresos de una primera evaluación vs una segunda evaluación tomada a los clientes, la característica de estos microcréditos es que son dado a plazos cuyo rango de tiempo es de 3 a 12 meses por lo que muchos de estos clientes ya han tenido un segundo préstamo y por ende se ha verificado los ingresos en una segunda evaluación.

El presente gráfico nos muestra que el histograma de frecuencias tiene un sesgo a la derecha por lo que se deduce que existe un impacto positivo en la variación de los ingresos luego de haberse otorgado el primer préstamo a estos clientes.

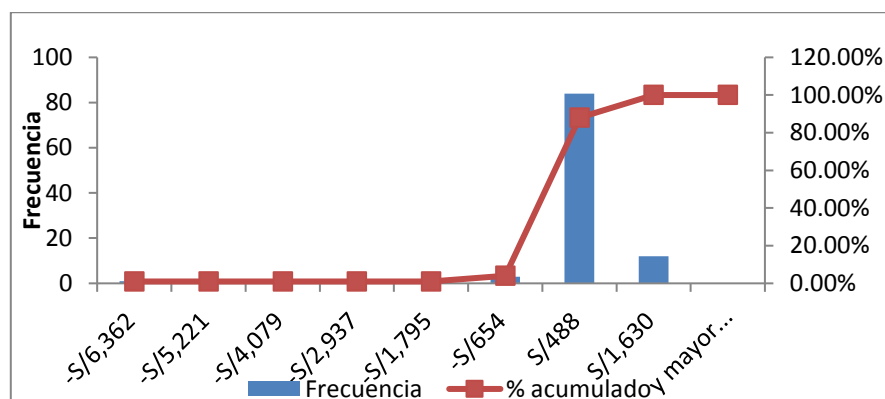


Ilustración 10: Variación de los ingresos

Fuente: Elaboración Propia con información de la Agencia Avelino Matriz

De igual manera en el cuadro N° 11 podemos observar la variación de los ingresos según tipo de cliente y se observa que los clientes independientes son los que registran mayor variación, es así que un 81 % presentó una variación positiva de sus ingresos versus un 19% de los clientes dependientes, así mismo los clientes independientes registran la mayor variación negativa en sus ingresos respecto a los dependientes esto es explicado por la edad de los clientes y el tiempo en el negocio que aún no es suficiente para generar un negocio sostenible, también se resalta que los ingresos dependientes que en su mayoría no registran variación en sus ingresos.

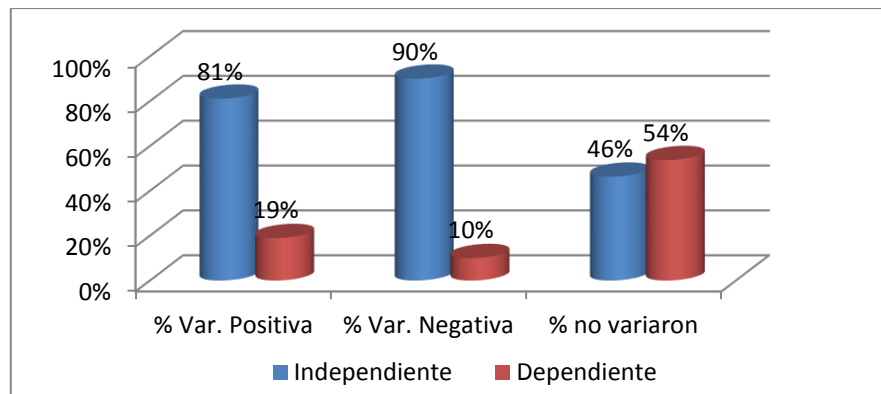


Ilustración 11: Variación en porciento según tipo de cliente

Fuente: Elaboración Propia con información de la Agencia Avelino Matriz

h) Distribución de la canasta familiar

La elaboración de la canasta familiar se tomó los promedios de los gastos de cada ítem y se le sacó un porcentaje del total en función a los ingresos netos de los clientes de la cartera, dicha información se tomó al momento de la evaluación crediticia.

Los clientes de la cartera administrada de la Agencia Avelino

Matriz Arequipa que en su mayoría pertenecen a la clase media tienen la siguiente distribución de sus ingresos: 55% para alimentos, 10% para transporte, 9% para servicios, 8% para educación y entretenimiento, 6% para vivienda y solo un 4% para salud

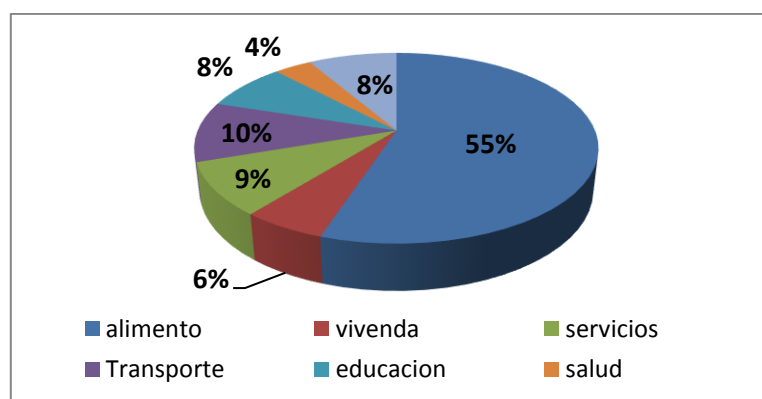


Ilustración 12: Gastos promedio en porcentaje

Fuente: Elaboración Propia con información de la Agencia Avelino Matriz

i) Línea de pobreza Vs Ingresos per cápita

La línea de pobreza es el valor monetario con el cual se contrasta el gasto per cápita mensual de un hogar para determinar si está en condiciones de pobreza o no. Este valor está conformado por dos componentes: el componente alimentario, que es llamado también línea de pobreza extrema y el componente no alimentario el cual está constituido por el valor de la canasta de bienes y servicios que requiere una persona para satisfacer sus necesidades referidas al vestido, calzado, alquiler de vivienda, uso de combustible, muebles, enseres, cuidados de la salud, transporte, comunicaciones, esparcimiento, educación, cultura y otros

Para el año 2016 el INEI modificó el valor de la línea de pobreza, el cual es S/. 328 soles per cápita mensual. Este valor constituye el valor mínimo mensual necesario que requiere una persona para satisfacer sus necesidades alimentarias y no alimentarias. Así mismo el valor de la línea de extrema pobreza, es de S/ 176.

El siguiente gráfico muestra a detalle la distribución de los ingresos per cápita de los clientes que conforman la cartera administrada, mostrando un sesgo en la distribución del valor de los gastos mensuales percapita, un 37% de clientes quienes destinan de sus ingresos mensuales entre S/120 – S/275 y un 30 % tienen ingresos de S/276 – S/430 por integrante en su familia para cubrir sus necesidades alimentarias y no alimentarias.

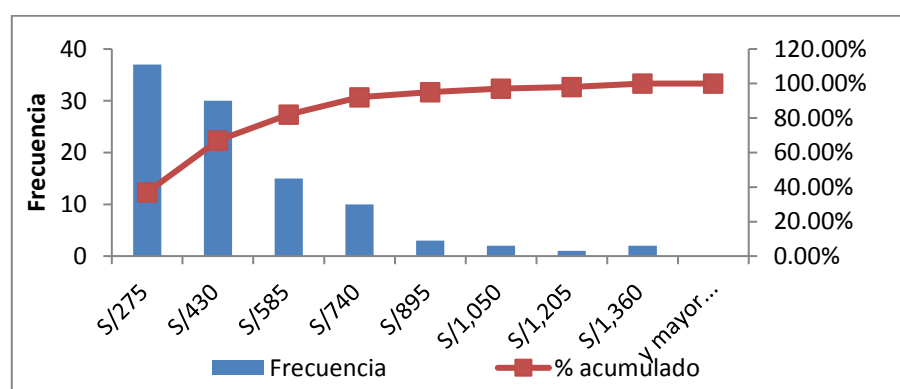


Ilustración 13: Distribución de ingresos per cápita

Fuente: Elaboración Propia con información de la Agencia Avelino Matriz

2.8. DESARROLLO DE CASO APLICATIVO DE TECNOLOGIA

CREDITICIA

2.8.1. PROPUESTA DEL CREDITO

PRÉSTAMO PARA COMPRA DE ACTIVO FIJO (tienda ubicada en plena zona comercial)

El sr. Yuve Montero es un microempresario que se dedica a la venta de sandalias por más de 4 años, el primer año empezó comprando mercadería al por menor de los mayoristas en Arequipa, luego empezó a contactarse con mayoristas de Lima que tenían una mejor oferta en cuanto a precios, Actualmente mente el Sr. Yuve se ha iniciado con la importación de su mercadería de China.

Actualmente el cliente cuenta con un local alquilado y ha recibido una propuesta del dueño del local para poder comprar el local, el precio ofertado es de \$ 30,0000 ó S/ 93,5000 esta oportunidad le permitirá poder ahorrar en alquileres y reinvertir en su negocio de venta de sandalias cuya demanda está en expansión.

El Sr. Yuve cuenta con un ahorro de S/ 30,000 fruto de su trabajo de años de esfuerzo y la diferencias S/63, 5000 lo obtendrá por medio de financiamiento de Mibanco por medio de un préstamo, él quiere financiar dicho préstamo a un plazo de 24 meses.

CÁLCULO DEL VALOR DE LA CUOTA

A Continuación, describiremos algunos conceptos generales en cuanto a los tipos de crédito

Período de pago

El período de pago es el ciclo escogido por el cliente para la programación de sus cuotas, puede ser mensual, bimestral, anual.

Monto neto(N)

Monto efectivo que recibe el cliente.

Seguro de desgravamen (SD)

Este seguro cubre el saldo deudor e interés pendiente de pago de fallecer el titular del préstamo. Se genera mediante la siguiente fórmula:

$$TEM = \frac{\text{Monto Neto} + (\text{Seg. Familia Protegida o Seg. Negocio Protegido}) + ITF}{(1 - \text{tasa desgravamen} - \text{tasa seg. protección Financiera})} X (\text{Tasa SD})$$

Seguro de Vida Protección Financiera

En caso de fallecimiento o invalidez total y permanente, te otorgamos a ti o a tus beneficiarios el monto inicial del préstamo solicitado. Se genera mediante la siguiente fórmula:

$$\text{Protec. financiera} = \frac{\text{Monto Neto} + (\text{Seg. Familia o Seg. Negocio Protegido})}{(1 - \text{tasa SD} - \text{Tasa Seg. Protección Financiera})}$$

Microseguro negocio protegido

Es un seguro que protege el contenido que se encuentre en tu negocio hasta por el monto de tu préstamo (suma asegurada). Cubre tus existencias: mercadería, muebles, máquinas, equipos y herramientas frente a:

- Incendio y/o rayo.
- Desastres naturales: lluvias, inundaciones y huaycos.
- Huelga, conmoción civil, asonada, daño malicioso, vandalismo, sabotaje y terrorismo.
- Daños ocasionados directamente por agua y/o humo.

Se genera mediante la siguiente fórmula:

$$\text{Negocio Protegido} = \text{Tasa de seg. Negocio protegido} \times \text{Plazo} \times \text{Monto}$$

Monto préstamo (P)

Es el total de la deuda contraída con Mibanco. Incluye el pago del impuesto a las Transacciones Financieras (ITF), Seguro de Desgravamen y uno de los microseguros elegidos por el cliente.

Monto del Prestamo = Monto Neto +SD + ITF + Microseguro

Cuota

Una cuota fija es cuando el monto a pagar por el cliente es constante todos los meses. Esta cuota incluye las amortizaciones y los intereses de cada periodo. Las cuotas se originan bajo el concepto de cálculo de intereses.

Tasa efectiva anual (TEA)

Hace referencia al costo del crédito, en el cual los intereses formaran parte del capital anualmente.

Tasa efectiva mensual (TEM)

La tasa efectiva diaria es una función exponencial de la tasa periódica de un año. Nos permite comparar los intereses diarios. Se genera mediante la siguiente fórmula:

$$TEM = (1 + TEA)^{30/360} - 1$$

Tasa efectiva diaria (TED)

La tasa efectiva diaria es una función exponencial de la tasa periódica de un año. Nos permite comparar los intereses diarios. Se genera mediante la siguiente fórmula:

$$TED = (1 + TEA)^{1/360} - 1$$

Tasa de costo efectivo anual (TCEA)

La tasa de costo efectivo anual es aquella que hace que la sumatoria del valor actual (a la fecha del desembolso) de las cuotas sea igual al importe desembolsado. Se genera mediante la siguiente fórmula:

$$P = Cx\left(\frac{1}{(1 + TCEM)^1} + \frac{1}{(1 + TCEM)^2} + \frac{1}{(1 + TCEM)^3} + \dots + \frac{1}{(1 + TCEM)^n}\right)$$

Donde: P = Monto del Préstamo
C = Valor de la cuota
n = Número de Cuotas
TCEM = Tasa de Costo Efectivo Mensual

Para el caso de nuestro cliente Yuve Montero se tiene la siguiente información del préstamo:

Monto Neto a Recibir (N): S/ 63,500.00

Plazo: 20 meses

Tasa efectiva anual (TEA): 21%

Tasa de Costo Efectivo Anual (TCEA): 22.85%

Tasa Efectiva Mensual (TEM): 1.6%

Tasa efectiva diaria (TED): 0.052%

Tasa efectiva moratoria anual (i Mora): 194.46%

Año de 360 días

Factor del seguro de desgravamen: 0.6346% (Según tarifario vigente)

Factor del seguro de Protección Financiera: 0.7826% (Según tarifario vigente)

I.T.F.: 0.005% = 0.00005

Fecha de desembolso: 11/12/2017

Periodo de pago: Periodo Fijo

Primero: Calculamos el importe del microseguro de protección financiera

$$Protec. financiera = \frac{Monto\ Neto + (Seg.\ Familia\ o\ Seg.\ Negocio\ Protegido)}{(1 - tasa\ SD - Tasa\ Seg.\ Proteccion\ Financiera)} \times (Tasa\ Seg.\ Prot.\ Financiera)$$

$$\text{Protec. financiera} = \frac{63,500 + 3.18}{(1 - 0.6346\% - 0.7826\%)} \times (0.7826\%)$$

$$\text{Protec. financiera} = S/504.12$$

Segundo: Calculamos el seguro de desgravamen SD

$$SD = \frac{\text{Monto Neto} + (\text{Seg. Familia Protegida o Seg. Negocio Protegido}) + \text{ITF}}{(1 - \text{tasa desgravamen} - \text{tasa seg. protección Financiera})} \times (\text{Tasa SD})$$

$$SD = \frac{63,500 + 3.14}{(1 - 0.6346\% - 0.7826\%)} \times (0.6346\%)$$

$$SD = S/406.17$$

Tercero: Calculamos el monto del Préstamo.

$$\text{Monto del Préstamo} = \text{Monto Neto} + \text{SD} + \text{ITF} + \text{Microseguro}$$

$$\text{Monto del Préstamo} = 63,500 + 406.17 + 3.14 + 504.12$$

$$\text{Monto del Préstamo} = 64,413.43 \text{ soles}$$

Cuarto: Definimos la fecha de pagos a partir de la fecha de desembolso y la condición de fecha de pago cada 30 días

Para la determinación de las fechas de pago, existe una validación en el programa que genera el cronograma de pagos de tal manera que evita la programación de fechas de pago los sábados, domingos y feriados, además se evitará la programación de pago los días que tengan fecha 15, 16, 28, 29, 30 y 31. En consecuencia, se genera como fecha de pago el siguiente día útil (lunes para el caso de los sábados o domingos y el siguiente día útil para el caso de los feriados). Por lo tanto, en algunos casos, no necesariamente existirán 30 días de diferencia entre las fechas de pagos.

Tabla 1: Determinación de las fechas de pago

| N°cuota | Fecha | dias |
|---------|------------|------|
| 1 | 11/10/2016 | 31 |
| 2 | 11/11/2016 | 31 |
| 3 | 11/12/2016 | 30 |
| 4 | 11/01/2017 | 31 |
| 5 | 11/02/2017 | 31 |
| 6 | 11/03/2017 | 28 |
| 7 | 11/04/2017 | 31 |
| 8 | 11/05/2017 | 30 |
| 9 | 11/06/2017 | 31 |
| 10 | 11/07/2017 | 30 |
| 11 | 11/08/2017 | 31 |
| 12 | 11/09/2017 | 31 |
| 13 | 11/10/2017 | 30 |
| 14 | 11/11/2017 | 31 |
| 15 | 11/12/2017 | 30 |
| 16 | 11/01/2018 | 31 |
| 17 | 11/02/2018 | 31 |
| 18 | 11/03/2018 | 28 |
| 19 | 11/04/2018 | 31 |
| 20 | 11/05/2018 | 30 |

Fuente: Elaboración Propia

Cuota fija:

$$Cuota = \frac{P}{\sum n_1^n F_i}$$

Dónde:

P= Monto del Préstamo

Fi= Factor de la cuota i

n= número de cuotas

Donde el factor es igual a:

$$F_i = \frac{1}{(1 + TED)^{d_i}}$$

Dónde:

TED = Tasa Efectiva diaria

di = Días transcurridos entre el pago de la cuota y desembolso

$$F_i = \frac{1}{(1 + 0.052\%)^{d_i}}$$

$$F_i = 0.98$$

Cuota calculada:

$$Cuota = \frac{63500}{17.02}$$

$$Cuota = 3735.4$$

Entonces, ya tenemos el primer dato en la construcción del cronograma de pagos.

Tabla 2: Elaboración del cronograma de pagos

| N°cuota | Fecha | Saldo capital I | Amortización | Int. Calculado | Días transcurridos del desembolso | factores |
|---------|------------|-----------------|--------------|----------------|-----------------------------------|----------|
| 1 | 11/10/2016 | | 3798.9 | 0.00 | 31 | 0.98 |
| 2 | 11/11/2016 | | 3798.9 | | 62 | 0.97 |
| 3 | 11/12/2016 | | 3798.9 | | 92 | 0.95 |
| 4 | 11/01/2017 | | 3798.9 | | 123 | 0.94 |
| 5 | 11/02/2017 | | 3798.9 | | 154 | 0.92 |
| 6 | 11/03/2017 | | 3798.9 | | 182 | 0.91 |
| 7 | 11/04/2017 | | 3798.9 | | 213 | 0.89 |
| 8 | 11/05/2017 | | 3798.9 | | 243 | 0.88 |
| 9 | 11/06/2017 | | 3798.9 | | 274 | 0.86 |
| 10 | 11/07/2017 | | 3798.9 | | 304 | 0.85 |
| 11 | 11/08/2017 | | 3798.9 | | 335 | 0.84 |
| 12 | 11/09/2017 | | 3798.9 | | 366 | 0.82 |
| 13 | 11/10/2017 | | 3798.9 | | 396 | 0.81 |
| 14 | 11/11/2017 | | 3798.9 | | 427 | 0.80 |
| 15 | 11/12/2017 | | 3798.9 | | 457 | 0.79 |
| 16 | 11/01/2018 | | 3798.9 | | 488 | 0.77 |
| 17 | 11/02/2018 | | 3798.9 | | 519 | 0.76 |
| 18 | 11/03/2018 | | 3798.9 | | 547 | 0.75 |
| 19 | 11/04/2018 | | 3798.9 | | 578 | 0.74 |
| 20 | 11/05/2018 | | 3798.9 | | 608 | 0.72 |
| | | | | | | 16.96 |

Fuente: Elaboración Propia Con Datos De Mibanco

Interés compensatorio:

El interés compensatorio es aquel generado en el transcurso del tiempo y está relacionado al uso del dinero. Para nuestro caso, el interés compensatorio es aquel que se genera desde el momento del desembolso y que se calcula en función a las fechas programadas en la contratación del préstamo. La fórmula para obtener el interés compensatorio es la siguiente:

$$I_n = SC[(1 + TED)^d - 1]$$

Donde:

In = Interés Compensatorio del periodo

Sc= Saldo de Capital

TED= Tasa efectiva diaria

d= Número de días transcurridos desde la fecha del pago vencido

De esta manera calculamos el Interés de un periodo:

TED = Tasa de interés mensual

ln = Interés del periodo “n”

$ln = \text{Saldo capital} \times [(1 + \text{TED})^{d_1} - 1]$

dn= número de días del periodo “n”

Para el caso del primer periodo,

Saldo de capital= Monto del préstamo

Por lo tanto: $63,500 \times [(1 + 0.052\%)^{31} - 1] = 1066.05$

Quinto: Calculo de la amortización

Dado que la cuota contiene intereses y amortización, en el periodo “i” la amortización será:

Amortización del periodo “n” = Cuota – Intereses

Amortización periodo 1= S/2,732.83

Tabla 3: Cálculo de la Cuota

| N°cuota | Fecha | Saldo capital I | Intereses II | Cuota III | Amortizacion IV =(III-II) | Saldo Final V=(I-IV) | días |
|---------|------------|-----------------|--------------|-----------|------------------------------|-------------------------|------|
| 1 | 11/10/2016 | 64413.68 | 1066.05 | 3798.9 | 2732.83 | 61680.85 | 31 |
| 2 | 11/11/2016 | | | 3798.9 | | | 31 |
| 3 | 11/12/2016 | | | 3798.9 | | | 30 |
| 4 | 11/01/2017 | | | 3798.9 | | | 31 |
| 5 | 11/02/2017 | | | 3798.9 | | | 31 |
| 6 | 11/03/2017 | | | 3798.9 | | | 28 |
| 7 | 11/04/2017 | | | 3798.9 | | | 31 |
| 8 | 11/05/2017 | | | 3798.9 | | | 30 |
| 9 | 11/06/2017 | | | 3798.9 | | | 31 |
| 10 | 11/07/2017 | | | 3798.9 | | | 30 |
| 11 | 11/08/2017 | | | 3798.9 | | | 31 |
| 12 | 11/09/2017 | | | 3798.9 | | | 31 |
| 13 | 11/10/2017 | | | 3798.9 | | | 30 |
| 14 | 11/11/2017 | | | 3798.9 | | | 31 |
| 15 | 11/12/2017 | | | 3798.9 | | | 30 |
| 16 | 11/01/2018 | | | 3798.9 | | | 31 |
| 17 | 11/02/2018 | | | 3798.9 | | | 31 |
| 18 | 11/03/2018 | | | 3798.9 | | | 28 |
| 19 | 11/04/2018 | | | 3798.9 | | | 31 |
| 20 | 11/05/2018 | | | 3798.9 | | | 30 |
| TOTAL | | | 11563.80 | 75977.48 | 64413.68 | | |

fuelle: Elaboración propia con información de Mibanco

Los intereses de las demás cuotas se calcularán sobre el saldo de capital pendiente de amortizar. Por lo tanto, se muestra que las primeras cuotas del cronograma tienen mayor participación de intereses debido a que el saldo pendiente de amortizar es mayor, el saldo de capital pendiente se calcula de la siguiente manera:

Saldo de Capital de la cuota 2 = Monto del Préstamo – Amortización periodo 1

Saldo de Capital de la cuota 3 = Saldo de capital de la cuota 2 – Amortización periodo 2

Saldo de Capital de la cuota 2 = 64,413.18– 2,732.83 = 61,680.85

De igual manera se calculará para los siguientes periodos.

Entonces nuestro cronograma sería el siguiente:

Tabla 4:Cronograma de pagos Completo

| N°cuota | Fecha | Saldo capital I | Intereses II | Cuota III | Amortizacion IV =(III-II) | Saldo Final V=(I-IV) | días |
|--------------|------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------------------|-------------------------|------|
| 1 | 11/10/2016 | 64413.68 | 1066.05 | 3798.87 | 2732.83 | 61680.85 | 31 |
| 2 | 11/11/2016 | 61680.85 | 1020.82 | 3798.87 | 2778.06 | 58902.80 | 31 |
| 3 | 11/12/2016 | 58902.80 | 943.14 | 3798.87 | 2855.73 | 56047.07 | 30 |
| 4 | 11/01/2017 | 56047.07 | 927.58 | 3798.87 | 2871.30 | 53175.77 | 31 |
| 5 | 11/02/2017 | 53175.77 | 880.06 | 3798.87 | 2918.82 | 50256.96 | 31 |
| 6 | 11/03/2017 | 50256.96 | 750.66 | 3798.87 | 3048.21 | 47208.74 | 28 |
| 7 | 11/04/2017 | 47208.74 | 781.30 | 3798.87 | 3017.57 | 44191.17 | 31 |
| 8 | 11/05/2017 | 44191.17 | 707.58 | 3798.87 | 3091.29 | 41099.88 | 30 |
| 9 | 11/06/2017 | 41099.88 | 680.20 | 3798.87 | 3118.67 | 37981.21 | 31 |
| 10 | 11/07/2017 | 37981.21 | 608.15 | 3798.87 | 3190.72 | 34790.49 | 30 |
| 11 | 11/08/2017 | 34790.49 | 575.78 | 3798.87 | 3223.09 | 31567.40 | 31 |
| 12 | 11/09/2017 | 31567.40 | 522.44 | 3798.87 | 3276.43 | 28290.96 | 31 |
| 13 | 11/10/2017 | 28290.96 | 452.99 | 3798.87 | 3345.88 | 24945.08 | 30 |
| 14 | 11/11/2017 | 24945.08 | 412.84 | 3798.87 | 3386.03 | 21559.05 | 31 |
| 15 | 11/12/2017 | 21559.05 | 345.20 | 3798.87 | 3453.67 | 18105.37 | 30 |
| 16 | 11/01/2018 | 18105.37 | 299.64 | 3798.87 | 3499.23 | 14606.14 | 31 |
| 17 | 11/02/2018 | 14606.14 | 241.73 | 3798.87 | 3557.14 | 11049.00 | 31 |
| 18 | 11/03/2018 | 11049.00 | 165.03 | 3798.87 | 3633.84 | 7415.16 | 28 |
| 19 | 11/04/2018 | 7415.16 | 122.72 | 3798.87 | 3676.15 | 3739.01 | 31 |
| 20 | 11/05/2018 | 3739.01 | 59.87 | 3798.87 | 3739.01 | 0.00 | 30 |
| TOTAL | | | 11563.80 | 75977.48 | 64413.68 | | |

Fuente: Elaboración Propia

2.8.2. ANALISIS CUALITATIVO, ANALISIS CUANTITATIVO

La tecnología crediticia tiene varios componentes que ayudan en la toma de decisiones respecto a la admisión de riesgos, esta tecnología tiene como objetivo

proporcionar herramientas que ayuden al funcionario a identificar riesgos y mitigarlos, conocer el estado de la microempresa a fin de proponer la mejor opción de financiamiento del crédito y otro objetivo es el de poder construir una cartera rentable con el tiempo.

a) Análisis cualitativo

Se levantó la información en el campo respecto a la voluntad de pago, el carácter del cliente, la gestión del negocio y la situación familiar del cliente Yuve Distribuciones y de su Gerente el Sr. Yuver Montalvo:

- Situación familiar:

Cliente Yuve Montalvo está casado con la sra. Ana Lucia y tiene un hijo de 9 años.

Cliente tiene 35 años de edad

Cónyuge y titular se encargan del negocio ambos trabajan juntos y muestran buena relación laboral y conyugal, no se les ve peleando.

- Voluntad de pago:

Pago puntual de impuestos (2 días previos a la fecha de vencimiento) y licencia de apertura vigente (fecha de caducidad: mayo de 2019).

Pago puntual de su contrato de alquiler y servicios del mercado según el cuaderno de la directiva (Luz y vigilancia).

Calificación en el sistema financiero 100% Normal del titular y cónyuge, revisado a través de sustento (pagos y cronogramas).

Cliente goza de buenas referencias comerciales: Proveedor "Genarito" refiere que paga puntual sus facturas por cobrar; en el caso de la empresa de atún Miramar consigna que el protesto fue un error de su área de contabilidad por equivocación con su homónimo, actualmente siguen trabajando con el cliente Inocencio Buendía.

- **Carácter del cliente:**

El vecino Demetrio Pajuelo refiere que el solicitante es buena persona y participa activamente de las faenas comunales de su vecindad.

La vecina Juanita Bonita refiere que el solicitante es un ejemplo de padre, sus dos hijos son bien educados y estudian en la universidad; nunca le han venido a cobrar, ni debe a nadie, por el contrario, colabora con los vecinos que tienen problemas de salud (les lleva víveres).

El socio José Leal, vendedor de plásticos, comenta que el solicitante es un socio responsable, nunca le vienen a cobrar, prefiere quedarse sin comer en vez que le estén cobrando como a otros socios del mercado.

Alberto Penano, Presidente del Mercado Progreso, comenta que el solicitante es un socio modelo que participa de las reuniones y anhela que sea el próximo Presidente del mercado.

- **Conocimiento del mercado y del negocio**

En su local laboran 10 horas al día (De 09:00 am a 06:00 pm, se incluye una hora de refrigerio) y todos los días de la semana (mercado se encuentra en un paradero muy concurrido).

De los 4 años de experiencia cuenta con cartera de clientes, las que reconoce como: comedores populares, restaurantes, vendedoras de comida del mercado y público en general.

El solicitante tiene orden con su documentación del negocio, tiene 3 archivadores en el que consignan por separado: Pagos a la Sunat; Facturas y boletas de compra con información de créditos otorgados a clientes; Préstamos con entidades financieras. Así mismo, cuenta con un cuaderno en el que registra sus ventas del día.

CÁLCULO DE VENTAS

| DÍAS | VENTAS |
|----------------------|-------------------|
| Lunes | S/. 1,000 |
| Martes | S/. 500 |
| Miércoles | S/. 500 |
| Jueves | S/. 800 |
| Viernes | S/. 2,500 |
| Sábado | S/. 2,000 |
| Domingo | S/. 0 |
| Venta Semanal | S/. 7,300 |
| Venta Mensual | S/. 27,114 |

$$E = \text{Mg. Venta} = 1 - (D / C)$$

E = 34.47%

Con la información de las ventas mensuales calculamos el el ciclo de ventas del negocio, es decir cuáles son los meses de mayor demanda para el cliente y cuáles son los meses de poca demanda para ver la estacionalidad de las ventas, se calcula un nivel de ventas promedio de S/ 26,658

Tabla 6: Ciclo de la demanda del producto

| Ventas | Ene | Feb | Mar | Abr | May | Jun | Jul | Ago | Sep | Oct | Nov | Dic |
|---------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Alto | 32,532 | 32,532 | 32,532 | | | | | | | | | |
| Medio | | | | | | | 27,110 | 27,110 | | 27,110 | 27,110 | 27,110 |
| Bajo | | | | 21,688 | 21,688 | 21,688 | | | 21,688 | | | |
| % Vtas. | 120% | 120% | 120% | 80% | 80% | 80% | 100% | 100% | 80% | 100% | 100% | 100% |

Fuente: Formato De Margen De Ventas Exmibanco

Ventas estimadas promedio= 26,658

- Balance General:

El balance general es un estado financiero que nos permite ver la situación económica del negocio o la empresa, así como poder ver la situación económica familiar, el balance general es la fotografía de la empresa en un momento del tiempo el balance nos muestra el origen de los recursos (Pasivo + Patrimonio) y el uso al que se le ha destinado estos recursos (Activo) dando lugar a la siguiente identidad contable: $\text{Activo} = \text{Pasivo} + \text{Patrimonio}$

A continuación, se muestra el balance general de la empresa Yuve Distribuciones, la información se recolecto en visita de campo, en esta podemos destacar lo siguiente:

Respecto a los activos se aprecia que los activos corrientes cliente cuenta con dinero en bancos el cual será la cuota inicial para la compra del terreno estos ahorros son fruto del trabajo de varios años; El nivel de existencias del cliente es alto S/ 60,000 es la cantidad de mercadería con la que cuenta el cliente en su tienda.

Respecto a los pasivos se puede ver que la empresa tiene obligaciones a corto plazo S/ 4,320 bastante bajo en relación a los activos con los que cuenta el cliente

En conclusión, se puede inferir que el cliente cuenta con un nivel patrimonial elevado esto es un buen indicativo de la salud financiera de la empresa.

Tabla 7: Balance general a agosto del 2017 de la empresa Yuve distribuciones E.I.R.L.

| | | S/. | US\$. | TOTAL |
|-------------------------------------|----------|---------------|----------|---------------|
| Caja y Bancos | | 30,000 | | 30,000 |
| Cuentas por cobrar comercial | | 0 | | 0 |
| Existencias | | 60,000 | | 60,000 |
| ACTIVO CORRIENTE (AC) | | 90,000 | 0 | 90,000 |
| Activo Inmueble | | | | 0 |
| Otros Activos no corrientes | | | | 0 |
| ACTIVO NO CORRIENTE (ANC) | | 0 | 0 | 0 |
| TOTAL ACTIVO (AT) | | 90,000 | 0 | 90,000 |
| Cuentas por pagar comercial | | | | 0 |
| P. Financieros Corrientes | Mibanco | | | 0 |
| | Entidad: | 4,320 | | 4,320 |
| | Entidad: | | | 0 |
| | Entidad: | | | 0 |
| | Entidad: | | | 0 |
| Otras Cuentas por Pagar | | | | 0 |
| PASIVO CORRIENTE (PC) | | 4,320 | 0 | 4,320 |
| P. Financieros No Corrientes | Mibanco | | | 0 |
| | Entidad: | | | 0 |
| | Entidad: | | | 0 |
| | Entidad: | | | 0 |
| | Entidad: | | | 0 |
| PASIVO NO CORRIENTE (PNC) | | 0 | 0 | 0 |
| TOTAL PASIVO (PT) | | 4,320 | 0 | 4,320 |
| PATRIMONIO (PAT) | | 85,680 | 0 | 85,680 |

Fuente: Elaboración Propia Con Información De Mibanco

- Estado de resultados – Estado de ganancias y pérdidas

Refleja las operaciones mensuales realizadas por el negocio sobre la base de la información recogida al momento de la evaluación o por la información obtenida del solicitante; los componentes importantes son: las ventas, los costos de venta o de producción, los gastos operativos, los pagos por obligaciones financieras.

A continuación, se muestra los estados de resultados de la empresa Yuve Distribuciones:

Las ventas mensuales ya estimadas anteriormente nos permiten estimar la utilidad bruta de la empresa es así que en función del margen de venta calculado el cual es 34.5% es así que se obtiene un nivel de utilidad bruta de S/ 9,344.

El gasto operativo se aprecia que cliente tiene pagos fuertes en alquileres el cual representa el 60% del total de los gastos operativos (S/3,330) razón por la cual quiere invertir en la compra de un local comercial.

Es así que el nivel del excedente del negocio después de gastos operativos, pagos de obligaciones financieras y gastos familiares es de: S/ 4,576

Tabla 8: Estado de resultados mes Agosto de 2017 Yuve E.I.R.L.

| | S/. | US\$. | TOTAL |
|-----------------------------------|--------------|----------|--------------|
| VENTA MENSUAL | 27,110 | | 27,110 |
| COSTO DE VENTA | 17,766 | | 17,766 |
| UTILIDAD BRUTA | 9,344 | 0 | 9,344 |
| Gasto de Personal | 750 | | 750 |
| Luz, Agua, Teléfono, Cable | 150 | | 150 |
| Alquiler de Local | 2,000 | | 2,000 |
| Transporte | 200 | | 200 |
| Impuestos | 100 | | 100 |
| Otros | 100 | | 100 |
| GASTOS OPERATIVOS | 3,300 | 0 | 3,300 |
| UTILIDAD OPERATIVA | 6,044 | 0 | 6,044 |
| G. Financieros del Negocio | Mibanco | | 0 |
| | Entidad: | 500 | 500 |
| | Entidad: | | 0 |
| | Entidad: | | 0 |
| | Entidad: | | 0 |
| UTILIDAD NETA (UN) | 5,544 | 0 | 5,544 |
| OTROS INGRESOS (OI) | | | 0 |
| GASTOS FAMILIARES (GF) | 968 | | 968 |
| EXCEDENTE MENSUAL (EM) | 4,576 | 0 | 4,576 |

Fuente: Elaboración Propia Con Información De Mibanco

- Flujo de caja

Respecto al flujo de caja se puede observar lo siguiente:

Incremento de gastos de personal, por fiestas patrias (julio) y navidad (diciembre);

S/. 150 más para cada empleado (bono) .

Incremento de gastos familiares por temporada escolar de S/. 1000.00.

Los gastos familiares se incrementan en diciembre en S/. 2,000 esto por gastos de navidad.

Durante los meses de ventas altas se incrementará S/. 200.00 más de costo de transporte debido a que la supervisión es mayor.

Durante los meses de ventas bajas se reducirá personal de venta de 02 a 1.

En los meses de Julio y diciembre los gastos de personal aumentan esto debido a los pagos por gratificaciones.

Se consideran en otros gastos reinversiones por mantenimiento de vehículo S/1000 en julio.

En conclusión, se puede apreciar que el saldo de caja final es positivo para todos los meses esto es un buen indicador de la salud financiera de la empresa, y será una fortaleza en la decisión de otorgar el préstamo al cliente.

Tabla 9: Flujo de caja proyectado Yuve E.I.R.L.

| RUBROS / N° MESES | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
|----------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| INGRESOS | 10 | 11 | 12 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| Ingreso por Ventas Contado | 27,110 | 27,110 | 27,110 | 32,532 | 32,532 | 32,532 | 21,688 | 21,688 | 21,688 | 27,110 | 27,110 | 21,688 | 27,110 |
| Ingreso por Ventas al Crédito | | | | | | | | | | | | | |
| Otros Ingresos | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Préstamo Mibanco | 64,800 | | | | | | | | | | | | |
| TOTAL INGRESOS | 27,110 | 27,110 | 27,110 | 32,532 | 32,532 | 32,532 | 21,688 | 21,688 | 21,688 | 27,110 | 27,110 | 21,688 | 27,110 |
| EGRESOS | | | | | | | | | | | | | |
| Compras mercadería | 17,757 | 17,757 | 17,757 | 21,308 | 21,308 | 21,308 | 14,206 | 14,206 | 14,206 | 17,757 | 17,757 | 14,206 | 17,757 |
| Gastos de personal | 750 | 750 | 1,500 | 750 | 750 | 750 | 350 | 350 | 350 | 1,500 | 750 | 750 | 750 |
| Luz, Agua, Telefono | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 |
| Alquiler de local | 2,000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Transporte | 200 | 200 | 200 | 400 | 400 | 400 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 |
| Banco de Crédito | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 |
| 0 | | | | | | | | | | | | | |
| 0 | | | | | | | | | | | | | |
| Crédito Propuesto MIBANCO | | 3,799 | 3,799 | 3,799 | 3,799 | 3,799 | 3,799 | 3,799 | 3,799 | 3,799 | 3,799 | 3,799 | 3,799 |
| Impuestos | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Otros | 100 | 100 | 100 | 1,000 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 1,000 | 100 | 100 | 100 |
| Gastos Familiares | 968 | 968 | 2,000 | 968 | 968 | 2,000 | 968 | 968 | 968 | 1,200 | 1,200 | 1,000 | 1,200 |
| Aplicación del Préstamo | 64,800 | | | | | | | | | | | | |
| TOTAL EGRESOS | 22,525 | 24,324 | 26,106 | 28,975 | 28,075 | 29,107 | 20,372 | 20,372 | 20,372 | 26,206 | 24,556 | 20,804 | 24,556 |
| SALDO MENSUAL | 4,585 | 2,786 | 1,004 | 3,557 | 4,457 | 3,425 | 1,316 | 1,316 | 1,316 | 904 | 2,554 | 884 | 2,554 |
| CAJA INICIAL | 30,000 | 4,585 | 7,371 | 8,375 | 11,932 | 16,389 | 19,814 | 21,129 | 22,445 | 23,761 | 24,665 | 27,219 | 28,102 |
| APLICACIÓN DE CAJA | 30,000 | | | | | | | | | | | | |
| SALDO DE CAJA FINAL | 4,585 | 7,371 | 8,375 | 11,932 | 16,389 | 19,814 | 21,129 | 22,445 | 23,761 | 24,665 | 27,219 | 28,102 | 30,657 |
| VARIABLES | | | | | | | | | | | | | |
| Incremento/Decremento Ventas | 100% | 100% | 100% | 120% | 120% | 120% | 80% | 80% | 80% | 100% | 100% | 80% | 100% |
| % mercadería /Ventas | 35% | 35% | 35% | 35% | 35% | 35% | 35% | 35% | 35% | 35% | 35% | 35% | 35% |
| Tipo de Cambio US\$ | 3.12 | 3.13 | 3.15 | 3.16 | 3.17 | 3.18 | 3.20 | 3.21 | 3.22 | 3.23 | 3.25 | 3.26 | 3.27 |

Fuente: Elaboración Propia Con Información De Mibanco

- Ratios Financieros

Ratio de Liquidez (veces) = 20.83

Esto nos indica que la empresa actualmente cuenta con 20 veces la liquidez suficiente para afrontar sus pasivos a corto plazo.

Ratio de cuentas por cobrar= 0

Ya que el cliente por ahora solo vende al contado por lo que esta ratio no se considera en evaluación.

Ratio promedio de pago= 0

La empresa hace todas las compras al contado esto ya que se dan por mayor y el proveedor necesita el dinero por adelantado.

Rotación de inventarios (veces)= 0.29

Rotación de inventarios (días) = 101

La empresa renueva completamente sus inventarios en 101 días o sea 3 meses.

Grado de endeudamiento=0.048

Endeudamiento patrimonial = 0.81

Estos ratios nos muestran que el nivel de endeudamiento es bajo de la empresa por lo que puede afrontar sus deudas a futuro, así mismo del 100% del nivel patrimonial de la empresa solo el 81 % estaría comprometida con los pasivos incluidos los que el cliente afrontaría con el nuevo préstamo.

Rentabilidad sobre los activos (ROA)= 6.16%

Esto nos indica que la rentabilidad de los activos existentes para generar utilidades es de 6%, este indicador se puede comparar con la tasa efectiva mensual (TEM) del préstamo 1.6% de esta forma podemos ver que nuestra ROA es más rentable.

Rendimiento sobre el patrimonio (ROE)= 6.5%

Los recursos propios de los accionistas generan 6.5% de rentabilidad esto se compara con el costo de oportunidad de invertir o ahorrar su dinero en el banco el cual es 0.5% mensual.

Cuota total excedente = 0.85

Este ratio nos indica que el 85% del total del excedente estaría comprometido con los gastos financieros más el préstamo de Mibanco.

CONCLUSIONES

- Los microprestamos tienen un impacto positivo en los ingresos mensuales de los clientes de la agencia Avelino Matriz. Los clientes independientes tienen la mayor variación positiva de los ingresos respecto a la última evaluación (en promedio 6 meses), la variación positiva promedio en este periodo fue de S/480.
- Así mismo el 81% de clientes con ingresos independientes tuvieron variación positiva vs un 19% de los clientes dependientes; un 90% de la variación negativa se concentra en los independientes vs un 10% de los dependientes; los ingresos dependientes son los que no variaron respecto al otro periodo esto debido a que sus ingresos son fijos a largo plazo.
- Los principales clientes que solicitan un micropréstamo son personas del sexo femenino con edades entre los 23 y 37 años, personas con tipo de negocio independientes cuyos ingresos promedio están entre los 500 a 900 soles.
- La distribución promedio en este segmento de clientes principalmente se concentra en alimentos 55%, transporte 10%, 9% para pago de servicios, 8% va destinado a educación y entretenimiento un 6% a vivienda y solo un 4% a salud.
- Un 40% de los clientes de la cartera tienen ingresos per cápita por debajo de los S/328 soles lo que indica que este porcentaje se ubica por debajo de la línea de pobreza total al año 2016.
- Los procedimientos de tecnología crediticia utilizados en la admisión de créditos son el análisis cualitativo el análisis cuantitativo, así como la interpretación de las ratios financieras.
- El análisis cualitativo comprende el conocimiento de la valorización de la calidad de la empresa el análisis cualitativo nos ayuda a reconocer la voluntad de pago, el carácter del cliente y el grado de conocimiento del negocio, es así que hemos identificado algunas características de la empresa Yuve

distribuciones; Estas características son vitales en la determinación de la voluntad de pago del cliente.

- El análisis cualitativo nos permite identificar la capacidad de pago de una empresa a partir de su excedente mensual a fin de cumplir con los pasivos a corto plazo como con los pasivos a largo plazo.
- Los excedentes mensuales de la empresa Yuve distribuciones nos indican que la empresa si tiene la capacidad para poder afrontar una obligación financiera, así mismo el nivel patrimonial de la empresa es mayor a las obligaciones o pasivos con los que se tiene y con los que afrontaría la empresa.
- Los ratios permiten tener una perspectiva más clara respecto al estado de una empresa por consiguiente nos permite tomar una decisión basada en los índices de la empresa.
- Para el caso de la empresa Yuve Distribuciones se aprecia que cuenta con ratios favorables; La empresa tiene un 81% del patrimonio comprometido con el préstamo que cuenta incluido el préstamo de Mibanco, así mismo el 85% del excedente estaría comprometido en el pago de la cuota de Mibanco.
- La rentabilidad de una empresa es importante para la estabilidad y para el crecimiento sostenido de la empresa es así que los ratios de rentabilidad deberían mostrar un nivel mayor a la tasa de costo efectivo mensual (TCEM) del préstamo para nuestro caso la tasa de costo efectivo mensual es 1.72% vs la rentabilidad de los activos 6.16%. Por consiguiente, el afrontar el préstamo no afectaría la rentabilidad de los activos.

RECOMENDACIONES

- Las microfinanzas son un gran aliado en la reducción de la pobreza en la ciudad de Arequipa si se usan de manera responsable y siguiendo un crecimiento escalonado en los clientes, se recomienda impulsar a las entidades privadas, así como al estado seguir impulsando la inclusión financiera con el fin de llegar a aquellos que siguen en la pobreza y no tienen la oportunidad de acceder al sistema financiero debido a que los ingresos no son sustentados de manera formal.
- Se recomienda a las entidades financieras implementar planes de Marketing con el objetivo de encontrar los nichos de mercado de clientes no bancarizados con el fin de facilitarles los préstamos sin muchas restricciones para que estas personas que en su mayoría son pobres y de la clase media emergente puedan mejorar su nivel de bienestar.
- Se recomienda al estado crear políticas que permitan al micro y pequeño empresario acceder a préstamos con tasas de interés más económicas que estén acorde al mercado latinoamericano.
- El uso de la tecnología crediticia ha permitido a las entidades financieras mitigar los posibles riesgos que se podría incurrir a fin de tener una cartera de clientes sana y con niveles de morosidad mínimos, sin embargo, se recomienda tomar en cuenta el correcto uso de estas ya que pasar por alto alguna información traería graves consecuencias en la rentabilidad de estas.
- Se recomienda a las entidades microfinancieras seguir impulsando capacitaciones en tecnología crediticia a todos sus colaboradores con el fin de mejorar la admisión de créditos en clientes nuevos y en el segmento de los microempresarios.

REFERENCIAS

- Castillo Renan (2011): “Gestión de microfinanzas de la UNED – UP”*
- Tiznado Tomas (2012) “Curso de microfinanzas”.*
- D’Alessio Fernando (2013) “Observaciones generales para la redacción de trabajos académicos” (versión 7).*
- Mibanco(2017) “Formulas y ejemplos créditos a medianas, pequeñas, microempresas y consumo”.*
- Mibanco (2017) “Manual de metodología crediticia”.*
- INEI (2017) “Evolucion de la pobreza monetaria en el Perú”*
- Cruz Dorie (2013) “La opción de las microfinanzas para salir de la pobreza en México”.*
- Muller Herbert (2007) “Las microfinanzas reguladas en Bolivia”*
- Beckerman Martha (2004) “Las microfinanzas en Argentina”.*
- Camacho Luis Enrique (2010) “Impacto de las microfinanzas en el bienestar e importancia de las PYMES en la economía mundial”.*
- Pilco Lisett (2013) “Una Aproximación al impacto del microcrédito sobre la pobreza en el Perú”.*
- Mendez Jhon (2008) “Evaluación del impacto de las microfinanzas sobre los ingresos y la generación de empleo en Colombia”.*
- Rios Armando (2011) “Riesgo crediticio y costo de crédito del producto chasqui efectivo agencia Puno 2011”.*
- Aguilar Manglio (2004) “El financiamiento, de las micro y pequeñas empresas en Puno”.*
- Quispe Zenón, León David, Contreras Alex (2010) “El exitoso desarrollo de las microfinanzas en el Perú BCRP”*
- Benavides Andres, Chavez Irina, Ramos Christian, Yauri Maria (2013) “Planeamiento estratégico del Sector Microfinanciero de Cajas Municipales en Arequipa”.*
- Mibanco (2013) “Memoria Anual 2013”.*

ANEXOS

| NOMBRE Y APELLIDO DEL TITULAR | DIRECCION DEL TITULAR | Mo des emb olist do | Nac | Edad | Sexo | instrucción | N. inte gra mes | Esta do de vivi en da | Tipo de Negoci o | Ingresos 1 | Ingresos 2 | Ingresos Netos | alimen to | vivend a | servicios | Transp orte | educacion | salud | entret enimi ento | gastos finan |
|--------------------------------------|---|---------------------|------|------|------|---------------|-----------------|-----------------------|------------------|------------|------------|----------------|-----------|----------|-----------|-------------|-----------|-------|-------------------|--------------|
| CAHUANA MARQUEZ HUGO BENIGNO | URB 13 DE ENERO CALLE CHAVIN DE HUANTAR 603 | 301 | 1985 | 32 | M | secundaria | 2 | C | Alquil ada | S/2,480 | S/2,480 | S/1,600 | S/450 | S/430 | S/200 | S/100 | S/200 | S/20 | S/200 | S/880 |
| TRELLES VELASQUEZ ROSMERY SAIDA | VILLA LOS FRANCO 0 Mza.D Lote.1 | 301 | 1993 | 24 | F | universitario | 3 | C | familiar | S/540 | S/600 | S/490 | S/400 | S/0 | S/10 | S/50 | S/20 | S/10 | S/0 | S/110 |
| CASANOVA QUEZADA BRANDO | URB LA CAMPINA UNIFICADA SECTOR 1 PASAJE LOS OLMOS 207 Mza.I Lote.11 | 501 | 1995 | 22 | M | secundaria | 1 | S | familiar | S/650 | S/650 | S/500 | S/350 | S/0 | S/100 | S/30 | S/0 | S/0 | S/20 | S/150 |
| QUISEP FLORES ISABEL | PP JJ VIRGEN DE CHAPI S/N - MIRADOR CHILPINILLA 0 Mza.B Lote.18 | 501 | 1986 | 31 | F | secundaria | 3 | S | familiar | S/1,200 | S/1,200 | S/730 | S/400 | S/0 | S/80 | S/50 | S/100 | S/0 | S/100 | S/470 |
| APAZA POMARI ANGEL | QUEZADA ARRATEA LOS OLMOS SECT 1 207 Mza.I Lote.11 | 501 | 1996 | 21 | M | secundaria | 1 | S | familiar | S/1,200 | S/1,200 | S/540 | S/300 | S/0 | S/100 | S/50 | S/0 | S/30 | S/60 | S/660 |
| GUILLEMINA FILOMENA | URB LA CAMPINA PASAJE LOS OLMOS SECT 1 207 Mza.I Lote.11 | 501 | 1968 | 49 | F | secundaria | 2 | S | Propia | S/870 | S/2,500 | S/1,035 | S/500 | S/0 | S/100 | S/30 | S/350 | S/25 | S/30 | S/1,465 |
| HUAMANI SUMIRE ERIKA JOSELINE | URB 13 DE ENERO AVENIDA INGLATERRA 28 | 501 | 1997 | 20 | F | secundaria | 2 | S | familiar | S/800 | S/800 | S/520 | S/400 | S/0 | S/90 | S/30 | S/0 | S/0 | S/0 | S/280 |
| CAMACHO CELOS BELTRAN | URB FUNDO EL ROSARIO AVENIDA VIDAUARAZAGA Mza.B Lote.03 | 501 | 1985 | 32 | M | secundaria | 1 | S | Alquil ada | S/750 | S/750 | S/520 | S/350 | S/30 | S/30 | S/30 | S/0 | S/0 | S/80 | S/230 |
| PARI MAMANI ROMUALDA | AA HH LA MANSION DE SOCABAYA - Mza.B Lote.5 | 501 | 1969 | 48 | F | universitario | 2 | S | familiar | S/1,200 | S/1,200 | S/820 | S/450 | S/0 | S/150 | S/100 | S/20 | S/0 | S/100 | S/380 |
| LOPEZ TITO ELIANA OLGA | PP JJ UNION EDIFICADORES MISTI PROLONGACION GOYENECHES 3098 | 501 | 1996 | 21 | F | secundaria | 3 | S | Propia | S/3,220 | S/3,500 | S/1,110 | S/770 | S/0 | S/50 | S/20 | S/200 | S/20 | S/50 | S/2,390 |
| RONDON FLORES JEANETH MILAGROS | URB DOLORS - Mza.E Lote.26 | 602 | 1994 | 23 | F | secundaria | 1 | S | familiar | S/1,300 | S/1,300 | S/930 | S/450 | S/0 | S/130 | S/100 | S/200 | S/30 | S/20 | S/370 |
| YARI BENAVIDES RINALDI JOEL | URB SANTA LUCIA OTROS - Mza.B Lote.02 | 602 | 1992 | 25 | M | secundaria | 1 | S | familiar | S/900 | S/950 | S/440 | S/350 | S/0 | S/20 | S/50 | S/0 | S/0 | S/20 | S/510 |
| ARREDONDO JUSTO GERMAN | ASOCIACION DE VIVIENDA ARREDONDO JUSTO VILLA SOCABAYA 0 Mza.A Lote.1 | 702 | 1980 | 37 | M | secundaria | 1 | S | familiar | S/1,200 | S/1,200 | S/600 | S/400 | S/0 | S/30 | S/50 | S/70 | S/0 | S/50 | S/600 |
| PACHECO VALDEZ CLOTILDE MARTIR | ASOCIACION PROV URB RODANTES DEL SUR 0 Mza.E 3 PISO Lote.15 | 704 | 1965 | 52 | F | Tecnico | 3 | C | Propia | S/680 | S/700 | S/360 | S/300 | S/0 | S/15 | S/20 | S/15 | S/0 | S/10 | S/340 |
| ALFERES FERRO LUISA | PP JJ VILLA MIGUEL GRAU 0 Mza.E Lote.6 | 802 | 1993 | 24 | F | secundaria | 2 | S | Propia | S/1,080 | S/1,200 | S/463 | S/350 | S/0 | S/15 | S/48 | S/20 | S/10 | S/20 | S/737 |
| SIERRA SALAS PEDRO LUCAS | URB DOLORS Mza.J Lote.8 | 1000 | 1956 | 61 | M | secundaria | 3 | C | Propia | S/1,000 | S/1,080 | S/770 | S/400 | S/0 | S/80 | S/80 | S/40 | S/100 | S/70 | S/310 |
| DIEZ DE MANRIQUE MARIA ELENA CECILIA | URB JUAN PABLO VIZCARRO Y GUZMAN I ETAPA Mza.B Lote.14 | 1001 | 1988 | 29 | F | Tecnico | 2 | C | Propia | S/2,621 | S/1,804 | S/610 | S/420 | S/0 | S/80 | S/60 | S/0 | S/30 | S/20 | S/1,194 |
| QUISEP NINA SILBIA MARGARITA | OTROS ASOCIACION RAFAEL BELAUNDE DIEZ CANSFECO ZONA C - Mza.D Lote.31 | 1003 | 1955 | 62 | F | Primario | 2 | S | familiar | S/560 | S/710 | S/510 | S/350 | S/0 | S/30 | S/30 | S/0 | S/50 | S/50 | S/200 |
| KATATA HUAMANI EDUARDO GENARO | PP JJ LA TOMILLA CALLE JOSE MARIA ARGUEDAS COMITE 16 Mza.M Lote.6 | 1003 | 1980 | 37 | M | secundaria | 4 | S | Propia | S/2,035 | S/1,594 | S/560 | S/350 | S/0 | S/60 | S/80 | S/50 | S/10 | S/1034 | |
| CARDENAS DELGADO ODALIS KATTYHUSKA | OTROS ADMEA VIDA AVENIDA VIDAUARAZAGA Mza.# Lote.2 | 1003 | 1994 | 23 | F | secundaria | 1 | S | Alquil ada | S/1,470 | S/1,400 | S/960 | S/400 | S/200 | S/30 | S/100 | S/30 | S/50 | S/150 | S/440 |
| IZAMAR GABRIELA | PASAJE FONDO DEL ROSARIO 0 Mza.B Lote.A-7 | 1003 | 1995 | 22 | F | secundaria | 3 | S | familiar | S/1,900 | S/1,900 | S/1,100 | S/450 | S/0 | S/100 | S/100 | S/200 | S/50 | S/200 | S/800 |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--------------------------------------|--|------|------|----|---|---------------|---|---|-----------|---------------|---------|---------|---------|-------|--------|--------|--------|--------|-------|--------|----------|
| PALOMINO MAMANI SILVIA | URB SIMON BOLIVAR CALLE BENIGNO BALLON FAREAN 205 | 1003 | 1984 | 33 | F | secundaria | 1 | S | familiar | independiente | \$1,830 | \$2,000 | \$755 | \$450 | \$/0 | \$/50 | \$/35 | \$/100 | \$/20 | \$/100 | \$/1,245 |
| MAMANI MACHACA MARIDEL | AA HH HORACIO ZEBALLOS GAMEZ ZONA 5 Mza.18 Lote.13 | 1003 | 1987 | 30 | F | Tecnico | 1 | S | Propia | dependiente | \$900 | \$900 | \$530 | \$400 | \$/0 | \$/30 | \$/50 | \$/100 | \$/0 | \$/100 | \$/370 |
| CHARREZ QUISEP NANCY YANETT | URB 13 DE ENERO CALLE SALAZAR BONDY 106 | 1003 | 1978 | 39 | F | Secundaria | 1 | S | familiar | dependiente | \$1,200 | \$1,000 | \$560 | \$400 | \$/0 | \$/40 | \$/50 | \$/100 | \$/20 | \$/100 | \$/440 |
| ODAR MOSCOSO YANAIRA VANESSA | URB CERRO SALAVERRY CALLE CORONEL CARRILLO 305 | 1003 | 1995 | 22 | F | Tecnico | 1 | S | familiar | independiente | \$628 | \$670 | \$410 | \$350 | \$/0 | \$/20 | \$/20 | \$/100 | \$/0 | \$/100 | \$/260 |
| CHACON CASTILLO VALERIA MIANOFF | URB CASABELLA 0 Mza.D Lote.13 | 1003 | 1995 | 22 | F | Tecnico | 1 | S | familiar | dependiente | \$1,100 | \$1,100 | \$740 | \$450 | \$/50 | \$/100 | \$/120 | \$/100 | \$/20 | \$/100 | \$/360 |
| RUIZ DURAND LUJSA ROCIO | URB SIMON BOLIVAR AVENIDA CARACAS 200 | 1004 | 1995 | 22 | F | Tecnico | 1 | S | Propia | independiente | \$3,130 | \$3,500 | \$880 | \$400 | \$/0 | \$/250 | \$/120 | \$/100 | \$/10 | \$/100 | \$/2,620 |
| MIRAMIRA CUEVA ROSA ELENA | URB SAN MARTIN DE SOCABAYA PASAJE ROMEL 107 | 1004 | 1960 | 57 | F | Tecnico | 1 | C | Propia | independiente | \$3,133 | \$3,400 | \$880 | \$400 | \$/0 | \$/80 | \$/50 | \$/150 | \$/50 | \$/150 | \$/2,520 |
| VILLALTA MIRAMIRA JESICA ROCIO | ASOCIACION URB. SAN MARTIN DE SOCABAYA PASAJE ROMEL 107 | 1006 | 1990 | 27 | F | secundaria | 4 | S | familiar | independiente | \$1,440 | \$1,440 | \$1,070 | \$650 | \$/0 | \$/100 | \$/50 | \$/100 | \$/20 | \$/150 | \$/370 |
| AGUILAR GONZALES FLOR DE MARIA | URB BARTOLOME HERRERA MZ-D LT-16 OTROS. | 1006 | 1993 | 24 | F | secundaria | 2 | S | familiar | dependiente | \$1,100 | \$1,200 | \$729 | \$500 | \$/0 | \$/50 | \$/59 | \$/100 | \$/20 | \$/100 | \$/471 |
| KACMA AYALA TOMMY JULIANO | URB SIMON BOLIVAR CALLE GONZALES PRADA 311 | 1006 | 1990 | 27 | M | secundaria | 1 | S | familiar | dependiente | \$1,920 | \$1,920 | \$695 | \$500 | \$/0 | \$/55 | \$/80 | \$/30 | \$/30 | \$/30 | \$/1,225 |
| CHIQUE MAMANI JUAN MANUEL | URB TEBOL DE SANTA CLARA MZA C LT 6 | 1006 | 1991 | 26 | M | universitario | 4 | S | Propia | independiente | \$3,370 | \$3,370 | \$670 | \$450 | \$/0 | \$/50 | \$/50 | \$/10 | \$/10 | \$/10 | \$/2,700 |
| ANTACHOQUE ANTOCHIQUE ROCIO GABRIELA | PP JI INDEPENDENCIA VILLA INDEPENDENCIA ZONA B Mza.A Lote.5 | 1006 | 1980 | 37 | F | Tecnico | 1 | S | Alquilada | independiente | \$940 | \$940 | \$600 | \$350 | \$/100 | \$/50 | \$/50 | \$/50 | \$/0 | \$/50 | \$/340 |
| HERRERA ALMANACIN RODRIGO DINO | OTROS 13 DE ENERO AVENIDA GARCILAZO LA VEGA 102 | 1006 | 1996 | 21 | M | Tecnico | 1 | S | familiar | dependiente | \$2,000 | \$2,000 | \$1,360 | \$450 | \$/0 | \$/220 | \$/120 | \$/50 | \$/20 | \$/500 | \$/640 |
| PILCO SALCEDO YANETH PILAR | URB 13 DE ENERO CALLE ABRAHAM VALDELOMAR 122 | 1006 | 1997 | 20 | F | secundaria | 3 | S | familiar | dependiente | \$4,160 | \$4,160 | \$1,060 | \$550 | \$/0 | \$/100 | \$/100 | \$/200 | \$/10 | \$/100 | \$/3,100 |
| YANA SOLIS ALISON MABEL | ASOCIACION DE VIVIENDA LA MELGAR OTROS Mza.E Lote.16 | 1006 | 1995 | 22 | F | secundaria | 1 | S | familiar | independiente | \$670 | \$670 | \$550 | \$350 | \$/0 | \$/50 | \$/50 | \$/50 | \$/50 | \$/50 | \$/120 |
| APAZA QUISEP OLIVER KATRIEL | PP JI 3 DE OCTUBRE ZN-A AVENIDA GENERAL JOSE DE SAN MARTIN Mza.F Lote.14 | 1006 | 1994 | 23 | M | Secundaria | 1 | S | familiar | dependiente | \$1,500 | \$1,500 | \$510 | \$350 | \$/0 | \$/30 | \$/50 | \$/20 | \$/10 | \$/50 | \$/990 |
| VILCA TICONA AGRIPINA | PP JI AMPLIACION JERUSALEN OTROS . Mza.H Lote.12 | 1006 | 1957 | 60 | F | secundaria | 3 | S | Propia | independiente | \$2,610 | \$2,610 | \$1,040 | \$450 | \$/0 | \$/120 | \$/250 | \$/100 | \$/20 | \$/100 | \$/1,570 |
| AGUILAR LARICO MAXIMO GERARDO | URB 13 DE ENERO CALLE ORUBAMBA 121 | 1006 | 1947 | 70 | F | titulado | 3 | C | Propia | independiente | \$2,120 | \$2,120 | \$900 | \$500 | \$/0 | \$/150 | \$/120 | \$/100 | \$/20 | \$/10 | \$/1,220 |
| PARICAHUA MAMANI HENRY EDUARDO | URB DOLORES OTROS Mza.F Lote.13 | 1006 | 1982 | 35 | M | secundaria | 2 | S | familiar | dependiente | \$2,400 | \$2,400 | \$740 | \$450 | \$/0 | \$/70 | \$/100 | \$/100 | \$/20 | \$/100 | \$/1,660 |
| CHARCA DE LUQUE MARIA LUZ | AA HH HORACIO ZEBALLOS GAMEZ Mza.3 Lote.10 ZONA 22 | 1006 | 1976 | 41 | F | secundaria | 3 | C | Propia | independiente | \$1,405 | \$1,405 | \$1,250 | \$600 | \$/0 | \$/100 | \$/100 | \$/200 | \$/50 | \$/200 | \$/155 |
| BOLIVAR MEZA MARCO ROBERTI | URB SAN BASILIO OTROS - Mza.B Lote.15 | 1006 | 1995 | 22 | M | secundaria | 1 | S | Alquilada | dependiente | \$1,400 | \$1,400 | \$1,175 | \$450 | \$/400 | \$/125 | \$/120 | \$/50 | \$/30 | \$/50 | \$/225 |
| HUANCO RODRIGUEZ ROSA MARIA | URB SAN MARTIN DE SOCABAYA AVENIDA SOCABAYA 403 B | 1006 | 1980 | 37 | F | Secundaria | 2 | S | Alquilada | independiente | \$730 | \$2,250 | \$1,126 | \$450 | \$/300 | \$/15 | \$/30 | \$/0 | \$/10 | \$/321 | \$/1,124 |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|-------|------|----|---|---------------|---|---|-----------|---------------|---------|---------|---------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|---------|
| GARAY GARAY LUIS ENRIQUE | PP JJ CERRO JULI . Mza.K Lote.02 | 100 6 | 1989 | 28 | M | secundaria | 3 | C | familiar | independiente | S/895 | S/1,695 | S/1,000 | S/500 | S/0 | S/100 | S/200 | S/50 | S/100 | S/695 |
| ACOSTA SERRUTO DE CARDENAS BETZABETH RAYMUNDA | PP JJ HUNTER CALLE PUERTO PRINCIPE ZONA A 101 | 100 6 | 1968 | 49 | F | secundaria | 3 | D | familiar | independiente | S/1,080 | S/1,080 | S/590 | S/350 | S/0 | S/30 | S/50 | S/10 | S/100 | S/490 |
| TAPARA HUAMAN JUANA | URB ALTO BUENA VISTA Calle MARIANO PIEDRA Mza.N Lote.01 | 100 6 | 1975 | 42 | f | Tecnico | 3 | S | familiar | dependiente | S/900 | S/900 | S/470 | S/350 | S/0 | S/20 | S/40 | S/10 | S/0 | S/430 |
| ABERGA JOSCA NELLY TIMOTEA | ASOCIACION VIRGEN DE COPACABANA Mza.D Lote.7 | 100 6 | 1990 | 27 | F | secundaria | 1 | S | familiar | independiente | S/1,180 | S/1,180 | S/680 | S/500 | S/0 | S/50 | S/50 | S/10 | S/50 | S/500 |
| ROQUE COAQUIRA NILTON JUAN | URB SANTA MONICA OTROS Mza.K Lote.02 | 100 6 | 1978 | 39 | M | secundaria | 3 | S | Alquilada | independiente | S/1,820 | S/1,820 | S/890 | S/450 | S/300 | S/20 | S/50 | S/10 | S/10 | S/930 |
| MAMANI TICONA AGUSTIN | AA HH HORACIO ZEBALLOS GAMEZ ZONA 5 SECTOR F Mza.18 Lote.13 | 100 6 | 1958 | 59 | M | Tecnico | 2 | C | Propia | independiente | S/2,002 | S/2,002 | S/520 | S/350 | S/0 | S/50 | S/20 | S/50 | S/50 | S/1,482 |
| CHAVEZ CALCINA JENIFER MARIA | URB LOS OLIVOS CALLE VILLA MARIA 109 | 100 6 | 1990 | 27 | F | Tecnico | 1 | S | familiar | independiente | S/924 | S/924 | S/450 | S/350 | S/0 | S/20 | S/50 | S/10 | S/20 | S/474 |
| PAGHECO HUAMANI LEONTINA ELEUTERIA | BELLAVISTA 0 Mza.A Lote.1D | 100 6 | 1971 | 46 | F | secundaria | 4 | S | Alquilada | independiente | S/2,540 | S/2,540 | S/1,200 | S/400 | S/300 | S/50 | S/120 | S/20 | S/10 | S/1,340 |
| PAMPAMALLO GUERRA ALEX BENITO | ASOCIACION ASPFCOM IV PASADIZO Mza.V Lote.3 | 100 6 | 1991 | 26 | M | Tecnico | 2 | S | familiar | independiente | S/904 | S/904 | S/610 | S/350 | S/80 | S/40 | S/60 | S/50 | S/30 | S/294 |
| RAMOS PAREDES JESSICA MARELA | URB VILLA JABIRU OTROS Mza.C Lote.5 | 100 6 | 1973 | 44 | F | secundaria | 3 | C | Propia | independiente | S/1,650 | S/1,650 | S/1,080 | S/450 | S/0 | S/180 | S/150 | S/100 | S/100 | S/550 |
| HUARCA CASTRO JOVITA | ASOCIACION DE VIVIENDA PROLONGACION MUNICIPAL VALLE ENCANTADO ALAMEDA POZO NEGRO Mza.K Lote.5 | 100 6 | 1971 | 46 | F | Tecnico | 2 | S | Propia | independiente | S/830 | S/900 | S/450 | S/350 | S/0 | S/20 | S/50 | S/10 | S/20 | S/450 |
| SAN ROMAN FIGUEROA KATHERINE LUCERO | URB JUAN PABLO VIZCARRDO Y GUZMAN PASAJE EDELFONSO LAS MUHCAS Mza.K Lote.24 | 100 6 | 1995 | 22 | f | secundaria | 1 | S | familiar | independiente | S/650 | S/700 | S/420 | S/350 | S/0 | S/20 | S/40 | S/10 | S/0 | S/280 |
| VIDAL MATOS GIANCARLO ANDREY | URB TASHUAYO 0 Mza.G Lote.4 | 100 6 | 1990 | 27 | F | secundaria | 3 | S | familiar | dependiente | S/1,500 | S/1,500 | S/790 | S/500 | S/0 | S/80 | S/50 | S/10 | S/50 | S/710 |
| BONILLA AGUAYO MARIAPIA | URB AMAUTA 0 Mza.H Lote.14 | 100 6 | 1989 | 28 | F | Tecnico | 2 | S | familiar | dependiente | S/900 | S/900 | S/730 | S/400 | S/0 | S/70 | S/50 | S/10 | S/50 | S/170 |
| HERRERA FLORES JAVIER ADOLFO | LA ESPERANZA 0 Mza.I Lote.12 | 100 6 | 1963 | 54 | M | Tecnico | 2 | S | familiar | independiente | S/1,200 | S/1,200 | S/760 | S/500 | S/0 | S/60 | S/40 | S/40 | S/20 | S/440 |
| QUISPE RUELAS BRENDA MIRELLA | OTROS PUEBLO TRADICIONAL ALTO BUENA VISTA AVENIDA SALA VERRY 308 Mza.Q Lote.6 | 100 6 | 1991 | 26 | F | universitaria | 1 | S | familiar | dependiente | S/750 | S/820 | S/440 | S/350 | S/0 | S/20 | S/30 | S/0 | S/40 | S/380 |
| ORTIZ MAMANI PEDRO SERGIO | PP JJ PROLONGACION GOYENECH Mza.D Lote.17 | 100 7 | 1971 | 46 | F | secundaria | 4 | S | familiar | independiente | S/1,770 | S/1,800 | S/760 | S/400 | S/0 | S/50 | S/80 | S/50 | S/80 | S/1,040 |
| CAHUANA MARQUEZ HUGO BENIGNO | URB 13 DE ENERO CALLE CHAVIN DE HUANTAR 603 | 100 7 | 1974 | 43 | M | secundaria | 4 | S | Alquilada | independiente | S/2,480 | S/2,600 | S/1,360 | S/450 | S/280 | S/150 | S/250 | S/20 | S/10 | S/1,240 |
| COAGULA MENDOZA DE VASQUEZ MARELA NANCY | URB TASHUAYO PUEBLO LIBRE Mza.A Lote.14 | 100 7 | 1967 | 50 | F | Secundaria | 4 | C | Propia | independiente | S/1,730 | S/1,800 | S/640 | S/450 | S/0 | S/40 | S/60 | S/10 | S/20 | S/1,160 |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|------|------|----|---|---------------|---|---|-----------|---------------|----------|----------|----------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|----------|
| RUEDA DE CORNEJO LILLIAM RUTH | 1007 | 1951 | 66 | F | secundaria | 3 | C | Propia | independiente | \$/1,565 | \$/1,600 | \$/725 | \$/480 | \$/20 | \$/20 | \$/100 | \$/50 | \$/35 | \$/20 | \$/20 | \$/20 | \$/875 |
| MURILLO SALVATIERRA VANESSA JULIA | 1010 | 1982 | 35 | F | Tecnico | 3 | S | Propia | independiente | \$/1,382 | \$/1,600 | \$/780 | \$/450 | \$/0 | \$/20 | \$/200 | \$/50 | \$/30 | \$/20 | \$/20 | \$/20 | \$/820 |
| RODRIGUEZ ROJAS JESSENIA ROSALYN | 1208 | 1978 | 39 | F | secundaria | 3 | S | familiar | dependiente | \$/1,000 | \$/1,000 | \$/710 | \$/350 | \$/0 | \$/20 | \$/200 | \$/100 | \$/20 | \$/10 | \$/10 | \$/20 | \$/290 |
| HERRERA COLCA GELBER | 1364 | 1983 | 34 | M | secundaria | 3 | S | familiar | independiente | \$/2,730 | \$/2,760 | \$/1,190 | \$/650 | \$/0 | \$/100 | \$/200 | \$/200 | \$/100 | \$/100 | \$/10 | \$/10 | \$/1,570 |
| APAZA CHAMBI RIGES DAVID | 1504 | 1967 | 50 | M | secundaria | 4 | S | Alquilada | independiente | \$/1,630 | \$/1,630 | \$/770 | \$/350 | \$/200 | \$/40 | \$/150 | \$/150 | \$/40 | \$/20 | \$/20 | \$/10 | \$/860 |
| LARREA ORTEGA JULIO RENATO | 1504 | 1981 | 36 | M | Secundaria | 4 | S | familiar | dependiente | \$/2,000 | \$/2,000 | \$/1,460 | \$/500 | \$/0 | \$/40 | \$/100 | \$/100 | \$/40 | \$/10 | \$/10 | \$/10 | \$/540 |
| ALVAREZ QUIJSE GERARDO CESAR | 1504 | 1990 | 27 | M | secundaria | 1 | S | familiar | independiente | \$/1,680 | \$/1,680 | \$/610 | \$/450 | \$/0 | \$/30 | \$/50 | \$/50 | \$/30 | \$/10 | \$/10 | \$/10 | \$/1,070 |
| GRUNDY CARPIO HENRY ERNESTO | 1510 | 1964 | 53 | M | secundaria | 3 | C | familiar | independiente | \$/1,660 | \$/1,660 | \$/920 | \$/500 | \$/0 | \$/120 | \$/100 | \$/100 | \$/120 | \$/100 | \$/100 | \$/100 | \$/740 |
| CALDERON REYNOSO DORIS | 1510 | 1970 | 47 | F | secundaria | 4 | S | Alquilada | dependiente | \$/850 | \$/850 | \$/810 | \$/350 | \$/250 | \$/100 | \$/100 | \$/100 | \$/100 | \$/10 | \$/10 | \$/10 | \$/40 |
| ALVAREZ SILVA CAROL LISBETH | 1510 | 1975 | 42 | F | universitaria | 3 | S | familiar | independiente | \$/600 | \$/690 | \$/420 | \$/350 | \$/0 | \$/20 | \$/20 | \$/20 | \$/40 | \$/10 | \$/10 | \$/10 | \$/270 |
| REYES APAZA ELVIA JUSTINA | 1510 | 1989 | 28 | F | secundaria | 3 | S | familiar | independiente | \$/720 | \$/720 | \$/620 | \$/400 | \$/0 | \$/40 | \$/60 | \$/60 | \$/40 | \$/50 | \$/50 | \$/50 | \$/100 |
| ALVAREZ TINTA LIZ | 1510 | 1984 | 33 | F | Secundaria | 2 | S | Alquilada | independiente | \$/2,080 | \$/1,910 | \$/630 | \$/450 | \$/0 | \$/20 | \$/40 | \$/40 | \$/20 | \$/20 | \$/20 | \$/20 | \$/1,280 |
| ZEGARRA ZEGARRA MARIO ENRIQUE | 1812 | 1960 | 57 | M | secundaria | 3 | S | familiar | independiente | \$/1,160 | \$/1,160 | \$/470 | \$/350 | \$/0 | \$/40 | \$/50 | \$/50 | \$/40 | \$/10 | \$/10 | \$/10 | \$/690 |
| QUISPE LOPEZ ROXANA | 1812 | 1990 | 27 | F | secundaria | 4 | S | familiar | independiente | \$/502 | \$/1,062 | \$/580 | \$/400 | \$/0 | \$/70 | \$/50 | \$/50 | \$/70 | \$/10 | \$/10 | \$/10 | \$/482 |
| COAGULA MENDOZA DE VASQUEZ MARIELA NANCY | 1862 | 1967 | 50 | F | secundaria | 4 | C | Propia | independiente | \$/1,920 | \$/1,730 | \$/640 | \$/450 | \$/0 | \$/40 | \$/60 | \$/60 | \$/40 | \$/10 | \$/10 | \$/10 | \$/1,090 |
| MENDOZA DE JARA PAULINA | 2000 | 1944 | 73 | F | secundaria | 5 | D | Propia | independiente | \$/1,270 | \$/1,780 | \$/700 | \$/400 | \$/50 | \$/60 | \$/60 | \$/60 | \$/60 | \$/80 | \$/80 | \$/80 | \$/1,080 |
| QUISPE CUEVAS FLOR MARINA GLORIA | 2013 | 1980 | 37 | F | secundaria | 3 | S | familiar | dependiente | \$/2,280 | \$/2,280 | \$/1,080 | \$/650 | \$/0 | \$/140 | \$/120 | \$/120 | \$/140 | \$/30 | \$/30 | \$/30 | \$/120 |
| CHARCA DE LUQUE MARIA LUZ | 2013 | 1976 | 41 | F | Secundaria | 4 | C | Propia | independiente | \$/1,405 | \$/1,505 | \$/1,050 | \$/600 | \$/0 | \$/100 | \$/100 | \$/100 | \$/100 | \$/50 | \$/50 | \$/50 | \$/455 |
| PARQUE TICONA RENEE LUIS | 2013 | 1980 | 37 | M | secundaria | 2 | S | Propia | dependiente | \$/300 | \$/900 | \$/810 | \$/450 | \$/0 | \$/100 | \$/250 | \$/250 | \$/100 | \$/100 | \$/100 | \$/100 | \$/90 |
| HERRERA COLCA CLEVER GUSTAVO | 2013 | 1980 | 37 | M | secundaria | 4 | S | familiar | independiente | \$/2,450 | \$/1,350 | \$/620 | \$/500 | \$/0 | \$/40 | \$/30 | \$/30 | \$/40 | \$/10 | \$/10 | \$/10 | \$/730 |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-----------------------------------|--|------|------|----|---|---------------|---|---|-----------|---------------|----------|----------|----------|--------|----------|--------|--------|--------|--------|--------|----------|
| ARI JACHO YENNY | URB PEDRO DIAZ CANSECO /0 Mza.B Lote.03 | 2013 | 1989 | 28 | F | Tecnico | 3 | S | Alquilada | independiente | \$/5,000 | \$/4,950 | \$/1,900 | \$/550 | \$/1,000 | \$/50 | \$/100 | \$/0 | \$/100 | \$/100 | \$/3,050 |
| RIVAS SILVA PLACIDA MARINA | OTROS CERRO JULI CALLE SANTIAGO MARTINEZ 209 | 2013 | 1963 | 54 | F | secundaria | 3 | S | Propia | independiente | \$/1,610 | \$/1,610 | \$/890 | \$/600 | \$/0 | \$/150 | \$/120 | \$/0 | \$/20 | \$/0 | \$/720 |
| GONZALES ROBLES ARACELI DIANA | URB SIMON BOLIVAR AVENIDA CARACAS 700 | 2013 | 1996 | 21 | F | Tecnico | 3 | S | familiar | independiente | \$/1,980 | \$/1,980 | \$/620 | \$/350 | \$/0 | \$/120 | \$/120 | \$/0 | \$/20 | \$/0 | \$/1,360 |
| HUACASI VILCA GISELA CECILIA | ASOCIACION DE VIVIENDA LOS MONTONEROS DE SOCABAYA 0 Mza.H Lote.11 | 2014 | 1979 | 38 | F | secundaria | 5 | S | Propia | independiente | \$/1,780 | \$/2,410 | \$/710 | \$/500 | \$/0 | \$/50 | \$/100 | \$/20 | \$/10 | \$/20 | \$/1,700 |
| MORENO POBLETE MARIO JONNY | URB AMAUTA - Mza.C Lote.2 | 2014 | 1961 | 56 | F | secundaria | 3 | S | familiar | dependiente | \$/890 | \$/890 | \$/450 | \$/350 | \$/0 | \$/10 | \$/50 | \$/0 | \$/40 | \$/0 | \$/440 |
| CONDORI VARGAS GENARO | URB 13 DE ENERO AVENIDA ESTADOS UNIDOS ZONA A 38 | 2019 | 1956 | 61 | M | secundaria | 3 | S | Propia | independiente | \$/1,280 | \$/1,280 | \$/610 | \$/400 | \$/0 | \$/50 | \$/60 | \$/0 | \$/50 | \$/0 | \$/670 |
| RATH TITO VICTOR MOISES | CALLE AGRICULTURA Mza.15 Lote.2 | 2019 | 1995 | 22 | M | secundaria | 1 | S | Alquilada | independiente | \$/1,274 | \$/1,980 | \$/1,340 | \$/450 | \$/500 | \$/100 | \$/250 | \$/0 | \$/10 | \$/30 | \$/640 |
| TAPIA GUTIERREZ GABRIEL ALEJANDRO | PROGRAMA DE VIVIENDA RESIDENCIAL MONTE RRICO OTROS Mza.B Lote.12 | 2516 | 1992 | 25 | M | secundaria | 1 | S | familiar | dependiente | \$/1,500 | \$/1,500 | \$/510 | \$/400 | \$/0 | \$/30 | \$/60 | \$/0 | \$/20 | \$/0 | \$/990 |
| SOLIS MAMANI RUBY EMMA | URB FECHA CALLE REPUBLICA DOMINICANA 102 | 2516 | 1991 | 26 | F | secundaria | 2 | S | Propia | dependiente | \$/1,500 | \$/1,500 | \$/530 | \$/450 | \$/0 | \$/30 | \$/30 | \$/0 | \$/10 | \$/0 | \$/970 |
| COAGUILA TRELLES CINTHYA VANESSA | URB SANTA LOURDES Mza.B Lote.11-B | 3019 | 1985 | 32 | F | Tecnico | 1 | S | Propia | dependiente | \$/2,000 | \$/2,000 | \$/480 | \$/350 | \$/0 | \$/50 | \$/50 | \$/0 | \$/20 | \$/10 | \$/1,520 |
| DELGADO POLANCO JAVIER EDUARDO | URB LA MELGAR SAN MARTIN DE PORRES OTROS Mza.C Lote.7-B | 3019 | 1987 | 30 | M | Tecnico | 2 | S | familiar | independiente | \$/1,698 | \$/2,798 | \$/610 | \$/350 | \$/0 | \$/50 | \$/100 | \$/0 | \$/10 | \$/0 | \$/2,188 |
| MAMANI MAMANI JHONNY RUBEN | ASEN. URB. MUNICIPAL HORACIO ZEBALLOS GAMEZ SECTOR F ZONA 3 Mza.26 Lote.16 | 3019 | 1981 | 36 | M | Tecnico | 2 | S | Propia | independiente | \$/1,799 | \$/3,100 | \$/690 | \$/450 | \$/50 | \$/50 | \$/100 | \$/0 | \$/20 | \$/0 | \$/2,410 |
| PARILLO HUAYLLANI KATHERINE | PP II SORANA DE LOS ANGELES CALLE SAN FRANCISCO Mza.E Lote.15 | 3019 | 1989 | 28 | F | secundaria | 1 | S | Propia | independiente | \$/2,676 | \$/1,526 | \$/740 | \$/450 | \$/0 | \$/60 | \$/100 | \$/0 | \$/30 | \$/0 | \$/786 |
| MAMANI HENRY EDUARDO | URB DOLORES OTROS Mza.F Lote.13 | 3019 | 1982 | 35 | M | secundaria | 1 | S | familiar | dependiente | \$/2,400 | \$/2,400 | \$/680 | \$/450 | \$/0 | \$/50 | \$/50 | \$/100 | \$/20 | \$/0 | \$/1,720 |
| PARRA HUARICALLO PATRICIO | URB 24 DE JUNIO PASAJE LAS DALLAS ZONA A Mza.C Lote.04 | 3019 | 1954 | 63 | M | secundaria | 4 | S | Propia | independiente | \$/9,554 | \$/2,050 | \$/1,000 | \$/500 | \$/0 | \$/150 | \$/100 | \$/0 | \$/150 | \$/0 | \$/1,050 |
| RAMOS SARAVIA BLANCA ESTELA | URB SAN MARTIN DE SOCABAYA AVENIDA SOCABAYA 319 B 201 SDO PISO | 3019 | 1978 | 39 | F | Tecnico | 3 | S | Alquilada | dependiente | \$/850 | \$/2,000 | \$/790 | \$/500 | \$/0 | \$/70 | \$/100 | \$/100 | \$/10 | \$/0 | \$/1,210 |
| POZO HUAYTA JAIME | AA HH LA MANSION DE SOCABAYA OTROS - Mza.K Lote.13 | 3019 | 1993 | 24 | M | Secundaria | 1 | S | familiar | dependiente | \$/1,800 | \$/2,400 | \$/730 | \$/400 | \$/0 | \$/100 | \$/200 | \$/0 | \$/20 | \$/0 | \$/1,670 |
| TITO RAMOS MATILDE | URB JOSE SANTOS ATAHUALPA CALLE PROLONGACION PROGRESO S/N Mza.C Lote.7 | 5032 | 1975 | 42 | F | secundaria | 4 | S | Propia | independiente | \$/3,705 | \$/3,900 | \$/1,570 | \$/600 | \$/0 | \$/250 | \$/120 | \$/400 | \$/100 | \$/0 | \$/2,330 |
| MENENDEZ PACHECO NOHELI BETSABE | URB RONDANTES DEL SUR MZ-E LT-15 PISO-3 | 5116 | 1986 | 31 | F | universitario | 2 | S | familiar | independiente | \$/1,500 | \$/1,900 | \$/890 | \$/450 | \$/0 | \$/100 | \$/150 | \$/0 | \$/40 | \$/0 | \$/1,010 |

Anexo N°01

Cuadro distribución de frecuencias monto desembolsado

| Clases | | marca | Frecuencia | F acumulada | % de F | % acumulado |
|--------|------|-------|------------|----------------|--------|----------------|
| 301 | 903 | 602 | 14 | 14 | 14% | 14.00% |
| 903 | 1505 | 1204 | 54 | 68 | 54% | 68.00% |
| 1505 | 2107 | 1806 | 20 | 88 | 20% | 88.00% |
| 2107 | 2709 | 2408 | 2 | 90 | 2% | 90.00% |
| 2709 | 3310 | 3009 | 8 | 98 | 8% | 98.00% |
| 3310 | 3912 | 3611 | 0 | 98 | 0% | 98.00% |
| 3912 | 4514 | 4213 | 0 | 98 | 0% | 98.00% |
| 4514 | 5116 | 4815 | 2 | 100 | 2% | 100.00% |
| Total | | | 100 | | | |

Fuente: Elaboración Propia con datos de Mibanco

Anexo N°02

Cuadro distribución de frecuencias ingresos netos

| Clases | | Marca | Frecuencia | F acumulada | % de F | % acumulado |
|--------|------|-------|------------|----------------|--------|----------------|
| 360 | 553 | 456 | 25 | 25 | 25% | 25.00% |
| 553 | 745 | 649 | 33 | 58 | 33% | 58.00% |
| 745 | 938 | 841 | 19 | 77 | 19% | 77.00% |
| 938 | 1130 | 1034 | 13 | 90 | 13% | 90.00% |
| 1130 | 1323 | 1226 | 4 | 94 | 4% | 94.00% |
| 1323 | 1515 | 1419 | 4 | 98 | 4% | 98.00% |
| 1515 | 1708 | 1611 | 1 | 99 | 1% | 99.00% |
| 1708 | 1900 | 1804 | 1 | 100 | 1% | 100.00% |
| | | | 0 | | | |

Fuente: Elaboración Propia con datos de Mibanco

Anexo N°03

Cuadro distribución de frecuencias Variación de los ingresos

| Clases | | Marca | Frecuencia | Frecuencia | F acumulada | % acumulado |
|------------|-------|-------|------------|------------|----------------|----------------|
| -7504 | -6362 | -6933 | 1 | 1 | 1% | 1.00% |
| -6362 | -5221 | -5791 | 0 | 1 | 0% | 1.00% |
| -5221 | -4079 | -4650 | 0 | 1 | 0% | 1.00% |
| -4079 | -2937 | -3508 | 0 | 1 | 0% | 1.00% |
| -2937 | -1795 | -2366 | 0 | 1 | 0% | 1.00% |
| -1795 | -654 | -1224 | 3 | 4 | 3% | 4.00% |
| -654 | 488 | -83 | 84 | 88 | 84% | 88.00% |
| 488 | 1630 | 1059 | 12 | 100 | 12% | 100.00% |
| y mayor... | | | | | | |

Fuente: Elaboración Propia con datos de Mibanco

Anexo N°04

Cuadro distribución de frecuencias edad de los clientes

| Clases | | Marca | Frecuencia | F acumulada | % de F | % acumulado |
|--------|----|-------|------------|----------------|--------|----------------|
| 20 | 27 | 23 | 28 | 28 | 28% | 28.00% |
| 27 | 33 | 30 | 21 | 49 | 21% | 49.00% |
| 33 | 40 | 37 | 18 | 67 | 18% | 67.00% |
| 40 | 47 | 43 | 10 | 77 | 10% | 77.00% |
| 47 | 53 | 50 | 9 | 86 | 9% | 86.00% |
| 53 | 60 | 56 | 6 | 92 | 6% | 92.00% |
| 60 | 66 | 63 | 6 | 98 | 6% | 98.00% |
| 66 | 73 | 70 | 2 | 100 | 2% | 100.00% |

Fuente: Elaboración Propia con datos de Mibanco

Anexo N°05

Cuadro distribución de frecuencias ingresos per cápita por familia

| Clases | | Marca | Frecuencia | F acumulada | % de F | % acumulado |
|-------------|-------------|-------------|------------|----------------|--------|----------------|
| S/ 120 | S/ 275 | S/ 198 | 37 | 37 | 37% | 37.00% |
| S/ 275 | S/ 430 | S/ 353 | 30 | 67 | 30% | 67.00% |
| S/ 430 | S/ 585 | S/ 508 | 15 | 82 | 15% | 82.00% |
| S/ 585 | S/ 740 | S/ 663 | 10 | 92 | 10% | 92.00% |
| S/ 740 | S/ 895 | S/ 818 | 3 | 95 | 3% | 95.00% |
| S/ 895 | S/ 1,050 | S/ 973 | 2 | 97 | 2% | 97.00% |
| S/ 1,050 | S/ 1,205 | S/ 1,128 | 1 | 98 | 1% | 98.00% |
| S/ 1,205 | S/ 1,360 | S/ 1,283 | 2 | 100 | 2% | 100.00% |

Fuente: Elaboración Propia con datos de Mibanco

Anexo N°06
Cuadro de factores

10/09/2016

| N°cuota | Fecha | Saldo capital I | Amortizacion | Int. Calculado | Días transcurridos del desembolso | Factores |
|---------|------------|-----------------|--------------|----------------|-----------------------------------|----------|
| 1 | 11/10/2016 | | 3798.9 | 0.00 | 31 | 0.98 |
| 2 | 11/11/2016 | | 3798.9 | | 62 | 0.97 |
| 3 | 11/12/2016 | | 3798.9 | | 92 | 0.95 |
| 4 | 11/01/2017 | | 3798.9 | | 123 | 0.94 |
| 5 | 11/02/2017 | | 3798.9 | | 154 | 0.92 |
| 6 | 11/03/2017 | | 3798.9 | | 182 | 0.91 |
| 7 | 11/04/2017 | | 3798.9 | | 213 | 0.89 |
| 8 | 11/05/2017 | | 3798.9 | | 243 | 0.88 |
| 9 | 11/06/2017 | | 3798.9 | | 274 | 0.86 |
| 10 | 11/07/2017 | | 3798.9 | | 304 | 0.85 |
| 11 | 11/08/2017 | | 3798.9 | | 335 | 0.84 |
| 12 | 11/09/2017 | | 3798.9 | | 366 | 0.82 |
| 13 | 11/10/2017 | | 3798.9 | | 396 | 0.81 |
| 14 | 11/11/2017 | | 3798.9 | | 427 | 0.80 |
| 15 | 11/12/2017 | | 3798.9 | | 457 | 0.79 |
| 16 | 11/01/2018 | | 3798.9 | | 488 | 0.77 |
| 17 | 11/02/2018 | | 3798.9 | | 519 | 0.76 |
| 18 | 11/03/2018 | | 3798.9 | | 547 | 0.75 |
| 19 | 11/04/2018 | | 3798.9 | | 578 | 0.74 |
| 20 | 11/05/2018 | | 3798.9 | | 608 | 0.72 |
| | | | | | | 16.96 |

Fuente: Elaboración Propia con datos de Mibanco

Anexo N°07
Cronograma de amortización de la deuda Yuve

| N°cuota | Fecha | Saldo capital I | Intereses II | Cuota III | Amortizacion IV =(III-II) | Saldo Final V=(I-IV) | días |
|--------------|------------|--------------------|-----------------|-----------------|------------------------------|----------------------------|------|
| 1 | 11/10/2016 | 64413.68 | 1066.05 | 3798.87 | 2732.83 | 61680.85 | 31 |
| 2 | 11/11/2016 | 61680.85 | 1020.82 | 3798.87 | 2778.06 | 58902.80 | 31 |
| 3 | 11/12/2016 | 58902.80 | 943.14 | 3798.87 | 2855.73 | 56047.07 | 30 |
| 4 | 11/01/2017 | 56047.07 | 927.58 | 3798.87 | 2871.30 | 53175.77 | 31 |
| 5 | 11/02/2017 | 53175.77 | 880.06 | 3798.87 | 2918.82 | 50256.96 | 31 |
| 6 | 11/03/2017 | 50256.96 | 750.66 | 3798.87 | 3048.21 | 47208.74 | 28 |
| 7 | 11/04/2017 | 47208.74 | 781.30 | 3798.87 | 3017.57 | 44191.17 | 31 |
| 8 | 11/05/2017 | 44191.17 | 707.58 | 3798.87 | 3091.29 | 41099.88 | 30 |
| 9 | 11/06/2017 | 41099.88 | 680.20 | 3798.87 | 3118.67 | 37981.21 | 31 |
| 10 | 11/07/2017 | 37981.21 | 608.15 | 3798.87 | 3190.72 | 34790.49 | 30 |
| 11 | 11/08/2017 | 34790.49 | 575.78 | 3798.87 | 3223.09 | 31567.40 | 31 |
| 12 | 11/09/2017 | 31567.40 | 522.44 | 3798.87 | 3276.43 | 28290.96 | 31 |
| 13 | 11/10/2017 | 28290.96 | 452.99 | 3798.87 | 3345.88 | 24945.08 | 30 |
| 14 | 11/11/2017 | 24945.08 | 412.84 | 3798.87 | 3386.03 | 21559.05 | 31 |
| 15 | 11/12/2017 | 21559.05 | 345.20 | 3798.87 | 3453.67 | 18105.37 | 30 |
| 16 | 11/01/2018 | 18105.37 | 299.64 | 3798.87 | 3499.23 | 14606.14 | 31 |
| 17 | 11/02/2018 | 14606.14 | 241.73 | 3798.87 | 3557.14 | 11049.00 | 31 |
| 18 | 11/03/2018 | 11049.00 | 165.03 | 3798.87 | 3633.84 | 7415.16 | 28 |
| 19 | 11/04/2018 | 7415.16 | 122.72 | 3798.87 | 3676.15 | 3739.01 | 31 |
| 20 | 11/05/2018 | 3739.01 | 59.87 | 3798.87 | 3739.01 | 0.00 | 30 |
| TOTAL | | | 11563.80 | 75977.48 | 64413.68 | | |

Fuente: Elaboración Propia con datos de Mibanco

Anexo N°08
Matriz Foda Yuve

| | Voluntad de Pago | Carácter del Cliente | Conocimiento del Negocio - Mercado |
|---|---|--|---|
| 1 | Pago puntual de impuestos (2 días previos a la fecha de vencimiento) y licencia de apertura vigente (fecha de caducidad: Mayo de 2019) | El vecino Demetrio Pajuelo refiere que el solicitante es buena persona y participa activamente de las faenas comunales de su vecindad. | En su local laboran 10 horas al día (De 09:00 am a 06:00 pm, se incluye una hora de refrigerio) y todos los días de la semana (mercado se encuentra en un paradero muy concurrido) |
| 2 | Pago puntual de su contrato de alquiler y servicios del mercado según el cuaderno de la directiva (Luz y vigilancia). | La vecina Juanita Bonita refiere que el solicitante es un ejemplo de padre, sus dos hijos son bien educados y estudian en la universidad; nunca le han venido a cobrar, ni debe a nadie, por el contrario colabora con los vecinos que tienen problemas de salud (les lleva víveres) | De los 4 años de experiencia cuenta con cartera de clientes, las que reconoce como: comedores populares, restaurantes, vendedoras de comida del mercado y público en general. |
| 3 | Calificación 100% Normal del titular y cónyuge, revisado a través de sustento (pagos y cronogramas) | El socio José Leal, vendedor de plásticos, comenta que el solicitante es un socio responsable, nunca le vienen a cobrar, prefiere quedarse sin comer en vez que le estén cobrando como a otros socios del mercado | El solicitante tiene orden con su documentación del negocio, tiene 3 archivadores en el que consignan por separado: Pagos a la Sunat; Facturas y boletas de compra con información de créditos otorgados a clientes; Préstamos con entidades financieras. Así mismo, cuenta con un cuaderno en el que registra su ventas del día. |
| 4 | Cliente goza de buenas referencias comerciales: Proveedor "Genarito" refiere que paga puntual sus facturas por cobrar; en el caso de la empresa de atún Miramar consigna que el protesto fue un error de su área de contabilidad por equivocación con su homónimo, actualmente siguen trabajando con el cliente Inocencio Buendía | Alberto Penano, Presidente del Mercado Progreso, comenta que el solicitante es un socio modelo que participa de las reuniones y anhela que sea el próximo Presidente del mercado. | El solicitante sabe por qué le compran, cliente tiene una cartera de clientes ya que también distribuye por mayor, así mismo cliente tiene experiencia en la importación de sandalias, además los clientes lo prefieren ya que tiene mercadería surtida. |
| 5 | Los pagos de luz y agua de su domicilio los realiza con atraso debido a la costumbre de pago referida a montos bajos (Luz: S/. 15 y Agua: S/. 7) | El vigilante del mercado (Julio Díaz) comenta que es uno de los pocos socios que abre temprano su negocio (06:30 am) y tiene limpio su recta o fila | De su fila, el solicitante reconoce solo a dos de sus vecinos como sus competidores, sin embargo sabe que el primero de ellos no tiene trato y abre tarde, el segundo vende buenos productos pero sus precios son un poco mayores debido a su proveedor; los demás son comerciantes que no tienen variedad de productos |
| 6 | Pagos puntuales de educación, se aprecia a través de recibos y fechas marcadas en su almanaque | La visión del negocio es tener una cadena de abarrotes en los mercados de la zona | El solicitante compra mercadería al pormayor de Lima así mismo este compra de proveedor de China. |

Fuente: Elaboración Propia

Anexo N°09
Formato de evaluación Cuantitativa

EVALUACIÓN CREDITICIA INDEPENDIENTE

Fecha:

| | | |
|----|----|----|
| 10 | 10 | 17 |
|----|----|----|

 N° Solicitud:

| |
|----------|
| 32329005 |
|----------|

 N° DE CRÉDITO:

| |
|---|
| 1 |
|---|

Cliente: Yuve montufar Villena giro: Venta de sandalias

I. EVALUACIÓN NO FINANCIERA

1. GESTIÓN DEL NEGOCIO.

a) Dedicación semanal al negocio 70 horas x semana

b) Experiencia como empresario: 3 años 10 meses.

c) Tiempo en el mismo local: 3 años 10 meses

d) Instalaciones: Propias Alojado Alquiladas Otros

e) N° Empleados a tiempo completo: 1

f) N° Empleados a tiempo parcial: 1

g) Estabilidad de los otros ingresos: Asalariado Fijo Pensionista Asalariado Temporal Otros Negocios Trabajos Temporales No tiene Alquiler de Locales

h) Gestión en general: Mejoras en el negocio en el último año Lleva registros de cuentas por cobrar o pagar Recibo de agua, luz, teléfono al día. Local cumple con los requisitos de sanidad e impositivos Local cumple con normas municipales y legales

2. REFERENCIAS

| Tipo | Nombre / Empresa | Contacto | Teléfono |
|---------------------------------------|---------------------|-------------------|----------|
| P <input checked="" type="checkbox"/> | Importaciones julio | Julio Mendez | 4752231 |
| P <input checked="" type="checkbox"/> | Shin tsu | proveedor de Lima | 3597635 |

P = Personal / C = Comercial

3. GASTOS FAMILIARES

| | S/. | US\$ | TOTAL |
|---|------------|----------|------------|
| Alimentación | 450 | | 450 |
| Alquiler de Casa | 0 | | 0 |
| Vestido y Calzado | 100 | | 100 |
| Educación | 150 | | 150 |
| Salud | 30 | | 30 |
| Transporte | 50 | | 50 |
| Servicios (Luz, Agua, Teléfono, Cable) | 100 | | 100 |
| Mibanco | | | 0 |
| Entidad: Interbank | | | 0.00 |
| Entidad: | | | 0 |
| Entidad: | | | 0 |
| Entidad: | | | 0 |
| Juntas | | | 0 |
| Sub-Total | 880 | 0 | 880.00 |
| Otros Gastos Personales/Imprevistos (10%) | 88 | 0 | 88.00 |
| TOTAL GASTOS FAMILIARES | 968 | 0 | 968 |

4. PATRIMONIO PERSONAL

| | S/. | US\$ | TOTAL |
|-------------------------------------|---------------|---------------|----------------|
| Ahorros personales | 10,000 | | 10,000 |
| Activos Muebles: | 25,000 | | 25,000 |
| Activos Inmuebles | | 30,000 | 93,600 |
| Total Activos Personales (A) | 35,000 | 30,000 | 128,600 |
| Mibanco | | | 0 |
| Entidad: Interbank | | | 0 |
| Entidad: | | | 0 |
| Entidad: | | | 0 |
| Entidad: | | | 0 |
| Total Pasivos Personales (B) | 0 | 0 | 0 |
| Patrimonio Personal (A - B) | 35,000 | 30,000 | 128,600 |

Días no deseados de pago (fecha fija):

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|

Marcar con X si el cliente solicita días de holgura para el primer pago (opcional): 45 Días 52 Días 59 Días

II. EVALUACIÓN FINANCIERA

1. CICLO DEL NEGOCIO

| Ventas | Ene | Feb | Mar | Abr | May | Jun | Jul | Ago | Sep | Oct | Nov | Dic |
|------------------|---------------|--------|--------|-----|-----|-----|--------|--------|-----|--------|------|--------|
| Alto | 32,532 | 32,532 | 32,532 | | | | 27,110 | 27,110 | | 27,110 | | 27,110 |
| Medio | | | | | | | 21,688 | 21,688 | | 21,688 | | 21,688 |
| Bajo | | | | | | | | | | | | |
| % Vtas. | 120% | 120% | 120% | 80% | 80% | 80% | 100% | 100% | 80% | 100% | 100% | 100% |
| Promedio: | 26,658 | | | | | | | | | | | |

Monto de Prestamo US\$ **20,800** S/ 64898.00
Plazo **20** meses
Cuota US\$ **1,217.66** S/ 3798.76
Tipo de cambio **3.12**
Valor del activo US\$ **30,000** S/ 93600

2. MARGEN DE VENTAS: 34.47% 34.50%

3. ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS:

| | S/. | US\$. | TOTAL |
|-------------------------------|--------------|----------|--------------|
| VENTA MENSUAL | 27,110 | | 27,110 |
| COSTO DE VENTA | 17,766 | | 17,766 |
| UTILIDAD BRUTA | 9,344 | 0 | 9,344 |
| Gasto de Personal | 750 | | 750 |
| Luz, Agua, Teléfono, Cable | 150 | | 150 |
| Alquiler de Local | 2,000 | | 2,000 |
| Transporte | 200 | | 200 |
| Impuestos | 100 | | 100 |
| Otros | 100 | | 100 |
| GASTOS OPERATIVOS | 3,300 | 0 | 3,300 |
| UTILIDAD OPERATIVA | 6,044 | 0 | 6,044 |
| Mibanco | | | 0 |
| Entidad: | | | 0 |
| Entidad: | | | 0 |
| Entidad: | | | 0 |
| Entidad: | | | 0 |
| UTILIDAD NETA (UN) | 5,544 | 0 | 5,544 |
| OTROS INGRESOS (OI) | | | 0 |
| GASTOS FAMILIARES (GF) | 968 | 0 | 968 |
| EXCEDENTE MENSUAL (EM) | 4,576 | 0 | 4,576 |

4. BALANCE GENERAL:

| | S/. | US\$. | TOTAL |
|----------------------------------|---------------|----------|---------------|
| Caja y Bancos | 30,000 | | 30,000 |
| Cuentas por cobrar comercial | 0 | | 0 |
| Existencias | 60,000 | | 60,000 |
| ACTIVO CORRIENTE (AC) | 90,000 | 0 | 90,000 |
| Activo Inmueble | 0 | | 0 |
| Otros Activos no corrientes | 0 | | 0 |
| ACTIVO NO CORRIENTE (ANC) | 0 | 0 | 0 |
| TOTAL ACTIVO (AT) | 90,000 | 0 | 90,000 |
| Cuentas por pagar comercial | 0 | | 0 |
| Mibanco | 4,320 | | 4,320 |
| Entidad: | | | 0 |
| Entidad: | | | 0 |
| Entidad: | | | 0 |
| Entidad: | | | 0 |
| Otros Cuentas por Pagar | 0 | | 0 |
| PASIVO CORRIENTE (PC) | 4,320 | 0 | 4,320 |
| Mibanco | | | 0 |
| Entidad: | | | 0 |
| Entidad: | | | 0 |
| Entidad: | | | 0 |
| Entidad: | | | 0 |
| PASIVO NO CORRIENTE (PNC) | 0 | 0 | 0 |
| TOTAL PASIVO (PT) | 4,320 | 0 | 4,320 |
| PATRIMONIO (PAT) | 85,680 | 0 | 85,680 |

5. DETALLE DE ACTIVOS FIDOS:

| | US\$ | S/. |
|-------------------------------|----------|----------|
| B. | | |
| B. | | |
| C. | | |
| C. | | |
| e. | | |
| TOTAL ACTIVO FIDO NETO | 0 | 0 |

6. MOVIMIENTO COMERCIAL:

Ventas Mensuales: 7 Al Crédito 15 / 30 / 45 / 60 Al Contado 0

Compras Mensuales: 50,000 Al Crédito 15 / 30 / 45 / 60 Al Contado 0

7. RATIOS FINANCIEROS:

| | | |
|---------------------------------------|-------|--------------|
| Rentabilidad del Negocio (UN/(AC-PC)) | % | 0.065 |
| Rent. de Unidad Familiar ((UN+OI)/GF) | veces | 5.727 |
| Rent. Patrimonial (CDE)/(UN/PAT) | % | 5.000 |
| Rent. Activos (ROA) (UN/AT) | % | 0.062 |
| Rent. de Ventas (UN/Ventas) | % | 0.204 |
| Préstamo / Capital de Trabajo | % | 0.757 |

Liquidez (AC/PC) **20.83**
Endeudamiento Patrimonial (Monto sol. + PT)/PAT **0.81**
Plazo Prom. Rotación de Inventarios **101.32**
Plazo Promedio de Cobranza **Días**
Plazo Promedio de Pago **Días**
Cuota Total / Exced. Total ((Cuota+G.Fin)/(G.Fin+Excd.Mens)) **%**
#DIV/0!
0.85

8. ANÁLISIS DE INDICADORES:

9. DESTINO DEL PRÉSTAMO:

10. RECOMENDACIÓN FINAL:

FIRMA Y SELLO DEL ASESOR

Fuente: ex Mibanco

Anexo N°11
Formato de flujo de caja

FLUJO DE CAJA

Cliente: **Yuve Montufar**
Destino: **Activo Fijo**
Fecha evaluación: **11/10/2017**

| RUBROS / N° MESES | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
|----------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| INGRESOS | 10 | 11 | 12 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| Ingreso por Ventas Contado | 27,110 | 27,110 | 27,110 | 32,532 | 32,532 | 32,532 | 21,688 | 21,688 | 21,688 | 27,110 | 27,110 | 21,688 | 27,110 |
| Ingreso por Ventas al Crédito | | | | | | | | | | | | | |
| Otros Ingresos | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Prestamo Mibanco | 64,800 | | | | | | | | | | | | |
| TOTAL INGRESOS | 27,110 | 27,110 | 27,110 | 32,532 | 32,532 | 32,532 | 21,688 | 21,688 | 21,688 | 27,110 | 27,110 | 21,688 | 27,110 |
| EGRESOS | | | | | | | | | | | | | |
| Compras mercaderia | 17,757 | 17,757 | 17,757 | 21,308 | 21,308 | 21,308 | 14,206 | 14,206 | 14,206 | 17,757 | 17,757 | 14,206 | 17,757 |
| Gastos de personal | 750 | 750 | 1,500 | 750 | 750 | 750 | 350 | 350 | 350 | 1,500 | 750 | 750 | 750 |
| Luz, Agua, Telefono | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 |
| Alquiler de local | 2,000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Transporte | 200 | 200 | 200 | 400 | 400 | 400 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 |
| Banco de Crédito | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 |
| 0 | | | | | | | | | | | | | |
| 0 | | | | | | | | | | | | | |
| Crédito Propuesto MIBANCO | | 3,799 | 3,799 | 3,799 | 3,799 | 3,799 | 3,799 | 3,799 | 3,799 | 3,799 | 3,799 | 3,799 | 3,799 |
| Impuestos | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Otros | 100 | 100 | 100 | 1,000 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 1,000 | 100 | 100 | 100 |
| Gastos Familiares | 968 | 968 | 2,000 | 968 | 968 | 2,000 | 968 | 968 | 968 | 1,200 | 1,200 | 1,000 | 1,200 |
| Aplicación del Préstamo | 64,800 | | | | | | | | | | | | |
| TOTAL EGRESOS | 22,525 | 24,324 | 26,106 | 28,975 | 28,075 | 29,107 | 20,372 | 20,372 | 20,372 | 26,206 | 24,556 | 20,804 | 24,556 |
| SALDO MENSUAL | 4,585 | 2,786 | 1,004 | 3,557 | 4,457 | 3,425 | 1,316 | 1,316 | 1,316 | 904 | 2,554 | 884 | 2,554 |
| CAJA INICIAL | 30,000 | 4,585 | 7,371 | 8,375 | 11,932 | 16,389 | 19,814 | 21,129 | 22,445 | 23,761 | 24,665 | 27,219 | 28,102 |
| APLICACIÓN DE CAJA | 30,000 | | | | | | | | | | | | |
| SALDO DE CAJA FINAL | 4,585 | 7,371 | 8,375 | 11,932 | 16,389 | 19,814 | 21,129 | 22,445 | 23,761 | 24,665 | 27,219 | 28,102 | 30,657 |
| VARIABLES | | | | | | | | | | | | | |
| Incremento/Decremento Ventas | 100% | 100% | 100% | 120% | 120% | 120% | 80% | 80% | 80% | 100% | 100% | 80% | 100% |
| % mercaderia /Ventas | 35% | 35% | 35% | 35% | 35% | 35% | 35% | 35% | 35% | 35% | 35% | 35% | 35% |
| Tipo de Cambio US\$ | 3.12 | 3.13 | 3.15 | 3.16 | 3.17 | 3.18 | 3.20 | 3.21 | 3.22 | 3.23 | 3.25 | 3.26 | 3.27 |
| Variación de TC | 1.004 | | | | | | | | | | | | |

Supuestos :

Incremento de gastos de personal, por fiestas patrias (julio) y navidad (diciembre); S/. 150 más para cada empleado (bono)

Incremento de gastos familiares por temporada escolar de S/. 1000.00

Los gastos familiares se incrementan en Diciembre en S/. 2000

Durante los meses de ventas altas se incrementara S/. 200.00 mas de costo de transporte debido a que la supervision es mayor

Durante los meses de ventas bajas se reducira personal de venta

en los meses de Julio y Diciembre los gastos de personal aumentan esto debido a los pagos por gratificaciones

se consideran en otros gastos reinversiones por mantenimiento de vehiculo S/1000 en julio

Fuente: Ex mibanco