

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO

Facultad de Ciencias Contables y Administrativas

ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES



**“PLANIFICACIÓN FINANCIERA Y EL INCUMPLIMIENTO DE
PAGO DE LOS PRESTATARIOS EN LA FINANCIERA EDYFICAR
O.E. BELLAVISTA PUNO - 2014”**

TESIS

PRESENTADA POR:

BACH: FERNANDO ABAD COILA MAYTA

PARA OPTAR EL TÍTULO DE:

CONTADOR PÚBLICO

PROMOCIÓN 2014

PUNO - PERÚ

2015

15

i

**“PLANIFICACION FINANCIERA Y EL INCUMPLIMIENTO DE PAGO DE LOS
PRESTATARIOS EN FINANCIERA EDYFICAR O.E. BELLAVISTA PUNO 2014”**

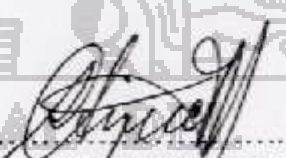
TESIS PRESENTADA POR:

BACH: FERNANDO ABAD COILA MAYTA


PARA OPTAR EL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO
FECHA DE SUSTENTACIÓN 25-06-2015

APROBADO POR EL JURADO REVISOR CONFORMADO POR:

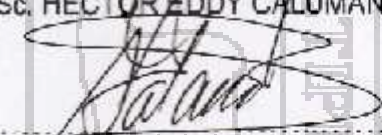
PRESIDENTE:


.....
CPG. FELIX ROGELIO TIQUE MAMANI


PRIMER MIEMBRO:


.....
M.Sc. HECTOR EDDY CALUMANI BLANCO

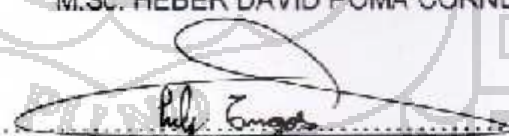
SEGUNDO MIEMBRO:


.....
M.Sc. ALCIDES SALUSTIO PALACIOS SANCHEZ

DIRECTOR DE TESIS:


.....
M.Sc. HEBER DAVID POMA CORNEJO

ASESOR DE TESIS:


.....
Dra. LILY MARIBEL TRIGOS SANCHEZ

AREA : FINANZAS

TEMA : BANCA Y SEGUROS.

DEDICATORIA

- A mis padres: quienes me ayudan, confían siempre en mí, por su apoyo y comprensión en buenos y malos momentos, fortaleciéndome y alentándome en el camino de la vida.
- Y a todas aquellas personas que intervinieron para la elaboración del presente trabajo de investigación.



AGRADECIMIENTO

- Universidad Nacional de Altiplano por brindar oportunidad de seguir mis estudios superiores y lograr el más grande anhelo de mi vida estudiantil.
- Facultad de ciencias Contables y Administrativas, a la escuela profesional de Ciencias Contables, a sus docentes por haberme impartido sus sabias enseñanzas durante mi formación profesional.
- A Financiera Edyficar, por haberme admitido y dado la oportunidad de la realización del presente trabajo de investigación.
- A mi director y asesor de tesis de nuestra distinguida escuela profesional por transmitirnos sus conocimientos y formarnos profesionalmente.



ÍNDICE

Dedicatoria.....	iii
Agradecimiento.....	iv
Resumen.....	ix
Introducción.....	xi
 CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA, ANTECEDENTES Y OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	
1.1 Planteamiento del problema.....	1
1.1.1 Formulación del problema.....	4
1.1.2 Sistematización del problema.....	4
1.2 Antecedentes de la investigación.....	5
1.3 Objetivos de la investigación.....	7
 CAPÍTULO II MARCO TEORICO, MARCO CONCEPTUAL E HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN.....	
2.1 Marco teórico.....	8
2.2 Marco conceptual.....	30
2.3 Hipótesis de la investigación.....	32
 CAPÍTULO III METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	
3.2 La población.....	35
3.3 Muestra.....	36
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	38
3.5 Técnicas para el procesamiento de datos.....	38
 CAPÍTULO IV CARACTERÍSTICAS DEL AREA DE INVESTIGACIÓN.....	
 CAPÍTULO V EXPOSICIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.....	
Propuesta de planificación financiera.....	78
Contrastación de hipótesis.....	86
Conclusiones.....	90
Recomendaciones.....	92
Bibliografía.....	94

ÍNDICE DE CUADROS

Identificación de la necesidad de financiamiento.....	43
Conocimiento de los ingresos.....	44
Conocimiento de los gastos en alimentación, educación, salud y otros.....	46
Análisis de la situación económica.....	47
Conocimiento del monto adecuado del préstamo.....	48
Evaluación de alternativas de inversión.....	50
Ejecución de alternativa más conveniente.....	51
Logro de objetivos de los prestatarios.....	52
Presentación de requisitos y logro del monto deseado.....	54
Tiempo de atención a los prestatarios.....	55
Verificación de domicilio por segunda vez.....	56
Garantía inscrita en registros públicos.....	57
Factor de planificación en el incumplimiento de pago.....	60
Factor de ingresos en el incumplimiento de pago.....	61
Factor de egresos en el incumplimiento de pago.....	62
Factor de destino de la inversión en el incumplimiento de pago.....	63
Factor de endeudamiento en el incumplimiento de pago.....	64
Factor de plazo en el incumplimiento de pago.....	66
Factor de tasa de interés en el incumplimiento de pago.....	67
Factor de salud en el incumplimiento de pago.....	68
Factor carga familiar en el incumplimiento de pago.....	69
Factor principal en el incumplimiento de pago.....	70

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Identificación de la necesidad de financiamiento.....	43
Conocimiento de los ingresos.....	45
Conocimiento de los gastos en alimentación, educación, salud y otros.....	46
Análisis de la situación económica.....	47
Conocimiento del monto adecuado del préstamo.....	49
Evaluación de alternativas de inversión.....	50
Ejecución de alternativa más conveniente.....	51
logro de objetivos de los prestatarios.....	53
Presentación de requisitos y logro del monto deseado.....	54
Tiempo de atención a los prestatarios.....	55
Verificación de domicilio por segunda vez.....	56
garantía inscrita en registros públicos.....	57
Factor de planificación en el incumplimiento de pago.....	60
Factor de ingresos en el incumplimiento de pago.....	61
Factor de egresos en el incumplimiento de pago.....	63
Factor de destino de la inversión en el incumplimiento de pago.....	64
Factor de endeudamiento en el incumplimiento de pago.....	65
Factor de plazo en el incumplimiento de pago.....	66
Factor de tasa de interés en el incumplimiento de pago.....	67
Factor de salud en el incumplimiento de pago.....	68
Factor carga familiar en el incumplimiento de pago.....	69
Factor principal en el incumplimiento de pago.....	71

ÍNDICE DE FIGURAS

Cartera morosa Edyficar 2014.....	4
Clientes activos.....	35
Tipos de créditos por cartera, Edyficar 2014.....	36
Tipos de créditos O.E bellavista, Edyficar 2014.....	36
Mapa – ciudad de Puno.....	39
Localización de financiera Edyficar O.E. bellavista.....	40
Organización empresa financiera Edyficar S.A.....	41



RESUMEN

El presente trabajo de investigación determina la influencia de la planificación financiera en el incumplimiento de pago (a mayor planificación financiera menor incumplimiento de pago; a menor planificación financiera, mayor incumplimiento de pago), en las entidades financieras. Este trabajo de investigación midió la planificación financiera de los prestatarios, y los resultados son: La identificación de contar con un préstamo es de 40%, es decir la mayoría no identifican; el conocimiento de los ingresos que iba a percibir durante la vigencia de su préstamo es de 17%, el conocimiento del gasto que iba a tener durante la vigencia su préstamo es de un 9%, su análisis de situación económica para el pago puntual de las cuotas es de un 13%. En resumen un promedio general de los prestatarios que planifican financieramente su préstamo es de un 16% del total de prestatarios. El prestatario con los requisitos que presentados para su préstamo pudieron lograr el monto deseado en un 78%, se les atendió en un día en un 67%; las verificaciones de domicilio por segunda vez no se hicieron en 58%, las garantías presentadas no están inscritas en registros públicos en un 89%. En resumen la mayoría de los prestatarios obtuvieron su préstamo con muchas facilidades.

Se ha concluido que los La planificación del préstamo como factor que influyó para el cumplimiento de sus pagos es de un 76%, es decir es un factor importante; el ingreso como factor que influyó para el cumplimiento de pagos es de 78%, la inversión del préstamo como factor para el cumplimiento es de un 67%, el endeudamiento como factor que influyó para algún retraso en el cumplimiento de sus pagos es de un 57%, los gastos como factor que influyó para algún retraso en el cumplimiento de sus pagos es de 65%, la carga familiar

influyó para algún retraso en el cumplimiento de sus pagos es de 40, el pago de tasa de interés como factor que desmotivó para algún retraso en el cumplimiento de sus pagos es de 49%, los problemas de salud como factor para algún retraso en el cumplimiento de sus pagos es de un 48%, el tiempo de duración del préstamo como factor para algún retraso en el cumplimiento de pagos es de un 75%.

Palabras clave: planificación, ingresos, egresos, endeudamiento, préstamo.



INTRODUCCIÓN

La principal razón que me motivó a la elección del tema de investigación fue la observación y comprobar la realidad del incumplimiento de pago en todas sus modalidades: el de 8 días de retraso con una calificación normal hasta más de 1 meses con calificación de dudosa del cliente. Las técnicas para recolección de datos para realizar esta tesis fue: la encuesta, la observación y la información obtenida en la base de datos de financiera Edyficar. la encuesta fue realizada a los prestatarios con experiencia crediticia de al menos una vez con la empresa (prestatario recurrentes), para tal efecto se visitó a todas las viviendas de los prestatarios recurrentes también a la empresa durante la obtención de resultados, las visitas se realizaron de la siguiente manera: última semana de octubre de 2014, un total de 5 encuestados; en el mes de noviembre de 2014, un total de 120 prestatarios encuestados, vale decir 6 clientes por día de visita en 20 días de trabajo y asesoramiento intenso; del mismo modo se realizó para el mes de diciembre haciendo un total de ejecución de proyecto de tesis de 245 prestatarios.

La planificación financiera es muy importante para evitar el incumplimiento de pago en toda entidad financiera. La problemática en planificación financiera se basa fundamentalmente en que los prestatarios adquieren el préstamo y no planifican las como poder pagarlos. Los prestatarios recurrentes tienen sus objetivos personales y a pesar de su experiencia crediticia no cuentan con un plan de ejecución de acciones para alcanzarlos. El incumplimiento de pago de prestatarios trae consecuencias diversas a las empresas, las cuales podemos destacar como la disminución en niveles de utilidades, castigo de clientes morosos, limitación de servicios por mala calificación, unión de empresas del

mismo rubro, entre otros. también del mismo modo el problema de incumplir con un pago de préstamo afecta también al prestatario, debido a que este obtendrá una mala calificación de acuerdo a ley de SBS, se limitara a obtener financiamiento hasta su recalificación, pagara intereses por retrasos hasta el día de pago, perjudicara a su familia por referencias familiares, molestias a domicilio al recibir visitas reiteradas de los cobradores, limitación inoportuna para la adquisición de un préstamo necesario, pérdida de otros prestamos paralelos o compra de deuda convenientes para el prestatario, pérdida total de escalonamiento de financiamiento.

Este trabajo de investigación se subdivide en 2 partes el cual el primero es conocer en qué medida realizan una planificación financiera los prestatarios y el segundo identificar los factores más importantes que influyen en el incumplimiento de pago.

El en capítulo "I", se explica el origen del problema, es decir el planteamiento del problema tanto de la planificación como del incumplimiento de pago en la realidad, la formulación y sistematización de interrogantes, los antecedentes de estudios relacionados con anterioridad y objetivos que se planean alcanzar con la ejecución del trabajo del presente trabajo de investigación. El en capítulo "II", se muestra las bases teóricas utilizadas para la formulación de hipótesis y el marco conceptual adecuado para la comprensión y delimitación apropiada del presente trabajo de investigación. El en capítulo "III", se describe cual fue el método de investigación utilizada para la contrastación de las hipótesis con los resultados obtenidos. El en capítulo "IV", se describe el lugar y la población de la obtención de resultados las cuales están detalladas en el capítulo "V" para la formulación de conclusiones y recomendaciones finales.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA, ANTECEDENTES Y OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Desde hace varios años atrás, las entidades financieras han aumentado en la ciudad de Puno, en la región y en el País. El motivo de este crecimiento son las necesidades presentadas por las personas que conduce a adquirir un préstamo. Sin embargo la competencia de otorgar préstamos es compleja y por tal razón las entidades financieras otorgan créditos rápidos a clientes que están en riesgo de perderse, es decir con el propósito de asegurar clientes, muchas entidades financieras otorgan los denominados “préstamos recurrentes”. Es decir las entidades financieras otorgan capital al prestatario desconociendo el tratamiento que le darán. La razón es el comportamiento aceptable en el pago de las cuotas y por ese motivo la aprobación del crédito es sencilla.

Estos prestatarios recurrentes hacen una inadecuada planificación financiera, es decir, planifican poco y solo algunos elementos de la planificación. El tener un plan inapropiado o no tener claro lo que se va hacer, influye directamente en el incumplimiento de pago, sin embargo la SBS registra con calificación NORMAL hasta con 8 días de retraso en cumplimiento de obligaciones; conduciendo a la

naturalidad de pago retrasado. Durante la aprobación del crédito recurrente, cuantitativamente el prestatario puede asumir el pago normal de las cuotas, al no tener un plan de inversión, el dinero del prestatario se invierte en otras actividades y el pago se retrasa. Los prestatarios recurrentes muy débilmente deciden con anticipación lo que se va hacer con el préstamo obtenido, los movimientos económicos durante la vigencia de su préstamo.

El problema de planificación financiera se basa fundamentalmente en que los prestatarios adquieren el préstamo pero no planifican las condiciones necesarias para poder pagarlos. Todos los prestatarios recurrentes tienen objetivos por cumplir y a pesar de su experiencia crediticia no cuentan con un plan para lograrlas, es decir la planificación financiera que realiza el prestatario no es apropiada y por eso existe el incumplimiento de pago, sin embargo los prestatarios de cualquier manera hacen frente a sus necesidades, pero se demoran en hacerlo.

El problema de incumplimiento de pago (morosidad) afecta a toda entidad financiera, generalmente siempre cuentan con una cartera morosa y por el tipo de actividad que relazan son las más afectadas. El incumplimiento de pago de prestatarios trae diferentes consecuencias a las empresas, las cuales podemos destacar como la disminución de utilidades, castigo de ex-clientes morosos, limitación de servicios en préstamos por mala calificación, unión de empresas del mismo rubro, entre otros. Del mismo modo el problema de incumplir con un pago de préstamo afecta también al prestatario, debido a que este obtendrá una mala calificación de acuerdo a ley y se limitara a obtener financiamiento hasta su recalificación, pagara intereses por retrasos hasta el día de pago, perjudicara a su familia por referencias familiares, visitas a domicilio reiteradas veces,

limitación para la adquisición de un préstamo necesario, pérdida de otros préstamos paralelos, la compra de deuda y la pérdida total de escalonamiento de financiamiento. Es decir que el incumplimiento de pago afecta tanto a la empresa como al prestatario.

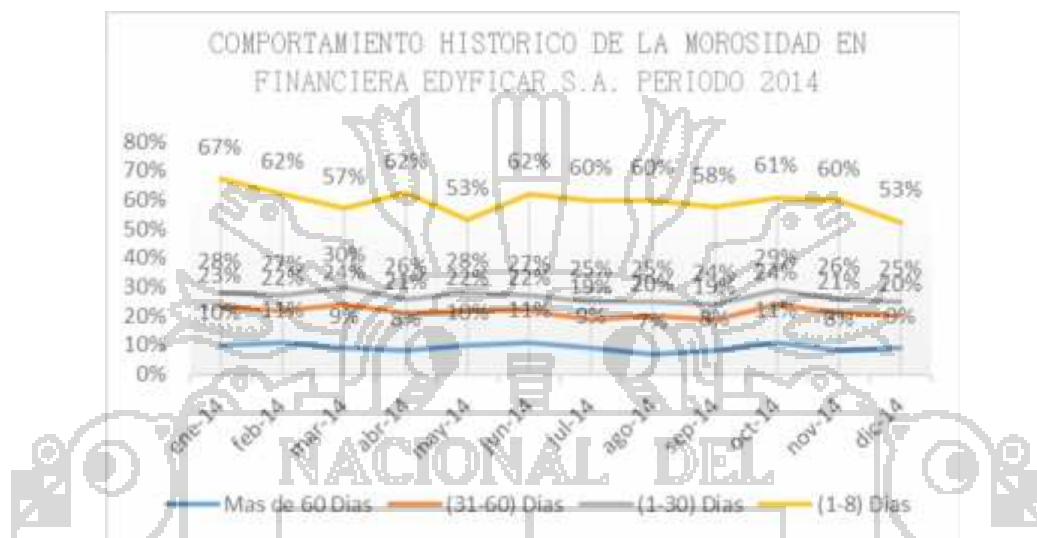
Financiera Edyficar tiene como objeto social otorgar financiamiento preferentemente a las personas que desarrollen actividades calificadas como de micro y pequeña empresa, con el objeto de contribuir a su mejora de calidad de vida.

Los asesores de negocios de Edyficar cumplen convenientemente su trabajo y logro de metas, de las cuales sus colocaciones bordean los 40000 soles mensuales como promedio hasta el tercer trimestre del año 2014, sin embargo el incumplimiento de pago mensual bordea al 68% recuperando exitosamente más de la mitad en cobros, faltando un 27% de la cartera vigente con 9 hasta 30 días de retraso (en el nivel más alto de incumplimiento de pago), 21% de su cartera vigente con retraso de 31 hasta 60 días, difícilmente recuperándose hasta mitad en cobros (en los niveles de regulares de incumplimiento de pago) y 9% en pérdida con más de 60 días de retraso, difícilmente se recupera la octava parte en cobros (en el nivel más complejo de incumplimiento de pago). El incumplimiento de pago de los prestatarios comienza desde el primer día de retraso en el pago de cuotas pactadas en el cronograma de pagos según fecha establecida y termina cuando se paga en su totalidad el préstamo contraído. El problema de incumplimiento de pago es un riesgo difícil de controlar, pongamos un ejemplo: "Un prestatario es puntual en el pago de sus obligaciones, un día cualquiera se enferma y se retrasa en el pago de sus deudas y desde ese momento se acostumbra en pagar sus cuotas con retrasos, luego es 2,3 y hasta

4 días de retraso, el prestatario no tuvo buenos resultados en su negocio y entro en perdida y no pago ni una cuota más”.

FIGURA N° 1

CARTERA MOROSA EDYFICAR 2014



Fuente: Base de Datos: Reporte de Cartera Morosa Mensual 2014

1.1.1 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Problema principal

¿Cómo influye la planificación financiera en el incumplimiento de pago de los prestatarios recurrentes de financiera Edyficar O.E. Bellavista?

1.1.2 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

Problemas específicos

- ¿En qué medida los prestatarios planifican financieramente su préstamo de financiera Edyficar O.E. Bellavista?
- ¿Qué factores influyen en el incumplimiento de pago de los prestatarios de financiera Edyficar O.E. Bellavista?

1.2 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

Para la presente investigación se tuvo como antecedentes las siguientes investigaciones.

Terán, A. (2010). Concluye que: Realizar planes financieros permite cumplir con el objetivo principal de la administración financiera que es “Maximizar la riqueza de los propietarios”. Un modelo de planificación de capital que se ajusta a la realidad, toma en consideración el riesgo del negocio y otros factores que determinan el éxito, permitiendo que este modelo sea una herramienta viable y aceptable para la toma de decisiones referentes a inversión y financiamiento. Todo plan financiero parte del desarrollo de la planificación, permite el desarrollo óptimo que responda a la evolución de sus operaciones, a la optimización del uso de sus recursos y al mejoramiento de los resultados.

Fernández, J. (2011). Concluye que: Se identificaron que los factores incidentes en el proceso de planificación del capital que son las necesidades de inversión; también se constató que los tipos de inversiones utilizadas son de fácil liquidez y buscan mantener la operatividad del negocio. Respecto a las fuentes de financiamiento se determinó que destacan los préstamos bancarios; por último, las modalidades de control están basadas en indicadores de desempeño financiero pero no incorporan mediciones para valorar los procesos y resultados de los planes, mediante el cálculo de tendencias de las variables financieras involucradas en sus operaciones, para determinar el nivel de cumplimiento de los objetivos.

Rosales, C. (2001). Concluye que: Los principales factores que influyen la probabilidad de que un cliente de caja municipal caiga en mora son el tiempo de vigencia del negocio, el nivel de endeudamiento, el número de entidades

financieras con las que mantiene créditos en la actualidad, el destino del crédito y el acceso al crédito. Se puede precisar que aquellos clientes cuyo negocio no lleva mucho tiempo de constituido, presenta mayores probabilidades de ser un cliente moroso, así mismo a la mayoría de ellos no se les ha pedido mucho requisito, por lo cual el acceso al crédito es muy flexible en la medida que no son exigentes con los requisitos. Por otra parte se muestra que aquellos que han invertido en mercadería para el negocio, han sido en menor porcentaje morosos, como si lo es en la situación de invertirlo en activo fijo, existe un gran porcentaje de encuestados que no están invirtiendo sus créditos en mercadería y que lo destinan a la construcción de su casa o compra de artefactos.

Aguilar, G. (2004). Concluye que: Las variables que afectan el nivel de morosidad del sistema bancario, evaluando el impacto tanto de las variables de carácter macroeconómico (PBI, riesgo país, inflación, etc.). Los resultados captados son: La tasa de crecimiento del nivel de actividad, rezagada dos periodos, tiene un impacto negativo y significativo en la cartera pesada, es decir que el mayor crecimiento de la economía tarda en promedio dos periodos en mejorar la calidad de la cartera de las colocaciones de la banca peruana. El tipo de cambio real resultó significativo y con un efecto positivo sobre la cartera pesada. La teoría revisada considera que el nivel de endeudamiento de los agentes afecta la morosidad de los créditos, sin embargo el indicador de esta variable resultó no significativo en todas las estimaciones. En lo que respecta a los determinantes microeconómicos y específicos de cada banco, el coeficiente asociado con el spread real tiene signo negativo y es estadísticamente significativo.

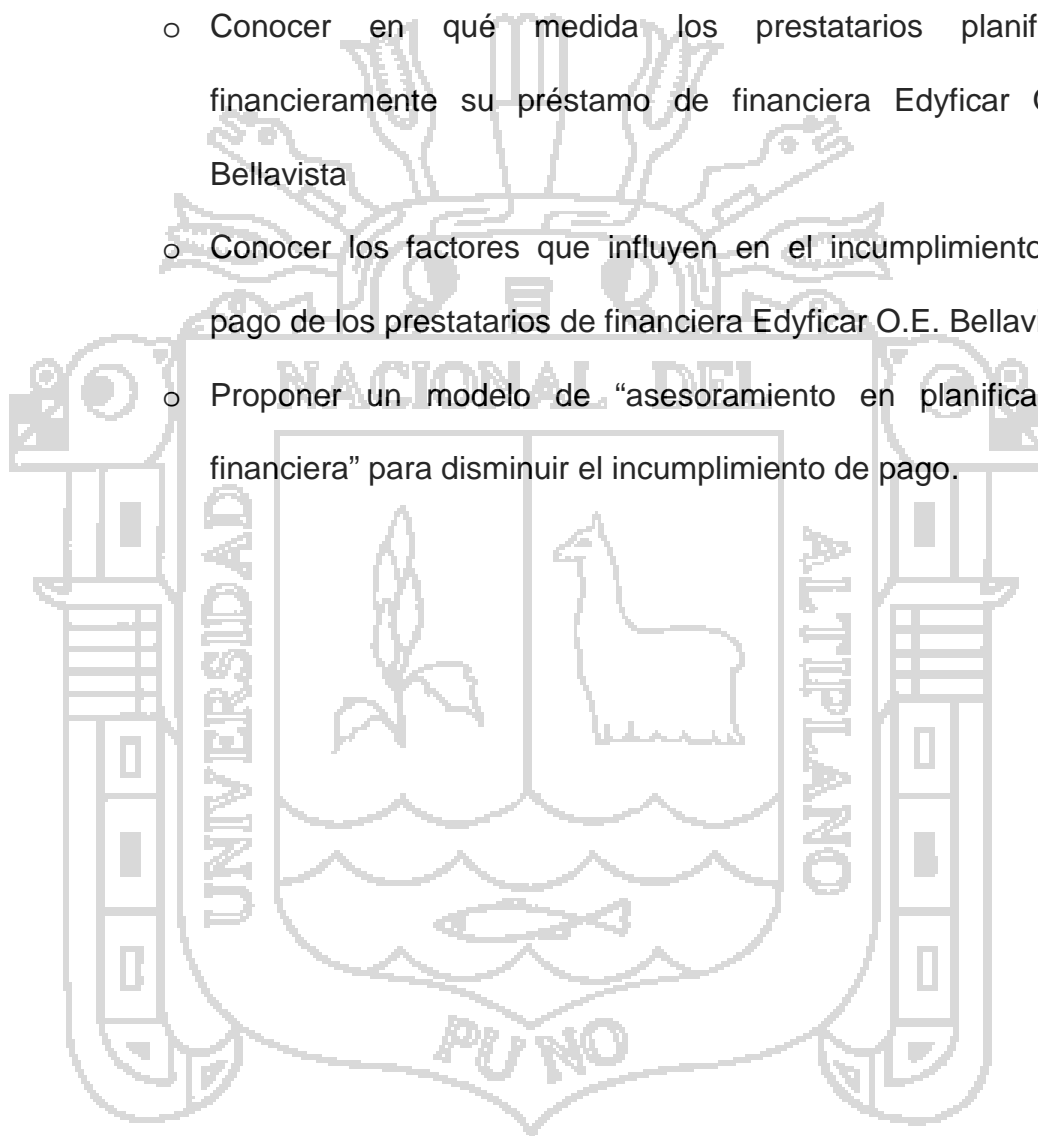
1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

Objetivo principal

Determinar la influencia de la planificación financiera en el incumplimiento de pago de los prestatarios recurrentes de financiera Edyficar O.E. Bellavista.

Objetivos específicos

- Conocer en qué medida los prestatarios planifican financieramente su préstamo de financiera Edyficar O.E. Bellavista
- Conocer los factores que influyen en el incumplimiento de pago de los prestatarios de financiera Edyficar O.E. Bellavista.
- Proponer un modelo de “asesoramiento en planificación financiera” para disminuir el incumplimiento de pago.



CAPÍTULO II

MARCO TEORICO, MARCO CONCEPTUAL E HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

2.1 MARCO TEÓRICO

2.1.1 La intermediación financiera

Cornejo, P. (2008). Dentro de nuestra vida cotidiana existen momentos en que por razones de nuestro trabajo o negocio nos quedamos con un excedente de dinero que quisiéramos aumentar para poder adquirir más adelante un bien que queremos tener, si pudiéramos invertirlo en alguna actividad o negocio conseguiríamos que este aumente y nos permita cumplir con nuestro deseo. Igualmente puede suceder que tal vez no contemos con dinero para comprarlo y menos para invertirlo pero requerimos de dicho bien para poder cubrir una necesidad personal o de nuestro pequeño negocio, para lo cual buscamos alguien que nos pueda facilitar el dinero para adquirirlo. El mecanismo de oferta y demanda que funciona en las economías donde existe el libre mercado, se deja que los participantes lleguen a un acuerdo libre sobre el precio de un bien o un servicio que se quiera comprar o vender (oferta) es excesiva tal vez su precio pueda bajar.

Concepto de la intermediación financiera

Brealey, M. (1994). De acuerdo a lo explicado podemos entonces definir la intermediación financiera como un sistema conformado por mecanismos, como los depósitos y préstamos, e instituciones, como los bancos, que permiten canalizar los excedentes de recursos de las personas (superavitarios o excedentarios) hacia las personas que requieren de estos (deficitarios). Para realizar estas operaciones es necesario que existan ciertos lugares, que previamente autorizados, puedan desarrollar estas operaciones y facilitar a otras personas acceder a las transacciones que son necesarias para ahorrar o pedir un préstamo.

Clases de intermediación

Cornejo, P. (2008). No existe una única manera de realizar estos procesos, debido a esto podemos clasificar la intermediación financiera como de dos tipos, la clasificación que hacemos obedece principalmente al riesgo que asume la persona que tiene excedentes de recursos y quiere buscar el rendimiento de los mismos pero sin dejar de lado la seguridad que le brinden a su dinero.

Intermediación directa

Cornejo, P. (2008). Se da cuando el agente superavitario asume en forma directa el riesgo que implica otorgar los recursos al agente deficitario. la relación entre ambos se puede efectuar a través de diferentes medios e instrumentos de lo que en muchos países se denomina mercado de capitales, en el cual participan instituciones especializadas como las compañías de seguros, los fondos de pensiones, los fondos mutuos y los fondos de inversión, que son los principales inversores de fondos o agentes superavitarios. A este mercado acuden preferentemente las empresas a conseguir recursos necesarios para

financiar sus operaciones. Los intermediarios son los bancos de inversión y las sociedades agentes de bolsa (SAB), que facilitan los medios para que los compradores y vendedores de valores puedan hacer las operaciones dentro del marco de regulación vigente.

Intermediación indirecta

Cornejo, P. (2008). La intermediación indirecta es realizada a través de instituciones financieras especializadas a las cuáles la normatividad vigente conoce como instituciones de operaciones múltiples, las que captan recursos de los agentes superavitarios, es decir de ahorros de personas o empresas, y luego los derivan hacia los agentes deficitarios. El riesgo directo es asumido por las entidades financieras hasta cierto monto relacionado con su capital, asumiendo los ahorristas un riesgo indirecto cuando la empresa financiera incurra en problemas de capital insuficiente o de liquidez que no le permite atender oportunamente el retiro de dinero de los ahorristas.

Bancarización e intermediación financiera

Reboredo, J. (2003). Entendemos por bancarización el utilizar el sistema financiero en las transacciones que se efectúan entre los diferentes agentes económicos. Este proceso facilita el sistema de pagos y minimiza el uso de dinero físico, dando como resultado menores riesgos y costos en su ejecución. El mayor uso de los servicios financieros permite canalizar de manera adecuada el ahorro hacia actividades productivas. Un mayor grado de bancarización contribuye al crecimiento de la economía del país al permitir canalizar los recursos hacia sectores que los necesitan.

Según evaluaciones y estudios realizados por la superintendencia de banca, seguros y AFP las principales causas del bajo nivel de bancarización pueden ser:

- ✓ Nivel de actividad económica media y elevados niveles de pobreza e informalidad.
- ✓ Incertidumbre de ingresos y ausencia de mecanismos de cobertura de riesgos, sobre todo en áreas rurales.
- ✓ Ausencia o incapacidad para demostrar la existencia de garantías.
- ✓ Altos costos de transacción para demandantes y oferentes debido a la pobre infraestructura vial y de comunicaciones.
- ✓ Dispersión espacial de la población hace más costoso los servicios financieros.
- ✓ Limitada información sobre la disponibilidad de servicios financieros y el costo de los mismos.

Empresas de operaciones múltiples

Cornejo, P. (2008). Son aquellas que pueden desarrollar y efectuar diversas operaciones relacionadas con la intermediación financiera, éstas podrán efectuarse en el corto y largo plazo y atender diversos sectores de la actividad económica del país, el número y tipo de operaciones que pueden desarrollar está esencialmente relacionado con el capital aportado por los accionistas, el riesgo que representan para los depositantes evaluado a través de una nota otorgada por las clasificadoras de riesgo, los controles internos y personal capacitado para desarrollar las diversas operaciones.

-Empresa bancaria: Aquella cuyo negocio principal consiste en recibir dinero del público en depósito o bajo cualquier otra modalidad establecida

a través de un contrato, y en utilizar ese dinero, el capital aportado por los accionistas y el que obtenga de otras fuentes de financiación para dar créditos en las diversas modalidades, o para aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado.

-Empresa financiera: Aquella que capta recursos del público y cuya especialidad según la ley del sistema financiero consiste en facilitar las colocaciones de primeras emisiones de valores, operar con valores mobiliarios y brindar asesoría de carácter financiero, pero que en la práctica puede desarrollar similares operaciones que un banco con la restricción básicamente del manejo de la cuenta corriente para el otorgamiento de los créditos llamados sobregiros.

-Caja rural de ahorro y crédito: Su función es también captar recursos del público a través de depósitos y cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento de preferencia a la mediana, pequeña y micro empresa del ámbito rural.

-Caja municipal de ahorro y crédito: Aquella que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en realizar operaciones de financiamiento, preferentemente a las pequeñas y micro empresas. Son instituciones financieras, creadas con el objetivo estratégico de constituirse en un elemento fundamental de descentralización y democratización del crédito, dentro del ámbito municipal de su competencia, este objetivo se ha visto ampliado a microempresas urbanas y en algunos casos rurales.

-Empresa de desarrollo de la pequeña y micro empresa (EDPYME): aquella cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento

preferentemente a los empresarios de la pequeña y micro empresa. Podemos señalar que si uno lo analiza en detalle se encuentra que una Edpyme no desarrolla exactamente la intermediación ya que no capta recursos del público y más bien utiliza otro mecanismo que es el obtener préstamos de otras instituciones financieras locales o del ámbito internacional.

-Cooperativa de ahorro y crédito: Autorizada a captar recursos del público a que se refiere el artículo 289° de la ley. Estas cooperativas pueden operar con recursos del público, entendiéndose por tal a las personas ajenas a sus accionistas, si adoptan la forma jurídica de sociedades cooperativas con acciones.

2.1.2 Préstamos en instituciones financieras

Gómez, J. (2009). Hoy en día las personas generalmente MYPES, acuden a una entidad financiera para prestarse e invertir en un destino financiero planificado, estos pueden ser negocios, edificaciones, incremento de capital en inversiones, compra de equipos y maquinarias, mejoramiento de locales e infraestructura, gastos diversos, entre otros. Los préstamos de instituciones financieras son los beneficios obtenidos (en dinero), conseguidos mediante una evaluación, siendo otorgados por un contrato que consiste en entregar cierta cantidad de dinero bajo el compromiso de que éste sea restituido de acuerdo a un plazo acordado.

La actividad crediticia y los préstamos

Gómez, J. (2009). La actividad crediticia es el conjunto de operaciones que implican una transferencia de dinero que debe devolverse transcurrido cierto tiempo. Por tanto, el que transfiere el dinero se convierte en acreedor y el que lo recibe en deudor. El papel que desempeña el crédito dentro de la economía es

de gran importancia, debido a que, entre otras cosas, es un instrumento muy eficaz en el proceso de reactivación económica, ya que es mediante el crédito una de las formas más eficaces en cómo puede impulsarse el desarrollo de una economía. Por lo cual el préstamo es una modalidad de crediticia, una operación en dónde una entidad financiera pone a disposición una cantidad dinero para la utilización del prestatario, en el préstamo se adquiere una obligación por devolver en un plazo de tiempo establecido y de pagar unas comisiones e intereses acordados. Ambos están orientadas al financiamiento de dinero para cubrir déficit de dinero según las necesidades de las personas.

2.1.3 Empresa Financiera EDYFICAR S.A.

Catálogo de productos (Financiera Edyficar 2013). Financiera EDYFICAR S.A. (antes Edpyme EDYFICAR), se constituyó en la ciudad de Lima el 1 de Agosto de 1997, por escritura pública otorgada ante el Notario Público, Dr. Jaime Alejandro Murguía Cavero. Mediante Resolución SBS Nro. 1053-2007 de fecha 6 de agosto de 2007 se autorizó a Edpyme EDYFICAR S.A. a transformarse en empresa financiera bajo la denominación de “Empresa Financiera EDYFICAR S.A. La empresa tiene como objeto social otorgar financiamiento preferentemente a las personas que desarrollen actividades calificadas como de pequeña y microempresa con la finalidad de contribuir a la mejora de su calidad de vida.

Proceso de otorgamiento de préstamos en Edyficar

Catálogo de productos (Financiera Edyficar 2013). El proceso de la evaluación crediticia de préstamos en Financiera Edyficar y demás instituciones financieras (y forma estándar) se realiza de la siguiente manera:

1. Ingreso de solicitud del cliente (se presenta en forma escrita el pedido del prestatario por el préstamo deseado).
2. Presentación de documentos (se presenta la documentación requerida por el asesor de negocios. Esto con la finalidad de la evaluación crediticia).
3. El asesor recopila información del cliente (en este proceso se utiliza la técnica de recolección de datos que es el cuestionario personal)
4. El asesor visita al cliente (es la inspección física de constatación de datos obtenidos del cuestionario y las referencias)
5. El asesor evalúa el préstamo (se evalúa en función a la capacidad de pago que tiene el interesado para afrontar las obligaciones contraídas mediante análisis a estados financieros y los indicadores financieros)
6. Se lleva al comité para su aprobación o desaprobación (se evalúa tomando en cuenta el historial de préstamos obtenidos con la empresa y demás instituciones financieras)
7. Se autoriza para su desembolso o rechazo (se determina la decisión final del otorgamiento de préstamo)

Inversión de préstamos de Edyficar

Metodología de Evaluación Crediticia (Financiera Edyficar 2013). Son:

1.- Capital de trabajo

Créditos destinados a la compra de materia prima e insumos, mercadería, mano de obra o servicios con la finalidad de mantener o incrementar la operatividad de negocio.

Las razones por la que un cliente solicita crédito pueden ser:

- Demanda insatisfecha de su producto.

- Inversión aprovechando campañas como fiestas patrias, navidad, día de la madre, etc.
- Oportunidad de negocio.
- Mayor capital para ingresar en nuevos mercados
- Diversificación de sus productos

2.- Activos fijos

Créditos destinados para la adquisición, mantenimiento y repotenciación de bienes muebles (maquinarias, equipos, mobiliario, vehículos) y otros bienes con vida útil mayor a un año. Así como bienes inmuebles destinados a ser usados por la microempresa.

Las razones por la que un cliente solicita crédito para este destino pueden ser:

- Compra de maquinarias
- Compra de equipos, mobiliario
- Vehículos, herramientas y otros
- Inversión en infraestructura del local del negocio
- Compra de nuevo local
- Compra del terreno para el nuevo local

3.- Consumo

Se consideran dentro de este destino todo gasto, no relacionado al negocio y que contribuya a la mejora de calidad de vida del cliente. Entre ellos:

- Gastos menores por escolaridad, día de la madre, fiestas patrias, etc.
- Mejoramiento de vivienda
 - Culminación de acabados, construcción de ambientes, remodelación; construcción de pistas y veredas; instalación de agua y desagüe.
 - Se considera la compra de terreno para vivienda.

- Gastos de viaje
- Compras personales
- Gastos diversos (fiestas patronales, familiares, etc.)

Solo para compra de terreno destinado a vivienda (siempre y cuando no se constituya hipoteca) se puede financiar hasta el 100% del valor del mismo, de acuerdo a lo establecido en el catálogo de productos.

El cumplimiento de pago de préstamos

Gómez, J. (2009). El cumplimiento o pago es la satisfacción idónea de la prestación debida. Es decir, el deudor cumple pagando, ejecutando la actividad o servicio prometido, sin abstención de entregar o de hacer, según lo acordado. El cumplimiento de pago es toda realización de la prestación debida (entrega de suma de dinero, de cosas específicas o genéricas, realización de servicios). Entonces el pago es el cumplimiento de la obligación contraída y concretamente no sólo paga el que debe y da dinero, sino también quien con el ánimo de cancelar, da cualesquiera otras cosas que son recibidas por el acreedor voluntariamente. Cumplimiento de pago significa que se realizó los pagos de su préstamo financiero tal como estaban programados según los términos del cronograma, el documento legal vinculante que firmó en el momento en el que obtuvo su préstamo. Un responsable cumplimiento de pago es consecuencia de una adecuada planificación anterior. Es un acuerdo debido que no tiene necesariamente problemas, pues en algunos casos se da el cumplimiento aun faltando la voluntad de realizar la conducta preestablecida por parte del deudor.

2.1.4 La planificación

Cuellar, A. (2008). La planificación es el proceso por el cual se obtiene una visión del futuro, en donde es posible determinar y lograr los objetivos, mediante la elección de un curso de acción. Es el proceso de seleccionar información y hacer suposiciones respecto al futuro para formular las actividades necesarias para realizar sus objetivos.

Contreras, F. (2010). "La planificación es un proceso de toma de decisiones para alcanzar un futuro deseado, teniendo en cuenta la situación actual y los factores internos y externos que pueden influir en el logro de los objetivos". Es el proceso consciente de selección y desarrollo del mejor curso de acción para lograr el objetivo. Implica conocer el objetivo, evaluar la situación considerar diferentes acciones que puedan realizarse y escoger la mejor.

Weston, L. (2006). Consiste en decidir con anticipación lo que hay que hacer, quién tiene que hacerlo, y cómo deberá hacerse. Se erige como puente entre el punto en que nos encontramos y aquel donde queremos ir. Es el proceso de definir el curso de acción y los procedimientos requeridos para alcanzar los objetivos y metas. El plan establece lo que hay que hacer para llegar a los objetivos.

2.1.5 ¿Qué es la planificación financiera?

Contreras, F. (2010). La planificación financiera es un proceso en cual se proyectan y se fijan las bases de las actividades financieras con el objeto de minimizar el riesgo y aprovechar las oportunidades de los recursos. La planificación financiera es una técnica que reúne un conjunto de métodos,

instrumentos y objetivos con el fin de establecer en pronósticos y metas económicas y financieras tomando en cuenta los medios que se tienen y los que se requieren para lograrlo.

Stephen, F. (1996). Los autores definen la planificación financiera como la declaración de lo que se pretende hacer en un futuro, y debe tener en cuenta el crecimiento esperado; las interacciones entre financiación e inversión; Opciones sobre inversión y financiación y líneas de negocios; la prevención de sorpresas definiendo lo que puede suceder ante diferentes acontecimientos y la factibilidad ante objetivos y metas.

Weston, L. (2006). Por otra parte plantea que la planificación financiera implica la elaboración de proyecciones de ventas, ingresos y activos tomando como base estrategias alternativas de producción y mercadotecnia, así como la determinación de los recursos que se necesitan para lograr estas proyecciones.

Brealey, M. (1994). Otros la definen como un proceso de análisis de las influencias mutuas entre las alternativas de inversión y de financiación; proyección de las consecuencias futuras de las decisiones presentes, decisión de las alternativas a adoptar y por ultimo comparación del comportamiento posterior con los objetivos establecidos en el plan financiero.

Reboredo, J. (2003). La planificación financiera es una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer en una empresa pronósticos y metas económicas y financieras por alcanzar, tomando en cuenta los medios que se tienen y los que se requieren para lograrlo.

Brealey, M. (1994). La planificación financiera es un procedimiento en tres fases para decidir qué acciones se deben realizar en lo futuro para lograr los objetivos trazados: planear lo que se quiere hacer, llevar a cabo lo planeado y verificar la

eficiencia de cómo se hizo. La planificación financiera a través de un presupuesto dará a la empresa una coordinación general de funcionamiento.

Objetivo de la planificación financiera

Cornejo, P. (2008). El objetivo de la planificación financiera es minimizar el riesgo y aprovechar las oportunidades y los recursos financieros, decidir anticipadamente las necesidades de dinero y su correcta aplicación, buscando su mejor rendimiento y su máxima seguridad financiera.

Ventajas de la planificación financiera

Cornejo, P. (2008). Son:

1. Superar la complejidad del entorno legal y financiero.
2. Mantener y mejorar el nivel de vida.
3. Capacidad para ahorrar.
4. Tendencia a aplazar la toma de decisiones sobre el futuro.
5. Aplicación del principio de exclusión: las situaciones inesperadas sólo las sufren los demás.

Inconvenientes de la planificación financiera

Cornejo, P. (2008). Son:

6. Pensar que la planificación sólo es de aplicación a grandes patrimonios.
7. Reducir o eliminar incertidumbres.
8. Capacidad de reacción ante eventos patrimoniales inesperados.
9. Ajustar las decisiones de inversión a nuestro perfil de riesgo y a nuestros objetivos.

Planificación financiera básica

Cornejo, P. (2008). La planificación financiera básica es la forma más simple de administración de dinero en las finanzas personales cumpliendo las necesidades más importantes de una unidad económica, es la parte más elemental de las finanzas personales. Forman parte de ella los planes y actividades cotidianas que una persona realiza para administrar su dinero: el manejo del efectivo, la cuenta corriente, la tarjeta de crédito, el balance personal, el presupuesto, el estado de ingresos y gastos, etc. La planificación financiera le proveerá las herramientas y los procesos para realizar estas tareas de una forma ordenada y sistemática.

2.1.6 ¿Que es la planificación financiera de un prestatario?

Galván, A. (2009). La planificación financiera de un prestatario es el desarrollo de acciones y toma de decisiones en el que se determinan la totalidad de objetivos a corto, mediano y largo plazo. Se seleccionan y ejecutan las mejores estrategias para alcanzarlos, la planificación financiera abarca en un periodo y su finalidad es dar respuesta a sus principales necesidades. La planificación financiera permite al prestatario controlar todos aquellos hechos relevantes y/o adversidades que se planteen y que puedan menoscabar su patrimonio.

Elementos de análisis de la planificación financiera de un prestatario

Cornejo, P. (2008). Son:

- 1.- **Ingresos:** Planificación de ingresos es muy importante conocer cuánto se obtendrá al finalizar un ciclo económico, para poder disponer del efectivo convenientemente.

2.- Egresos: A fin obtener un adecuado saldo para afrontar toda las obligaciones contraídas, se debe planificar que egresos tendrás durante un ciclo económico.

3.- Destino de préstamo: Es un egreso importante considerado como costo puesto que su finalidad es recuperar la inversión inicial, para el logro de objetivos.

Elementos de la decisión en planificación financiera del prestatario

Cornejo, P. (2008). Son:

1.-Plazo: Denominado también tiempo de duración del préstamo para la planear la liberación de carga financiera, constituye la visión del término del contrato de préstamo.

2.-Monto: Se relaciona bastante con el destino de préstamo, debiendo tener un destino para cubrir solamente la inversión y no endeudarse altamente. Este indicador revela la identidad del préstamo y la necesidad de obtener financiamiento.

3.-Cuota: Planea el egreso de fondos para cubrir la amortización del préstamo sin afectar el curso normal de flujos económicos de la persona.

La evaluación, ejecución y seguimiento en la planificación financiera de un prestatario

Cornejo, P. (2008). Son:

1.- Evaluación: Una evaluación consiste en conocer las maneras de inversión de un préstamo, de tal modo calificarlas y seleccionar la más conveniente.

2.- Ejecución: Este proceso está muy relacionado con la evaluación, puesto que se seleccionara la mejor alternativa de inversión de préstamo mediante una adecuada selección.

3.- Seguimiento: Una vez hecha la inversión, se debe monitorear esta inversión para asegurar su productividad y se cumpla con los objetivos establecidos.

Tipos de objetivos de una planificación financiera de un prestatario

Cornejo, P. (2008). Son:

a) Corto plazo: Cumplimiento de necesidades como alimentación, educación, salud y otras provisiones de gastos como servicios básicos y deudas contraídas.

b) Mediano plazo: Cumplimiento de objetivos con mayor monto de inversión como baseado de techos, levantamiento de paredes de sobrecimientos, acabados de paredes, compra de mercadería, mantenimiento de automóviles, entre otros.

c) Largo plazo: Compra de casas, terrenos, autos, negocios, empresas, mejoramiento de calidad de vida.

Fases de la planificación financiera de un prestatario

Galván, A. (2009). A continuación presentamos las fases de la planificación financiera y estas son:

- **Fase 1.** Análisis de la situación de partida y los objetivos que se desean alcanzar en la vigencia de préstamo.

- **Fase 2.** Decisión de los instrumentos financieros y condiciones contextuales a nuestro alcance que mejor se adapten a nuestro perfil de inversor y que permitan el logro de los objetivos.
- **Fase 3.** Ejecución de la mejor alternativa de inversión a través de plataformas de realización fiable y segura para el logro de objetivos planteados.
- **Fase 4.** Seguimiento de la evolución de las estrategias financieras tomadas y ajuste de dichas estrategias de la inversión del préstamo.

¿Qué relación existe entre una planificación financiera y el incumplimiento de pago?

Cuellar, A. (2008). La planificación financiera en otras palabras: la planificación de ingresos y egresos es para poder cumplir con las obligaciones contraídas, es decir tienen una relación directa porque a mayor realización de planificación financiera, existirá mayor cumplimiento de pago y del mismo modo a menor realización de planificación financiera, menor cumplimiento de pago ; sin embargo si medimos la planificación financiera con el problema de incumplir el pago de obligaciones, la relación es inversa puesto que a mayor realización de planificación financiera, habrá menor incumplimiento de pago y también a menor realización de planificación financiera, mayor incumplimiento de pago.

2.1.7 El incumplimiento de pago

Montes, J. (2013). El incumplimiento es la falta de ejecución por una de las partes cualquiera de sus obligaciones contractuales, el retraso parcial o total de pago de una obligación contraída, la cual indica no pagar puntualmente según fecha establecida, es el no pago, un acto irresponsable en el que participan dos partes entre una empresa y un individuo. Cualquier falta de realización,

realización irregular, defectuosa o incompleta de las prestaciones o conductas asumidas contractualmente. En definitiva, cualquier desajuste de la realidad con el contrato.

Modalidades de incumplimiento

Montes, J. (2013). Las modalidades de incumplimiento de pago son 2 y son las siguientes:

a) El retraso en el cumplimiento parcial: Modalidad de incumplimiento contractual que consiste en el retraso en el cumplimiento de una obligación. Requiere que se den tres condiciones. La prestación no se ha realizado en el momento previsto:

- La prestación sigue siendo posible.
- La prestación sigue siendo satisfactoria para interés del acreedor. No lo es si el cumplimiento tardío implica esencialmente la insatisfacción del interés del acreedor.

b) El incumplimiento total: Pérdida de la cosa es el supuesto más importante de imposibilidad sobrevenida, que impide la satisfacción del acreedor, y puede extinguir el deber del deudor y producir su liberación.

El hábito de incumplir un pago

Montes, J. (2013). Hoy en día lamentablemente es habitual y frecuente la participación de las personas en el incumplimiento de pago, debido a la falta de responsabilidad y compromiso por parte de los deudores, es normal retrasarse uno o dos días de la fecha acordada, es común mencionar a la personas decir luego te pago, en este sentido un préstamo entra en incumplimiento de pago desde el primer día posterior a la fecha de pago.

Valores e incumplimiento de pago

Montes, J. (2013). Los principales valores que se hacen presente cuando una persona incumple con sus obligaciones financieras y son: la impuntualidad e irresponsabilidad de cada individuo. La responsabilidad que tiene una persona al momento de cumplir con sus obligaciones financieras muchas veces no es impecable, y por consecuencia la misma persona se vea afectada con una mal historial crediticio con el tiempo y otra entidades no las aceptan. Además el ser impuntualidad con las obligaciones financieras es muy importante también, puesto que se gana un calificativo como mal pagador y no se le otorga facilidades en las próximas solicitudes de préstamos y esto puede resultar muy malo para el prestatario.

Factores de riesgo del cumplimiento de pago de préstamos

Cornejo, J. (2013). La utilización del crédito financiero es punto de partida para la presunción de recuperación de préstamo, fundamentalmente si los créditos solicitados y admitidos son utilizados y los riesgos a tomar en cuenta para el otorgamiento de créditos son:

- **Edad:** Se un factor de riesgo en la recuperación de los créditos otorgados a personas de tercera edad, que no son capaces de generar un certero ingreso económico para poder cumplir con sus obligaciones financieras. Por lo general los clientes más cumplidos oscilan desde los 40 a más y los menos cumplidos los jóvenes hasta los 22 años.
- **Educación:** Es importante conocer el nivel cultural del cliente para identificar el destino del crédito otorgado, para conocer si está capacitado para disponer de dicho crédito, para así el asesor poder asesorar adecuadamente en un negocio.

- **Experiencia en el negocio:** Es un factor muy importante conocer el tipo de endeudamiento del prestatario, si este tiene experiencia para afrontar sus deudas de corto plazo. se consideraran deudas con la entidad contraída del préstamo y las demás establecidas en el mercado de créditos.
- **Salud:** La salud de cliente es importante debido a que se tendrá una gran probabilidad de recuperar el capital invertido. La salud juega un rol muy importante porque constituye el factor principal de generación de ingresos.
- **Carga familiar:** Se deberá tener en cuenta los gastos necesarios y menudos en educación de las familias en cuestión al número de hijos que cuentan los clientes.
- **Entorno familiar:** Son las referencias de personas que cuentan con información relacionada con la situación social del cliente (cónyuge, hijos, hermanos). Aspecto intercultural de estabilidad del cliente y relacionados.
- **Estabilidad de domicilio:** Se refiere al análisis proyectado de estabilidad de domicilio del cliente para la confrontación oportuna del el pago de cuotas correspondientes acordadas en el contrato de crédito obtenido.
- **Estabilidad laboral:** Referido al análisis proyectado de estabilidad laboral del cliente para la confrontación oportuna del el pago de cuotas correspondientes acordadas en el contrato de crédito obtenido.
- **Accidentes:** Es un factor muy importante en la evaluación de créditos considerar el riesgo de accidentes que en un futuro afectaran la situación económica del cliente. Y por consiguiente la puntualidad de pago de deudas.
- **Robos:** Se realiza un análisis con la obtención de información para la evaluación de créditos considerar el riesgo de robos que afectaran la situación económica del cliente.

Factores incidentes en el incumplimiento de pago de préstamos

Montes, J. (2013). Son:

- **Nivel de ingresos:** El incumplimiento de pago de deudas se debe únicamente al bajo nivel de ingresos, vale decir que si existe una buena fuente de ingresos no habría ningún tipo de inconveniente para pagar.
- **Nivel de egresos.** El incumplimiento de pago depende de este factor de egresos que constituye toda salida de dinero del individuo que puede ser excesivo como gastos en alimentación, educación, compra de bienes muebles, viajes y gastos improvisados.
- **La planificación de préstamo:** Constituye la inadecuada adquisición de un préstamo por la no identificación en necesidad de financiarse.
- **Inversión del capital:** Se define a la inversión como la actividad principal en el cual se utilizó el recurso financiero obtenido como préstamo. Es el uso del préstamo para satisfacer necesidades de efectivo en forma inmediata para la cobertura de eventualidades transitorias a corto plazo.

Diferencia entre el cumplimiento e incumplimiento de pago

Montes, J. (2013). La diferencia es netamente es el pago puntual: el cumplimiento de pago de pagar puntualmente o devolver el crédito obtenido según fecha de cobro establecida en el contrato (sin retrasos ni demoras), donde no hay inconvenientes de cobros; el incumplimiento de pago es que no te pagan en su debido tiempo vale decir con retrasos y demoras y posiblemente nunca se logre recuperar, es decir, sea una perdida el crédito otorgado.

Recuperación del capital otorgado de las financieras

Reboredo, J. (2003). La recuperación del préstamo consistirá en el retorno del capital invertido del préstamo concedido de la entidad financiera. Este dependerá

de la voluntad de pago de los prestatarios, en el cumplimiento de pagos de cuotas correspondientes establecidas en el contrato de préstamo (sin días de retraso - mora). La recuperación del préstamo, será exitosa siempre y cuando la evaluación por parte del asesor de negocios sea correcta, de ese modo el prestatario no tendrá problemas en cancelar sus deudas pendientes, sin embargo, si el destino del préstamo se desvía en otra inversión financiera la recuperación será riesgosa. Sin embargo Financiera Edyficar, posee un proceso de recuperaciones, el cual se encarga de prevenir perdida créditos impagos otorgados a clientes que no cumplen con sus obligaciones con la Financiera.

Consecuencias del “incumplimiento de pago de un préstamo

Reboredo, J. (2003). Un crédito afectará la capacidad para pedir dinero para bienes y servicios, como una casa, un automóvil y tarjetas de crédito. Información de incumplimiento de pago permanecerá en tu informe de crédito durante un largo tiempo después de que el préstamo se ha pagado en su totalidad.

- Se tendrá que pagar costos adicionales de la deuda.
- Tu préstamo puede transferirse a una agencia o área de cobranza.
- Imposibilidad de una compra de deuda.

2.2 MARCO CONCEPTUAL

2.2.1 Activo fijo

Es la parte del activo que interviene directamente en la producción de bienes y servicios de una determinada unidad económica, así del mismo es convertible en efectivo en el largo plazo.

2.2.2 Capital de trabajo

Es la diferencia del activo corriente y pasivo corriente, el cual tiene la capacidad de generar beneficios económicos como producto de la actividad principal de la empresa.

2.2.3 Compra de deuda

La compra de deuda es el traslado de una obligación financiera de una o varias entidades financieras a una sola (es decir un cambio). La compra de deuda permite organizar la forma de pago y estructurarla de la forma más conveniente el pago de la cuota vigente.

2.2.4 Desembolso de préstamo

Es el proceso de culminación del proceso crediticio en la cual el importe acordado entre el prestatario o cliente recibe el total del préstamo de la entidad financiera contactada.

2.2.5 Endeudamiento

Conjunto de obligaciones de pago que una empresa o persona tiene contraídas con otras personas e instituciones. Situación de la empresa que hace uso de créditos, préstamos, emisión de obligaciones, de pagarés, etc.

2.2.6 Evaluación crediticia

Es el proceso crediticio en la cual las entidades financieras califican mediante evaluación si una determinada persona natural o jurídica es sujeto de capacidad crediticia y solvencia moral.

2.2.7 Financiamiento

Es la obtención de recursos de fuentes internas y externas a corto, mediano y largo plazo, que requiere para su atención normal y eficiente una empresa pública o privada.

2.2.8 Intereses

Por un lado son la ganancia producida por el capital ya sea en una cuenta de ahorros, fondos mutuos, etc., por el otro es cantidad que se paga sobre un préstamo o una tarjeta de crédito.

2.2.9 Plazo

Tiempo que media entre la fecha de inicio y la fecha de vencimiento de una obligación.

2.2.10 Promoción

Es un proceso alternativo de consecución de clientes, en la cual los integrantes de una determinada institución generalmente financiera sale a informar sobre los servicio que cuentan cada una de ellas.

2.2.11 Prestatarios

Son las personas de déficit de liquidez que reciben de un solo acto una determinada cantidad de dinero con acuerdo de devolverlo mediante pagos (incluyendo intereses) mensuales, trimestrales y semestrales a determinada institución financiera.

2.2.12 Solicitud de préstamo

Documento que presenta los ingresos de un prestatario, la deuda y otras obligaciones para determinar su capacidad de pago, así como cierta información básica sobre la propiedad en cuestión.

2.2.13 Recuperación del préstamo

Se refiere a la consecución de cobros de cuotas correspondientes por la entidad financiera sin ningún tipo de problemas. Del mismo modo puede darse que prestatario cumple adecuada y puntualmente con el préstamo obtenido pactado en el contrato del mismo. También todas las formas de cobranza coactiva inducidas.

2.3 HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

Hipótesis principal

La inadecuada planificación financiera influye directamente en el incumplimiento de pago de los prestatarios recurrentes.

Hipótesis específicas

- La mayoría de prestatarios realizan una inadecuada planificación financiera de su préstamo.
- Existen factores que influyen en el incumplimiento del pago de los prestatarios.

2.3.1 VARIABLES

2.3.1.1 Variables generales

VD: Planificación financiera

- Indicadores:
- Encuesta
 - Planificación financiera

VI: Incumplimiento de pago

- Indicadores:
- Encuesta
 - Reporte de cartera morosa Edyficar

2.3.1.1 Variables específicas

VI: Planificación financiera

- Indicadores:
- Record de pagos del prestatario.
 - Planificación financiera básica.
 - Indicadores de análisis de la planificación financiera.
 - Indicadores de decisión de la planificación financiera.

VD: Préstamo obtenido

- Indicadores:
- Requisitos para préstamos recurrentes.
 - Criterios de evaluación para préstamos recurrentes.
 - Aprobación de préstamos recurrentes.

VI: Factores

- Indicadores:
- Factores de riesgo crediticio “metodología de evaluación crediticia” Edyficar (2014).
 - Riesgo de cumplimiento de pago “metodología de evaluación crediticia” Edyficar (2014).

VD: Incumplimiento de pago

- Indicadores:
- Datos del record de pago de clientes.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Métodos a utilizar

La metodología a emplearse en el presente trabajo de investigación para la obtención de resultados valiosos fueron:

3.1.1 Método analítico.- Este método nos permitió estudiar la problemática en general de las dos variables de investigación, para así elaborar el planteamiento del problema y su desagregación (sistematización del problema), las revisiones teóricas y/o antecedentes similares al tema. Fue de utilidad debido a que se obtuvo los indicadores necesarios para el estudio de las variables de investigación.

3.1.2 Método inductivo.- Este método nos sirvió procesar la información y datos recolectados para la obtención de resultados finales, necesarios para la realización de conclusiones finales del trabajo de investigación.

3.1.3 Método deductivo.- Este método se utilizó para la formulación y contrastación de hipótesis de acuerdo a los resultados obtenidos, para la elaboración de las conclusiones y recomendaciones finales del trabajo de investigación, tomado en cuenta el análisis de los resultados obtenidos.

3.1.4 Método sintético.- Este método nos sirvió para formular la interrogante general del trabajo y la elaboración del marco teórico y conceptual, enfocando los indicadores de las variables de investigación.

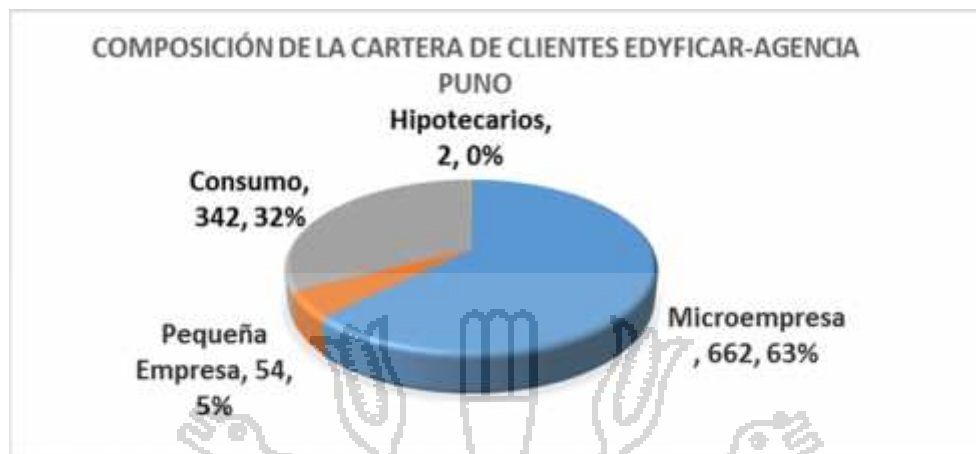
3.2 La población

La población está conformada por el número total de clientes de financiera Edyficar de la ciudad de Puno. La cual se encuentra ubicada en Av. El sol 117. Esta Agencia cuenta con 14 asesores de negocios y con 1060 clientes activos en cartera vigente.

FIGURA N°2: CLIENTES ACTIVOS

FINANCIERA EDYFICAR S.A(AGENCIA PUNO-OFCINA ESPECIAL BELLAVISTA)					
N°	CATEGORIA	ASESOR DE NEGOCIOS	NUE.	REC.	TOTAL
1	Asesor de negocios sénior	Quispe Pérez Eduardo	36	51	96
2		Gonzales Mamani Ronald German	31	59	86
3	Asesor de negocios N°1	Mamani Sosa Martha	25	49	67
4		Cotrado Incacutipa Ramiro	33	50	89
5	Asesor de negocios N°2	Aguilar Pari Mónica Yessi	19	40	65
6		Benavente Ticona Rocío Eliana	20	42	69
7		Velásquez Quispe Roxana	31	56	93
8		Ramos Chura Rony Rodrigo	20	46	50
9	Asesor de negocios N°3	Ajalla Mamani Milton Joel	35	54	87
10		Chávez Quispe Kevin Omar	28	46	67
11		Valero Pérez Blanca Clara	27	53	73
12		Arisaca Gutiérrez Alex	30	55	75
13		Supo Alanoca Heidi Liz	23	45	83
14		Málaga Apaza Patricio Educ	21	35	60
			379	681	1060

Fuente: Base de Datos: Reporte de Cartera Vigente 2014

FIGURA N°3: TIPOS DE CRÉDITOS POR CARTERA, EDYFICAR 2014

Fuente: Base de Datos: Reporte de Cartera Vigente 2014

FIGURA N°4: TIPOS DE CRÉDITOS O.E BELLAVISTA, EDYFICAR 2014

Fuente: Base de Datos: Reporte de Cartera Vigente 2014

3.3 Muestra

Del total de la cartera vigente, se subdividió la población total en prestatarios nuevos (379) y recurrentes (681). De acuerdo a los objetivos del presente trabajo de investigación el tipo de muestreo utilizado “probabilístico aleatorio simple”, en el cual solo se aplicó a los prestatarios recurrentes del total de la en cartera vigente. Esto de acuerdo a la metodología de Hernández Sampieri, la está desarrollada a continuación:

Fórmula:

$$n = \frac{Z^2_{\alpha/2} * P * Q * N}{\varepsilon^2 * (N - 1) + Z^2 * P * Q}$$

Dónde:

n = Tamaño necesario de la muestra

Z = Margen de confiabilidad

P = Probabilidad de que el evento ocurra

Q = Probabilidad de que el evento no ocurra

E = Error de estimación

N = Tamaño de la población

“El tamaño de la población es de 681 prestatarios, a un margen de error de 0.05 de error y un nivel de significancia del 95% y con una probabilidad del 0.50.”

Datos:

n = ?

Z = 1.96 (margen de confiabilidad del 95%)

P = 0.50 (prevalencia del evento)

Q = 1 - p = 0.50 probabilidad de que el evento no ocurra

E = 0.05 (error absoluto o de precisión)

$$n = \frac{(1.96 * 1.96) * 0.5 * 0.5 * 681}{(0.05 * 0.05) * (681 - 1) + (1.96 * 1.96) * 0.5 * 0.5}$$

N = 245 prestatarios recurrentes

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Las técnicas utilizadas para la recolección de datos son:

3.4.1 La encuesta.- Se utilizó una encuesta a los prestatarios con las mismas preguntas claves y útiles para el logro de nuestros objetivos. Sirvió para recoger información necesaria para la elaboración de conclusiones y recomendaciones del trabajo de investigación.

3.4.1 La entrevista.- Se utilizó una entrevista al jefe de créditos de Financiera Edyficar O.E. Bellavista, el cual su opinión fue útil para para la contratación de hipótesis, el logro de nuestros objetivos planteados y elaboración de conclusiones finales.

3.4.1 La observación.- Se utilizó esta técnica como participe en el área de créditos, observando la interacción y problemática de las partes.

3.5 Técnicas para el procesamiento de datos

3.5.1 Diseño de investigación

El trabajo de investigación no cumple la realización de los pasos del método científico, por la cual es de carácter no experimental.

3.5.2 Tipo de investigación

El tipo de investigación es descriptivo, puesto que trabajo de investigación está orientada a explicar los motivos más importantes que influyen en el problema planteado del mismo modo el aporte que en su adecuada implementación para solucionar este problema.

La ciudad de Puno cuenta con tres oficinas de Edyficar, la cual se escogió la Oficina Especial Bellavista para la realización del presente trabajo de investigación.

4.1 Descripción general de la empresa Edyficar s.a.

Empresa Financiera EDYFICAR S.A. (antes Edpyme EDYFICAR), se constituyó en la ciudad de Lima el 1 de Agosto de 1997, por escritura pública otorgada ante el Notario Público, Dr. Jaime Alejandro Murguía Cavero. Mediante Resolución SBS Nro. 1053-2007 de fecha 6 de agosto de 2007 se autorizó a Edpyme EDYFICAR S.A. a transformarse en empresa financiera bajo la denominación de “Empresa Financiera EDYFICAR S.A. La empresa tiene como objeto social otorgar financiamiento preferentemente a las personas que desarrollen actividades calificadas como de pequeña y microempresa. En la ciudad de Puno se encuentran 3 oficinas de la empresa, de las cuales la oficina especial “Bellavista- ubicada en la av. el sol N° 117” fue el lugar donde realizó el presente trabajo de investigación.

FIGURA N° 6: LOCALIZACIÓN DE FINANCIERA EDYFICAR O.E.

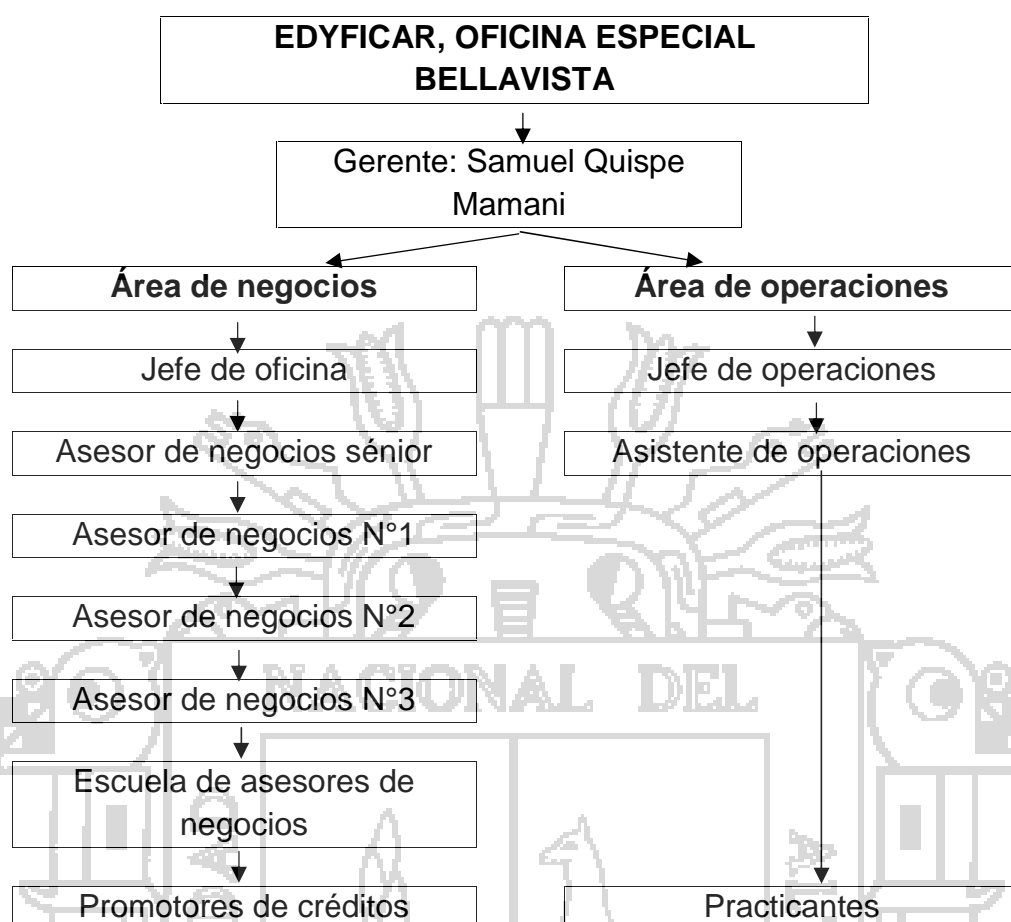
BELLAVISTA



4.2 Organización de la empresa

La organización de la empresa tanto del lugar del estudio como demás oficinas se da de la siguiente manera:

FIGURA N° 7: ORGANIZACIÓN EMPRESA FINANCIERA EDYFICAR S.A



4.3 Misión de la empresa

Dar 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.

4.4 Visión de la empresa

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

CAPÍTULO V

EXPOSICIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

Para el objetivo principal del presente trabajo de investigación denominado “determinar la influencia de la planificación financiera en el incumplimiento de pago de los prestatarios de financiera Edyficar O.E bellavista”, se ha desglosado en 2 objetivos específicos, las cuales se ha realizado con encuestas dirigidas a los prestatarios visitándolos en sus respectivos domicilios. El primer objetivo específico investiga en qué medida los prestatarios planifican financieramente y la aprobación del préstamo, los prestatarios de financiera Edyficar O.E bellavista. El segundo objetivo específico da conocimiento de los factores que influyen en el incumplimiento de pago de los prestatarios de financiera Edyficar O.E bellavista. Ambos con una visión general del problema de investigación, mostrados en cuadros y gráficos estadísticos.

5.1 CONOCER EN QUÉ MEDIDA LOS PRESTATARIOS PLANIFICAN FINANCIERAMENTE SU PRÉSTAMO DE FINANCIERA EDYFICAR O.E. BELLAVISTA

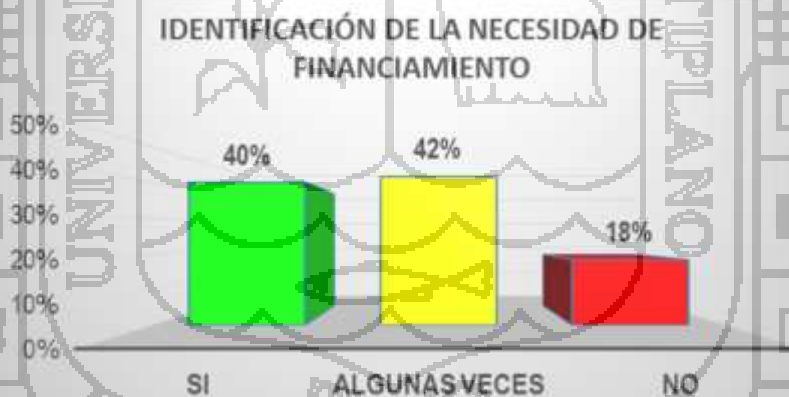
5.1.1 Medición de la planificación financiera de los prestatarios de Financiera Edyficar 2014

CUADRO N° 1
IDENTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD DE FINANCIAMIENTO DE LOS PRESTATARIOS DE EDYFICAR, 2014

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	98	40%
Algunas Veces	102	42%
No	45	18%
Total	245	100%

Fuente: En base a los datos de la "Encuesta de la planificación financiera" 2014.
Elaboración propia.

GRÁFICO N° 1
IDENTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD DE FINANCIAMIENTO DE LOS PRESTATARIOS DE EDYFICAR, 2014.



Fuente: En base a los datos de la "Encuesta de la planificación financiera" 2014.
Elaboración propia.

De los 245 prestatarios de financiera Edyficar O.E. bellavista, hubo 98 prestatarios que no identifican la necesidad de contar con un préstamo, 102 prestatarios algunas veces identifican la necesidad de contar con un préstamo y 45 prestatarios si identifican la necesidad de contar con un préstamo. Que

representan el 18%, 42% y 40% respectivamente. Lo que nos indica que existe más porcentaje de personas que no identifican la necesidad de contar con un préstamo.

Los prestatarios que si identificaron es del 40%, estos muestran la seguridad al afirmar dicha interrogante, porque saben en qué van a invertir su préstamo, saben que necesitan financiarse puesto que tiene una idea clara de inversión, este porcentaje de prestatarios realmente conoce e identifica el destino de préstamo debido a una necesidad, puesto que no eligió la alternativa de “algunas veces”.

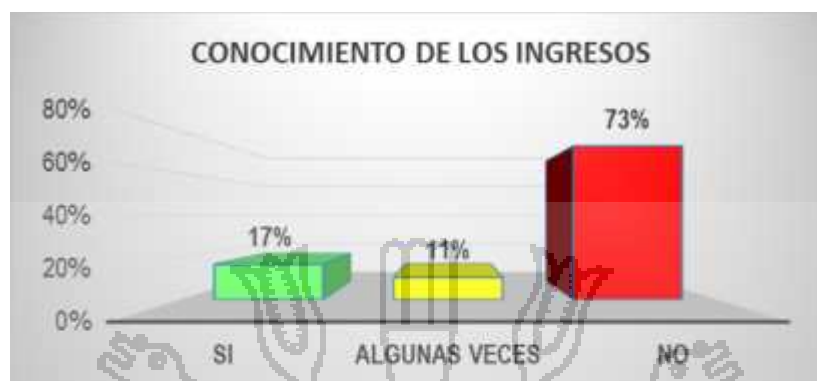
Y del segundo el término de “algunas veces” se valora como la inseguridad del prestatario y un alto riesgo de desvío de destino de préstamo, por lo tanto el prestatario no identifica la necesidad de contar con el préstamo y el término “no identificaron” muestra el total desconocimiento de identificación de contar con un préstamo, puesto que el destino no será productivo y no sensibilizara al prestatario para poder pagar sus cuotas, llegan al 60%, considerando ambos términos “algunas veces” y el “no”, en resumen la mayoría de los prestatarios no identifican la necesidad contar con un préstamo.

CUADRO N°2
CONOCIMIENTO DE LOS INGRESOS DE LOS PRESTATARIOS DE
EDYFICAR, 2014

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	41	17%
Algunas Veces	26	11%
No	178	73%
Total	245	100%

Fuente: En base a los datos de la “Encuesta de la planificación financiera” 2014.
Elaboración propia.

GRÁFICO N° 2 CONOCIMIENTO DE LOS INGRESOS DE LOS PRESTATARIOS DE EDYFICAR, 2014



Fuente: En base a los datos de la "Encuesta de la planificación financiera" 2014.
Elaboración propia.

De los 245 prestatarios de financiera Edyficar O.E. bellavista, 178 prestatarios no conocían bien los ingresos a percibir durante la vigencia de su préstamo, 26 prestatarios algunas veces conocían bien los ingresos a percibir durante la vigencia de préstamo y 41 prestatarios sí conocían bien los ingresos a percibir durante la vigencia de su préstamo, las cuales representan el 73%, 11% y 17% respectivamente. Lo que nos indica que existe más porcentaje de personas que no conocían bien los ingresos a percibir durante la vigencia de su préstamo.

Los prestatarios que si conocían bien los ingresos que iban percibir durante la vigencia de su préstamo representa el casi el mismo porcentaje de créditos de consumo, lo cual indica que debido a un sueldo básico, estos prestatarios si conocían sus ingresos mensuales mientras tanto que un 63% del total de prestatarios no conocían y el nivel de sus ingresos por percibir, la cual se deduce que son créditos MYPES y por lo tanto dependen de sus ventas diarias. Es así que el prestatario independiente, debería de tener una meta personal de ingresos, esforzándose en vender sus productos, ofertar sus servicios con promociones con la finalidad de tener el dinero suficiente para hacer frente a

todas las necesidades que tienen y entre ellas necesariamente el pago de su préstamo.

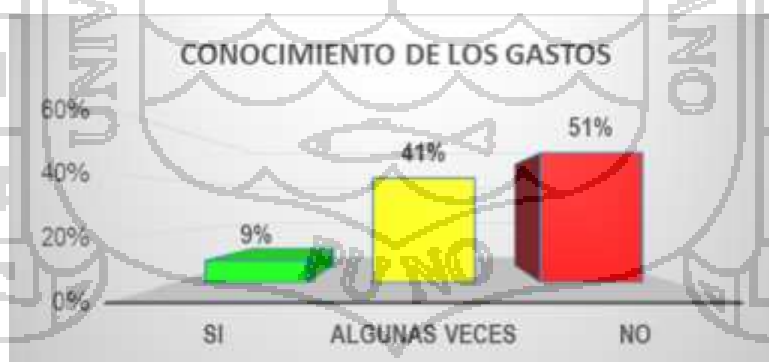
El término de “algunas veces” valora el conocimiento del nivel ingresos con alto riesgo de insuficiencia para hacer frente a gastos y el término “no identificaron” muestra el total desconocimiento del nivel de ingresos, considerando ambos términos “algunas veces” y el “no”, en resumen la mayoría de los prestatarios no conocían el nivel de ingresos durante la vigencia de su préstamo.

CUADRO N° 3
CONOCIMIENTO DE LOS GASTOS EN ALIMENTACIÓN, EDUCACIÓN, SALUD Y OTROS, DE LOS PRESTATARIOS DE EDYFICAR, 2014

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	21	9%
Algunas Veces	100	41%
No	124	51%
Total	245	100%

Fuente: En base a los datos de la “Encuesta de la planificación financiera” 2014.
Elaboración propia.

GRÁFICO N° 3
CONOCIMIENTO DE LOS GASTOS EN ALIMENTACIÓN, EDUCACIÓN, SALUD Y OTROS, DE LOS PRESTATARIOS DE EDYFICAR, 2014



Fuente: En base a los datos de la “Encuesta de la planificación financiera” 2014.
Elaboración propia.

De los 245 prestatarios de financiera Edyficar O.E. bellavista, 124 prestatarios no tenían conocimiento de sus gastos durante la vigencia de su préstamo, 100 prestatarios algunas veces tuvieron conocimiento de sus gastos durante la vigencia de su préstamo y 21 prestatarios si tuvieron conocimiento de sus gastos

durante la vigencia de su préstamo, las cuales representan el 51%, 41% y 9% respectivamente. Lo que nos indica que existe más porcentaje de personas que no tuvieron conocimiento de sus gastos durante la vigencia de su préstamo.

Los gastos son difíciles de conocer, sin embargo los titulares del préstamo deben tener un límite de sus gastos. Solamente un 9% conocían su límite de gastos, de alguna forma practican un tipo de planificación financiera; mientras tanto es alarmante conocer que un 91% no conocían cuanto iban a gastar, ahí se encuentra el problema de planificación financiera, las decisiones deben de ser oportunas para el cumplimiento de los objetivos del prestatario y uno de ellos es el cumplimiento de pago. En resumen la mayoría de los prestatarios no conocían los gastos que iban a tener durante la vigencia de su préstamo.

CUADRO N° 4
ANALISIS DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA DE LOS PRESTATARIOS DE
EDYFICAR, 2014

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	32	13%
Algunas Veces	53	22%
No	160	65%
Total	245	100%

Fuente: En base a los datos de la "Encuesta de la planificación financiera" 2014.
Elaboración propia.

GRÁFICO N° 4
ANALISIS DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA DE LOS PRESTATARIOS DE
EDYFICAR, 2014



Fuente: En base a los datos de la "Encuesta de la planificación financiera" 2014.
Elaboración propia.

De los 245 prestatarios de financiera Edyficar O.E. bellavista, 160 prestatarios no analizaron su situación económica para el pago puntual de sus cuotas, 53 algunas veces analizaron su situación económica para el pago puntual de sus cuotas y 32 si analizaron su situación económica para el pago puntual de sus cuotas, las cuales representan el 65%, 22% y 13% respectivamente. Lo que nos indica que existe más porcentaje de personas que no analizaron su situación económica antes de solicitar su préstamo para el pago puntual de sus cuotas.

El análisis de situación económica corresponde al estudio individual de cada prestatario, conociendo sus finanzas personales y obteniendo su excedente de pago final, porque el prestatario siempre será el componente más importante de cumplimiento de pago puntual en materia crediticia. Esta interrogante responde al nivel de análisis de la situación económica que realizaron los prestatarios antes de solicitar un préstamo siendo favorable un 13%.

Mientras tanto que 87% no la hizo, se consideró el término “algunas veces” y “no”, como un “no”, esto aumenta certeza de investigación realizada.

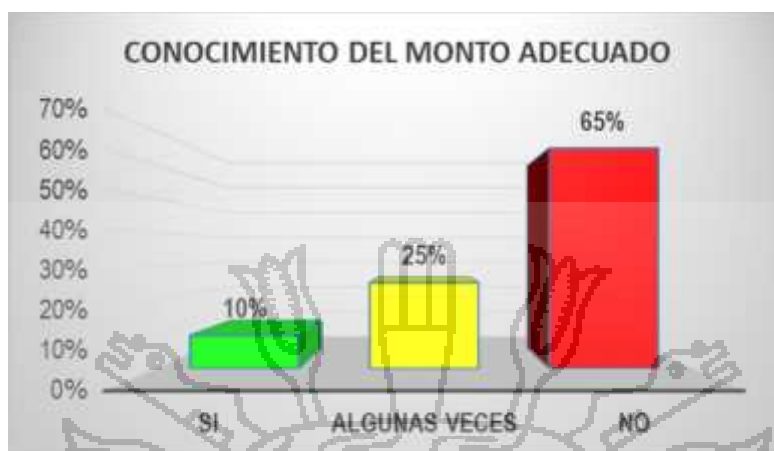
En resumen la mayoría de los prestatarios no analizaron su situación económica para el pago puntual de las cuotas.

CUADRO N° 5
CONOCIMIENTO DEL MONTO ADECUADO DEL PRÉSTAMO DE LOS
PRESTATARIOS DE EDYFICAR, 2014

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	24	10%
Algunas Veces	62	25%
No	159	65%
Total	245	100%

Fuente: En base a los datos de la “Encuesta de la planificación financiera” 2014.
Elaboración propia.

GRÁFICO N° 5 CONOCIMIENTO DEL MONTO ADECUADO DEL PRÉSTAMO DE LOS PRESTATARIOS DE EDYFICAR, 2014



Fue
nte: En base a los datos de la "Encuesta de la planificación financiera" 2014.
Elaboración propia.

De los 245 prestatarios de financiera Edyficar O.E. bellavista, 159 prestatarios no planificaron el monto exacto de préstamo para alcanzar su objetivo, 62 prestatarios algunas veces planificaron el monto exacto de préstamo para alcanzar su objetivo y 24 prestatarios si planificaron el monto exacto de préstamo para alcanzar su objetivo, las cuales representan el 65%, 25% y 10% respectivamente. Lo que nos indica que existe más porcentaje de personas que no planificaron el monto exacto de préstamo para alcanzar su objetivo.

Esta interrogante está relacionada al destino de préstamo, puesto que identifica la cantidad necesaria de préstamo, solamente un 10% del total de prestatarios planificaron el monto exacto de préstamo para alcanzar su objetivo, la cual puede ser compra de un bien específico, basado de techo, compra de un automóvil, mantenimiento de maquinaria, entre otros.

Un 90% de prestatarios no planificaron la cantidad exacta para el destino de su préstamo, considerando la importancia de solicitar el monto exacto de inversión para no endeudarse más de lo debido.

CUADRO N° 6
EVALUACION DE ALTERNATIVAS DE INVERSION DE LOS
PRESTATARIOS DE EDYFICAR, 2014

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	19	7%
Algunas Veces	36	15%
No	190	78%
Total	245	100%

Fuente: En base a los datos de la "Encuesta de la planificación financiera" 2014.
Elaboración propia.

GRÁFICO N° 6
EVALUACION DE ALTERNATIVAS DE INVERSION DE LOS
PRESTATARIOS DE EDYFICAR, 2014



Fuente: En base a los datos de la "Encuesta de la planificación financiera" 2014.
Elaboración propia.

De los 245 prestatarios de financiera Edyficar O.E. bellavista, 190 prestatarios no evaluaron las mejores alternativas de inversión para su capital prestado, 36 prestatarios algunas veces evaluaron las mejores alternativas de inversión para su capital prestado y 19 prestatarios aseguran si evaluaron las mejores alternativas de inversión para su capital prestado, las cuales representan el 78%, 15% y 7% respectivamente. Lo que nos indica que existe más porcentaje de personas que no evaluaron las mejores alternativas de inversión para su capital prestado.

Los prestatarios deberían de evaluar, estudiar, que alternativa de inversión deben de realizar, en caso de los independientes es necesario cotizar para emprender un negocio, en caso de dependientes es mejor invertir que gastar para estar motivado a cumplir con los pagos.

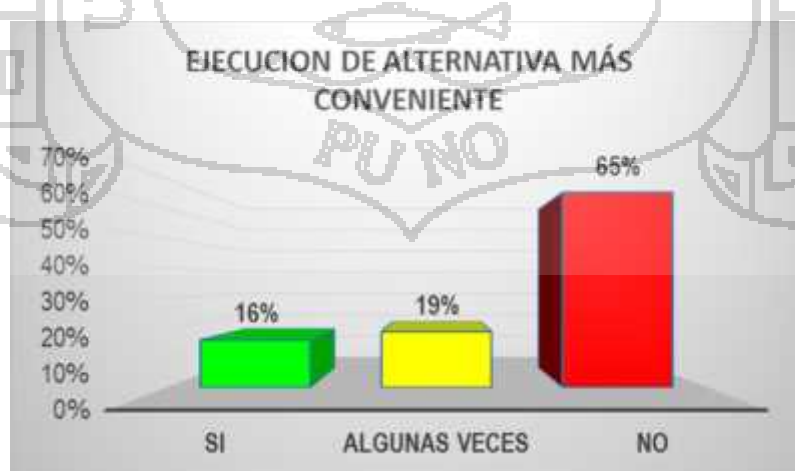
Por otro lado el 93% muestra desconocimiento de evaluación de alternativa de inversión, esto la poca dedicación que se le da al momento de invertir el préstamo. En resumen la mayoría de los prestatarios no evalúan la mejor alternativa de inversión para su préstamo.

CUADRO N° 7
EJECUCION DE ALTERNATIVA MÁS CONVENIENTE DE LOS
PRESTATARIOS DE EDYFICAR, 2014

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	39	16%
Algunas Veces	46	19%
No	160	65%
Total	245	100%

Fuente: En base a los datos de la "Encuesta de la planificación financiera" 2014.
Elaboración propia.

GRÁFICO N° 7
EJECUCION DE ALTERNATIVA MÁS CONVENIENTE DE LOS
PRESTATARIOS DE EDYFICAR, 2014



Fuente: En base a los datos de la "Encuesta de la planificación financiera" 2014.
Elaboración propia.

De los 245 prestatarios de financiera Edyficar O.E. bellavista, 160 prestatarios no ejecutaron la mejor alternativa de inversión, según su análisis para la obtención mayores ganancias, 46 prestatarios manifiestan que algunas veces ejecutaron la mejor alternativa de inversión, según su análisis para la obtención de mayores ganancias y 39 prestatarios si ejecutaron la mejor alternativa de inversión, según análisis para la obtención de mayores ganancias, las cuales representan el 79%, 13% y 9% respectivamente. Lo que nos indica que existe más porcentaje de personas que no ejecutaron mejor alternativa de inversión, según su análisis para la obtención de mayores ganancias.

Una ejecución conveniente de la mejor alternativa de inversión se tiene siempre en cuando el prestatario se conseguirá con una buena evaluación de inversión, solo la hicieron un 16%.

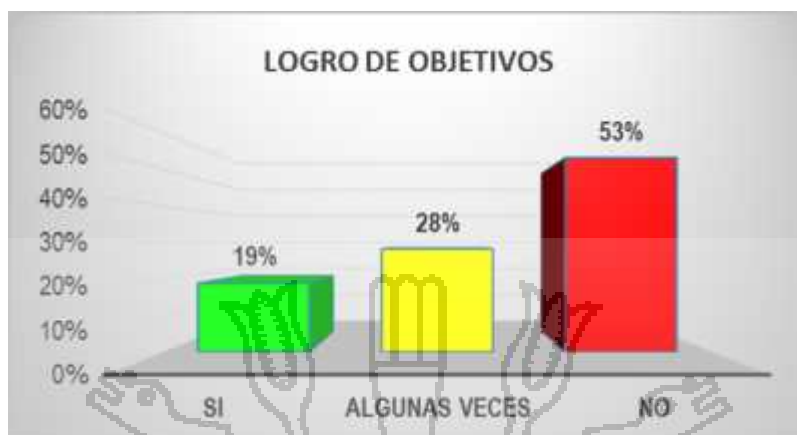
Un 84% del total no ejecutaron la mejor alternativa de inversión puesto que ni siquiera realizaron una previa evaluación, es decir una inversión sin objetivo alguno. En resumen la mayoría de los prestatarios no ejecutaron la mejor alternativa de inversión de su préstamo.

CUADRO N° 8
LOGRO DE OBJETIVOS DE LOS PRESTATARIOS DE EDYFICAR, 2014

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	46	19%
Algunas Veces	69	28%
No	130	53%
Total	245	100%

Fuente: En base a los datos de la "Encuesta de la planificación financiera" 2014.
Elaboración propia.

GRÁFICO N° 8 LOGRO DE OBJETIVOS DE LOS PRESTATARIOS DE EDYFICAR, 2014



Fuente: En base a los datos de la "Encuesta de la planificación financiera" 2014.
Elaboración propia.

De los 245 prestatarios de Financiera Edyficar O.E. Bellavista, 130 prestatarios no lograron sus objetivos con la inversión, 69 prestatarios algunas veces y 46 si no lograron sus objetivos con la inversión, las cuales representan el 53%, 28% y 19% respectivamente. Lo que nos indica que existe más porcentaje de personas que no lograron sus objetivos con la inversión.

Un 19% de los prestatarios lograron cumplir con los objetivos esperados, es decir el mejoramiento de calidad de vida mediante la compra de un activo fijo, culminación de vivienda, entre otros.

Mientras que un 81% de los prestatarios no lograron realizar sus objetivos. En resumen la mayoría de los prestatarios no lograron cumplir sus objetivos planteados con el préstamo.

5.1.2 Obtención del préstamo

CUADRO N° 9
PRESENTACIÓN DE REQUISITOS Y LOGRO DEL MONTO DESEADO DE
LOS PRESTATARIOS-EDYFICAR, 2014

OPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	192	78%
No	53	22%
Total	245	100%

Fuente: En base a los datos de la "Encuesta de la planificación financiera" 2014.
Elaboración propia.

GRÁFICO N° 9
PRESENTACIÓN DE REQUISITOS Y LOGRO DE MONTO DESEADO DE
LOS PRESTATARIOS-EDYFICAR, 2014



Fuente: En base a los datos de la "Encuesta de la planificación financiera" 2014.
Elaboración propia.

De los 245 prestatarios de financiera Edyficar O.E. bellavista, 53 prestatarios con los requisitos que presentados para su préstamo, no pudieron lograr el monto deseado y 194 con los requisitos que presentados para su préstamo, si pudieron lograr el monto deseado, las cuales representan el 22% y 78% respectivamente. Lo que nos indica que existe más porcentaje de personas que con los requisitos que presentados para su préstamo, si pudieron lograr el monto deseado. Vale decir que la empresa financiera arriesga el excedente total, es decir arriesga mucho al prestatario al incumplimiento de pago. Es decir que los clientes de la

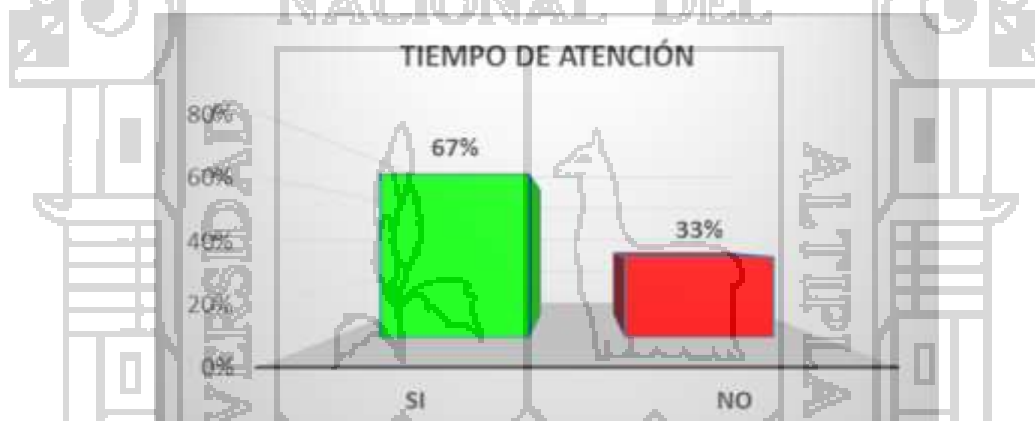
empresa necesitan financiamiento y la empresa se la otorga para este satisfecho. En resumen la empresa da muchas facilidades para el otorgamiento de créditos recurrentes.

CUADRO N° 10
TIEMPO DE ATENCIÓN A LOS PRESTATARIOS DE EDYFICAR, 2014

OPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	164	67%
No	81	33%
Total	245	100%

Fuente: En base a los datos de la "Encuesta de la planificación financiera" 2014.
Elaboración propia.

GRÁFICO N° 10
TIEMPO DE ATENCIÓN A LOS PRESTATARIOS DE EDYFICAR, 2014



Fuente: En base a los datos de la "Encuesta de la planificación financiera" 2014.
Elaboración propia.

De los 245 prestatarios de financiera Edyficar O.E. bellavista, 81 prestatarios no tuvieron una duración en su atención de un día y 164 tuvieron una duración en su atención de un día, las cuales representan el 33% y 67% respectivamente. Vale decir que la empresa financiera arriesga con su cliente y trata de no incomodar al prestatario dándole facilidades para que sigan siendo clientes, sin embargo se debería hacerlo. Los prestatarios necesitan el financiamiento lo más antes posible. La empresa le da facilidades al prestatario recurrente puesto que

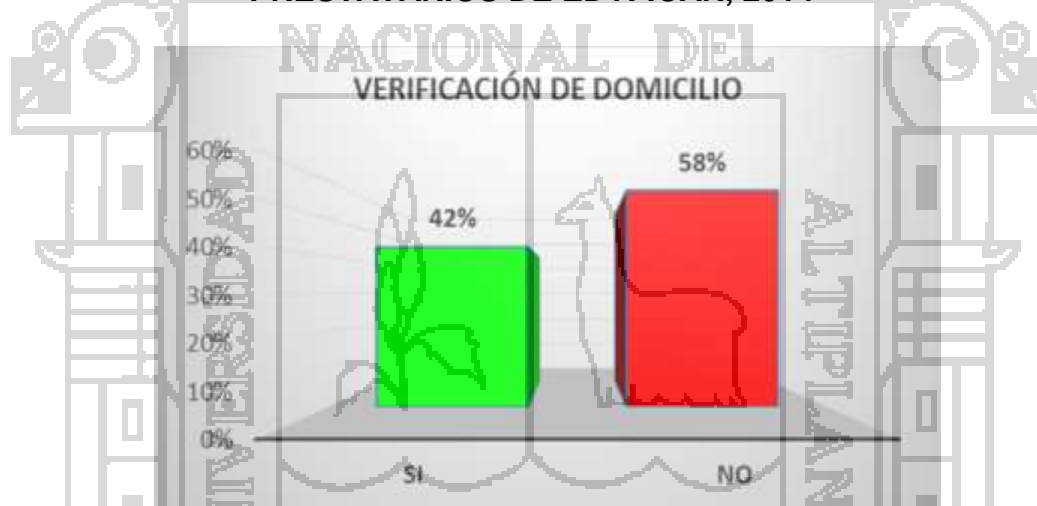
podrían desanimarse e irse a otra entidad financiera. En resumen la empresa da muchas facilidades para el otorgamiento de créditos recurrentes.

CUADRO N° 11
VERIFICACIÓN DE DOMICILIO POR SEGUNDA VEZ EN LOS
PRESTATARIOS DE EDYFICAR, 2014

OPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	104	42%
No	141	58%
Total	245	100%

Fuente: En base a los datos de la "Encuesta de la planificación financiera" 2014.
Elaboración propia.

GRÁFICO N° 11
VERIFICACIÓN DE DOMICILIO POR SEGUNDA VEZ EN LOS
PRESTATARIOS DE EDYFICAR, 2014



Fuente: En base a los datos de la "Encuesta de la planificación financiera" 2014.
Elaboración propia.

De los 245 prestatarios de financiera Edyficar O.E. bellavista, 141 prestatarios no recibieron la verificación de domicilio por segunda vez y 110 sí recibieron la verificación de domicilio por segunda vez, las cuales representan el 58% y 42% respectivamente. Lo que nos indica que existe más porcentaje de personas no recibieron la verificación de domicilio por segunda vez. Vale decir que la empresa financiera arriesga con su cliente y trata de no incomodar al prestatario verificándole por segunda vez, da facilidades para que sigan siendo clientes, sin

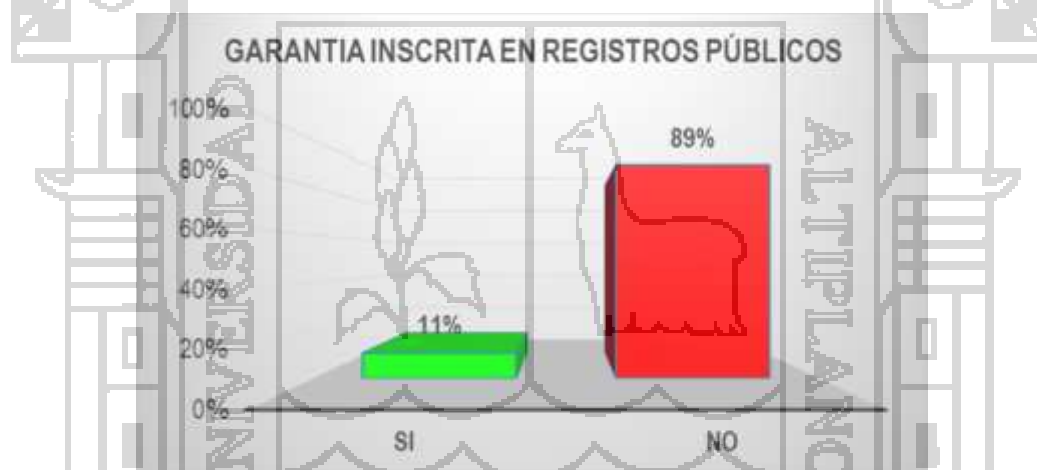
embargo se debería hacerlo. En resumen la empresa da muchas facilidades para el otorgamiento de créditos recurrentes.

CUADRO N° 12
GARANTIA INSCRITA EN REGISTROS PUBLICOS DE LOS
PRESTATARIOS DE EDYFICAR, 2014

OPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	26	11%
No	219	89%
Total	245	100%

Fuente: En base a los datos de la "Encuesta de la planificación financiera" 2014.
Elaboración propia.

GRÁFICO N° 12
GARANTIA INSCRITA EN REGISTROS PUBLICOS DE LOS
PRESTATARIOS DE EDYFICAR, 2014



Fuente: En base a los datos de la "Encuesta de la planificación financiera" 2014.
Elaboración propia.

De los 245 prestatarios de financiera Edyficar O.E. bellavista, 219 prestatarios no cuentan con su garantía inscrita en registros públicos y 110 si cuentan con su garantía inscrita en registros públicos, las cuales representan el 89% y 11% respectivamente. Lo que nos indica que existe más porcentaje de personas no cuentan con su garantía inscrita en registros públicos. La empresa financiera Edyficar, mediante sus asesores otorga créditos sin cuya garantía puede ser

utilizada para otros créditos en otras entidades bancarias. También se puede dar el caso de créditos paralelos en 2 entidades financieras, siendo desfavorable. En resumen la empresa da muchas facilidades para el otorgamiento de créditos recurrentes.

**CUADRO N° 13
RESUMEN DE RESULTADOS OBTENIDOS
MEDIDA DE LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA**

INDICADORES	SI	ALGUNAS VECES	NO	TOTAL
Identificación de la necesidad de financiamiento	40%	42%	18%	100%
Conocimiento de los ingresos	17%	11%	73%	100%
Conocimiento de los gastos en alimentación, educación, salud y otros	9%	41%	51%	100%
Análisis de la situación económica	13%	22%	65%	100%
Conocimiento del monto adecuado	10%	25%	65%	100%
Evaluación de alternativas de inversión	8%	15%	78%	100%
Ejecución de alternativa más conveniente	16%	19%	65%	100%
Logro de objetivos	19%	28%	53%	100%
TOTAL PORCENTAJE GENERAL	16%	25%	58%	100%

Fuente: En base a los datos de la "Encuesta de la planificación financiera" 2014.
Elaboración propia.

Nuestro objetivo específico N°1, Conocer en qué medida los prestatarios planifican financieramente su préstamo de Financiera Edyficar O.E. Bellavista. Se obtuvieron los siguientes resultados.

En el ítem de planificación financiera que realizan los prestatarios de su préstamo. La identificación de contar con un préstamo es de 40%, es decir la mayoría no identifican; el conocimiento de los ingresos que iba a percibir durante la vigencia de su préstamo es de 17%, es decir la mayoría no conocía; el conocimiento del gasto que iba a tener durante la vigencia su préstamo es de un 9%, es decir la mayoría no conocía; su análisis de situación económica para el pago puntual de las cuotas es de un 13%, es decir la mayoría no analizaron. En

resumen haciendo un promedio en general de los prestatarios que planifican financieramente su préstamo es de un 16% del total de los prestatarios.

CUADRO N° 14
RESUMEN DE RESULTADOS OBTENIDOS
OBTECION DEL PRÉSTAMO

APROBACION DEL CRÉDITO	SI	NO	TOTAL
Presentación de requisitos y logro del monto deseado	78%	22%	100%
Tiempo de atención	67%	33%	100%
%Promedio	73%	27%	100%
Verificación de domicilio	42%	58%	100%
Garantía inscrita en registros públicos	11%	89%	100%
%Promedio	27%	73%	100%

Fuente: En base a los datos de la "Encuesta de la planificación financiera" 2014.
Elaboración propia.

Mediante el establecimiento de la segunda variable de la primera pregunta específica N°1 conoceremos la aprobación del crédito recurrente que obtuvieron los prestatarios.

En cuanto al ítem aprobación del crédito que realiza la empresa para aprobar el crédito. Con los requisitos que presentados para su préstamo los prestatarios pudieron lograr el monto deseado en un 78%, se les atendió en un día en un 67%; las verificaciones de domicilio por segunda vez no se hicieron en 58%, las garantías presentadas no están inscritas en registros públicos en un 89%. En resumen la mayoría de los prestatarios obtuvieron su préstamo con muchas facilidades.

5.2 FACTORES QUE INFLUYEN EN EL INCUMPLIMIENTO DE PAGO DE LOS PRESTATARIOS EDYFICAR – BELLAVISTA

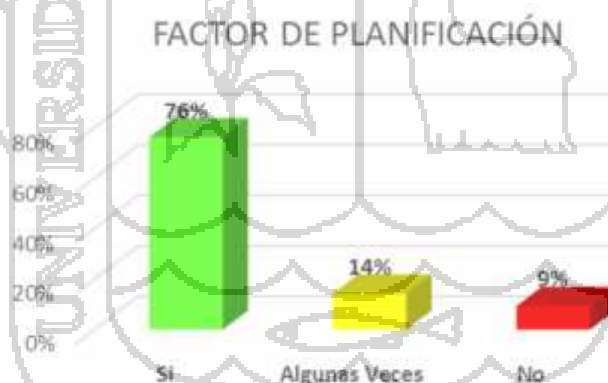
5.1.1 Análisis de los factores que influyen en el incumplimiento de pago de los prestatarios recurrentes

CUADRO N° 15
FACTOR DE PLANIFICACIÓN EN EL INCUMPLIMIENTO DE PAGO DE LOS PRESTATARIOS DE EDYFICAR, 2014

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	187	76%
Algunas Veces	35	14%
No	23	9%
Total	245	100%

Fuente: En base a los datos de la "Encuesta de la planificación financiera" 2014.
Elaboración propia.

GRÁFICO N° 15
FACTOR DE PLANIFICACIÓN EN EL INCUMPLIMIENTO DE PAGO DE LOS PRESTATARIOS DE EDYFICAR, 2014



Fuente: En base a los datos de la "Encuesta de la planificación financiera" 2014.
Elaboración propia.

De los 245 prestatarios de financiera Edyficar O.E. bellavista, 187 prestatarios si consideran que la planificación de su préstamo fue un factor que influyó para el cumplimiento de sus pagos, 35 prestatarios algunas veces consideran que la planificación de su préstamo fue un factor que influyó para el cumplimiento de sus pagos y 32 no consideran que la planificación de su préstamo fue un factor

que influyó para el cumplimiento de sus pagos, las cuales representan el 76%, 14% y 9% respectivamente. Lo que nos indica que existe más porcentaje de personas que si consideran que la planificación fue un factor que influyó para el cumplimiento de sus pagos. Es un factor muy importante planificar la adquisición de un préstamo, teniendo que ser por necesidad y no por compromiso y amistades, es decir solicitar un préstamo para otra persona, también el desvío del préstamo obtenido por no dar beneficio al titular y este no se siente motivado para cumplir con sus pagos. Por lo tanto la planificación es un factor que influye en el incumplimiento de pago.

CUADRO N° 16
FACTOR DE INGRESOS EN EL INCUMPLIMIENTO DE PAGO DE LOS PRESTATARIOS DE EDYFICAR, 2014

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	192	78%
Algunas Veces	38	16%
No	15	6%
Total	245	100%

Fuente: En base a los datos de la "Encuesta de la planificación financiera" 2014. Elaboración propia.

GRÁFICO N° 16
FACTOR DE INGRESOS EN EL INCUMPLIMIENTO DE PAGO DE LOS PRESTATARIOS DE EDYFICAR, 2014



Fuente: En base a los datos de la "Encuesta de la planificación financiera" 2014. Elaboración propia.

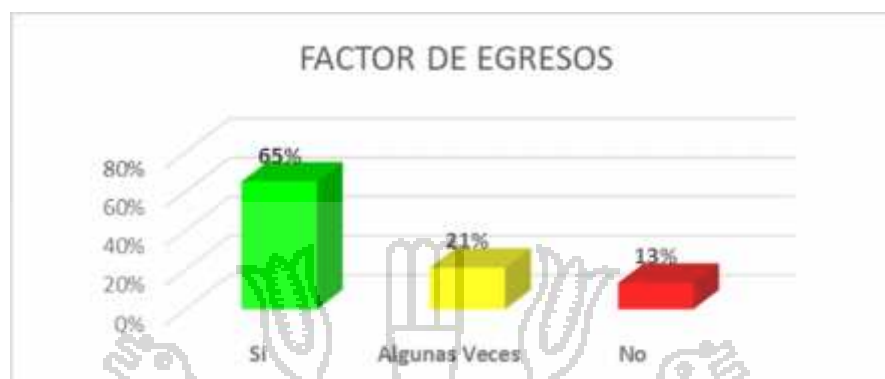
De los 245 prestatarios de financiera Edyficar O.E. bellavista, 192 prestatarios si consideran que el ingreso que tuvo fue un factor que influyó para el cumplimiento de sus pagos, 38 prestatarios algunas veces consideran que el ingreso que tuvo fue un factor que influyó para el cumplimiento de sus pagos y 15 no consideran que el ingreso que tuvo fue un factor que influyó para el cumplimiento de sus pagos, las cuales representan el 78%, 16% y 6% respectivamente. Lo que nos indica que existe más porcentaje de personas que si consideran que consideran que sus ingresos fue un factor que influyó para el cumplimiento de sus pagos. Los ingresos que tiene un prestatario constituye sin lugar a duda el factor más importante para cumplir pagos, es decir que si no hay dinero aunque y se tenga la mejor voluntad de pagar no podrá, los ingresos son muy necesarios para los prestatarios independientes que dependerá de las ventas que realiza diariamente de acuerdo a su actividad económica y de los prestatarios dependientes será la fecha de cobro de sueldos o salarios para disponer sus gastos. Por lo tanto la planificación es un factor que influye en el incumplimiento de pago.

CUADRO N° 17
FACTOR DE EGRESOS EN EL INCUMPLIMIENTO DE PAGO DE LOS
PRESTATARIOS DE EDYFICAR, 2014

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	160	65%
Algunas Veces	52	21%
No	33	13%
Total	245	100%

Fuente: En base a los datos de la "Encuesta de la planificación financiera" 2014.
Elaboración propia.

GRÁFICO N° 17
FACTOR DE EGRESOS EN EL INCUMPLIMIENTO DE PAGO DE LOS
PRESTATARIOS DE EDYFICAR, 2014



Fuente: En base a los datos de la "Encuesta de la planificación financiera" 2014.
Elaboración propia.

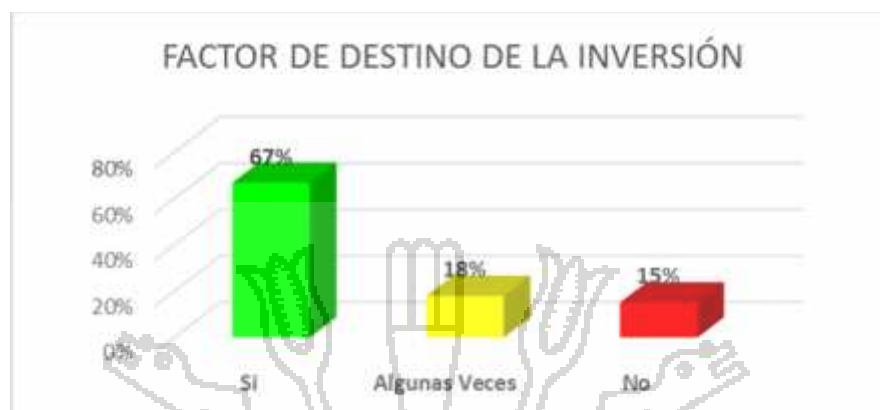
De los 245 prestatarios de financiera Edyficar O.E. bellavista, 160 prestatarios si consideran que sus egresos fue un factor que influyó para el incumplimiento de sus pagos, 52 prestatarios algunas veces consideran que sus egresos fue un factor que influyó para el incumplimiento de sus pagos y 33 no consideran que sus egresos fue un factor que influyó para el incumplimiento de sus pagos, las cuales representan el 65%, 21% y 13% respectivamente. Lo que nos indica que existe más porcentaje de personas que si consideran que sus egresos fue un factor que influyó para el incumplimiento de sus pagos. Los egresos son importantes en el incumplimiento de pago debido a que prestatarios hacen muchas compras y no ponen un límite de gasto, esto retrasa el pago de cuotas.

CUADRO N° 18
FACTOR DE DESTINO DE LA INVERSIÓN EN EL INCUMPLIMIENTO DE
PAGO DE LOS PRESTATARIOS DE EDYFICAR, 2014

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	164	67%
Algunas Veces	44	18%
No	37	15%
Total	245	100%

Fuente: En base a los datos de la "Encuesta de la planificación financiera" 2014.
Elaboración propia.

GRÁFICO N° 18
FACTOR DE DESTINO DE LA INVERSIÓN EN EL INCUMPLIMIENTO DE
PAGO DE LOS PRESTATARIOS DE EDYFICAR, 2014



Fuente: En base a los datos de la "Encuesta de la planificación financiera" 2014.
Elaboración propia.

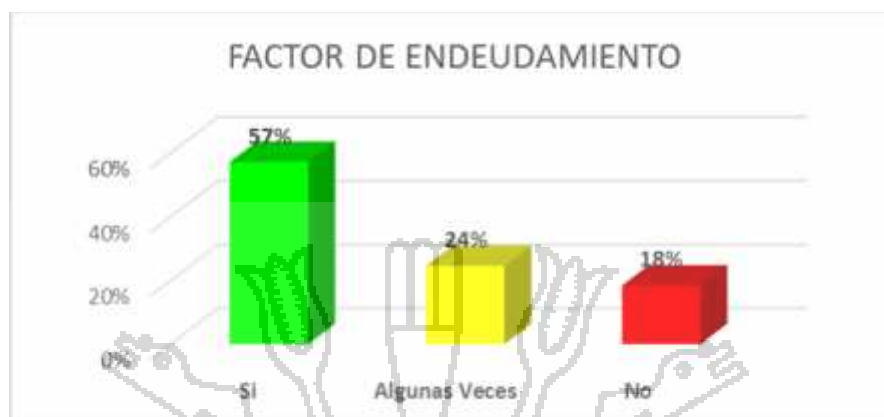
De los 245 prestatarios de Financiera Edyficar O.E. Bellavista, 164 prestatarios si consideran que La inversión que le dio a su préstamo, fue un factor para el cumplimiento de sus pagos, 44 prestatarios algunas veces consideran que La inversión que le dio a su préstamo, fue un factor para el cumplimiento de sus pagos y 37 prestatarios no consideran que La inversión le dio a su préstamo, fue un factor para el cumplimiento de sus pagos, las cuales representan el 67%, 18% y 15% respectivamente. Lo que nos indica que existe más porcentaje de personas que si consideran que la inversión de su préstamo fue un factor importante para el cumplimiento de sus pagos. La inversión es muy importante porque si se invierte en algo productivo habrá

CUADRO N° 19
FACTOR DE ENDEUDAMIENTO EN EL INCUMPLIMIENTO DE PAGO DE
LOS PRESTATARIOS DE EDYFICAR, 2014

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	140	57%
Algunas Veces	60	24%
No	45	18%
Total	245	100%

Fuente: En base a los datos de la "Encuesta de la planificación financiera" 2014.
Elaboración propia.

GRÁFICO N° 19
FACTOR DE ENDEUDAMIENTO EN EL INCUMPLIMIENTO DE PAGO DE
LOS PRESTATARIOS DE EDYFICAR, 2014



Fuente: En base a los datos de la "Encuesta de la planificación financiera" 2014.
Elaboración propia.

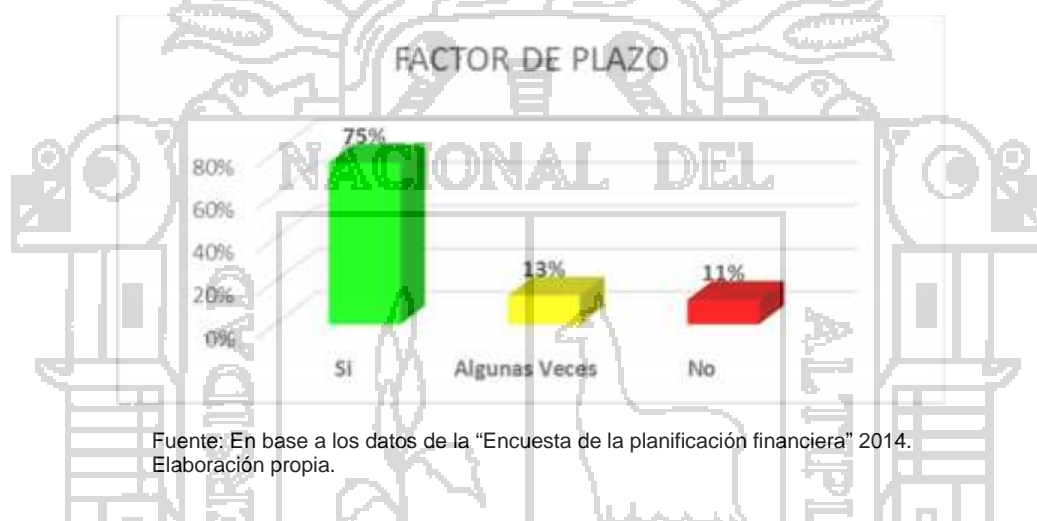
De los 245 prestatarios de financiera Edyficar O.E. bellavista, 140 prestatarios si consideran que el endeudamiento que tuvo fue un factor que influyó para algún retraso en el cumplimiento de sus pagos, 60 prestatarios algunas veces consideran que el endeudamiento que tuvo fue un factor que influyó para algún retraso en el cumplimiento de sus pagos y 45 prestatarios consideran que el endeudamiento que tuvo fue un factor que influyó para algún retraso en el cumplimiento de sus pagos, las cuales representan el 67%, 18% y 15% respectivamente. Lo que nos indica que existe más porcentaje de personas que si consideran que el endeudamiento fue un factor que influyó para el cumplimiento de sus pagos. el endeudamiento con otras entidades financieras, hace caer al prestatario en el incumplimiento de pago sobre todo cuando el negocio no va bien, esto afecta a los prestatarios dependientes únicamente puesto están a la necesidad de vender más para pagar todas sus deudas.

CUADRO N° 20
FACTOR DE PLAZO EN EL INCUMPLIMIENTO DE PAGO DE LOS
PRESTATARIOS DE EDYFICAR, 2014

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	184	75%
Algunas Veces	33	13%
No	28	11%
Total	245	100%

Fuente: En base a los datos de la "Encuesta de la planificación financiera" 2014.
Elaboración propia.

GRÁFICO N° 20
FACTOR DE PLAZO EN EL INCUMPLIMIENTO DE PAGO DE LOS
PRESTATARIOS DE EDYFICAR, 2014



De los 245 prestatarios de financiera Edyficar O.E. bellavista, 184 prestatarios si consideran que el tiempo de duración de su préstamo fue un factor para algún retraso en el cumplimiento de sus pagos, 33 prestatarios algunas veces consideran que el tiempo de duración de su préstamo fue un factor para algún retraso en el cumplimiento de sus pagos y 28 prestatarios no consideran que el tiempo de duración de su préstamo fue un factor para algún retraso en el cumplimiento de sus pagos, las cuales representan el 67%, 18% y 15% respectivamente. Lo que nos indica que existe más porcentaje de personas que si consideran que el tiempo de duración del préstamo fue un factor importante para el cumplimiento de sus pagos.

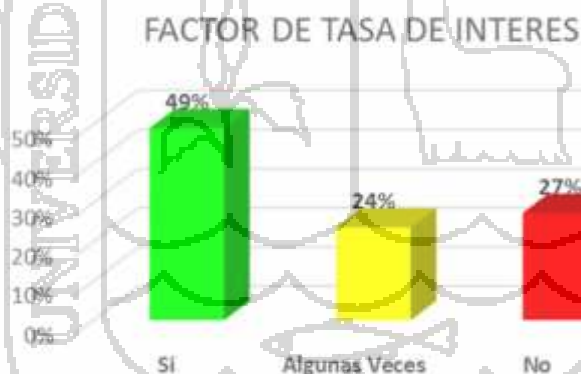
El plazo es un factor muy importante que motivara o desmotivara al prestatario en pagar debido a la carga financiera que contrajo, si es larga habrá mucho riesgo de incumplimiento de pago, si es corta, probablemente haya menor riesgo de incumplimiento de pago.

CUADRO N° 21
FACTOR DE TASA DE INTERES EN EL INCUMPLIMIENTO DE PAGO DE
LOS PRESTATARIOS DE EDYFICAR, 2014

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	120	49%
Algunas Veces	58	24%
No	67	27%
Total	245	100%

Fuente: En base a los datos de la "Encuesta de la planificación financiera" 2014.
Elaboración propia.

GRÁFICO N° 21
FACTOR DE TASA DE INTERES EN EL INCUMPLIMIENTO DE PAGO DE
LOS PRESTATARIOS DE EDYFICAR, 2014



Fuente: En base a los datos de la "Encuesta de la planificación financiera" 2014.
Elaboración propia.

De los 245 prestatarios de financiera Edyficar O.E. bellavista, 120 prestatarios si consideran que el interés que pagó fue un factor que lo desmotivó para algún retraso en el cumplimiento de sus pagos, 58 prestatarios algunas veces consideran que el interés que pagó fue un factor que lo desmotivó para algún retraso en el cumplimiento de sus pagos y 67 prestatarios no consideran que el

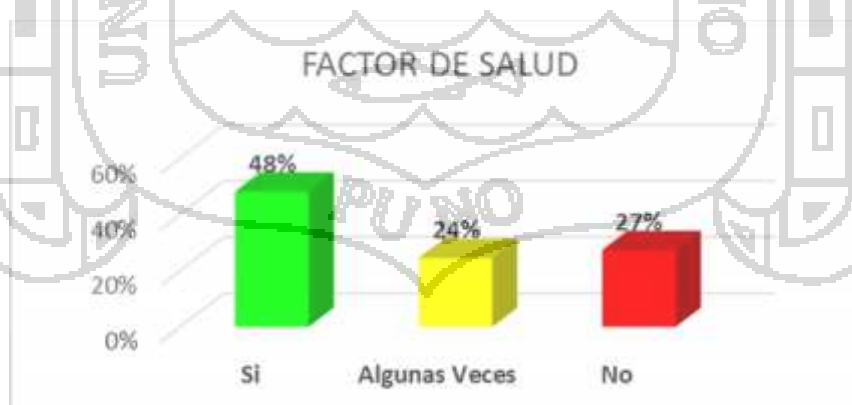
interés que pagó fue un factor que lo desmotivó para algún retraso en el cumplimiento de sus pagos, las cuales representan el 49%, 24% y 27% respectivamente. Lo que nos indica que existe más porcentaje de personas que si consideran que el interés que pagó de su préstamo fue un factor que influyó para el cumplimiento de sus pagos. La tasa de interés que se otorgó en el préstamo es muy importante porque si es mucho el interés del préstamo cualquier prestatario pagara con retrasos por molestia de pago de intereses y si es baja dependerá de la ética de cada prestatario.

CUADRO N° 22
FACTOR DE SALUD EN EL INCUMPLIMIENTO DE PAGO DE LOS
PRESTATARIOS DE EDYFICAR, 2014

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	118	48%
Algunas Veces	60	24%
No	67	27%
Total	245	100%

Fuente: En base a los datos de la "Encuesta de la planificación financiera" 2014.
Elaboración propia.

GRÁFICO N° 22
FACTOR DE SALUD EN EL INCUMPLIMIENTO DE PAGO DE LOS
PRESTATARIOS DE EDYFICAR, 2014



Fuente: En base a los datos de la "Encuesta de la planificación financiera" 2014.
Elaboración propia.

De los 245 prestatarios de financiera Edyficar O.E. bellavista, 118 prestatarios si consideran que los problemas de salud fue un factor para algún retraso en el

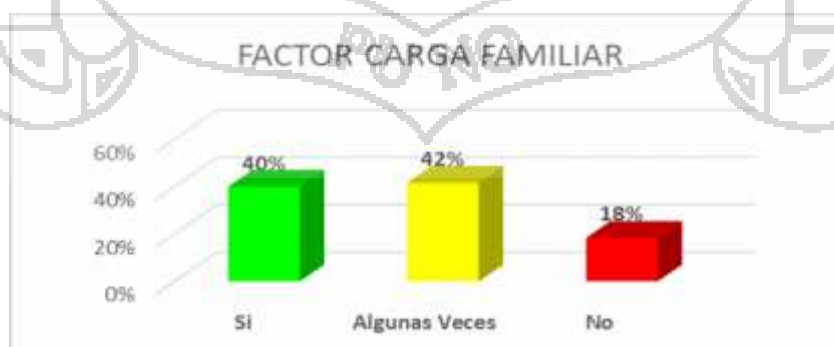
cumplimiento de sus pagos, 60 prestatarios algunas veces consideran que los problemas de salud fue un factor para algún retraso en el cumplimiento de sus pagos y 67 prestatarios consideran que los problemas de salud fue un factor para algún retraso en el cumplimiento de sus pagos, las cuales representan el 48%, 24% y 27% respectivamente. Lo que nos indica que existe más porcentaje de personas que consideran que el problema de salud es un factor que influiría en el incumplimiento de sus pagos. Simplemente se debió planificar algún dinero para cubrir algún gasto de salud la cual o se hizo, porque en caso de malestar de salud, se tendrá que asignar si o si una parte de dinero y existe mayor riesgo porque no se sabe cuándo existirá dicho problema.

CUADRO N° 23
FACTOR CARGA FAMILIAR EN EL INCUMPLIMIENTO DE PAGO DE LOS PRESTATARIOS DE EDYFICAR, 2014

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	98	40%
Algunas Veces	102	42%
No	45	18%
Total	245	100%

Fuente: En base a los datos de la "Encuesta de la planificación financiera" 2014.
Elaboración propia.

GRÁFICO N° 23
FACTOR CARGA FAMILIAR EN EL INCUMPLIMIENTO DE PAGO DE LOS PRESTATARIOS DE EDYFICAR, 2014



Fuente: En base a los datos de la "Encuesta de la planificación financiera" 2014.
Elaboración propia.

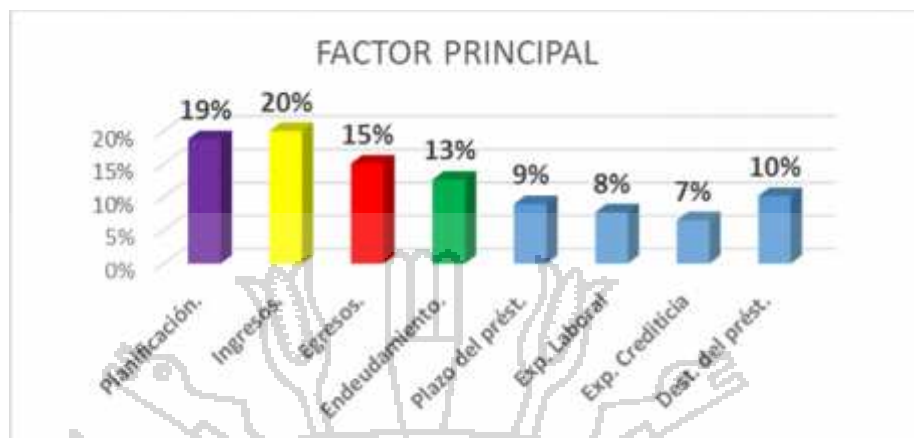
De los 245 prestatarios de financiera Edyficar O.E. bellavista, 98 prestatarios si consideran que la carga familiar fue un factor que influyó para algún retraso en el cumplimiento de sus pagos, 102 prestatarios algunas veces consideran que la carga familiar fue un factor que influyó para algún retraso en el cumplimiento de sus pagos y 45 prestatarios consideran que la carga familiar fue un factor que influyó para algún retraso en el cumplimiento de sus pagos, las cuales representan el 40%, 42% y 18% respectivamente. Lo que nos indica que existe más porcentaje de personas que consideran que la carga familiar influiría en el incumplimiento de sus pagos. Se refiere fundamentalmente a los gastos que incurre en los hijos como alimentación, vestimenta, entre otros.

CUADRO N° 24
FACTOR PRINCIPAL EN EL INCUMPLIMIENTO DE PAGO DE LOS
PRESTATARIOS DE EDYFICAR, 2014

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) La planificación.	46	19%
b) Nivel de ingresos.	49	20%
c) Nivel de egresos.	37	15%
d) Nivel de endeudamiento.	31	13%
e) Plazo del préstamo.	22	9%
f) Experiencia laboral	19	8%
g) Experiencia Crediticia	16	7%
h) Destino de Préstamo	25	10%
Total	245	100%

Fuente: En base a los datos de la "Encuesta de la planificación financiera" 2014.
Elaboración propia.

GRÁFICO N° 24
FACTOR PRINCIPAL EN EL INCUMPLIMIENTO DE PAGO DE LOS
PRESTATARIOS DE EDYFICAR, 2014



Fuente: En base a los datos de la "Encuesta de la planificación financiera" 2014.
Elaboración propia.

De los 245 prestatarios de financiera Edyficar O.E. bellavista, 49 prestatarios consideran que el factor más importante para incumplir con sus pagos es el nivel de ingresos, 46 prestatarios consideran que el factor más importante para incumplir con sus pagos es la planificación, 37 prestatarios consideran que el factor más importante para incumplir es el nivel de egresos, 31 prestatarios consideran que el factor más importante para incumplir con sus pagos es el nivel de endeudamiento, 25 prestatarios consideran que el factor más importante para incumplir con sus pagos es el destino de préstamo, 22 prestatarios consideran que el factor más importante para incumplir con sus pagos es plazo de préstamo, 19 prestatarios consideran que el factor más importante para incumplir con sus pagos es el nivel de ingresos, 16 prestatarios consideran que el factor más importante para incumplir con sus pagos es la experiencia laboral y 16 prestatarios consideran que el factor más importante para incumplir con sus pagos es la experiencia crediticia. Las cuales representan el 20%, 19%, 15%, 13%, 10%, 9%, 8% y 7% respectivamente. Lo que nos indica que existe más porcentaje de personas que consideran que el factor más importante para

incumplir con sus pagos es el nivel de ingresos, seguido muy de cerca por la planificación y los egresos, el endeudamiento, el destino de préstamo, la planificación del plazo, la planificación del monto constituye la planificación financiera que el prestatario realiza de una forma inadecuada, es así que el incumplimiento de pago surge.

OTROS FACTORES DE INCUMPLIMIENTO DE PAGO

**CUADRO N° 25
FACTOR EDAD EN EL INCUMPLIMIENTO DE PAGO DE LOS
PRESTATARIOS DE EDYFICAR, 2014**

Datos del record de pago - BASE DE DATOS - FINANCIERA EDYFICAR 2014 S.A						
Cumplimiento		Incumplimiento				Incumplimiento
EDAD	(0 Días)	(1-7)	(8-15)	(16-30)	(MAS DE 60)	
18 - 29	32	15	13	6	1	35
30 - 41	27	14	5	6	2	27
42 - 53	29	18	8	3	0	29
54 - 65	41	17	4	3	1	25
Total	129	64	30	18	4	116
						245

Fuente: Elaboración propia, en base a los datos extraídos de la base de datos "Financiera Edyficar"

**GRÁFICO N° 25
FACTOR EDAD EN EL INCUMPLIMIENTO DE PAGO DE LOS
PRESTATARIOS DE EDYFICAR, 2014**



Fuente: En base a los datos de la "Encuesta de la planificación financiera" 2014. Elaboración propia.

De los 245 prestatarios podemos observar que los prestatarios más cumplidos son los de edad de 54-65 años, siendo los más incumplidos de edad de 18-29

años, lo que indica que la edad es un factor que influye en el incumplimiento de pago. La edad constituye un factor de incumplimiento de pago puesto que las personas con menor rango de edad por cuestiones de ética y responsabilidad tienden a gastar su dinero en otras actividades, generalmente estas personas tienden a formar sus familias y realizan gastos elevados.

CUADRO N° 26
FACTOR NIVEL DE EDUCACIÓN EN EL INCUMPLIMIENTO DE PAGO DE LOS PRESTATARIOS DE EDYFICAR, 2014

Datos del record de pago - BASE DE DATOS - FINANCIERA EDYFICAR 2014 S.A						
Cumplimiento		Incumplimiento				Incumplimiento
INSTRUCCIÓN	(0 Días)	(1-7)	(8-15)	(16-30)	(MAS DE 60)	
Primaria	37	26	9	9	1	45
Secundaria	44	21	10	8	3	42
Superior	42	18	9	7	1	35
Total	123	65	28	24	5	122
						245

Fuente: Elaboración propia, en base a los datos extraídos de la base de datos "Financiera Edyficar"

GRÁFICO N° 26
FACTOR NIVEL DE EDUCACIÓN EN EL INCUMPLIMIENTO DE PAGO DE LOS PRESTATARIOS DE EDYFICAR, 2014



Fuente: En base a los datos de la "Encuesta de la planificación financiera" 2014. Elaboración propia.

De los 245 prestatarios podemos observar que los prestatarios más cumplidos son los de nivel de educación secundaria, siendo los más incumplidos de edad de nivel de educación primaria, lo que indica que la edad es un factor que influye

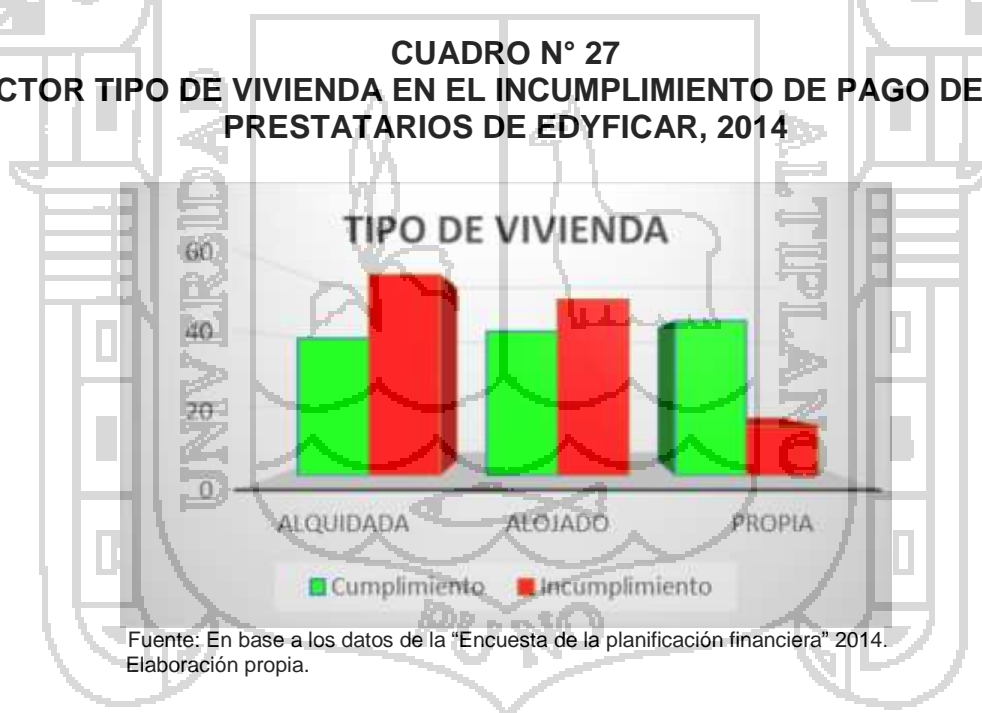
en el incumplimiento de pago. El nivel de educación constituye un factor de incumplimiento de pago puesto que este se basa el fraude intencionado del prestatario, solicitando un monto elevado y ocultándose para no pagar.

CUADRO N° 27
FACTOR TIPO DE VIVIENDA EN EL INCUMPLIMIENTO DE PAGO DE LOS PRESTATARIOS DE EDYFICAR, 2014

Datos del record de pago de clientes - BASE DE DATOS - FINANCIERA EDYFICAR 2014 S.A						
TIPO DE VIVIENDA	Cumplimiento			Incumplimiento		
	(0 Días)	(1-7)	(8-15)	(16-30)	(MAS DE 60)	Incumplimiento
Alquilada	39	29	13	11	4	57
Alojado	41	24	15	9	2	50
Propia	44	9	3	1	1	14
Total	124	62	31	21	7	121
						245

Fuente: Elaboración propia, en base a los datos extraídos de la base de datos "Financiera Edyficar"

CUADRO N° 27
FACTOR TIPO DE VIVIENDA EN EL INCUMPLIMIENTO DE PAGO DE LOS PRESTATARIOS DE EDYFICAR, 2014



De los 245 prestatarios podemos observar que los prestatarios más cumplidos son los de tipo de vivienda propia, siendo los más incumplidos de tipo de vivienda alquilada, lo que indica que la edad es un factor que influye en el incumplimiento de pago.

5.2.2 El incumplimiento de pago de los prestatarios

**CUADRO N° 28
RECORD DE PAGO DE CLIENTES - BASE DE DATOS - DE LOS
PRESTATARIOS DE EDYFICAR, 2014**

Datos del record de pago de clientes - BASE DE DATOS - FINANCIERA EDYFICAR 2014 S.A						
Cumplimiento	Incumplimiento					
	(0 Días)	(1-8)	(1-30)	(31-60)	(MAS DE 60)	Incumplimiento
PRESTATARIOS	128	59	28	21	9	117
Total	128	59	28	21	9	117
	52%	24%	11%	9%	4%	48%
						245

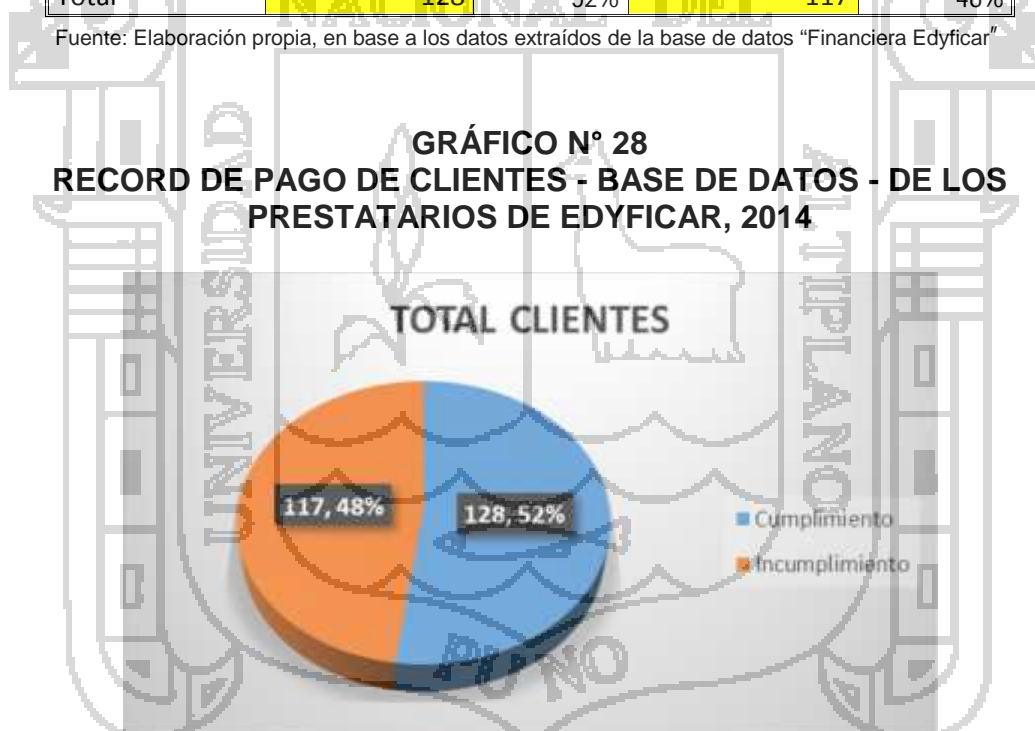
Fuente: Elaboración propia, en base a los datos extraídos de la base de datos "Financiera Edyficar"

RESUMEN

	Cumplimiento	%	Incumplimiento	%
PRESTATARIOS	128	52%	117	48%
Total	128	52%	117	48%

Fuente: Elaboración propia, en base a los datos extraídos de la base de datos "Financiera Edyficar"

**GRÁFICO N° 28
RECORD DE PAGO DE CLIENTES - BASE DE DATOS - DE LOS
PRESTATARIOS DE EDYFICAR, 2014**



Fuente: Elaboración propia, en base a los datos extraídos de la base de datos "Financiera Edyficar"

El reporte de cartera morosa de clientes se muestra mensualmente, cuantos cumplieron y no cumplieron con pagar su cuota puntualmente, en tal sentido reporta a los prestatarios con "0" días de retraso y desde 1 día 61 días de atraso en el cumplimiento de pago. De los 245 prestatarios 128 (52%) son puntuales,

cumplen con pagar sus cuotas, 59 (24%) pagaron sus cuotas con 8 días de retraso, 28 (11%) prestatarios pagaron con hasta 30 días de retraso, 21 (9%) prestatarios hasta con 60 días de retraso, 9 (4%) no pagaron su cuota con hasta más de 6; días siendo un total de incumplimiento de pago 151 prestatarios. Lo que nos muestra que un 48% de prestatarios están en incumplimiento de pago.

CUADRO N° 29
RESUMEN DE RESULTADOS OBTENIDOS
FACTORES DE INCUMPLIMIENTO DE PAGO

INDICADORES	SI	ALGUNAS VECES	NO	TOTAL
FACTOR DE PLANIFICACIÓN	187	35	23	245
FACTOR DE INGRESOS	192	38	15	245
FACTOR DE DESTINO DE LA INVERSIÓN	164	44	37	245
%PROMEDIO	74%	16%	10%	100%
FACTOR DE ENDEUDAMIENTO	140	60	45	245
FACTOR DE EGRESOS	160	52	33	245
FACTOR CARGA FAMILIAR	98	102	45	245
FACTOR DE TASA DE INTERES	120	58	67	245
FACTOR DE SALUD	118	60	67	245
FACTOR DE PLAZO	184	33	28	245
%PROMEDIO	56%	25%	19%	100%

Fuente: En base a los datos de la "Encuesta de la planificación financiera" 2014.
Elaboración propia.

Nuestro objetivo específico N°2, Conocer los factores que influyen en el incumplimiento de pago de los prestatarios de financiera Edyficar O.E. Bellavista Se obtuvieron los siguientes resultados.

En cuanto al ítem factores que influyen en el incumplimiento de pago de los prestatarios. La planificación del préstamo como factor que influyó para el cumplimiento de sus pagos es de un 76%, es decir es un factor importante; el ingreso como factor que influyó para el cumplimiento de pagos es de 78%, es decir es un factor importante de incumplimiento de pago; la inversión del préstamo como factor para el cumplimiento es de un 67%, es decir es un factor

importante de incumplimiento de pago; el endeudamiento como factor que influyó para algún retraso en el cumplimiento de sus pagos es de un 57%, es decir es un factor importante de incumplimiento de pago; los gastos como factor que influyó para algún retraso en el cumplimiento de sus pagos es de 65%, es decir es un factor importante de incumplimiento de pago; la carga familiar como que influyó para algún retraso en el cumplimiento de sus pagos es de 40%, es decir es un factor importante de incumplimiento de pago; el interés como factor que desmotivó para algún retraso en el cumplimiento de sus pagos es de 49%, es decir es un factor importante de incumplimiento de pago; los problemas de salud como factor para algún retraso en el cumplimiento de sus pagos es de un 48%, es decir es un factor de incumplimiento de pago; el tiempo de duración del préstamo como factor para algún retraso en el cumplimiento de pagos es de un 75%, es decir es un factor de incumplimiento de pago. En resumen haciendo un promedio en general de la encuesta realizada a los prestatarios, por mayoría citamos los factores más importantes que influyen en incumplimiento de pago y son: la planificación, Planificación, Nivel de ingresos, Nivel de egresos, Destino de préstamo, Nivel de endeudamiento, Plazo, Interés, Salud y la Carga familiar.

**CUADRO N° 30
RESUMEN DE RESULTADOS OBTENIDOS
RECORD DE PAGO DE CLIENTES**

	Cumplimiento	%	Incumplimiento	%
PRESTATARIOS	128	52%	117	48%
Total	128	52%	117	48%

Fuente: En base a los datos de la "Encuesta de la planificación financiera" 2014.
Elaboración propia.

El reporte de cartera morosa de clientes se muestra mensualmente, cuantos cumplieron y no cumplieron con pagar su cuota puntualmente, en tal sentido reporta a los prestatarios con "0" días de retraso y desde 1 día 61 días de atraso

en el cumplimiento de pago. De los 245 prestatarios 128 (52%) son puntuales, cumplen con pagar sus cuotas, 59 (24%) pagaron sus cuotas con 8 días de retraso, 28 (11%) prestatarios pagaron con hasta 30 días de retraso, 21 (9%) prestatarios hasta con 60 días de retraso, 9 (4%) no pagaron su cuota con hasta más de 6; días siendo un total de incumplimiento de pago 151 prestatarios. Lo que nos muestra que un 48% de prestatarios están en incumplimiento de pago.

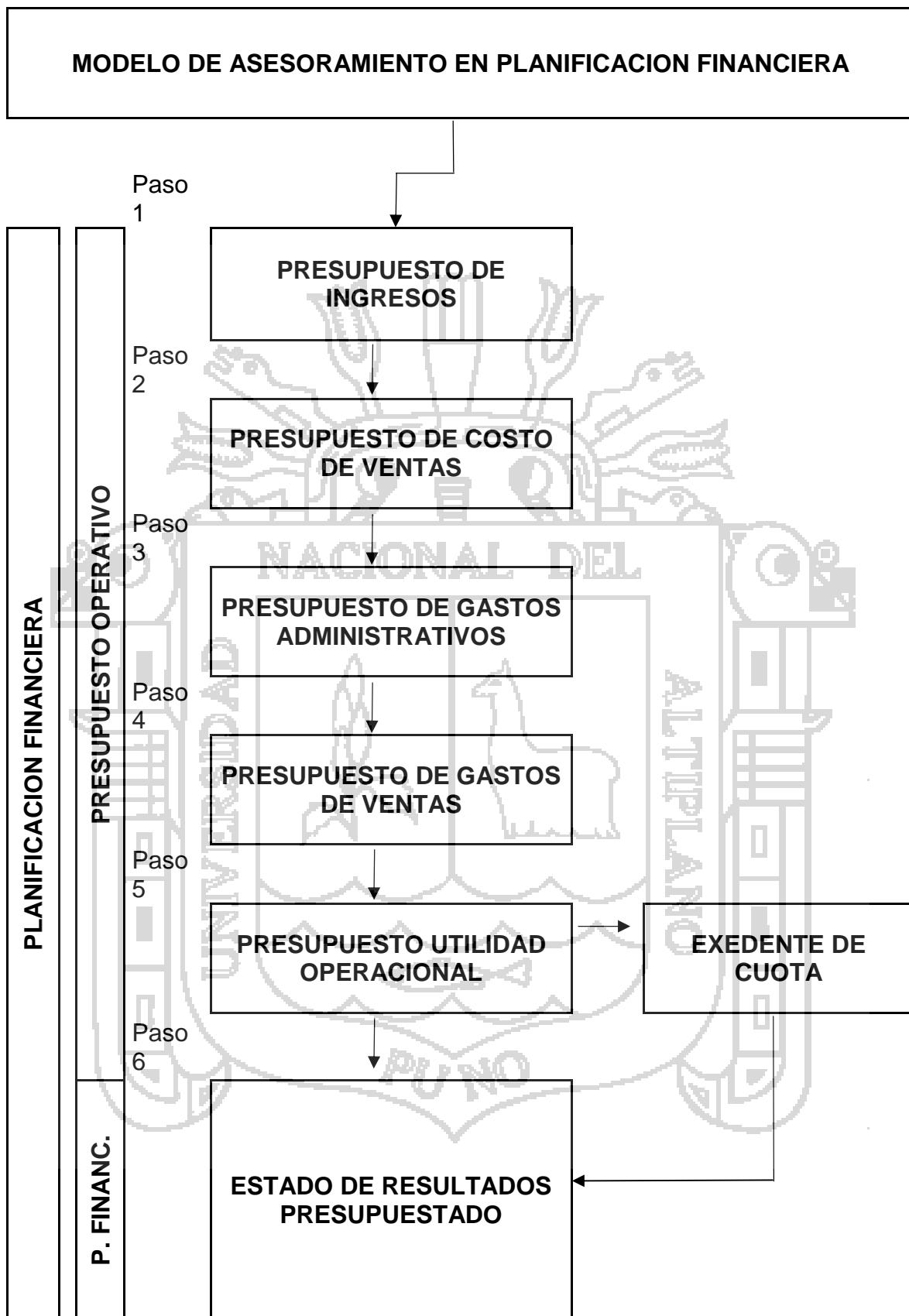
OBJETIVO ESPECÍFICO N°3

Proponer un modelo de “asesoramiento en planificación financiera” para disminuir el incumplimiento de pago.

PROPUESTA DE UN MODELO DE “ASESORAMIENTO EN PLANIFICACIÓN FINANCIERA” PARA DISMINUIR EL INCUMPLIMIENTO DE PAGO DE LOS PRESTATARIOS

INTRODUCCIÓN

El modelo de asesoramiento en Planificación Financiera que se propone fue creado con el objetivo de servir de guía para los asesores de negocios de las entidades financieras, para mejorar su desempeño financiero en el corto y mediano plazo. En él se muestran los componentes y se analizan las variables a considerar al realizar proyecciones para períodos futuros. Ante los comportamientos presentados en los últimos años de la empresa y, particularmente, el incremento de la demanda de sus productos, se hace más importante la necesidad de contar con herramientas que contribuyan a la planificación y toma de decisiones efectivas. Dicha planificación contempla todos los datos de la situación inicial y realiza proyecciones posteriores.



Generalidades de la propuesta

El crecimiento de una empresa puede ocurrir a través del incremento de la demanda espontánea del mercado o a través de una planificación financiera en la cual se determina cuánto se quiere crecer y cuáles son los recursos que se utilizarán para lograr las metas propuestas de crecimiento. Mediante la realización del estudio, se determinó que la empresa necesita un modelo de planificación financiera que pueda ser aplicado en el corto plazo y contribuya a la maximización de la rentabilidad en el largo plazo.

Objetivo de la propuesta

- Establecer las directrices que contribuyan al incremento de la rentabilidad en el corto y largo plazo para las entidades financieras de la región de Puno.
- Enseñar a los prestatarios como planificar financieramente el préstamo adquirido, de tal modo se beneficie como cliente puntual, para compras de deudas, escalonamientos, buenas referencias, entre otros.

Alcances de la propuesta

- Implementar de manera óptima en el corto plazo y mediano plazo, por parte de la gerencia de por lo menos una entidad financiera, el modelo de asesoramiento en planificación financiera proporcionado.
- Lograr que la entidad financiera de inicio a la planificación financiera para así beneficiarse así mismo, como a los prestatarios.

Recursos para su aplicación

El asesor de negocios necesitara los siguientes recursos para la aplicación del modelo de planificación financiera.

a) Tiempo: El asesor de negocios deberá emplear un tiempo adecuado en la atención a los clientes.

b) Opinión: El asesor de negocios deberá emitir su opinión conociendo la planificación del prestatario.

c) Formatos: El asesor de negocios deberá utilizar el formato propuesto, para la planificación financiera.

Parámetros para su preparación

PRESUPUESTACIÓN

A. ¿Qué es un presupuesto?

Un presupuesto es un plan de acción, expresado en soles, de un negocio de un prestatario. Un presupuesto calcula los ingresos y egresos esperados de un negocio de un prestatario para un período específico.

- Requiere que un negocio planee con anticipación
- Promueve una mayor conciencia en la operaciones del negocio
- Crea un sistema de alerta a tiempo y ayuda a controlar los egresos
- Es una guía útil para la toma de decisiones

B. Preparación de un presupuesto

La preparación de un presupuesto requiere que se calculen tanto los ingresos que obtendrá el negocio como los gastos que tendrá que pagar. La preparación de un presupuesto requiere tiempo y planificación detallada. El tener un calendario que trace el proceso de preparar un presupuesto, ayudará a mantener un cronograma y las tareas implicadas. A continuación se señalan actividades claves para la creación de un presupuesto.

- **Establecer el período que abarcará el presupuesto.**

Es el plazo de préstamo adquirido.

- **Calcular los ingresos anticipados.**

Se calculara los ingresos provenientes según la actividad correspondiente al giro de negocios del prestatario.

- **Calcular los gastos.**

Se calculara los gastos periódicos que hace el prestatario: como gastos diarios, gastos semanales y mensuales.

- **Evaluar la relación entre ingresos y egresos.**

Después de calcular los ingresos y egresos iniciales, determine si el presupuesto cuadra. La relación entre los ingresos y egresos se puede determinar de acuerdo al resultado neto en el presupuesto, llamado “Exceso de ingresos sobre egresos”. Esto se calcula con sólo restar la partida de total de gastos de la partida de total de ingresos. Si los ingresos son superiores a los gastos, existe un superávit presupuestario. Si por el contrario, los gastos son superiores a los ingresos, existe un déficit presupuestario; en un determinado periodo.

ESTADO DE RESULTADOS

A. ¿Qué es un estado de resultados?

“Estado de resultados” anteriormente denominado estado de ganancias y pérdidas, muestra la situación económica de un individuo o empresa. El estado de resultados identifica las fuentes y los usos de fondos para un prestatario, describiendo el proceso de determinación de utilidades y/o

pérdidas. Este estado es muy útil debido a que muestra la real situación, es decir lo que se gana o pierde, lo que cuenta vender, gastos periódicos para vender, gastos relacionados a ventas, entre otros.

B. ¿En qué se debe fijar al analizar en el estado de resultados?

- ¿Cuánto son mis ingresos?
- ¿Cuánto me cuesta vender, producir?
- ¿Cuánto es mi utilidad operacional?
- ¿Cuánto son los gastos administrativos?
- ¿Cuánto son los gastos de ventas?
- ¿Cuánto es la utilidad?

C. Estado de resultados presupuestados

El estado de resultados presupuestado, es la proyección de actividades a realizar, es decir proyección de ingresos, costo de ventas, gastos administrativos, gastos de ventas y la obtención de utilidades; establecidos para un determinado periodo.

FORMATO N° 1

ASESORES Y PRESTATARIOS

PASO 1: PREPARACIÓN DEL PRESUPUESTO DE INGRESOS

Se deberá determinar el tipo de negocio: comercio, industria o servicio.

A.- ¿Qué es lo que vende?.....

Cedula N°1					
Ingresos					
Precio de venta	cantidad	Ingresos diarios	días trabajados	otros ingresos	ingresos mensuales

Ingresos presupuestados para 6 meses.....

PASO 2: PREPARACIÓN DEL PRESUPUESTO DE COSTO DE VENTAS

Deberá determinarse el costo de la mercadería vendida.

B.- ¿Cuánto le cuesta vender?.....

Cedula N°2					
Costos de ventas					
Costo de venta	cantidad	Costo diario	días trabajados	otros costos	Costos mensuales

Costos de ventas presupuestados para 6 meses.....

PASO 3: PRESUPUESTO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS

Ejemplo alquileres, pagos periódicos, agua, luz, teléfono, entre otros.

Cedula N°3					
Gastos					
Tipo de gasto	Cantidad	Costo	Gastos diario	Días trabajados	Gastos mensuales
Totales					

Gastos administrativos presupuestados para 6 meses.....

PASO 4: PRESUPUESTO DE GASTOS DE VENTAS

Ejemplo almuerzo diario, transporte, teléfono, entre otros.

Cedula N°4					
Gastos					
Tipo de gasto	Cantidad	Costo	Gastos diario	Días trabajados	Gastos mensuales
Totales					

Gastos de ventas presupuestadas para 6 meses.....

PASO 5: PRESUPUESTO DE UTILIDAD OPERACIONAL

Cedula N°5	
Ingresos diario – gastos diario = Ahorro diario	
Ahorro diario	

Ahorro presupuestado para 6 meses.....

FORMATO N° 2

PRESTATARIOS

HOJA RESUMEN SOBRE LA PLANIFICACIÓN							
Paso 1: Presupuesto de ingresos	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.	Ene.	TOTAL
Paso 2: Presupuesto de costo de ventas	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.	Ene.	
Paso 3: Presupuesto de gastos administrativos	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.	Ene.	
Paso 4: Presupuesto de gastos de ventas	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.	Ene.	
Paso 5: Presupuesto de utilidad operacional	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.	Ene.	

**FORMATO N° 3
PRESTATARIOS**

Cedula N°6	
Mencione y evalúe las alternativas de inversión para su préstamo	
Mencione sus alternativas de inversión (min 2)	Evalúe las mejores alternativas de inversión (min 2)
Cedula N°7	
Ejecute la mejor alternativa de inversión	
Evalúe las mejores alternativas de inversión	Seleccione la mejor alternativa de inversión

CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS

HIPÓTESIS ESPECÍFICA 1: La mayoría de prestatarios realizan una inadecuada planificación financiera de su préstamo.

Mediante los resultados obtenidos de las encuestas realizadas se ha podido conocer en qué medida los prestatarios planifican financieramente su préstamo. Los cuadros N°1, 2, 3 hasta el N° 8 nos da a conocer que los prestatarios en su mayoría planifican financieramente el préstamo de una forma muy débil, puesto que de los resultados más sobresalientes, la identificación de la necesidad de contar con un préstamo es de un 40% del total de los prestatarios, el logro de objetivos con 19%, el conocimiento de los ingresos que iba a percibir durante la vigencia de su préstamo es de un 17%, el cuadro N°7 nos da a conocer que solamente un 16% ejecutan la mejor alternativa de inversión, un 13% de los prestatarios analizaron su situación económica para la adquisición de un préstamo, un 10% de los prestatarios conocían el monto adecuado de préstamo, un 9% conocían los gastos en alimentación, educación, salud y otros, un 8% evaluaron las mejores alternativas de inversión. En resumen haciendo un promedio general un 16% de los prestatarios planifican financieramente su préstamo.

En cuanto a la obtención del préstamo recurrente, en los cuadros N°9,10, 11 y N°12 se tuvo como resultado que con los requisitos presentados por los prestatarios pudieron lograr el monto deseado (55% del total de prestatarios), (45%), el tiempo que duración para su atención fue de un día, (65%) y las verificaciones a domicilio por segunda vez solo en un 49%.

En resumen haciendo un promedio general de los elementos de indicadores presentados se obtiene que un 16% realizan una planificación financiera aceptable debido al cumplimiento de pago aunque sea de forma tardía, y el otro 84% realiza una planificación financiera inadecuada por el cumplimiento de pago de forma tardía. Del mismo modo la aprobación del crédito recurrente es otorgada fácilmente con precariedad de criterios de evaluación de créditos recurrentes. Por lo tanto con la hipótesis planteada contrasta que la mayoría de prestatarios realizan una inadecuada planificación financiera de su préstamo, los préstamos recurrentes se obtiene de una manera inapropiada porque a pesar que sean recurrentes y cuenten con experiencia crediticia con la empresa, no son tan vulnerables al incumplimiento de pago, pero si a la inadecuada planificación.

✓ **POR LO TANTO LA HIPÓTESIS ESPECÍFICA N°1 SE ACEPTA**

HIPÓTESIS ESPECÍFICA 2: Existen factores que influyen en el incumplimiento del pago de los prestatarios.

Mediante los resultados obtenidos, se ha podido conocer los factores que influyen en el incumplimiento de pago de los prestatarios. Los cuadros N°15,16,17 hasta el N°23 nos muestra y explica los factores que influyen en el incumplimiento de pago y son: para el 78% de los prestatarios del total de la muestra tomada, el principal factor más influyente de cumplimiento de pago fue el nivel de ingresos, la planificación en un 76% fue el segundo factor más influyente de cumplimiento de pago de los prestatarios, el tiempo de duración del préstamo obtuvo 75% siendo un factor muy importante e influyente para algún retraso en el cumplimiento de sus pagos, la inversión que se le dio al préstamo

obtuvo un 67% como factor influyente en el cumplimiento de pago, el nivel de egresos con 65% como factor influyente para algún retraso en el cumplimiento de sus pagos, el interés que pago con un 49% de como factor influyente para algún retraso en el cumplimiento de sus pagos, los problemas de salud obtuvieron un 48% influyente para algún retraso en el cumplimiento de sus pagos, la carga familiar obtuvo un 40% como factor influyente para algún retraso en el cumplimiento de sus pagos.

Contrastando cuadro N°29 del mismo cuestionario el prestatario en la elección directa del factor más importante en el incumplimiento de pago, los resultados fueron: el nivel de ingresos ocupa el primer lugar con un 20% del total de prestatarios encuestados, la planificación con 19%, el nivel de egresos con un 15% y el nivel de endeudamiento con un 13%.

✓ **POR LO CUAL LA HIPÓTESIS ESPECIFICA N°2 SE ACEPTA**

HIPÓTESIS GENERAL: La inadecuada planificación financiera influye directamente en el incumplimiento de pago de los prestatarios recurrentes.

El presente trabajo de investigación determino (señaló) las bases de la planificación financiera y su influencia (producción de efectos) en el incumplimiento de pago de los prestatarios recurrentes. El problema se enfoca en la pregunta general del cómo influye la planificación financiera en el incumplimiento de pago de los prestatarios recurrentes de financiera Edyficar, es decir el análisis a la planificación financiera y el cómo afecta o influye una en el incumplimiento de pago de los prestatarios. De acuerdo con el cuestionario de planificación financiera 2014, se contrasto que una inadecuada planificación financiera (cuadros 1-8 medida de planificación financiera y cuadros 9-12 con la

respuesta de la empresa en la aprobación de créditos recurrentes); y que los factores más importantes que influyen en el incumplimiento de pago de los prestatarios (cuadros 15-23 sobre los factores de incumplimiento de pago y cuadros 31 con el Reporte De Cartera Morosa Edyficar o incumplimiento de pago). Es así que entrelazamos los factores de incumplimiento con los indicadores de planificación financiera del prestatario contrastando el bajo nivel de adecuación en planificación financiera de un prestatario, por lo tanto se relaciona directamente al incumplimiento de pago que puede ser parcial o total. En resumen a mayor planificación financiera menor incumplimiento de pago y por ende a menor planificación financiera menor incumplimiento de pago.

✓ **POR LO TANTO LA HIPÓTESIS GENERAL SE ACEPTA**



CONCLUSIONES

PRIMERA: Concluimos que un 16% de los prestatarios planifican financieramente su préstamo, la identificación de la necesidad de contar con un préstamo es del 40%, el logro de objetivos en 19%, el conocimiento de los ingresos que iba a percibir durante la vigencia de su préstamo en 17%, un 16% ejecutan la mejor alternativa de inversión, un 13% de los prestatarios analizaron su situación económica para la adquisición de un préstamo, un 10% de los prestatarios conocían el monto adecuado de préstamo, un 9% conocían los gastos en alimentación, educación, salud y otros, un 8% evaluaron las mejores alternativas de inversión. Por lo tanto la planificación financiera es inadecuada, esto se refleja en los altos niveles de morosidad de 1 a 30 días de retraso tanto en Edyficar y en las demás entidades financieras.

SEGUNDA: La empresa brinda muchas facilidades a los prestatarios recurrentes para la adquisición de un préstamo, es decir: el prestatario con los requisitos presentados logran el monto deseado (78% del total de prestatarios), se les atiende rápido (en un día 67%), sin hacer la verificación (58%), sin estar inscritos en registros públicos la garantía presentada (89%). Por lo tanto el otorgamiento del préstamo es inapropiado.

TERCERA: Se concluye que los ingresos, los egresos, las deudas en otras entidades financieras, el destino, la duración del préstamo, el interés que se pagó, son los factores más importantes que existen e influyen en el incumplimiento de pago. Y también forma parte de los indicadores de la planificación financiera que resguarda la importancia de reforzamiento de planificación financiera para disminuir las formas de incumplimiento de pago.

CUARTA: El incumplimiento de pago de los prestatarios según los datos extraídos de la base de datos Edyficar son: 38% del total de prestatarios (con cero días de atraso), 44% (con hasta 8 días de atraso), 12% (con 9 a 30 días de atraso), 6% (con 31 a 61 días de atraso). Podemos resaltar el incumplimiento de pago con 8 días de retraso no cambia la calificación del prestatario y permite la naturalidad de incumplimiento de pago.

QUINTA: Mediante el modelo planificación financiera propuesta en el presente trabajo de investigación, los asesores de negocios disminuirán directamente el incumplimiento de pago de los prestatarios, puesto que los prestatarios conocerán como planificar financieramente su préstamo.



RECOMENDACIONES

PRIMERA: Se recomienda asesorar en al prestatario Financiera Edyficar O.E. Bellavista, en materia empresarial para la toma de buenas decisiones como análisis, evaluación de alternativas, ejecución de inversión de su préstamo, para así realicen una adecuada planificación financiera durante la vigencia de su préstamo, esto con la finalidad del cumplimiento puntual de sus deudas y que gocen de los beneficios financieros por ser buenos clientes.

SEGUNDA: Se recomienda a los asesores de negocios de Financiera Edyficar O.E. Bellavista no dar muchas facilidades a los prestatarios recurrentes, a pesar del cumplimiento de pago, puesto que deberían de atenderlos igualitariamente que a los nuevos clientes, el nivel de morosidad de clientes recurrentes es muy significativa en un 37% de la tasa total, de tal modo se pueda lograr la disminución de incumplimiento en todas sus modalidades.

TERCERA: Se recomienda informar y prevenir a los prestatarios, los factores más influyentes en incumplimiento de pago para que puedan responder adecuadamente a sus necesidades, administrando eficiente su nivel de ingresos, su nivel de egresos, las deudas en otras entidades financieras, el destino de préstamo, la duración del préstamo, el interés que pago por el préstamo, entre otros; cuales son factores más importantes en el incumplimiento de pago; del tal modo se beneficien los mismos como también la empresa.

CUARTA: Se recomienda a Financiera Edyficar O.E. Bellavista, implementar criterios apropiados en aprobación de créditos tanto para clientes recurrentes como nuevos, considerando la importancia de la planificación financiera del prestatario para así disminuir los niveles de morosidad.

QUINTA: Se recomienda a los asesores de negocios Financiera Edyficar O.E. Bellavista apliquen la propuesta en el presente trabajo de investigación para disminuir el incumplimiento de pago de los prestatarios de Financiera Edyficar como de las demás entidades financieras, de tal modo beneficie a la empresa como al prestatario.



BIBLIOGRAFIA

- CORNEJO, P. (2008), *Determinante de la morosidad en entidades de microfinanzas*. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima.
- GÓMEZ, J. (2009), *El control del riesgo crediticio mediante una adecuada implementacion*. Piura.
- (*Reglamento De Créditos Edyficar 2013*). Publiced, Lima.
- CONTRERAS, F. (2010), *Estatuto de la cooperativa de ahorro y crédito*. (3a. ed.) Cusco.
- DÍAZ, J. (2010: pp.130-147), *El apalancamiento financiero y el VAN*. En J. Pérez (Ed.), *La estructura del lenguaje financiero*. Arequipa.
- GALVÁN, A. (2009: pp.15-17), *Riego crediticio*. (2a. ed.) Piura.
- STEPHEN, F. (1996), (1996). *Analisis crediticio caja Tacna*. En J. Pérez (Ed), *La estructura del lenguaje*. Arequipa.
- WESTON, L. (2006), *Plan de riesgo creditico y la incidencia de riesgos*. Moquegua.
- BREALEY, M. (1994), *Medición de riesgo en la evaluación del crédito*. Casntinet. (3a. ed.) Lima.
- REBOREDO, J. (2003), *Finanzas en el Perú*. (2a. ed.) Tacna.
- MONTES, J. (2013), *manual de políticas, procedimientos y metodologías para la administración. Los riesgos microfinancieros*. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima.
- CORNEJO, J. (2013), *Analisis de la morosidad de las instituciones financieras*. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima.
- SOTO, M. (2000), *Finanzas empresariales*. (3a. ed.). Moquegua.
- CUELLAR, A. (2008), *introducción a la banca*. Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima.