

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO

**FACULTAD DE INGENIERÍA ECONÓMICA
ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA ECONÓMICA**



**“ANÁLISIS DE COLOCACIONES DE
CRÉDITOS MYPES DE FINANCIERA EDYFICAR AGENCIA
JULIACA
2012-2013”**

INFORME DE EXPERIENCIA PROFESIONAL

**PRESENTADO POR:
Bach. HERMENIGILDA HUANCOLLO ARACCA**

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

INGENIERO ECONOMISTA

PROMOCIÓN 2002

**Puno Perú
2015**

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO

FACULTAD DE INGENIERÍA ECONÓMICA
ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA ECONÓMICA



“ANÁLISIS DE COLOCACIONES DE CRÉDITOS MYPES DE FINANCIERA EDYFICAR AGENCIA JULIACA 2012-2013”

INFORME DE EXPERIENCIA PROFESIONAL

PRESENTADO POR:

Bach. HERMENIGILDA HUANCOLLO ARACCA

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

INGENIERO ECONOMISTA

APROBADO POR EL JURADO REVISOR CONFORMADO POR:

PRESIDENTE DEL JURADO :

Dr. ESTEBAN HECTOR GARCIA CHIRE

PRIMER MIEMBRO :

Dr. ALFREDO CALATAYUD MENDOZA

SEGUNDO MIEMBRO :

M. S.c. FREDDY CARRASCO CHOQUE

DIRECTOR :

Econ. ELISBAN JORGE BEDOYA AZA

ÁREA : ECONOMÍA DE LA EMPRESA Y MERCADOS
TEMA: MICROCRÉDITOS Y GÉNERO

DEDICATORIA

*A mis padres por su constante apoyo en la
culminación de mi mayor anhelo.*

AGRADECIMIENTO

- A mis padres y hermanos por su constante apoyo en la conclusión de esta meta tan importante, gracias
- Al Director del presente Informe, por el asesoramiento en la culminación del presente informe.
- A los Docentes de la Facultad de Ingeniería Económica de la Universidad Nacional del Altiplano, por compartir sus conocimientos y experiencias profesionales con mí persona.

Hermenigilda Huancollo Aracca

INDICE

Lista de tablas.....	v
Lista de figuras.....	vi
Lista de siglas	vii
RESUMEN.....	viii
ABSTRACT.....	ix
INTRODUCCIÓN.....	10
CAPÍTULO I: REPORTE DE LA ACTIVIDAD PROFESIONAL.....	11
1.1 Listado de cargos y breve descripción de labores realizadas	11
1.2 Descripción de la institución motivo de estudio.....	12
CAPÍTULO II: EXPOSICIÓN ANALÍTICA DEL INFORME	
PROFESIONAL.....	21
2.1 Descripción analítica y problemática del tema del trabajo.....	21
2.2 El problema objeto de estudio	22
2.3 Objetivos del informe profesional.....	24
2.4 Antecedentes y marco conceptual del informe.....	25
2.5 Metodos para la operacionalizacion de los objetivos	33
2.6 Análisis de información y resultados.....	35

2.7 Soluciones teóricas y aportes planteados.....	68
2.8 Conclusiones.....	69
2.9 Recomendaciones.....	70
2.10 Bibliografía.....	71
ANEXOS.....	73

Lista de tablas

Tabla 1 Estructura de las colocaciones del sistema financiero (en miles de nuevos soles)	36
Tabla 2 Tipos de crédito del sistema financiero (saldo en miles de nuevos soles).....	38
Tabla 3 Número y monto de créditos mypes de financiera edyficar agencia juliaca al 31 de diciembre del 2012 y 2013 (en miles de nuevos soles)	61
Tabla 4 Numero de clientes y saldo de cartera de créditos mypes de financiera edyficar agencia juliaca al 31 de diciembre del 2012 y 2013 (en miles de nuevos soles)	63

Lista de figuras

Figura 1 Estructura orgánica de financiera edyficar agencia Juliaca	14
Figura 2 Participación de las entidades del sistema financiero 2013 (porcentajes)	37
Figura 3 Número de créditos mypes de financiera edyficar agencia juliaca 2012 – 2013	62
Figura 4 Monto de créditos mypes de financiera edyficar	63
Figura 5 Numero de clientes de financiera edyficar agencia juliaca 2012 - 2013	64
Figura 6 Saldo de cartera de créditos mypes de financiera edyficar agencia juliaca 2012 – 2013 (miles de nuevos soles)	65
Figura 7 Morosidad de financiera edyficar agencia juliaca 2012 – 2013 (porcentajes)	66

Lista de siglas

IMF	INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS
CMAC	CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CRÉDITO
CRAC	CAJA RURAL DE AHORRO Y CRÉDITO
SBS	SUPERINTENDENCIA DE BANCA Y SEGUROS
UNA	UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO
COFIDE	CORPORACIÓN FINANCIERA DE DESARROLLO
EDPYME	ENTIDAD DE DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MICROEMPRESA
RUC	RÉGIMEN ÚNICO DE CONTRIBUYENTE
TEA	TASA EFECTIVA ANUAL
RRPP	REGISTROS PÚBLICOS

RESUMEN

El presente informe de experiencia profesional titulado “Análisis de Colocaciones de Créditos MYPES de Financiera Edyficar Agencia Juliaca: 2012-2013”, fue realizado en la ciudad de Juliaca para los años 2012 y 2013. El objetivo del presente informe fue analizar las colocaciones de créditos MYPES de Financiera Edyficar teniendo en consideración los productos crediticios, la evaluación crediticia y el monto de colocaciones en la Agencia Juliaca para el periodo 2012 al 2013. El método que se utilizó fue el método analítico y sintético. Financiera Edyficar otorga diferentes tipos de créditos para las MYPES y son 4: Crédito para Capital de Trabajo, créditos para Activo Fijo, Créditos de Consumo y Créditos Especiales. Del mismo modo, evaluó el crédito solicitado por el cliente teniendo en cuenta la evaluación cualitativa y la evaluación cuantitativa. Los resultados muestran un aumento de S/.1,778.33 miles de nuevos soles, que representa el 28.27%, en el monto de colocaciones de los créditos MYPES de Financiera Edyficar en la Agencia Juliaca, durante el 2012 al 2013, pues han pasado de S/. 6,289.67 miles de nuevos soles, durante el año 2012 a s/. S/.8, 068 miles de nuevos soles en el año 2013. Este aumento se ha logrado a través de la orientación estratégica hacia créditos de menor tamaño y la prudente gestión de la calidad de cartera.

Palabras clave: Créditos, colocaciones, evaluación, MYPE

ABSTRACT

This report of professional experience entitled "Analysis Posting Credits Mypes Financial Edyficar Agency Juliaca: 2012-2013" was held in the city of Juliaca for the years 2012 and 2013. The aim of this report is to analyze the placement of credits Mypes Financial Edyficar considering granting process, evaluation and amount of loans in Juliaca Agency for the period 2012 to 2013. The method that was used was the analytical and synthetic method. The process of granting credits Mypes Financial Edyficar, consists of five stages: Promotion of credit, collection of information and documents, credit evaluation, approval, disbursement and recovery. The Fianciera Edyficar Mype evaluated the credit requested by the client taking into account the qualitative and quantitative evaluation. The results show placements totaling S /. 5,099,687 at December 31, 2012 and in 2013 an amount of placements S / shown. 4,450,837, which has meant that decreased by 12.72% over the previous year. However, the balance of the loan portfolio shows an increase during the period 2012 to 2013, ie, in December 2013, the balance of the portfolio was S /. 45,610,807 soles over the previous year (S /. 45,005,818). This increase has been achieved through customer orientation objective, the employer of micro and small business and strategic orientation towards smaller loans and prudent management of portfolio quality.

Keywords: Mype, credits, loans, credit assessment

INTRODUCCIÓN

El objetivo del presente informe de experiencia profesional es analizar las colocaciones de créditos MYPE de Financiera Edyficar en la Agencia Juliaca durante el periodo 2012 al 2013, tomando en consideración los productos crediticios, la evaluación crediticia y el monto de colocaciones de créditos MYPE

Para alcanzar el objetivo, en el primer capítulo se presenta el reporte de la actividad profesional, cargo, funciones y descripción de Financiera Edyficar motivo de estudio. En el segundo capítulo se expone el informe a través de la descripción problemática del tema de trabajo en donde se plantea el problema,

Luego se presentan los objetivos que han sido propuestos en este informe. Se muestra los antecedentes referentes a la colocación de créditos MYPE, y se presenta el marco conceptual. Seguidamente se desarrolla el método para la operacionalización de los objetivos, en donde se presenta el método analítico-sintético, se determina las técnicas de recolección de datos, el tratamiento de los datos o información obtenida.

Se muestra el análisis de información y los resultados del informe, en donde se describe los tipos de créditos para las MYPES, se realiza la evaluación del crédito MYPE, y se analiza la colocación de créditos registrado durante el periodo 2012 al 2013. Finalmente, se presentan las soluciones teóricas, conclusiones y recomendaciones del presente informe.

CAPÍTULO I: REPORTE DE LA ACTIVIDAD PROFESIONAL

1.1 LISTADO DE CARGOS Y BREVE DESCRIPCIÓN DE LABORES REALIZADAS

CARGOS

Institución: Financiera Edyficar Agencia Juliaca

Fecha de Ingreso: 18 de Mayo del 2010

Cargo: Asesor de Negocios Senior

Del 18-05-2010 al 30-11-2014

FUNCIONES

- Promocionar los productos y establecer estrategias efectivas de fidelización de clientes.
- Evaluar y calificar a los clientes sujetos de crédito, cuyas solicitudes haya promovido o recibido de otra instancia de la Agencia.

- Elaborar los expedientes de crédito que sustenten las operaciones de préstamo y refinanciamientos.
- Aprobar las operaciones de préstamo que correspondan a su nivel de autonomía.
- Proponer operaciones de créditos y de refinanciamiento al Comité de Créditos.
- Realizar acciones de seguimiento y recuperación de los préstamos asignados a su cartera según la normativa interna establecida para ello.
- Reportar al Gerente de Agencia los casos de créditos con problemas de recuperación, proponiendo la solución mas conveniente.

1.2 DESCRIPCIÓN DE LA INSTITUCIÓN MOTIVO DE ESTUDIO

CARACTERÍSTICAS DE LA INSTITUCIÓN

En Financiera Edyficar atiende a emprendedores que tienen un negocio con antigüedad de seis meses como mínimo. En más del 50% de los casos el cliente se dedica al comercio. Un tercio de nuestros clientes está en Lima y el resto en provincias. Las agencias del norte y sur del país son las que tienen más movimiento. La edad, en general, fluctúa entre los 35 y 40 años, y hay un balance entre hombres y mujeres. La flexibilidad y rapidez hacen que el usuario refuerce su fidelidad hacia una entidad en particular. El emprendedor requiere capital y busca que el proceso para obtenerlo no sea complicado.

En Financiera Edyficar tiene como objetivo generar los espacios necesarios para una comunicación horizontal, con respeto mutuo y cordialidad. Asimismo, ofrecemos a nuestros colaboradores la capacitación permanente para desarrollar sus potencialidades, orientándolos hacia la excelencia, la calidad de atención y la eficiencia que demandan nuestros clientes.

UBICACIÓN

Financiera Edyficar Agencia Juliaca, se encuentra ubicado en el Departamento de Puno, Provincia de San Román y Distrito de Juliaca con domicilio legal en el Jr. San Román N° 201

El departamento de Puno se encuentra ubicado en la parte sub. Oriente del territorio nacional. Limita al Este y sub. Este con la República de Bolivia, al Norte con el Departamento de Madre de Dios, al Sur con Tacna; al sub. Oeste con Moquegua, y al Oeste con Arequipa y Cusco.

ORGANIZACIÓN

Es el diseño que sirve de base para el funcionamiento adecuado, coordinado, equilibrado e integrado de la organización, pues presenta las diversas interrelaciones existentes entre los diferentes elementos que lo conforman, por lo que Financiera Edyficar cuenta con organigrama donde se tiene las unidades orgánicas (directorio, gerencia general, división, departamentos, unidades y secciones) correspondientes.

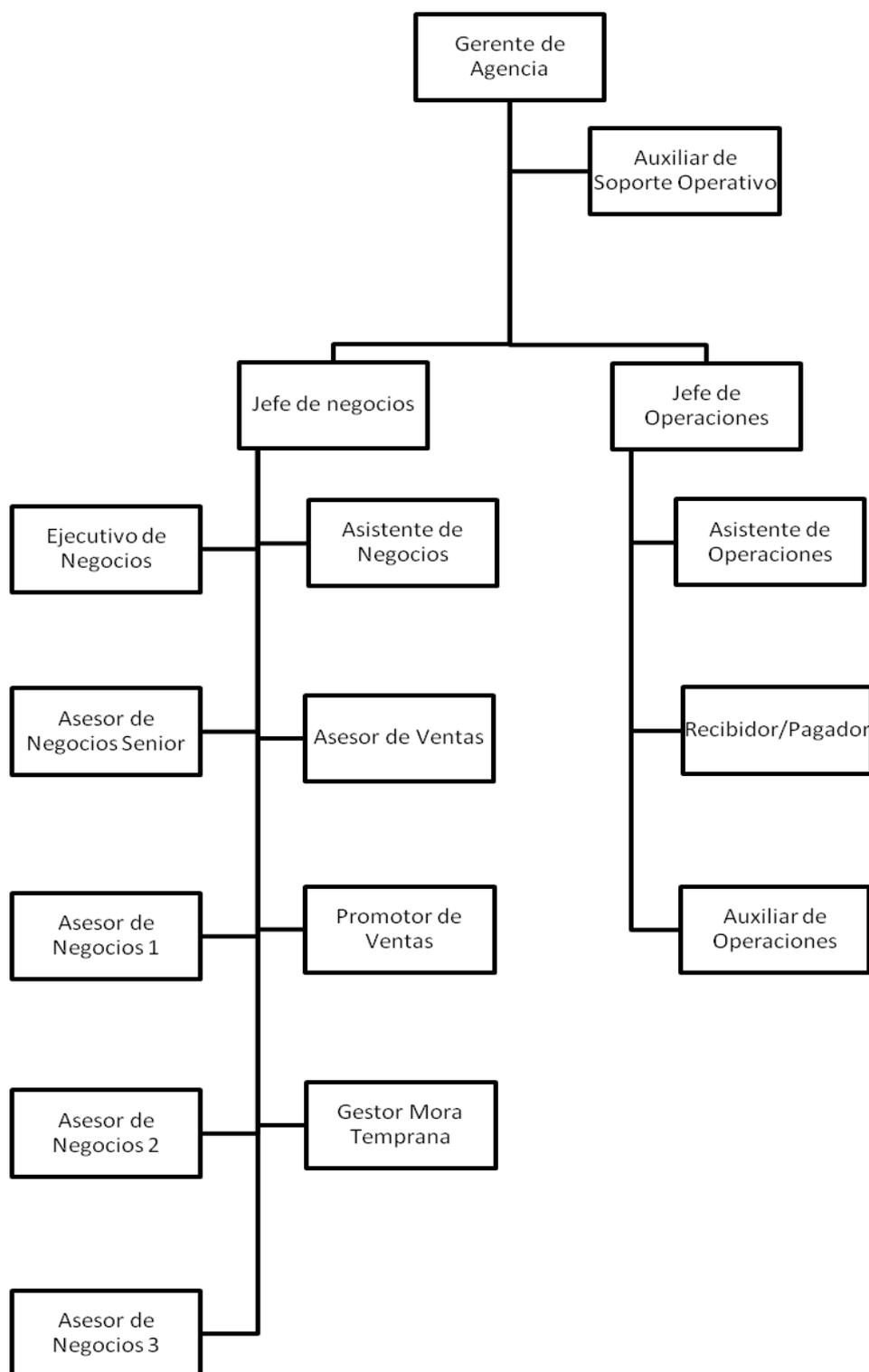


Figura 1 Estructura Orgánica De Financiera Edyficar Agencia Juliaca

Fuente: MOF- Financiera Edyficar

Gerente de Agencia

Funciones

- Ejercer la representación legal e institucional dentro de su jurisdicción y de acuerdo a los poderes otorgados por Financiera Edyficar.
- Definir las estrategias de trabajo que garanticen que la Agencia alcance posicionamiento institucional y un porcentaje significativo del mercado en el ámbito de su jurisdicción, de acuerdo a la gestión realizada en productos de créditos y de captaciones.
- Asegurar que el proceso de captación, evaluación, aprobación y recuperación de la cartera de créditos asignada al personal de negocios, se realice de acuerdo a las políticas procedimientos establecidos.
- Administrar la cartera de créditos teniendo como objetivo el cumplimiento de las metas del Plan de Negocios aprobado para la Agencia.

Jefe de negocios

Funciones

- Planificar y asegurar las estrategias y actividades de captación y fidelización que realice el personal a su cargo, para todo tipo de clientes.
- Presidir los Comité de Créditos y aprobar operaciones de crédito dentro de su autonomía.
- Monitorear la tendencia de calidad de cartera del personal de negocios a su cargo, contribuyendo en las acciones de cobranza según la normativa interna; para establecer las pautas de mejora correspondiente.

Jefe de operaciones

Funciones

- Administrar y asegurar el abastecimiento oportuno de bienes y servicios que garanticen el normal desarrollo de las actividades en las oficinas asignadas.
- Asegurar la provisión oportuna y eficiente de recursos financieros, de acuerdo a la necesidad de efectivo para las colocaciones, así como, para los gastos administrativos y propios de la oficina.
- Administrar los procesos de gestión de desarrollo del personal asignado.
- Brindar información oportuna y veraz sobre las características, requisitos y demás condiciones asociadas a los productos y servicios que otorga la entidad conforme a lo dispuesto en el reglamento de transparencia de información y el sistema de atención al usuario.

Ejecutivo de negocios

Funciones

- Promocionar los productos activos y pasivos ofrecido por la empresa e identificar y proponer a quien corresponda las oportunidades de negocio que permitan el crecimiento y diversificación de su cartera de créditos y de captaciones, así como, gestionar la productividad de los asesores y asistentes de negocios a su cargo.
- Elaborar los Expedientes de Crédito que sustenten las operaciones de préstamo y refinanciamiento, según lo establecido por la política y normas correspondientes.
- Reportar al gerente de agencia los casos de créditos con problemas de recuperación, proponiendo la solución más conveniente.

Asesor de negocios senior

Funciones

- Promocionar los productos y establecer estrategias efectivas de fidelización de clientes.
- Evaluar y calificar a los clientes sujetos de crédito, cuyas solicitudes haya promovido o recibido de otra instancia de la agencia.
- Elaborar los expedientes de crédito que sustenten las operaciones de préstamo y refinanciamientos.
- Aprobar las operaciones de préstamo que correspondan a su nivel de autonomía y siempre que se encuentre autorizado a ejercer esta facultad, según las normas establecidas.
- Proponer operaciones de créditos y de refinanciamiento al comité de créditos.
- Realizar acciones de seguimiento y recuperación de los préstamos asignados a su cartera según la normativa interna establecida para ello.
- Reportar al gerente de agencia los casos de créditos con problemas de recuperación, proponiendo la solución mas conveniente.

Asesores de negocios 1, 2 y 3

Funciones

- Promocionar los productos de la organización, identificar y proponer a quien corresponda las oportunidades de negocio que permitan el crecimiento y diversificación de la cartera de créditos y de captaciones de la oficina.
- Ejecutar las estrategias establecidas para la fidelización de clientes

- Evaluar y calificar a los clientes, cuyas solicitudes haya promovido o le hayan sido asignadas.
- Elaborar los expedientes de crédito que sustenten las operaciones de crédito y refinanciamientos.
- Aprobar las operaciones de crédito que correspondan a su nivel de autonomía.
- Realizar acciones de seguimiento y recuperación de los créditos asignados a su cartera.
- Reportar al gerente de agencia los casos de créditos con problemas de recuperación, proponiendo la solución mas conveniente.

Gestor de mora

Funciones

- Realizar las acciones de cobranza de la cartera asignada, dejando constancia de los acuerdos de pago, entrega de notificaciones y de los resultados de las acciones realizadas, según la normativa interna.
- Informar al ejecutivo de negocios y asesor de negocio correspondiente o Jefe inmediato sobre los avances y resultados de las acciones realizadas.
- Negocia y propone acuerdos de pago, buscando soluciones optimas con los clientes.

Asistente de operaciones

Funciones

- Registrar las solicitudes y expedientes de crédito de clientes potenciales, sin antecedentes crediticios negativos.
- Gestionar con el cliente los tramites administrativos requeridos.

- Registro y evaluación de firmas y poderes para los expedientes de personas jurídicas.

Recibidor pagador

Funciones

- Registrar todas las operaciones de captaciones y colocaciones realizadas por los clientes, en el sistema transaccional respectivo.
- Administrar los fondos de caja chica
- Realizar el cuadro de caja por las operaciones de captaciones y colocaciones.

Auxiliar de operaciones

Funciones

- Recibir y revisar los documentos que presenta el solicitante de un crédito para confirmar que cumple con los requisitos solicitados para su evaluación.
- Registrar información en el sistema: registro de clientes, registro de solicitudes, registro de documentos por solicitud.
- Consultar con las centrales de riesgo a fin de obtener información de la condición del solicitante del crédito en el sistema financiero.

OBJETIVOS INSTITUCIONALES

Visión

“Promovemos la inclusión social, liderando el acceso al sistema financiero, y somos el mejor socio para el crecimiento de nuestros clientes”.

Misión

“Damos acceso y proveemos servicios financieros a personas de menores recursos económicos, preferentemente a empresarios y empresarias de la micro y pequeña empresa, contribuyendo a la mejora de su calidad de vida.”.

OBJETIVOS FUNCIONALES

- Efectuar la colocación de créditos, previo un análisis responsable respetando las normas que rigen para el otorgamiento de créditos.
- Lograr un crecimiento, con calidad de cartera.
- Mantener una buena performance en cuanto a la calidad relativa de cartera con eficiencia, productividad y rentabilidad.
- Disminuir la tasa de morosidad a través del seguimiento y control de los créditos vigentes de la agencia.
- Mejora la calidad de servicio buscando la satisfacción de las necesidades del cliente para su fidelización.

CAPÍTULO II: EXPOSICIÓN ANALÍTICA DEL INFORME PROFESIONAL

2.1 DESCRIPCIÓN ANALÍTICA Y PROBLEMÁTICA DEL TEMA DEL TRABAJO

El microcrédito es un instrumento efectivo direccionado a mejorar la calidad de vida de los microempresarios que no necesitan de grandes capitales para generar sus propios recursos, el microcrédito está orientado a combatir la pobreza en el Perú y el mundo, el financiamiento es canalizado por entidades micro financieras a través de colocaciones de microcréditos a pequeñas y microempresas que emprenden negocios personales y familiares.

En este sentido las instituciones micro financieras han contribuido a la generación de empleo y se constituye como fuente de alivio a la pobreza, lo cual es muy eficaz si se realiza una evaluación adecuada de la microempresa, por ende se evite el sobreendeudamiento.

En el Perú hay 6.1 millones de micro y pequeñas empresas, de las cuales 4.2 millones todavía no están bancarizadas. Sin embargo el 56% de éstas, es decir 2.3 millones, tienen mucho interés en insertarse al sistema financiero. Sólo en Lima hay un millón de micro y pequeñas empresas en capacidad de bancarizarse.

La incorporación de estas empresas al mercado financiero abre una gran oportunidad de negocios no sólo para las entidades microfinancieras, sino para los demás sectores de la economía.

Entre las MYPES que ya realizan operaciones en el sistema financiero, el 56% de la demanda de financiamiento es en productos de capital de trabajo, el 21% en la adquisición de activo fijo, y el 14% en autoconstrucción.

En el 2013 el sector de microfinanzas continuó expandiéndose pero a una menor tasa que en años anteriores, 2.5 % anual. Al cierre del año la cartera MYPE (microempresa y pequeña empresa) ascendió a S/. 30,849 Millones, representando solamente el 15.87% del total del sistema financiero. La cartera en el sector de microfinanzas se siguió deteriorando debido a la desaceleración de los créditos y al sobreendeudamiento producto de una relajación de las políticas crediticias de algunas entidades.

2.2 EL PROBLEMA OBJETO DE ESTUDIO

PROBLEMA

El producto de microcrédito esta muy ligado a encontrar maneras de tomar decisiones crediticias y gestionar los riesgos de prestar a clientes que se caracterizan por una débil gestión empresarial, falta de información contable, alto nivel de informalidad, falta de registros y documentación sustentatoria de compras y ventas principalmente. En consecuencia dificulta realizar una adecuada evaluación de los créditos.

La evaluación crediticia esta diseñada para recopilar información que apoye la decisión de aprobar un crédito reduciendo el riesgo crediticio-operativo, sin poner en riesgo la posición competitiva de Financiera Edyficar en relación con el mercado de Microfinanzas.

Por otra parte, en Financiera Edyficar no se facilita el acceso al crédito, en razón de que existen limitaciones en el acceso al crédito tales como el desconocimiento de las necesidades presentes y futuras de crédito, la demora en el servicio de crédito debido a procedimientos no sencillos ni simplificados y a la falta de una cultura de buen trato al cliente.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Dentro de este contexto es importante analizar los resultados obtenidos sobre las colocaciones de créditos MYPES de Financiera Edyficar en la Agencia Juliaca, durante el periodo 2012 al 2013; para lo cual se plantea las siguientes interrogantes:

Planteamiento del problema general

¿Cuáles son los resultados obtenidos sobre las colocaciones de créditos MYPES de Financiera Edyficar en la Agencia Juliaca, durante el periodo 2012 al 2013?

Planteamiento del problema específico

¿Cuáles son los productos crediticios para las MYPES, de Financiera Edyficar?

¿Cómo evalúa Financiera Edyficar un Crédito MYPE?

¿Qué monto de colocaciones de créditos MYPES otorgo Financiera Edyficar en la agencia Juliaca durante el periodo 2012- 2013?

2.3 OBJETIVOS DEL INFORME PROFESIONAL

OBJETIVO GENERAL

Analizar las colocaciones de los créditos MYPES, teniendo en consideración los productos crediticios, evaluación crediticia y el monto de colocaciones de Financiera Edyficar en la Agencia Juliaca, durante el periodo 2012-2013.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Describir los productos crediticios para las MYPES, de Financiera Edyficar.

Realizar la evaluación del crédito MYPE, de Financiera Edyficar.

Determinar el monto de colocaciones de créditos MYPES otorgados de Financiera Edyficar en la agencia Juliaca durante el periodo 2012- 2013.

2.4 ANTECEDENTES Y MARCO CONCEPTUAL DEL INFORME

ANTECEDENTES

CLASIFICACIÓN DE CRÉDITOS SEGÚN SBS

A continuación se resumen las situaciones para calificar a los tipos de créditos de acuerdo a la Resolución SBS Nro. 11356-2008

- Créditos corporativos: Son aquellos créditos otorgados a personas jurídicas que han registrado un nivel de ventas anuales mayor a 200 millones de nuevos soles en los 2 últimos años.
- Créditos a grandes empresas: Créditos otorgados a personas jurídicas nivel de ventas anuales a 20 millones de nuevos soles y menores a 200 millones de nuevos soles en los 2 últimos años.
- Créditos a medianas empresas: También son créditos otorgados a personas jurídicas nivel de endeudamiento en el sistema financiero mayor a 300 miles de nuevos soles en los últimos 6 meses, sin incluir créditos hipotecarios.
- Créditos a pequeña empresa: Son aquellos créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización, prestación de servicios, otorgados a personas naturales o jurídicas nivel de endeudamiento en el sistema financiero mayor a 20 miles de nuevos soles y menor a 300 miles de nuevos soles en los últimos 6 meses, sin incluir créditos hipotecarios.
- Créditos a microempresas: Son aquellos créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización, prestación de servicios, otorgados a personas naturales o jurídicas nivel de endeudamiento en el sistema financiero menor a 20 mil nuevos soles en los últimos 6 meses, sin incluir créditos hipotecarios.

- Créditos de consumo revolvente: Son aquellos créditos revolventes otorgados a personas naturales, con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con la actividad empresarial nivel de endeudamiento en el sistema financiero menor a 300 mil nuevo soles.
- Créditos de consumo no revolvente: Son aquellos créditos no revolventes otorgados a personas naturales, con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con la actividad empresarial Nivel de endeudamiento en el sistema financiero menor a 300 mil nuevos soles en los últimos 6 meses, sin incluir créditos hipotecarios.
- Créditos hipotecarios para vivienda: Son aquellos créditos otorgados a personas naturales para la adquisición, construcción, refacción, remodelación, ampliación, mejoramiento y subdivisión de vivienda propia, siempre que tales créditos se otorgan amparados con hipotecas debidamente inscritas, sea que estos créditos se otorguen por el sistema convencional de préstamo hipotecario para determinar el nivel de endeudamiento en el sistema financiero se tomara en cuenta la información de los últimos 6 meses de los reportes crediticios remitidos por la SBS.

CLASIFICACIÓN DE CLIENTES SEGÚN NIVEL DE RIESGO

Esta clasificación del cliente por nivel de riesgo, según valoración del scoring de Financiera Edyficar basada en el comportamiento de determinadas variables, proporciona información de apoyo al Asesor de Negocios para complementar la evaluación del cliente.

- Riesgo Muy Bajo (RMB)
- Riesgo Bajo (RB)
- Riesgo Moderado (RM)

- Sin Score (N)
- Riesgo Alto (RA)
- Riesgo Muy Alto (RMA)

Los estudios relacionados al presente informe contienen aportes importantes, como el de Apaza (1998) “Análisis de la Colocación de Créditos en la Caja Municipal Arequipa – Agencia Juliaca Periodo 1995-1998”, Informe profesional UNA Puno. Concluye:

- La capacidad de pago del prestatario se determina mediante la formulación y análisis del balance y el estado de resultados estandarizado por el analista de créditos, que muestran la situación económica y financiera de la empresa
- La situación personal y familiar influye fuertemente en la voluntad de pago de los prestatarios, siendo de vital importancia conocer aspectos de la personalidad del cliente y su experiencia crediticia con otras instituciones financieras; verificar en los reportes de la central de riesgos, que proporciona información sobre la posición financiera y antecedentes negativos de los clientes en el sistema financiero. La central de riesgo evita el sobreendeudamiento que ocasiona la morosidad de los créditos.

Aguilar (2004) en su estudio titulado, “El Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas en Puno: Un Análisis de la Demanda de Créditos”, llega a las siguientes conclusiones:

- En el análisis de la oferta de crédito se determinó que la banca formal no tiene mayor presencia en el segmento de la micro y pequeñas empresas. Sin embargo, la que si tiene una mayor participación en la provisión de créditos para éstas unidades empresariales es Edpyme Edyficar entidad especializada en microfinanzas.

- Al sector económico hacia el cuál se orienta el crédito de parte de las instituciones bancarias y no bancarias es el comercio, a pesar de que Puno siempre se ha identificado como una zona agropecuaria.
- El problema de información asimétrica presente en este tipo de mercados generan problemas de selección adversa y riesgo moral encareciendo los créditos para las micro y pequeñas empresas.
- Los problemas más importantes de acceso al crédito son las tasas de interés, falta de garantías, documentos necesarios para poder obtener un préstamo y la capacidad de pago de las unidades empresariales, que están representados por el 41%, 30%, 12% y 11% respectivamente.
- Las unidades empresariales afrontaron diferentes problemas en el pago de su crédito siendo los más relevantes las altas tasas de interés a los que pactaron los préstamos (42%), la disminución de las ventas (41%) y los aspectos tributarios(11%)

Canza (2010) “Proceso de Otorgamiento de Créditos y Control del Riesgo Crediticio en CMAC Tacna - 2010” Informe Profesional UNA Puno. Concluye:

- Dentro del proceso de otorgamiento de créditos es importante realizar el análisis de los factores cuantitativos, aplicando preguntas cruzadas y análisis de los factores cuantitativos esta variables están ligadas a la cultura, conducta e historia del solicitante y así determinar la solvencia moral; así mismo realizar la visita al negocio sin previo aviso a fin de evitar un probable montaje del negocio, no dejarse influenciar por la prisa del cliente; finalmente realizar el análisis del crédito y determinar la capacidad de endeudamiento elaborando balance de la situación, estado de ingresos y egresos, flujo de caja, análisis de los indicadores financieros. Una buena evaluación reduce el riesgo de cartera crediticia y para ello es importante seguir el proceso de otorgamiento de crédito.

MARCO CONCEPTUAL

Actividad económica.- Proceso que permite la generación de riqueza, mediante la producción, prestación de servicios o comercialización de bienes.

Análisis financiero.- Es una técnica o herramienta que, mediante el empleo de métodos de estudio permite entender y comprender el comportamiento del pasado financiero de una empresa y conocer su capacidad de financiamiento e inversión propia.

Balance general: Muestra la situación financiera de la unidad económica a una fecha determinada, es decir la posición de sus inversiones y su financiamiento. El balance está compuesto por: Activo: Muestra los niveles y la posición de las inversiones. Pasivo: Muestra el financiamiento del negocio. Endeudamiento de corto y largo plazo. Patrimonio: Muestra la situación patrimonial del negocio a una fecha determinada. .

Créditos vencidos.- En el caso de los créditos comerciales, corresponde al saldo total de los créditos con atraso mayor a 15 días. En el caso de los créditos a microempresas, corresponde al saldo total de los créditos con atraso mayor a 30 días.

Cartera atrasada: Es la suma de los créditos vencidos y en cobranza judicial.

Cartera de alto riesgo: Es la suma de los créditos reestructurados, refinanciados, vencidos y en cobranza judicial.

Cartera pesada: Es la suma de los créditos directos e indirectos con calificaciones crediticias del deudor de deficiente, dudoso y pérdida.

Cliente.- Prestatario, persona que recibe una cantidad de dinero como préstamo con compromiso de devolverlo al término de un plazo previamente fijado, en la misma especie más sus intereses.

Créditos directos: Es la suma de los créditos vigentes, reestructurados, refinanciados, vencidos y en cobranza judicial. Los créditos en moneda

nacional incluyen también los de valor de actualización constante. Para convertir los créditos en moneda extranjera se utiliza el tipo de cambio contable de fin de periodo.

Créditos indirectos o créditos contingentes: Son las operaciones de crédito fuera de balance por las cuales la empresa asume el riesgo crediticio ante el eventual incumplimiento de un deudor frente a terceras personas. Considera los avales otorgados, cartas fianza otorgadas, cartas de crédito y aceptaciones bancarias.

Colocación.- Introducción del dinero en el sistema financiero.

Desembolsos.- Se llama desembolso al hecho en que el solicitante recibe físicamente el dinero en efectivo o cheque, bienes, artículos o servicios.

Dependientes.- Disponen de un flujo de ingresos periódicos, que tienen sus origen en un sueldo fijo o ingresos variables, por la prestación de algún servicio.

Deuda.- Es la obligación que tiene uno por pagar, satisfacer o reintegrar a otro que se adeuda, en virtud de una cosa que previamente se nos presto por lo común dinero.

Endeudamiento.- Relación entre el nivel de pasivo y del patrimonio de la empresa.

Empresa.- Organización constituida por persona natural o jurídica que se dedican a cualquier actividad lucrativa de extracción producción, comercio o servicio industriales comerciales o similares.

Estado de ganancias y pérdidas: Refleja las operaciones mensuales realizadas por el negocio sobre la base de la información recogida al momento de la evaluación o por la información proporcionada por el cliente.

Garantía.- Seguridad que se ofrece para el cumplimiento de una obligación ya sea por tercera persona o mediante un inmueble.

Gastos financieros: Incluye las siguientes cuentas: Intereses por depósitos con el público, intereses por fondos interbancarios, intereses por depósitos de empresas del sistema financiero y organismos financieros internacionales, intereses por adeudos y obligaciones financieras, intereses por valores, títulos y obligaciones en circulación, comisiones y otros cargos por obligaciones financieras, el saldo negativo de la diferencia entre ingresos y gastos por diferencia en cambio y las cargas financieras diversas.

Independientes.- Conformado por personas naturales o personas jurídicas que se dedican a actividades empresariales y generan ingresos económicos, mediante sus microempresas o pequeñas empresas siendo estas su principal fuente de ingreso.

Liquidez.- Capacidad para generar fondos disponibles para ser frente a obligaciones de corto plazo.

Línea de crédito.- Compromiso de un Banco o de otro prestamista de dar crédito a un cliente hasta por un monto determinado, a petición del cliente.

Margen financiero bruto: Es la diferencia entre los ingresos financieros y los gastos financieros.

Mora.- Retraso en el cumplimiento de una obligación de cualquier naturaleza.

Número de deudores: Corresponde a las personas naturales o jurídicas que mantienen créditos en una empresa del sistema financiero.

Pago.- Es la entrega de dinero a cambio de un producto o servicio, o para saldar una deuda.

Persona natural.- Puede ser dependiente laboralmente o independiente que realiza actividades económicas que le genere ingresos de manera lícita.

Persona Jurídica.- Aquella micro y pequeñas empresas que desarrollen una actividad económica que genere ingresos de manera lícita, constituidas bajo una razón social o algún tipo de constitución.

Préstamos: Modalidad en la que los créditos son concedidos mediante la suscripción de un contrato, que se amortizan en cuotas periódicas o con vencimiento único

Provisiones de la cartera de créditos: Corresponde a las provisiones constituidas sobre los créditos directos. Es la cuenta que ajusta el valor de la cartera de créditos en función de la clasificación de riesgo del deudor.

Riesgo.- posibilidad del rendimiento efectivo obtenido de una inversión financiera sea menor que el rendimiento esperado. Desde el punto de vista de los inversionistas, el riesgo es la desviación típica de la rentabilidad de la cartera.

Riesgo de crédito: La posibilidad de pérdidas por la incapacidad o falta de voluntad de los deudores, contrapartes, o terceros obligados para cumplir sus obligaciones contractuales registradas dentro o fuera de balance.

Riesgo de liquidez: Es la posibilidad de que una sociedad no sea capaz de atender a sus compromisos de pago a corto plazo.

Riesgo operacional: Es el riesgo de pérdidas directas o indirectas que resultan procesos internos inadecuados, fallas o deficiencias futuras en los mismos, fallas humanas, de procedimientos y de la implementación de las normas u otras actividades del balance general.

Solicitante y/o sujeto de crédito.- Se considera al titular y su conyugue o la persona jurídica, socios con más del 5% de participación, representante legal y su conyugue.

Solvencia.- Cuando una empresa es capaz de cumplir con sus obligaciones satisfactoriamente

Tecnología crediticia.- Proceso de promoción, información, selección, evaluación, colocación, seguimiento y recuperación del crédito poco convencional, intensivo en el empleo de recursos humanos y por lo tanto, intensivo en el costo asociado a cada una de las transacciones.

Tasa de interés moratoria.- Constituye la indemnización por el incumplimiento del deudor en el reembolso del capital y del interés compensatorio en la fechas convenidas.

Tasa de interés efectiva.- Es la tasa de interés realmente pagada y resulta de la capitalizaciones efectuadas.

2.5 MÉTODOS PARA LA OPERACIONALIZACIÓN DE LOS OBJETIVOS

El presente informe es de carácter descriptivo y explicativo, por cuanto describe las características que identifican los diferentes elementos y componentes y su interrelación de las colocaciones de créditos y explica el desarrollo generado en los clientes a través de impactos financieros institucionales.

MÉTODO ANALÍTICO- SINTÉTICO

Para alcanzar los objetivos planteados, se utilizo el método analítico y sintético. En realidad, tanto el análisis como la síntesis no son métodos excluyentes sino más bien complementario, la síntesis, será la meta final del análisis.

Método Analítico

El método analítico consiste en la desmembración de un todo concreto en sus componentes o que trata de describir las causas, la naturaleza de los efectos de un fenómeno descomponiéndolos en sus elementos, el fin es conocer con exactitud y en todo sus detalles, sus características

El método analítico se utilizó en el proceso de análisis e interpretación cuantitativa y cualitativa de la información obtenida y desarrollada, así como en la interpretación de resultados.

Método Sintético

Como contrapartida del método analítico aparece la síntesis, como modo de ver su fenómeno en conjunto, la labor de volver a reunir las partes divididas por el análisis será precisamente la función sintética del informe.

La síntesis se utilizó para sintetizar lo analizado previamente y explicarle finalmente a través de las conclusiones y recomendaciones.

TÉCNICAS Y MATERIALES PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS

Dentro de las técnicas y materiales de recolección de datos, para el presente informe se utilizó las siguientes.

Revisión documental

Mediante esta técnica se procedió a la recopilación de información bibliográfica y fuentes de información documental, que se compilan de distintas fuentes del sistema financiero así como del núcleo requerida para el estudio, entre ellas, reportes, notas informativas, memorias de Financiera Edyficar, SBS; trabajos de investigación, textos afines, etc.

Revisión estadística

Mediante esta técnica se procedió a la recopilación de datos estadísticos sobre las colocaciones de créditos provenientes de los reportes de cartera de Financiera Edyficar en la Agencia Juliaca, durante el periodo 2012-2013.

Materiales

Los materiales son aquellos documentos utilizados en el presente trabajo, como: Manual de Organización y Funciones del Departamento de Negocios, Manual créditos y recuperaciones, Catalogo de productos y Metodología de evaluación crediticia de Financiera Edyficar.

TRATAMIENTO DE LOS DATOS

El procesamiento de la información recopilada implica la clasificación, sistematización y/o tabulación de los datos estadísticos, que se realizó de acuerdo a los objetivos propuestos en el informe.

2.6 ANÁLISIS DE INFORMACIÓN Y RESULTADOS

EL SISTEMA FINANCIERO DEL PERÚ

El sistema financiero está conformado por el conjunto de normas e instituciones bancarias, financieras y demás empresas e instituciones de derecho público o privado, debidamente autorizadas por la SBS y AFP, que se rigen por la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguro y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros (Ley 26702), que operan en la Intermediación financiera, y está compuesto por la Banca Múltiple, las Empresas Financieras, las Entidades Microfinancieras no Bancarias, (CMAC, CRAC, Edymes), las empresas de Arrendamiento Financiero, el Banco de la Nación y Agrobanco,

Estructura de las colocaciones del Sistema Financiero

En el año 2013, las colocaciones del sistema financiero nacional fueron de 198,969,986 miles de nuevos soles lo que ha significado un aumento de 16.68 % con respecto al año anterior (170,513,513 miles de nuevos soles). Por su parte las colocaciones de la Banca Múltiple, Empresas Financieras, Entidades Microfinancieras no Bancarias, en conjunto, alcanzaron 194,386,232 miles de nuevos soles, cifra que representa el 97.7% del total de colocaciones del Sistema Financiero.

Tabla 1 Estructura de las colocaciones del sistema financiero (en miles de nuevos soles)

Entidades Financieras	Numero de Empresas		Créditos		
	2012	2013	2012	2013	%
Banca Múltiple	16	16	144,165,311	169,555,458	85.2
Empresas Financieras	11	12	8,258,660	9,730,771	4.9
Entidades Microfinancieras No Bancarias	33	31	14,382,768	15,100,003	7.6
Empresas de Arrendamiento Financiero	2	2	413,805	466,877	0.2
Banco de la Nación	1	1	2,926,382	3,292,522	1.7
Agrobanco	1	1	366,588	824,355	0.4
Total			170,513,513	198,969,986	100

Fuente: Reporte estadístico SBS dic. 2012 y dic 2013

La Banca Múltiple cuenta con una participación del 85.2%, las Empresas Financieras con el 4.9%, las Entidades de Microfinanzas no Bancarias con el 7.6%, las Empresas de Arrendamiento Financiero con el 0.2%, el Banco de la Nación con el 1.7%, y Agrobanco con el 0.4% del total de colocaciones.

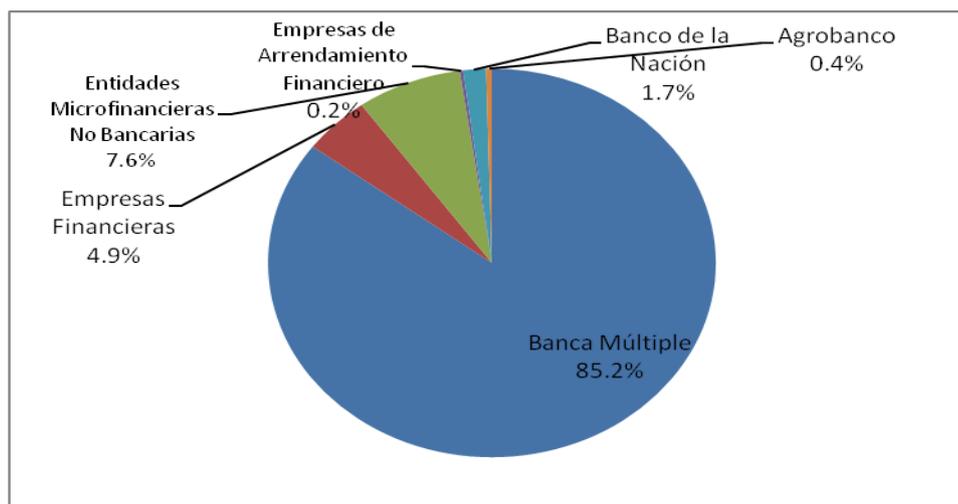


Figura 2 Participación de las entidades del sistema financiero 2013
(porcentajes)

Fuente: Elaboración propia.

Tipos de Créditos en el Sector Financiero

Según tipo de crédito, destaca el crecimiento interanual orientado al segmento hipotecario (34,1 por ciento), crédito de consumo (26,1 por ciento), pequeña empresa (12,6 por ciento) y microempresas (7,7 por ciento), mientras que disminuyó en 6,9 por ciento en el segmento corporativo, gran y mediana empresa.

Tabla 2 Tipos de crédito del sistema financiero (saldo en miles de nuevos soles)

Tipo de Crédito	Estructura % Dic -13	Diciembre		Var. % real
		Dic-12	Dic-13	
Corporativo, gran y mediana empresa	8,8	254 807,6	244 119,6	-6,9
Pequeñas empresas	35,5	852 067,6	987 100,6	12,6
Microempresas	25,7	644 355,3	713 831,5	7,7
Consumo	27,3	584 050,3	757 697,8	26,1
Hipotecario	2,7	54 523,6	75 194,2	34,1
En M/N	92,6	2 200 373,4	2 572 582,0	13,7
En M/E	7,4	189 431,0	205 361,6	5,4

Fuente: Reporte estadístico SBS dic. 2012 y dic 2013

FINANCIERA EDYFICAR

Las MYPES demandan productos simples de capital de trabajo y activo fijo, así como financiamiento para su vivienda. Recién en la mediana empresa aparece una demanda más fuerte por leasing, factoring, descuento de letras o productos de comercio exterior.

En el caso de Edyficar, los créditos destinados a capital de trabajo representan el 34.9% de la cartera. Luego, y muy ligado a este primer tipo de créditos, se encuentran los productos crediticios destinados a activo fijo, 31.7%. Los productos de autoconstrucción ocupan el tercer lugar en participación de la cartera de Edyficar, con un 23%.

Para la autoconstrucción, se desembolsaron S/ 678.0 millones con un crecimiento de cartera de 49.8% con respecto al 2012. La diferenciación de clientes según segmentación generó un aporte valioso en las campañas comerciales dirigidas a los mejores prospectos, lo cual implicó más de 600 millones desembolsados en el año.

En el año 2013, Edyficar ha continuado con el crecimiento acelerado de los últimos cuatro años, se ha llegado a los S/. 2,624 Millones de cartera un crecimiento de 37.27% con respecto al 2011, lo que le sitúa nuevamente como líderes en crecimiento en el sector microfinanzas. Este resultado ha sido logrado gracias a las campañas institucionales, la apertura de nuevas oficinas, la gestión de los asesores y el personal de soporte, y al apoyo financiero del BCP.

El 48.5% de la cartera es microempresa, 39.7% pequeña empresa y 11.1% consumo. Cabe resaltar que el crédito a microempresas ha tenido un crecimiento de 18.54% con respecto al año anterior, y en pequeña empresa se ha crecido un 63.04%.

El crédito promedio se situó en S/. 5,323, entre los más bajos en el sector. Su participación de mercado se ha visto incrementada en 304 puntos básicos en microempresa, lo que le permitido ser líderes en este segmento, y en pequeña empresa se han ganado 177 puntos básicos, quedando en tercer puesto en el segmento de S/. 20,000 a S/.90,000.

Fruto del trabajo continuo alineado a su misión, por primera vez de su nuestra historia logro convertirse en líderes de bancarización en el año 2013. Facilitamos el acceso al sistema financiero de 86,824 personas, un 21.79% de incremento con respecto al 2012. Su participación fue de 17.43% sobre el total de bancarizados.

TIPOS DE CRÉDITOS DE FINANCIERA EDYFICAR

Productos del crédito

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

a) Capital de trabajo.- Son créditos destinados a la compra de materia prima, insumos, mercadería, mano de obra o servicios con el fin de mantener o incrementar la actividad y operatividad del negocio

EDYCAPITAL					Vigencia: Permanente		
Monto a financiar			Plazo (meses)		Periodo de gracia		Periodo de pago
Moneda	Min.	Max.	Min.	Max.	Absoluta	Relativa	
S/	300	200, 000	1	12	No tiene	Hasta 03 meses	Mensual fecha fija
US\$	100	60,000					
Destino del Préstamo	Como mínimo: - Capital de trabajo 60%			Requisitos	RMB/RB/RM/N (sin score)/RA		
	Como máximo: - Activo fijo o local 40% - Capital de trabajo 100%			Segmentación	RMB/RB/RM/N (sin score)/RA		
Ámbito de Atención	Todas las Agencias			Tasa	Según tarifario		

b) Activo fijo.- Créditos otorgados a clientes independientes personas naturales o jurídicas con la finalidad de financiar necesidades de inversión destinados a:

- La adquisición, repotenciación y mantenimiento de activos fijos muebles.

- La adquisición, construcción, remodelación, ampliación o mejoramiento del local donde opera el negocio bien inmueble.

EDYMAQUINA						Vigencia: Permanente	
Monto a Financiar			Plazo (meses)		Periodo de Gracia		Periodo de Pago
Moneda	Min.	Max.	Min.	Max.	Absoluta	Relativa	
S/	300	200,000	3	24 meses hasta 50,000 36 meses de 50,001 a 100,000 48 meses de 100,001 a 200,000	No tiene	Hasta 03 meses	Mensual fecha fija
US\$	100	60,000	3	24 meses hasta 20,000 36 meses de 20,001 a 40,000 48 meses de 40,001 a 60,000	No tiene	Hasta 03 meses	
Destino del Préstamo		Compra y/o reparación de maquinaria para negocio, taller o servicio.			Requisitos		RMB/RB/RM/N (sin score)/RA
		Como mínimo: <ul style="list-style-type: none"> - Activo fijo o local 60% - Capital de trabajo 40% Como máximo: <ul style="list-style-type: none"> - Activo fijo 100% 			Segmentación		RMB/RB/RM/N (sin score)/RA
Ámbito de Atención		Todas las Agencias			Tasa		Según tarifario

EDYLOCAL						Vigencia: Permanente	
Monto a Financiar			Plazo (meses)		Periodo de Gracia		Periodo de Pago
Moneda	Min.	Max.	Min.	Max.	Absoluta	Relativa	
S/	1,000	200,000	3	12 meses hasta 3,000 24 meses de 3,001 a 10,000 36 meses de 10,001 a 20,000 48 meses de 20,001 a 50,000 60 meses de 50,001 a 200,000	No tiene	Hasta 03 meses	Mensual fecha fija
US\$	300	60,000	3	12 meses hasta 1,000 24 meses de 1,001 a 3,000 36 meses de 3,001 a 7,500 48 meses de 7,501 a 20,000 60 meses de 20,001 a 60,000	No tiene	Hasta 03 meses	
Destino del Préstamo		Compra y/o remodelación de local comercial Como mínimo: Local 60%, Capital de trabajo 40% Como máximo: Activo fijo 100%			Requisitos	RMB/RB/RM/N (sin score)/RA	
					Segmentación	RMB/RB/RM/N (sin score)/RA	
Ámbito de Atención		Todas las Agencias			Tasa	Según Tarifario	

c) Consumo.- Son créditos destinados a gastos no relacionados al negocio y que contribuyen a la mejora de calidad de vida del cliente

- Mejoramiento de vivienda.- Son aquellos créditos destinados al mejoramiento de la vivienda existente, para compra de terrenos, construcción sobre terreno propio o para procesos de saneamiento legal se considerara mejora de vivienda incluso a aquellos clientes que no son propietarios legalmente pero pueden demostrar su propiedad.

EDYVIVIENDA INDEPENDIENTE					Vigencia: Permanente		
Monto a Financiar			Plazo (meses)		Periodo de Gracia		Periodo de pago
Moneda	Min.	Max.	Min.	Max.	Absoluta	Relativa	
S/	300	500	01	6	No tiene	Hasta 03 meses	Mensual fecha fija
S/	501	3000	01	24			
S/	3001	20,000	01	36			
S/	20,001	33,000	06	48			
S/	33,001	50,000	06	60			
Destino del préstamo		Gastos de vivienda (Compra de Terreno, Construcción y/o mejora de vivienda)			Requisitos	RMB/RB/RM/N (sin score)/RA	
					Segmentación	RMB/RB/RM/N (sin score)/RA	
Ámbito de Atención		Todas las Agencias			Tasa	Según tarifario	

- **Libre disponibilidad.-** Créditos destinados a la compra de bienes, servicios y gastos no relacionados con la actividad empresarial, destinados a la mejora de la calidad de vida del cliente.

EDYLIBRE DISPONIBILIDAD INDEPENDIENTE					Vigencia: Permanente		
Monto a Financiar			Plazo (meses)		Periodo de gracia		Periodo de pago
Moneda	Min.	Max.	Min.	Max.	Absoluta	Relativa	
S/	300	20, 000	1	36	No tiene	No tiene	Mensual fecha fija
Destino del préstamo		Exclusivamente para gastos de consumo			Requisitos	RMB/RB/RM/N (sin score)/RA	
					Segmentación	RMB/RB/RM/N (sin score)/RA	
Ámbito de Atención		Todas las Agencias			Tasa	Según tarifario	

d) Créditos especiales

Edyficar dispone además de otros productos crediticios tales como:

- **Línea de crédito.-** Son créditos por un monto determinado sobre el cual el cliente puede efectuar retiros o disposiciones de efectivo a cuenta de la línea otorgada, previa cancelación del préstamo activo relacionado a la disposición anterior o como paralelo.

LÍNEA DE CRÉDITO					Vigencia: Permanente		
Monto a Financiar			Plazo (meses)		Periodo de gracia		Periodo de pago
Moneda	Min.	Max.	Min.	Max.	Absoluta	Relativa	
S/	300	90, 000	1	12	No tiene	No tiene	Mensual fecha fija
US\$	100	30,000					
Destino del préstamo	Capital de trabajo			Requisitos	<ul style="list-style-type: none"> • Ser Persona Natural • Ser cliente RMB/RB/RM 		
				Segmentación	RMB/RB/RM		
Ámbito de Atención	Todas las Agencias			Tasa	Según tarifario		

- **Proyectos especiales:** Es un crédito dirigido financiar grupos de clientes o asociación de micro y pequeños empresarios con la finalidad de adquirir un terreno para la ubicación de sus negocios y |o construir un local comercial en terreno propio. En cualquier caso cada cliente deberá cumplir individualmente con la presente normativa.

EDYMERCADO			Vigencia: Permanente
PARÁMETROS			
Destino	Compra de terreno	Construcción	Compra de local
Moneda	Nuevos soles	Nuevos soles	Nuevos soles
Monto mínimo para préstamo individual	S/. 1,000	S/. 1,000	S/. 1,000
Monto máximo para préstamo individual	Hasta S/. 200,000	Hasta S/. 200,000	Hasta S/. 200,000
Financiamiento máximo del proyecto	Hasta el 80% del precio de venta del terreno	Hasta el 100% del presupuesto de inversión. Requisito: El valor del terreno no debe ser menor del 20% del total de la inversión	Hasta el 80% del precio de venta del local
Plazo Mínimo	03 meses	03 meses	03 meses
plazo Máximo	Hasta 48 meses	Hasta 72 meses	Hasta 72 meses
Periodo de gracia	No tiene	06 meses de gracia absoluta o parcial	No tiene
Tasa de interés	La tasa de interés debe fijarse en función al plazo a financiar. Este producto también contempla la negociación con la Junta Directiva de la Asociación, en base a otras ofertas que haya recibido de otras entidades Tasa mínima y tasa máxima: De acuerdo al tarifario		

	vigente.		
Garantía	Hipoteca del terreno, garantía inmobiliaria sobre el fondo de contingencia	Hipoteca del terreno y del bien futuro. Garantía mobiliaria sobre el fondo de contingencia	Hipoteca del local. Garantía inmobiliaria sobre el fondo de contingencia.
Destino del préstamo	Compra de terreno	Requisitos	RMB/RB/RM/N (sin score)/RA
		Segmentación	RMB/RB/RM/N (sin score)/RA
Ámbito de Atención		Tasa	Según tarifario

- **Compra de deuda.**- Son aquellos créditos destinados a clientes independientes, personas naturales o jurídicas con la finalidad de sustituir sus créditos con otra institución financiera. Solo se reemplazaran las deudas provenientes de financiamiento de capital de trabajo y/o activo fijo a clientes A1.

EDYDEUDA					Vigencia: Permanente		
Monto a Financiar			Plazo (meses)		Periodo de gracia		Periodo de pago
Moneda	Min.	Max.	Min.	Max.	Absoluta	Relativa	
S/	300	100, 000	1	36	No tiene	No tiene	Mensual fecha fija
Destino del préstamo	Máximo destino del crédito a trasladar. No aplica para consumo, vivienda ni actividades de ingreso estacional.				Requisitos	RMB/RB/RM/N (sin score)	
					Segmentación	RMB/RB/RM/N (sin score)	
Ámbito de Atención	Todas las Agencias				Tasa	Según tarifario	

- **Créditos refinanciados.-** Son los créditos que han presentado variaciones de plazo, tasa y/o monto respecto a las condiciones pactadas en el crédito original, las cuales obedecen a dificultades en la capacidad de pago del deudor. Se pueden refinanciar créditos vigentes o vencidos.

REFINANCIADO						Vigencia: Permanente	
Monto a Financiar			Plazo (meses)		Periodo de gracia		Periodo de pago
Moneda	Min.	Max.	Min.	Max.	Absoluta	Relativa	
S/	300	100,000	3 (1 si es consume)	48 (36 si es consumo)	Hasta 03 meses	Hasta 03 meses	Mensual fecha fija
US\$	100	30,000					
Destino del préstamo		Refinanciamiento Capital de trabajo y/o Activo Fijo o consume. Clientes que presentan dificultades en la capacidad de pago y tienen variaciones plazo y/o monto respecto a las condiciones del préstamo original.			Segmentación	RMB/RB/RM /N/RA/RMA	
Ámbito de Atención		Todas las Agencias			Tasa	Según tarifario	

- **Crédito reprogramados.**- Puede aplicar a un crédito vigente, con buen comportamiento de pago cuyo titular sufre variaciones en su flujo de caja temporales por razones coyunturales. El crédito a reprogramar puede sufrir variaciones de plazo, tasa y/o monto respecto a las condiciones del préstamo original.

REPROGRAMADO							Vigencia: Permanente
Monto a Financiar			Plazo (meses)		Periodo de gracia		Periodo de pago
Moneda	Min.	Max.	Min.	Max.	Absoluta	Relativa	
S/	500	300,000	03	48	Hasta 03 meses	Hasta 03 meses	Mensual fecha fija
US\$	S/500 equivalente en US\$	100,000					
Destino del préstamo		Reprogramación capital de trabajo y/o Activo Fijo. A clientes empresariales con buen comportamiento de pago, con desfase entre su flujo de caja esperado y cronograma pactado.			Segmentación	RMB/RB/RM /N(sin score)/RA	
Ámbito de Atención		Todas las Agencias			Tasa	Según tarifario	

- Créditos de campaña: Son aquellos créditos cuyas condiciones responden al aprovechamiento de oportunidades de negocio derivadas de atender una estacionalidad de mercado o un mercado objetivo en particular, en cuyos casos se establecerán condiciones y requisitos específicos con relación a la duración o vigencia de la campaña, montos, plazos, tasas así como las exigencias de garantías y número límite de entidades, los mismos que serán propuestos por la Gerencia de Negocios, contarán con una opinión de la Gerencia de Riesgos y serán aprobados por la Gerencia General y deberán estar identificados en el sistema.

A1 PLUS						Vigencia: Según campaña	
Monto a Financiar			Plazo (meses)		Periodo de gracia		Periodo de pago
Moneda	Min.	Max.	Min.	Max.	Absoluta	Relativa	
S/	1000	150, 000	1	18	Hasta 02 meses	Hasta 02 meses	Mensual fecha fija
US\$	300	50,000					
Destino del préstamo		Capital de trabajo y/o Activo fijo o consumo			Requisitos	Según campaña	
					Segmentación	Según campaña	
Ámbito de Atención		Todas las Agencias			Tasa	Según tarifario	

EDY COMPETENCIA FACILITO						Vigencia: Según campaña	
Monto a Financiar			Plazo (meses)		Periodo de gracia		Periodo de pago
Moneda	Min.	Max.	Min.	Max.	Absoluta	Relativa	
S/	1000	90, 000	1	18	Hasta 02 meses	Hasta 02 meses	Mensual fecha fija
Destino del préstamo		Cliente VIP de la competencia - Capital de trabajo - Activo fijo No se podrá atender para libre			Requisitos	Según campaña	
					Segmentación	Según campaña	

	disponibilidad.		
Ámbito de Atención	Todas las Agencias	Tasa	Según tarifario

EDY DEUDA PLUS							Vigencia: Según campaña
Monto a Financiar			Plazo (meses)		Periodo de gracia		Periodo de pago
Moneda	Min.	Max.	Min.	Max.	Absoluta	Relativa	
S/	300	90,000	1	18	No aplica	No aplica	Mensual fecha fija
US\$	100	30,000					
Destino del préstamo	Mismo destino del crédito a trasladar. No aplica para consumo, vivienda ni actividades de ingreso estacional.				Requisitos	Según campaña	
					Segmentación	Según campaña	
Ambito de Atencion	Todas las Agencias				Tasa	Según tarifario	

EVALUACIÓN CREDITICIA DE FINANCIERA EDYFICAR

La evaluación de créditos tiene la finalidad de facilitar el acceso al crédito, considerando pautas y criterios para la evaluación de los diferentes tipos de créditos ofrecidos por la Financiera Edyficar, minimizando el riesgo de no pago. Para la evaluación crediticia y el otorgamiento del crédito se analiza la voluntad de pago y la capacidad de pago del cliente

Análisis cualitativo del crédito

Se evalúa los aspectos cualitativos del solicitante del crédito considerando que la unidad familiar y el negocio no son excluyentes.

a) Revisión en central de riesgos interna y externa: En Financiera Edyficar se mantiene una base actualizada y centralizada respecto a los antecedentes crediticios del cliente, garantes, cónyuges y/o convivientes con Financiera Edyficar y con otras instituciones financieras para ser consultadas en cualquier momento en los procesos de registro de clientes, pre solicitudes, evaluación crediticia, desembolsos, recuperación, etc.

Toda solicitud de crédito debe ser consultada en la central de riesgos, emitiendo alertas al momento de registrar clientes, pre solicitudes y evaluación acerca de su calificación, su información en la Central de Riesgo SBS y si se encuentra registrado en la base de alerta de Financiera Edyficar.

b) Visita al cliente: Tiene como objetivo conocer el entorno familiar del solicitante y del negocio, así como recopilar y cruzar información cualitativa (referencias personales, comerciales, entorno familiar, etc) y cuantitativa (ventas, compras, verificar inventarios, determinar capital de trabajo, destino del crédito, etc) e identificar los riesgos de la actividad. Es imprescindible que se aplique capacidad analítica y objetiva durante la visita, basada principalmente en la observación integral del negocio, familia, entorno en general.

c) Revisión obligatoria de los documentos de la persona, domicilio y negocio: Esta revisión se realiza de acuerdo a los requisitos considerados en los tipos de créditos según monto solicitado.

d) Referencias personales y comerciales del solicitante: Las verificaciones y referencias realizadas servirán al asesor de negocios para realizar una mejor evaluación. Si el resultado es negativo podría determinar el rechazo de la solicitud y de ser las referencias positivas podría considerar una fortaleza para el cliente.

- Referencias del negocio: Se deberá indagar entre vecinos, proveedores, familiares, conocidos del solicitante de crédito, con el objetivo de obtener referencias del desarrollo del negocio, personales, del entorno familiar, etc.
- Referencias del domicilio: Se deberá indagar entre vecinos, proveedores, familiares, conocidos del solicitante de crédito, con el objetivo de obtener referencias personales del solicitante, de su entorno familiar, así como verificar las garantías.

En el análisis cualitativo se tendrá los siguientes aspectos a evaluar:

- Unidad familiar: Carga familiar, tipo de garantías y riesgo por edad máxima
- Unidad empresarial: Antecedentes crediticios, record de pagos, nivel de desarrollo del negocio, tiempo de funcionamiento del negocio, manejo y control de sus ingresos y gastos, declaración de ventas, medición de riesgo de la actividad económica en el ámbito de la Agencia.

Análisis cuantitativo del crédito

La evaluación cuantitativa proporciona información sobre la situación financiera y económica en la que se encuentra la unidad productiva. Los principales aspectos a evaluar son los siguientes:

- a) Destino del crédito:** Tiene por finalidad conocer el objetivo del destino de crédito (Plan de inversión), Financiera Edyficar considera 3 tipos de destino del préstamo, para capital de trabajo, activo fijo y consumo.
- b) Balance general.-** es un estado financiero a un determinada fecha, que refleja los recursos con los que cuenta una empresa (activo), y la procedencia de tales recursos de terceros (pasivos) o propios (patrimonio). Es una fotografía del negocio. El balance muestra:

- La dimensión o tamaño del negocio
- El patrimonio de la unidad productiva
- La composición de sus obligaciones.

c) Estado de ganancias y pérdidas.- Refleja las operaciones mensuales del negocio, la cual permite analizar y verificar el comportamiento de las operaciones de ingresos y egresos, así como el efecto de estas en los resultados que pueden reflejarse en utilidad o pérdida. Se construye a partir de la información recogida en la visita y evaluación del negocio, así como por la información proporcionada por el solicitante del crédito, la misma que se verifica y cruza con documentos y/o registros formales y/o informales que el cliente posea de la actividad (Compras, ventas, etc). La estructura utilizada en la evaluación es la siguiente:

- Ventas netas
- (-) Costo de venta
- Margen bruto o margen de ventas
- (-) Gastos del negocio
- Margen operativo
- (-) Gastos financieros
- Utilidad neta
- (+) otros ingresos
- (-) otros egresos
- (-) Gastos familiares
- Utilidad disponible

- d) Flujo de caja.-** Es el último de los estados financieros el cual permite visualizar las entradas y salidas de efectivo, por un periodo determinado. La elaboración del Flujo de caja es obligatorio para los clientes que solicitan financiamiento por un monto igual o mayor a S/. 20,000 o que sumados su ultimo nivel de endeudamiento mas el monto solicitado superen los S/. 100,000. Para mostrar capacidad de pago el cliente debe demostrar que su flujo de caja le permite pagar las cuotas del crédito en el presente y si las condiciones permanecen iguales en un futuro.
- e) Indicadores financieros.-** Son ratios que se calculan utilizando los resultados obtenidos de los estados financieros. Los ratios que se analizan son los siguientes:
- Capacidad de pago = $\text{Cuota} / \text{Utilidad Disponible} \leq 0.85$
 - Liquidez = $\text{Activo corriente} / \text{Pasivo corriente} > 1$
 - Rentabilidad de ventas = $\text{Utilidad Operativa} / \text{Ventas Netas} > \text{Tasa efectiva mensual}$
 - Rotación de Capital de Trabajo = $\text{Ventas Netas} / \text{Capital de trabajo} > 0.5$
 - Rotación de Inventarios = $\text{Costo de ventas} / \text{Inventarios} > 0.5$
 - Endeudamiento = $(\text{Pasivo total} + \text{monto préstamo}) / \text{Patrimonio} < 1$

Propuesta final

Esta referido al monto del crédito que propone el Asesor de Créditos considerando el análisis cuantitativo y cualitativo del cliente, es decir, el otorgamiento del crédito esta en base a la capacidad de pago y voluntad de pago del cliente.

Análisis de un caso de crédito microempresa

De un modo demostrativo, se presenta el caso de un cliente a quien por motivos de confidencialidad que tiene la institución se le conocerá como el Sr. Sotomayor.

Información general de solicitante: El Sr. Sotomayor con DNI Nro. 02038588, de estado civil conviviente, con 4 hijos en edad escolar, estudian en colegio estatal, con domicilio en la Av. Ejercito 429 de la Urbanización San Isidro de Cacachi en la ciudad de Juliaca, se dedica a la fabricación de puertas metálicas, cuenta con un taller, se dedica a esta actividad hace 4 años y se dedica a esta actividad con su esposa.

Datos de la solicitud de crédito:

- Monto solicitado : S/10,000
- Plazo : 12 meses
- Destino del crédito : capital de trabajo
- Garantía otorgada : Sin cobertura de garantía

Información obtenida para la evaluación: El Sr. Sotomayor se dedica a la fabricación de puertas y garajes metálicas hace 4 años y se dedica a esta actividad con su esposa y el crédito que solicita es para la compra de materiales. El Sr. Sotomayor posee una vivienda propia de dos pisos de materia noble con servicios básicos.

El Sr. Sotomayor es cliente de Financiera Edyficar, su primer crédito fue de 5,000 nuevos soles como también experiencia crediticia con CMAC Tacna y Arequipa y solicita un segundo crédito de 10,000 nuevos soles, el primer crédito pago puntualmente.

A continuación se presenta la evaluación realizada al Sr. Sotomayor

- Actividad principal: Fabricación de puertas metálicas
- Tiempo de actividad: 4 años
- Local: propio
- Experiencia financiera: Edpyme Nueva Visión, CMAC Tacna y Arequipa
- Compras: al contado
- Calificación: normal

Tabla 3 Resumen económico y financiero 2013

ACTIVO

Rubro	Monto S/.
Disponible	5000
Cuentas por cobrar	-
Inventario	9573
Total Activo Corriente	14573
Muebles, maquinarias y equipo	7100
inmuebles	20850
Total Activo Fijo	27950
otros	-
Total Activo	42523

PASIVO Y PATRIMONIO

Rubro	Monto S/.
Pasivo corriente bancos	11393
Cuentas por pagar comerciales	-
Pasivo no corriente bancos	-
Total Pasivo	11393
Patrimonio	31130
Total pasivos y patrimonio	42523

FLUJO DE CAJA

Rubro	Monto S/.
(+) Ingresos por venta/servicios	18400
(-)Costos de merc/prod.	13896
(=)Utilidad Bruta	4504
(-)Gastos de operación del negocio	1146
(-)tributos	50
(-)Servicio de deuda	1501
(=)Utilidad Neta del Negocio	1807
(+)Ingresos adicionales	-
(-)Gasto familiar	550
(+)Utilidad Disponible	1257

INDICADORES FINANCIEROS

Rubro	Ratio
Cuota/Utilidad Disponible (<0.85)	0.79
Costo de ventas/capital de trabajo	0.95
Costo de venta/inventarios	1.45
Activo corriente/pasivo corriente (>1)	1.28
Pasivo total/patrimonio (<1)	0.37
Monto propuesto/capital de trabajo	0.69
Utilidad del negocio/patrimonio (ROE)	0.06

PROPUESTA DE CRÉDITO

Monto	S/10,000
Plazo	1 año
TEA	39.29%
Cuota Mensual	S/ 999.78
Destino del Crédito	Capital de trabajo
Garantía	Sin cobertura de garantía

Fuente: Elaboración propia en base al expediente del cliente

ANÁLISIS DE COLOCACIONES DE LOS CRÉDITOS MYPES DE FINANCIERA EDYFICAR

Desembolsos

En el cuadro N° 03, se muestran los datos registrados como el número y monto de créditos MYPES ejecutado, planeado y % meta al 31 de diciembre del 2012 y 2013 de Financiera Edyficar Agencia Juliaca.

Tabla 3 Número y monto de créditos mypes de financiera edyficar agencia juliaca al 31 de diciembre del 2012 y 2013 (en miles de nuevos soles)

Años	Numero de Créditos			Monto de Créditos (Miles S/.)		
	Ejecutado	Planeado	% Meta	Ejecutado	Planeado	% Meta
2012	913	870	104.94	6,289.67	7320	85.92
2013	1,136	875	129.83	8,068	9,970	80.92

Fuente: Reporte de cartera de Financiera Edyficar al 31 dic. 2012 y 31 dic. 2013, elaboración propia

a) Número de créditos MYPES

Al 31 de diciembre del 2013 el número de créditos MYPES de Financiera Edyficar en la Agencia Juliaca fue de 1,136 créditos lo que ha significado un aumento en 24,42 por ciento, respecto al 31 diciembre del 2012 (913 créditos). Véase la siguiente Figura.

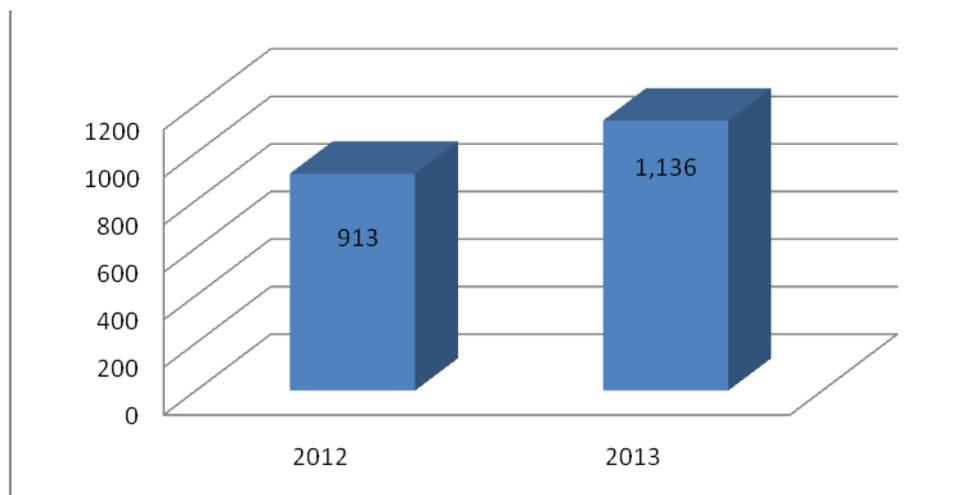


Figura 3 Número de créditos mypes de financiera edyficar agencia juliaca 2012
– 2013

Fuente: Elaboracion propia

b) Monto de créditos MYPES

Del mismo modo se observa un aumento en el monto de colocaciones de créditos; es decir, al 31 de diciembre del año 2013, el monto de colocaciones de créditos MYPES de Financiera Edyficar en la Agencia Juliaca ascendió a S/. 8,068 miles de nuevos soles, lo que ha significado un aumento de 28.27 % con respecto al 31 de diciembre del año 2012 (S/. 6,289.67 miles de nuevos soles). Este aumento se ha logrado a través de la orientación hacia el cliente objetivo, el empresario de la micro y pequeña empresa y la orientación estratégica hacia créditos de menor tamaño y la prudente gestión de la calidad de cartera. Véase la siguiente Figura

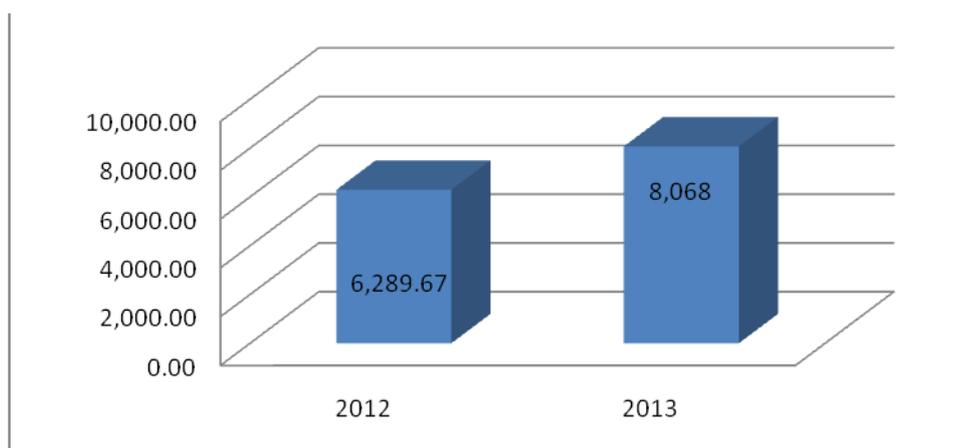


Figura 4 Monto de créditos mypes de financiera edyficar agencia juliaca 2012 – 2013 (miles nuevos soles)

Fuente: Elaboración propia

Cartera activa

En el cuadro N° 04, se muestran los datos registrados como el numero de clientes y el saldo de cartera de créditos MYPES ejecutado, planeado y % meta al 31 de diciembre del 2012 y 2013 de Financiera Edyficar Agencia Juliaca.

Tabla 4 Numero de clientes y saldo de cartera de créditos mypes de financiera edyficar agencia juliaca al 31 de diciembre del 2012 y 2013 (en miles de nuevos soles)

Años	Numero de Clientes			Saldo de Cartera (Miles S./.)		
	Ejecutado	Planeado	% Meta	Ejecutado	Planeado	% Meta
2012	8,869	8,937	99.24	53,635	54,256	98.86
2013	9,504	9,499	100.05	63,190	63,863	98.95

Fuente: Reporte de cartera de Financiera Edyficar al 31 dic. 2012 y 31 dic. 2013, elaboración propia

a) Numero de clientes

Al 31 de diciembre del 2013, la captación de clientes por parte de Financiera Edyficar en la Agencia Juliaca fue de 9,504 clientes lo que ha significado un aumento en 7,16 por ciento, respecto al 31 diciembre del 2012 (8,868 clientes). Véase la siguiente Figura.

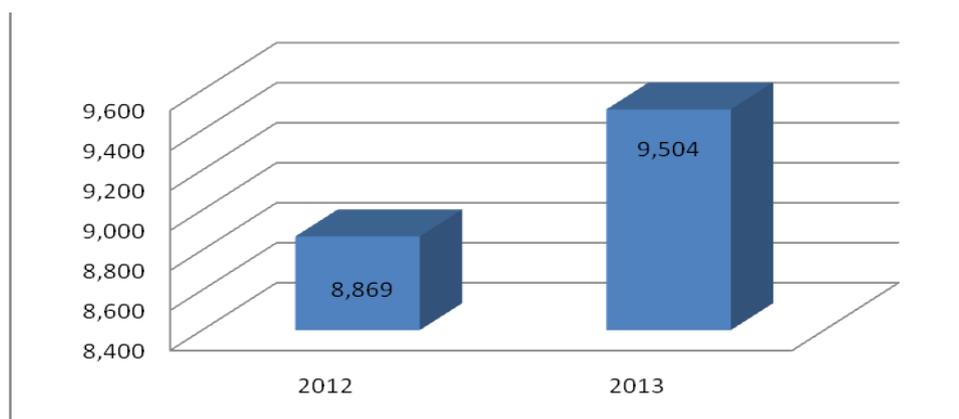


Figura 5 Numero de clientes de financiera edyficar agencia juliaca 2012 - 2013

Fuente: Elaboración propia

b) Saldo de cartera de créditos MYPES

El saldo de la cartera de créditos MYPES de Financiera Edyficar en la Agencia Juliaca muestra un aumento durante el periodo 2012 al 2013; es decir, al 31 de diciembre del año 2013, el saldo de cartera ascendió a S/. 63,190 miles de nuevos soles, lo que ha significado un aumento de 17.81 % con respecto al 31 de diciembre del año 2012 (S/. 53,635 miles de nuevos soles). Véase la siguiente Figura.

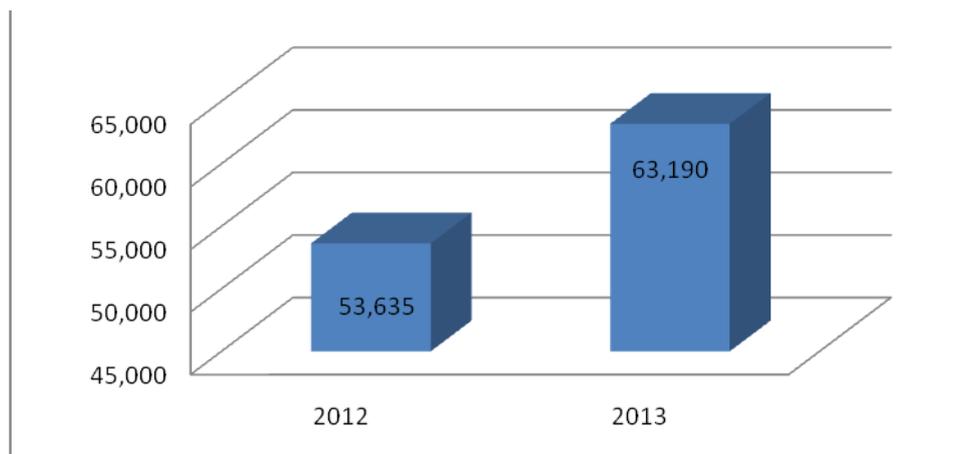


Figura 6 Saldo de cartera de créditos mypes de financiera edyficar agencia juliaca 2012 – 2013 (miles de nuevos soles)

Fuente: Elaboración propia

Morosidad

En cuanto a la calidad de cartera, Financiera Edyficar en la Agencia Juliaca muestra un menor nivel de morosidad en comparación con las IMF (7.91% versus 10.0%, respectivamente). Sin embargo el deterioro de la calidad de cartera (variación de la morosidad) fue superior al de las IMF, situándose en 2.36 puntos porcentuales (de 5.55% en diciembre de 2012 a 7.91 % en diciembre de 2013), mientras que el deterioro de las IMF fue de 0.5 puntos porcentuales (de 9.5% en diciembre de 2012 a 10.0% en diciembre de 2013). Véase la siguiente Figura.

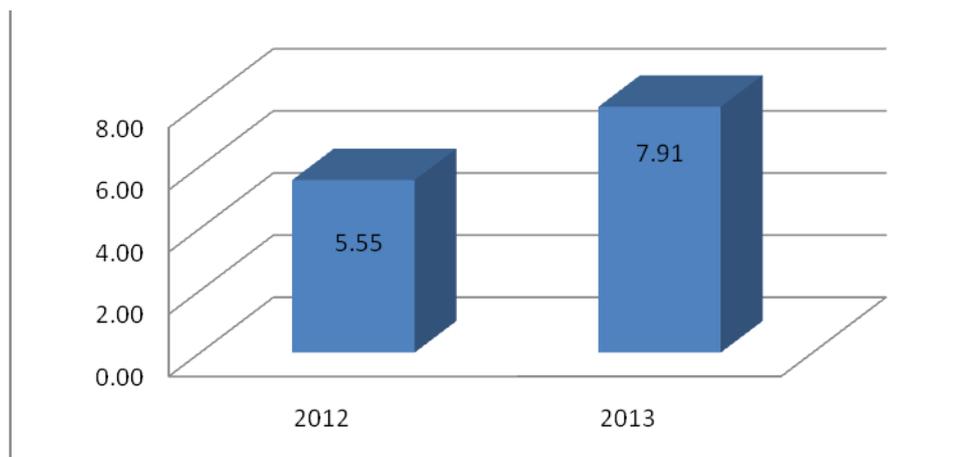


Figura 7 Morosidad de financiera edyficar agencia juliaca 2012 – 2013 (porcentajes)

Fuente: Elaboración propia

El incumplimiento en el cronograma de pago del cliente trae como consecuencia incremento en la morosidad de Financiera Edyficar. El incremento de la morosidad genera un incremento en las provisiones de respaldo por los créditos en mora, mayores costos operativos, pérdidas, disfunción de la calidad del activo normal, vencida, refinanciada, judicial y como consecuencia ocasiona la disminución en la rentabilidad de la Financiera Edyficar.

En este sentido Financiera Edyficar establece un procedimiento de cobranza teniendo en cuenta los días de retraso para una adecuada recuperación de la cartera de créditos que se encuentren en condición de morosidad.

- Gestión telefónica lo realiza el analista de crédito o auxiliar de cobranza en una forma eficiente y económica de llegar al cliente.
- Gestión domiciliaria o visita domiciliaria es la forma más directa de llegar al cliente, si el cliente no es ubicado por vía telefónica o simplemente no responde positivamente cumpliendo con el pago de

su adeudo, la visita es reiterativa tanto al domicilio como al negocio del deudor y sus avalistas.

- Negociación en oficina, en caso el cliente deudor requiera absolver dudas o principalmente dialogar con alguien respecto a sus posibilidades de pago y buscar una propuesta de pago que se adecue a los intereses de Financiera Edyficar.
- Envió de avisos de vencimiento con diferentes tenores a efecto de recordar el vencimiento de la obligación, requerir el pago o proponer formas de arreglo.
- Envió de cartas y requerimiento notarial, otorgando plazos para el pago e información al inicio de las acciones judiciales.

2.7 SOLUCIONES TEÓRICAS Y APORTES PLANTEADOS

El enfoque de Financiera Edyficar está orientado a ayudar al desarrollo del empresario de la micro y pequeña empresa a través de la evaluación y colocación de créditos de forma responsable, estratégica, rápida y eficiente, que mejore la calidad de cartera y disminuya los riesgo crediticios. En tal sentido se debe cumplir lo siguiente:

- Verificar toda la información necesaria presentada por el cliente para garantizar la veracidad de la misma.
- Efectuar medidas de control a los analistas de créditos sobre la calidad de información que presentan para el otorgamiento del crédito.
- Agilizar el tramite documentario para lograr un servicio rápido y eficiente.
- Realizar una evaluación exhaustiva de la unidad empresarial, con la finalidad de detectar los riesgos y estimar adecuadamente la voluntad y capacidad de pago, para luego realizar el desembolso del crédito con el respectivo seguimiento y recuperación para evitar la morosidad,
- Evitar el sobreendeudamiento a través de una adecuada evaluación del cliente
- Capacitar al personal para que pueda efectuar una adecuada evaluación que requiere la colocación de créditos.
- Mejorar la calidad de la cartera a través de la recuperación de la cartera de créditos que se encuentra en condición de morosidad.

2.8 CONCLUSIONES

Los diferentes tipos de créditos que otorga Financiera Edyficar para las MYPES, a través de sus agencias a nivel nacional y específicamente en Juliaca son 4: Crédito para Capital de Trabajo (Edycapital), créditos para Activo Fijo (Edymaquina y Edylocal), Créditos de Consumo (Edyvivienda y Edylibre disponibilidad) y Creditos Especiales (Linea de crédito, Edymercado, Edydeuda, refinanciado, reprogramado, A1 Plus, Edy competencia plus y Edydeuda Plus).

Financiera Edyficar evaluó el crédito solicitado por el cliente teniendo en cuenta la evaluación cualitativa y la evaluación cuantitativa. El análisis cualitativo es la parte importante pues muchas veces determinan la recuperación del crédito, es decir, se realizó la evaluación teniendo en cuenta la revisión en la Central de Riesgos interna y externa, visita al cliente, revisión obligatoria de los documentos de la persona, domicilio y negocio, y las referencias personales y comerciales del solicitante. El análisis cuantitativo se evaluó los siguientes aspectos: destino del crédito, balance general, estado de ganancias y perdidas, flujo de caja, los indicadores financieros y la propuesta de crédito por parte del asesor de créditos.

Los resultados muestran que al 31 de diciembre del año 2013, el monto de colocaciones de créditos MYPES de Financiera Edyficar en la Agencia Juliaca ascendió a S/. 8,068 miles de nuevos soles, lo que ha significado un aumento de 28.27 % con respecto al 31 de diciembre del año 2012 (S/. 6,289.67 miles de nuevos soles). Este aumento se ha logrado a través de la orientación estratégica hacia créditos de menor tamaño y la prudente gestión de la calidad de cartera.

2.9 RECOMENDACIONES

- Se debe desarrollar oferta especializada, segmentar la cartera de clientes y clasificarlos por tipo de créditos y perfiles de riesgo
- Se debe facilitar el acceso al crédito a través de procedimientos sencillos en el servicio de créditos. Del mismo modo, se debe simplificar y agilizar la evaluación de créditos en menor tiempo y mayor eficiencia.
- Se debe seguir aplicando las estrategias de otorgamiento de créditos orientadas hacia créditos de menor tamaño, dado que los créditos grandes deterioran fácilmente la calidad de cartera, y la prudente gestión de la calidad de cartera. De mismo modo, se debe aplicar una política prudente en el otorgamiento de créditos ante un entorno de sobreendeudamiento y mayor riesgo.

2.10 BIBLIOGRAFÍA

Aguilar Olivera, Manglio (2004) *“El Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas en Puno: Un Análisis de la Demanda de Créditos”*

Apaza Gonzales, Eleuterio (1998) *“Análisis de la Colocación de Créditos en la Caja Municipal Arequipa – Agencia Juliaca Periodo 1995-1998”*, Informe profesional UNA Puno

Avila Rojas, Lucio (2009) *Metodología de Investigación* – Universidad Nacional del Altiplano- Puno – Perú.

Canaza Condori, Doris N. (2010), *“Proceso de Otorgamiento de Créditos y Control del Riesgo Crediticio en CMAC Tacna - 2010”* Informe Profesional UNA Puno.

Financiera Edyficar (2013), *Memorial Anual 2013*, Lima Peru: Financiera Edyficar.

Financiera Edyficar(2013), *Manual de Crédito y Recuperaciones*, Lima Perú: Financiera Edyficar.

Financiera Edyficar(2013), *Manual de Organización y Funciones*, Lima Perú: Financiera Edyficar.

Financiera Edyficar(2013), *Catalogo de Productos*, Lima Peru: Financiera Edyficar.

Financiera Edyficar(2013), *Metodologia de Evaluacion de Creditos*, Lima Perú: Financiera Edyficar.

Hernandez Sampiere, Roberto; Fernandez Collado, Carlos; Baptista Lucio Pilar (2003). *Metodología de Investigación*, Tercera Edición: México

<http://www.sbs.gob.pe/>

Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, *Términos e indicadores del Sistema Financiero*, Perú.

ANEXOS

ANEXO 01

Indicadores financieros de financiera edificar Al 31 de diciembre del 2012
y 2013 (porcentaje)

Indicadores Financieros	2012	2013
SOLVENCIA		
Ratio de Capital Global (al 30/11/2013)	18.97	16.19
Pasivo Total / Capital Social y Reservas (N° de veces)	16.38	18.69
CALIDAD DE ACTIVOS*		
Créditos Atrasados / Créditos Directos	0.59	0.53
Cartera Atrasada M.N. / Créditos Directos M.N.	0.60	0.50
Cartera Atrasada M.E. / Créditos Directos M.E.	0.56	8.48
Créditos Refinanciados y Reestructurados / Créditos Directos	0.01	0.01
Provisiones / Créditos Atrasados	514.56	534.41
EFICIENCIA Y GESTIÓN		
Gastos de Administración Anualizados / Activo Productivo Promedio	3.71	3.71
Gastos de Operación / Margen Financiero Total	50.98	53.20
Ingresos Financieros / Ingresos Totales	62.76	65.72
Ingresos Financieros Anualizados / Activo Productivo Promedio	5.54	5.34
Créditos Directos / Personal (S/. Miles)	1130.93	1367.00
Depósitos / Número de Oficinas	40726.54	47205.39
RENTABILIDAD		
Utilidad Neta Anualizada / Patrimonio Promedio	35.60	33.82
Utilidad Neta Anualizada / Activo Promedio	2.91	2.38
LIQUIDEZ		
Ratio de Liquidez M.N. (Promedio de saldos del mes)	85.36	80.50
Ratio de Liquidez M.E. (Promedio de saldos del mes)	111.86	169.98
Caja y Bancos M.N. / Obligaciones a la Vista M. N. (N° de veces)	1.00	0.84

Caja y Bancos en M.E. / Obligaciones a la Vista M.E. (N° de veces)	1.14	0.63
---	------	------

Nota: La definición de los Indicadores se encuentra en el Glosario de Términos e Indicadores.

* A partir de enero de 2013, los saldos de créditos vigentes, reestructurados, refinanciados, vencidos y en cobranza judicial, se encuentran neteados de los ingresos no devengados por arrendamiento financiero y lease-back.