

Universidad Nacional Del Altiplano

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES



TESIS

“EVALUACION DE LOS ESTADOS FINANCIEROS PARA OTORGAR CRÉDITOS A PEQUEÑAS Y MICROEMPRESAS EN FINANCIERA EDYFICAR Y COMO TRASCIENDE EL SISTEMA FINANCIERO EN LOS CLIENTES, JULIACA - 2013”

PRESENTADO POR:

Bach. ALFREDO EDY FLORES MAMANI

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

CONTADOR PÚBLICO

PUNO, PERÚ

2015

“EVALUACION DE LOS ESTADOS FINANCIEROS PARA OTORGAR
CRÉDITOS A PEQUEÑAS Y MICROEMPRESAS EN FINANCIERA EDYFICAR
Y COMO TRASCIENDE EL SISTEMA FINANCIERO EN LOS CLIENTES,
JULIACA - 2013”

TESIS PRESENTADO POR:

Bach. ALFREDO EDY FLORES MAMANI

PARA OPTAR EL TITULO DE:
CONTADOR PÚBLICO

FECHA DE SUSTENTACION: 30 DE ENERO DEL 2015

APROBADO POR EL JURADO REVISOR CONFORMADO POR:

PRESIDENTE


DR. German Alberto Medina Colque

PRIMER MIEMBRO


DRA. Maria Amparo Catacora Peñaranda

SEGUNDO MIEMBRO


MSC. Reynaldo Alcos Chura

DIRECTOR DE TESIS


MSC. Hugo Freddy Condori Manzano

ASESOR DE TESIS


C.P.C. Americo Rojas Apaza

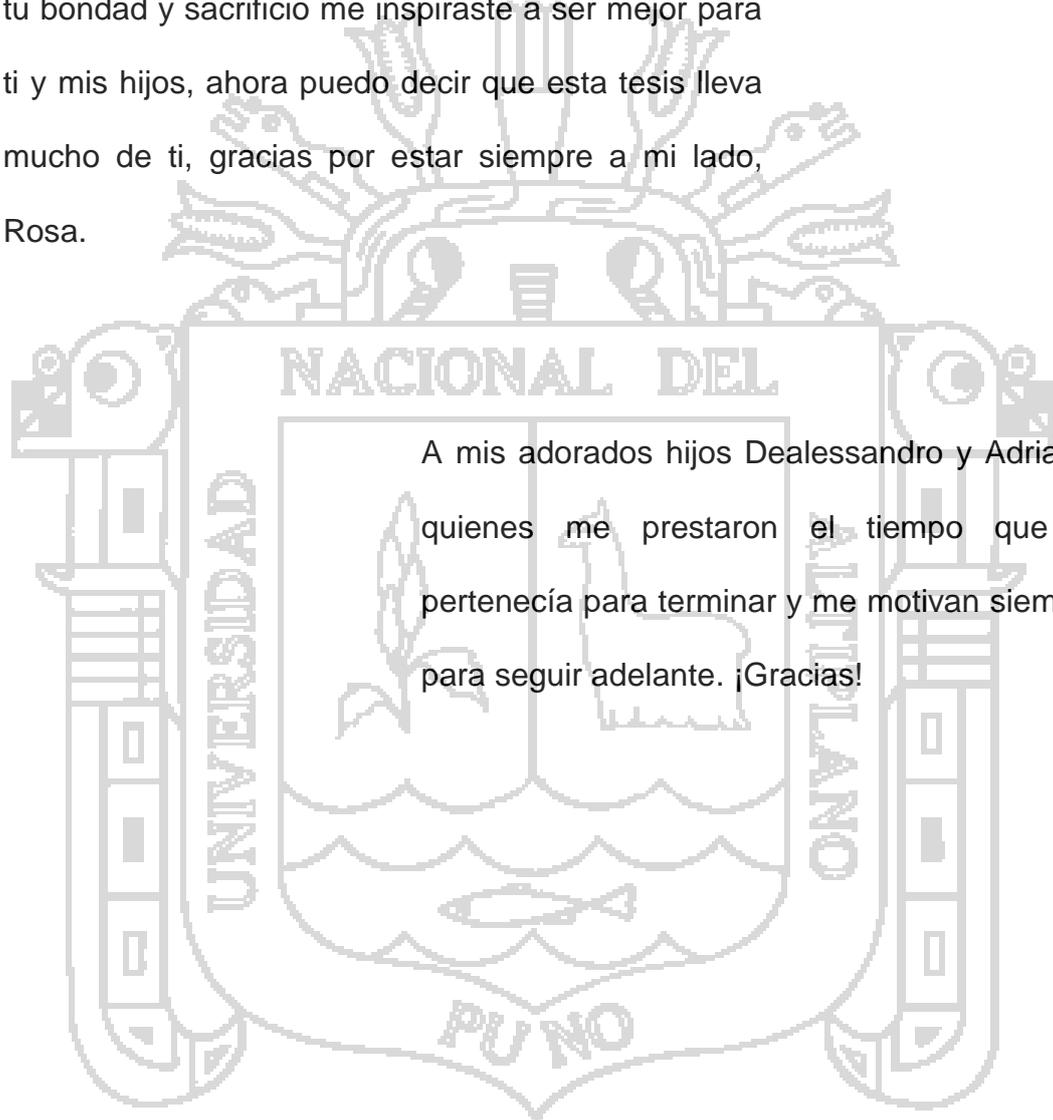
Puno - Perú
2015

AREA : ESTADOS FINANCIEROS

TEMA : BANCA Y SEGUROS.

DEDICATORIA

A tu paciencia y comprensión, preferiste sacrificar tu tiempo para que yo pudiera cumplir con el mío. Por tu bondad y sacrificio me inspiraste a ser mejor para ti y mis hijos, ahora puedo decir que esta tesis lleva mucho de ti, gracias por estar siempre a mi lado, Rosa.



A mis adorados hijos Dealessandro y Adriano, quienes me prestaron el tiempo que le pertenecía para terminar y me motivan siempre para seguir adelante. ¡Gracias!

AGRADECIMIENTO

La presente Tesis es un esfuerzo en el cual, directa o indirectamente, participaron varias personas leyendo, opinando, corrigiendo, teniéndome paciencia, dando ánimo, acompañando en los momentos de crisis y en los momentos de felicidad.

A la facultad de ciencias contables y administrativas, decano y docentes, por los conocimientos impartidos durante nuestra formación profesional por sus sabias enseñanzas.

A mi querida esposa que me acompañaron en esta aventura y que, de forma incondicional, entendió mis ausencias y mis malos momentos. A mi padre y madre, que a pesar de la distancia siempre estuvieron atentos para saber cómo iba mi proceso.

Gracias a todos.

ÍNDICE

RESUMEN.....	vii
INTRODUCCIÓN.....	ix
CAPITULO I	
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA, ANTECEDENTES Y OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	11
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	11
1.2. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN.....	14
1.3 OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN.....	20
CAPITULO II	
MARCO TEÓRICO, MARCO CONCEPTUAL E HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN.....	21
2.1 MARCO TEÓRICO.....	21
2.2 MARCO CONCEPTUAL.....	37
2.3 HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN.....	45
CAPITULO III	
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	47
3.1 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	47
CAPITULO IV	
CARACTERÍSTICAS DEL ÁREA DE INVESTIGACIÓN.....	51
CAPITULO V	
EXPOSICIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.....	59
CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS.....	81
CONCLUSIONES.....	84

RECOMENDACIONES.....	86
BIBLIOGRAFÍA.....	87
ANEXOS.....	89



RESUMEN

El trabajo de investigación titulado **“Evaluación de los Estados Financieros para otorgar créditos a pequeñas y microempresas en Financiera Edyficar y como trasciende el Sistema Financiero en los clientes”**, se realizó en Financiera Edyficar, para poder ver como las pequeñas y microempresas pueden acceder a créditos. Que requisitos son necesarios para acceder a créditos para luego ser invertidos en sus actividades. El analista de créditos tiene que realizar las verificaciones necesarias tanto cualitativa como cuantitativamente, revisar sus antecedentes crediticios, y levantar un inventario del negocio, para poder estimar sus activos y pasivos, con esta información y determinando sus ingresos con los datos proporcionados por los clientes y cruzando información se realiza el estado de ganancias y pérdidas para poder determinar su utilidad disponible de los clientes, con esta información determinamos los ratios necesarios (rentabilidad/ventas, cuota/utilidad disponible y liquidez), realizar un flujo de caja proyectando los ingresos y la estacionalidad de las actividades y con estos resultados poder determinar que se puede otorgar un crédito a los clientes de Financiera Edyficar. Donde también se determina su endeudamiento con otras entidades. Para alcanzar nuestro propósito, hemos planteado como objetivo general de la investigación: **“Evaluar la importancia de los Estados Financieros de las pequeñas y microempresas de la ciudad de Juliaca - 2013, para el acceso al crédito bancario”**. Los resultados obtenidos como fruto del trabajo de

investigación están planteados en nuestras principales conclusiones y son las siguientes: Al realizar una evaluación crediticia y financiera con los estados financieros preparados por los analistas, los clientes de financiera Edyficar, tienen mayores posibilidades de acceder a créditos, pues en los bancos comerciales, no podrían acceder a estos. Pues los pequeños y micro comerciantes no tiene acceso a poder llevar una contabilidad completa, que es lo que exige la mayoría de los Bancos Comerciales. Es así que simplificando los requisitos, los clientes de Financiera Edyficar pueden acceder fácilmente a créditos; **PRIMERO:** Las exigencias del sistema bancario para aprobar créditos a las pequeñas y microempresas, en la ciudad de Juliaca, es necesario cumplir con los requisitos solicitados por Financiera Edyficar, son requisitos básicos que cualquier pequeño o microempresario puede cumplir ya que no es necesario tener registros contables. Solo es necesario que el analista de créditos pueda realizar una buena verificación in situ, levantando un buen inventario y con esa información armar los estados financieros y hallar los ratios de la actividad del cliente que está solicitando el crédito. Con esta información se puede tomar las decisiones de monto, plazo y TEA que puede acceder el cliente, sin riesgo de sobre endeudamiento. **SEGUNDO:** Determinar la trascendencia del sistema financiero en los clientes de Financiera Edyficar. Los pequeños y microempresario pueden acceder de manera más fácil, a créditos para el aumento de su capital de trabajo, compra de activos fijos, muebles e inmuebles, y de esta manera poder mejorar sus ingresos, para beneficio de sus actividades y de sus familias, ya que teniendo mejores ingresos su nivel de vida mejorara.

Palabras clave: Estados financieros, Créditos, microempresas, finanzas.

INTRODUCCIÓN

El trabajo de investigación titulado “EVALUACION DE LOS ESTADOS FINANCIEROS PARA OTORGAR CRÉDITOS A PEQUEÑAS Y MICROEMPRESAS EN FINANCIERA EDYFICAR Y COMO TRASCIENDE EL SISTEMA FINANCIERO EN LOS CLIENTES, JULIACA - 2013 ”

Las pequeñas y microempresas no tiene la facilidad de acceder a créditos en los bancos tradicionales, pero tiene la necesidad de incrementar su capital de trabajo, o adquirir activos fijos que puedan ser usados en sus actividades.

En la actualidad, las instituciones financieras como Cajas Municipales, Cajas Rurales, EDPYMES, Financieras, etc. disponen de analistas, que son las personas encargadas de evaluar el riesgo crediticio. Lo hacen visitando el negocio de los micro y pequeños empresarios, el cultivo de los agricultores, etc. y obteniendo resultados de las verificaciones realizadas. Es muy común que las Cajas Municipales, Cajas Rurales, Edpymes, financieras, entre otras instituciones financieras dispongan de un analista asignado en cada lugar donde se desarrolla una actividad determinada.

Con esta información podemos tomar decisiones para que los clientes de Financiera Edyficar puedan acceder a créditos con los cuales puedan mejorar sus ingresos.

Con el propósito de desarrollar la investigación hemos dividido nuestro trabajo en los siguientes capítulos:

CAPITULO I

Planteamiento del problema, antecedentes y objetivos de la investigación.

CAPITULO II

Marco teórico, marco conceptual e hipótesis de la investigación.

CAPITULO III

Metodología de La investigación.

CAPITULO IV

Características del área de investigación.

CAPITULO V

Exposición y análisis de los resultados.



CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA, ANTECEDENTES OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El Sistema Financiero Peruano está formado por todas las entidades y empresas que manejan y utilizan el dinero emitido por el Banco Central de Reserva del Perú, que juega un papel fundamental para el funcionamiento de nuestra economía; Las Instituciones que muestran solidez y solvencia son los que permiten que los recursos financieros fluyan desde los agentes superavitarios hacia los deficitarios, permitiendo que se aprovechen las oportunidades de negocio y de consumo.

La situación actual que atraviesa nuestro país en los últimos años, viene generando una gran incertidumbre y preocupación en la población en general, la falta de posibilidades de empleo de la población a conllevado a las familias de escasos recursos económicos a crear nuevas estrategias de supervivencia destinadas a la obtención de mayores recursos que le

permitan satisfacer sus necesidades básicas lo que a generado el incremento del comercio formal, informal y ambulatorio, es por ello, la creciente necesidad de acceder al sistema financiero para obtener un crédito fácil y oportuno; Frente a esta necesidad las ONGs, Cajas Rurales de Ahorro y Crédito, Cajas Municipales, Edpymes, y Financieras, se han convertido en un medio de financiamiento para cubrir los diferentes tipos de necesidades de la población rural, urbano marginal, entre otros, y un apoyo imprescindible al sector micro empresarial; cuyo propósito principal es apoyar a segmentos socioeconómicos del ámbito rural, urbano marginal, que tiene acceso limitado a la banca tradicional e impulsar el desarrollo de la pequeña y microempresa de las ciudades, fomentando el ahorro en la población y otorgando créditos a las PYMEs, contribuyendo con la descentralización financiera y democratización del crédito.

En la actualidad el microcrédito es la parte esencial del campo en la micro financiación de las micro y pequeñas empresas del sector que atiende Financiera Edyficar, los cuales son informales y no realizan registros o no llevan ningún tipo de control, por lo que dificulta conocer el Estado Financiero actual del negocio con el que cuenta, donde los préstamos para microempresas, es una opción de financiamiento para las personas de bajos recursos económicos que necesitan un capital para generar patrimonio o para obtener activos productivos, los mismos que beneficiarían de manera económica, especialmente en estos sectores mencionados, y muchas personas sin recursos puedan financiar proyectos laborales por su cuenta que les reviertan unos ingresos dentro del que se encuentran otros servicios

tales como los micros seguros, ahorros u otros en donde Financiera Edyficar permite expandir sus servicios para llegar a más empresarios de menores recursos y continuar de esta manera con la Misión Social de promover la inclusión y dar acceso al sistema financiero.

A la fecha Edyficar es una empresa que ocupa un notable posicionamiento en el mercado peruano, ocupando el séptimo lugar en la oferta de créditos orientadas a la microempresa y, es la segunda entidad financiera en “bancarizar” y la segunda en número de clientes.

De tal manera que, a los clientes se trata de levantar los estados financieros de su actividad para así tener una visión de cómo se encuentra su pequeña empresa si es viable o necesario otorgar un crédito.

En base a los estados financieros mencionados nos proponemos las siguientes interrogantes:

1.1.1 DEFINICION DEL PROBLEMA:

PROBLEMA GENERAL:

¿Es necesario la evaluación de los estados financieros para el otorgamiento de un crédito en Financiera Edyficar, a las pequeñas y micro empresas en la ciudad de Juliaca - 2013?

PROBLEMAS ESPECÍFICOS:

¿Cuáles son los requerimientos, para obtener un crédito en Financiera Edyficar en la ciudad de Juliaca 2013?

¿Cómo trasciende el sistema financiero en los clientes de Financiera Edyficar en la agencia Túpac Amaru?

1.2. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN:

1.2.1 Jorge, Briones (2002): Manifiesta en un estudio realizado acerca del “ANALISIS E INTERPRETACION DE ESTADOS FINANCIEROS PARA EFECTOS DEL CREDITO” como objetivo reafirmar, conocer o mejorar los conocimientos que se requieren para formarse juicio, razonablemente completo y objetivo, sobre la capacidad de los Administradores de los negocios que solicitan préstamos; así como de la eficiencia y productividad con que se manejan sus diferentes áreas no financieras y la influencia de tales factores en un mayor o menor riesgo de crédito. Teniendo las siguientes conclusiones: El financiamiento a mediano y largo plazo es muy importante contar con estados proyectados por un lapso al menos igual al plazo de vigencia del crédito solicitado y análisis de tales estados debe conducirse en forma diferente al análisis de los estados financieros históricos. Lo común es que nos presentan proyecciones muy optimistas, ya que difícilmente un cliente que desee obtener un préstamo nos entregará información que refleje una desfavorable situación financiera, o una insuficiente capacidad de pago; por lo tanto, el problema suele reducirse principalmente a asegurarnos de que las proyecciones estén preparadas en forma realista y objetiva.

1.2.2. Rodolfo, Ibáñez (2006) afirma en su tesis titulado “ANÁLISIS DEL SISTEMA DE CREDITOS Y COBRANZAS Y SU INCIDENCIA EN LA SITUACIÓN FINANCIERA” intercoop Puno: A) La deficiente organización administrativa, carencia de recursos automatizados, y personal capacitado, repercutió negativamente en la aplicación (administración), efectiva de las

políticas de créditos y cobranzas limitando el cumplimiento de los objetivos del sistema de créditos y cobranzas y con ellas las perspectivas de desarrollo de Intercoop - Puno es nula. EL organigrama funcional del área de créditos tiene inconvenientes en actualización, y cumplimiento en las funciones específicas de sus cargos, por la carencia de personal suficiente y capacitado (una sola persona cumple funciones de jefe, analista, y cobranzas), repercutiendo en una deficiente organización administrativa, operativa, lo que dificulta el cumplimiento de los objetivos del sistema de créditos y cobranzas y limita sus perspectivas de desarrollo de Intercoop – Puno. No se aprovecha eficientemente, la buena localización del local, tampoco, su acondicionamiento y ubicación del área de créditos es adecuada, el espacio que ocupa es reducido, lo que dificulta el mejor funcionamiento administrativo, en la atención a los socios usuarios, es más, falta una red que automatice la información, con equipos de alta tecnología que permita una mejor administración planificar, organizar, dirigir y controlar las captaciones y colocaciones, productos y servicios crediticios del sistema de créditos y cobranzas que viabilice la rentabilidad y sostenimiento de Intercoop Puno. B) La Cooperativa trabaja con capitales ajenos, lo que existe no es suficiente, limita la gestión crediticia (administración) y la expansión de las colocaciones y por consiguiente; las posibilidades de rentabilidad son escasas por el nivel de dependencia, entre captaciones y colocaciones, la falta de efectivo no permite la fluidez en las colocaciones, y las tasas activas son altas en comparación con el sistema financiero, creando dificultades en la recuperación y demanda de los préstamos.

Garantías reales del 18,50% y otro aspecto importante con 9.02% Promedio es por solicitar montos elevados, es decir, la Cooperativa los denegó por no tener fondos rotatorio y capital suficiente. El sector económico del comercio es la actividad que mayor beneficio ha obtenido en el periodo de análisis de 59.54% en moneda nacional y el 71.26% promedio en moneda extranjera destinados principalmente para capital de trabajo de los ambulantes y micro empresarios del sector informal.

1.2.3 Alberto Florido (2008), menciona en su tesis “ANALISIS DE LA INCIDENCIA DE LA LINEA DE CREDITOS A PEQUEÑOS INDUSTRIALES Y ARTESANOS, QUE OTORGAN LAS ENTIDADES FINANCIERAS DEL DEPARTAMENTO DE PUNO,” concluye:

La presente línea de crédito, contribuye al desarrollo económico social del departamento sobre todo en el incremento de la producción de la inversión. En el otorgamiento de la línea, existen aspectos comunes en las diferentes entidades financieras en los requisitos, procesos y en tiempo de duración, siendo estas demasiadas y hacen que el trámite sea tedioso y engorroso. El costo real del crédito es 47% y va en beneficio del prestatario compensado con la inflación, los préstamos a corto plazo son más caros por los intereses adelantados, y los préstamos a mediano y largo plazo son menos caros por el pago de interés vencido. Esta línea de crédito contribuyo al crecimiento económico social de los prestatarios en su producción y comercialización, y a las entidades financieras a fomentar la producción e inversión.

La captación de prestatarios del sector, no es suficiente, por falta de

información, situación legal del denominado trámite, y con respecto a la estatización de la banca tampoco contribuyo en ello. Se exponen los resultados o avances de estudios anteriores respecto del problema y valorar el nivel de conocimiento que se tiene sobre el problema, cuanto se ha avanzado en su conocimiento y que lo que falta estudiar.

1.2.4. Susana Dávila (2009) en su tesis titulada: "INCIDENCIA DE PROCEDIMIENTOS DE RECUPERACIÓN EN EL COMPORTAMIENTO DE LA CARTERA DE CRÉDITOS DEL PECSA EN PUNO, en sus conclusiones manifiesta:

El Proyecto Especial Camélidos Sudamericanos "P.E.C.S.A." en su afán de elevar los niveles de producción y productividad de los camélidos sudamericanos en las comunidades campesinas alpaqueras, en una zona con un alta producción camélida como es nuestro departamento de Puno que tiene una población de 1 641 080 alpacas que representa el 55% de la población de 1 alpacas del país y 402 700 llamas; El PECSA crea un fondo de asistencia crediticia con recursos provenientes del monto presupuestal que anualmente se asigna al PECSA para estos fines; para ser entregados bajo la modalidad de Fondo Rotatorio para financiar prioritariamente la adquisición de reproductores de camélidos sudamericanos (alpacas, llamas) y en menor cantidad semillas de pastos y cercos de alambre, beneficiando a unidades familiares de comunidades campesinas alpaqueras del ámbito de acción del PECSA conformado por las provincias de Melgar, Lampa, Carabaya y Puno. En forma general los procedimientos

aplicados por los responsables de la recuperación de los créditos inciden directamente en el comportamiento de la cartera de créditos del fondo rotatorio del PECSA, ya que se aplicaron en promedio solo el 32,14% del total de procedimientos mínimos que se debieron aplicar, resultando insuficientes puesto que solo se logró recuperar el 32,26% del total de créditos otorgados durante los años 1998 y 1999, lo que ocasionó un alto porcentaje de morosidad el que representa el 67,74% . La cartera de créditos del PECSA de mayor monto se concentra en el año 1998 que representa el 67.23% del total de créditos, beneficiando con ello solo al 25% del total de prestatarios los que recibieron un monto promedio de SI 2,296.88 cada uno, a diferencia del año 1999 en el que la cartera está constituida por el 32.77% del total de créditos otorgados en ambos años, beneficiando con ello a mayor cantidad de prestatarios que representa el 75% del total de prestatarios, los que recibieron en promedio SI 703.13 Existe gran cantidad de prestatarios morosos que equivale al 81.25% del total de prestatarios que fueron favorecidos con los préstamos otorgados por el PECSA vía fondo rotatorio durante los años 2008 y 2009. de los cuales la mayor cantidad de morosos se concentra en la s.s. Puno representado por el 90% del total de prestatarios de esta zona, los que adeudan en promedio el 55.79% del monto que recibieron; seguida de la s.s. Carabaya en la que el 87.50% de prestatarios son morosos y adeudan en promedio el 75.48% del total de crédito que les otorgó; en la s.s. Melgar el 85.71% de prestatarios son morosos los que adeudan el 89.01 % del préstamo otorgado; mientras que la zona que menor cantidad de morosos

tiene es la s.s. Lampa que constituye el 57,14% del total de prestatarios de esta zona, que adeudan un promedio del 50,67% del monto que recibieron.

1.2.5. Cesar, Justus (2007) en su tesis titulado : " INCIDENCIA DEL CRÉDITO OTORGADO POR EL BANCO AGRARIO DEL PERÚ EN LA PRODUCCIÓN DE CAJAS RURALES, UNA ALTERNATIVA", en una de sus conclusiones manifiesta:

Los créditos de sostenimiento agrícola y pecuaria con la finalidad de promover la producción y productividad, mejorar el nivel de vida e ingreso de los agricultores haciendo una evaluación del alcance del crédito no ha sido acompañado de otras medidas complementarias, como control asistencia técnica, orientación y utilización de los créditos debiendo ser supervisados para su mejor uso y destino frente a los objetivos del gobierno de incrementar la producción y productividad del sector agropecuario, el crédito no ha tenido efectos positivos sobre estos fines por tanto no hubo incremento en la producción y productividad.

1.3 JUSTIFICACION:

Dentro de este argumento, el presente trabajo de investigación nos permitió establecer la necesaria evaluación de los Estados Financieros en pequeñas y micro empresas para poder acceder a un crédito en Financiera Edyficar en la ciudad de Juliaca, para ello se realizó el estudio basado en esta problemática tomando a FINANCIERA EDYFICAR.

1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION:

OBJETIVO GENERAL:

Evaluar la importancia de los Estados Financieros de las pequeñas y microempresas de la ciudad de Juliaca - 2013, para el acceso al crédito bancario.

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

Conocer los requerimientos del sistema bancario para aprobar créditos a las pequeñas y micro empresas, en la ciudad de Juliaca - 2013.

Determinar la trascendencia del sistema financiero en los clientes de Financiera Edyficar, Juliaca - 2013.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO, MARCO CONCEPTUAL E HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

2.1 MARCO TEÓRICO:

2.1.1. Sistema Financiero:

El Sistema Financiero peruano se rige por lo dispuesto en la Ley No 26702 Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros emanada por la S.B.S., el Banco Central de Reserva del Perú y el Ministerio de Economía y Finanzas. Conjunto de instituciones que actúan como intermediarios, captando recursos de los agentes económicos y encargándolos hacia la financiación. Se sitúan dentro de un marco institucional que viene dado por el Ministerio de Economía y Finanzas (LEY GENERAL SBS: N°26702).

Son tres los agentes que participan en el funcionamiento del Sistema

Financiero:

El gobierno: Que obtiene financiación a través del Banco Central aunque también pueden financiarse de los intermediarios financieros o de los propios ahorradores, que realizan sus pagos a través de la entidad financiera emisora que instrumentaliza una parte de sus políticas económicas (la política monetaria) por medio del Banco Central. (LEY GENERAL SBS: N°26702).

El Banco Central : Banco del estado, banco emisor de dinero legal, encargado de articular la política monetaria, de custodiar las reservas monetarias internacionales y que presta un servicio de asesoría al Gobierno y al Sistema Financiero, se preocupa además del buen funcionamiento de todo el sistema, para lo cual dispone de competencias en materia de tutela y sanción. (LEY GENERAL SBS: N°26702).

Los Intermediarios Financieros: Una buena parte de los cuales son bancos comerciales facilitan el acuerdo entre los otros dos agentes, los ahorradores y los prestatarios. Este sistema está constituido por el conjunto de bancos del país, en la actualidad el sistema financiero está integrado por el sistema financiero bancario, sistema financiero no bancario y empresas especializadas (LEY GENERAL SBS: N°26702).

2.1.2 MICROFINANZAS:

Rivas Gómez, Víctor (2006) Afirma: El término **Microfinanzas** se refiere a la provisión de servicios financieros para personas en situación de pobreza,

microempresas o clientes de bajos ingresos, incluyendo consumidores y auto empleados. El término también se refiere a la práctica de proveer estos servicios de manera sostenible. El Microcrédito (o préstamos para microempresas) no debe ser confundido con las microfinanzas, las cuales se dirigen a un amplio rango de necesidades financieras de parte de personas en situación de pobreza y, por tanto, abarcan a los microcréditos pero son mucho más que esto.

2.1.3 EL MICROCRÉDITO:

Rivas Gómez, Víctor (2006) Afirma: Los préstamos para microempresas, es una opción de financiamiento para las personas de bajos recursos económicos que necesitan un capital para generar patrimonio o para obtener activos productivos. Los microcréditos son pequeños préstamos realizados a prestatarios pobres que no pueden acceder a los préstamos que otorga un banco tradicional. Los microcréditos posibilitan, especialmente en países en vías de desarrollo, que muchas personas sin recursos puedan financiar proyectos laborales por su cuenta que les reviertan unos ingresos. El microcrédito es la parte esencial del campo de la **micro financiación**, dentro del que se encuentran otros servicios tales como los micros seguros, ahorros u otros.

2.1.4 PRINCIPIOS EN MICROCRÉDITOS:

Rodríguez Caso, Alfredo (2003) Afirma: Facilidad y acceso al crédito con los documentos que tienen los requisitos generalmente se adecuan al monto, esto generalmente varía según el monto solicitado. Adecuación de la

metodología de evaluación la función principal en este principio es la de minimizar riesgos, esta metodología varia con los créditos menores iguales a S/.2,000.00 soles, mayores a S/. 2,001.00 soles hasta S/.5,000.00 soles, de S/. 5,001.00 soles hasta S/.20,000.00 soles y mayores a S/.20,000.00 soles.

Atención oportuna: Con evaluaciones “in situ” en el lugar en donde se desarrolla la actividad, ya sea en el área rural o urbana, permitiendo aprovechar oportunidades de negocio (Manual de Créditos y Recuperación: Edyficar 2010).

Financiamiento de capital de trabajo: Con la finalidad de asimilar riesgo gradual, luego de conocer al cliente y adquirir experiencia crediticia, se puede financiar activo fijo, con el buen comportamiento crediticio del cliente se puede otorgar créditos de libre disponibilidad y para vivienda. (Manual de Créditos y Recuperación: Edyficar 2010).

Determinación de capacidad de pago: En función a la información obtenida con el cliente y los datos obtenidos in situ, se puede realizar la estimación de ingresos por ventas, costos y gastos del negocio y familiares. (Manual de Créditos y Recuperación: Edyficar 2010).

Estimación de la voluntad de pago: Levantando información sobre su entorno económico y social, obteniendo referencias de proveedores, clientes y vecinos (Manual de Créditos y Recuperación: Edyficar 2010).

Relación crediticia de largo plazo: Esta relación debe de ser permanente y duradera, para que de esta manera el cliente pueda tener permanente

acceso al crédito (Manual de Créditos y Recuperación: Edyficar 2010).

2.1.5 Banca Comercial:

Es aquella cuyo negocio principal consiste en recibir dinero del público en depósito o bajo cualquier otra modalidad contractual y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras cuentas de financiación en conceder créditos en las diversas modalidades, o a aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado (Manual de Créditos y Recuperación: Edyficar 2010).

Sucursales de los Bancos del Exterior: Ellos gozan de un mismo de los mismos derechos y estos sujetos a las mismas obligaciones que las empresas nacionales de igual naturaleza. (Manual de Créditos y Recuperación: Edyficar 2010).

2.1.6 Sistema Financiero No Bancario:

Según la Ley del Sistema Financiero en su Art. 13 y 16 indica que las instituciones de operaciones múltiples deben regirse por sus propias normas, es así que el sistema no bancario se refiere al otorgamiento de créditos a sectores de producción, servicio y comercio con medio y bajo nivel de patrimonio (LEY GENERAL SBS: N°26702).

Entre ellas tenemos los siguientes:

Caja Municipal de Ahorro y Crédito: Es aquella que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en realizar operaciones de

financiamiento preferentemente a las pequeñas y microempresa (LEY GENERAL SBS: N°26702).

Caja Rural de Ahorro y Crédito: Es aquella que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en realizar operaciones de financiamiento preferentemente a las pequeñas y microempresa del ámbito rural (LEY GENERAL SBS: N°26702).

Financiera: es genérica y comprende a toda empresa que habitualmente se dedica a prestar fondos o a conceder créditos, sea que lo haga con sus propios fondos o con fondos recibidos de terceros, esto último cuando está expresamente facultada por la ley para ello (LEY GENERAL SBS: N°26702).

Villacorta Cavero, Armandó (2003) Afirma: Empresa de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa - EDPYME: Es aquella cuya especialidad consiste en realizar operaciones de financiamiento preferentemente a las pequeñas y microempresa.

2.1.7 CRITERIOS DE ATENCIÓN BANCA TRADICIONAL Y MICROCRÉDITOS:

Financiamiento tradicional:

La banca tradicional no realiza muchas visitas “in situ”. La documentación requerida para poder acceder a un crédito es mayor. Casi no se toma en consideración la evaluación cualitativa. Realizan una evaluación completa y análisis de los estados financieros. Estas entidades pueden dar a sus clientes mayores montos y mayores plazos y requieren mayor garantía. (Manual de Créditos y Recuperación: Edyficar 2010).

Microcréditos: Para las empresas dedicadas a ofrecer microcréditos las visitas tanto al negocio como la vivienda del cliente es mucho más frecuente. Los requisitos documentarios son más flexibles. La evaluación cualitativa es tomada con mayor relevancia para poder otorgar el crédito. Con la toma de datos y las visitas “in situ” se puede construir los estados financieros y la determinación de la capacidad de pago. Se toma mucho más el entorno familiar de los clientes. Los montos otorgados por estas entidades financieras son menores y los plazos también. Las garantías son mucho más flexibles en comparación con la banca tradicional”. (Manual de Créditos y Recuperación: Edyficar 2010).

2.1.8 METODOLOGÍA EN MICROCRÉDITOS:

“Las experiencias que han habido en distintos países como por ejemplo: India, Malasia, Pakistan, Bolivia, Colombia, Honduras, entre otros, donde se ha atendido a un porcentaje de la población, que es excluida de los servicios financieros de la banca tradicional, por su condición de pobreza, han revelado que es posible prestar recursos financieros a este sector de la población y recuperar los recursos, estas experiencias se caracterizan por tener tasas de morosidad significativamente bajas. Ante la complejidad de este fenómeno social, surge la duda de la capacidad que pueden tener estas personas de administrar estos pequeños créditos, ya la vez emprender negocios que les permita cubrir al menos las necesidades básicas (alimentación, vivienda, educación). La metodología en microcréditos empieza con: la promoción de los productos que se ofrecen, recepción de requisitos y documentación para acceder al crédito, visita de campo tanto al

negocio del cliente como a su vivienda, en el caso que tenga garante también se realiza la visita, una vez tomado los datos se procede a la evaluación del crédito y la elaboración de la propuesta crediticia, aprobación y desembolso. Una vez empieza el proceso de pago del crédito se realiza el seguimiento para la recuperación de este. (Villacorta Armando, 2003).

2.1.9 SECRETO BANCARIO:

Nuestra Legislación Constitucional: ampara el Secreto Bancario en forma explícita, ya que se encuentra prescrito taxativamente en el Artículo 2, inciso 5º y respaldado por el inciso 10º que a la letra afirma lo siguiente:

Artículo 2º: Toda Persona tiene derecho a:

5.-A solicitar sin expresión de causa la información que requiera y a recibirla de cualquier entidad pública, en el plazo legal, con el costo que suponga al pedido. Se exceptúan las informaciones que afecten a la intimidad personal y las que expresamente se excluyan por ley o por razones de seguridad nacional. (LEY GENERAL SBS: N°26702).

El secreto bancario y la reserva tributaria: Pueden levantarse a pedido del Juez, del Fiscal de la Nación, o de una Comisión investigadora del Congreso con arreglo a ley y siempre que se refieran al caso investigado. (LEY GENERAL SBS: N°26702).

En lo que respecta al **ÁMBITO PENAL**, el secreto bancario tiene el mismo fundamento y su protección se encuentra en los delitos contra la libertad, específicamente en el delito de violación al secreto profesional. Pues, el bien

jurídico que se protege es la libertad de la persona en lo que respecta a su intimidad, ya que, ningún tercero puede llegar a conocer sobre los hechos que corresponden al ámbito personal, y que si llega a obtener dicha información, ya sea por su profesión, oficio, arte, estado o ministerio, debe guardar la absoluta reserva porque así se lo establece constitucionalmente y tan sólo deberá ser revelada cuando la ley se lo permita o el mismo contribuyente lo consienta o cuando exista un interés social superior al interés individual justificable. (LEY GENERAL SBS: N°26702).

LEY GENERAL DEL SISTEMA FINANCIERO Y DEL SISTEMA DE SEGUROS Y ORGÁNICA DE LA SUPERINTENDENCIA DE BANCA Y SEGUROS LEY N° 26702:

Establece en forma genérica el alcance de la prohibición del secreto bancario y las excepciones al mismo como a continuación se describe:

Artículo 140.- ALCANCE DE LA PROHIBICIÓN:

Está prohibido a las empresas del sistema financiero, así como a sus directores y trabajadores, suministrar cualquier información sobre las operaciones pasivas con sus clientes, a menos que medie autorización escrita de éstos o se trate de los supuestos consignados en los Artículos 142 y 143.

También se encuentran obligados a observar el secreto bancario:

1. El Superintendente y los trabajadores de la Superintendencia, salvo que se trate de la información respecto a los titulares de cuentas corrientes cerradas por el giro de cheques sin provisión de fondos.
2. Los directores y trabajadores del Banco Central de Reserva del Perú.
3. Los directores y trabajadores de las sociedades de auditoría y de las empresas clasificadoras de riesgo.

No rige esta norma tratándose de los movimientos sospechosos de lavado de dinero o de activos, a que se refiere la Sección Quinta de esta Ley, en cuyo caso la empresa está obligada a comunicar acerca de tales movimientos a la Unidad de Inteligencia Financiera.

No incurrir en responsabilidad legal, la empresa y/o sus trabajadores que, en cumplimiento de la obligación contenida en el presente artículo, hagan de conocimiento de la Unidad de Inteligencia Financiera, movimientos o transacciones sospechosas que, por su naturaleza, puedan ocultar operaciones de lavado de dinero o de activos. La autoridad correspondiente inicia las investigaciones necesarias y, en ningún caso, dicha comunicación puede ser fundamento para la interposición de acciones civiles, penales e indemnizatorias contra la empresa y/o sus funcionarios.

Tampoco incurrir en responsabilidad quienes se abstengan de proporcionar información sujeta al secreto bancario a personas distintas a las referidas en el Artículo 143. Las autoridades que persistan en requerirla quedan incurso

en el delito de abuso de autoridad tipificado en el Artículo 376 del Código Penal."

Artículo 141.- FALTA GRAVE DE QUIENES VIOLEN EL SECRETO BANCARIO:

Sin perjuicio de la responsabilidad penal que señala el artículo 165 del Código de la materia, la infracción a las disposiciones de este capítulo se considera falta grave para efectos laborales y, cuando ello no fuere el caso, se sanciona con multa.

Artículo 142.- INFORMACIÓN NO COMPRENDIDA DENTRO DEL SECRETO BANCARIO:

El secreto bancario no impide el suministro de información de carácter global, particularmente en los siguientes casos:

1. Cuando sea proporcionada por la Superintendencia al Banco Central y a las empresas del sistema financiero para:
 - i. Usos estadísticos.
 - ii. La formulación de la política monetaria y su seguimiento.

2. Cuando se suministre a bancos e instituciones financieras del exterior con los que se mantenga corresponsalía o que estén interesados en establecer una relación de esa naturaleza.

3. Cuando la soliciten las sociedades de auditoria a que se refiere el numeral 1 del artículo 134 o firmas especializadas en la clasificación de riesgo.

4. Cuando lo requieran personas interesadas en la adquisición de no menos del treinta por ciento (30%) del capital accionario de la empresa.

No constituye violación del secreto bancario, la divulgación de información sobre las sumas recibidas de los distintos clientes para fines de liquidación de la empresa. (LEY GENERAL SBS: N°26702).

2.1.10 SEGURO DE DESGRAVAMEN:

El seguro de desgravamen eximirá al cliente y a su familia de pagar la deuda en el caso de que se produzca un siniestro y se cumplan las condiciones señaladas en la póliza contratada, siempre que la causa de fallecimiento o invalidez no se encuentre comprendida dentro de las exclusiones de la misma. La compañía de seguros deberá pagar a Financiera EDYFICAR el saldo insoluto, o no pagado, adeudado por el cliente al momento de la ocurrencia del siniestro, quedando los familiares y/o garantes libres de esta responsabilidad, de ser el caso. En los casos en que las condiciones para el otorgamiento del préstamo requieran de la contratación de este seguro de desgravamen, Financiera EDYFICAR informará previamente al cliente. Las condiciones de la póliza donde el beneficiario será Financiera EDYFICAR respecto del saldo deudor, con el detalle de los gastos, condiciones, riesgos cubiertos o excluidos a las cuales se sujeta el cliente, constarán en el certificado de seguro de desgravamen que le será entregado con cargo de

recepción. En estos casos Financiera EDYFICAR quedará facultada mas no obligada a contratar la póliza del seguro, cargando los gastos de la prima al monto del préstamo, lo que de ser el caso constará detallado en la hoja resumen. (Manual de Créditos y Recuperación: Edyficar, 2010).

El cliente no estará obligado a contratar el seguro de desgravamen ofrecido, siempre que acredite haber contratado un seguro con cobertura similar o mayor, debiendo previo al desembolso endosarlo a Financiera EDYFICAR por el saldo adeudado como monto mínimo y asegurar su forma de pago, asimismo el cliente deberá garantizar la vigencia de la póliza hasta el vencimiento del préstamo. Actualmente, Financiera EDYFICAR pone a disposición del cliente las pólizas de seguro de desgravamen de Pacífico Vida compañía de seguros y reaseguros S.A. (Manual de Créditos y Recuperación: Edyficar, 2010).

COBERTURA:

Vida (Muerte Natural / Muerte Accidental):

Cubre el fallecimiento del asegurado por causas naturales o accidentales (siempre que éste ocurra a más tardar dentro de los 90 días de ocurrido el accidente) (Seguros y Reaseguros Pacifico S.A., 2013).

Invalidez Total y Permanente por Accidente:

Se considera únicamente los siguientes casos: Fractura incurable de la columna vertebral, descerebramiento que impida realizar trabajo u ocupación alguna por el resto de su vida, pérdida total o funcional absoluta

de: a) la visión de ambos ojos; b) ambos brazos o ambas manos; c) ambas piernas o ambos pies; d) una mano y un pie (Seguros y Reaseguros Pacifico S.A., 2013).

Invalidez Total y Permanente por Enfermedad (diagnosticada con posterioridad a los 6 meses de inicio de vigencia de la cobertura del seguro):

Disminución física o intelectual, continua e interrumpida durante más de 6 meses, igual o superior a los 2/3 de su capacidad de trabajo, reconocida por la compañía de seguros utilizando los criterios establecidos para el Sistema Privado de Pensiones. Periodo de carencia: 6 meses (Seguros y Reaseguros Pacifico S.A., 2013).

Suma Asegurada:

La suma asegurada por el seguro de desgravamen corresponde al saldo insoluto del crédito a la fecha del fallecimiento o invalidez del asegurado, siempre y cuando la ocurrencia del siniestro se encuentre dentro del plazo del crédito, hasta un monto máximo de S/.145,000.00 (Ciento cuarenta y cinco mil y 00/100 Nuevos soles) para todos los créditos de una misma persona bajo la cobertura de la póliza (Seguros y Reaseguros Pacifico S.A., 2013).

Exclusiones Seguro Desgravamen: Enfermedad grave y/o crónica preexistente. Suicidio o daños autoinflingidos. Accidentes aéreos, excepto como pasajero de vuelo comercial sobre ruta sujeta a itinerario regular.

Guerra declarada o no. Participación activa en acto delictuoso, guerra, servicio militar o policial de cualquier índole; actos de guerrilla, rebelión, motín, conmoción contra el orden público, terrorismo, huelga o tumulto popular. Participación de deportes notoriamente peligrosos como: inmersión submarina; montañismo; ala delta; paracaidismo; carreras de caballo, automóviles, motocicletas y lanchas (como piloto o acompañante). SIDA/HIV. Estado étílico o uso de drogas y/o estupefacientes. La participación del asegurado en actos temerarios o actividades notoriamente peligrosas, que ponen en grave peligro su vida e integridad física. Adicionalmente se excluye la invalidez total y permanente por accidente a consecuencia de menoscabos físicos preexistentes y/o congénitos al inicio de la cobertura o “accidentes médicos” tales como apoplejía, síncope, edemas agudos, infartos al miocardio, trombosis, ataques epilépticos u análogos (Seguros y Reaseguros Pacífico S.A., 2013).

2.1.11 SOBREENDEUDAMIENTO:

El sobreendeudamiento de personas o familias se puede definir como la incapacidad de pagar todas las deudas íntegramente y a tiempo.

El sobreendeudamiento sólo se produce cuando esta situación se da de manera crónica, es decir, en diversos períodos consecutivos y contra la voluntad de los prestatarios. El sobreendeudamiento en Perú se está manejando por medio de dos mecanismos: a partir de una estrecha supervisión de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (una de las más eficientes del mundo), y desde las mismas instituciones financieras con políticas internas restrictivas. De forma paralela las mismas instituciones

financieras han creado políticas internas para restringir las operaciones de crédito a las personas y microempresas que tengan créditos con varias entidades financieras con la finalidad de evitar problemas de morosidad en los pagos. (Manual de Créditos y Recuperación: Edyficar 2010).

2.1.12 TEA Y TCEA:

La TEA (Tasa Efectiva Anual) es el interés anual que cobra el banco por el préstamo que está otorgando al cliente. Es un componente de la TCEA (Tasa de Costo Efectivo Anual), es el costo total que paga el cliente al banco o la financiera por el préstamo que le está otorgando (**LEY GENERAL SBS: N°26702**). En base a este porcentaje se determina la cuota. La TCEA está compuesta por:

- Tasa Efectiva Anual (TEA)
- Envío de información periódica
- Seguro de Desgravamen
- Comisión por Administración de Póliza Endosada
- Seguro de Protección Financiera (LEY GENERAL SBS: N°26702).

2.2 MARCO CONCEPTUAL:

CONCEPTO: Según la definición de manual de créditos y recuperación Edyficar 2010 son:

ACTIVO:

Un activo es un bien tangible o intangible que posee una empresa. Por extensión, se denomina también activo al conjunto de los activos de una empresa. Se considera activo a aquellos bienes que tienen una alta probabilidad de generar un beneficio económico a futuro y se pueda gozar de los beneficios económicos que el bien otorgue. Eso no significa que sea necesaria la propiedad ni la tenencia. Los activos son un recurso o bien económico propiedad de una empresa, con el cual se obtienen beneficios. Los activos de las empresas varían de acuerdo con la naturaleza de la actividad desarrollada.

BALANCE:

El estado de situación patrimonial, también llamado balance general o balance de situación, es un informe financiero o estado contable que refleja la situación del patrimonio de una empresa en un momento determinado.

CREDITO:

En líneas generales, se utiliza la palabra crédito para aludir a las negociaciones en las cuales, por la confianza de una de las partes hacia la otra, las prestaciones entre los contratantes no se dan en forma simultánea sino diferida. Poniendo el acento sobre un coeficiente de confianza, por "Crédito" se entiende de las suma de condiciones morales y económicas de una persona, que le permita recibir una prestación inmediata a su promesa de una contraprestación futura. Ateniéndonos al significado de la palabra, por expresión crédito se entiende el derecho que uno tiene de recibir de otra alguna cosa, por lo común dinero. En tal sentido, El crédito en esencia se

considera como el derecho a una prestación futura derivado de una precedente operación de crédito.

CAPITAL DE TRABAJO:

Diferencia entre el activo corriente y el pasivo corriente. Son los medios de que dispone una empresa para el desarrollo de sus operaciones normales.

CLIENTE A1:

Son aquellos caracterizados por poseer muy buen comportamiento crediticio tener un mayor nivel de participación de sus deuda en Financiera Edyficar y asumir un menor nivel de sobre endeudamiento. Tener un mínimo de 12 meses de cuotas pagadas, tener calificación s.b.s. normal 100% máximo de 2 entidades crediticias, con un atraso máximo de 5 días y un promedio de días de atraso menor igual a dos días en los últimos 12 meses.

GARANTIAS DEL CREDITO:

Para el otorgamiento de facilidades crediticias, previamente se efectúa un estudio de situación, principalmente con el respaldo en cual los bancos esperan que el reembolso de los préstamos concedidos se produzca normal y oportunamente, sin embargo, se admiten como una condición generalizada que deban requerirse a los prestatarios "Garantía de puntal reembolso".

Por la naturaleza de las garantías, las operaciones bancarias pueden ser:

- Con garantías específicas u operaciones garantizadas; y
- Sin garantías específicas, no garantizadas operaciones en bancos u

operaciones al descubierto. - Operaciones garantizadas o de “Crédito real” son aquellas insistidas de garantías específicas, presentadas con vínculo de prenda o de hipoteca por el deudor o por terceros a favor del banco.

INTERES:

Es el beneficio que produce el capital prestado o invertido, de tal forma que este dé un crédito. También se denomina, remuneración que un prestatario paga a un prestamista por la utilización del dinero.

MICROFINANZAS:

Puede definirse microfinanzas como aquella actividad que procura ofrecer financiamiento de muy bajo monto y posibilidades de ahorro a segmentos de bajos recursos. En muchas circunstancias, estos créditos llegan a apenas 100 dólares y los ahorros son exiguos en la medida que estas instituciones no están preparadas para la captación.

PRESTAMO:

Cantidad de dinero que el prestamista confía al prestatario bajo la condición de que se lo devuelva junto a los intereses legales correspondiente.

SECRETO BANCARIO:

Nuestra Legislación Constitucional ampara el Secreto Bancario en forma explícita, ya que se encuentra prescrito taxativamente en el Artículo 2, inciso 5º y respaldado por el inciso 10º.

BALANCE GENERAL O ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA:

El Balance es una herramienta que muestra la situación financiera del

negocio en un momento determinado momento de la evaluación.

Muestra el tamaño de la empresa (patrimonio) al momento de la evaluación

Mide el destino y tamaño de las inversiones

Muestra las fuentes de financiamiento del negocio en el corto plazo (< 1 año) y en el largo plazo.

ACTIVOS:

Clasificación y Tipos de Activos:

Activo Corriente. Solo se registran en tres cuentas:

CAJA Y BANCOS:

Caja: Lo que se encuentra en el negocio al momento de la visita

Bancos: Dinero depositado en cuentas bancarias, en ahorros o cuenta corriente

Cuentas x Cobrar: Son las ventas que el cliente ha realizado y aún no han sido canceladas, al momento de la visita.

Inventarios: En inventarios se puede considerar: Inventario de Materiales

Materia Prima: Materiales necesarios para la producción considerados a valor de costo.

Productos en proceso: En proceso de transformación. Se valorizan según el porcentaje de avance del proceso productivo

Precio compra final x % de avance:

Productos Terminados: Valor total a precio de costo de las existencias terminadas, listas para la venta.

ACTIVO NO CORRIENTE: Activos considerados:

Inmuebles, Maquinarias y Equipo: Valorar a precio de mercado

Herramientas y Otros: Valorar a precio de mercado

Considerar bienes cuyo valor sea marginal. Bienes permanentes que ayuden al funcionamiento del negocio.

TRATAMIENTO ESPECIAL DEL ACTIVO EN EDIFICAR:**ACTIVO CORRIENTE:**

El pago adelantado por concepto de alquiler, anticresis, junta y otros, se considera en C x C.

Para el comercio de engorde de ganado, se considera a los animales en "inventarios".

Para el comercio de gas, se considera el contenido del balón de gas en "inventario".

ACTIVO NO CORRIENTE:

El pago adelantado en la compra de una máquina que aún no ha sido instalada en el negocio, se considera en maquinaria y equipo.

En el giro de producción de leche o lechones, las vacas o marranas se consideran en maquinaria y equipo.

PASIVO NO CORRIENTE:

Largo plazo

Otras Ctas. Por pagar

EDYFICAR Largo Plazo

Deudas adquiridas a la empresa cuyo plazo pendiente de pago es mayor a un año.

PASIVO CORRIENTE:**Deuda Con Proveedores:**

Deuda pendiente a Proveedores a la fecha de evaluación (incluye pago a trabajadores, agua, luz, etc.).

Deuda Con Entidad Financiera:

Deuda pendiente a bancos, edpymes, ONG, etc. a la fecha de evaluación. Se considera saldo de capital.

Deudas En EDYFICAR:

Deuda pendiente en EDYFICAR la fecha de evaluación (para el caso de crédito paralelo). Se considera saldo de capital.

PASIVO NO CORRIENTE:**Pasivo A Largo Plazo:**

Deuda pendiente de pago mayor a 12 meses a bancos, edpymes, etc. a la fecha de evaluación. Se considera saldo de capital a partir de la cuota 13ava.

Otras Cuentas Por Pagar:

Deudas pendientes de pago respecto a multas, impuestos y otros, que fueron destinados al negocio. Ejm: pago de papeletas.

Deudas En EDYFICAR (Largo Plazo):

Deuda pendiente de pago mayor a 12 meses a EDYFICAR a la fecha de evaluación. Se considera saldo de capital a partir de la cuota 13ava.

TRATAMIENTO ESPECIAL DEL PASIVO EN EDYFICAR

Deudas Consideradas:

PASIVOS EN EDYFICAR:

- ◇ Deudas de la actividad complementaria.
- ◇ Deudas del cónyuge dirigidas al negocio.
- ◇ En empresas: deudas del representante legal dirigidas al negocio.
- ◇ Multas, impuestos, juntas, etc. dirigidas al negocio.

Si las deudas NO están dirigidas al Negocio no se consideran en el Pasivo.
Los pagos de las cuotas se considerarán en Otros Egresos del EGyP.

- ◇ Deudas Hipotecarias.
- ◇ Se registran las cuotas en EGyP
- ◇ En compra de Deuda, la deuda que se va a comprar

Otros Casos Especiales:

Titular: Es el Representante Legal

Destino: Persona Jurídica

Si el monto a otorgar es $<$ o igual a S/. 3,500, se atiende como persona natural. Si es $>$ se atenderá como persona jurídica.

No se atenderán clientes con deudas castigadas en Bco. Materiales, ONG y otras entidades no reguladas por la S.B.S.

En el caso de las deudas vendidas se deben tener en cuenta su calificación en RCC para su atención (no debe ser $>$ a CPP) (Manual de Créditos y Recuperación: Edyficar 2010).

PATRIMONIO Y CAPITAL DE TRABAJO:

PATRIMONIO:

Son los bienes propios de la persona natural o jurídica que forman parte del negocio.

CAPITAL DE TRABAJO:

Es la liquidez de la empresa en el corto plazo y que sirve para cumplir con las obligaciones del negocio.

2.3 HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

Hipótesis General:

La correcta formulación de los Estados Financieros, tienen una alta trascendencia en las decisiones de Financiera Edyficar para otorgar créditos a los pequeños y micro empresarios en la ciudad de Juliaca.

Hipótesis Específicos:

1. La aprobación de los créditos por Financiera Edyficar, deriva de una adecuada presentación de los requisitos y por ende una apropiada toma de información.
2. El sobre endeudamiento afecta de manera considerable en la capacidad de pago en los clientes de Financiera Edyficar agencia Túpac Amaru, Juliaca – 2013.

2.3 VARIABLES

Operacionalización de Variables:

Para la Hipótesis General.

- Variable independiente - Formulación.
- Variable Dependiente - Aprobación.
- Variable Interviniente - Costo de Oportunidad del Capital

Para la Hipótesis Específica 1.

- Variable Independiente - Aprobación
- Variable Dependiente - Presentación.
- Variable Interviniente - Costo de Oportunidad del Capital

Para la Hipótesis Específica 2.

- Variable Independiente - El sobreendeudamiento
- Variable Dependiente - Capacidad de Pago
- Variable Interviniente - Costo de Oportunidad del capital



CAPITULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN Y UTILIDAD DE LOS RESULTADOS

3.1 UTILIDAD DE LOS RESULTADOS DEL ESTUDIO

El presente estudio nos permitió describir y analizar los procesos presupuestales del cliente que se aplican en dicha organización.

3.2 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Método Descriptivo - Analítico.- El presente trabajo de investigación es de tipo descriptivo analítico porque está dirigido a determinar la situación de la variable "Evaluación de los estados financieros para otorgar créditos a pequeñas y microempresas en Financiera Edyficar y como trasciende el

sistema financiero en los clientes”, transversal por que será en un solo momento.

TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Los diferentes manuales y textos de metodología en general, definen a la técnica como la implementación operativa del diseño de investigación, y propone:

- Nóminas que ordenan el desarrollo del trabajo investigativo.
- Instrumentos, recursos y medios para la ejecución rigurosa y técnica de la investigación.

PROCESAMIENTO DE INFORMACIÓN

Para ello se tomó en cuenta los siguientes aspectos:

- a) Tratamiento Estadístico.-** Consiste en la aplicación de las técnicas estadísticas para tabular y expresar porcentualmente en cuadros estadísticos los resultados obtenidos.
- b) Análisis e Interpretación de los Datos.-** El análisis de los datos obtenidos se realizó a partir de la presentación de los cuadros estadísticos en orden correlativo, que reflejan los presupuestos: aprobados y ejecutados; éstos serán expresados porcentualmente, para determinar el grado de variación en cada uno de los componentes que conforman el presupuesto de los Proyectos o Programas; para posteriormente interpretarlos.

3.3 AMBITO DE ESTUDIO

a) Ubicación del Área o Zona de Estudio:

El trabajo de investigación se realizó en la ciudad de Juliaca, distrito de la provincia de San Román de la Región Puno, que está ubicado sur este del país a 3,824 m.s.n.m. con una superficie total de 533.47 kilómetros cuadrados.

Es un centro urbano comercial importante a nivel regional, cuya tipología es comercio en general, servicios y producción, turísticos y culturales.

La ciudad de Juliaca actualmente tiene una extensión de 35.66 kilómetros cuadrados, la cual representa el 0,74% del territorio de la provincia de San Román; y alberga una población de 240.776 habitantes, según el Censo Peruano de 2007.

POBLACION Y MUESTRA

Población:

La población del presente trabajo de investigación, es Financiera Edyficar Agencia Túpac Amaru. Dedicada proveer 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.

Muestra:

La muestra estuvo constituida por clientes de Financiera Edyficar de los cuales no se puede revelar sus nombres por el Secreto Bancario, ya que están amparados por la Constitución Política del Perú y la LEY GENERAL DEL SISTEMA FINANCIERO Y DEL SISTEMA DE SEGUROS Y ORGÁNICA DE LA SUPERINTENDENCIA DE BANCA Y SEGUROS LEY N° 26702. Esta muestra se tomó en la Agencia Túpac Amaru.



CAPITULO IV

CARACTERISTICAS DEL AREA DE INVESTIGACIÓN

4.1 ANTECEDENTES

EDYFICAR se crea en agosto de 1997 y recibe autorización de funcionamiento a través de resolución SBS Nro. 831-97 el 28 de Noviembre 1997 e inicia sus operaciones en enero de 1998, en el marco de la autorización del Gobierno para la conversión de las Organizaciones no Gubernamentales (ONGs) en entidades reguladas por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), teniendo como accionista mayoritario a CARE Perú. CARE es una organización internacional de desarrollo, sin fines de lucro, sin fines políticos ni religiosos constituida con la finalidad de mejorar la vida de la población desprotegida.

En nuestros inicios operábamos sólo en Lima, Arequipa y La Libertad y la

oficina principal en el distrito de San Juan de Lurigancho. A diciembre de 2008 contamos con una sede administrativa y 81 agencias en los departamentos de Lima, Ancash, Arequipa, Ayacucho, Lambayeque, Cajamarca, La Libertad, Piura, Puno, Cusco y Tacna. La oficina principal se encuentra actualmente en el corazón financiero peruano, en el distrito de San Isidro, en un edificio de once pisos recientemente adquirido.

Durante estos diez años hemos marcado hitos en el desarrollo del mercado de microfinanzas peruano. En el año 2005 participamos en la primera operación a nivel mundial de titularización de cartera para microfinanzas (BlueOrchard), en el 2006 adquirimos mediante una fusión por absorción, la Edpyme Crear Cusco. Fuimos la primera empresa de microfinanzas en suscribir un convenio con el Banco de la Nación para el uso compartido de sus locales donde el BN tiene la única oferta bancaria.

En el 2007 también logramos ser la primera empresa microfinanciera no bancaria en acceder exitosamente en el Mercado de Capitales y en recibir una autorización de organización para transformación a Financiera por parte de la SBS.

En el 2009, se incorporó el Banco de Crédito del Perú como accionista mayoritario de Financiera EDYFICAR. Lo que permitirá a EDYFICAR expandir sus servicios para llegar a más empresarios de menores recursos y continuar de esta manera con la Misión Social de promover la inclusión y dar

acceso al sistema financiero.

A la fecha somos una empresa que ocupa un notable posicionamiento en el mercado peruano, ocupando el séptimo lugar en la oferta de créditos orientadas a la microempresa y, somos la segunda entidad financiera en “bancarizar” y la segunda en número de clientes.

En agosto de 1997, Financiera EDYFICAR es creada por CARE Perú, Organización No Gubernamental (ONG), a raíz de los cambios suscitados en el marco legal del sistema financiero peruano. A mérito de la Resolución de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), en el año 1998 iniciamos nuestras operaciones como EDPYME EDYFICAR, Entidad para el Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa.

En el marco de la Ley Nro. 28393, que buscó facilitar el ingreso de CMAC's, CRAC's y Edpymes a nuevas operaciones financieras, adquirimos la EDPYME Crear Cusco mediante fusión por absorción en diciembre de 2006, como parte de los planes de expansión y de consolidación. Asimismo, en el segundo semestre del mismo año fuimos la primera empresa microfinanciera en suscribir un convenio con el Banco de la Nación (BN) para el uso compartido de sus locales donde el BN tenía la única oferta bancaria. En el 2007 también logramos ser la primera empresa microfinanciera no bancaria en acceder exitosamente en el Mercado de Capitales y en recibir una autorización de organización para transformación a Financiera por parte de la

SBS.

Luego de cumplir con todas las exigencias establecidas, la SBS nos encontró técnica y administrativamente preparados para operar como Financiera, para lo cual emitió la Resolución SBS Nro. 676-2008 del 18 de marzo de 2008 autorizándonos a funcionar como Financiera EDYFICAR, y luego de cumplir con el proceso de registro de las acciones en bolsa el 13 de mayo del mismo año, con Resolución Directoral de Emisores Nro. 083-2008 EF/97.06.3 de CONASEV, se cumplieron las exigencias legales para el funcionamiento como Financiera.

El 4 de setiembre del 2009, Care Perú, Organización No Gubernamental (ONG) sin fines de lucro (ex-accionista principal de EDYFICAR), suscribió con el Banco de Crédito del Perú (BCP) un contrato de compra-venta de acciones permitiendo a esta última entidad, obtener a la fecha el 99.79% del accionariado de Financiera EDYFICAR.

El BCP es la institución financiera más grande del país, así como la entidad más importante del Grupo Credicorp, cuenta con un rating de largo plazo nacional otorgado por Apoyo & Asociados Internacionales de AAA(pe) y un rating internacional otorgado por Fitch Ratings de BBB.

Con la adquisición de Financiera EDYFICAR, el BCP pasó a liderar el mercado de las microfinanzas, lo cual está en línea con el objetivo del Grupo de contribuir a la bancarización, y al proceso de inclusión social en el país. El

BCP y EDYFICAR cuentan en conjunto con una participación de mercado de 21.4% en colocaciones PYME.

4.2 MISION Y VISION

4.2.1 Misión:

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

4.2.2 Visión:

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

4.3 Valores:

Los trabajadores de EDYFICAR se identifican plenamente con los siguientes valores organizacionales:

4.3.1 Pasión por el Cliente:

Orientar todos nuestros esfuerzos a la satisfacción del cliente, generando una relación de confianza que apoye el conocimiento real de sus necesidades financieras, y aseguren el crecimiento sano del cliente dentro del segmento de las microfinanzas.

4.3.2 Compañerismo y Trabajo en Equipo:

Fomentar un liderazgo sano entre los diversos equipos de trabajo para intercambiar prácticas, experiencias, éxitos y fracasos que ayuden a un aprendizaje organizacional constructivo. Establecer espacios para el desarrollo del potencial de los colaboradores a través de proyectos con equipos multidisciplinarios.

4.3.3 Creatividad y Adaptación al Cambio:

Fomentar “Que las cosas sucedan” con el compromiso de todos los colaboradores para asumir estrategias potentes, que agilicen la respuesta oportuna hacia nuestros clientes, a través de la mejora continua de nuestros procesos, lo cual impactará en el incremento del valor organizacional de la empresa.

4.3.4 Integridad sin concesiones:

Nuestras acciones y prácticas deben sostenerse en una conducta Ética, valorando a quienes actúan y se comunican con transparencia con los clientes, equipos de trabajo o colaboradores, manteniendo una línea de conducta en todas las circunstancias. Asumiendo cada uno de nosotros la responsabilidad de ser representantes de la imagen y reputación de la empresa dentro y fuera de ella.

4.3.5 Compromiso con la inclusión financiera:

Nuestras acciones y práctica cotidiana están orientadas a hacer cumplir la esencia de nuestra misión y visión, gestionando un desarrollo social sostenido

y responsable para nuestros clientes con menores recursos, evidenciándose su crecimiento impulsado por su espíritu emprendedor, lo que nos ayuda a trascender socialmente como organización.

4.4 PREMIOS

4.4.1 Modelo de Negocio Inclusivo:

EDYFICAR ha sido considerada como un modelo de negocio inclusivo en América Latina, a través de un estudio realizado por la SNV Global, una organización internacional sin fines de lucro de origen holandés, por encargo de la Fundación Ford. De acuerdo con el estudio realizado, las evidencias confirman que nuestra institución ha logrado desarrollar, a la fecha, dos tipos de negocios inclusivos, de manera natural y hasta cierto punto secuencial, que nos han permitido generar sostenidamente valor económico y social en el país: dando acceso financiero a segmentos de la población con menores ingresos e integrando a jóvenes de este mismo segmento a nuestra fuerza laboral, a través de la Escuela de Analistas.

4.4.2 CLIMA ORGANIZACIONAL SOSTENIDO

Nuestras estrategias están orientadas hacia el segmento de clientes con menores recursos económicos, es por ello que nos preocupamos por satisfacer sus necesidades con la finalidad de generar en ellos autodesarrollo y crecimiento sostenido de sus negocios. Esto solo lo podemos lograr con

personal sumamente identificado con el quehacer de EDYFICAR, lo cual ha sido ratificado en la Encuesta del Great Place to Work realizada en el 2011. Debemos precisar que nos sentimos orgullosos de trabajar en EDYFICAR y que nuestro esfuerzo trascienda en la mejora de la comunidad a través de una gestión basada en principios y valores.

4.5 BANCARIZACIÓN

EDYFICAR desde sus inicios ha estado comprometida con la bancarización, ya que esta actividad promueve la inclusión social y financiera en nuestro mercado objetivo. Al cierre del 2011, EDYFICAR continúa como segundo bancarizador en el sector facilitando el acceso por primera vez al sistema financiero de 67,917 personas, un 24.7% de incremento con respecto al 2010 en que fueron 54,537. Respecto al índice de bancarización, EDYFICAR tiene un 15.6% de participación sobre el total de bancarizados, una mejora de 140 puntos básicos con respecto al año 2010.

En los siguientes departamentos hemos sido líderes en bancarizar a Octubre 2011: Puno, Piura, Ancash, Cusco, Cajamarca, Arequipa, Ayacucho, Huancavelica y Apurímac. Respecto a la capital, hemos sido primeros en Puente Piedra, Ceres, Santa Anita y Villa el Salvador. Durante el año 2011 se ha implementado un piloto para ampliar la captación de microempresas no bancarizadas en colaboración con la empresa MAPCITY PERÚ, que contempla una prospección georreferenciada para agilizar la supervisión de las acciones de bancarización.



CAPITULO V

EXPOSICIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

EVALUACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS PARA OTORGAR CRÉDITOS A PEQUEÑAS Y MICROEMPRESAS EN FINANCIERA EDYFICAR Y LA TRASCENDENCIA DEL SISTEMA FINANCIERO EN LOS CLIENTES

OBJETIVO GENERAL:

La correcta formulación y evaluación de los Estados Financieros, tienen una alta incidencia en las decisiones de Financiera Edyficar para otorgar créditos a los pequeños y micro empresarios en la ciudad de Juliaca. Tomando los inventarios correctamente y al detalle, definir los activos fijos que son usados en la actividad y considerando el total de los pasivos. Podemos llegar a formular un balance adecuado con lo necesario para una pequeña o micro empresa.

OBJETIVO ESPECIFICO 1:

Los requisitos presentados por los clientes son por lo general fotocopias, deben ser verificados por el Analista de Créditos dando fe que son copias de los originales y que no tienen enmendaduras ni algún error.

Al tener todos estos requisitos se realiza la verificación tanto en el domicilio como en el local donde se realiza la actividad o negocio, para cerciorarse que esta información sea fidedigna, se toma referencias de los vecinos y familiares, de hace cuánto tiempo funciona el negocio, si la información de su estado civil es verídica, o si tiene buenas referencias en el sistema financiero.

Adicionalmente a esto se revisa en las centrales de riesgo, si tiene antecedentes financieros y si los tuviese como esta su comportamiento, pues es de gran riesgo otorgar créditos a clientes que tengan o hayan tenido malos antecedentes en el sistema financiero.

OBJETIVO ESPECIFICO 2:

El sobre endeudamiento afecta de manera considerable en la capacidad de pago en los clientes de Financiera Edyficar agencia Túpac.

CASO N°1

La cliente "A" se dedica a la venta de casacas de cuero, para lo cual tiene un stand ubicado en el interior del mercado Túpac Amaru, asignado con el número B - 22 esta actividad se dedica desde hace 25 años. Las casacas las compra en la localidad de desaguadero a donde viaja cada 15 días, su conyugue es cesante de la PNP por lo que tiene ingresos adicionales. La cliente está solicitando un crédito de S/. 50,000.00 soles, a 24 meses, a una TEA de 22.65% que será destinado para la compra de una camioneta, esta será puesta a trabajar en la municipalidad ya que su hijo trabaja en esta entidad. Para poder otorgar el crédito es necesario que presente determinados requisitos básicos para abrir expediente:

Negocio con 6 meses de funcionamiento como mínimo.

Fotocopia de DNI titular y/o cónyuge/conviviente.

Recibo de servicios (luz o agua).

No tener deudas morosas en el sistema financiero.

Documentos que acrediten el funcionamiento del negocio, por ejemplo: boletas de compra o venta, o RUC con Licencias, registro de gastos e ingresos del negocio, entre otros.

Título de propiedad o Constancia de posesión o Testimonio de Compra Venta o declaratoria de herederos u otros documentos que puedan acreditar tu propiedad.

Comprobantes de pago y/o cronogramas de pago de las deudas vigentes.

Estos documentos serán solicitados por el analista de crédito si la evaluación así lo amerita.

CUADRO N° 1

CLIENTE "A".

INVENTARIO DE ARTICULOS REPRESENTATIVOS

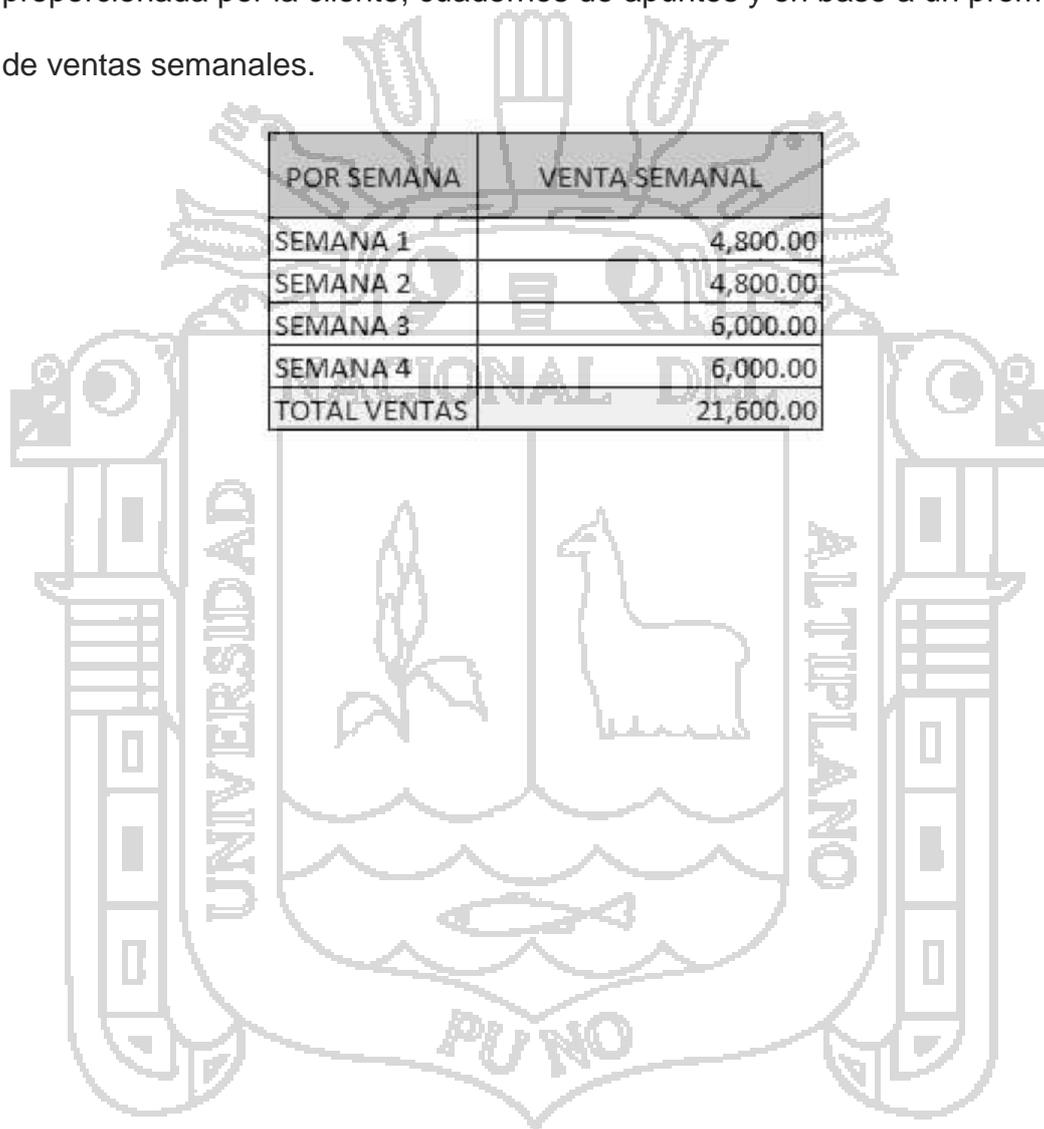
Inventario y venta de artículos representativos incluyendo el costo unitario el precio de ventas y la cantidad vendida mensual.

ARTICULOS REPRESENTATIVOS - VENTAS MENSUALES						
ITEM	ARTICULO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD MENSUAL	COSTO POR UNIDAD	PRECIO DE VENTA	
1	casacas de cuero guante varon	unidad	12	180.00	230.00	
2	casacas de cuero guante dama	unidad	12	170.00	220.00	
3	casaca unicolor varon	unidad	10	150.00	200.00	
4	casaca cuero con peluche	unidad	10	190.00	240.00	
5	casaca de cuero yoli mujer	unidad	10	195.00	235.00	
6	sacon de cuero varon	unidad	10	200.00	250.00	
7	sacon de cuero dama	unidad	8	180.00	240.00	
8	casacas a la cintura dama	unidad	8	135.00	190.00	
9	guantes	per	20	30.00	47.50	
10	otros		1	1,000.00	1,500.00	
SUMA DE ARTICULOS REPRESENTATIVOS				15,070.00	20,540.00	
SIGNIFICACION DE LA MUESTRA SOBRE EL TOTAL DE LAS VENTAS						0.95
MARGEN DE VENTAS ARTICULOS REPRESENTATIVOS						23.71%

CUADRO N° 2**CLIENTE "A".****PROMEDIO DE VENTAS SEMANALES**

La estimación de sus ventas se realiza en base a la información proporcionada por la cliente, cuadernos de apuntes y en base a un promedio de ventas semanales.

POR SEMANA	VENTA SEMANAL
SEMANA 1	4,800.00
SEMANA 2	4,800.00
SEMANA 3	6,000.00
SEMANA 4	6,000.00
TOTAL VENTAS	21,600.00



CUADRO N° 3

CLIENTE "A"

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

Este estado se realiza en base a la estructura que tiene Financiera Edyficar para poder establecer los ingresos, egresos y capital con que cuentan los clientes.

BALANCE GENERAL				
ACTIVO	S/.	US\$	TOTAL S/.	%
CAJA	2,100.00	14,000.00	39,494.00	31%
BANCOS			0.00	0%
CTAS. POR COBRAR			0.00	0%
INVENTARIOS	58,730.00		58,730.00	46%
ACTIVO CORRIENTE	60,830.00	14,000.00	98,224.00	77%
INMUEBLES	26,500.00		26,500.00	21%
MAQUINA Y EQUIPO			0.00	0%
HERRAMIENTAS Y OTROS	2,500.00		2,500.00	2%
ACTIVO FIJO	25,000.00	0.00	25,000.00	23%
TOTAL ACTIVOS	85,830.00	14,000.00	127,224.00	100%
PASIVOS	S/.	US\$	TOTAL S/.	%
DEUDAS CON PROVEEDORES			0.00	0%
SALDOS DE DEUDAS CON BANCOS	3,488.50		3,488.50	3%
PASIVOS CORRIENTES	3,488.50	0.00	3,488.50	3%
PASIVOS LARGO PLAZO	13,379.50		13,379.50	11%
OTRAS CUENTAS POR PAGAR			0.00	0%
PASIVOS NO CORRIENTES	13,379.50	0.00	13,379.50	11%
TOTAL PASIVOS	16,868.00	0.00	16,868.00	13%
PATRIMONIO	72,962.00	14,000.00	110,356.00	87%
TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO	85,830.00	14,000.00	127,224.00	100%

La cliente tiene en efectivo al momento de la verificación la suma de S/. 2,100.00 soles que es parte de su capital de trabajo, tiene en ahorro la suma de US 14,000.00 Dólares, este dinero será destinado para la compra de un vehículo, en inventarios se está considerando la suma de S/. 58,730.00 soles (según anexo). Según el inventario que se pudo realizar al momento

de la verificación. Se considera como activo fijo el valor del quiosco que es de su propiedad S/. 26,500.00 soles, en herramientas se considera el valor de sus exhibidores vitrinas y otros por un valor de S/. 2500.00 soles. En pasivos se está considerando el crédito que tiene su conyugue en el Banco de la Nación que se está separando en pasivos de corto plazo donde solo se considera el saldo capital de los 12 meses próximos y el pasivo de largo plazo el saldo capital del crédito.



CUADRO N° 4

CLIENTE "A".

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES

El estado de resultados integrales o de ganancias y pérdidas se realiza en base a la estructura que tiene Financiera Edyficar, para poder establecer sus ingresos y egresos.

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS				
FGP	S/.	US\$	TOTAL S/.	%
INGRESO TOTAL	21,600.00		21,600.00	100%
(-) COSTO TOTAL	16,478.68		16,478.68	76%
MARGEN BRUTO	5,121.32		5,121.32	24%
(-) GASTOS DEL NEGOCIO	500.00		500.00	2%
MARGEN OPERATIVO	4,621.32		4,621.32	21%
(-) GASTOS FINANCIEROS	510.87		510.87	2%
UTILIDAD NETA	4,110.45		4,110.45	19%
(+) OTROS INGRESOS			0.00	0%
(-) OTROS EGRESOS			0.00	0%
(-) GASTOS FAMILIARES	970.00		970.00	4%
UTILIDAD DISPONIBLE	3,140.45		3,140.45	15%

GARANTIA S/.	150,000
IMPORTE DE CUOTA	2576.54

La estimación de sus ingresos se realiza en base a la venta de las casacas, sacones, guantes de cuero, que realiza durante la semana donde tiene mayores ingresos las dos últimas semanas del mes con un ingreso promedio de S/. 21,600.00 soles, un costo total de S/. 16,478.68 soles, con un margen de ventas promedio de los artículos representativos del 23.71%. En gastos del negocio se está considerando un promedio de S/. 500.00 soles, por el transporte a la localidad de Desaguadero para la compra de la mercadería y los gastos adicionales que significa este viaje que realiza cada

15 días. En gastos financieros se está considerando el pago de la cuota del Banco de la Nación del crédito que mantiene su conyugue por un monto de S/. 510.87 soles. En gastos de la familia se considera un promedio de S/. 970.00 soles al mes ya que la señora vive sola y sus hijos viven ya en forma independiente. Después de todos los gastos podemos notar que tiene una utilidad disponible de S/. 3,140.45 soles.

Con respecto a los indicadores financieros podemos notar que:

Rentabilidad / Ventas x 100	19.03 %
-----------------------------	---------

Nos da una rentabilidad sobre ventas de 19.03%, es decir, la cliente tiene una rentabilidad del 19.03% con respecto a las ventas. O, en otras palabras, las utilidades representan el 19.03% del total de las ventas.

Cuota / Utilidad Disponible	82.04 %
-----------------------------	---------

La cuota mensual que tendrá que afrontar la cliente con este préstamo es de S/. 2,576.54 soles. Lo cual significa el 82.04% de la utilidad disponible. Con que cuenta la cliente.

Liquidez	28.85%
----------	--------

Es la capacidad que tiene la cliente para pagar sus deudas oportunamente en el corto plazo.

CUADRO N° 5

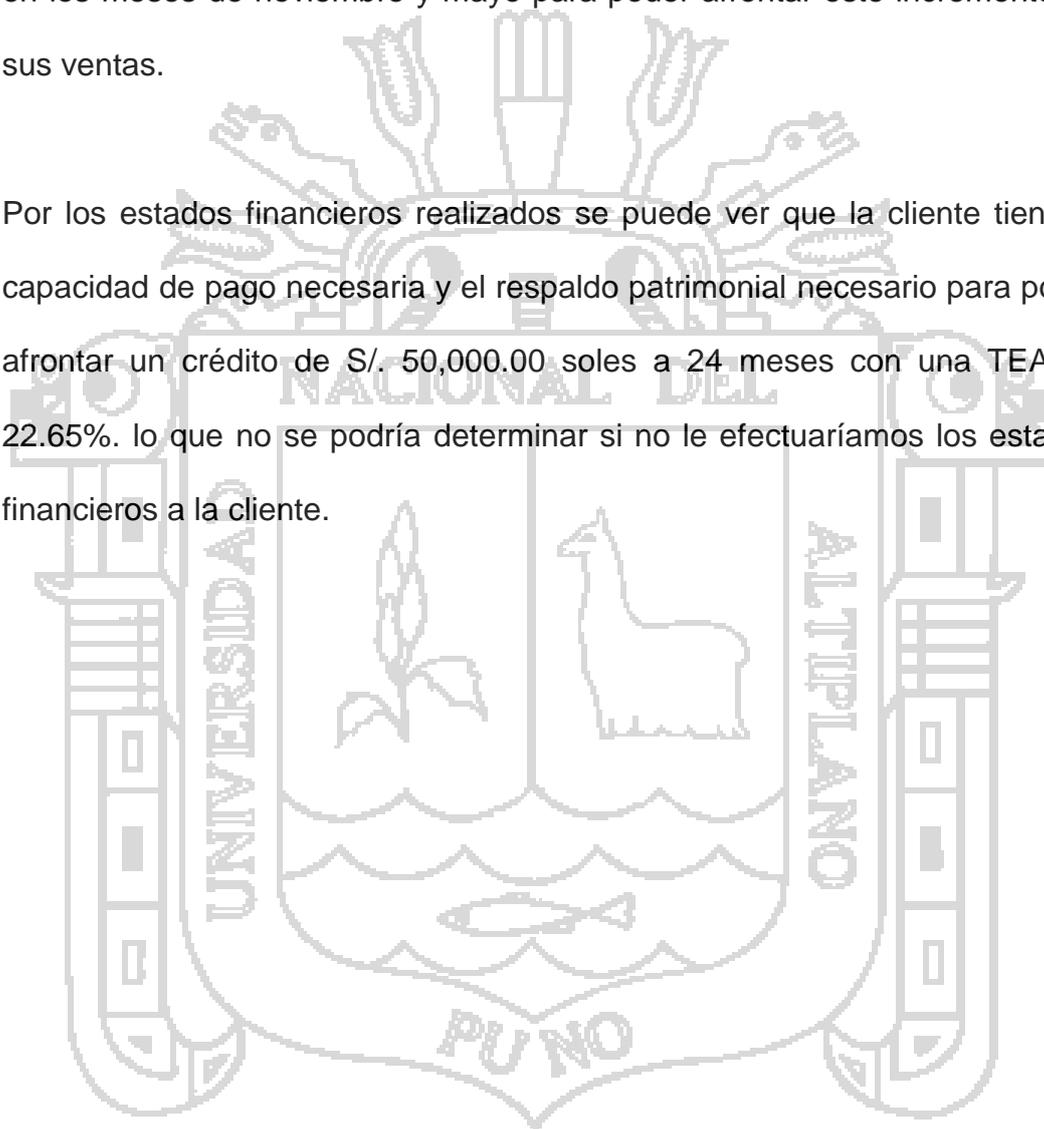
CLIENTE "A".

FLUJO DE CAJA PROYECTADO

FLUJO DE CAJA												
INGRESOS S/.	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
INGRESO TOTAL	21,600	21,600	21,600	21,600	21,600	28,080	21,600	21,600	21,600	21,600	23,760	21,600
OTROS INGRESOS												
PRESTAMO	50,000											
TOTAL INGRESO (A)	71,600	21,600	21,600	21,600	21,600	28,080	21,600	21,600	21,600	21,600	23,760	21,600
EGRESOS S/.												
COSTO TOTAL	16,479	16,479	16,479	16,479	16,479	21,422	16,479	16,479	16,479	16,479	18,112	16,479
GASTOS PERSONALES												
ALQUILER DE LOCAL												
TRANSPORTE	400	400	400	400	400	520	400	400	400	400	440	400
IMPUESTOS												
PAGO DE CUOTAS OTROS	511	511	511	511	511	511	511	511	511	511	511	511
CUOTA PRESTAMO	2,577	2,577	2,577	2,577	2,577	2,577	2,577	2,577	2,577	2,577	2,577	2,577
OTROS GASTOS												
GASTOS FAMILIARES	970	970	970	970	970	1,261	970	970	970	970	1,087	970
OTROS EGRESOS												
INVERSION	50,000				5,000						4,000	
TOTAL EGRESOS (B)	68,360	20,936	20,936	20,936	25,936	26,202	20,936	20,936	20,936	20,936	26,721	20,936
MENSULA (A-B)	3,240	664	654	654	4,336	1,789	664	664	664	664	-2,961	664
SALDO DE CAJA ANTERIOR		3,240	3,904	4,568	5,232	896	2,685	3,349	4,013	4,677	5,341	2,380
SALDO FINAL DE CAJA		3,904	4,568	5,232	896	2,685	3,349	4,013	4,677	5,341	2,380	3,044
VARIACION												
% VARIACION DE INGRESOS		0%	0%	0%	0%	30%	0%	0%	0%	0%	10%	0%

Según se puede notar en el flujo de caja proyectado, en los meses de diciembre y mayo sus ventas se incrementan en un 30% y un 10% respectivamente por las fiestas navideñas y por los festejos del día de la madre, por tal motivo realiza reinversiones en el aumento de su mercadería en los meses de noviembre y mayo para poder afrontar este incremento en sus ventas.

Por los estados financieros realizados se puede ver que la cliente tiene la capacidad de pago necesaria y el respaldo patrimonial necesario para poder afrontar un crédito de S/. 50,000.00 soles a 24 meses con una TEA de 22.65%. lo que no se podría determinar si no le efectuaríamos los estados financieros a la cliente.



CUADRO N° 6

CLIENTE "A".

CRONOGRAMA DE PAGOS

CRONOGRAMA DE PAGOS										
MONTO A RECIBIR S/.		50,000.00		TASA DE INTERES (TEA)		22.00%		MEMBROS DE CUOTAS		24
PERIODO DE PAGO FUO		30 DIAS		COSTO EFECTIVO ANUAL		11.000%		% ITP		0.005%
PLAZO TOTAL		720 DIAS		MONTA DEL PRESTAMO S.		50,000.00				
N° DE CUOTA	FECHA DE PAGO	PERIODO	AMORTIZACION CAPITAL	AMORTIZACION INTERES	DISCREPANCIA	PAGOS CUOTAS	PAGO CUOTA	INTERES	TOTAL PAGO	
0	10/00/2012		50,000.00							
1	10/00/2012	01	46,807.00	1,694.94	14.80	0.00	2,568.71	0.12	2,568.71	
2	10/00/2012	02	46,580.51	1,724.55	820.26	14.28	0.00	2,568.59	0.12	2,568.71
3	10/00/2012	03	46,325.82	1,751.69	799.65	14.25	0.00	2,568.59	0.12	2,568.71
4	10/00/2012	04	46,040.48	1,785.84	769.58	15.72	0.00	2,568.59	0.12	2,568.71
5	10/00/2012	05	45,723.94	1,826.94	736.89	15.17	0.00	2,568.59	0.12	2,568.71
6	10/00/2013	06	45,375.87	1,885.71	701.40	15.62	0.00	2,568.59	0.12	2,568.71
7	10/00/2013	07	44,995.10	1,880.57	675.97	12.05	0.00	2,568.59	0.12	2,568.71
8	10/00/2013	08	44,581.87	1,913.48	648.69	13.17	0.00	2,568.59	0.12	2,568.71
9	10/00/2013	09	44,134.01	1,940.86	620.84	10.39	0.00	2,568.59	0.12	2,568.71
10	10/00/2013	10	43,651.51	1,980.88	577.47	10.29	0.00	2,568.59	0.12	2,568.71
11	10/00/2013	11	43,138.45	2,013.48	545.42	0.90	0.00	2,568.59	0.12	2,568.71
12	10/00/2013	12	42,587.75	2,050.70	508.82	9.07	0.00	2,568.59	0.12	2,568.71
13	10/00/2013	13	42,001.22	2,085.58	475.62	8.14	0.00	2,568.59	0.12	2,568.71
14	10/00/2013	14	41,378.23	2,121.99	437.80	7.30	0.00	2,568.59	0.12	2,568.71
15	10/00/2013	15	40,718.14	2,160.08	401.36	6.14	0.00	2,568.59	0.12	2,568.71
16	10/00/2013	16	40,020.38	2,197.82	364.28	6.40	0.00	2,568.59	0.12	2,568.71
17	10/00/2013	17	39,284.11	2,235.22	326.55	5.82	0.00	2,568.59	0.12	2,568.71
18	10/00/2014	18	38,508.82	2,273.29	288.16	5.14	0.00	2,568.59	0.12	2,568.71
19	10/00/2014	19	37,693.77	2,312.05	248.10	4.44	0.00	2,568.59	0.12	2,568.71
20	10/00/2014	20	36,838.77	2,351.40	207.36	3.74	0.00	2,568.59	0.12	2,568.71
21	10/00/2014	21	35,941.82	2,391.65	168.93	3.01	0.00	2,568.59	0.12	2,568.71
22	10/00/2014	22	35,003.10	2,433.52	127.79	2.28	0.00	2,568.59	0.12	2,568.71
23	10/00/2014	23	34,022.97	2,481.13	85.93	1.50	0.00	2,568.59	0.12	2,568.71
24	10/00/2014	24	33,001.00	2,525.47	43.34	0.77	0.00	2,568.59	0.12	2,568.71
TOTAL			50,000.00	11,430.75	205.00	0.00	61,666.15	2.58	61,599.05	

CASO N° 2

La cliente “B” se dedica a la producción de chompas y accesorios de alpaca la cual la vende en la ciudad del Cusco y Lima, y realiza entregas cada 15 días, envía chompas, chullos, manoplas entre otras, estas prendas las realiza con fibra de alpaca, algodón y una fibra sintética denominada helio.

Requisitos básicos para abrir expediente:

- Negocio con 6 meses de funcionamiento como mínimo.
- Fotocopia de DNI titular y/o cónyuge/conviviente.
- Recibo de servicios (luz o agua).
- No tener deudas morosas en el sistema financiero.

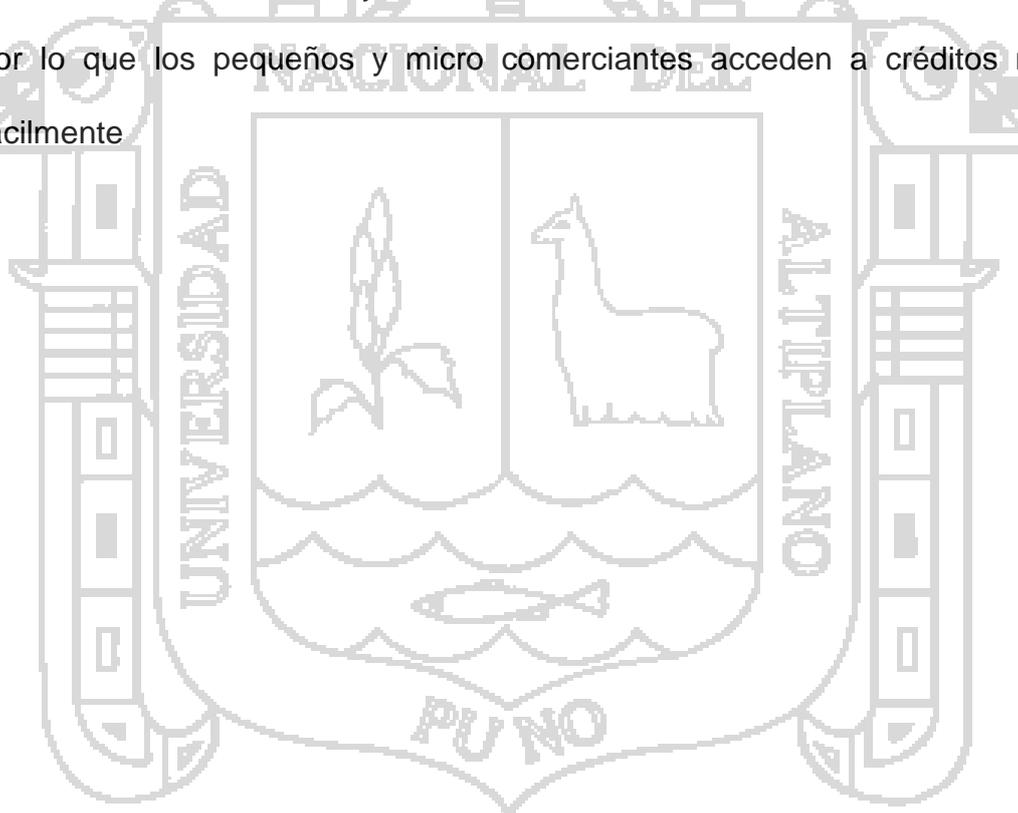
Documentos adicionales:

- Documentos que acrediten el funcionamiento del negocio, por ejemplo: boletas de compra o venta, o RUC con Licencias, registro de gastos e ingresos del negocio, entre otros.
- Título de propiedad o Constancia de posesión o Testimonio de Compra Venta o declaratoria de herederos u otros documentos que puedan acreditar tu propiedad.
- Constancia de alojado otorgado por el propietario(a) de la vivienda y el DNI de un aval con casa propia.
- Comprobantes de pago y/o cronogramas de pago de tus deudas vigentes.

Estos documentos serán solicitados por el analista de crédito si la evaluación así lo amerita.

	FINANCIER A EDIFICAR	BANCA COMERCIAL	%	%
ANTIGÜEDAD EN LA ACTIVIDAD	6 meses	12 meses	50.00	100.00
BOLETAS DE VENTAS Y DE COMPRAS	si	si	100.00	100.00
IMPUESTO A LA RENTA	no	si	0.00	100.00
RUC	si	si	100.00	100.00
SEGURO DE DESGRABAMEN	S/. 15.00	S/. 81.00	17.85	100.00
COMISIONES	no	si	0.00	100.00
INGREDO BRUTO MINIMO	S/. 750.00	S/. 1,800.00	41.67	100.00
RECIBO DE SERVICIOS	si	si	100.00	100.00
NO TENER DEUDAS MOROSAS	si	si	100.00	100.00
INMUEBLE INSCRITO EN REGISTROS PUBLICOS	no	si	0.00	100.00
			50.95	100.00

Podemos notar que en comparación de la Banca Comercial los requisitos que solicita Financiera Edyficar con muchos menores un 50.95 % menor, por lo que los pequeños y micro comerciantes acceden a créditos más fácilmente



CUADRO N° 7

CLIENTE "B"

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

El balance se realizó con las cuentas y formatos de Edyficar para poder determinar sus activos pasivos y patrimonio

BALANCE GENERAL				
ACTIVO	S/.	US\$	TOTALS/.	%
CAJA	200.00	0.00	200.00	3%
BANCOS			0.00	0%
CTAS. POR COBRAR			0.00	0%
INVENTARIOS	1,470.00		1,470.00	20%
ACTIVO CORRIENTE	1,670.00	0.00	1,670.00	23%
INMUEBLES	4,709.00		4,709.00	65%
MAQUINA Y EQUIPO	800.00		0.00	0%
HERRAMIENTAS Y OTROS	50.00		50.00	1%
ACTIVO FIJO	5,559.00	0.00	5,559.00	77%
TOTAL ACTIVOS	7,229.00	0.00	7,229.00	100%
PASIVOS	S/.	US\$	TOTALS/.	%
DEUDAS CON PROVEEDORES			0.00	0%
SALDOS DE DEUDAS CON BANCOS	1,002.52		1,002.52	14%
PASIVOS CORRIENTES	1,002.52	0.00	1,002.52	14%
PASIVOS LARGO PLAZO			0.00	0%
OTRAS CUENTAS POR PAGAR			0.00	0%
PASIVOS NO CORRIENTES	0.00	0.00	0.00	0%
TOTAL PASIVOS	1,002.52	0.00	1,002.52	14%
PATRIMONIO	6,226.48	0.00	6,226.48	86%
TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO	7,229.00	0.00	7,229.00	100%
CAPITAL DE TRABAJO	667.48			

La cliente tiene al momento de la verificación en caja la suma de S/. 200.00 soles. En inventarios tiene la suma de S/. 1,470.00 soles, en inmueble se está considerando parte del inmueble que lo usa como su taller, por un valor de S/. 4,709.00 soles, en máquina y equipo se está considerando la suma de S/. 800.00 soles que es por el valor de su máquina de tejer de doble

carril, en herramientas se considera el valor de sus agujas para tejer, las circulares entre otros. En pasivos la cliente tiene deudas con Pro Mujer con un saldo de S/. 1,002.52 soles. Con un patrimonio de S/. 6,226.48 soles.



CUADRO N° 8

CLIENTE "B".

COSTEO DE LOS PRODUCTOS REPRESENTATIVOS.

El coste se realiza en base a dos productos, las chompas donde se incluye la mano de obra y las chompas que la misma cliente las produce.

DESCRIPCION	PRODUCTOS REPRESENTATIVOS				
	PRODUCTO 1	PRODUCTO 2	PRODUCTO 3	PRODUCTO 4	PRODUCTO 5
DESCRIPCION	CHOMPA	CHOMPA			
UNIDAD DE MEDIDA	UNIDAD	UNIDAD			
PRECIO DE VENTA	75.00	75.00			
LANA DE ALPACA	10.55	10.55			
HELIO	9.44	9.44			
ALGODÓN	10.00	10.00			
CHAMPU	0.06	0.06			
MATERIA PRIMA	30.05	30.05			
MANO DE OBRA DIRECTA		30.00			
MANO DE OBRA INDIRECTA					
MANO DE OBRA	0.00	30.00			
OTROS COSTOS INDIRECTOS					
COSTO TOTAL	30.05	60.05			
CANTIDAD MENSUAL	12	40			

CUADRO N° 9**CLIENTE "B".****PROMEDIO DE VENTAS MENSUALES**

AL MES	VENTA MENSUAL
TOTAL MES	3,900.00
COSTO TOTAL	2762.6
MARGEN BRUTO	1,137.40

La producción de una chompa la realiza invirtiendo en lana de alpaca S/. 10.55 soles, en helio que es una fibra sintética de colores se invierte un promedio de S/. 9.44 soles. En algodón invierte S/. 10.00 soles y en champú para lavar la chompa después de terminada. Con un costo total de S/. 30.05 soles y al mes la cliente sola produce 12 chompas, y también contrata mano de obra a quienes les paga S/. 30.00 soles por cada una y a las tejedoras les da el material pesado para que puedan devolver de la misma forma y no perder. Y entrega para que realicen un promedio de 40 chompas al mes, en total entrega 52 chompas. Con un ingreso promedio mensual de S/. 3,900.00 soles un costo total de S/. 2,762.60 soles que significa un 29% de margen bruto.

CUADRO N° 10

CLIENTE "B".

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES

El estado de ganancias y pérdidas o resultados integrales se realiza en base a la estructura que tiene Financiera Edyficar, para poder establecer sus ingresos y egresos.

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS				
EGP	S/.	US\$	TOTALS/.	%
INGRESO TOTAL	3,900.00		3,900.00	100%
(-) COSTO TOTAL	2,762.60		2,762.60	71%
MARGEN BRUTO	1,137.40		1,137.40	29%
(-) GASTOS DEL NEGOCIO	70.00		70.00	2%
MARGEN OPERATIVO	1,067.40		1,067.40	27%
(-) GASTOS FINANCIEROS	344.15		344.15	9%
UTILIDAD NETA	723.25		723.25	19%
(+) OTROS INGRESOS			0.00	0%
(-) OTROS EGRESOS			0.00	0%
(-) GASTOS FAMILIARES	505.00		505.00	13%
UTILIDAD DISPONIBLE	218.25		218.25	6%
GARNATIA S/.				
	47,090			
IMPORTE DE CUOTA:				
	158.3			

En gastos del negocio se está considerando la suma de S/. 70.00 soles en promedio mensual por los pasajes para la compra de la lana y otros imprevistos, en gastos financieros se considera el pago de la cuota de Pro Mujer de un crédito grupal. En gastos familiares se considera un promedio de 505.00 soles promedio mensuales. Con una utilidad disponible de S/. 218.25 soles.

Con respecto a los indicadores financieros podemos notar que:

Rentabilidad / Ventas x 100	18.55 %
-----------------------------	---------

Nos da una rentabilidad sobre ventas de 18.5%, es decir, la cliente tiene una rentabilidad del 18.558% con respecto a las ventas. O, en otras palabras, las utilidades representan el 18.55% del total de las ventas.

Cuota / Utilidad Disponible	70.19 %
-----------------------------	---------

La cuota mensual que tendrá que afrontar la cliente con este préstamo es de S/. 153.30 soles. Lo cual significa el 70.19% de la utilidad disponible. Con que cuenta la cliente.

Liquidez	1.67%
----------	-------

Es la capacidad que tiene una persona y/o empresa para pagar sus deudas oportunamente en el corto plazo.

Según se puede notar en el flujo de caja proyectado, en los meses de junio a octubre sus ventas se incrementan en un 10% por la temporada alta del turismo, por tal razón tiene mayores pedidos, por tal motivo realiza reinversiones en el aumento de su mercadería en los meses de noviembre y mayo para poder afrontar este incremento en sus ventas.

Por los estados financieros realizados se puede ver que la cliente tiene la capacidad de pago necesaria y el respaldo patrimonial necesario para poder afrontar un crédito de S/. 1,500.00 soles a 12 meses con una tea de 46.32%. lo que no se podría determinar si no le efectuaríamos los estados financieros a la cliente.

CUADRO N° 11

CLIENTE "B".

FLUJO DE CAJA PROYECTADO

FLUJO DE CAJA												
	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
INGRESOS S/.												
INGRESO TOTAL	3,900	4,290	4,290	4,290	3,900	3,900	3,900	3,900	3,900	3,900	3,900	4,290
OTROS INGRESOS												
PRESTAMO	1,500											
TOTAL INGRESO (A)	5,400	4,290	4,290	4,290	3,900	3,900	3,900	3,900	3,900	3,900	3,900	4,290
EGRESOS S/.												
COSTO TOTAL	2,763	3,039	3,039	3,039	2,763	2,763	2,763	2,763	2,763	2,763	2,763	3,039
GASTOS PERSONALES												
ALQUILER DE LOCAL												
TRANSPORTE	20	22	22	22	20	20	20	20	20	20	20	22
IMPUESTOS												
PAGO DE CUOTAS OTROS	344	344	344	344	344	344	344	344	344	344	344	344
CUOTA PRESTAMO	153	153	153	153	153	153	153	153	153	153	153	153
OTROS GASTOS												
GASTOS FAMILIARES	505	556	556	556	505	505	505	505	505	505	505	556
OTROS EGRESOS												
INVERSION	1,500											
TOTAL EGRESOS (B)	5,132	4,114	4,114	4,114	4,285	3,785	3,785	3,785	3,785	3,785	4,285	4,114
MENSUAL (A-B)	268	176	176	176	-385	115	115	115	115	115	-385	176
SALDO DE CAJA ANTERIOR		268	444	621	797	412	527	642	757	872	987	601
SALDO FINAL DE CAJA @		444	621	797	412	527	642	757	872	987	601	778
VARIACION												
% VARIACION DE INGRESOS		10%	10%	10%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	10%

CUADRO N° 12

CLIENTE "B".

CRONOGRAMA DE PAGOS

CRONOGRAMA DE PAGOS											
MONTO A RECIBIR S/.	1,500.00										
TASA DE INTERES (TEA)	40.32%										
NUMERO DE CUOTAS	1										
PERIODO DE PAGO FIJO	360 DIAS										
PLAZO TOTAL	360 días										
MONTO DEL PRESTAMO S/.	1,500.00										
										SEGURO DE DESGRAVAMEN	0.0202%
										INTE	0.0007%
										COSTO EFECTIVO ANUAL	40.3412%
N° DE CUOTA	FECHA DE PAGO	PERIODO	SOLDO CAPITAL	AMORTIZACION CAPITAL	INTERES	DESCUENSA MESA	OTROS GASTOS	TOTAL CUOTA	III	TOTAL PAGAR	
0	03/10/2012		1,500.00								
1	03/12/2012	00	1,375.99	200.00	19.90	0.00	0.00	150.00	0.00	151.90	
2	03/12/2012	01	1,299.99	200.00	49.02	0.29	0.00	150.00	0.00	151.90	
3	03/03/2013	01	1,174.89	200.00	42.95	0.43	0.00	150.00	0.00	151.80	
4	03/02/2013	06	1,050.11	183.78	39.28	0.24	0.00	150.00	0.00	150.80	
5	03/03/2013	01	899.63	171.08	32.00	0.22	0.00	150.00	0.00	150.80	
6	03/04/2013	00	822.39	121.65	31.66	0.10	0.00	150.00	0.00	151.90	
7	03/05/2013	01	635.75	128.63	26.30	0.17	0.00	150.00	0.00	150.90	
8	03/06/2013	00	555.77	129.98	23.18	0.14	0.00	150.00	0.00	150.80	
9	03/07/2013	01	480.81	134.90	18.23	0.11	0.00	150.00	0.00	150.80	
10	03/08/2013	01	291.46	138.65	14.36	0.09	0.00	150.00	0.00	150.80	
11	03/09/2013	00	148.45	143.51	9.73	0.06	0.00	150.00	0.00	151.90	
12	03/10/2013	01	-0.05	140.50	4.79	0.03	0.00	150.00	0.00	151.90	
TOTAL				1,500.00	337.48	2.03	0.00	1,699.62	0.00	1,820.54	

CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS

Para contrastar la Hipótesis General en el estudio de investigación, se ha trabajado con los resultados obtenidos, siendo su síntesis como sigue:

HIPÓTESIS GENERAL:

La correcta formulación y de los Estados Financieros, tienen una alta incidencia en las decisiones de Financiera Edyficar para otorgar créditos a los pequeños y micro empresarios en la ciudad de Juliaca.

Tomando los inventarios correctamente y al detalle, definir los activos fijos que son usados en la actividad y considerando el total de los pasivos. Podemos llegar a formular un balance adecuado con lo necesario para una pequeña o micro empresa.

Teniendo estos datos podemos formular un Estado de Ganancias Y Perdidas, con la información proporcionada por los clientes y evidenciando si tiene otros ingresos y egresos, podemos hallar la utilidad disponible con que cuenta el cliente podrá afrontar su nuevo pasivo y de tal manera le da una vista clara a Financiera Edyficar, para el desembolso de los créditos.

Ya que si no se tendría esta información proporcionada por los clientes y contrastada al momento de la verificación no se tendría tomar una buena decisión con respecto al monto y al plazo en que se pueden otorgar los créditos.

HIPÓTESIS ESPECIFICA 1:

La aprobación de los créditos por Financiera Edyficar, deriva de una adecuada presentación de los requisitos y por ende una apropiada toma de información.

Los requisitos presentados por los clientes son por lo general fotocopias, deben ser verificados por el Analista de Créditos dando fe que son copias de los originales y que no tienen enmendaduras ni algún error.

Al tener todos estos requisitos se realiza la verificación tanto en el domicilio como en el local donde se realiza la actividad o negocio, para cerciorarse que esta información sea fidedigna, se toma referencias de los vecinos y familiares, de hace cuánto tiempo funciona el negocio, si la información de su estado civil es verídica, o si tiene buenas referencias en el sistema financiero.

Adicionalmente a esto se revisa en las centrales de riesgo, si tiene antecedentes financieros y si los tuviese como esta su comportamiento, pues es de gran riesgo otorgar créditos a clientes que tengan o hayan tenido malos antecedentes en el sistema financiero.

Una vez realiza la evaluación cualitativa, que consta de tomar las referencias y la verificación de los datos y documentos presentados, se realiza la evaluación cuantitativa donde se ven los resultados de estados financieros y los ratios. Después de esto se presenta el caso a comité de créditos, que es la reunión de todos los analistas, para tomar la decisión si se otorga el crédito o no y bajo qué condiciones de plazo y monto.

HIPÓTESIS ESPECIFICA 2:

El sobre endeudamiento afecta de manera considerable en la capacidad de pago en los clientes de Financiera Edyficar agencia Túpac.

Como se puede ver en el Cuadro N° 3 de la Cliente "A" tiene un endeudamiento pero esto está cubierto por los otros ingresos que genera su conyugue, pues es Policía en Retiro. Pero no se pudo considerar en este caso estos ingresos pues no tenía la documentación necesaria para poder sustentarlo. Y esto se refleja en el Cuadro N° 4 donde no se consideró estos otros ingresos.

Sus capacidad de pago es de 82.04%, pero lo que respalda este crédito son los ingresos generados por el conyugue, que en los anteriores créditos se consideró.

En el Cuadro N° 7 se puede notar que también la cliente "B" tiene pasivos, pero su capacidad de pago está más ajustada como se puede ver en el Cuadro N°10 en tal sentido a esta cliente no se le podría otorgar un crédito mayor de S/. 1,500.00 pues estaríamos sobre endeudando a nuestra cliente, lo que ocasionaría que no podría pagar el crédito a tiempo y generaría moras y no tiene otros ingresos con que cubrir sus obligaciones.

El ratio de Capacidad de pago en Financiera Edyficar tiene límite del 90%, en la cliente "B" podemos ver según el Cuadro N°10 es de 70.19% lo que nos indica que le podríamos dar un crédito máximo de S/. 2,000.00 soles, pues según el análisis realizado, no pagaría un crédito de mayor monto.

CONCLUSIONES

Luego de haber contrastado las hipótesis específicas se ha llegado a las siguientes conclusiones:

Al realizar una evaluación crediticia y financiera con los estados financieros preparados por los analistas, los clientes de financiera edificar, tienen mayores posibilidades de acceder a créditos, pues en los bancos comerciales, no podrían acceder a estos. Pues los pequeños y micro comerciantes no tiene acceso a poder llevar una contabilidad completa, que es lo que exige la mayoría de los Bancos Comerciales.

Es así que simplificando los requisitos, los clientes de Financiera Edyficar pueden acceder fácilmente a créditos.

PRIMERO: Las exigencias del sistema bancario para aprobar créditos a las pequeñas y microempresas, en la ciudad de Juliaca, es necesario cumplir con los requisitos solicitados por Financiera Edificar, son requisitos básicos que cualquier pequeño o microempresario puede cumplir ya que no es necesario tener registros contables. Solo es necesario que el analista de créditos pueda realizar una buena verificación in situ, levantando un buen inventario y con esa información armar los estados financieros y hallar los ratios de la actividad del cliente que está solicitando el crédito. Con esta información se puede tomar las decisiones de monto, plazo y TEA que puede acceder el cliente, sin riesgo de sobre endeudamiento.

SEGUNDO: Determinar la trascendencia del sistema financiero en los clientes de Financiera Edyficar. Los pequeños y microempresario pueden acceder de manera más fácil, a créditos para el aumento de su capital de trabajo, compra de activos fijos, muebles e inmuebles, y de esta manera poder mejorar sus ingresos, para benéfico de sus actividades y de sus familias, ya que teniendo mejores ingresos sus nivel de vida mejorara.



RECOMENDACIONES

PRIMERO: Realizar siempre una buena verificación in situ de los negocios de las pequeñas y microempresas de la ciudad de Juliaca para de esta manera poder determinar hasta que monto y a qué plazo se les puede dar el crédito, pues sin una buena evaluación, estaremos sobre estimando sus inventarios, y esto nos puede llevar a realizar malos estados financieros, que nos llevara a la sobre estimación de sus ingresos o egresos, y esto perjudicaría al cliente, pues lo podríamos sobre endeudar o simplemente no le podríamos determinar su verdadera capacidad de pago.

SEGUNDO: Tener en cuenta siempre su endeudamiento pues así como Financiera Edyficar simplifico sus requisitos, la mayoría de las Cajas municipales, Cajas de Ahorros Edpymes, entre otros también lo hicieron y es muy fácil que un cliente se sobre endeude.

Realizar seguimiento a los pequeños y micro empresarios los cuales ya son clientes para estar pendientes de sus necesidades y darle los créditos necesarios en los momentos oportunos.

Ser sincero con la información tomada, pues por un error al tomar los datos se puede perjudicar a los clientes en vez de ayudarlos.

3.6 BIBLIOGRAFÍA

Apaza Meza, Mario (2004) *"Análisis económico financiero y clasificación de riesgos de las empresas en el Perú"*.

Beltrán Arlette, Cueva Hanny (2004) *"Evaluación Privada de Proyectos"* 1ra. Edición Lima.

Caballero Romero, Alejandro (2007) *"Metodología de la Investigación Científica Lima – Perú"*.

Dávila Carcausto, Yana Susana (2009) (tesis: *Incidencia de procedimientos de recuperación en el comportamiento de la cartera de créditos del peca*), Puno.

Estremadoyro Escobar, Enrique (2009): *"Diccionario Económico y Financiero"*

Ferrer Quea, Alejandro (2008) *"Contabilidad para la Banca"*; 2da Edición SEFIBAN Lima – Perú.

"Estados Financieros en épocas de Inflación Ajustes y Análisis"; Editorial ASESORIA DE SERVICIOS GRAFICOS; 2003.

Flores Soria Jaime (2000) *"Análisis e Interpretación de Estados Financieros"* Editorial CECOF Asesores Lima- Perú 2000.

Glosario de Términos Económicos y Financieros Banco Central de Reserva del Perú, Gerencia de Estudios Económicos.

Hernández Sampieri. Roberto (2008) *Metodología de Investigación*; II Edición México .

Ibáñez Escarmena Rodolfo (2007) *"Análisis del sistema de créditos y cobranzas y su incidencia en la situación financiera"* caso intercoop –Puno.

Justus Ponce Cesar (2007) *“Incidencia del Crédito otorgado por el Banco Agrario del Perú en la producción de Cajas Rurales, una alternativa”*.

Briones Rangel Jorge Lino (2002) *“Análisis e interpretación de estados financieros para efectos del crédito”* México.

Florido M. Alberto (2008) *“Análisis de la incidencia de la línea de créditos a pequeños industriales y artesanos, que otorgan las entidades financieras del departamento de puno”*.

Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de banca y seguros No 26702.

Rivas Gómez, Víctor (2006) *“Terminología Bancaria y Financiera”* Edición ARITA E.I.R.L. Lima – Perú.

Rodríguez, Alfredo C. (2003) *“Manual de Contabilidad Bancaria”* Ediciones MARCHI Buenos Aires.

Villacorta Caveró Armando (2003) *“Productos y Servicios Financieros Operaciones Bancarias”* Ediciones Pacifico.

Manual de créditos y recuperación versión 2010 de Financiera Edyficar.

Catálogo de productos versión 2.11 de Financiera Edyficar.

Seguros y Reaseguros Pacíficos S.A., 2013.

ANEXOS







PROPUESTA DE CREDITO - CONSUMO NO REVOLVENT

11-11-2013 10:36:34 AM

SOLICITUD: 280016

1.- DATOS DEL CLIENTE

Nombre:	[REDACTED]			Sector:	COMERCIO	CIU:	523004		
Monto solicitado:	55,000.75	S/	N° cuotas:	24	Actividad:	VENTA DE ARTICULO DE CUERO Y ACCESORIOS DE			
Monto propuesto:	50,000.00	S/	Fecha fja:	18	Destino:	MULTIPROPOSITO			
Seguro:	TITULAR		TEA:	22.8500 %	Plazo de gracia:	0	Garantía:	SIN AVAL	
Tipo de crédito:	RECURRENTE							Modalidad:	AMPLIACION
Producto:	CONSUMO NO REVOLVENTE								

Tasa de interés fuera de tarjeta

2.- EVALUACION CUALITATIVA

A. Sobre el negocio

LA CLIENTE SE DEDICA AL VENTA DE CASACAS DE CUERO [REDACTED] PARA LO CUAL TIENE UN KIOSCO UBICADO EN EL INTERIOR DEL MERCADO [REDACTED] SIONADO CON EL NUMERO B 22 A ESTA ACTIVIDAD SE DEDICA DESDE HACE 25 AÑOS ATRAS. LAS CASACAS LAS COMPRO EN LA LOCALIDAD DE DESAGUADERO Y LAS VENDE EN SU PUESTO [REDACTED] VIAJAJA Y VA A REALIZAR LAS COMPRAS EN PROMEDIO 10 CASACAS POR VIAJE Y OCASIONALMENTE CUANDO TIENE PEDIDOS ESPERADOS. ADICIONALMENTE A ESTO TIENE UN SEÑAL EN EL JR. LOS [REDACTED] EL CUAL LO AJUIQUILA PERO NO BE ESTA CONSIDERANDO EN LA PRESENTE EVALUACION. SU CONYUNTE ES DON SANTE DE LA PNP POR LO QUE PERCIBE INGRESOS, PERO ESTE VIVE EN LA CIUDAD DE LIMA POR PROBLEMAS DE SALUD.

B. Sobre el destino del crédito MULTIPROPOSITO

EL PRESENTE CREDITO SERA DESTINADO PARA LA COMPRA DE UNA CAMONETA, VALORIZADA EN 30 000.00 DOLARES, PARA LO CUAL LA CLIENTE YA TIENE 25 000 DOLARES DE ESTA FINANCIANDO EL 80% DE LA INVERSIÓN QUE SERA PUESTA A TRABAJAR EN LA MUNICIPALIDAD YA QUE SU SEÑAL TRABAJA EN ESA Y TIENE LA POSIBILIDAD DE PONERLA A TRABAJAR EN UN PROYECTO.

C. Sobre experiencia crediticia

LA CLIENTE ES EXCLUSIVA YA MANEJO CREDITOS DE 10 000.00, 20 000.00 Y EL ULTIMO DE 30 000.00 SOLES CON 10/12 CUOTAS PAGADAS. SU CONYUNTE TIENE UN CREDITO EN EL BANCO DE LA NACION EL CUAL ES PAGADO CON SUS INGRESOS DE CESANTE DE LA PNP. AMBOS CON CALIFICATIVO 100% NORMAL.

D. Sobre el entorno familiar

LA CLIENTE VIVE EN LA AV. FLOREAL 319 INT. 10 EN EL BARRIO BELLAVISTA [REDACTED] CON BUENAS REFERENCIAS CASA DE MATERIAL NOBLE DE 4 PISOS CON BUENOS ACABADOS Y CONOCIDA POR LA ACTIVIDAD QUE REALIZA. TIENE 2 HIJOS MAYORES DE EDAD DE 30 Y 26 AÑOS QUIENES SON YA INDEPENDIENTES. SU ESPOSO RADICA EN LA CIUDAD DE LIMA POR PROBLEMAS DE SALUD.

3.- EVALUACION / ANALISIS FINANCIERO / RATIOS

LA CLIENTE TIENE EN EFECTIVO LA SUMA DE 2109.00 SOLES QUE ES PARTE DE SU CAPITAL DE TRABAJO. EN AHORROS TIENE 77 000.00 DOLARES QUE ES PARTE DE SUS AHORROS PARA LA COMPRA DE UN VEHICULO O EN INVENTARIOS SE CONSIDERA LA SUMA DE 16 235.39 POR EL SEÑAL EN RELACION AJUNTA. SE CONSIDERA COMO ACTIVO FUO EL VALOR DE KIOSCO UBICADO EN EL MERCADO BELLAVISTA. EN PASIVOS SE CONSIDERA EL CREDITO QUE TIENE EL ESPOSO EN EL BANCO DE LA NACION SE CONSIDERA A CORTO Y LARGO PLAZO. LA ESTIMACION DE SUS INGRESOS SE REALIZA EN BASE A LA VENTA DE CASACAS DE CUERO CON UN INGRESO PROMEDIO DE 21 400.00 SOLES AL MES. CON UN COSTO TOTAL DE 16 428.20 SOLES CON UN MARGEN DEL 24%. EN GASTOS SE CONSIDERA POR EL TRANSPORTE A LAS FERIAS DE DESAGUADERO PARA LA COMPRA DE LAS CASACAS QUE LO REALIZA POR LO GENERAL CADA 15 DIAS Y CUANDO TIENE PEDIDOS CONSIDERABLES. EN GASTOS FINANCIEROS SE CONSIDERA EL PAGO DE LA CUOTA DEL BANCO DE LA NACION DEL CREDITO DE SU ESPOSO. CON UNA UTILIDAD NETA DE 4 110.50 SOLES CON UNA UTILIDAD DISPONIBLE DE 3 342.50 SOLES. CON RESPECTO A LOS RATIOS PODEMOS NOTAR QUE RENTABILIDAD (VENTAS) ES DE 49.55% MAYOR A LA TEM PROPUUESTA. SU LIQUIDES ES DE 28.38 SU DEUDA TOTAL PATRIMONIO ES DE 59.29%. EN EL ANALISIS HORIZONTAL SE PUEDE NOTAR QUE HAY UNA GRAN DIFERENCIA EN SU CAJA POR LOS AHORROS QUE TIENE PARA LA COMPRA DEL VEHICULO. EN INVENTARIOS SE NOTA UNA VARIACION DE 52.55% A RAZ QUE LA MAYOR PARTE DEL CREDITO ANTERIOR FUE INVERTIDO EN MERCADERIA Y ACTUALMENTE TIENE MAYOR CANTIDAD DE MERCADERIA. EN PASIVOS SE NOTA UN INCREMENTO POR LA DEUDA DE SU ESPOSO.

4.- GARANTIAS DEL CREDITO

LA CLIENTE DEJA EN GARANTIA EN INMUEBLE DE SU PROPIEDAD UBICADO [REDACTED] DE MATERIAL NOBLE DE 4 PISOS CON UN VALOR DE 130 000.00 SOLES CON UN AREA TOTAL DE 75 METROS.



5.- CONCLUSIONES FUNCIONARIO DE NEGOCIOS

SE PROPONE UN CREDITO DE 90.000,00 SOLES EN AMPLIACION A 24 MESES CON TEA DE 22,85 CON EXCEPCIONA NIVEL DE GN, PUES TIENE OFERTAS DE OTRAS ENTIDADES, EL PRESENTE CREDITO SERA DESTINADO PARA LA COMPRA DE UNA CAMIONETA, VALORIZADA EN 30.000,00 DOLARES. PARA LO CUAL LA CUENTE YA TIENE 14.000,00 DOLARES, QUE SERA PUESTA A TRABAJAR EN LA MUNICIPALIDAD YA QUE SU HIJO TRABAJA EN ESA Y TIENE LA POSIBILIDAD DE PONERLA A TRABAJAR EN UN PROYECTO. EL RIESGO SE MINIMIZA YA QUE LA CUENTE TIENE MAS DE 20 AÑOS DE EXPERIENCIA EN LA ACTIVIDAD Y TIENE CUENTAS FUOC EN DISTINTAS ENTIDADES DE LA CIUDAD. EL RIESGO DE ESCALONAMIENTO SE MINIMIZA YA QUE EN SU ANTERIOR CREDITO SUS CUOTAS FUERON DE 2894,52 Y SU CUOTA ACTUAL SERA DE 2576,54 QUE ES MENOR A LA QUE YA PAGO. LA COMPRA DE ESTE VEHICULO SE SOLICITA EXCEPCION DE CONDICION DE CREDITO, POR PLAZO Y MONTO DE CREDITO SEGUN DESTINO YA QUE EL CREDITO SERA INVERTIDO EN LA COMPRA DE UNA CAMIONETA QUE SERA PUESTA A TRABAJAR EN MOQUEGUA. ESTA COMPRA BENEFICIARA A LA CUENTE PUES TENDRA MAYORES INGRESOS PUES SERA ALQUILADA POR HORA. SE SOLICITA EXCEPCION DE PARTICIPACION Y FIRMA DE CONYUGE PUES ESTE SE ENCUENTRA EN LA CIUDAD DE LIMA POR MOTIVOS DE SALUD.

COMENTARIO DE LA VISITA DE SUPERVISION

1630-ASCENCIO GUTIERREZ HIPOLITO cliente recurrente A1, actividad venta de carcasas de cuero al por menor en la Moquegua, menor puesto B-22 con más de 20 años de experiencia en la actividad, puseo propio, con historial crediticio con BCP, conyuge con ligo de la Nación, garantía propia en un inmueble de máxima nobleza de 26 plantas, monto peticionado: 90.000,00 soles, multicredito compra de 01 camioneta 4x4 Hrua Toyota, presenta buena situación patrimonial, excepciones de TEA autónoma de GN otorgada de la competencia como de BCP en 19% anual y monto del cuatro, participación de conyuge, quien se encuentra en la ciudad de Lima por motivos de salud.

1030-PUMA MAMANI JUAN JOSE Cliente recurrente PARA PAZ, SE DEDICA A LA ACTIVIDAD DE VENTA DE CASAPAS DE CUERO EN LA CIUDAD DE MOQUEGUA PARA LO CUAL TIENE UN PUESTO SUCADO EN EL INTERIOR DEL MERCADO MOQUEGUA, SIGNADO CON EL NUMERO 3,22, A ESTA ACTIVIDAD SE DEDICA DESDE HACE MAS DE 20 AÑOS, SU CONYUGE ES CESANTE DE LA PNP POR LO QUE PERDIO INGRESOS, PERO ESTE VIVE EN LA CIUDAD DE LIMA POR PROBLEMAS DE SALUD, CLIENTE RECURRENTE EXCLUSIVO, EXPERIENCIA EN LA ACTIVIDAD, EXHIBICION CREDITICA, GESTION DEL NEGOCIO, CONOCIMIENTO DEL MERCADO Y GARANTIA PROPIA.

COMENTARIOS DE COMITE DE CREDITO

6.- REGISTRO DE EXCEPCIONES

CONDICIONES DE CREDITO

- Plazo no corresponde al destino
- Oportunidad de inversión, donde se use unidad vehicular
- Monto peticionado no corresponde al destino
- Se requiere de garantías adicionales que exceda participación de conyuge
- Requiere participación de conyuge > \$ 15.000
- Conyuge se encuentra en la ciudad de Lima, por motivos de salud

Firma y Sello

Funcionario: [Redacted]

Firma y Sello

Fecha de aprobación: _____ de _____ de _____

11-11-2013 10:36:32 AM



CLIENTE: [REDACTED] SOLICITUD: 280016

FLUJO DE CAJA	Jul-12	AGO-12	SEP-12	OCT-12	NOV-12	DEC-12	ENE-13	FEB-13	MAR-13	ABR-13	MAY-13	JUN-13
INGRESOS B)												
INGRESO TOTAL	21096	21180	22080	22080	22080	22080	22080	22080	22080	22080	22080	22080
OTROS INGRESOS												
PRESTAMOS RAZ	50000											
TOTAL INGRESOS (A)	71096	22080	22080	22080	22080	22080	22080	22080	22080	22080	22080	22080
EGRESOS B)												
COSTO TOTAL	16479	17303	17303	17303	17303	17303	17303	17303	17303	17303	17303	17303
GASTOS DE PERSONAL												
SERVICIOS LUZ AGUA, ETC)												
ALQUILER DE LOCAL(ES)												
TRANSPORTE	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400
IMPUESTOS												
PAGO DE CUOTAS OTROS	511	511	511	511	511	511	511	511	511	511	511	511
CUOTAS RAZ	2577	2577	2577	2577	2577	2577	2577	2577	2577	2577	2577	2577
OTROS GASTOS DEL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
GASTO FAMILIAR	970	977	977	977	977	977	977	977	977	977	977	977
OTROS EGRESOS												
INVERSION	50000											
TOTAL EGRESOS (B)	66460	21990	21990	21990	21990	21990	21990	21990	21990	21990	21990	21990
SALDO MENSUAL (A - B)	3146	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700
SALDO DE CAJA ANTERIOR		9140	9943	4721	6511	1001	4035	4803	5593	6383	7173	8066
SALDO FINAL DE CAJA (C)	9140	9831	4721	5811	1308	3227	4070	5593	6383	7173	8066	8962

VARIABLES	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	30%
% VARIACION DE INGRESOS	ALTA	MEDIA	ALTA									
CICLO DEL NEGOCIO	ALTA	MEDIA	ALTA									

11-11-2013 10:36:31 AM

FECHA BEFF: 16/07/2012

SOLICITUD: 280016



CLIENTE

ACTIVO		US\$	TOTAL \$	%	REGISTRO DE GARANTIAS Y HEREDAS	
CAJA	2100.00	14,000.00	36,489.00	26%	EOP	US\$
BANCOS	0.00	0.00	0.00	0%	INGRESO TOTAL	21,600.00
CTAB. POR COBRAR	0.00	0.00	0.00	0%	INGRESO TOTAL	16,478.88
INVENTARIOS	56,730.00	0.00	56,730.00	40%	MARGEN BRUTO	5,121.32
ACTIVO CORRIENTE	60,830.00	14,000.00	98,224.00	71%	(-) GASTOS DEL NEGOCIO	500.00
INMUEBLES	26,500.00	0.00	26,500.00	19%	MARGEN OPERATIVO	4,621.32
INMUEBLES NUEVOS	0.00	0.00	0.00	0%	(-) GASTOS FINANCIEROS	970.87
MAQ. Y EQUIPOS	0.00	0.00	0.00	0%	UTILIDAD NETA	4,110.45
MAQ. Y EQUIPOS NUEVOS	0.00	0.00	0.00	0%	UTILIDAD DISPONIBLES	0.00
HERRAMIENTAS Y OTROS	2,500.00	0.00	2,500.00	2%	(-) OTROS EGRESOS	0.00
ACTIVO FIJO	26,000.00	0.00	26,000.00	19%	(-) GASTOS FAMILIARES	0.00
ACTIVO DOMESTICO	0.00	0.00	0.00	0%	UTILIDAD DISPONIBLES	3,140.45
TOTAL ACTIVOS	89,830.00	14,000.00	127,224.00	100%		
PASIVO	0.00	0.00	0.00	0%		
DEUDAS CON PROVEEDORES	0.00	0.00	0.00	0%	GARANTIAS SI	0.00
SALDO DE DEUDA EN BAZ	0.00	0.00	0.00	0%	NO PREFERIDA O SIMPLE	0.00
SALDO DE DEUDA EN BANCOS	3,488.50	0.00	3,488.50	3%	IMPORTE DE CUOTA M.	2,576.94
PASIVO CORRIENTE	3,488.50	0.00	3,488.50	3%	INDICADORES FINANCIEROS	
PASIVO LARGO PLAZO	13,379.50	0.00	13,379.50	11%	RENTABILIDAD /VENTAS	10.83 VERDE
OTRAS CUENTAS POR PAGAR	0.00	0.00	0.00	0%	OTROS ING. NETOS/RES.BEP	0.00 VERDE
PASIVO NO CORRIENTE	13,379.50	0.00	13,379.50	11%	CUOTA /UTILIDAD DISPONIBLE	92.04 VERDE
TOTAL PASIVOS	16,868.00	0.00	16,868.00	13%	LIQUIDEZ	26.85 VERDE
PATRIMONIO	72,062.00	14,000.00	140,356.00	87%	MULTIPOSITIVO	0.00
TOTAL PASIVO + PATRIM	89,830.00	14,000.00	127,224.00	100%		
CAPITAL DE TRABAJO	97,387.50					

11-11-2013 10:36:30 AM

EDYFICAR

CLIENTE: [REDACTED]

SOLICITUD: 280016

ARTICULOS REPRESENTATIVOS - VENTA MENSUAL

N°	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	PRECIO	VENTA SEMANAL				TOTAL VENTAS	N° Ventas en US\$
				SEMANA 1	SEMANA 2	SEMANA 3	SEMANA 4		
1	casaca de cuero guarnix varón	UNIDAD	172.00	172.00	295.00	150.00	280.00	1.00	1.00
2	Casaca de cuero guarnix dama	UNIDAD	85.00	170.00	295.00	200.00	200.00	2.00	2.00
3	CASACA LITICUERO varón	UNIDAD	10.00	150.00	200.00	200.00	200.00	20.00	20.00
4	casaca cuero con peluche	UNIDAD	10.00	140.00	200.00	200.00	200.00	14.00	14.00
5	casaca de cuero yá mujer	UNIDAD	10.00	140.00	200.00	200.00	200.00	14.00	14.00
6	saco de cuero varón	UNIDAD	10.00	200.00	200.00	200.00	200.00	20.00	20.00
7	saco de cuero diseño	UNIDAD	8.00	180.00	240.00	240.00	240.00	22.50	22.50
8	casaca a la circunferencia	UNIDAD	8.00	120.00	190.00	190.00	190.00	12.00	12.00
9	guarnix	par	20.00	40.00	47.50	47.50	47.50	2.38	2.38
10	otros		1.00	1000.00	1500.00	1500.00	1500.00	1500.00	1500.00
SUMA DE ARTICULOS REPRESENTATIVOS				1670.00	2045.00	2045.00	2045.00		

GRANIFICANCIA DE LA MUESTRA SOBRE EL TOTAL DE VENTAS

26.03%

ARTICULOS REPRESENTATIVOS - MARZO DE COMERCIO

23.71%

TOTAL VENTAS

1.000.00

CORTE TOTAL

1.000.00

MARZO DE 2013

5121.32



SIMULADOR DE CRÉDITOS

TIPO DE CRÉDITO

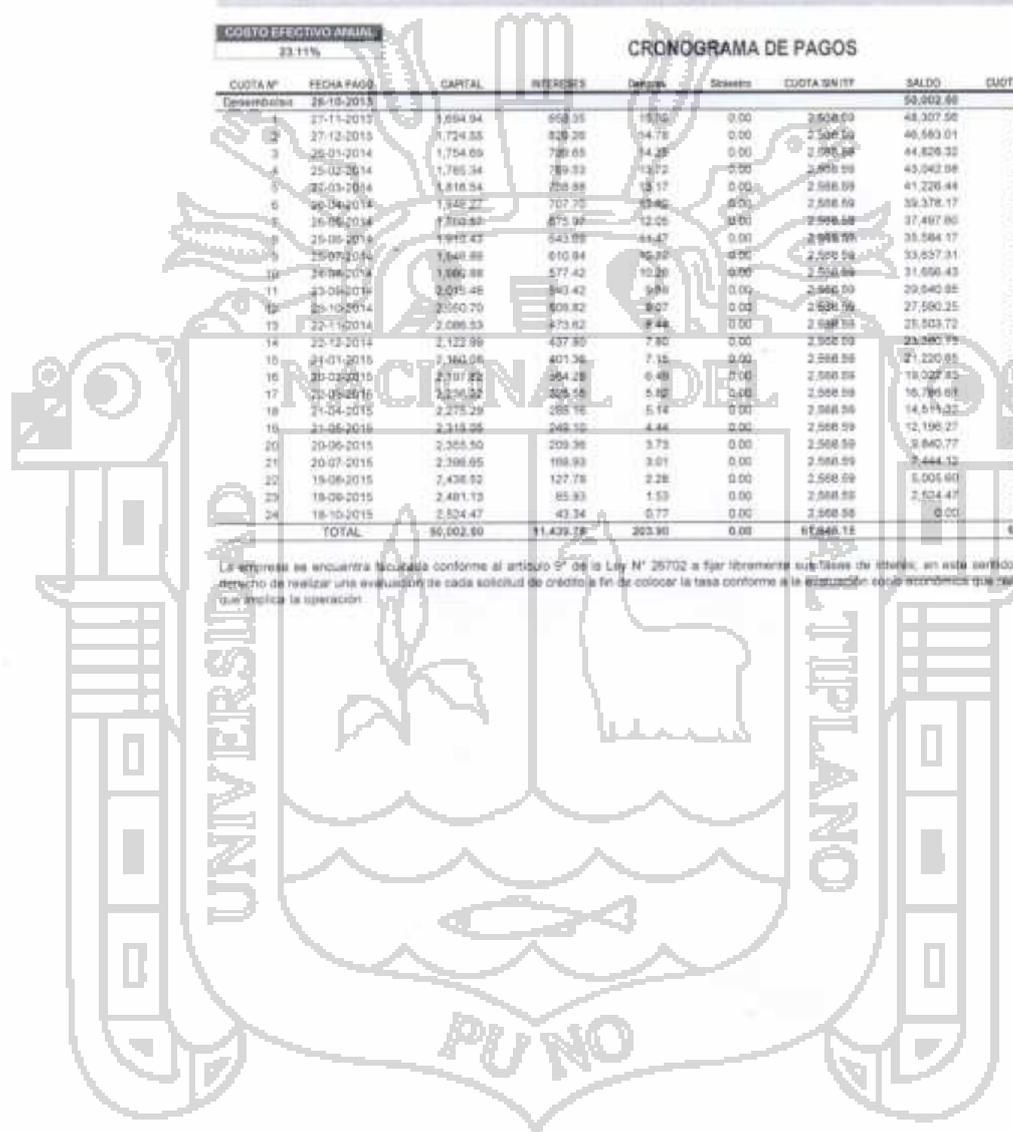
MONTO A RECIBIR S/:	90,000.00	BOLES	
REQUISO DE DESGRAVAMEN	VITULAR	TASAS	0.8306%
% ITR	0.001%		2.00
MONTO DEL PRESTAMO S/:	90,002.50		
TASA EFECTIVA ANUAL			22.06 %
NÚMERO DE CUOTAS	34		
PERIODO DE PAGO	30	DIAS	
PLAZO TOTAL	720	DIAS	
			FECHA DE DESEMBOLO 28/10/2013
			<input checked="" type="radio"/> PERIODO F30 <input type="radio"/> PERIODO F14

COSTO EFECTIVO ANUAL 23.11%

CRONOGRAMA DE PAGOS

CUOTA N°	FECHA PAGO	CAPITAL	INTERESES	Deposito	Retiro	CUOTA SIN ITR	SALDO	CUOTA CON ITR
Depositar	28-10-2013						90,002.50	
1	27-11-2013	1,694.94	658.35	18.10	0.00	2,508.09	48,307.50	2,508.71
2	27-12-2013	1,724.55	828.20	14.73	0.00	2,508.09	46,560.01	2,508.71
3	26-01-2014	1,754.05	789.65	14.28	0.00	2,508.09	44,826.30	2,508.71
4	25-02-2014	1,783.34	789.33	13.72	0.00	2,508.09	43,042.98	2,508.71
5	25-03-2014	1,812.54	759.88	13.17	0.00	2,508.09	41,220.44	2,508.71
6	24-04-2014	1,841.22	707.25	10.40	0.00	2,508.09	39,378.17	2,508.71
7	24-05-2014	1,869.87	675.99	12.05	0.00	2,508.09	37,497.80	2,508.71
8	23-06-2014	1,898.43	643.99	11.67	0.00	2,508.09	35,584.17	2,508.71
9	23-07-2014	1,926.88	610.94	10.30	0.00	2,508.09	33,657.31	2,508.71
10	21-08-2014	1,955.88	577.42	10.20	0.00	2,508.09	31,690.43	2,508.71
11	21-09-2014	2,005.48	540.42	9.89	0.00	2,508.09	29,690.25	2,508.71
12	20-10-2014	2,050.70	509.82	9.07	0.00	2,508.09	27,560.25	2,508.71
13	22-11-2014	2,086.53	473.62	8.48	0.00	2,508.09	25,303.72	2,508.71
14	22-12-2014	2,122.99	437.80	7.80	0.00	2,508.09	22,920.79	2,508.71
15	21-01-2015	2,160.06	401.36	7.15	0.00	2,508.09	20,420.55	2,508.71
16	20-02-2015	2,197.25	364.28	6.48	0.00	2,508.09	17,802.32	2,508.71
17	20-03-2015	2,236.52	325.55	5.80	0.00	2,508.09	15,066.81	2,508.71
18	21-04-2015	2,275.29	285.15	5.14	0.00	2,508.09	12,214.32	2,508.71
19	21-05-2015	2,318.55	242.10	4.44	0.00	2,508.09	9,245.27	2,508.71
20	20-06-2015	2,355.50	209.39	3.73	0.00	2,508.09	6,160.77	2,508.71
21	20-07-2015	2,396.95	168.93	3.01	0.00	2,508.09	3,044.12	2,508.71
22	19-08-2015	2,436.50	127.78	2.28	0.00	2,508.09	5,005.40	2,508.71
23	19-09-2015	2,481.13	85.93	1.53	0.00	2,508.09	2,524.47	2,508.71
24	18-10-2015	2,524.47	43.34	0.77	0.00	2,508.09	0.00	2,508.70
TOTAL		80,002.50	11,432.28	203.90	0.00	85,640.18		61,649.93

La empresa se encuentra fiscalizada conforme al artículo 9° de la Ley N° 26702 a fijar libremente sus tasas de interés; en este sentido, se reserva el derecho de realizar una evaluación de cada solicitud de crédito a fin de colocar la tasa conforme a la situación económica que prevalece y el riesgo que implica la operación.





CHECK LIST

Nro. Solicitud 280020873
 Codigo 280183732
 Tipo/Cliente NUEVO
 Nombre [REDACTED]
 Actividad FABRICA DE TEJIDOS DE PUNTO

Tipo / Pers PERSONA NATURAL CON NEGOCIO
 Tipo / Credito MICROEMPRESA
 Fecha 11-11-2013
 Clase / Garantia SIN AVAL

Documentos de Cliente			
* Solicitud de Credito (Incluye CROQUIS DE	<input checked="" type="checkbox"/>		
Documentos del Negocio			
* Persona Natural con Negocio	<input checked="" type="checkbox"/>		
- Fotos	<input checked="" type="checkbox"/>		
- Otros	<input checked="" type="checkbox"/>		
Garantias			
* Adjunte documento de propiedad de inmueble	<input checked="" type="checkbox"/>		
* Pertenece al Titular	<input checked="" type="checkbox"/>		
* Propiedad	<input checked="" type="checkbox"/>		
- No Inscrita	<input checked="" type="checkbox"/>		
Evaluacion			
- Declaracion Jurada Patrimonial	<input checked="" type="checkbox"/>		
- Adjunte voucher de entidades acreedoras	<input checked="" type="checkbox"/>		
- Completos	<input checked="" type="checkbox"/>		
* INFOCORP	<input checked="" type="checkbox"/>		
- Titular	<input checked="" type="checkbox"/>		
- Conyuge	<input checked="" type="checkbox"/>		
* Domicilio de Cliente	<input checked="" type="checkbox"/>		
- Vivienda Propia	<input checked="" type="checkbox"/>		
* Recibo de Servicios	<input checked="" type="checkbox"/>		
- Corresponde al Titular	<input checked="" type="checkbox"/>		
_____ Presidente del Comité			
Para ser llenado por el FSO			
COPIA DEL DDI		Reporte RENIEC :	
Titular <input type="checkbox"/>	Aval <input type="checkbox"/>	Titular <input type="checkbox"/>	Aval <input type="checkbox"/>
Conyuge <input type="checkbox"/>	Conyuge de Aval <input type="checkbox"/>	Conyuge <input type="checkbox"/>	Conyuge de Aval <input type="checkbox"/>
Hoja Resumen <input type="checkbox"/>	Voucher de desembolso <input type="checkbox"/>	Seguro de Desgravamen <input type="checkbox"/>	
Contrato de Prestamo <input type="checkbox"/>	Copia cheque voucher <input type="checkbox"/>		
Garantia Preferida <input type="checkbox"/>			Seguro Contra Todo Riesgo(*) <input type="checkbox"/>
Tasacion vigente <input type="checkbox"/>	Escritura de Constitucion de Garantias <input type="checkbox"/>		

Funcionario de Soporte Operativo



PROPUESTA DE CREDITO - MICROEMPRESA

11-11-2013 10:27:05 AM

SOLICITUD: 280020

1.- DATOS DEL CLIENTE			
Nombre	[REDACTED]	Sector	PRODUCCION CIUJ 173007
Monto solicitado	1,500.00 S/	N° cuotas	12
Monto prepuesto	1,500.00 S/	Fecha fija	2
Seguro	TITULAR	TEA	46.3200 %
Tipo de crédito	NUEVO	Destino	ACTIVO FUJO NO INMUEBLE
Dirección	MICROEMPRESA	Plazo de gracia	0
		Garantía	SIN AVAL
		Modalidad	NUEVO / RECURRENTE SIN

Tasa de Interés fuerte de tarifario

2.- EVALUACION CUALITATIVA

A. Sobre el negocio

CLIENTE NUEVA PARAHUAZ SE DEDICA A LA ACTIVIDAD DE TEJIDO DE PRENDAS DE VESTIR HACE MAS DE 17 AÑOS, INICIO DESDE QUE VIVIA EN PAUCARCOLLA SU TIERRA NATAL, REALIZANDO TEJIDOS PARA LA EMPRESA EXPORTADORA NACAYAMA, EN EL AÑO 1988 SE TRASLADO A LA CIUDAD DE PUNO CONTINUANDO CON LA MISMA ACTIVIDAD EN LA MISMA EMPRESA, EN EL AÑO 2011 INICIO SU ACTIVIDAD DE PRODUCCION DE TEJIDOS EN FORMA INDEPENDIENTE LA QUE SE CONTACTO CON PERSONAS QUE COMPRAN MERCADERIA TEXTIL DE ALPACA Y LA TRASLADAN A LA CIUDAD DEL CUSCO Y LIMA, DESDE ENTONCES LA CLIENTE PRODUCE Y HACE ENTREGA DE MERCADERIA CADA 15 DIAS, ENTRE LOS PRODUCTOS DE MAYOR ELABORACION TIENE LAS CHOMPAS DE DAMA Y POR OCSIONES CHULLOS, ESCARPNES Y CHALECOS EL TEJIDO QUE REALIZA LO DENOMINA TEJIDO CIRCULAR POR EL TIPO DE HERRAMIENTAS QUE UTILIZA PARA LA ELABORACION DE SUS PRODUCTOS, REFERENTE A LAS CHOMPAS LOS PUNTOS QUE USA SON PAVO REAL, MELCOCHIA, PANSETA, HOJAS ENTERAS Y MEDIA HOJA, PARA LO CUAL SE APOYA CON SU MAQUINA DE TEJER Y EL MATERIAL QUE UTILIZA PARA ESTE TEJIDO ES LA UNION DE LA LANA DE ALPACA, FLOJO Y ALGODON, MATERIAL QUE LO UNE CON SU OJILLERA, PARA LA ELABORACION DE ESTE PRODUCTO TRABAJA CON 35 SEÑORAS A QUIENES DISTRIBUYE EL MATERIAL Y LES PAGA POR DESTAJO, REFERENTE A LOS CHULLOS LA ELABORACION LO HACE CON LANA PURA DE ALPACA, USUALMENTE EN EL PUNO, UARROZ, GARBANZO Y TRENSILLAS, REFERENTE A LOS ESCARPNES LOS ELABORA EN EL PUNO SANTA CLARA Y CON LANA PURA DE ALPACA EL MATERIAL (LANA) LO COMPRO UNA VEZ AL MES EN EL CENTRO COMERCIAL N° 02 DE LA CIUDAD DE JULACA, LA CLIENTE EN FORMA DIARIA SE DEDICA A LA ACTIVIDAD DE TEJIDO, CABE MENCIONAR QUE POR TEMPORADAS LA CLIENTE REALIZA ENTREGA DE PEDIDOS A LA EMPRESA NACAYAMA, SIN QUE ESTO PERJUDIQUE SU PROPIO NEGOCIO, SU CONYUGUE SE DEDICA A LA ACTIVIDAD DE CONSTRUCCION CIVIL ESPECIALISTA EN CARPINTERIA - ARMADO DE ENCOFRADOS, TRABAJO EN LA UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO Y ACTUALMENTE TRABAJA EN LA MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE PUNO.

B. Sobre el destino del crédito

ACTIVO FUJO NO INMUEBLE

CLIENTE REQUIERE EL CREDITO PARA LA COMPRA DE 01 MAQUINA SINGER INTARCIA CON UN COSTO DE 3,700 SOLES, EL MONTO A OTORGAR ES DE 1,500 SOLES, LA CLIENTE TIENE DE 200 SOLES PRODUCTO DE SUS GANANCIAS, LA SUMA HACE LA TOTALIDAD PARA LA COMPRA DE LA MAQUINA SINGER, QUE DENTRO DE SUS PRINCIPALES CARACTERISTICAS TIENE LA CAPACIDAD DE ELABORAR CHOMPAS CON DISEÑO A UN SOLO COLOR O MULTICOLOR, REFERENTE AL MANTENIMIENTO DE LA MAQUINA LA CLIENTE TIENE EL CONOCIMIENTO NECESARIO POR LOS AÑOS DE EXPERIENCIA QUE TIENE EN EL NEGOCIO.

C. Sobre experiencia crediticia

CLIENTE CON EXPERIENCIA CREDITICIA EN ONG TIENE 03 CREDITOS VIGENTES, EN PROMUEVER SACO 200 SOLES PAGO 3/6 CUOTAS CON UN SALDO DE S/ 162.5 CREDITO LO DESTINO PARA CAPITAL DE TRABAJO, EN MANUELA RAMOS SACO S/ 600 PAGO 1/4 CUOTAS CON UN SALDO DE S/ 940.00 CREDITO LO DESTINO PARA APOYAR A SU HIJA QUIEN A LA FECHA TIENE SU PAREJA Y SON INDEPENDIENTES, LA CLIENTE NO TIENE HISTORIAL EN EL RCC AL IGUAL QUE SU CONYUGUE.

D. Sobre el entorno familiar

CLIENTE CON 39 AÑOS DE EDAD CONVIVE CON EL SEÑOR DIONICIO PEREZ QUISPE DE 46 AÑOS, AMBOS NATURALES DEL DISTRITO DE PAUCARCOLLA, VIVEN EN DOMICILIO PROPIO UBICADO EN EL JR. MATEO VALCA 151-A DEL BARRIO 4 DE NOVIEMBRE [REDACTED], TIENEN DOS HIJAS, LA MAYOR DE 17 AÑOS DE EDAD Y YA TIENE SU PAREJA Y VIVE EN OTRO DOMICILIO Y LA SEGUNDA HIJA CON 2 AÑOS, CON BUENAS REFERENCIAS PERSONALES, LA TITULAR DE CREDITO ES HIJA DE LOS SEÑORES VICENTE COYLA VELASQUEZ QUIEN FALLECIO Y LA SEÑORA JUANA QUISPE COAGUIRA QUIEN SE DEDICA A LA GANADERIA, TIENE UN HERMANO MAYOR EL SEÑOR MARTIN COILA QUISPE (MAESTRO DE OBRAY) SU ESPOSA LA SEÑORA LUCIA COILA COILA (AMA DE CASA) SU ESPOSO ES HUGO DEL SEÑOR ERASMO PEREZ PASTOR FALLECIDO Y LA SEÑORA FELICIANA QUISPE.

3.- EVALUACION / ANALISIS FINANCIERO / RATIOS

EL CALCULO DEL MARGEN DE VENTAS SE ESTIMA POR UNIDAD, COMPRA 08 CONOS DE LANA DE ALPACA S/ 95.00 CUI, 08 CONOS DE LANA HELIO S/ 85.00 CUI, 06 CONOS DE LANA DE ALGODON S/ 90.00 CUI, DE LOS CUALES SE LOS FORMA EN 06 OVILLOS, POR OVILLO SACAR 9 CHOMPAS DE APROXIMADAMENTE 750 A 800 GRAMOS, LA CLIENTE TEJE 3 CHOMPAS POR SEMANA Y LAS OTRAS SE UNEN A OTRAS CHOMPAS POR SEMANA, A QUIENES LES PAGA 30 SOLES EN MAND DE OBRA, CADA CHOMPA LOS VENDE A S/ 75.00, TIENE UN MARGEN DE GANANCIA DE 29.2%, LLEGANDO A VENDER AL MES 3000 SOLES APROXIMADAMENTE, CON UN COSTO DE 2759.49 SOLES, LA CANASTA FAMILIAR ES DE 588 SOLES, TIENE UNA UTILIDAD DISPONIBLE DE 221.4 SOLES, EN EL BALANCE SE CONSIDERA EL EFECTIVO QUE TIENE EL CLIENTE PRODUCTO DE SUS GANANCIAS, EN INVENTARIO (MATERIA PRIMA) AL MOMENTO DE LA VISITA TENIA APROXIMADAMENTE 1470 EN LANAS, EN ACTIVOS FIJOS SE CONSIDERA PARTE DE SU INMUEBLE EL 15% YA QUE AHÍ ESTA INSTALADA SU MAQUINARIA Y HERRAMIENTAS DE TRABAJO, EN PASIVOS SE CONSIDERA SUS CUOTAS, TIENE UNA RENTABILIDAD DE 18.55% SIGNIFICA QUE POR CADA 100 SOLES DE INVERSION TIENE UNA GANANCIA DE 18.55 SOLES, ASI MISMO ES MAYOR A LA TEM PROPUESTA, LA CUOTA COMPROMETE EL 70.26% DE SU UTILIDAD DISPONIBLE, TIENE UNA LIQUIDEZ DE 1.67 SOLES PARA AFRONTAR OBLIGACIONES A CORTO PLAZO, EL TOTAL DE DEUDA MAS EL CREDITO CON RAZA COMPROMETE EL 40.18% DE SU PATRIMONIO, LA GARANTIA COBERTURA EN EN 3120.33% EL PRESTAMO.



PROPUESTA DE CREDITO - MICROEMPRESA

11-11-2013 10:27:05 AM

SOLICITUD: 280020

SUS INVENTARIOS ROTAN EN UN 1.88 VECES AL MES Y SU CAPITAL 5.34 VECES AL MES.

4.- GARANTIAS DEL CREDITO

CREDITO CON GARANTIA PROPIA, DEJA COPIA DE TESTIMONIO DOMICILIARIO UBICADO EN EL JR [REDACTED] 151-A BARRIO 4 DE NOVIEMBRE DE LA CIUDAD DE [REDACTED] CON UN AREA TOTAL DE 58.87 METROS CUADRADOS. INMUEBLE DE MATERIAL RUSTICO VALORIZADO EN 47 080 NUEVOS SOLES.

5.- CONCLUSIONES FUNCIONARIO DE NEGOCIOS

RIESGOS IDENTIFICADOS, ENFERMEDAD, CUENTA CON EL APOYO DE SU ESPOSO, QUIEN TAMBIEN CONOCE DE LA ACTIVIDAD Y APOYA EN SUS TIEMPOS LIBRES, A SU VEZ TIENE INGRESOS COMO MAESTRO DE OBRA ESPECIALISTA EN ARMADO DE ENCOFRADOS DE COLUMNAS Y TECHOS, QUIEN VIENE LABORANDO A LA FECHA EN UNA OBRA DE LA MUNICIPALIDAD DE PUNO. RIESGO DE COMPETENCIA EN EL MERCADO, LA CLIENTE TIENE CLIENTES FIJOS MAYORISTAS QUIENES TRASLADAN MERCADERIA HACIA CUSCO Y LIMA, TRABAJA CON PEDIDOS Y A SU VEZ LA CLIENTE TIENE AÑOS EN LA ACTIVIDAD, TAMBIEN CAPACITA A LAS PERSONAS A QUIENES LE ENTREGA SU MATERIAL PARA EL TEJIDO, POR LO QUE SE PROPONE UN CREDITO DE 1500 SOLES A 12 MESES POR EL PLAN DE INVERSION QUE TIENE EL CLIENTE CON TEA 46.32%, SE SOLICITA EXCEPCION DE BAJA DE TEA NIVEL ADMINISTRACION POR TENER OTRAS PROPUESTAS DE CREDITO SE SOLICITA EXCEPCION DE NO PRESENTAR DOCUMENTACION DEL NEGOCIO SIN EMBARGO SE CORROBORO INFORMACION Y LA CLIENTE MANEJA CREDITOS EN ONG QUE SE PERMITE PAGAR CON LA ACTIVIDAD QUE REALIZA, SE ADJUNTA TAMBIEN FOTOCOPIAS SE SOLICITA EXCEPCION DE PARTICIPACION DE CONYUGUE Y DECLARACION JURADA DE CONOCIMIENTO DE DEUDA POR MOTIVO DE TRABAJO, CLIENTE NO CUENTA CON VINCULADOS EN TRAJE

COMENTARIO DE LA VISITA DE SUPERVISION

COMENTARIOS DE COMITE DE CREDITO

6.- REGISTRO DE EXCEPCIONES

SIN EXCEPCIONES

Firma y Sello

Funcionario

Firma y Sello

Fecha de aprobación

de de

11-11-2013 10:27:02 AM



CLIENTE: [REDACTED]

FECHA: EFPP: 03/10/2013

SOLICITUD: 280020

ESTADO FINANCIERO		ESTADO FINANCIERO Y RESERVAS	
US\$	TOTAL US\$	US\$	TOTAL US\$
ACTIVO		BI	
CAJA	203,80	3,900,00	3,900,00
BANCOS	0,00	2,782,44	2,782,44
OTRAS POR COBRAR	0,00	1,137,56	1,137,56
INVENTARIOS	1,438,60	70,00	70,00
ACTIVO CORRIENTE	8,970,00	0,00	1,067,56
INMUEBLES	4,708,00	346,15	344,15
INMUEBLES NUEVOS	0,00	723,41	723,41
MAG. Y EQUIPOS	800,00	0,00	0,00
MAG. Y EQUIPOS NUEVOS	0,00	0,00	0,00
HERRAMIENTAS Y OTROS	80,00	505,00	505,00
ACTIVO FIJO	5,588,00	219,41	219,41
ACTIVO DOMESTICO	0,00	0,00	0,00
TOTAL ACTIVOS	14,759,40	4,709,41	4,709,41
PASIVO			
DEUDAS CON PROVEEDORES	0,00	47,000,00	47,000,00
SALDO DE DEUDA EN RAZ	0,00	0,00	0,00
SALDO DE DEUDA EN BANCOS	1,002,52	183,20	183,20
PASIVO CORRIENTE	1,002,52	0,00	0,00
PASIVO LARGO PLAZO	0,00	0,00	0,00
OTRAS CUENTAS POR PAGAR	0,00	0,00	0,00
PASIVO NO CORRIENTE	0,00	0,00	0,00
TOTAL PASIVOS	1,002,52	183,20	183,20
PATRIMONIO	6,226,46	0,00	0,00
TOTAL PASIVO + PATRIM	7,229,00	183,20	183,20
CAPITAL DE TRABAJO	567,46		

ESTADO FINANCIERO Y RESERVAS	
US\$	TOTAL US\$
INGRESO TOTAL	3,900,00
EGRESO TOTAL	2,782,44
MARGEN BRUTO	1,137,56
(-) GASTOS REL AFERIDO	70,00
MARGEN OPERATIVO	1,067,56
(-) GASTOS FINANCIEROS	346,15
UTILIDAD NETO	723,41
(+) OTROS INGRESOS	0,00
(-) OTROS EGRESOS	0,00
(-) GASTOS FAMILIARES	505,00
UTILIDAD DISPONIBLE	219,41
GARANTIAS	47,000,00
IMPORTE DE CUOTA BI	183,20
INDICADORES FINANCIEROS	
RENTABILIDAD FINANCIERA	18,55
OTROS INDICADORES	0,00
CUOTA UTILIDAD BI	70,19
LIQUIDEZ	1,87
ACTIVO FIJO NO REALIZABLE	0,00

11-11-2013 10:27 03 AM

Financiera EDYFICAR
 CLIENTE: [REDACTED] SOLICITUD: 280020

	Oct-13	Nov-13	Dic-13	Ene-14	Feb-14	Mar-14	Abr-14	May-14	Jun-14	Jul-14	Aug-14	Sep-14
FLUJO DE CAJA												
INGRESOS S/:												
INGRESO TOTAL	3800	3900	3800	3800	3800	3800	3800	3800	3800	3800	3800	3800
OTROS INGRESOS												
PRESTAMOS RAZA	1400											
TOTAL INGRESOS (A)	5400	3900	3800	3800	3800	3800	3800	3800	3800	3800	3800	3800
EGRESOS S/:												
COSTO TOTAL	2762	2762	2762	2762	2762	2762	2762	2762	2762	2762	2762	2762
GASTOS DE PERSONAL												
SERVICIOS(LUZ, AGUA, ETC)												
ALQUILER DE LOCAL(ES)												
TRANSPORTE	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
IMPUESTOS												
PAGO DE CUOTAS OTROS	344	344	344	344	344	344	344	344	344	344	344	344
CUOTAS RAZA	153	153	153	153	153	153	153	153	153	153	153	153
OTROS GASTOS DEL	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
GASTO FAMILIAR	605	605	605	605	605	605	605	605	605	605	605	605
OTROS EGRESOS												
INVERSION	1500											
TOTAL EGRESOS (B)	3162	3835	3835	3835	3835	3835	3835	3835	3835	3835	3835	3835
SALDO MENSUAL (A - B)	218	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65
SALDO DE CAJA ANTERIOR		218	284	349	414	478	544	609	674	739	804	869
SALDO FINAL DE CAJA (C)	218	436	549	663	777	891	1005	1119	1233	1347	1461	1575

VARIABLES												
% VARIACION DE INGRESOS												
CICLO DEL NEGOCIO												



HOJA RESUMEN

Tasa de interés (TEA) 46.3200 %
 Costo Efectivo Anual 46.65 %

Cronograma de Pagos

Vro. cuota	Fecha pago	Period.	Saldo capital	Amortiz. capital	Interés	Desgravamen	Otros gastos *	Total cuota	ITF	Total a pagar
JES 03-10-2013	0		1,500.05	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
001 03-11-2013	31		1,397.03	103.02	49.98	0.30	0.00	153.30	0.00	153.30
002 03-12-2013	30		1,289.03	108.00	45.02	0.28	0.00	153.30	0.00	153.30
003 03-01-2014	31		1,178.94	110.09	42.95	0.26	0.00	153.30	0.00	153.30
004 03-02-2014	31		1,065.16	113.78	39.28	0.24	0.00	153.30	0.00	153.30
005 03-03-2014	28		944.08	121.08	32.00	0.22	0.00	153.30	0.00	153.30
006 03-04-2014	31		822.43	121.65	31.46	0.19	0.00	153.30	0.00	153.30
007 03-05-2014	30		696.80	126.63	26.50	0.17	0.00	153.30	0.00	153.30
008 03-06-2014	31		565.82	129.98	23.18	0.14	0.00	153.30	0.00	153.30
009 03-07-2014	30		430.85	134.96	18.23	0.11	0.00	153.30	0.00	153.30
010 03-08-2014	31		292.01	138.85	14.36	0.09	0.00	153.30	0.00	153.30
011 03-09-2014	31		148.50	143.51	9.73	0.06	0.00	153.30	0.00	153.30
012 03-10-2014	30		0.00	148.50	4.79	0.03	0.00	153.32	0.00	153.32
RESUMEN			1,500.05		337.48	2.09	0.00	1,839.62	0.00	1,839.62

* Otros gastos: Sumatoria de: seguros diferentes a desgravamen y envío de estados de cuenta, según fuera el caso

PAGOS ANTICIPADOS O PREPAGOS

El(la) cliente(s), previa solicitud, podrán realizar pago(s) anticipado(s) o prepago(s) de las cuotas o saldos, en forma total o parcial. [Redacted] procederá a liquidar los intereses que correspondan al día de pago, en cuyo caso se aplicará tales pagos a cubrir las cuotas de acuerdo con las reglas de pago pactadas.

Si producto de dolo o culpa debidamente acreditados, se induce a error al cliente y como consecuencia de ello se realiza un pago en exceso, dicho monto es recuperable y devengará hasta su devolución el máximo de la suma por concepto de interés legal.

Es responsabilidad del cliente entregar la información actualizada de sustento de su crédito, cada vez que sea requerida por [Redacted]

CREDITOS CON GARANTIA REAL

El cliente tiene derecho a solicitar a [Redacted] una copia de la tasación realizada al bien otorgado en garantía, cuando ésta se realice

Declaro(amos) que la presente hoja resumen, así como el contrato de préstamo que la genera, me(nos) han sido entregados para su lectura y que fue(ron) absuelta(s) la(s) consulta(s) e Interrogante(s) planteada(s), por lo que firmo(amos) y recibo copia de este contrato de préstamo, la hoja resumen, pagaré y demás documentación sustentatoria que lo integran, de manera voluntaria y con pleno conocimiento de su contenido.

[Redacted]

- (1) IMPORTANTE: Con este CODIGO DE CREDITO solamente podrá hacer pagos de cuotas en las entidades de recaudación con quienes tenemos convenio (Agentes del BBVA, Agentes BCP, Cajeros Express Scotiabank, Agencias BBVA - Banco Continental BCP, Scotiabank, Bco. de la Nación). Estos pagos son sin costo adicional. También podrán pagarse en Agencias de Raíz o en las entidades de recaudación antes indicadas; caso contrario el cliente, bajo su responsabilidad, deberá comunicar de forma inmediata el pago efectuado.
- (2) El cliente es el único responsable de la dirección física y/o electrónica que brinda para el envío.
- (3) Año financiero de 360 días.
- (4) Seguro de desgravamen de acuerdo a saldo de capital.
- (5) Seguro de Multirisgo en caso de garantías reales, en base al valor del bien.
- (6) Según monto cobrado por terceros.