

**UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES**



**GESTIÓN DE CRÉDITOS FINANCIEROS EN LA CAJA AREQUIPA –  
AGENCIA TÚPAC AMARU DE JULIACA**

**INFORME PROFESIONAL**

**PRESENTADA POR:**

**RUBÉN IDABEL LUQUE CARCASI**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:**

**CONTADOR PÚBLICO**

**PUNO - PERÚ**

**2016**

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

INFORME PROFESIONAL

GESTIÓN DE CRÉDITOS FINANCIEROS EN LA CAJA AREQUIPA –  
 AGENCIA TÚPAC AMARU DE JULIACA

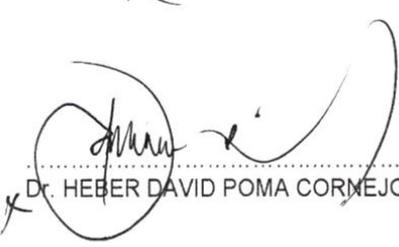
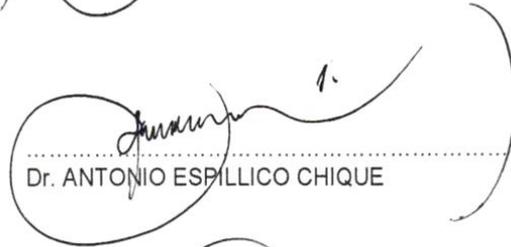
PRESENTADA POR:  
 RUBÉN IDABEL LUQUE CARCASI

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:  
 CONTADOR PÚBLICO

FECHA DE SUSTENTACIÓN: 11 DE ENERO DE 2016



APROBADO POR EL JURADO REVISOR CONFORMADO POR:

- PRESIDENTE :   
 Dr. DAVID MOISÉS CALIZAYA ZEVALLOS
- PRIMER MIEMBRO :   
 Dr. ALFREDO CRUZ VIDANGOS
- SEGUNDO MIEMBRO :   
 Dr. HEBER DAVID POMA CORNEJO
- DIRECTOR DE TESIS :   
 Dr. ANTONIO ESPILICO CHIQUE
- ASESOR DE TESIS :   
 Dra. LILY MARIBEL TRIGOS SÁNCHEZ

Área: Instituciones financieras.  
 Tema: Gestión de créditos financieros.

## DEDICATORIA

A mi hijo Leonardo James.

Quien es mi motivación principal para  
continuar con mis objetivos en mi vida  
profesional.

## AGRADECIMIENTOS

- Un sincero agradecimiento a los docentes de la Universidad Nacional del Altiplano, en especial a la Escuela Profesional de Ciencias Contables por haber contribuido en mi formación profesional.
- Un agradecimiento especial a mi Director y Asesor, por contribuir de manera importante para la realización del presente trabajo de investigación.

**ÍNDICE GENERAL**

	<b>Pág.</b>
DEDICATORIA .....	iii
AGRADECIMIENTOS .....	iv
ÍNDICE GENERAL.....	v
ÍNDICE DE CUADROS .....	vii
ÍNDICE DE FIGURAS .....	ix
ÍNDICE DE ANEXOS.....	x
RESUMEN.....	11
INTRODUCCIÓN .....	13

**CAPÍTULO I****PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA, OBJETO DE ESTUDIO O SOLUCIÓN**

1.1 Planteamiento del problema .....	15
1.2 Objetivos .....	17
1.3 Antecedentes .....	18
1.4 Justificación.....	21

**CAPÍTULO II****MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL**

2.1 Marco teórico.....	23
------------------------	----

2.2	Marco conceptual .....	35
-----	------------------------	----

**CAPÍTULO III**

**METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

3.1	Método de investigación .....	41
-----	-------------------------------	----

**CAPÍTULO IV**

**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS**

4.1	Análisis e interpretación de resultados .....	43
-----	---	----

	CONCLUSIONES .....	71
--	--------------------	----

	RECOMENDACIONES .....	72
--	-----------------------	----

	BIBLIOGRAFÍA .....	73
--	--------------------	----

	ANEXOS .....	76
--	--------------	----

## ÍNDICE DE CUADROS

	<b>Pág.</b>
Cuadro 1. Calificación al personal de la CMAC Arequipa en la colocación de créditos. ....	44
Cuadro 2. Exigencia de los requisitos documentarios en la colocación de créditos. ....	44
Cuadro 3. Calificación de la evaluación cualitativa al cliente de la CMAC Arequipa en la colocación de créditos. ....	45
Cuadro 4. Seguimiento y control de los créditos al cliente de la CMAC Arequipa. ....	45
Cuadro 5. Cumplimiento de pautas establecidas por la CMAC Arequipa en la colocación de créditos. ....	46
Cuadro 6. Causas del incumplimiento de pautas establecidas por la CMAC Arequipa en la colocación de créditos. ....	46
Cuadro 7. Criterio del personal de la CMAC Arequipa en la colocación de créditos. ....	47
Cuadro 8. Causas de la morosidad y recuperación de créditos. ....	47
Cuadro 9. Los comités para la aprobación de créditos. ....	55
Cuadro 10. Niveles de competencia del comité de crédito. ....	55
Cuadro 11. Aprobación de crédito. ....	56
Cuadro 12. Fases de cobranza en periodos de atraso. ....	58

Cuadro 13. Experiencia crediticia de los prestatarios. ....	59
Cuadro 14. La propiedad de la garantía. ....	59
Cuadro 15. Destino del crédito. ....	60
Cuadro 16. Ocupación del cliente. ....	61
Cuadro 17. Tasa de interés activas en soles. ....	61
Cuadro 18. Colocaciones en la CMAC Arequipa. ....	62

## ÍNDICE DE FIGURAS

	<b>Pág.</b>
Figura 1. Sistemas de recuperaciones de carteras de créditos de instituciones financieras. ....	64

ÍNDICE DE ANEXOS

**Pág.**

Anexo 1. Expediente de crédito – Solicitud N<sup>o</sup> 009120000198062. ....77

## RESUMEN

Actualmente el sistema financiero no bancario en el país está compuesto por: 13 CMACs, 05 Empresas Financieras, 12 Cajas Rurales y 14 EDMypes. En cuanto a la Cajas Municipales de Ahorro y Crédito las más representativas son CMAC-Arequipa, CMAC- Tacna, CMAC-Santa, CMAC- Sullana, CMAC-Maynas, CMAC-Cusco, CMAC- Guacamayo, CMAC- Ica, CMAC- Paita, CMAC- Pisco. Y fueron promulgadas por el decreto supremo (D.S 157 – 90- EF), y actualmente rige mediante la ley N° 26702 “Ley general del sistema financiero y orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros”, promulgada en el año de 1996.

En cuanto a las Mypes se clasifican por sectores como: sector económico que es industria, Comercio, Servicios, según sea el grado de desarrollo como: sobrevivencia, subsistencia, y crecimiento.

En la Región Puno, según el Ministerio de Industria y Turismo en número Total de Mypes es 11364 establecimientos, por actividades son: Industria 7%, Comercio 71%, Turismo 5%, Transporte 13% y Salud 4%.

En nuestro trabajo de investigación, para conocer la gestión de créditos MYPEs, se ha utilizado los métodos de Analítico, Descriptivo, y Sintético y como herramienta para medir el impacto de la cartera pesada en la gestión de crédito MYPEs.

En el presente trabajo de investigación se ha formulado la siguiente interrogante general: ¿Cómo se relaciona la gestión de créditos con las políticas y estrategias crediticias en la Caja de Ahorro y Crédito Arequipa, agencia Puno, período 2012 - 2013?. Siendo el objetivo general: Determinar la relación de la Gestión de Créditos con las Políticas y Estrategias Crediticias en la Caja Municipal de Ahorro

y Crédito Arequipa, Agencia Puno, durante el 2012 y 2013. Siendo la conclusión más importante: La evaluación del crédito en los MYPEs está relacionada a la necesidad de tener una información confiable que le permita reducir los riesgos diversos, en un escenario de ausencia de información que refleje la situación económica financiera de las unidades económicas por lo tanto para el otorgamiento de un crédito MYPEs se sigue necesariamente el siguiente proceso de crédito: Promoción, la entrevista y solicitud de préstamo, visita física a la unidad económica, análisis de solicitud del crédito, evaluación de la capacidad de pago, evaluación de voluntad de pago, conocer las garantías y la aprobación y desembolso del crédito. De otro lado, la CMAC – Arequipa Agencia Puno pretende implementar programas de trabajo que permitan cumplir con los objetivos planeados por la empresa, además deberá Programar acciones de Control de Calidad en la atención de Créditos, y mejorar la relación entre los clientes, como enviar información permanente además implementar una línea telefónica exclusiva para créditos Mypes.

**Palabras clave:** Créditos, Cobranzas, Pago, Evaluación, Clientes.

## INTRODUCCIÓN

El trabajo de investigación titulado **“GESTIÓN DE CRÉDITOS Y SU RELACIÓN CON LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS CREDITICIAS DE LA CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CRÉDITO AREQUIPA, AGENCIA PUNO, PERIODO 2012-2013”** expresa la caracterización en la evidencia empírica de las teorías, conceptos y categorías económicas del sistema de micro crédito en el rubro de las pequeñas y micro empresas en la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Arequipa Agencia Puno durante el periodo antes indicado.

Se toma como unidad de investigación a la CMAC Arequipa Agencia Puno tomando en consideración el sector de la pequeña y micro empresa en el análisis del micro crédito, con la finalidad de determinar la relación de la Gestión de Créditos con las Políticas y Estrategias Crediticias en la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Arequipa, Agencia Puno, Período 2012 - 2013.

El presente trabajo de investigación se encuentra estructurado y presentado de la siguiente forma:

CAPÍTULO I: Planteamiento del problema, antecedentes, objetivos e hipótesis de investigación.

CAPÍTULO II: Revisión Literaria y Marco Teórico Conceptual que comprende el comportamiento y la situación actual del sector financiero, las Cajas Municipales y de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Arequipa.

CAPÍTULO III: Se presenta el método, diseño y nivel de investigación, determinando también la población y muestra.

CAPÍTULO IV: Resultados y discusiones donde se desarrolla cada uno de los objetivos propuestos y planteados.

Y se concluye con las conclusiones y recomendaciones del presente trabajo de investigación.

## **CAPÍTULO I**

### **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA, OBJETO DE ESTUDIO O SOLUCIÓN**

#### **1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

Las cajas municipales se han consolidado como el principal mecanismo de financiamiento a poblaciones tradicionalmente excluidas. De hecho constituyen la principal fuente de financiamiento de las micro y pequeñas empresa (Mypes).

Entre ese ámbito se ubica el microcrédito (préstamo), que ocupa un lugar destacado, ya que el acceso al financiamiento puede incrementar la productividad, el volumen de producción y/o ventas y la inversión, fomentando así una mejora de los ingresos familiares y la creación de nuevos puestos de trabajo.

En la década de los 90 la reforma financiera impulsada por el estado, creó un contexto favorable para el desarrollo de las micro-finanzas en el Perú. El financiamiento de la micro empresa asume una gran importancia en un país como el Perú caracterizado por la heterogeneidad estructural de su aparato

productivo la importancia de las actividades empresariales de pequeña escala. De esta manera, el micro crédito orientado a la pequeña y micro empresas constituye una de las herramientas más significativas para asignar capital y supervisar su utilización, en esos negocios de reducida envergadura, reformando su productividad y eficiencia, así como contribuyendo a la elevación de los niveles de ingreso y empleo en los sectores de menos recursos.

La Caja Municipal de Ahorro y Crédito Arequipa en el departamento de Puno, se desarrolla como una institución de micro intermediación financiera, líder en el mercado de la región sur del Perú, creada con el objeto de convertirse en un elemento fundamental de la descentralización financiera y democratización del crédito.

Realiza sus operaciones con autonomía económica, financiera y administrativa, tiene como referencia la Ley General del Sistema Financiero y Orgánico de la Superintendencia de Banca y Seguros.

Los extraordinarios niveles de rentabilidad que ostentan estas empresas de propiedad municipal, han desencadenado una severa competencia proveniente generalmente de las empresas bancarias con quienes se disputan los microcréditos y depósitos. Lo que conlleva a ofrecer servicios cada vez más audaces en cuanto a su evaluación, desembolso y recuperación.

En nuestra condición de analista senior de créditos de la Caja Municipal de Arequipa, Agencia Túpac Amaru de Juliaca debemos garantizar el riguroso cumplimiento de las condiciones y términos que se deben seguir para el otorgamiento de créditos en concordancia con la legislación vigente y las

políticas de la Caja Arequipa, evaluando permanentemente minimizar el riesgo financiero.

En tal sentido podemos plantear las siguientes interrogantes.

## **DEFINICIÓN DEL PROBLEMA**

### **PROBLEMA GENERAL**

¿Qué factores inciden en la gestión del crédito financiero en la Caja Municipal Arequipa, agencia Túpac Amaru de Juliaca?

### **PROBLEMAS ESPECÍFICOS**

1. ¿Qué factores inciden en la colocación del crédito financiero por la Caja Municipal Arequipa, agencia Túpac Amaru de Juliaca?
2. ¿Qué factores inciden en la recuperación del crédito financiero por la Caja Municipal Arequipa, agencia Túpac Amaru de Juliaca?
3. ¿Qué lineamientos permiten optimizar la gestión de créditos de la Caja Municipal Arequipa, agencia Túpac Amaru de Juliaca?

## **1.2 OBJETIVOS**

### **OBJETIVO GENERAL**

Determinar los factores que inciden en la gestión del crédito financiero en la Caja Municipal Arequipa, agencia Túpac Amaru de Juliaca.

## PROBLEMAS ESPECÍFICOS

- Establecer los factores que inciden en la colocación del crédito financiero por la Caja Municipal Arequipa, agencia Túpac Amaru de Juliaca.
- Analizar los factores que inciden en la recuperación del crédito financiero por la Caja Municipal Arequipa, agencia Túpac Amaru de Juliaca.
- Proponer lineamientos que permitan optimizar la gestión de créditos de la Caja Municipal Arequipa, agencia Túpac Amaru de Juliaca.

### 1.3 ANTECEDENTES

Son antecedentes del presente trabajo de investigación los siguientes:

Avalos (2010), en su tesis *“Análisis de los Índices de Morosidad de los Créditos Otorgados y su Incidencia en los Resultados Económicos de la CMAC Tacna Ag. Puno 2008-2009”*, arribó a las siguientes conclusiones:

- La morosidad de los créditos otorgados influyo negativamente en los resultados económicos de la CMAC TACNA Agencia Puno. (...), se observa que se incrementó la provisión de incobrables en el año 2009 a 5.38% y en año 2008 fue de 3.66%, y los resultados Netos disminuyeron de 21% (año 2008) a 16% (año 2009).
- La evaluación económica - financiera del sujeto de crédito no incidió positivamente en la recuperación de los créditos otorgados en la CMAC TACNA Ag. Puno. (pág. 133).
- Las políticas de crédito implementadas influyeron negativamente en la morosidad de los prestatarios de la CMAC Tacna Ag. Puno. (...), se

observó que el 96.03%, no tienen garantía en cuanto a créditos PYMES, gremiales, comerciales y de consumo. Por otro lado se observó lo siguiente:

- ✓ El seguimiento por el Coordinador de créditos no se hizo efectivo a ningún crédito en sus diferentes modalidades, (...) observamos que los créditos de consumo de 318 clientes no entraron en acción judicial que representa en 91.12%; esto se originó por la política de cobranzas que consiste en que el prestatario debe superar los 120 días de morosidad para trámite judicial. Esta política resultó perjudicial, por que permitió que los clientes se cambien de domicilio o transfieran sus propiedades a terceros. (pág. 135).

Según Florez (2010), con su tesis "*Análisis de los Índices de Morosidad de la Caja Municipal de Ahorros y Créditos Arequipa periodo 2007-2008 Agencia Juliaca*", concluye:

- Al realizar el análisis del criterios de evaluación cualitativa que realizan el personal del área créditos llegamos a la conclusión que incide directamente en el incremento de la índices morosidad, la falta de frecuencia de capacitación del personal que representa 45% no se capacita, la falta de experiencia laboral en un 45% no cuenta con experiencia laboral, el reglamento de créditos no se encuentra actualizado desde el año 2005 representado en un porcentaje de 74%, la aplicación del reglamento de créditos con 87% que alega aplicar el reglamento pero por formalismo de la Caja Municipal de Ahorros y Créditos Arequipa son

factores que afirman que la evaluación cualitativa incide directamente en la aprobación del crédito y su posterior morosidad.

- La información desactualizada del Sistema Sorfy incide en la morosidad de la CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CRÉDITO AREQUIPA, al realizar el análisis nos revela que la información desactualizada con 32% incide en el incremento de la morosidad a causa de la mala calidad de información da como resultado incremento de la morosidad por parte del personal de áreas de créditos el 65% alega haber incrementado de 10 a 20%, el 13% alega haber incrementado de 20 a 30%, el 16% incrementó su mora de 50% y de 50 a más el 6% su índice de morosidad en comparación del año de 2007 a 2008, la mala calidad de información y no oportuna incrementa la morosidad de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Arequipa.
- Con las proposiciones de los lineamientos a seguir como: aplicar la aplicación de técnicas a seguir y el flujo grama de operaciones del plan de recuperación oportuna de créditos y la frecuente capacitación requerida por el personal de área de créditos se podrá disminuir el incremento de la morosidad y mejorar la evaluación vertida por parte del personal de créditos con mejor criterio y competitividad en el mercado financiero. (pág. 74).

Al respecto Ramos (2009), en su investigación “*Análisis de las colocaciones y su relación con los índices de morosidad de EDPYME EDYFICAR*”, arribó a las siguientes conclusiones:

- “Edpyme Edificar evalúa los créditos de tal manera que sus índices de morosidad sean lo más bajo posible, de modo que puedan ser calificados como entidades solventes por las clasificadoras de riesgos.
- Con procedimientos de créditos mayormente destinados a sectores con mayor movimiento económico las empresas del sistema financiero de la ciudad de Puno tendrán menores tasas de morosidad.

También Torres (2005), en su Tesis “*Evaluación de los Índices de Morosidad de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Arequipa-Agencia Puno, durante los periodos 2002-2003*”, concluye:

- La principal etapa dentro del proceso crediticio que incide en el crecimiento del índice de morosidad es la evaluación económica y financiera del sujeto del crédito (etapa de otorgamiento) con un 70% seguida de la recuperación oportuna con 20% y finalmente encontramos a la cobranza judicial con 10%.

Se determinó que las principales causas que generan una deficiente evaluación son: la falta de capacitación oportuna y constante al personal en un 39%, la sectorización de la función del análisis con un 31%, las metas establecidas institucionalmente con un 15% y la alteración de datos por parte del sujeto de crédito con un 15%. (pág. 160).

#### 1.4 JUSTIFICACIÓN

Ciertamente se trata de un sistema de intermediación que se desenvuelve donde no llegan los bancos, especialmente en el interior del país y en las zonas rurales, pues la caja Arequipa otorga créditos que favorecen las condiciones de vida de

gran parte de la población e incrementan las posibilidades de desarrollo de los emprendimientos productivos.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL**

#### **2.1 MARCO TEÓRICO**

##### **SISTEMA FINANCIERO**

Cuervo (2008), afirma: En un sentido general, el sistema financiero (sistema de finanzas) de un país está formado por el conjunto de instituciones, medios y mercados, cuyo fin primordial es canalizar el ahorro que generan los prestamistas o unidades de gasto con superávit, hacia los prestatarios o unidades de gasto con déficit. Esta labor de intermediación es llevada a cabo por las instituciones que componen el sistema financiero, y se considera básica para realizar la transformación de los activos financieros, denominados primarios, emitidos por las unidades inversoras (con el fin de obtener fondos para aumentar sus activos reales), en activos financieros indirectos, más acordes con las preferencias de los ahorradores.

El sistema financiero comprende, tanto los instrumentos o activos financieros, como las instituciones o intermediarios y los mercados financieros los intermediarios compran y venden los activos en los mercados financieros.

El sistema financiero cumple la misión fundamental en una economía de mercado, de captar el excedente de los ahorradores (unidades de gasto con superávit) y canalizarlo hacia los prestatarios públicos o privados (unidades de gasto con déficit). Esta misión resulta fundamental por dos razones: la primera es la no coincidencia, en general, de ahorradores e inversores, esta es, las unidades que tienen déficit son distintas de las que tienen superávit; la segunda es que los deseos de los ahorradores tampoco coinciden, en general, con los de los inversores respecto al grado de liquidez, seguridad y rentabilidad de los activos emitidos por estos últimos, por lo que los intermediarios han de llevar a cabo una labor de transformación de activos, para hacerlos más aptos a los deseos de los ahorradores.

### **SISTEMA FINANCIERO PERUANO**

El sistema financiero del Perú, está integrado por la suma de instituciones bancarias, financieras y demás empresas e instituciones de derecho público o privado, encargadas de la circulación del flujo monetario, cuya finalidad es la de canalizar el ahorro, hacia quienes desean hacer inversiones productivas, dichas unidades pueden ser públicas o privadas.

Dichas instituciones que cumplen con este papel se llaman intermediarios Financieros" o "Mercados Financieros", están debidamente autorizadas por la Superintendencia de Banca y Seguro, que operan en la intermediación financiera (actividad habitual desarrollada por empresas e instituciones autorizada a captar

fondos del público y colocarlos en forma de créditos e inversiones). La SBS es una institución de derecho público, cuya autonomía funcional está reconocida por la Constitución Política del Perú. Sus objetivos, funciones y atribuciones están establecidos en la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (Ley 26702), el cual en su artículo 2do, referido al objeto de la ley menciona, que “es objeto principal de esta ley propender al funcionamiento de un sistema financiero y un sistema de seguros competitivos, sólidos y confiables, que contribuyan al desarrollo nacional” (Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, 1996).

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

- ✓ Empresas bancarias.
- ✓ Empresas financieras.
- ✓ Cajas municipales de ahorro y crédito.
- ✓ Cajas rurales de ahorro y crédito.
- ✓ Empresas de desarrollo de la pequeña y micro empresa.
- ✓ Cooperativas de ahorro y crédito.
- ✓ Empresas de arrendamiento financiero.
- ✓ Empresas afianzadoras y de garantía.

- ✓ Empresas de almacenes generales.
- ✓ Empresas de seguros.
- ✓ Sociedades titularizadoras.
- ✓ Empresas de servicios de canje.
- ✓ Empresas de servicios fiduciarios (p.92).

De esta manera, resumiendo tenemos la tabla N°01, en donde se observa la estructura del sistema financiero a Octubre del 2012.

### **SITUACIÓN ACTUAL DEL SECTOR FINANCIERO**

A partir del 1990 se implementa el programa económico basado en el libre mercado, el favorecimiento de las importaciones, la privatización de la propiedad pública y el ingreso de capitales a través de inversionistas privados, del mismo modo gestionó la reincorporación del Perú en la cadena de flujos internacionales, mediante el reconocimiento irrestricto de la deuda del país.

En relación al sector financiero, se han dado importantes leyes (del mercado de valores, de supervisión bancaria, etc.) que han desregulado el sistema financiero, reduciéndose la tasa de interés y las ataduras a los créditos y dando paso a la generación de nuevos instrumentos financieros y nuevas instituciones. Los Bancos de Inversión, la Banca Múltiple, la Banca de Consumo, las AFPs, las Sociedades de Fondos Mutuos, las Sociedades titularizadoras, las Sociedades Clasificadoras de Riesgo, etc. son novísimos “Jugadores” de esta década. Del mismo modo hemos asistido al incremento de los volúmenes de negociación en las bolsas de valores, a la aparición de diversos tipos de bonos con varias clases

de rendimiento, de valor adquisitivo constante, (por ejemplo), bonos indexados a la inflación, de moneda intercambiable, créditos hipotecarios, seguros de vida-  
renta, etc. (López, 2004).

Nuestro Sistema Financiero se trata de adecuar a este contexto, cada día se mejora la calidad de sus servicios y se ofrece una gran variedad de instrumentos financieros. A esto se suma el surgimiento y en algunos casos, consolidación de instituciones dedicadas también a la intermediación financiera, pero sobre todo especializadas en micro finanzas, que están vinculadas al área de financiamiento del sector de la micro y pequeña empresa y que a medida que se desarrollan, adquieren la madurez tal de poder convertirse en partícipes de un mercado financiero más amplio y cuya gama de instrumentos es innumerable. (Cortez, 1999).

### **CAJAS MUNICIPALES EN EL PERÚ.**

En 1980, se promulgó la Ley que regula la creación y funcionamiento de las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito fuera del perímetro de Lima y Callao (D.L. N° 23039). El objetivo fue la constitución de instituciones financieras descentralizadas orientadas a la atención de aquellos estratos de la población que no tienen acceso al sistema crediticio formal.

A partir de la ley en el año 1982 se fundó en Piura la primera Caja Municipal de Ahorro y Crédito. En 1984 se creó al segunda Caja en la ciudad de Trujillo ambas instituciones otorgaban exclusivamente créditos pequeños respaldados por garantías de oro y plata. Después vendrían sucesivas creaciones hasta conformar el actual sistema.

En 1982 la Caja Municipal de Piura solicitó apoyo a la Cooperación Técnica Alemana. Las deliberaciones efectuadas por expertos alemanes en finanzas contribuyeron al diseño de una estrategia de crecimiento para las Cajas de Ahorro Peruanas. Se formularon las bases para una cooperación a largo plazo entre la Sociedad Alemana de Cooperación Técnica (GTZ), las Cajas Municipales de Ahorro Alemanas y la Superintendencia de Banca y Seguros del Perú.

En mayo de 1990 fue promulgada un nuevo Decreto Supremo (D.S. 157-90-EF) que resumió normas legales para la actividad de las Cajas de Ahorro y Crédito e incorporó algunas reformas basadas en la experiencia de los últimos años. A partir de esta norma se incluye la posibilidad de instalar agencias en otras provincias, mediante convenios entre municipios, y la creación de un fondo Nacional de Cajas Municipales FOCMAC, para canalizar líneas de financiamiento nacional e internacional hacia las Cajas Municipales.

En 1991 se da la Ley General de Instituciones Financieras, Bancarias y de Seguros aprobada por Decreto Legislativo N° 637, la que es sustituida en 1993 por el Decreto Legislativo N° 770, finalmente en Diciembre de 1996 se promulgó la Ley N° 26702 “Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguro” que propende al funcionamiento de un sistema financiero y de seguros competitivos, sólidos y confiables, que contribuyen al desarrollo nacional. Esta ley que norma la conversión de las CMAC en sociedades anónimas no requiere que las mismas tengan pluralidad de accionistas, pudiendo mantener la Municipalidad el íntegro de las acciones representativas de capital.

La Ley prevé la posibilidad de un proceso de privatización parcial de las cajas, toda vez que autoriza a los Municipios a acordar la participación de personas naturales y jurídicas en el accionariado de las Cajas, previa aprobación la FEPCMAC. (Tavara, 1998).

Por todo lo expuesto la Ley permite a las Cajas Municipales a realizar progresiva y modularmente los diversos tipos de operaciones y servicios que ofrecen los bancos. Para el gobierno actual, en el marco de sus esfuerzos para reducir la pobreza y mejorar los niveles de vida de la población más desfavorecida, el fomento del desarrollo del sector de la pequeña y micro empresa es considerado de suma importancia (CMAC Arequipa, 1990).

Las Cajas Municipales se trazaron como objetivo estratégico para constituirse en elementos fundamentales en la descentralización financiera y la democratización del crédito en nuestro país. Este objetivo es importante en la medida que el sistema financiero concentra los mayores recursos en Lima Metropolitana y en un grupo reducido de grandes prestatarios, situación que se vio reforzada durante la crisis financiera. Para lograr este objetivo, las Cajas Municipales trabajan profesionalmente y son entidades sin fines de lucro.

#### **Factores de colocación de créditos:**

#### **CONTINUIDAD DE NEGOCIO**

La continuidad del negocio (conocida en inglés como Business Continuity) describe los procesos y procedimientos que una organización pone en marcha para garantizar que las funciones esenciales puedan continuar durante y después de un desastre. La Planificación de la Continuidad del Negocio (BCP)

trata de evitar la interrupción de los servicios de misión crítica y restablecer el pleno funcionamiento de la forma más rápida y fácil que sea posible.

### **NIVEL DE ENDEUDAMIENTO**

El nivel de endeudamiento señala la proporción en la cual participan los acreedores sobre el valor total de la empresa. Así mismo, sirve para identificar el riesgo asumido por dichos acreedores, el riesgo de los propietarios del ente económico y la conveniencia o inconveniencia del nivel de endeudamiento presentado. Altos índices de endeudamiento solo pueden ser admitidos cuando la tasa de endeudamiento de los activos totales es superior al costo promedio de la financiación.

### **NUMERO DE ENTIDADES FINANCIERAS**

Cantidad de créditos vigentes con la que cuenta las empresas en el sistema financiero, obtenidos de varias instituciones financieras

### **DESTINO DE CREDITO**

Uso que se dará al Crédito, hay que entender que el destino de crédito se refiere al uso del dinero de lo que se va a financiar con el crédito, de acuerdo a las necesidades del solicitante como por ejemplo: capital de trabajo, activo fijo, crédito vehicular, gastos personales, etc; que nos permita identificar el destino del crédito y minimizar el riesgo crediticio de un probable desvío de recursos hacia actividades diferentes a las indicadas en la evaluación.

## **ACCESO DEL CREDITO**

El acceso al financiamiento del sistema financiero permite a las MYPE tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones, ampliar el tamaño de sus operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones (de tasa y plazo, entre otras).

## **EL CARÁCTER**

Este es un factor importante, porque cada transacción de crédito implica una promesa de pago. Este factor está referido a un punto de vista moral que tiene que ver con el esfuerzo que hará el deudor para honrar su deuda frente a la posibilidad de excusarse de cumplir con esta obligación. Un punto de vista de carácter moral y mental que identifica al cliente cuando adquiere un compromiso económico y acepta implícitamente el pago de la misma.

Consideramos que la Honradez, Integridad, Imparcialidad, Responsabilidad y Confianza son cualidades fundamentales del carácter, sin descuidar los hábitos que refleja su comportamiento frente a la sociedad, ya que el juicio del carácter se basa en evidencias cuya confirmación se determina mediante las técnicas de investigación los análisis de sus referencias y la veracidad de lo expresado en su documentación.

Teniendo en cuenta que un crédito es inconcebible sin la confianza que otorga el solicitante, la pregunta en este aspecto será; Pagará?

## **LA CAPACIDAD**

La capacidad es un juicio subjetivo de las posibilidades materiales para pagar del cliente. Está relacionada con su historial como deudor y su comportamiento

para hacer frente a sus deudas, sumado a esto, observaciones físicas o limitativas de su negocio y de sus métodos y costumbres comerciales. A nuestro juicio los clientes no siempre pueden medir su grado de endeudamiento y difícilmente pueden manejar un poder de pago que vaya con su voluntad de pagar porque no están acostumbrados a trabajar bajo un patrón de gastos o exigencias. En el caso de una persona natural, serán sus ingresos, profesión, edad, estabilidad de su empleo y de la empresa donde trabajaba, etc.

La capacidad también se mide por el grado de educación, entrenamiento, experiencia, prestigio; la habilidad para utilizarlos en su favor y mantener su solvencia frente a sus acreedores. Aquí la pregunta será: ¿Puede Pagar?

## **EL CAPITAL**

Este factor se mide por la posición y solidez financiera general del negocio, sometida a una análisis de razones o ratios financieros, con atención especial al valor neto tangible de la empresa (Activos, Inversiones y otros Recursos). Objetivamente es la seguridad que un deudor representada por la exposición de sus bienes, de que pagara así sea a largo plazo, si el carácter o la capacidad fallaran.

El capital constituye la garantía de que un acreedor puede tomar como base de que el deudor cumplirá con el pago de su deuda si este es utilizado inadecuadamente. Un trabajo serio y profesional deberá ser ejecutado cuando se trata de analizar los Estados Financieros.

En una empresa el capital se ve reflejado en los Estados Financieros, en la conformación de los mismos, en la valuación adecuada de los Activos Fijos, en

la pronta negociabilidad de sus Inventarios y, de acuerdo al tipo de empresa, en los bienes negociables con que cuentan los socios.

No nos olvidemos que una mala interpretación de los estados financieros afecta substancialmente la reducción y la decisión de crédito como lo señala Indacochea quien dice “Si se efectúan reajustes inflacionarios, cualquier estado financiero no merece fe para un análisis técnico ni científico”; Así mismo la legislación sobre presentación de estados financieros auditados, obliga a un análisis sobre reevaluación de activos fijos, cambios en el patrimonio neto, situación del flujo de caja etc.

Un análisis de los estados financieros ayudara al encargado de créditos a tomar decisiones objetivas. Si el negocio no tuviera al alcance esta información, entonces es recomendable elaborar un cuadro analítico con la información que se tiene. Aquí la pregunta que se formulara será Cuanto puede Pagar?

Razón Corriente = Activo Corriente/ Pasivo Corriente

## **EL COLATERAL**

Está representado por activos, hipotecas, avales o fianzas, que el empresario puede ofrecer como garantías accesorias para asegurar aún más el pago de la obligación a contraer.

Aquí es importante considerar la capacidad de realización efectiva que pueden tener el o los activos puestos en garantía por el comerciante. También consideramos que las garantías colaterales no alteran la condición del riesgo; un crédito otorgado en función de las garantías ofrecidas conserva la condición de riesgo, este riesgo siempre se mantiene hasta que el cliente pague.

## **Factores que inciden en la recuperación de créditos:**

### **LAS CONDICIONES DEL ENTORNO**

Manifiestan el efecto producido en la empresa por las tendencias económicas o acontecimientos no previsibles de orden Político, Económico, Moral o Social que afectan la capacidad del cliente para cumplir con sus obligaciones de pago o en su incapacidad de manejar a su favor, su propia generación de recursos. Siendo estos factores principales que determinan el índice de morosidad de nuestra cartera de clientes.

También son acciones provocada por el mismo cliente que pueden alterar todo un programa establecido de créditos.

Dentro del riesgo son acciones provocadas por el mismo cliente que pueden alterar todo un programa establecido de créditos.

Dentro del riesgo crediticio las variables constituyen efectos de consideración, y deben ser tomadas en cuenta a la hora de otorgar créditos.

### **LAS CAUSAS DEL SOBREENDEUDAMIENTO**

La disminución de ingresos: motivada por el desempleo, el fallecimiento de algún miembro de la familia, etc.

El aumento de gastos: por descontrol del presupuesto, gastos no previstos, gastos innecesarios, etc. La compra compulsiva y/o la utilización irracional de las tarjetas (de compras, de crédito o de débito), en los establecimientos comerciales, a través de internet o de la teletienda, por catálogo, etc.

La agresividad y eficacia de las campañas publicitarias que incitan al consumidor a sobre endeudarse.

Pedir créditos alegremente, sin analizar con detenimiento los contratos, para descubrir si contienen cláusulas que ocultan el verdadero coste de la operación.

Disfrutar de uno o varios créditos, sin haber estudiado previamente la situación financiera del momento o la previsible durante la vigencia del crédito.

La utilización de los servicios de entidades financieras de dudosa legalidad y/o aquellas que realizan campañas agresivas en los medios de comunicación ofreciendo dinero fácil que a la postre se paga muy caro No comunicar con la entidad financiera en el momento en el que se produce el primer problema para poder estudiar la negociación de otras condiciones para la devolución de la deuda.

## **2.2 MARCO CONCEPTUAL**

### **Cartera Pesada.**

Se denomina así al grupo de clientes con créditos o colocaciones de difícil recuperación. Implica desplegar mayores esfuerzos para lograr su cancelación y/o recuperación. Incluye, además de la cartera vencida y en litigio, documentos en cartera y créditos incobrables o de difícil recuperación. (BERNARD Y COLL, 2005).

### **Cartera Vigente.**

Comprende a las operaciones de crédito en donde la fecha límite de pago de principal y/o intereses no ha vencido.

**Colocaciones.**

El término de colocación se aplica por convención a ciertas categorías de operaciones financieras, se distinguen en efecto, los préstamos otorgados principalmente en función de la personalidad del agente beneficiario, que abarca categorías diversas a corto, mediano y largo plazo; es una operación mediante el cual el poseedor de los capitales los afecta al ámbito de su competencia, con la esperanza de lograr una ganancia.

**Cultura Crediticia.**

La falta de cultura crediticia que pensamos que es el mayor de todos, ya que este se refleja por la no costumbre de los prestatarios o cumplir con sus obligaciones que contrae a la que alegan que todo dinero del estado es de regalo o en todo caso no retornable ya que es de conocimiento de muchos que en anteriores programas fueron de este sistema a los cuales llevó a la quiebra y fracaso. (MINISTERIO DE HACIENDA, 2001).

**Crédito.**

En la práctica bancaria común, se trata de otorgarle en préstamo a una persona física o a un grupo de ellas, una cantidad de dinero a un plazo determinado y con una tasa de interés a cubrir además del capital prestado, como atribución a dicho préstamo. Consiste también evaluar a una persona física o moral frente a terceros. El crédito es por excelencia la operación activa de la banca, en virtud de ella la institución de crédito al prestar dinero se convierte en sujeto acreedor y alcanza la calidad de deudor quien recibe el financiamiento.

**Deuda.**

En un sentido amplio, es la aplicación que tiene una persona natural o jurídica, respecto a otra, de dar, hacer o no hacer alguna cosa. Una acepción más restringida del término se refiere a la obligación contraria por una persona natural o jurídica, organización o país, para con otra similar y que normalmente se estimula en términos de algún medio de pago o activo. Desde el punto de vista de una empresa, una deuda se genera por la compra de bienes activos, por servicios recibidos, por gastos o préstamos y pasar a formar parte del pasivo de la misma.

**Mercado.**

Conjunto de transacciones que se realizan entre los compradores y vendedores de un bien o servicio, vale decir, es el punto de encuentro entre los agentes económicos que actúan como oferentes y demandantes de bienes y servicios. El mercado no necesariamente debe tener una localización geográfica determinada, para que exista es suficiente que oferentes y demandantes puedan ponerse en contacto, aunque estén en lugares físicos diferentes y distantes. Por lo tanto, el mercado se define en relación a las fuerzas de la oferta y demanda constituyéndose en el mecanismo básico de asignación de recursos de las economías descentralizadas. Organizaciones donde se realizan compras y ventas de mercancías.

**Micro Empresa.**

Una unidad que cuenta con el número de trabajadores que no exceda de diez (10) personas, que el valor total anual de las ventas no exceda de doce (12) unidades impositivas tributarias (UIT) y que opere en forma organizada,

combinando la tecnología y los recursos para elaborar productos o prestar servicios para ser puestas en el mercado.

**Morosidad.**

Es el tiempo (Días) que una persona se ha retrasado en cumplir con sus pagos.

**Pequeña Empresa.**

Es una entidad que opera en forma organizada, combina la tecnología y los recursos para elaborar productos o prestar servicios con el objeto de colocarlos en el mercado para obtener una ganancia, que cuenta con un número mayor a 20 trabajadores y que el valor anual de las ventas no exceda de 25 unidades impositivas tributarias (UIT).

**Política crediticia:**

Consiste prioritariamente, en emplear mejor el capital disponible en el sector y no necesariamente en canalizar recursos adicionales, teniendo en cuenta que dentro de sus necesidades se requieren financiamiento no todas tienen igual importancia, ni tampoco todos los propósitos pueden ser atendidos. De ahí que en el crédito agrario debe fijarse metas para cada una de las necesidades de producción, comercialización industria rural que le corresponda atender de acuerdo con sus disponibilidades. Sin embargo promover la producción agropecuaria por medio de herramientas de la política crediticia, solo tiene sentido, si ello resulta en un incremento de bienestar de la sociedad.

**Recuperaciones.**

Las secan realizadas en la misma moneda de acuerdo con el calendario de recuperaciones de préstamos aprobados, por el cual el beneficiario cancela la cuota de amortización más los intereses devengados.

**Tasa de Colocación.**

Razón de la diferencia de dos cantidades de la misma especie y uno de ellos tomados como base. Regla de una variación en forma neta, método de préstamos otorgados principalmente en función de la personalidad del agente o agentes beneficiarios. En el sistema bancario, la colocación está referid a los préstamos realizados por una institución financiera a una persona o empresa.

**Tasa de Morosidad.**

Razón de la diferencia de dos cantidades de la misma especie y una de ellas tomadas como base. Regla de una variación en forma neta, retraso de 15 días con relación de fecha de vencimiento, en el cumplimiento de su obligación.

**Tasas de interés efectivo.**

Es aquella que refleja el número de capitalizaciones para operaciones pasivas o liquidaciones, para operaciones activas. En el interés compuesto los intereses capitalizados vuelven a ganar intereses, efecto conocido como anatocismo.

**Tecnología Crediticia:**

Es el conjunto de acciones y procedimientos (metodología) que utilizan las instituciones dedicadas a las micro finanzas, cuyo objetivo es obtener información que sustente el análisis de una empresa que se va a financiar.

Aunque hay varios tipos tecnología crediticia, interesa desarrollar la tecnología crediticia individual que tiene como misión contribuir al conocimiento que, sobre este segmento de mercado, necesita el sector financiero formal y no formal para poder ofrecer sus servicios, de forma individual a la micro y pequeña empresa.

Este tipo de tecnología busca minimizar el riesgo y la incertidumbre que una institución crediticia tiene al otorgar financiamiento y querer recuperar los fondos otorgados. De hecho, la información adecuada en este sentido es la razón principal para que un préstamo se otorgue o no.

## **CAPÍTULO III**

### **METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **3.1 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN**

Por ser un trabajo de informe profesional el método que se aplica es el método inductivo, ya que se utiliza información que se encuentra en el objeto de estudio del cual se hace una descripción objetiva. Razón por la cual no es necesario plantear hipótesis.

#### **DISEÑO**

El tipo de investigación utilizado es el no experimental, siendo el nivel de investigación exploratoria, descriptivo correlacional.

#### **NIVEL**

La ejecución del presente trabajo de investigación requirió de una serie de recopilaciones de datos mediante la observación directa, como también de la toma de datos de los diversos documentos oficiales y confiables de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Arequipa.

## **POBLACION**

La población para el presente trabajo son los clientes de la agencia Túpac Amaru de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Arequipa.

## **MUESTRA**

La muestra es la misma población que son los clientes internos y externos de la agencia Tupac Amaru de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Arequipa.

## **TECNICAS**

Las técnicas que se ha utilizado para el presente trabajo fueron las siguientes: Estadísticos; donde se realizó los métodos y procedimientos para recoger, clasificar, resumir y analizar datos para el presente trabajo partiendo de dichos datos. Observación directa; donde se hizo el contacto personalmente con las diferentes actividades de la agencia Túpac Amaru de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Arequipa realizando las observaciones directamente tales como solicitudes de créditos, expedientes de créditos, moras de los diferentes analistas de créditos, así mismo el cumplimiento de metas y objetivos de acuerdo a las políticas, reglamentos y necesidades de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Arequipa. Entrevistas; se realiza preguntas aleatorias a los clientes donde responde de forma casual e intencionado con el objetivo de recopilar información para realizar los cruces de información correspondiente bajo una estructura particular.

## **CAPÍTULO IV**

### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS**

#### **4.1 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS**

Respecto al objetivo específico 1.

#### **PROCEDIMIENTO PARA EL OTORGAMIENTO DEL CRÉDITO MYPES EN LA CMAC-AREQUIPA.**

El proceso crediticio se inicia con la promoción del crédito y la selección de los potenciales clientes, para luego continuar con la entrevista a los clientes seleccionados y la presentación de la solicitud de créditos; con la información obtenida se procede al análisis y evaluación que dará lugar al planteamiento de una propuesta específica por parte del analista del crédito, la cual es sometida al Comité de Créditos para su resolución. Luego de aprobado y otorgado el crédito, viene la recuperación del mismo que es la etapa final del proceso crediticio.

**Cuadro 1.** Calificación al personal de la CMAC Arequipa en la colocación de créditos.

ORDEN	CALIFICACIÓN	%
1	Excelente	16%
2	Muy buena	50%
3	Buena	20%
4	Regular	14%
	Total	100%

Fuente: Administrador CMAC Arequipa.

La cuadro 1, presenta datos que corresponden a la calificación del administrador de la CMAC Arequipa agencia Túpac Amaru de la ciudad de Juliaca donde manifiesta que el comportamiento del personal en la colocación de créditos es eficiente y en algunos casos sobresaliente con un 86% lo que demuestra la responsabilidad del personal en la colocación de créditos no obstante a un 14% que tienen llamadas de atención por incumplimiento de las pautas establecidas.

**Cuadro 2.** Exigencia de los requisitos documentarios en la colocación de créditos.

ORDEN	CALIFICACIÓN	%
1	Siempre	92%
2	Casi siempre	8%
3	Algunas veces	0%
4	Nunca	0%
	Total	100%

Fuente: Entrevista al personal.

La cuadro 2, presenta información del personal en la exigencia de los requisitos documentarios a los prestatarios donde se puede apreciar que el 92% considera como indispensable ser riguroso en la exigencia de los requisitos sin embargo

un 8% manifiesta que otorga flexibilidad en el cumplimiento de los requisitos los que finalmente deben ser sustentados en el comité de evaluación.

**Cuadro 3.** Calificación de la evaluación cualitativa al cliente de la CMAC Arequipa en la colocación de créditos.

ORDEN	CALIFICACIÓN	%
1	Muy importante	71%
2	Importante	8%
3	Poco importante	21%
4	Sin importancia	0%
	Total	100%

Fuente: Entrevista al personal.

El cuadro 3, presenta información referente a la importancia de la evaluación cualitativa es decir la información suministrada por el prestatario en cuanto a su honorabilidad y veracidad. Donde el 71% considera que es muy importante sin embargo un 21% considera que es poco importante porque la declaración de los prestatarios normalmente no se ajusta a la verdad.

**Cuadro 4.** Seguimiento y control de los créditos al cliente de la CMAC Arequipa.

ORDEN	CALIFICACIÓN	%
1	Permanente	29%
2	Periódicamente	63%
3	Aleatoria	4%
4	Nunca	4%
	Total	100%

Fuente: Entrevista al personal.

El cuadro 4, nos presenta información respecto al control y seguimiento de los créditos en cuanto a su destino y su productividad asegurándose que el crédito realmente tenga el destino o propósito por el cual fue solicitado, así solo el 29%

del personal hace un seguimiento en forma permanente, 63% en forma periódica es decir cada cierto tiempo realizan visitas para monitorear los beneficios del crédito considerando que no tienen responsabilidad en el beneficio o pérdida a causa del crédito donde solo importa que el prestatario cumpla en forma puntual con los pagos conforme a su cronograma por otro lado para el 8% le es indiferente.

**Cuadro 5.** Cumplimiento de pautas establecidas por la CMAC Arequipa en la colocación de créditos.

ORDEN	CALIFICACIÓN	%
1	Permanente	17%
2	Periódicamente	75%
3	Aleatoria	8%
4	Nunca	0%
	Total	100%

Fuente: Entrevista al personal.

El cuadro nos presenta las condiciones de evaluación conforme a las pautas de la CMAC Arequipa en la agencia Tupac Amaru de la ciudad de Juliaca donde se hace una observación permanente al destino del crédito donde sólo el 17% de los promotores asevera cumplir a cabalidad con estos requisitos por lo que la mayoría solo opta por hacer un monitoreo periódico y en forma aleatoria sólo un 8%.

**Cuadro 6.** Causas del incumplimiento de pautas establecidas por la CMAC Arequipa en la colocación de créditos.

ORDEN	CALIFICACIÓN	%
1	Falsedad de clientes	58%
2	Desconocimiento	13%
3	Normativa imprecisa	25%
4	Incompatibilidad del mercado	4%
	Total	100%

Fuente: Entrevista al personal.

El cuadro 6, nos presenta las principales causas por las cuales las pautas en la colocación de créditos no se cumplen donde el 58% explica que es muy difícil reconocer la falsedad de los datos al momento de la evaluación y que es el factor más importante que incide en la cartera morosa, seguido de una normativa imprecisa que recae en la confusión al momento de consignar la información.

**Cuadro 7.** Criterio del personal de la CMAC Arequipa en la colocación de créditos.

ORDEN	CALIFICACIÓN	%
1	Cumplimiento de metas	67%
2	Comisiones	25%
3	Presión	4%
4	Amistad	4%
	Total	100%

Fuente: Entrevista al personal.

El cuadro 7, nos explica que la principal motivación en la colocación de créditos por parte de los promotores de crédito es el cumplimiento de metas a fin de poder garantizar una retribución coherente con el trabajo desarrollado, en segundo plano y por consecuencia se encuentran las comisiones al cumplimiento de las metas. Se puede apreciar que el criterio de amistad influye en la calificación por cuanto constituyen prestatarios que son de la confianza de los promotores.

**Cuadro 8.** Causas de la morosidad y recuperación de créditos.

ORDEN	CALIFICACIÓN	%
1	Evaluación cualitativa	29%
2	Cumplimiento de metas	17%
3	Falsedad del prestatario	8%
4	Seguimiento y monitoreo del crédito	46%
	Total	100%

Fuente: Entrevista con el administrador CMAC.

El cuadro 8, nos presenta de manera concreta las principales causas de los niveles de morosidad donde destaca nítidamente la falta de una política del seguimiento y monitoreo del crédito esto implica dejar sin asesoramiento en la productividad de la actividad empresarial del prestatario, seguido de una deficiente evaluación cualitativa de las pautas donde se pudo consignar datos que inflaron el tamaño del crédito y que en el futuro provoca serios problemas en el cumplimiento de sus obligaciones en las fechas previstas conforme al cronograma.

La promoción del crédito, puede realizarse en forma individual con cada cliente potencial o en forma grupal mediante charlas de orientación crediticia en reuniones de trabajo con los clientes en forma individual y grupal. El objetivo de esta fase es brindar información amplia sobre los créditos y otros aspectos relacionados con la institución. Los temas que se deben de resaltar por su importancia son los siguientes: Información sobre la institución, Relación crediticia duradera (reciprocidad), Condiciones del Crédito, Destino del Crédito, Garantías solicitadas, Significado de la morosidad (puntualidad en los pagos) y los procedimientos para obtener un crédito.

El objetivo de esta información es que el futuro cliente conozca la institución y establezca sus propios criterios para decidir su solicitud de crédito. Así mismo este primer contacto con el cliente es importante para iniciar la relación crediticia de mediano a largo plazo, de allí la necesidad plantear desde un inicio reglas de juego claras. En esta fase la institución tiene la posibilidad de preseleccionar algunos clientes. Es importante en esta etapa tratar el cliente con especial amabilidad, respecto y cortesía para fortalecer la imagen institucional.

En la entrevista y solicitud de préstamo, después de la fase de promoción e información, se procede a convenir en una entrevista individual con los empresarios interesados para registrar sus solicitudes. La finalidad de la entrevista es realizar una selección de los potenciales clientes para recibir un financiamiento.

A través de la entrevista se reciben las primeras impresiones de los clientes, si existe alguna observación especial o importante que pueda ser de utilidad para el analista de crédito, se tendrá que anotar en el formulario correspondiente. Las informaciones más relevantes que se consiguen preguntando al cliente lo siguiente:

- La actividad económica.
- Ubicación de la empresa y del domicilio.
- Tiempo de funcionamiento de la empresa.
- Tamaño de la empresa (tamaño de la inversión realizada).
- Monto solicitado.
- Plan de inversión.
- Capacidad de pago.
- Experiencia con instituciones financieras.
- Estrategia y tipo de ventas.
- Modalidad de compra de mercaderías o insumos.
- Otras fuentes de financiamiento.

Por eso es importante al momento de la solicitud identificar al cliente y registrar con exactitud su dirección. Lo más importante para la preselección del cliente es formular preguntas claves que permitan determinar la capacidad de pago del solicitante.

La visita al cliente es la primera fase del crédito y es la fuente de información para tomar la decisión del otorgamiento del crédito. El objetivo de la visita es conseguir la información necesaria y consistente para poder evaluar y analizar profundamente la capacidad y voluntad de pago, así como el estado de las garantías. Como es natural muchos clientes se muestran tímidos, escépticos o reacios a los requerimientos de información por parte del analista de crédito. Cuando esto suceda el analista de crédito (ADC) tratará de ganarse la confianza del cliente tratándolo muy amigablemente, haciendo conocer que la institución le garantiza la confidencialidad de la información que le brinde. Es importante explicar al cliente la importancia de la calidad de la información que brinde, para estimar con el menor grado de error su capacidad de pago, establecer el monto, el plazo y la frecuencia de pagos adecuado. Un aspecto importante de la visita es hacer comprender al cliente que la decisión final de otorgamiento de crédito lo tiene el Comité de Crédito.

El analista de crédito debería utilizar su sentido común para cruzar con preguntas críticas la consistencia de las informaciones que el cliente brinda. También es importante que el ADC sea consistente que el cliente no tiene la información preparada en la cabeza en forma sistematizada tal como lo contemplan los formularios, por lo tanto, es imperativo que el ADC capte la información y la clasifique posteriormente, para no dar la impresión al cliente que se trata de un interrogatorio forzoso con fines tributarios.

Es importante tratar de verificar la información del cliente a través de facturas, boletas de venta, guías de remisión, extractos de cuenta corriente y/o ahorro, listas de cuentas por cobrar y por pagar, documentos sustentatorios de la propiedad de sus bienes muebles e inmuebles, facturas por consumo de agua, luz y teléfono.

Existen aspectos cuantificables que permiten determinar la capacidad de pago del cliente; pero existen también aspectos no cuantificables que permiten determinar no sólo su capacidad de pago sino también la voluntad de pago. Así por ejemplo su orden, limpieza, pago de sus servicios, desarrollo interpersonal; permiten bosquejar un perfil del cliente.

Para solicitudes de montos pequeños, la garantía tienen menor relevancia, el objetivo de la tecnología es sustituir garantías por información. Sin embargo para los clientes que crecen y capitalizan, debería optarse por la estrategia de asegurar el primer grado de las garantías, para evitar que otras instituciones financieras tomen posesión de ellas.

Análisis de solicitud de crédito, desde el punto de vista bancario, mediante un exhaustivo análisis de la solicitud se trata de minimizar el riesgo crediticio. En esta fase se debe determinar si el cliente puede cumplir satisfactoriamente con las condiciones del crédito, en especial con el cronograma de pagos. El análisis comprende la evaluación de:

- La capacidad de pago.
- La voluntad de pago.
- Las garantías.

Para determinar la capacidad de pago se procede al análisis de la unidad familiar, balance, estado de pérdidas y ganancias y el flujo de caja de la empresa-familia. Mientras que la capacidad de pago es una cuestión de investigación y evaluación concienzuda, la voluntad de pago es más bien una cuestión de impresión personal.

La capacidad de pago es la parte más amplia del análisis y su finalidad es obtener una idea muy concreta de la situación económica y operativa del negocio y como se refleja en sus estados financieros. Desde esa perspectiva económica hay 5 elementos centrales que contiene el análisis.

- El balance, Estado de Resultados y Flujo de Caja.
- La situación económica de la unidad familiar.
- Los flujos entre el negocio y la unidad familiar.
- El Plan de Inversión o justificación económica del préstamo.
- La capacidad empresarial.

La voluntad de pago, no es cuantificable, la evaluación depende fundamentalmente de la actitud del ADC para apreciar la personalidad del cliente y su ambiente familiar, pero eso no quiere decir que la evaluación es completamente arbitraria, existe indicadores que podrían determinar la voluntad de pago:

Si la carga familiar es considerable, puede influenciar en la capacidad de pago. Esto significa que la voluntad de pago no es siempre cuestión de actitud personal, sino de factores externos que afectan el repago del crédito, por

ejemplo, la muerte de un familiar, el término del vínculo conyugal, etc. Otro aspecto importante es la capacidad real que tiene el cliente para tomar las decisiones en la unidad familiar; en caso de que este no tome las decisiones, es importante determinar la voluntad de pago de las personas que decidan. En consecuencia, puede afirmarse que la situación personal y familiar e incluso el entorno, influyen en la voluntad de pago y en la prioridad que el cliente le dé a sus obligaciones crediticias frente a otras obligaciones. La predisposición de buena voluntad para brindar información veraz al ADC demuestra ya un grado de cooperación en la relación comercial que se inicia. Si después de cruzar y verificar informaciones se concluye que el cliente miente frecuentemente, es preferible no iniciar una relación crediticia. Establecer un contacto directo con el cónyuge del solicitante del crédito, así como con la persona que sería su garante solidario no sólo permite recoger mayores impresiones sobre la voluntad de pago, sino que permite también concientizarlos sobre la responsabilidad que están asumiendo, esto ayudaría sobremanera al ejercer una acción de cobro. Las referencias comerciales con sus proveedores y las referencias crediticias con otros bancos son de vital importancia para determinar el otorgamiento del crédito.

En las garantías de un crédito es elemental haber determinado primero que dada la capacidad y voluntad de pago del solicitante; debemos tener claro que las garantías no son determinantes sino complementarias. Las garantías que se toman sirven como medio de presión en el momento de realizar la cobranza. Es por este motivo que si queremos tener poder de presión y negociación, las garantías que se tomen deben de ser de un alto valor económico, operativo y subjetivo. Para préstamos de montos altos se solicitaran garantías reales tal

como lo señal nuestra legislación. Para la cobertura del crédito no se requerirán necesariamente las garantías reales, debiendo observarse los siguientes criterios:

- La propiedad saneada deberá ser comprobada con copias simples de certificado de propiedad, no debiendo registrar gravamen alguno y el monto referencial está supeditado de preferencia al valor de auto avalúo.

Los índices de cobertura deben estar en la relación valor garantía o declaración patrimonial/valor préstamo, no menor a 1 si se trata de garantías reales se requiere un índice de cobertura no menor de 1.5.

Para el caso de garantías reales se hipotecará hasta el 100% del valor de realización de la propiedad y el máximo nivel de endeudamiento será hasta el 66% del valor de realización inmediata, pudiendo ampliarse hasta el 75% con otras garantías con aprobación del comité inmediato superior.

Los créditos pueden ser coberturados por diferentes garantías.

Para el caso de garantías reales se requerirá, la valuación de acuerdo a la Resolución emitida por la SBS.

Aprobación del crédito el análisis y evaluación de solicitud de crédito, así como los documentos e informaciones que la sustentan son coleccionados en la carpeta del cliente, el resultado de la evaluación se traduce en un informe y propuesta de crédito formulada por el ADC, la cual es sometida al Comité de Créditos para su aprobación. El ADC es el que se encarga de sustentar su propuesta y finalmente la aprobación es tomada por el Comité en forma Colegiada, ya sea aprobando, modificando o denegando la propuesta de crédito.

Inmediatamente después de la aprobación del crédito se procede a la formalización de las garantías mediante la firma del contrato y documentos respectivos así como su inscripción en los registros públicos para luego concretizar la operación con el desembolso del crédito.

**Cuadro 9.** Los comités para la aprobación de créditos.

COMITÉ	INTEGRACIÓN
Comité 1	Teniendo como Presidente al asistente y un analista.
Comité 2	Teniendo como Presidente al Administrador, con la propuesta de uno o más analistas, y asistente.
Comité 3	Presidido por la Sub Gerencia con la propuesta del comité y/o 2.
Comité 4	Presidido por la Gerencia de créditos con la propuesta de los comités 3, 2, 1 según sea.
Comité 5	Presidido por el Gerente de créditos y tendrá que tener la participación de otro Gerente.

Fuente: Directiva CMAC.

El cuadro 9, explica la conformación de los integrantes que tener de los diferentes niveles de comités de créditos.

**Cuadro 10.** Niveles de competencia del comité de crédito.

COMITÉ	NIVELES
Comité 1	Presidido por el asistente y un analista: nivel de aprobación hasta US\$ 1,000 crédito nuevo y US\$ 1,500 para créditos recurrentes (no se aceptará comités entre asistentes).
Comité 2	Presidido por un Administrador, y uno o más analistas: nivel de aprobación hasta US\$ 3,000 por crédito nuevo y US\$ 7,000 para crédito recurrente.
Comité 3	Presidido por la Sub Gerencia, con la propuesta de Comité 1 y/o 2: nivel de aprobación US\$ 6,000 crédito nuevo y US\$ 12,000 para crédito recurrente.
Comité 4	Presido por la Gerencia de Créditos con la propuesta del Comité 3 según sea: nivel de aprobación hasta US\$ 20,000 para crédito nuevo y hasta US\$ 20,000 para crédito recurrente.
Comité 5	Conformado por 2 gerente por la propuesta del Comité 3 y 2: nivel de aprobación mayor a US\$ 20,000 para crédito nuevo y mayor a US\$ 20,000 para crédito recurrente.

FUENTE: Reglamento de Créditos CMAC-Arequipa.

El cuadro 10, explica los montos a aprobar de acuerdo a los diferentes niveles de comités de créditos

**Cuadro 11.** Aprobación de crédito.

PRIORIDAD	APROBACIÓN
1	Propuesta de analista
2	Documentos sustentatorios
3	Calificación de la sustentación (reglamentos internos, SBS, etc.)
4	Aprobación del monto y condiciones que debe cumplir el crédito (resolución)

FUENTE: MOF. CMAC.

Deben firmar la resolución los participantes de los diferentes comités de créditos.

La solicitud debe estar acompañada del reporte que emite la central de riesgos, donde se contempla su historia crediticia con la Institución información externa (créditos con otras instituciones, protestas, procesos judiciales) que se tiene del cliente.

El expediente aprobado o desaprobado debe ser inscrito en el acta respectiva y entregada al auxiliar de operaciones, para su desembolso o para que los documentos sean devueltos.

Como se puede apreciar de los cuadros anteriores la participación del administrador se encuentran en el comité número 2 el cual tiene poderes tipo “B” elevados a Registros Públicos para poder aprobar y establecidos por el Reglamento de Créditos de la CMAC-Arequipa.

Con lo expresado anteriormente, se evidencia que el administrador tiene una participación importante en la aprobación de los créditos otorgados por la Caja Municipal Agencia Tupac Amaru de Juliaca.

Seguimiento y recuperación el pago del crédito debe ser realizado por el prestatario en forma oportuna, cumpliendo con el cronograma de pagos pactado. Sin embargo, en caso de registrar retraso en los pagos, el cliente recibirá comunicaciones escritas y visitas del ADC quien se encargara de efectuar un seguimiento de sus clientes morosos. El ADC no sólo visita al prestatario, sino que también se comunica con su cónyuge e inclusive con la persona que interviene como garantía solidaria, con la finalidad de reforzar los mecanismos de presión y comunicación para lograr efectivizar los pagos.

La reacción inmediata del ADC responsable del crédito en mora pone de manifiesto el rigor y la sensatez institucional en la recuperación de los créditos. Por ese medio puede reducirse el riesgo de morosidad atribuible exclusivamente a la falta de voluntad de pago del prestatario. Mediante esta práctica de monitoreo inmediato, la entidad logra manejar efectivamente los altos riesgos ocasionados por la insuficiencia de garantías monetizables que caracterizan la situación de la pequeña y microempresa.

Evidentemente, luego de agotar las gestiones de cobro administrativo, se procede a las gestiones de cobranza judicial, llegando incluso al embargo y remate de los bienes que garantizan el crédito.

Se debe resaltar que, mediante el trato personalizado, el ADC puede establecer una relación de confianza con el cliente y a través de visitas ocasionales se podrá recoger datos sobre la situación del negocio y su entorno, de manera que se estará previniendo cualquier evento que pueda poner en riesgo la recuperabilidad del préstamo a través de decisiones oportunas.

Podemos determinar entonces que la labora de seguimiento y recuperación del préstamo se inicia desde el momento mismo del desembolso y se mantiene incluso mientras el cliente mantiene pagos normales, pase a cobranza regular, administrativa y judicial en los casos en que el cliente incurra en incumplimiento.

Los períodos de atraso determinan diferentes grados de gestión de cobranza, estableciéndose las siguientes fases:

**Cuadro 12.** Fases de cobranza en periodos de atraso.

FASE	PERIODO	PROCEDIMIENTO
1	Créditos de 1-8 días	Notificaciones.
2	Créditos de 9 a 30 días	Visita del analista.
3	Créditos de 31 a 90 días	Visita del administrador más el analista.
4	Créditos 91 días a más	Visita del abogado más la Subgerencia más el analista.

FUENTE: Manual de procedimientos de cobranzas.

El Administrador deberá evaluar la necesidad de las gestiones de cobranza en cada caso.

Las comunicaciones y/o notificaciones cursadas en las diferentes fases deberán formar parte del expediente, las cuales deben estar de acuerdo con los modelos preestablecidos por la gerencia.

Los créditos que tengan un atraso hasta 120 días con una cuota vencidas en cualquiera de sus créditos deben ser enviadas a cobranza judicial, salvo disposición distinta.

## Resultados respecto al objetivo 2

**Cuadro 13.** Experiencia crediticia de los prestatarios.

DETALLE	PORCENTAJE
Experiencia crediticia en otras instituciones	58
Familia	11
Casa de empeños y otros	31
TOTAL	100

Fuente: Cartera de clientes.

En el cuadro, se puede observar que lo relacionado a la experiencia crediticia que cuentan los clientes, el 58% ya cuentan con experiencia en otras instituciones de micro crédito, tales como cajas municipales, bancos, cooperativas de ahorros y otros, seguido de un 31% de clientes que cuenta con créditos de prestamistas y otras personas que facilitan dinero, luego, el 11% manifiesta haberse financiado con préstamos familiares.

De lo anteriormente descrito se puede inferir que los clientes de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Arequipa, agencia Túpac Amaru de Juliaca, en su mayoría cuentan con cierta experiencia crediticia.

**Cuadro 14.** La propiedad de la garantía.

DESCRIPCIÓN	PORCENTAJE
Garantía del prestatario	80
Garantía de familiares	17
Garantía de conocidos	3
TOTAL	100

Fuente: Cartera de clientes.

En el cuadro y gráfico 14, se aprecia los resultados sobre la distribución de frecuencias con relación a la propiedad de las garantías, en donde se puede observar que el 79.76% es propia, seguido de un 17.26% que son de familiares por tanto han necesitado de un aval y un 2.98% que son los que han recibido de garantías, por algún préstamo que hayan realizado.

**Cuadro 15.** Destino del crédito.

DETALLE	PORCENTAJE
Consumo y domicilio	22
Negocio en marcha	64
Imprevistos	8
Oportunidad de negocio	6
TOTAL	100

Fuente: Cartera de clientes.

En el cuadro 15, se observan los resultados de la encuesta aplicado a los clientes de la CMAC Arequipa, con relación al destino de los créditos que obtuvieron, en donde se observa que el 64.29% de los clientes lo destinan al comercio, seguido de un 22.02% lo destinan al consumo personal, de otro lado se puede observar que el 8.33% de los créditos obtenidos lo destinan a imprevistos por emergencias, finalmente el 6% lo destinan a una posibilidad de negocio o actividad empresarial.

De estos resultados podemos concluir que la mayoría de los clientes destinan sus créditos a incrementar su capital de trabajo, los mismos que son destinados para su comercio.

**Cuadro 16.** Ocupación del cliente.

DETALLE	PORCENTAJE
Empleado	19
Desempleado	4
Agropecuaria	22
Comerciante	55
TOTAL	100

Fuente: Cartera de clientes.

Con relación a la ocupación de los clientes, podemos observar en el cuadro, que el 55% de los clientes se dedica al comercio, seguido de un 22% es pequeño productor, el 19% de los clientes encuestados son trabajadores públicos y un 4% no realizan ninguna actividad y quieren iniciar un negocio.

De lo anteriormente evidenciado se observa que la mayoría de los créditos está destinado a los comerciantes, los mismos que son calificados con sujetos de créditos por contar con un ingreso para pagar sus créditos.

**Cuadro 17.** Tasa de interés activas en soles.

Monto	TEA Mensual	TEA Anual
De 500 – 2999	4.4	67.65
De 3000 – 4999	3.8	56.45
De 5000 – 5999	3.8	56.45
De 6000 – 9999	3.8	56.45
De 10000 – 19999	3.5	51.11
De 20000 – 49999	3.5	51.11
De 50000 – 99999	3.2	45.93
De 100000 – mas	2.9	40.92

Fuente: Tarifario de la CMAC AREQUIPA.

Desde S/. 500.00 hasta S/. 2,999.00 la CMAC – Arequipa ofrece una tasa de interés efectiva de 4.4% mensual, y 67.65% anual. En la cantidad de S/. 3,000.00 hasta S/. 4,999.00 la CMAC – Arequipa Agencia ofrece una tasa de interés efectiva de 3.8% mensual, y de 56.45% anual respectivamente. En la cantidad de S/. 1,000.00 hasta S/. 19,999.00 la CMAC – Arequipa, ofrece una tasa de interés efectiva de 3.5% mensual, y de 51.11% anual. En la cantidad de S/. 100,000.00 a mas la CMAC – Arequipa ofrece una tasa de interés efectiva de 2.9% y de 40.92% anual respectivamente.

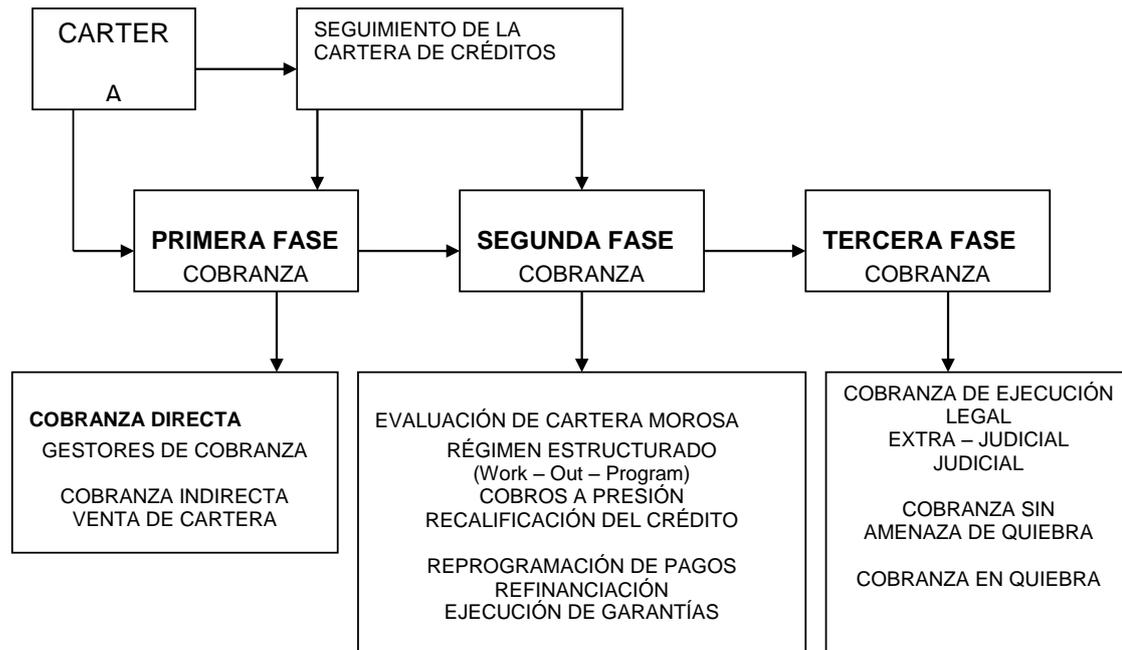
Cabe señalar que la tasa de interés cubre el riesgo financiero que consiste en la posibilidad de que los créditos otorgados, no sean cancelados en el tiempo y la forma convenida. Es posiblemente el riesgo más manifiesto de la actividad bancaria (financiera), que debe afrontar en forma constante como elemento sustancial de la misma y será condicionante de la rentabilidad y de la valuación de lo que deberá ser el principal activo: la cartera de colocaciones. Se debe tener en consideración que optimizar la composición del portafolio a través de la diversificación de los mismos, tal que coincidan con la rentabilidad, los riesgos y los objetivos, definiendo las políticas de diversificación, límites de participación por sectores, producto, ubicación geográfica, grupos, etc. Así como identificar la cartera de mayor riesgo relativo y su participación con respecto al patrimonio.

**Cuadro 18.** Colocaciones en la CMAC Arequipa.

Periodo	MYPES	Consumo	Agropecuario	Otros
2012	<b>70.0%</b>	27.0%	1.0%	0.5%
2013	<b>67.1%</b>	27.9%	0.2%	0.5%

Fuente: Cartera de clientes.

Como se muestra en el cuadro siguiente ha registrado durante el año 2012 un saldo total de créditos destinados a Mypes en un 70%, mientras en el año 2013, el saldo de créditos Mypes disminuyó a un 67.1%. Mientras por otro lado los créditos de consumo en el año 2012 fue de 27%, y en el año 2013 se percibe un aumento del 27.9%. En los créditos agropecuarios en el año 2012 se registra un saldo total del 1%, y para el año 2013 disminuyó a un 0.2%. Y por otro lado en el rubro de otros crédito muestra en el año 2012 de 0.5%, y en el año 2013 de 0.5% respectivamente. Para comprender el control de morosidad y el seguimiento de los créditos se debe tener presente que más que juzgar el riesgo de la operación crediticia debe juzgarse el riesgo de la unidad económica y el negocio, por consiguiente la interrelación analista y cliente, dependerá de la posibilidad real de la institución financiera para detectar con la debida antelación los problemas potenciales en la recuperación de los créditos, la finalidad del seguimiento es mantener un bajo nivel de morosidad que no afecte la rentabilidad de la cartera ni los niveles de liquidez de la institución, también debe cumplir con el objetivo de mantener una relación crediticia permanente con el cliente.



**Figura 1.** Sistemas de recuperaciones de carteras de créditos de instituciones financieras.

Fuente: CMAC Arequipa.

La cobranza regular, no obstante es la etapa primera y preventiva de la cobranza, requiere también definir procesos y requisitos para que esta sea eficiente; así, se debe tener en cuenta que las metas se fijarán en función del entorno micro y macro, midiendo la capacidad de la fuerza de cobranza y las condiciones de los clientes y sus negocios. Las tareas se establecen en una secuencia de lo que se va hacer, así como las políticas para enfrentar las diferentes situaciones. Las Responsabilidades se deben de transferir formalmente la responsabilidad del logro de la cobranza, en este caso al propio funcionario que otorgó el crédito, el cual hace el seguimiento desde el otorgamiento hasta la total recuperación.

Finalmente el funcionamiento de créditos debe de poder detectar las señales que puedan dar el mercado, el deudor y su entorno, como alerta a su situación de riesgo de manera que pueda actuar antes que las dificultades de pago aparezca. Cómo detectar anteladamente las dificultades debe de ser una de las principales

preocupaciones del funcionario de créditos, pudiendo instrumentar mecanismos que le provean de información del cliente en forma directa o indirecta, formal o informalmente (quien debe pasar la voz); y además crear o difundir indicadores que sean las banderas rojas de alerta, y estar indicado a señales de advertencia de las prestaciones son los Estados Financieros, cuentas bancarias, inventario y otros.

### **TERCER OBJETIVO**

#### **PROPUESTA DE MEJORAS EN LA ATENCIÓN DE CRÉDITOS A MYPES**

- Suministro rápido de los datos del cliente y la precalificación del crédito.
- Implementar políticas de promoción de ventas de créditos.
- Implementar las oficinas y el personal con equipos necesarios para una oportuna atención de créditos en el negocio.
- Promover en el personal el trabajo en equipo el mismo que genere en todo el personal el espíritu de grupo, que permitan elevar nuestros niveles de atención de créditos.
- Capacitar continuamente al personal para la aplicación de nuevas técnicas en la gestión de créditos.
- Mejorar la comunicación entre los diferentes niveles de jerarquía, ya que es un pilar en el éxito de la gestión administrativa.

#### **Políticas de Préstamos**

- Implementar programas de trabajo que permitan cumplir con los objetivos planeados por la empresa.

- Programar acciones de Control de Calidad en la atención de Créditos.
- Programar acciones de investigación de mercado que nos permitan realizar trabajos de ventas en épocas en las cuales los créditos no son otorgados con la misma frecuencia que en épocas altas que vendrían a ser las temporadas escolar, fiestas patrias, Navidad.
- Promocionar nuestros productos de tal manera que nuestros clientes se encuentren satisfechas con cada uno de ellos.

#### **Eliminación de acciones que generen demora en la atención del crédito.**

- Proporcionar manuales de procedimientos al personal para que puedan realizar a cabalidad todas sus funciones.
- El verificador de créditos deberá realizar una pre-evaluación al futuro cliente en el negocio para evitar que el cliente pierda su tiempo al apersonarse a las oficinas; para darle una respuesta que muy bien se le puede ofrecer al momento de la promoción a dicho cliente.
- Cada oficina deberá contar con un funcionario de créditos durante todo el día para que pueda realizar la aprobación de los créditos con mayor rapidez.
- Los vendedores y verificadores deben contar con un sistema de comunicación moderno para que su trabajo sea eficaz.

#### **Mejoras en la relación con nuestros clientes**

- Enviar información permanente a nuestros clientes dándoles a conocer las ventajas de nuevos productos y servicios.

- Implementar una línea telefónica para la atención exclusiva de Créditos MYPES, donde con dar una clave y marcar una opción pueda saber el saldo de sus créditos vigentes, el número de cuota que falta pagar y las fechas de vencimiento de cada una de las mismas; así mismo en la hora en que puede encontrar a su analista.
- Implementar la oficina de servicio al cliente por Internet donde nuestro clientes a parte de recibir al instante, pueda hacer una solicitud de crédito sin apersonarse a la oficina de créditos logrando un trabajo eficaz.

#### **Generar confianza en el cliente**

- Se debe implementar acciones que permitan continuar siendo los líderes en el mercado.
- Generar confianza interna; es decir a nivel de los trabajadores para que ellos así mismo puedan exportar la confianza a nuestros clientes.
- Se debe enunciar los objetivos individuales y colectivos a corto, mediano y largo plazo con la finalidad de que cada trabajador contribuya llegar a la meta trazada.

#### **PROPONER LINEAMIENTOS DE EVALUACIÓN CREDITICIA, QUE CONTRIBUYAN A MEJORAR DECISIONES EN EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITOS, PARA DISMINUIR LA MOROSIDAD**

El análisis efectuado al proceso de recuperación de créditos de la institución objeto de estudio, es necesario modificar y mejorar algunas etapas del proceso, que estén acordes a la realidad del lugar donde se colocan los créditos,

aplicándose este proceso al 100% y que de esta manera el fondo siga rotando y se pueda colocar créditos a mas prestatarios.

### **COBRANZA REGULAR**

Los responsables de la colocación de crédito están obligados a brindar información clara y sencilla al prestatario sobre las consecuencias del atraso del pago de su crédito, que si incurre en este se convierte en cliente riesgoso, por lo tanto no será sujeto a crédito. Así mismo explicarle que si es un cliente puntual con sus pagos este será beneficiado.

La cartera desembolsada, debe ser monitoreada, por el analista que otorgó el crédito, siendo sus visitas constantes, de manera que van a tener mayor contacto con el prestatario, esto con el propósito que verifiquen que el crédito colocado este bien destinado, así como también informarles sobre sus fechas de vencimiento de sus créditos por medio de un documento formal.

### **COBRANZA ADMINISTRATIVA**

La cobranza será más radical, en relación a los días de retraso en el pago del crédito, como es:

De 1 a 3 días de retraso: Llamadas telefónicas, constantes.

De 4 a 10 días de retraso: Visitas personalizadas por el analista que otorgo el crédito, ya que es su responsabilidad, llevando un informe de su deuda a la fecha con los respectivos intereses

De 11 a 17 días de retraso: Emisión de cartas de cobranza, notificaciones pre judiciales, mediante una empresa de courier.

De 18 a 30 días de retraso: Visita del Presidente de la Cámara de Comercio con el analista responsable del crédito a los clientes con riesgo potencial

De 31 a 45 días de retraso: Visita del asesor legal de la cámara, a los clientes deficientes, dudosos y en pérdida.

Comité de castigo debe reunirse dos veces al mes y no una sola vez, para evaluar la cartera morosa, los resultados de los procesos aplicados durante las dos semanas, así mismo:

Evaluar y verificar el proceso de recuperación de créditos (cuantos créditos se han recuperado y cuantos faltan).

Evaluación de los índices (aumento y/o disminución) de morosidad de los créditos otorgados.

Analizar las causas por las cuales existe el retraso, incumplimiento de los pagos.

Analizar y evaluar la forma de pago del crédito por cliente.

Después de haber aplicado el proceso de recuperación de créditos y habiendo determinado que el cliente no está en la capacidad de pagar los montos determinados y en el plazo establecido, se le dará una nueva oportunidad para el pago a través de la refinanciación.

Para el refinanciamiento del crédito se deberá realizar una nueva evaluación de la capacidad de pago del cliente. De acuerdo a este resultado se le dará un nuevo monto a pagar mensualmente y plazo, que puede ser de 6 meses, un año, dos años a mas, dependiendo de su capacidad de pago.

## COBRANZA JUDICIAL

Después de agotar la cobranza administrativa, el asesor legal y el coordinador de la Caja Nuestra gente, realizarán acciones legales de recuperación del crédito vía judicial o extra judicial. Créditos cuyo plazo haya sido sobrepasado los 90 días. Los gastos que generen estas acciones serán cargados a los clientes morosos, para lo cual debe de seguirse con el siguiente proceso:

Evaluación de la cartera de créditos con problemas: Esta evaluación está a cargo del comité de mora y del coordinador de la Cámara

Cobranza extra judicial: Este proceso lo realiza el asesor legal de la cámara, persuadiendo al cliente, para que pague el crédito, explicándole sobre las consecuencias de empezar el proceso judicial, ya que será él quien afrontaría los costos y costas. Una vez agotado todos los recursos para la recuperación de los créditos vencidos, se empezara el proceso judicial.

Cobranza Judicial: Una vez agotado la cobranza extrajudicial se da empiezo a la cobranza judicial.

## CONCLUSIONES

**PRIMERA:** Los factores que determinan la gestión de créditos en la CMAC Arequipa, agencia Túpac Amaru de la ciudad de Juliaca son la promoción, la entrevista y solicitud de préstamo, visita física a la unidad económica, análisis de solicitud del crédito, evaluación de la capacidad de pago, evaluación de voluntad de pago, conocer las garantías y la aprobación y desembolso del crédito, donde el administrador tiene una participación importante.

**SEGUNDA:** La CMAC-Arequipa agencia Túpac Amaru de la ciudad de Juliaca, se aplica una tasa de interés conforme al riesgo que se asume conforme al monto desembolsado y las garantías ofrecidas considerando en todo momento la condición del prestatario.

**TERCERA:** La CMAC-Arequipa Agencia Túpac Amaru de la ciudad de Juliaca, ha destinado sus colocaciones en un 55% al sector comercio y del 22% al sector de los pequeños productores.

**CUARTA:** En la permanente búsqueda de elevar sus estándares de calidad en el servicio de crédito a sus clientes, el comportamiento del personal es eficiente y sobresaliente en el cumplimiento de sus funciones incidiendo en una tasa mínima de morosidad.

## RECOMENDACIONES

**PRIMERA:** La CMAC Arequipa se ha constituido en líder en la colocación de microcrédito debido a la eficiente evaluación de las pautas cualitativas y cuantitativas, se recomienda seguir con la evaluación rigurosa de los prestatarios.

**SEGUNDA:** Las MYPES, es un segmento de mercado muy vulnerable y sensible a los cambios de mercado, se recomienda una asistencia técnica recurrente a fin de garantizar un impacto positivo del crédito y no caer en problemas de morosidad.

**TERCERA:** En una economía como la peruana que ha sufrido una contracción de la demanda por la desaceleración en el crecimiento se recomienda revisar las tasas de interés a fin de mantener la cartera de clientes.

**CUARTA:** En una economía de un débil crecimiento económico, se recomienda priorizar los créditos hacia la consolidación de negocios.

**BIBLIOGRAFÍA**

- Apaza, G. (2009). "*Crédito a la Micro y Pequeña Empresa en la Caja Municipal de Arequipa*". Informe profesional –UNSA – Arequipa.
- Apoyo consultoría S.A. (2008). "*El Sistema Financiero en el Perú, situación actual y perspectivas*". Lima. Ed. Tauro.
- Bernard Y., y Coll, J.C. (2005). "*Diccionario Económico y Financiero*". Madrid España. Asociación para el progreso de la dirección, 4ta. Edición.
- Cairapoma, C. (2001). "*Terminología de Administración Financiera*". Lima.
- Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Arequipa. *Memoria de 2009, 2010, 2011*. "Publicación Anual Arequipa".
- Churchill, C. (2001). "*Manual para el Manejo de Riesgos en la Microempresa*". México. Ed. Trillas.
- CMAC Arequipa. (1998). "*Reglamento de Créditos MES. Memorandum N° 51/98-GCRE*".
- CMAC Arequipa. (1990). "*Asesoría del Sistema de Cajas de Ahorro Peruanas. El Sistema de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito*". Lima.
- CMAC Arequipa. (1999). "*Revista Informativa N° 01: Caja Municipal de Arequipa, setiembre*".
- Cortez, G. (1999). "*Funciones y Adquisiciones, Revista de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNMSM*". Lima.

- DRITINCI – Puno. (2007). *“Evolución de las Políticas Crediticias y de los Sistemas de Calificación de los Créditos Desarrollados en las Entidades Financieras del Departamento de Puno”*. Puno
- Guzmán, T. (2001). *“El Desarrollo de las Microfinanzas en Bolivia, The virtual Library sobre Micro-Créditos”*. Edición en Español Bolivia..
- Iriarte, M. (2008). *“Crédito y Desarrollo Rural”*. la Prensa Regional del Departamento del Huila Colombia.
- López, I. (2004). *“Análisis de Riesgo en la Actividad Bancaria, Revista Banca y Finanzas”*. Lima N° 03 Julio/Agosto.
- Luis, A. (2007). *“Decisiones en Crédito Bancario”*. Ediciones Machi, Córdoba, Buenos Aires.
- MAXI CONSULT. S.A. (2010). *“Curso evaluación y clasificación de cartera de créditos de una empresa Bancaria, división de capacitación”*. Lima.
- Meza, G. (2010). *“Medición del Riesgo en la Evolución del Crédito la Microempresa”*. Lima. Ed. Acubul.
- MINISTERIO DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO DE COLOMBIA (2001). *“Glosario Económico y Financiero”*. Bogotá-Colombia.
- Muñoz, J. (2009). *“Una aproximación econométrica para el caso peruano-estudios económicos”*. Departamento de intermediación financiera bancaria, Calidad de cartera del sistema bancario y el ciclo económico. Lima – Perú.

- Neyra, R. (2010). "*Niveles de morosidad de los créditos de consumo en el sector urbano de Puno*". Puno.
- Portocarrero, F. (2009). "*Microfinanzas en el Perú, Lima*". Edición Universidad del Pacífico.
- Tavara, J. (1998). "*Fuentes de Financiamiento de la Microempresa Peruana*". N° 33, Lima: Consorcio de Investigación Económica.
- Wong, D. (1998). "*Finanzas Corporativas: Un enfoque para el Perú*". 1ª Ed. Corregida: agosto.
- Zatler, B. (1998). "*Asesoría del Sistema de Cajas de Ahorros Peruanas, que es llevado acabo por encargo de gobiernos peruanos y alemanes, por la Sociedad Alemana de Cooperación Técnica (GTZ) y la SBS-PERÚ*". Lima. Perú.
- SUPERINTENDENCIA DE BANCA Y SEGURO (SBS). (2010). "*Información Financiera de las CMACs, CRACs y EDMYPES, al 31-12-2010*". Lima.

## ANEXOS



**Anexo 1.** Expediente de crédito – Solicitud N<sup>a</sup> 009120000198062.



SISTEMA DE CRÉDITOS

CMAC : AREQUIPA  
Agencia: 008 AGENCIA JULIACA  
Operador: LCRU

SOLICITUD DIGITAL DE CREDITO  
NRO DE SOLICITUD DIGITAL: 00400000369138  
NRO SOLICITUD: 004120000198062

Nro. de página: 2 de 2  
Fecha: 2013.06.05  
Hora: 09:14:48

MODIFICACIÓN DE DATOS

	Datos que cambian	
	Si	No
Titulares		
Conyuges		
Avales		
Domicilio		
Negocio		CIV - 525219 Venta de Pnt. de Ferratería / C.P. Rinconada - Jr. Venezuela.
Teléfonos		950796099 - 958228975.

Fecha: 2011.05.05      Fecha: 2011.05.05  
Monto: S/. 5,000.00      Monto: S/. 70,000.00  
Tipo: PEQUEÑA EMPRESA SOLES      Tipo: PEQUEÑA EMPRESA SOLES  
Plazo: 2 TRIMESTRAL(ES)      Plazo: 24 MENSUAL(ES)  
TEA: 39.13      Cuota: 2828.40      TEA: 23.653      Cuota: 3622.75  
Sub-línea: AMP. CAMP. 2011 - AND-IMP- PYMES      Sub-línea: CAMPANAS 2011 AND-IMP- PYMES

DETALLE DE GARANTÍAS

Modificar Garantías: SI  NO

Tipo Garantía: Inscrita   
Depósitos   
Otros

Detalle:

Tipo	Importe	
	Titular	Aval
Artefactos		
Bienes Declarados	S/ 99640.-	
Inmueble		
Plazo Fijo		
Hipotecario		
Hipotecario		
Prenda		
Prenda		
Total	S/ 99640.-	

	TOTAL MN	A. Vertical	TOTAL MN	A. Vertical	Análisis Horizontal
Disponible	19,934.00	12.23	19,934.00	12.23	0.00
Cuentas por Cobrar	0.00	0.00	0.00	0.00	
Inventario	85,304.00	52.33	85,304.00	52.33	0.00
Tot. Activo Corriente	105,238.00	64.56	105,238.00	64.56	0.00
Muebles, Maq. y Equipos	1,350.00	0.83	1,350.00	0.83	0.00
Inmuebles	56,420.00	34.61	56,420.00	34.61	0.00
Tot. Activo No Corriente	57,770.00	35.44	57,770.00	35.44	0.00
TOTAL ACTIVO	163,008.00	100.00	163,008.00	100.00	0.00
PASIVO Y PATRIMONIO					
Pasivo Corriente Bancos	0.00	0.00	0.00	0.00	
Ctas. por Pagar Comercial	0.00	0.00	0.00	0.00	
Pasivo No Corriente Bancos	11,412.00	7.00	11,412.00	7.00	0.00
Patrimonio	151,596.00	93.00	151,596.00	93.00	0.00
Total Pasivo Patrimonio	163,008.00	100.00	163,008.00	100.00	0.00
ESTADO DE RESULTADOS					
Ingresos por Ventas	57,432.00	100.00	57,432.00	100.00	0.00
Costos Mercadería/Producto	44,222.00	77.00	44,222.00	77.00	0.00
Utilidad Bruta	13,210.00	23.00	13,210.00	23.00	0.00
Costos Operativos	5,020.00	8.74	5,020.00	8.74	0.00
Endeudamiento Total en el Sistema Financiero (-)					
RESULTADO EMPRESARIAL	8,190.00	14.26	8,190.00	14.26	0.00
+ Ing. Fuera del Negocio	0.00	0.00	0.00	0.00	
- Egresos	800.00	1.39	800.00	1.39	0.00
RESULTADO NETO	7,390.00	12.87	7,390.00	12.87	0.00

COBERTURA DE CUOTA

Cuota / Resultado Neto

SHOCK BANCARIO

T.C. MES ANT

T.C. CON DEORECIACIÓN DISPONIBLE EN US\$

RATIOS

Vert. / Capital de Trabajo    
Pasivo / Patrimonio    
Utilidad Bruta / Ventas    
Result. Empresarial / Patrimonio    
Costo Ventas / Inventario

\*Que están relacionados con la actividad económica o negocio



VERIFICACIÓN DOCUMENTARIA DE EXPEDIENTES DE CRÉDITOS

NOMBRE DEL CLIENTE: Mullisara de Juanes Marcano MONTO CRÉDITO PROPUESTO: 3.30000.00  
 NOMBRE DE ANALISTA: CAPE AGENCIA: Juliaca  
 FECHA: 2013-06-06 TIPO DE CRÉDITO: Pay Easy TEL TIPO DE PRODUCTO: \_\_\_\_\_

1. PRESENTACIÓN DE EXPEDIENTE A COMITÉ DE CRÉDITOS:

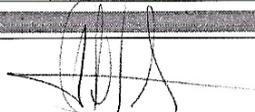
Del Cliente							
INFORMACIÓN DEL CLIENTE	NATURAL			JURÍDICA		FIADOR	
	TITULAR	CÓNYUGE	MANCO-MUNADO	REPRESENTANTE 1	EMPRESA-PERSONA	FIADOR 1	FIADOR 2
<b>DOCUMENTACIÓN DEL CLIENTE</b>							
Copia del DOI	✓	✓					
Escritura de Poder, o Poder fuera de Registro o Carta Poder de Persona Natural con VºBº de RECG	✓	✓					
Copia de Escritura Pública de Constitución de la Empresa, con VºBº de RECG							
Copia de Ficha Registral de Inscripción de la Persona Jurídica							
Ficha Registral del Representante de la Persona Jurídica							
Documento de Residencia (Título de Propiedad, Autovaluo, Certificado de Posesión u otros)	✓	✓					
Documento del Inmueble donde la Persona Jurídica realiza sus actividades (Opcional)							
Recibo de Servicios, con una antigüedad no mayor a 2 meses cancelado (Agua, Luz o Teléfono fijo) o DJ de no contar con estos servicios.	✓	✓					
<b>FORMATO CMAC</b>							
Solicitud de Créditos	✓						
Hoja de Evolución de Estados Financieros	✓						
Hoja de Trabajo	✓						
Hoja de Inventario (Si aplica)	✓						
Declaración de Bienes	✓	✓					
Hoja de Información del Aval (Si aplica)							
<b>CENTRALES CMAC</b>							
Central de Riesgos CMAC	✓	✓					
Equifax 1	✓	✓					
<b>GARANTÍAS REALES (De ser el caso)</b>							
Tasación de Inmueble o Prenda Vigente	✓						
Ficha Registral de la Garantía	✓						

Del Negocio							
INFORMACIÓN INDISPENSABLE	CORPORATIVOS Y GRAN EMPRESA	MEDIANA EMPRESA	INFORMACIÓN INDISPENSABLE	Pequeña 1	Pequeña 2	Pequeña 3	Microempresa
				Documentos del Negocio (RUC, Licencia Funcionamiento, boletas, de acuerdo a reglamento)			
Sustento de ingresos de últimos 3 meses							✓
Documentos que acredite antigüedad del cliente:							✓
Flujo de Caja (Analista, crédito > 12 meses)							
Informe para aprobación (si aplica)							
Comentario Comercial (si aplica)							
Informe Comercial (si aplica)							
Carta de Compromiso (si aplica)							
DJ Patrimonial Titular (si aplica)							
<b>CONSUMO</b>							
INFORMACIÓN INDISPENSABLE	Trabajadores de Quinta Categoría	Trabajadores de Cuarta Categoría	NO APLICA				
2 últimas boletas de pago (Ing. fijos) para crédito nuevo	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>				
6 últimas boletas de pago (Ing. variable) o Doc. Oficial del Empleador (Declaración Telemática de trabajadores a SUNAT) - Crédito Nuevo	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>				
Doc. Oficial del Empleador (Declaración Telemática de trabajadores a SUNAT) - Crédito Nuevo	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>				
1 Boleta de Pago para créditos recurrentes y ampliaciones	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>				
Copia RUC			<input type="checkbox"/>				<input type="checkbox"/>
Recibos por Honorarios Profesionales de Cuarta Categoría de los últimos 3 meses.			<input type="checkbox"/>				<input type="checkbox"/>
3 últimos formularios de pago de impuestos por HP (De ser aplicable)			<input type="checkbox"/>				<input type="checkbox"/>
Última Declaración Jurada Anual del Impuesto a la renta (De ser aplicable)			<input type="checkbox"/>				<input type="checkbox"/>

**Conformidad**

Observaciones: \_\_\_\_\_

Quien firma da fé de la autenticidad de los documentos presentados habiendo realizado la verificación correspondiente de acuerdo a reglamento de créditos vigente, los que respaldan la evaluación presentada.

  
 Analista de Créditos  
 (SELLO Y FIRMA)

COO. 04769.01.13

**2. REVISIÓN POR COMITÉ DE CRÉDITOS:**

Comité de Créditos		
DOCUMENTACIÓN REVISADA	ANALISTA 1	ANALISTA 2
Todas las fotocopias con VºBº de Analista y firma del cliente		
Expediente ordenado con Separadores		
Regularización de documentos solicitados en comité		
Hoja de Digitación visada por Analista de Créditos y Digitador		
Equifax 2 + Informe Crediticio del Equifax 2		
Informe de Unidad de Riesgos (si aplica)		
Informe de RECG (si aplica)		
Observaciones:		
_____ Analista 1 (SELLO Y FIRMA)	_____ Analista 2 (SELLO Y FIRMA)	_____ Administrador de Agencia (SOLO MUESTREO)

**3. VERIFICACIÓN DE RESOLUCIÓN DE EXPEDIENTE Y DOCUMENTACIÓN COMPLEMENTARIA:**

Asistente de Operaciones		
DOCUMENTACIÓN E INFORMACIÓN A VERIFICAR	CORRESPONDE	
	SI	NO
Verificar Vigencia de Poder correspondiente a la Escritura con el VºBº de RECG		
VºBº RECG en Carta Poder y/o Poder fuera de Registro y/o Poder Inscrito		
Firmas completas de funcionarios en resolución de crédito según nivel de aprobación		
Verificar Carta de Examen Médico o Carta de Desistimiento del Seguro de Desgravamen*		
Verificar Póliza de Seguros en caso de garantía mobiliaria (vehicular) y coordinar con Aux. Op. Activación de Línea de Seguros cuando sea el caso		
Observaciones:		
*Para montos mayores a \$80 mil en único crédito o en créditos acumulados		_____ Asistente de Operaciones (SELLO Y FIRMA)

**4. DESEMBOLSO:**

Auxiliar de Desembolso		
DE SER EL CASO COMPLEMENTAR FIRMAS EN FORMATOS CMAC	CORRESPONDE	
	SI	NO
Solicitud de Créditos		
Declaración de Bienes del Titular		
Hoja de Información del Aval		
Hoja de Inventario		
Declaración Jurada Patrimonial - Titulares*		
Declaración Jurada Patrimonial - Fiadores*		
Informe Comercial*		
Carta Compromiso*		
Activación y firma de documentación para Línea de Seguros, cuando sea el caso		
Observaciones:		
*Solo para montos mayores a US\$50 mil o S/.150 mil		_____ Auxiliar de Operaciones (SELLO Y FIRMA)

**INFORME PRE-EVALUACIÓN**

Modelo 00492901 - CMAC AREQUIPA - Numero de Operaciones 201306060002014

Este análisis es confidencial y solo deberá usarse para la celebración de negocios. Prohibida su reproducción, divulgación y entrega a terceros. El análisis se ha realizado aplicando la política de CAJA MUNICIPAL DE AREQUIPA C. La evaluación de la solicitud de crédito y la decisión de otorgarlo o no es de exclusiva responsabilidad de CAJA MUNICIPAL DE AREQUIPA C.

ACCION : CONTINUAR  
 PRODUCTO : PEQUEÑA EMPRESA 03

Tipo de Integrante	Nombre del Integrante	Tipo de Doc.	N° de Documento
SOLICITANTE PN	MULLISACA HUANCA MAXIMO	DNI o LE	00001507454
CONYUGUE DEL SOLICITANTE	LIPA RUELAS CELIA	DNI o LE	00002028806

EXPLICACIÓN

El cónyuge del solicitante cumple con todas la condiciones para Continuar. El Solicitante PN cumple con todas la condiciones para Continuar.

CALIFICACIÓN Y DEUDA POR ENTIDADES (ÚLTIMO PERIODO) (No se considera deuda hipotecaria)

SOLICITANTE PN		Cal.	\$/ (D. Total)	Cal.	\$/ (D. Directa)
RCC					
CMAC DE AREQUIPA		NOR	3,559.00 €		
CREDISCOTIA FINANCIERA SA		NOR	2,456.00		
FINAC EDYFICAR SA		NOR	60,101.00		
CONYUGUE DEL SOLICITANTE					
RCC					
CREDISCOTIA FINANCIERA SA		NOR	2,046.00		
EDPYME RAIZ S.A.		NOR	1,962.00		
FINAC EDYFICAR SA		NOR	29,420.00		
				DEMICO	Cal. \$/ (D. Directa)

CENTRALES DE ANALISIS DE NEGOCIOS

Identificación

**Cliente:** MULLISACA HUANCA, MAXIMO  
**Doc. Ident.:** 01507454  
**CIJU:**  
**Analista:**  
**Fecha de Nacimiento:** 1964.04.06 **Nombre:** Edad: 49 años  
**Representante Legal:**  
**Dirección:** AV EJERCITO 826 UB 19 DE SETIEMBRE - HUANCANIE  
**Fecha de Inic. Actv.:** 2009.06.09  
**Fecha Primer Credito:** 2009.06.09  
**Agencia:** Antigüedad con CIMAC: 3 años  
**Tipo Persona:** NATURAL  
**Tipo de Cambio:** 2.732 **Fecha:** 2013.06.06 años  
**Consanguinidad:**

INFORMACION CREDITOS TITULAR

Credito	Ultimo Monto Otorgado	Saldo de K	Cuo.Pag/Plazo	Fecha Desem.	Nº Amp.	Valor Cuota	Atra. Ult.Cuo./Acum. Atraso	Max. Atra. 12 Atra.	Prom. 6 Atra. 12 Atra.	Prom. 24 Atra.	TEA %	Garantía	Estado Garantía	Fecha de Venc.	Cobertura
---------	-----------------------	------------	---------------	--------------	---------	-------------	-----------------------------	---------------------	------------------------	----------------	-------	----------	-----------------	----------------	-----------

INFORMACION DE CREDITOS VIGENTES AVALADOS

Credito	Ultimo Monto Otorgado	Valor Cuota	Atra.	Max. Atr.	Estado Cancelación	TEA %	Garantía	Condición	Estado	Fecha de Análisis	Agencia
---------	-----------------------	-------------	-------	-----------	--------------------	-------	----------	-----------	--------	-------------------	---------

Creditos Cancelados 5 ultimos años

Credito	Ultimo Monto Otorgado	Valor Cuota	Atra.	Max. Atr.	Estado Cancelación	TEA %	Garantía	Condición	Estado	Fecha de Análisis	Agencia
00412000519158285	70000	3622.75	4	2	VIGENTE/NORMAL	23.653	BIENES DECLARADOS	TITULAR	ACTIVADA	2013.05.07	MVLV TUPAC AMARU
00412000521381153	5000	2828.4	1	1	VIGENTE/NORMAL	39.127	BIENES DECLARADOS	TITULAR	ACTIVADA	2012.12.26	LCRU TUPAC AMARU
00412000517102088	22000	1207.45	0	0	VIGENTE/NORMAL	31.373	BIENES DECLARADOS	TITULAR	ACTIVADA	2011.05.06	LCRU TUPAC AMARU
00412000515828268	3000	305.9	0	0	VIGENTE/NORMAL	45.934	BIENES DECLARADOS	TITULAR	ACTIVADA	2010.03.11	LCRU TUPAC AMARU
00412000516056180	3000	305.75	0	0	VIGENTE/NORMAL	45.934	BIENES DECLARADOS	TITULAR	ACTIVADA	2010.03.11	LCRU TUPAC AMARU

Información de Última Evaluación

**Saldo Resultado Neto 80%:** 3,923.20  
**Patrimonio:** 151,596.00  
**Capital de W.:** 105,238.00  
**Ingreso Neto:** 0.00  
**Fec. Ult. Eva.:** 2011.05.05  
**Fec. EE.FF.:**

Riesgo de Endeudamiento

**Estado:** SIN IDENTIFICACION  
**Deuda Directa SI:** 63,334.44  
**Deuda Potencial SI:** 0.00  
**Deuda Total SI:** 63,334.44

Información de Productos

**Seguro de Vida:** SI  
**Tipo SBS:** PRE-CALIFICA COMO CLIENTE PYMES AL 2013.05.31  
**Precalifica:** 2013.05.07  
**Calificación Interna:**  
**Fecha de Inactivo:**

Grupo Economico

Nombre/Razon Social	Ultimo Monto Otorgado	Valor Cuota	Actividad	Relación	Calificación SBS			Credito	
					Fecha de Calificación	Normal	CPP		Deficiente
Credito						Garantía	Condición	Analista	Agencia

CENTRALES DE ANALISIS DE NEGOCIOS

Calificación RCC Titular

	NOV-12	DIC-12	ENE-13	FEB-13	MAR-13	ABR-13
%Normal (0)	100	100	100	100	100	100
%C.P.P. (1)	0	0	0	0	0	0
%Deficiente (2)	0	0	0	0	0	0
%Dudoso (3)	0	0	0	0	0	0
%Perdida (4)	0	0	0	0	0	0
Numero de Entidades	2	2	3	3	3	3

Calificación RCC Conyuge

	NOV-12	DIC-12	ENE-13	FEB-13	MAR-13	ABR-13
%Normal (0)						
%C.P.P. (1)						
%Deficiente (2)						
%Dudoso (3)						
%Perdida (4)						
Numero de Entidades	0	0	0	0	0	0

Endeudamiento en el Sistema Titular

	NOV-12	DIC-12	ENE-13	FEB-13	MAR-13	ABR-13
CMAC AQP	23,484.14	17,428.19	14,073.19	10,637.45	7,157.16	3,610.52
EDYFICAR	0.00	0.00	71,174.20	67,731.96	64,349.71	60,859.90
CREDISCOTTI	4,204.06	3,883.44	3,551.60	3,198.48	2,846.77	2,474.54
Total Saldo Deudor	27,688.20	21,311.63	88,798.99	81,567.89	74,353.64	66,944.96
Total Nivel de Endeudamiento	27,206.01	87,631.42	21,027.83	80,895.28	73,419.44	66,117.02

Endeudamiento en el Sistema Conyuge

	NOV-12	DIC-12	ENE-13	FEB-13	MAR-13	ABR-13
Total Saldo Deudor						
Total Nivel de Endeudamiento	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

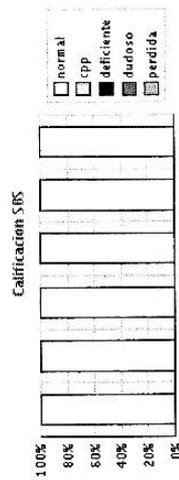
Saldo Consolidado Deudor (2013.04)

Institución	Tipo	Cuenta Contable	Descripción	Atrazo	Saldo Deudor	Calificación Entidad
crediscotia financiera s a	CON.NO REVOLVENTE	140803000000000	Rendimientos devengados de créditos de consumo	0	18.31	CREDITO NORMAL
caja municipal de ahorro y credito arequipa	CON.NO REVOLVENTE	140103060900000	Otros préstamos no revolventes	0	2,456.23	CREDITO NORMAL
empresa financiera edyficar s a	PEQUENA EMPRESA	140813000000000	Rendimientos devengados por créditos a pequeñas empresas	0	50.74	CREDITO NORMAL
empresa financiera edyficar s a	PEQUENA EMPRESA	140813000000000	Rendimientos devengados por créditos a pequeñas empresas	0	758.89	CREDITO NORMAL
caja municipal de ahorro y credito arequipa	PEQUENA EMPRESA	140113060200000	Préstamos a cuota fija	0	60,101.01	CREDITO NORMAL
caja municipal de ahorro y credito arequipa	PEQUENA EMPRESA	140113060200000	Préstamos a cuota fija	0	3,559.78	CREDITO NORMAL

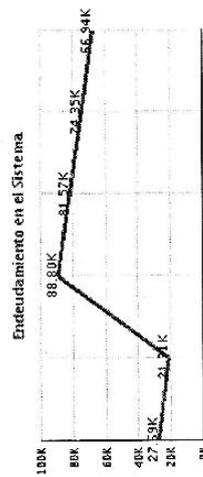
Medidas Prudenciales de Administración de Riesgo de Sobreendeudamiento

Credito	Nro. Pagos Min.

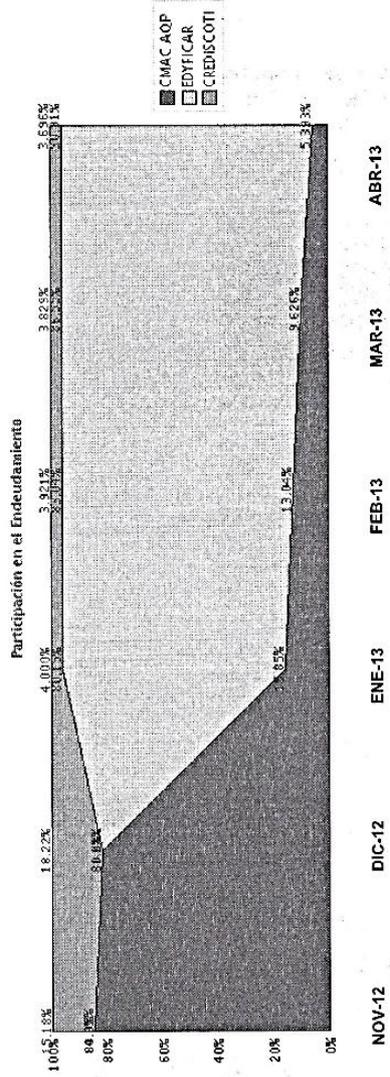
CENTRALES DE ANALISIS DE NEGOCIOS



NOV-12 DIC-12 ENE-13 FEB-13 MAR-13 ABR-13



NOV-12 DIC-12 ENE-13 FEB-13 MAR-13 ABR-13



NOV-12 DIC-12 ENE-13 FEB-13 MAR-13 ABR-13

**CENTRALES DE ANALISIS DE NEGOCIOS**

**Identificación**  
 Cliente: LIPA RUELAS, CELIA  
 Doc. Ident.: 02028805  
 CIUU:  
 Analista:  
 Fecha de Nacimiento: 1968.04.06 Edad: 45 años  
 Representante Legal:  
 Dirección: AV EJERCITO 826 UB 19 DE SEPTIEMBRE - HUANCANE  
 Fecha de Inic. Actv.: 2009.06.09  
 Fecha Primer Crédito: 2009.06.09  
 Antigüedad con CMAC: 3 años  
 Agencia:  
 Tipo Persona: NATURAL  
 Tipo de Cambio: 2.732  
 Fecha: 2013.06.06  
 Consanguinidad:

**Titular Créditos Vigentes**

Credito	Ultimo Monto Otorgado	Saldo de K.	Cuo.Pag/Plazo	Fecha Desem.	Nº Amp.	Valor Cuota	Atra. Ult.Cuo. Acum.	Max. Atraso	Prom. 6 Atr.	Prom. 12 Atr.	Prom. 24 Atr.	TEA %	Garantía	Estado Garantía	Fecha de Venc.	Cobertura
Totales																

**Avales Créditos Vigentes**

Credito	Ciiente Avalado	Ultimo Mont. Otorg.	Saldo de K	Cuo.Pag/Plazo	Nº Amp.	Valor Cuota	Atra. Ult.Cuo. Acum.	Max. Atraso	Prom. 6 Atr.	Prom. 12 Atr.	Prom. 24 Atr.	TEA %	Garantía	Estado Garantía	Fecha de Venc.	Cobertura
Totales																

Creditos Cancelados 5 ultimos años

Credito	Ultimo Monto Otorgado	Valor Cuota	Atra.	Max. At	Estado Cancelacion	TEA %	Garantía	Condicion	Estado	Fecha de Analis	Agencia
---------	-----------------------	-------------	-------	---------	--------------------	-------	----------	-----------	--------	-----------------	---------

**Información de Ultima Evaluación**

Saldo Resultado Neto 80%:  
 Patrimonio:  
 Capital de W.:  
 Ingreso Neto:  
 Fec. Ult. Eva.:  
 Fec. EE.FF.:

**Riesgo de Endeudamiento**

Estado:  
 Deuda Directa S/.:  
 Deuda Potencial S/.:  
 Deuda Total S/.:

**Información de Productos**

Seguro de Vida: No  
 Tipo SBS:  
 Precalifica:  
 Calificación Interna:  
 Fecha de Inactivo

**Grupo Economico**

Nombre/Razon Social	Ultimo Monto Otorgado	Valor Cuota	Atra. Ult. Cuota	Actividad	Relación	Calificación SBS										
						Fecha de Calificación	Normal	Garantía	CPP	Deficiente	Dudoso	Perdida	Nro. Ent.	Credito		
Credito																

**Calificación RCC Titular**

	NOV-12	DIC-12	ENE-13	FEB-13	MAR-13	ABR-13
%Normal (0)	100	100	100	100	100	100
%C.P.P. (1)	0	0	0	0	0	0
%Deficiente (2)	0	0	0	0	0	0
%Dudoso (3)	0	0	0	0	0	0
%Perdida (4)	0	0	0	0	0	0
Numero de Entidades	3	3	3	3	3	3

**Calificación RCC Conyuge**

**Endeudamiento en el Sistema Conyuge**

**Endeudamiento en el Sistema Titular**

	NOV-12	DIC-12	ENE-13	FEB-13	MAR-13	ABR-13
RAIZ SA	17,903.10	12,884.40	7,744.46	5,873.82	3,967.90	2,009.27
EDYFICAR	56,634.47	51,530.62	46,312.08	40,884.84	35,442.31	29,844.64
CREDISCOTI	3,503.39	3,236.20	2,969.67	2,665.40	2,372.30	2,062.10
Total Saldo Deudor	78,040.96	67,651.22	57,016.21	49,434.06	41,782.51	33,916.01
Total Nivel de Endeudamiento	76,840.58	56,092.47	66,538.42	48,771.09	41,147.14	33,429.70

CENTRALES DE ANALISIS DE NEGOCIOS

	NOV-12	DIC-12	ENE-13	FEB-13	MAR-13	ABR-13
Total Saldo Deudor						
Total Nivel de Endeudamiento	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

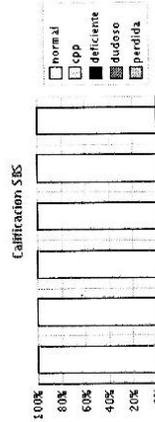
	NOV-12	DIC-12	ENE-13	FEB-13	MAR-13	ABR-13
%Normal (0)						
%C.P.P. (1)						
%Deficiente (2)						
%Dudoso (3)						
%Pérdida (4)						
Numero de Entidades	0	0	0	0	0	0

Saldo Consolidado Deudor (2013.04)

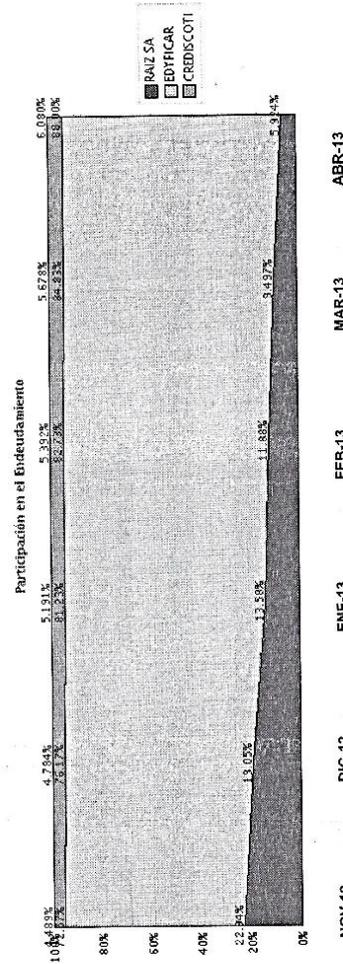
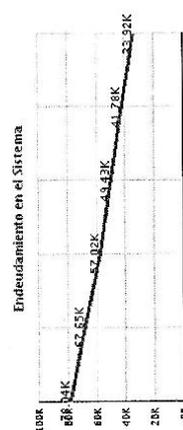
Institución	Tipo	Cuenta Contable	Descripción	Atrazo	Saldo Deudor	Calificación Entidad
edpyme raiz s a	PEQUEÑA EMPRESA	14081300000000	Rendimientos devengados por créditos a pequeñas empresas	0	46.51	CREDITO NORMAL
empresa financiera edyficar s a	PEQUEÑA EMPRESA	14011306020000	Préstamos a cuota fija	0	29,420.09	CREDITO NORMAL
empresa financiera edyficar s a	PEQUEÑA EMPRESA	14081300000000	Rendimientos devengados por créditos a pequeñas empresas	0	424.55	CREDITO NORMAL
edpyme raiz s a	PEQUEÑA EMPRESA	14011306020000	Préstamos a cuota fija	0	1,962.76	CREDITO NORMAL
crediscotia financiera s a	CON.NO.REVOLVENTE	14080300000000	Rendimientos devengados de créditos de consumo	0	15.25	CREDITO NORMAL
crediscotia financiera s a	CON.NO.REVOLVENTE	14010306090000	Otros préstamos no revolventes	0	2,046.85	CREDITO NORMAL

Medidas Prudenciales de Administración de Riesgo de Sobreendeudamiento

Credito Nro. Pagos Min.



Endeudamiento en el Sistema



Información Detallada

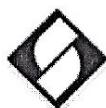
Lima, 06 de junio del 2013

Datos del Deudor					
Documento	LE./DNI.	Número	01507454	Persona	Natural
Apellido Paterno	MULLISACA			N° Entidades	3
Apellido Materno	HUANCA			Fecha Reporte	30/04/2013
Nombres	MAXIMO			Código SBS	92511219
Distribución Porcentual según Clasificación <sup>1</sup> :		0 :100%	1 :0%	2 :0%	3 :0% 4 :0%

Información Detallada					
N°	Entidad Informante	Saldo	Calificación	Situación de Deuda e Información Adicional	
1	CMAC AREQUIPA	3 560	0:Normal	Provisiones:	36
				Garantías:	3 560
2	CREDISCOTIA	2 456	0:Normal		
3	FINANCIERA EDYFICAR	60 101	0:Normal	Garantías:	1

(\*)Montos Expresados en Nuevo Soles

1:A partir de la información de septiembre-2005, la distribución porcentual de las obligaciones de acuerdo a las clasificaciones incluye los saldos de los créditos castigados



**SUPERINTENDENCIA**  
DE BANCA, SEGUROS Y AFP  
República del Perú

<https://extranet.sbs.gob.pe/criesgos/criesgos/buscarinformaciondetallada?r=76646947...> 06/06/2013

Información Detallada

Lima, 06 de junio del 2013

Datos del Deudor						
Documento	LE./DNI.	Número	02028806	Persona	Natural	
Apellido Paterno	LIPA			N° Entidades	3	
Apellido Materno	RUELAS			Fecha Reporte	30/04/2013	
Nombres	CELIA			Código SBS	67786084	
Distribución Porcentual según Clasificación <sup>1</sup> :		0 :100%	1 :0%	2 :0%	3 :0%	4 :0%

Información Detallada					
N°	Entidad Informante	Saldo	Calificación	Situación de Deuda e Información Adicional	
1	CREDISCOTIA	2 047	0:Normal		
2	EDPYME RAIZ	1 963	0:Normal		
3	FINANCIERA EDYFICAR	29 420	0:Normal	Garantías:	2 851

(\*)Montos Expresados en Nuevo Soles

1:A partir de la información de septiembre-2005, la distribución porcentual de las obligaciones de acuerdo a las clasificaciones incluye los saldos de los créditos castigados



<https://extranet.sbs.gob.pe/criesgos/criesgos/buscarinformaciondetallada?r=19290619...> 06/06/2013

CMAC : CAJA MUNICIPAL DE AREQUIPA  
 Agencia : AGENCIA JULIACA  
 Usuario : LCRU

LISTADO DE NEGOCIOS POR DIRECCIONES

Direccion : AV EJERCITO 82  
 Cliente : SIN CLIENTE  
 Negocio :

Cliente	Negocio	Direccion	Via	Etapa	Zona	Com.	Mza.	Lote	Urb.	Piso	Dpto	Kil. Num.	Cred
Flores Vilca, Ronald Raul	Venta De Abarrotes Y Cerveza + Ejercicio Serv. De Taxi		AVENIDA									821	004122005

Num. de Coincidencias: 1

<http://sorfl149.cmac-arequipa.com.pe:7777/reports/rwservlet/getjobid396121?server=...> 06/06/2013

FINANCIERA EDYFICA RUC: 20375312868  
 OFIC ESP HUANCANE  
 COBRO DE PRESTAMO CAJA Usuario: 0642  
 10/05/2013 01:59:08  
 Cliente: MULLISACA HUANCA MAXIMO  
 Anal.Credito: NESTOR EMERSON ORTIZ ROBLETS  
 Asiento: 1030019 Caja: 2  
 Nro.Prestamo: 102692372  
 Capital S/ 3,511.78  
 Interés Compensatorio S/ 1,141.92

Total Cobro	S/	4,653.70
I.T.F. 0.005 %	S/	0.20
<b>Total Pagado</b>	<b>S/</b>	<b>4,653.90</b>

Son:  
 Cuatro mil seiscientos cincuenta y tres con  
 Nuevos Soles

Próximo pago: 10/06/2013

Saldo de capital: S/ 55,589.23

Los montos pendientes de pago no incluyen cargos  
 ni intereses. Evite recargos pagando su cuota completa  
 puntualmente.  
 El presente no es válido para crédito fiscal. F.5556

CREDISCOTIA FINANCIERA 23/05/13  
 405 AGENCIA JULIACA 09:14:15

PAGO CUOTA PRESTAMO PERSONAL

No. PRESTAMO : 613199  
 NOMBRE DEL CLIENTE : LIPA RUELAS, CELIA  
 NUMERO DE CUENTA : 26117317  
 No. CUOTA PAGADA : 13 VENCIMIENTO : 23/05/2013  
 IMPORTE DE CUOTA : S/. \*\*\*\*\*381.46 PAGO TOTAL  
 TOTAL A PAGAR : S/. \*\*\*\*\*381.46  
 PAGO EN EFECTIVO : S/. \*\*\*\*\*381.45  
 Valor Total Efectivo: S/. \*\*\*\*\*381.45  
 058.110.0004 C37109.C371 9 RLPTR37

CREDISCOTIA FINANCIERA 23/05/13  
405 AGENCIA JULIACA 09:12:59

PAGO CUOTA PRESTAMO PERSONAL

PRESTAMO : 813000  
NOMBRE DEL CLIENTE : MULLISCA HUANCA, MAXIMO  
NUMERO DE CUENTA : 26117560  
No. CUOTA PAGADA : 13 VENCIMIENTO : 23/05/2013  
IMPORTE DE CUOTA : S/. \*\*\*\*\*457.75 PAGO TOTAL  
TOTAL A PAGAR : S/. \*\*\*\*\*457.75  
PAGO EN EFECTIVO : S/. \*\*\*\*\*457.75  
Valor Total Efectivo: S/. \*\*\*\*\*457.75  
058.110.0003 C37109.C37109 RLPTR37

FINANCIERA EDYFICAR RUC: 20375312868  
 OFIC ESP HUANCANE  
 COBRO DE PRESTAMO - CAJA Usuario: A642  
 03/06/2013 10:04:14  
 Cliente: LIPA RUELAS CELIA  
 Anal.Credito: NESTOR EMERSON ORTIZ ROBLES  
 Asiento: 1030080 Caja: 2  
 Nro.Préstamo: 102265323  
 Capital S/ 1,443.07  
 Interés Compensatorio S/ 39.98

Total Cobro	S/	1,483.05
I.T.F. 0.005 %	S/	0.05
<b>Total Pagado</b>	<b>S/</b>	<b>1,483.10</b>

Son:  
 Un mil cuatrocientos ochenta y tres con  
 Nuevos Soles

**PRESTAMO CANCELADO**

Los montos pendientes de pago no incluyen cargos  
 ni moras. Evite recargos pagando su cuota  
 completa puntualmente.  
 El presente no es válido para crédito fiscal.

F.5558

EDPYME RAIZ  
CREDITOS  
CRER800

CRONOGRAMA DE PAGOS  
FECHA DE VIGENCIA 02-JUL-2012

Pag. 1  
02-JUL-2012  
11:57:44

DATOS GENERALES DEL CREDITO:

CREDITO: 14-02-1-019436.5  
TASA VIGENTE: 29.1500 %  
COSTO EFECTIVO ANUAL 29.88 %  
LINEA DE PRODUCTO: MN/LP/PEQ/CP

DATOS DEL SOLICITANTE

CLIENTE: 140210071 - CELIA LIPA RUELAS  
DOC.IDENTIDAD: 02028806  
DOC.TRIBUTARIO:  
DOMICILIO: JR PUNO NR 809 URB PACCHAS-HUANCANE  
TELEFONO: X

RECIBI CONFORME  
LE/DNI:02028806

V°B° FUNCIONARIO

NUEVOS SOLES

NRO. CUOTA	FECHA PAGO	SALDO CAPITAL	CAPITAL	INTERESES	DESGRAV.	SEGUROS	ITF	TOTAL
013	02-08-2012	15,625.04	2,543.15	777.87	17.80	0.00	0.15	3,338.97
014	02-09-2012	12,641.88	2,983.16	348.00	7.66	0.00	0.15	3,338.97
015	02-10-2012	9,581.63	3,060.25	272.38	6.19	0.00	0.15	3,338.97
016	02-11-2012	6,460.90	3,120.73	213.40	4.69	0.00	0.15	3,338.97
017	02-12-2012	3,264.46	3,196.44	139.21	3.17	0.00	0.15	3,338.97
018	02-01-2013	0.00	3,264.46	72.71	1.60	0.00	0.15	3,338.92
TOTAL FALTA PAGAR			18,168.19	1,823.57	41.11	0.00	0.90	20,033.77

Señor usuarios los cambios efectuados en este cronograma son a su solicitud y conocimiento, las condiciones especificadas en este nuevo documento reemplazan las otorgadas anteriormente.

*Camata de*

CRONOGRAMA DE PAGOS  
FECHA DE VIGENCIA 02-JUL-2012

Pag. 1  
02-JUL-2012  
11:59:33

2

CONDICIONES GENERALES DEL CREDITO:

CREDITO: 14-02-1-023426.0  
TASA VIGENTE: 35.1400 % LINEA DE PRODUCTO: MN/CP/PEQ/CP  
COSTO EFECTIVO ANUAL 35.90 %

DATOS DEL SOLICITANTE

CLIENTE: 140210071 - CELIA LIPA RUELAS  
DOC.IDENTIDAD: 02028806  
DOC.TRIBUTARIO:  
DOMICILIO: JR PUNO NR 809 URB PACCHAS-HUANCANE  
TELEFONO: X

RECIBI CONFORME  
LE/DNI:02028806

NUMEROS SOLES

NRO. CUOTA	FECHA PAGO	SALDO CAPITAL	CAPITAL	INTERESES	DESGRAV.	SEGUROS	ITF	TOTAL
003	02-08-2012	15,952.05	1,132.60	864.34	16.74	0.00	0.10	2,013.78
004	02-09-2012	14,365.26	1,586.79	419.07	7.82	0.00	0.10	2,013.78
005	02-10-2012	12,723.68	1,641.58	365.06	7.04	0.00	0.10	2,013.78
006	02-11-2012	11,050.49	1,673.19	334.26	6.23	0.00	0.10	2,013.78
007	02-12-2012	9,323.04	1,727.45	280.82	5.41	0.00	0.10	2,013.78
008	02-01-2013	7,558.85	1,764.19	244.92	4.57	0.00	0.10	2,013.78
009	02-02-2013	5,747.45	1,811.40	198.58	3.70	0.00	0.10	2,013.78
010	02-03-2013	3,872.80	1,874.65	136.21	2.82	0.00	0.10	2,013.78
011	02-04-2013	1,962.76	1,910.04	101.74	1.90	0.00	0.10	2,013.78
012	02-05-2013	0.00	1,962.76	49.88	0.96	0.00	0.10	2,013.70
TOTAL FALTA PAGAR			17,084.65	2,994.88	57.19	0.00	1.00	20,137.72

Señor usuarios los cambios efectuados en este cronograma son a su solicitud y conocimiento, las condiciones especificadas en este nuevo documento reemplazan las otorgadas anteriormente.

41 F



**EVOLUCIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS Y RIESGO CAMBIARIO CREDITICIO**

APELLIDOS Y NOMBRES DEL CLIENTE	Mullinaca Muenen Maximo
RAZÓN SOCIAL	

**HISTORIA CREDITICIA**

FECHA	AÑO 2013	MES 06.	DÍA 06.
MONTO	S/ 30000.-		
CUOTA			
PLAZO	18-M.		

**HISTORIA CREDITICIA**

FECHA	AÑO	MES	DÍA
MONTO			
CUOTA			
PLAZO			

**HISTORIA ECONÓMICA FINANCIERA**

ACTIVO	MN (S/.)	ME (\$)	TOTAL MN
Disponible			18600
Cuenta por cobrar			
Inventario			99640
TOTAL DE ACTIVO CORRIENTE			118240
Muebles, maquinarias y equipo			3540
Inmuebles			81960
TOTAL ACTIVO FIJO			85500
Otros			
TOTAL ACTIVO			203740

**HISTORIA ECONÓMICA FINANCIERA**

ACTIVO	MN (S/.)	ME (\$)	TOTAL MN
Disponible			
Cuenta por cobrar			
Inventario			
TOTAL DE ACTIVO CORRIENTE			
Muebles, maquinarias y equipo			
Inmuebles			
TOTAL ACTIVO FIJO			
Otros			
TOTAL ACTIVO			

**PASIVO Y PATRIMONIO**

Pasivo Corriente Bancos			
Ctas. por pagar comerciales			
Pasivo no corriente Bancos			60254
Patrimonio			143486
TOTAL PASIVOS PATRIMONIO			203740

**PASIVO Y PATRIMONIO**

Pasivo Corriente Bancos			
Ctas. por pagar comerciales			
Pasivo no corriente Bancos			
Patrimonio			
TOTAL PASIVOS PATRIMONIO			

**FLUJOS DE CAJA**

(+) Ingresos por Ventas / Servicios			74000
(-) Costo de Merc./Prod.			55500
= Utilidad Bruta			18500
(-) Costos Operativos			5442
(-) Endeudamiento total en el Sistema Financiero**			5492
RESULTADO EMPRESARIAL			7566
(+) Ing. Netos fuera negocio			
(-) Egresos			850
RESULTADO NETO EN S/.			6716

**FLUJOS DE CAJA**

(+) Ingresos por Ventas / Servicios			
(-) Costo de Merc./Prod.			
= Utilidad Bruta			
(-) Costos Operativos			
(-) Endeudamiento total en el Sistema Financiero**			
RESULTADO EMPRESARIAL			
(+) Ing. Netos fuera negocio			
(-) Egresos			
RESULTADO NETO EN S/.			

**SHOCK CAMBIARIO**

T.C. MES ANTERIOR				
T.C. CON DEPRECIACIÓN	10%		20%	
DISPONIBLE EN US\$				

**SHOCK CAMBIARIO**

T.C. MES ANTERIOR				
T.C. CON DEPRECIACIÓN	10%		20%	
DISPONIBLE EN US\$				

Ventas / Capital de Trabajo	0.63
Pasivo / Patrimonio	42%
Utilidad Bruta / Ventas	25%
Resultado Empresarial / Patrimonio	13%
Costo Venta / Inventario	0.56
Expuesto a riesgo cambiario crediticio S/N	SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/>

Ventas / Capital de Trabajo	
Pasivo / Patrimonio	%
Utilidad Bruta / Ventas	%
Resultado Empresarial / Patrimonio	%
Costo Venta / Inventario	
Expuesto a riesgo cambiario crediticio S/N	SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>

\*Llenar con letra de imprenta

\*\*Que estén relacionados con la actividad económica o negocio

VºBº y sello del Analista de Crédito

\*Llenar con letra de imprenta

\*\*Que estén relacionados con la actividad económica o negocio

VºBº y sello del Analista de Crédito



**EVOLUCIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS Y RIESGO CAMBIARIO CREDITICIO**

APELLIDOS Y NOMBRES DEL CLIENTE \_\_\_\_\_  
 RAZÓN SOCIAL \_\_\_\_\_

**HISTORIA CREDITICIA**

FECHA	AÑO	MES	DÍA
MONTO			
CUOTA			
PLAZO			

**HISTORIA CREDITICIA**

FECHA	AÑO	MES	DÍA
MONTO			
CUOTA			
PLAZO			

**HISTORIA ECONÓMICA FINANCIERA**

ACTIVO	MN (S/.)	ME (\$)	TOTAL MN
Disponible			
Cuenta por cobrar			
Inventario			
<b>TOTAL DE ACTIVO CORRIENTE</b>			
Muebles, maquinarias y equipo			
Inmuebles			
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>			
Otros			
<b>TOTAL ACTIVO</b>			

**HISTORIA ECONÓMICA FINANCIERA**

ACTIVO	MN (S/.)	ME (\$)	TOTAL MN
Disponible			
Cuenta por cobrar			
Inventario			
<b>TOTAL DE ACTIVO CORRIENTE</b>			
Muebles, maquinarias y equipo			
Inmuebles			
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>			
Otros			
<b>TOTAL ACTIVO</b>			

**PASIVO Y PATRIMONIO**

Pasivo Corriente Bancos			
Ctas. por pagar comerciales			
Pasivo no corriente Bancos			
Patrimonio			
<b>TOTAL PASIVOS PATRIMONIO</b>			

**PASIVO Y PATRIMONIO**

Pasivo Corriente Bancos			
Ctas. por pagar comerciales			
Pasivo no corriente Bancos			
Patrimonio			
<b>TOTAL PASIVOS PATRIMONIO</b>			

**FLUJOS DE CAJA**

(+) Ingresos por Ventas / Servicios			
(-) Costo de Merc./Prod.			
= Utilidad Bruta			
(-) Costos Operativos			
(-) Endeudamiento total en el Sistema Financiero**			
<b>RESULTADO EMPRESARIAL</b>			
(+) Ing. Netos fuera negocio			
(-) Egresos			
<b>RESULTADO NETO EN S/.</b>			

**FLUJOS DE CAJA**

(+) Ingresos por Ventas / Servicios			
(-) Costo de Merc./Prod.			
= Utilidad Bruta			
(-) Costos Operativos			
(-) Endeudamiento total en el Sistema Financiero**			
<b>RESULTADO EMPRESARIAL</b>			
(+) Ing. Netos fuera negocio			
(-) Egresos			
<b>RESULTADO NETO EN S/.</b>			

**SHOCK CAMBIARIO**

<b>T.C. MES ANTERIOR</b>			
<b>T.C. CON DEPRECIACIÓN</b>	10%		20%
<b>DISPONIBLE EN US\$</b>			

**SHOCK CAMBIARIO**

<b>T.C. MES ANTERIOR</b>			
<b>T.C. CON DEPRECIACIÓN</b>	10%		20%
<b>DISPONIBLE EN US\$</b>			

Ventas / Capital de Trabajo	
Pasivo / Patrimonio	%
Utilidad Bruta / Ventas	%
Resultado Empresarial / Patrimonio	%
Costo Venta / Inventario	
Expuesto a riesgo cambiario crediticio S/N	SI NO

Ventas / Capital de Trabajo	
Pasivo / Patrimonio	%
Utilidad Bruta / Ventas	%
Resultado Empresarial / Patrimonio	%
Costo Venta / Inventario	
Expuesto a riesgo cambiario crediticio S/N	SI NO

\*Llenar con letra de imprenta

\*\*Que estén relacionados con la actividad económica o negocio

\*Llenar con letra de imprenta

\*\*Que estén relacionados con la actividad económica o negocio

VºBº y sello del Analista de Crédito \_\_\_\_\_

VºBº y sello del Analista de Crédito \_\_\_\_\_

Actividad Económica Venta de P.T. de fresa

**II ESTADO DE RESULTADOS**  
**A.- INGRESOS POR VENTAS/SERVICIOS**

Descripción	Cantidad	Precio	Monto S/.
<u>R. Venta de S/ 18000.- a S/ 19000.- x 2 = S/ 18500.- Aram.</u>			74000.-
Total Ingresos			74000.-

**B.- COSTO POR VENTAS/PRODUCCIÓN**

<u>S.-R. 75%</u>			55500.-
Total costo de mercad./producción			55500.-

**UTILIDAD BRUTA**

<b>C.- COSTO OPERATIVOS</b>			
PERSONAL			
<u>Viáticos</u>			300.-
<u>Paseje a Hogg. 9.00 x 2</u>			400.-
<u>Almuerzo. 9.</u>			750.-
Tributos			50
Transporte <u>cond.</u>			250
Alquileres <u>Loc.</u>			900
Agua, luz, teléfono			250
Otros			200
<b>Total Costos Operativos</b>			1972.-
<b>D. Endeudamiento total en el sistema financiero</b> (Pago de Cuota)			150.-
<small>(Que están relacionados con la actividad económica o negocio)</small>			
Créditos Directos			
<u>Eddy</u>			4654
<u>Carolina</u>			338
<b>Total Créditos Directos</b>			5492
Créditos Indirectos o Contingentes			
<b>Total Créditos Indirectos</b>			
<b>Total Endeudamiento Sistema Financiero</b>			

**RESULTADO EMPRESARIAL**

<b>OBSERVACIONES</b>			
<u>R. Compras de S/ 27000.- a S/ 27000.-</u>			11500.-
<u>Ext. gasta. 4000.- a S/ 5000.-</u>			1000.-
<b>Total</b>			5492.-
<b>Total</b>			7566.-

**HOJA DE TRABAJO PYME**



FECHA	AAAA	MM	DD
2013	06	06	DD

**BALANCE GENERAL**

<b>1.- Disponible</b>		
Efectivo		18600.-
Depósito M.N.		
Depósito M.E.		
<b>TOTAL</b>		18600.-

**2.- Cuentas por cobrar**

<b>TOTAL</b>		
--------------	--	--

**3.- Adelanto a proveedores**

<b>TOTAL</b>		99640.-
--------------	--	---------

**4.- Inventario**

<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>		118240.-
-------------------------------	--	----------

**5.- Muebles maq. y equipos**

Inmuebles		81960.-
maquinaria y equipos		3540.-
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>		85500.-
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		203740.-

**PASIVO**

**1.- Cuentas por pagar**

<b>2.- Anticipo de clientes</b>		
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>		

**3.- Préstamos**

<u>Eddy</u>		56590.-
<u>Carolina</u>		3664.-
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>		60254.-
<b>TOTAL PASIVOS</b>		60254.-
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		143486.-

*[Firma]*

Firma y sello del analista

COD. 00362.06.12







<p>MINIYAL</p> <p>178.8 122. 21.813.6</p>	<p>pinta</p> <p>... CA</p> <p>146.5 x 119. = 17.433.5</p>	<p>0.0 C</p> <p>0.0 C</p> <p>0.0 C</p> <p>36.7 x 113. = 4,147.*</p> <p>3237</p> <p>0.0 C</p> <p>0.0 C</p>
<p>173.9 x 111. = 19,303.*</p> <p>19,303.- 905. = 18,398.*</p> <p>18,398.- 400. = 17,998.*</p>	<p>0.0 C</p> <p>117.7 x 117.7 x</p> <p>148.6 = 17,490.22*</p>	<p>25-04-13</p> <p>CASA</p> <p>85.7 x 103. = 8.827.1</p> <p>8.827.1 - 1.375. +</p> <hr/> <p>Total: 7.452.1 *</p>
<p>... CA</p> <p>97. x 105. = 10.185.00 +</p> <p>1.020.00 -</p> <p>Item No: 002 Total: 9.165.00 *</p>	<p>... CA</p> <p>98.7 x 112. = 11.054.4</p>	<p>02-08-13</p> <p>0 CA</p> <p>416.4 x 112. = 46.8</p> <p>11.27</p> <p>14</p> <p>24.250.0 +</p>

*M. G. P. Altiplano*

un Botas	(N.º) ac. cau.	65.000
un respirador 3M		125
un Botero preparación		300.000
2 cosas planos	(B)	64.000
un zapato con rosca		25.000
una lampara Chalmers verde		220.000
una toalla Sigurda		25.000
un martillo 5 l. antiguo		140.000
un martillo 4 l.		65.000
un Botero largo		140.000
un Botas normal		57.000
un lampara Chalmers		175
un lampara M. J. tal		350.000
una cinta chupitana		90.000
una cinta chupitana segunda		50.000
un respirador 3M segunda		90.000
una cinta chupitana segunda		30.000
5 Botas abalho (B)		100.000
un martillo 5 l.		75.000
2 boteros preparación		600.000
un lampara Chalmers		175
2 cosas de maquina (B)		100
2 cosas de preparación		50.000
2 Boteros chupitana		160
un Botero michano		130
un Botero largo		140
un respirador 3M		175

5 pantalones ropa agua		250
2 Boteros michano pulso (B)		260
un martillo 5 l.		75
2 cosas amarillos		64
un Botero preparación		330
5 Boteros pulo micha		325
una maquina preparación atascap		7200
un Botas (B)		57
2 cosas juego ropa agua		150
un respirador 3M		125
un respirador 3M segunda		90
2 cosas chupitana segunda (B)		100
un Botero largo		140
4 pantalones ropa agua		200
un Botero michano		130
un lampara Chalmers verde		220
una Botas		65
un cinta chupitana		80
un Botero largo		140
un Botas acelar		65
un cosas planos		33
un respirador		125
una maquina preparación atascap		6500
una lampara Chalmers		175
un juego ropa agua		75.000
2 Botas		130.000
un Botero largo		140
un Botero michano		130
SHARK		
		17.374

100 metros de manguera avellanada (114)	1,400
100 metros de manguera agua	800
2 rollos de poli tubu (1500)	3,000
10 canchales cloacales (132)	1,320
10 cancha arados //	320
una botarino perforacion	300
una Botarino pulso tamante largo	140
una Botar	57
una lampara vijital	350
10 Botar (ACS)	650
3 Tapillos con rosca	75
2 tornillos significad	40
5 navetes apistoso (115)	75
4 repasa de agua para perforacion (175)	300
2 respiradores 3M (125)	250
una lampara rojo	250
una navete perforacion	25
una lampara Chalix	175
esquina de maquina	40
una Botar alicata	65
una Lima cobalto	20
una respirador significad (50)	100
una respirador nuevo	125
martillo 4L	65
martillo 5L	75
una Botarino machano	130
2 Botar	130
una Jugo ch topa agua SHARK	75
	<b>9,352</b>

una Botarino largo	1400
una pantalon de topografia	5000
una martillo 5L	75
una martillo antiguo 4L	140
una Botar	57
una cancha plancha	320
una Jugo tapa agua	75
una Botar	65
una Botarino perforacion	300
2 Tapillos con rosca	50
4 tornillos arados	128
una Botarino pulso largo	140
una Botarino machano	130
una lampara Chalix	175
una lampara vijital	350
una cancha significad	20
una Botarino per perforacion	25
una topografia de lampara	300
una cancha plancha	32
2 Botarinos adaptados	240
una Botarino largo	140
una Botar	65
una Botarino	125
una respirador	57
una Botar	150
2 Jugos de tapa de agua	220
una lampara chalmar-nicht	65
una Botar alicata	96
3 canchales cloacales	<b>3,172</b>

245

un Fillo			35.00
un Bataño Tamarite largo			4.10
un Bataño melonero			1.30
2 Bataño pala mina			1.30
un Bataño punta a Cera			65.
2 Lunas arbolado			40.000
un Respirador			125.000
una casaca			15.000
2 Tachete			40.
un Bataño perforación			3.00
un Bataño Tamarite melonero			1.30
un Bataño Alampado escasa			1.20
un Juego ropa de agua			75.000
un Botas mar Mar			57.000
5 mantas preparación			1.25
2 mantas para lavar ropa			40.000
una correa			20.000
un Bataño Tamarite			1.40.000
un Bataño perforación segunda			1.70.000
un Lampara neñal			3.40.000
un Lampara chimbril			1.75.000
un Respirador			4.00
un <del>ropa</del> Juego Ropa de agua			1.25.
una casaca			75
un Bataño			80
un Bataño			1.75
2 Lunas para to S			64.000
un Luna arbolado			20.000

SHARK

un polino			1.500
10 Bataño			650
1 Bataño de perforación			2.00
un Bataño pulso melonero			1.30
2 Casaca plano			24.
10 Bataños perforación			3.000
20 Bataños			3.00
un Respirador			125.
una casaca			80
una casaca chupadoro segunda			50
5 Lunas arbolado			1.00
una correa			15.00
una correa			20.00
un mantillo			75.
un Casaca plomo			52.
un mantillo			70.000
5 Zapa ardo			50.000
un Respirador segundo			90.000
un Botas para plano			45.000
2 mantas apistos			30.00
un Bataño Juego Tamarite			1.40
un Bataño Alampado			1.20
un Bataño perforación			3.00.
una casaca			65
una casaca			20
un Respirador			1.25
4 Lunas para to S			1.28
un perforación ropa agua			50.

SHARK

*[Handwritten signature]*

9,534

una Lapa punta Chabmit	175
una Barreno tamaño Largo	440
una Lapa chuputano	80
2 Cajas arbolito	40
una Cuchulilla	40
2 Botarinos perforación	60
una Lapa picado 3M	125
una Juego ropa de agua	75
una Botas punta abatac	65
una Barreno mediano	130
una Barreno perforación siguiente	150
4 Brocas	260
una Cesta rofo	32
2 ropas de agua	150
50 metros mangera atarista	500
una martillo 5L	75
una martillo 4	70
2 ventis perforación	50
una Barreno conca perforación	300
2 Filtros para respirador	60
una Barreno tamaño mediano	130
una martillo para chon tar	30
una martillo antiguo 5L	150
una Botas normal	60
2 Cajas arbolito (3M)	64
una respirador	125
5 Tapa oculos (no)	50

SHARK

10 Barrenos para conca perforación	3,000
4 Barrenos pulso (A140)	560
20 Brocas para mina	1300
2 Respiradores (5M)	85
2 Cargadores	60
una Caxia siguiente	20
una Lapa chuputano	80
una Barreno perforación	300
10 Cajas rofo	320
una Respirador	125
una Barreno mediano	130
una martillo 5L	75
2 Cajas arbolito	40
una mediana perforación	1000
4 Barrenos conca perforación	1200
30 Brocas (65)	1950
4 Cajas chuputano siguiente (no)	200
una Respirador (3M)	125
2 Juegos ropa agua	150
una Barreno Largo Transmático pulso	140
una Barreno mediano pulso	130
una Lapa para Urtal	350
una Lapa para Chabmit	175
una Juego ropa agua	75
2 puntalones para agua	100
una Lapa chuputano	80
una Botas punta abatac	65

SHARK

2	Challita	(114) buba	280
10	B	(163)	650
2	M	(128)	250
un	villo	5L	75
un	ITII	antifoa	150
una	torria	normal	15
2	tatilis	rosca	50
un	je go	repa de agua	75
5	patatas	(150)	250
un	lampara	digital	350
2	lemas	chunpata	80
5	lemas	arbolito	100
un	cargado	de lampara	50
20	carcos		140
un	Borrero	largo	130
una	Borrero	mediano	175
una	lampara	Chadmix	65
una	Broca		32
un	carso	amarullo	15
una	torria		25
un	mantis	por foracion	75
un	mantillo	5L	25
un	Ta Filtr	con rosca	75
un	Jeugo	para agua	300
un	Borrero	por foracion	140
un	Borrero	normal	140
un	mantillo	4 antifoa	359
			54
			SHARK

un	Borrero	para foracion	500
un	Broca	para mina	65
un	Borrero	Tramanti	140
un	Borrero	mediano pulso	130
un	Botas	para a. c. c.	65
un	Barris	para torria	25
un	Jeugo	repa de agua	75
un	mantillo	5L antifoa	140
una	Broca	negro	60
una	lema	chunpata	100
una	lema	chunpata siganda	50
2	patatas	de repa de agua	100
un	Jeugo	repa de agua	70
una	torria	siganda	20
una	torria	normal	15
2	patatas	para mantillo	10
2	Tapa	oído	20
un	respirador	(RM)	125
un	respirador	siganda	90
un	mantis	por foracion	25
un	Borrero	mediano normal	130
un	mantillo	4	65
2	carcos	refos	64
una	lampara	Chadmix	175
un	cargado	de lampara	30
un	Filtro	para gas	35
un	respirador		125
			SHARK

4) BARRERAS para FERTILIZACION.	1200
una Barrera Tamara.	140
una respiradora	125
una lampara chabritu	175
2 Cascos rojos	64
una martillo antiguo	150
2 ropas de agua	150
una pantalla de ropa agua	50
una lampara chabritu	175
10 Cascos azules	320
una Barrera Tamara pulso	140
4 B's Cas (65)	260
una Barrera para FERTILIZACION	300
una Barrera para FERTILIZACION sigumia	150
una Lavadora	740
2 Casacas ropa de agua	60
una Carrocho	35
una Filtro de gas	30
una correa si fuerza	25
una Juego ropa de agua	75
una Respirador 3M	125
una matillo 5L	75
una matillo 4	70
20 metros manguera acero	300
una correa poli tano	1500
20 Cascos 5150	1300
una Juego ropa de agua	75

7109 SHARK

una pantalla ch agua	50
una respiradora segunda	50
una pantalla (40)	5
una Barrera mediano	7
una Juego ropa agua	12
una Barrera escoba	300
una Barrera para FERTILIZACION	130
una Barrera mediana	64
2 Cascos rojos	65
una Broca	75
una martillo	32
una Carro	65
una Botas a Cierre	140
una Barrera Tamara	130
una Barrera Tamara pulso	250
2 Respiradores 3M	120
una Barrera ataplado	57
una Botas Forro azul	40
una correa chabritu	175
una lampara chabritu	350
una Juego ropa agua	75
4 Cascos amarillos	128
una matillo 5L	75
una Correa mat Mad	15

2806 SHARK

una Broca Negro	60.00
una Barrena Tamamé	140
una Barrena // normal	130
una Barrena perforación	300
2 Brocas (ABS)	130
una martillo pl.	80
una Tapalati rosca	25
6 Casco rayos	192.00
una tornavirado 3M	125
una Campana rosca sh.	220
10 Barrena conica perforación	3000
10 Brocas (ABS)	650
2 Linternas chimpulano	200
2 Linternas Chimpulano Sigra	100
una Botas acañan	65
una Botas normal	58
2 Filtros para gas	60
2 Costalucha	50
una Luna alcoholto	20
una respirador Sigra	100
2 Barrenas para conica	600
una Broca	65
4 Barrenas Tamamé pulso (140)	560
una respirador 3M	125
una Linterna Chimpulano	80
una Juego copa agua	75
una Linterna azul	32
<u>72 42</u>	
SHARK	

2 Botas conica perforación	600
una Broca	65
una Barrena Tamamé	140
una Barrena mechamé Tamamé	130
4 Cascos plomas	128
una martillo 5 l	80
una rosca	25
una Tapalati rosca	30
una martillo // antiguo	140
1 Broca (ABS)	60
una Barrena perforación	300
una martillo de Alcantar	30
50 martillos mangita acero. IRE	500
una Barrena Tamamé largo	140
una Barrena atuplato escada	120
una martillo 5 l	80
una Campana chalmix	175
2 Cascos aculeis	64
una respirador	125
una respirador Sigra	100
una Linterna Sigra	25
una martillo 4	75
una Botas acañan	65
una Botas normal	58
una Barrena perforación	300
una Campana pulso	220
una Linterna plomaco	32
<u>4607</u>	
SHARK	

2	maizinos	potatación	360.00
2	Bocas		130
	en barreno pulso		140
	una lampara Digital		350
	una crema chuputano		80
	una crema arbolito		20
	una crema curto		18
	en Bocas alicau		65
	en Bocas prefatación		25
	en Tapiki tosta		25
	en lampara Chalk MIX		170
	una Boca		65
	en maizillo		80
	en maizillo	4L cartago	140
	en Jugo ropa agua		70
	en crema chuputa sigundalton		30
	en pastab	ropa agua	50
	en maizillo	4 L.	65
	en Bocas		57
	en Jugo ropa agua		70
4	casos	hojas A32	128
2	casos	plastico	64
	en tempitador	3M.	125
	en maizino	potatación	280
2	crema	chuputano	160
	en maizis	para lavar ropa	15
2	cremas	arbolito	40
			<u>3822</u>

SHARK

2	Bocan		130.
	en Bocas	alicau	65
2	casos	amaldos	64
	en barreno	pulso	140
	en tempitador		125
	en maizis		25
	en Bocas		57.
	una lampara Chalk MIX		170
	en Barreno	pulso	130
	en crema	curto	20
	en caso	hoja	32
	en tempitador	3M.	125
	una lampara	Ch. arbolito	200
4	casos	hojas	128
			<u>1411</u>
5	Bocanos	potatación	1880
5	Bocas	amaldos	325
	en barreno	pulso	140
	en Bocas	alicau	65
	en maizis	potatación	25
	en tempitador	3M.	125
	en maizillo	5L.	75
	en caso	plastico	32
			<u>2187</u>

SHARK

una maquina perforacion	5000
5 BARRAS COMIDAS	1400
2 CASCO ASALIS	64
una lampara digital	350
un martillo 5L	75
una respirador sigunda	100
una BOTAS normal	58
una lampara chabmix	175
una Chanicha de maquina	350
4 BARRAS	260
2 TAFETIS (25)	50
2 BARRIOS Triamatis pulso	280
una respirador (3M)	125
10 cascos Darcados	320
<b>8607</b>	
2 martillo 5L	450
un Juego ropa agua	75
4 BARRAS (25)	260
una Barrera perforacion	280
5 pantalones (50)	250
una Juego Ropa agua	75
una pantalones	50
5 papapardos (10)	50
<b>1490</b>	

SHARK

2 Juegos de ropa agua en Baño perforacion	4400
una lampara digital	280
50 metros de mangera azules	350
una Respirador (3M)	500
una Cortina	125
una cinta chupetana	200
una mortillo 4L	80
una Botas airtex	65
una lampara chabmix	65
una cinta chupetana sigunda	170
una Botas pulso	50
una Barrera pulso largo	135
una cinta chupetana	140
<b>2200</b>	
2 cintas arbolitos	4000
una respirador sigunda	90
2 - Cascos asalis	64
una Lampara chabmix	150
una garmatudo	<del>80</del>
2 abutur para maquina	90
una Filtro para gas	30
una Boton sigunda	50
<b>594</b>	

SHARK

4	Tapas	40.00
en	tarjetas	25
en	analisis	25
en	carica	18
en	libros	80
en	tapas	20
en	barra	150
en	1/1	130
en	botas	58
2	pentagramas	100
en	frase mapa agua	70
en	compaña chad MK	175
en	multimedia	175
4	caritas	128
		<u>1184</u>
en	siroca	65
en	compaña digital	330
en	compaña de SIM	125
en	multimedia	75
2	siroca	130
en	frase	30
en	mapa planis	30
en	botas	58
en	compaña chad MK	170
		<u>1035</u>

*[Handwritten signature]*

SHARK

en	barra	pulso	140
en	1/1	pulso michaca	130
en	1/1	pulso largo	140
2	barra	compaña perforación	560
en	multimedia	5L	80
en	registrador	(SIM)	125
en	luna	chun putano	80
en	compaña	chad MK	170
en	multimedia	5L	75
en	carita	chun putano	80
en	registrador		125
en	botas	chad MK	65
en	frase	mapa agua	30
en	frase	mapa agua	70
2	frase	mapa agua	100
		<u>1970</u>	
10	barra	compaña	2700
10	siroca		650
en	registrador		125
en	multimedia	5L	75
en	multimedia	5L	65
en	registrador		60
2	barra	compaña	160
en	barra	pulso	140
		<u>3965</u>	

SHARK

10	Brocas	650
una	lampara norche	200
una	respirador	125
una	Botas pulso	140
una	Botas pulso	140
2	Canos	64
una	Botas perforacion	280
una	Botas normal	57
una	Canos asul	32
una	Una chupetano	80
una	Una chupetano segunda	40
una	Una arbolito	20
10	Canos Dorados	320
4	Botas escota soldado	460
		<u>2608</u>
2	Brocas	230
una	Botas pulso	140
una	Botas pulso	130
una	Lampara chablix	175
una	respirador 3M	125
una	Una chupetano	80
una	Botas normal	57
una	lampara	175
		<u>1110</u>

SHARK

una	Botas pulso	140
2	Brocas	630
4	Canos rojos	128
una	Botas normal	57
una	respirador	125
una	Botas a Botas	65
4	Botas perforacion	1080
una	Botas 56	75
una	Botas pulso	140
una	Botas pulso	130
una	filtro	30
una	respirador segunda	90
		<u>2690</u>
una	lampara digital	350
una	Botas	18
una	Canos platico	32
una	Lampara chablix	175
una	Botas alumin	65
4	Brocas	260
2	Botas perforacion	560
una	respirador	125
una	Una pulso	175
2	Canos	64
		<u>1824</u>

SHARK

Plata de Compara

un martillo de 5L	75.0
una envase abobado Chi.	12.0
un fofete con bolsa	23.0
un botas N.39	54.0
un filtro lavado	20.0
un Botas (N.42)	184
un correa	53
un tapa oido	15
un. Tapa de Hoja siguda	5
un. Tapa amarillo	24
un Botas	32
un Botas (N.39)	20
un martillo 5L	55
un escudo	75
un. Hapirador	13
un Botas	90
un. Tapa con bolsa	55
3. Cesto sista.	45
una telque abonotazo	93
un. Lancia	50
un. Navis	15
un. Hapirador (N.42)	22
un. Hapirador	50
2. Botas (N.39)	115
	130
	1090

SHARK

Plata de Plata

un. Cesto doicado	32
una correa	15
<del>un. Botas con bolsa</del>	<del>55</del>
un. martillo de 5L	75.0
un. Cesto lavado	32
un. Botas	64
un. Cesto rojo	65
un. Botas	31
un. Botas pulso	110
un. martillo 5L	73
2. Cestas chimputa siguda	100
un. Botas (N.42)	55
un. Hapirador siguda	45
una. Botas Mill	65
3. Cestos sista	93
2. Botas perforacion	535
un. martillo 4L	64
una. Botas (N.42)	65
	1514
	55.0

H. P. ...

SHARK

38 Braca	50	casaca	
38 Braca	50		
Barrina Helado	140		
Braca Arrepentado S.	40		
	2		
Undido un jugo de Ropa de agua	65	0	
dos Ropa de agua	127	0	
un betos M-70	55	0	
Una Cuño arbolito g.	17	0	
un Casco Rojo	32	0	
	<b>(296.00)</b>		
	446		
un Respirador	90	0	
un Juante Verde	20	1	
un Respirador	90		
un Cuño delgado	25		
un moñillo 4L	65		
un Casco S.H.S.T	32		
un Jugo Ropa a agua	65		
un Botas	55		
un pantalón (RHO)	45		
un Cuña arbolito	17		
un moñillo	10		
un Jugo Ropa a agua	65		
2 Correas	28		
un pantalón S. cur	45		
un Cuño sica	13		
SHARK			
un Joroco casaca	15		
	<b>650.7</b>		

Undido 10 Bracas (RHS)	650.00		
Undido 40 Bracas	2600.00	-10	
un pantón s. cur casaca	20	+45.65	
un Botas	55		
un Corra	14		
un Corra	15		
un pantón (RHS)	50		
un moñillo p. s. cur	10		
un moñillo 4L	65		
un moñillo	100		
un Corra	15		
un moñillo 5L	75		
un Botas	55		
un moñillo	75		
un Cuña chica	13		
un Corra amonillo	31		
un Corra amonillo	45		
un moñillo 5L	74		
un Jugo de Ropa a agua	65		
un Casco Rojo	37		
2 Correas chupetana s. cur	80		
un Cuña ch. s.	40		
un Botas	100		
2 pantalón	90		
un Botas	55		
4 moñillo	88		
2 Corra S.H.S.T	64		
un Botas a. cur	60		
un S.H.S.T	50		
	<b>4859</b>		

Item	Quantity	Unit	Price	Total
05 Brocas su CoROC				145 ✓
06 Barrido de perforación				32.000 ✓
una broca	1	65 ✓		
en botas	1	58 ✓		
en martillo	1	65 ✓		
en cinta chupitane	50	210 ✓		
en cinta para signada Jato	95 ✓			
en cinta abobado	17 ✓			
en botas	55 ✓			
en botas acero	60 ✓			
en botas	55 ✓			
en pantalón	50 ✓			
en navitas	10 ✓			
en botas	55 ✓			
en traje nipa diagua	65 ✓			
en notas a seran	60 ✓			
en martillo	4L	64 ✓		
en cinta signada	40L			
en caso rojo	32			
en martillo	4 1/2	65 ✓		
en Casaca Jato	5L	25 ✓		
en martillo	73			
en pantalón	50			
en Barrido perforación	270L			
en broca	65 ✓			
en cinta abobado diagua	14 ✓			
en martillo	41	65 ✓		
en pantalón	50 ✓			
en respirador	110			
3 Brocas	192			
SHARK	4665			
en lampara				145 ✓
en caso rojo				32.000 ✓
en botas				60 ✓
en traje de tapa agua				70 ✓
en navitas				25 ✓
4 cascos				128 ✓
en Casaca				12 ✓
en cinta chupitane				85 ✓
en martillo				72 ✓
en caso rojo				150 ✓
en lampara chabalmix				55 ✓
en botas				45 ✓
en pantalón				15 ✓
en cinta				32 ✓
en caso rojo				54 ✓
en botas				535 ✓
2 Barridos perforación				15 ✓
en broca				45 ✓
en pantalón				80 ✓
2 cintas chupitane diagua				64 ✓
en martillo				65 ✓
una broca				910 ✓
14 brocas				50 ✓
en pantalón agua				10 ✓
en caso rojo				98 ✓
en pantalón				25 ✓
en cinta				520.000 ✓
8 Brocas				64 ✓
2 cascos				50 ✓
en pantalón				75.00
en martillo				SHARK

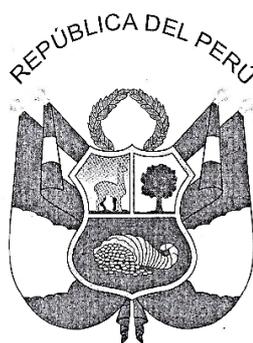
una casa ca	25
un respirador 3M	115
una Bota (N38)	64
un cinta chimpulero 5	40
dos bozigujo	60
Ropa orguá	15
Costia	15
un respiratorio	14
un cinta chimpulero segunda	40
un aseptico	15
un pantalón (N10)	45
2 cintas chicas aseptico	24
un Bota (N38)	70
un Bata	29
un casco azul	31
un cinta de flocos de	38
un Juego ropa agua	65.000
un casco Dole de	32
un Bata (N11) aseptico	60
una Bota (N38)	65
un pantalón	50
un Bata (N40)	54
un cinta chimpulero	32
un cinta chimpulero 5	40
un Juego ropa aseptico	65
un pantalón (N40)	45
un respirador 3M	115

un mascarillo 4 l	45.000
un cinta chimpulero segunda	45.000
un Bata (N38)	55.000
un pantalón (N40)	45
un cinta chimpulero	31
un Bata	25
un casco azul	32
un Bata Rojo	32
un pantalón Rojo	40
una casa aseptico	25 + 38
un Bata azul	54
un pantalón	50
un mascarillo 5 l	75
un Bata (N38)	55
un pantalón (N40)	45
un Bata perforacion	3.000
un cinta chimpulero segunda	40
7 cascos aseptico	220.500
un pantalón (N40)	45
un mascarillo	73
un respirador	113
un respirador	115
un pantalón (N40)	45
un Bata	10
una casa aseptico	24
un mascarillo 5 l	74
un mascarillo 5 l	74
un Bata no perforacion segunda	45

*[Handwritten signature]*

C-19

**TÍTULO REGISTRADO DE PROPIEDAD  
URBANA**



**ORGANISMO DE FORMALIZACIÓN DE  
LA PROPIEDAD INFORMAL - COFOPRI**

**MUNICIPALIDAD PROVINCIAL  
DE HUANCANE**

**"El Perú será un país de propietarios"**

ALAN GARCÍA PÉREZ

Presidente Constitucional de la República

## TÍTULO DE PROPIEDAD GRATUITO REGISTRADO

El Organismo de Formalización de la Propiedad Informal - COFOPRI, representado por su Directora Ejecutiva doña Carmen Magaly Beltrán Vargas, identificada con D.N.I. Nro. 06784198 y la Municipalidad Provincial de HUANCANE, del Departamento de PUNO representada por su Alcalde don Alex Gomez Pacoricona, identificado con D.N.I. Nro. 02037757, en aplicación del artículo 5° de la Ley N° 28923, otorga el presente TÍTULO DE PROPIEDAD en favor de:

MULLISACA HUANCA MAXIMO DNI 01507454 Casado(a)  
LIPA RUELAS CELIA DNI 02028806 Casado(a)

a quien(es) en adelante se le(s) denominará "EL(LA)(LOS) TITULAR(ES)"; en los términos y condiciones siguientes:

### PRIMERO

El Organismo de Formalización de la Propiedad Informal - COFOPRI, de conformidad con lo establecido en el artículo 3° de la Ley N° 28923 "Ley que establece el Régimen Temporal Extraordinario de Formalización y Titulación de Predios Urbanos", ha asumido de manera excepcional las funciones de ejecución del proceso de formalización a que se refiere el Título I de la Ley N° 28687, "Ley de Desarrollo y Complementaria de Formalización de la Propiedad Informal, Acceso al Suelo y Dotación de Servicios Básicos", para la formalización de la propiedad y el otorgamiento del presente Título.

### SEGUNDO

Es materia del presente Título, el LOTE 19 de la MANZANA C ubicado en el(la) CENTRO POBLADO: HUANCANE BARRIO: 19 DE SETIEMBRE, del Distrito de HUANCANE, Provincia de HUANCANE, del Departamento de PUNO;

con un área total de 206.780 m<sup>2</sup>, y cuyos linderos y medidas perimétricas son las siguientes:

Frente : 10.63 ml con AVENIDA EJERCITO  
Derecha : 19.88 ml. con LOTE 18  
Izquierda: 19.69 ml. con LOTE 20  
Fondo : 10.26 ml. con LOTE 3

conforme consta en la Partida Registral correspondiente.

### TERCERO

Mediante el presente Título de Propiedad se adjudica el lote de terreno descrito en la cláusula anterior a favor de EL(LA)(LOS) TITULAR(ES), quien(es) ha(n) acreditado reunir los requisitos legales establecidos para adquirir un lote de terreno.

La clase de bien y los porcentajes de los derechos y acciones del derecho de propiedad que se adjudican, son los que se detallan a continuación:

37

Titular(es)	% de Derechos y Acciones	Clase de Bien
MULLISACA HUANCA MAXIMO LIPA RUELAS CELIA	100%	Bien social

**CUARTO**

Para los efectos de la presente adjudicación, el lote de terreno descrito en la Cláusula Segunda se valoriza en la suma de S/. 3,308.48 (tres mil trescientos ocho y 48/100 NUEVOS SOLES), valor arancelario establecido por el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento.

**QUINTO**

La presente transferencia es ad-corporis por lo que comprende todo lo que de hecho o de derecho corresponde al lote de terreno materia de la adjudicación e incluye los usos, costumbres, entradas y salidas que le corresponden a éste último, sin reserva ni limitación alguna, salvo las que existieran en la partida matriz.

**SEXTO**

El presente Título de Propiedad constituye mérito suficiente para su inscripción en el Registro de Predios.

Octubre 20 del 2,010

TITULAR

Alex Gomez Pacoricona  
ALCALDE  
Municipalidad Provincial de Huancané

TITULAR

Carmen Magaly Beltrán Vargas  
DIRECTORA EJECUTIVA  
Organismo de Formalización de la Propiedad Informal  
COFOPRI

Juan Sarmiento Soto  
Ministro de Vivienda, Construcción y Saneamiento

**INSCRITO EL DOMINIO EN LA PARTIDA N° P48023645 DEL  
REGISTRO DE PREDIOS**

**Electro Puno S.A.A.** RECIBO N° 016 - 00795296  
Empresa Regional de Servicio Público de Electricidad  
 www.electropuno.com.pe  
 JR. MANUEL PRADO Nº 416 - JULIACA  
 R.U.C. 20405479592

Para Consultas su número de Cliente es  
**207-0000803**

MES FACTURADO **MAYO - 2013**

DATOS DEL CLIENTE		DETALLE FACTURACION	
NOMBRE	LIPA RUELAS, CELIA	CONCEPTO	IMPORTE S/.
R.U.C.		ALUMBRADO PUBLICO	3.01
DIRECCION	AV. EJERCITO 826	CARGO FIJO	3.25
ENTREGA	AV. EJERCITO 826	ENERGIA 40.00 KWH	22.59
DPTO/PROV	PUNO - HUANCANE	ENERGIA PRIMEROS 30 KWH	8.47
ZONA	Huancane - 010 - HUANCANE	INTERESES COMPENSATORIOS	0.18
RUTA	310-02-01-000774 RESIDENCIAL	MANTENIMIENTO Y REPOSICION DE LA CONEXION	0.96

DATOS TECNICOS	
TARIFA	BT5BR POTENCIA 0.20 KW. CONEXION C11
ACOMETIDA	Aerea SISTEMA Monofasico 1 Hilos
MEDIDOR	07386527 Mecanico 220 V

DETALLE DEL CONSUMO	
LECTURA ACTUAL:	OK_ 3159 18 may 2013
LECTURA ANTERIOR:	OK_ 3089 18 abr 2013
FACTOR	1
CONSUMO FACTURADO	70 W.h
EL COSTO DE KW.H ES: S/.	0.5648
Afecto a Descuento Ley 27510 FOSE, Monto S/.-8.47	

**EVOLUCIÓN DE SU CONSUMO DE ENERGÍA**

DETALLE DE PAGOS	
SUBTOTAL	HUANCANE 38.46
IGV 18%	6.92
OTROS PAGOS: <i>Leida - DTA 5000</i>	
DEUDA (1) MES	43.85
INTERES MORATORIO	0.01
LEY 28749 ELECTRICIFICACION RURAL	0.52
REDONDEO DEL MES	-0.01

**FECHA EMISION** 22 may 2013      **FECHA VENCIMIENTO** 07 jun 2013      **TOTAL A PAGAR S/.** \*\*\*\*89.75

**SON : OCHENTA Y NUEVE CON 75/100 NUEVOS SOLES**

Evite el corte pagando este recibo hasta el: 07 jun 2013. Pasada esa fecha su suministro será cortado.

**MENSAJES**  
 \*Pago en Caja Municipal Cusco y Entidades Bancarias o Financieras hasta un día antes del vencimiento\*  
**SOY MEJOR SIN DROGAS, NO PASA NADA SI DICES NO**  
**¿ PUEDES HABLAR FRANCO SOBRE LAS DROGAS?**  
 Llama gratis a: HABLA FRANCO 0800-44-400  
 www.hablafranco.gob.pe  
 DEVIDA.