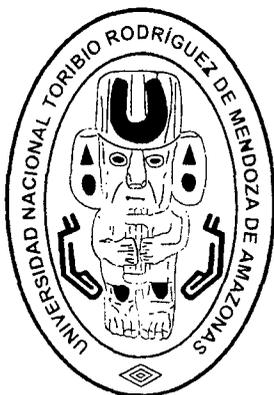


**UNIVERSIDAD NACIONAL  
TORIBIO RODRÍGUEZ DE MENDOZA  
DE AMAZONAS**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**



**TESIS**

**"IMPACTO ECONÓMICO DE LOS ASESORES DE NEGOCIOS A LOS  
PRESTATARIOS DE LA CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CRÉDITO  
DE TRUJILLO S.A. EN LAS PEQUEÑAS Y MICROEMPRESAS DE LA  
CIUDAD DE CHACHAPOYAS"**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:  
LIC. TURISMO Y ADMINISTRACIÓN**

**AUTOR:**

**Bach. JOSÉ EDWIN FERNÁNDEZ TELLO**

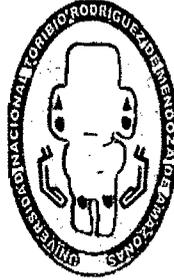
**ASESOR:**

**Mg. CARLOS ALBERTO HINOJOSA SALAZAR**

**CHACHAPOYAS -AMAZONAS**

**2014**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**



**TESIS**

**“IMPACTO ECONOMICO DE LOS ASESORES DE NEGOCIOS A LOS  
PRESTATARIOS DE LA CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CREDITO  
DE TRUJILLO S.A EN LAS PEQUEÑAS Y MICROEMPRESAS DE LA  
CIUDAD DE CHACHAPOYAS-2012”**

**BACHILLER**

**FERNANDEZ TELLO JOSE EDWIN**

**ASESOR**

**CARLOS ALBERTO HINOJOSA SALAZAR**

**CHACHAPOYAS – PERÚ**

**2014**

**DEDICATORIA**

La presente investigación va dedicada a  
Mi familia, muy en especial a mis padres Marino y Celinda.

**AUTORIDADES UNIVERSITARIAS**

-----  
**PhD. Vicente Marino Castañeda Chávez. Dr.Hab.**

**RECTOR**

-----  
**Dr. José Roberto Nervi Chacón**

**VICERECTOR ACADÉMICO**

-----  
**Dr. Ever Salomé Lázaro Bazán**

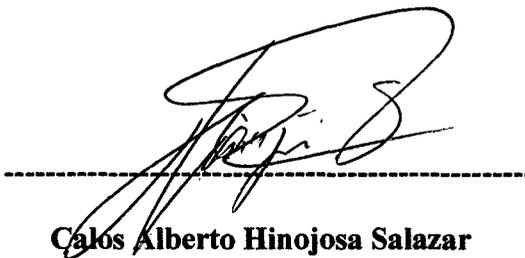
**VICERECTOR ADMINISTRATIVO**

-----  
**Econ. Cirilo Lorenzo Rojas Mallqui**

**DECANO**

**VISTO BUENO DEL ASESOR**

Yo Carlos Alberto Hinojosa Salazar, identificado con DNI N° 33958820 domiciliado en Jr. Grau N° 1160 Chachapoyas, docente de la facultad de Ciencias Empresariales, de la Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas, doy visto bueno al informe de tesis denominado: "impacto económico de los asesores de negocios a los prestarios de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Trujillo S.A en las pequeñas y microempresas de la ciudad de Chachapoyas 2012." Elaborado por el bachiller José Edwin Fernandez Tello para obtener el título de Licenciado en Turismo y Administración en la Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas.

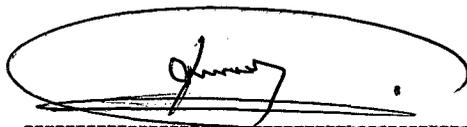


---

**Calos Alberto Hinojosa Salazar**

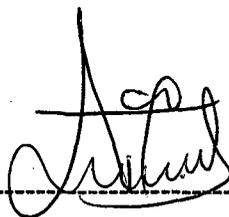
**DNI: 33958820**

**JURADO**



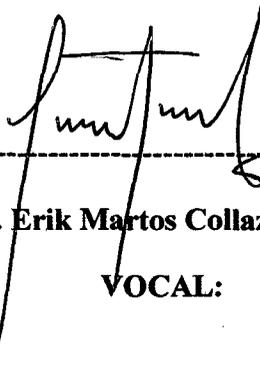
**Econ. Cirilo Lorenzo Rojas Mallqui**

**PRESIDENTE:**



**Econ. Edinson Cueva Vega**

**SECRETARIO:**



**Lic. Erik Martos Collazos Silva**

**VOCAL:**

**Lic. Lynn Karin Mendoza Zuta**

**ACCESITARIO:**

**AGRADECIMIENTO**

**A mis padres, familiares, amigos y profesores.**

## **INDICE**

Introducción.....	1
Marco teórico.....	3
Base teórica.....	3
• Decreto legislativo N° 1086 la misma que reemplazo a la ley N° 28015 de la promoción y fortalecimiento de la micro y pequeña empresa .....	6
• Importancia de las pyme.....	8
• SBS.....	10
• Distribución nacional de las MYPE.....	17
• Las MYPE y su distribución regional.....	18
• El proceso crediticio en micro finanzas.....	24
• Evaluación crediticia.....	26
• Los ratios.....	26
• Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Trujillo S.A.....	34
Antecedentes.....	45
• Locales.....	45
• Antecedentes nacionales.....	46
• Antecedentes internacionales.....	49
Realidad problemática.....	51
Planteamiento del problema.....	51
• Formulación del problema.....	51
• Justificación del problema.....	53
Hipótesis.....	55
Objetivos.....	55
• Objetivo general.....	55
• Objetivos específicos.....	55
Plan de investigación.....	56

Diseño de la investigación.....	56
Dimensiones.....	56
• Muestra.....	57
• Población y muestra.....	57
Análisis estadístico de datos.....	58
Resultados.....	59
Discusiones.....	72
Conclusiones.....	76
Recomendaciones.....	78
Referencias bibliográficas.....	80
Anexos.....	83

**RESUMEN**

La presente investigación del impacto económico de los asesores de negocios a los prestarios de Caja Municipal De Ahorro Y Crédito De Trujillo S.A (CMAC-T) en las Mypes de la ciudad de Chachapoyas 2012 nos ha permitido analizar el papel fundamental de los asesores de negocios quienes son los encargados de la evaluación y la determinación de la viabilidad de todos los préstamos, ya que estos evalúan la capacidad de pago de su cliente a financiar y dar un seguimiento continuo para que destino del crédito sea el más adecuado y contribuya al desarrollo de su negocio generándole impactos positivos, como podría ser acumulación de bienes patrimoniales muebles e inmuebles respaldando su solvencia y estabilidad económica, también el desarrollo de su capital de trabajo lo que le permitirá ampliar su negocio ya sea con mejor surtido, diversificando sus productos u mejorando la calidad de servicio que les brinde a sus clientes. Con lo cual se puede apreciar la el rol fundamental de las entidades financieras como la Cmac-T quienes facilitan el acceso a los préstamos a las diferentes Mypes a quienes les es muy difícil acceder a dicho servicio debido a la informalidad de sus negocios u ingresos y por carecer de garantías para la devolución de dicho préstamo.

**ABSTRACT**

The present investigation of the economic impact of business advisors to borrowers CMAC -T from Chachapoyas city 2012 has allowed us to analyze the fundamental role of business consultants who are responsible for evaluating and determining viability of all loans , as these evaluate the ability to pay his client to finance and provide continuous monitoring for purpose of credit is the most appropriate and contribute to the development of your business and may generate positive impacts, as could be accumulation of movable and immovable property to support their solvency and economic stability, also the development of working capital allowing you to expand your business either with better assortment, diversifying its products or improving the quality of service they provide their customers . With which you can appreciate the fundamental role of financial institutions as Cmac -T who facilitate access to different loans to Mypes, is very difficult for them to access the service due to the informality of their business or income and for lack of guarantees for the repayment of that loan.

## I. INTRODUCCIÓN

En el Perú y el mundo juega un papel muy importante las Mypes debido a su importancia en la economía mundial y nacional ya sea con la generación de empleo y el emprendimiento empresarial de diferentes pobladores que buscan un crecimiento económico y mejor su calidad de vida, donde juegan un papel muy importante las entidades micro financieras debido a la necesidad del cliente facilitándoles diferentes servicios crediticios contribuyendo al desarrollo de las Mypes en el Perú y el mundo.

En el Perú se ha tenido un crecimiento en cuanto a Mypes por lo cual diferentes entidades micro financieras se han incorporado al mercado ya sea cajas o cooperativas entre otras entidades para facilitar el acceso al préstamo de los pequeños y microempresarios que es muy difícil acceder a este servicio debido a los diferentes requisitos que les exige en los diferentes bancos como lo es las garantías preferidas y contar con un negocio formalizado el cual es aún más difícil por la informalidad en los negocios a nivel nacional, esto se debe a que les dificulta el acceso a los préstamos en dichas entidades y los tan tediosos trámites además de los altos impuestos que existe el cual no les permite crecer con su pequeño negocio.

Es por ello que las diferentes entidades micro financieras juegan un papel fundamental en el desarrollo de los micro y pequeños empresarios del Perú ya que se les otorgan préstamos sin muchos requisitos y muchas veces sin garantías, todo esto en base a confianza y una evaluación de los diferentes trabajadores de las entidades financieras realizado por los analistas de créditos u asesores de negocios el cual juega un papel fundamental en el otorgamiento de los préstamos debido a que ellos tienen contacto directamente con el cliente, estos determinan el desarrollo u avance del negocio del cliente.

En la ciudad de Chachapoyas los pequeños y microempresarios trabajan con diferentes entidades micro financieras las que les ha permitido acceder a préstamos y desarrollar su negocio, por lo que tienen mejores ingresos económicos a través de dichas entidades. La mayoría de la población está informada de este servicio el cual les facilita acceder a estos préstamos. Por otro lado competitividad de las entidades financieras que luchan por posicionarse en el mercado el cual es bueno para los clientes, ya que cuentan con bajas tasas de interés por debajo del promedio del mercado donde se exige menos requisitos.

La presente investigación está organizada a través de un estudio realizado a los asesores de la caja municipal de ahorro y crédito de Trujillo s.a donde cuenta con una base teórica con conceptos básicos de la investigación realizada, además de los antecedentes, luego del planteamiento del problema y definir los objetivos tenemos los resultados producto de la encuesta realizada a la muestra seleccionada, y en base a estos resultados llegamos a las conclusiones de la investigación.

## II. MARCO TEÓRICO

### 2.1. Base Teórica

#### Microcréditos

Un microcrédito es un pequeño préstamo ofrecido a una persona sin recursos que no dispone de ningún aval o garantía para la devolución, por un banco u otra institución financiera. Los clientes potenciales de las entidades que ofrecen microcréditos están normalmente bajo el umbral de pobreza; muchos son campesinos, artesanos, mujeres solteras, cabezas de familia, pensionistas, etc. Por lo tanto, no estamos hablando de un colectivo con estudios superiores que pretende levantar una gran empresa; se trata de personas, muchas de ellas analfabetas, que necesitan crear un negocio de autoempleo y que, por lo tanto, deben aprender a gestionar el crédito pedido para levantar su proyecto.

El objetivo del microcrédito es hacer llegar una cierta suma de dinero, en las condiciones más favorables posibles, a pequeños emprendedores de los sectores sociales más desfavorecidos, de tal forma que éstos puedan financiar un proyecto de negocio que les revierta la suma necesaria para obtener autonomía financiera. Esta doble dimensión de los microcréditos hace que podamos situarlos dentro de la denominada economía social. Normalmente esta forma de financiación se emplea en países en vías de desarrollo para poder ofrecer una oportunidad a aquellas personas que no tienen ningún recurso para salir de su precaria situación financiera y social. (Claret y Lens. 2007)

#### El Microcrédito

El microcrédito, también denominado micro finanzas, consiste en la provisión de una variedad de servicios financieros tales como depósitos, préstamos y seguro a familias pobres que no tienen acceso a los recursos de las instituciones financieras formales. Los préstamos son utilizados para invertir en microempresas, así como para invertir en salud y educación, mejorar la vivienda o hacer frente a emergencias familiares. (Murdoch y Hashemi 2003)

Los programas de microcrédito son focalizados y su población objetivo suele estar conformada por gente pobre que no tiene acceso a los préstamos institucionales de la banca comercial o de otras instituciones públicas. Sin embargo, estos pobres tienen la capacidad de emprender actividades que eventualmente aumentarán su ingreso. Son los denominados “pobres emprendedores” y se diferencian de aquellos pobres que no tienen capacidad de llevar a cabo actividades económicas debido a la carencia de habilidades personales o al grado de indigencia en que se encuentran. Estos últimos deben ser asistidos preferiblemente mediante otro tipo de programas sociales. No obstante, algunos programas de microcrédito se las han arreglado para asistir a los extremadamente pobres. (Murdoch y Hashemi 2003)

“Es por ello que la Cmac-Trujillo ha planteado un producto llamado “manos emprendedoras” con el cual puede acceder al sistema financiero personas sin negocio, sin tener un ingreso sustentable con lo que le permite tener historial crediticio (acceso al sistema financiero), además de emprender su propio negocio”.

La manera típica cómo funciona el microcrédito es otorgando un préstamo pequeño, cuyo monto está determinado por la **capacidad de pago del prestatario**, durante un período corto. Una vez pagado el primer préstamo, el prestatario puede optar por un segundo préstamo mayor, ya que ha aprendido a gerenciar sus inversiones y ha demostrado ser buen pagador. Si el beneficiario continúa pagando puntualmente puede optar a préstamos cada vez mayores. El tamaño máximo del próximo préstamo se determina por el desempeño en los pagos, declinando en una cantidad previamente establecida por cada cuota no pagada a tiempo. Se fija un número máximo de cuotas no pagadas a tiempo que hacen que el beneficiario deje de ser elegible para nuevos préstamos. Este mecanismo de control de pago es dinámico, y se recurre a él porque los pobres no tienen activos que puedan ser utilizados como colateral, lo cual representa uno de los principales obstáculos para acceder a los préstamos del sistema bancario institucional. (Murdoch y Hashemi 2003)

### **La responsabilidad social en las cajas municipales**

Las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC) nacen en provincias como la alternativa financiera para atender las necesidades de los sectores de menores recursos mediante préstamos a los emprendedores de la micro y pequeñas empresas (mypes), cuando el sistema financiero tradicional no los consideraba sujetos de crédito, contribuyendo a hacer realidad sus emprendimientos y, con ello, dinamizar la economía y disminuir la pobreza local.

Las CMAC desarrollaron el microcrédito en el país, induciendo a miles de microempresarios a la formalidad y promoviendo la cultura del ahorro y el beneficio de sus préstamos. Las CMAC son las que más contribuyen a la inclusión de la Mype al crédito formal, por encima de la banca y las empresas financieras. (Claret y Lens. 2007)

### **Marco conceptual del microcrédito empresarial en el Perú**

La noción de microcrédito empresarial se refiere a la provisión de servicios financieros a pequeña escala al micro y pequeñas empresas (MYPE).

Las instituciones que otorgan este tipo de microcrédito empresarial (denominado crédito MES), están categorizadas en función a la estructura social, en: Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC), Cajas Rurales (CRAC), las Edpyme y finalmente la Banca Múltiple que en los últimos años ha incursionado en este sector.

La actual dinámica de este mercado ha generado un modelo de tecnología crediticia casi homogéneo, que consiste en la descentralización organizativa, apoyándose en **analistas de crédito para la promoción, evaluación (análisis de la capacidad y voluntad de pago)**, el control y finalmente la recuperación del crédito, para así lograr un monitoreo y trato directo con los clientes.

La tecnología crediticia está definida por el conjunto de procedimientos que adopta una institución financiera con la finalidad de captar clientes en el mercado. Este concepto va

desde la promoción del producto hasta la recuperación del mismo, en donde es necesario precisar que las etapas intermedias del proceso, vale decir, las etapas de evaluación, seguimiento y control son las más relevantes para minimizar el riesgo crediticio, lo cual disminuye la morosidad de la cartera y por ende la generación de provisiones que afectan la rentabilidad de estas instituciones financieras. (S. Navarrete 2006)

### **Reseña histórica del mercado del microcrédito empresarial Peruano**

El mercado de microcrédito empresarial data desde los 80 con la incorporación de las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC) y ONG, las cuales eran consideradas como el sector financiero “no formal”, dadas sus características de tecnología crediticia, como por ejemplo el método de evaluación, el procedimiento de otorgamiento del crédito y además por la forma del financiamiento de estas instituciones, las cuales eran básicamente por donaciones o créditos blandos del exterior.

Durante las reformas financieras ejecutadas en los 90 se propició un entorno favorable para el desarrollo del crédito en general. En referencia al sistema bancario el resultado obtenido con estas medidas fue la multiplicación de instituciones, llegando a ser 25 el año 1,998, después de este apogeo, los grandes choques financieros internacionales a fines de los 90 afectaron de tal manera a este sector que llegaron a ser tan sólo 14 bancos para año 2004.(T. Juana 2007)

**Decreto legislativo n°1086 la misma que reemplazo a la ley n°28015 de la promoción y fortalecimiento de la micro y pequeña empresa.**

### **Disposiciones generales**

#### **Art. 1° Objeto de la Ley**

La presente ley tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la ampliación del

mercado interno y las exportaciones y su contribución a la recaudación tributaria. (LEY DE PROMOCION Y FORMALIZACION DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA)(Promulgada el 3 de Julio del 2003)

### **Definición de la Micro y Pequeña Empresa**

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas. (LEY DE PROMOCION Y FORMALIZACION DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA) (Promulgada el 3 de Julio del 2003)

### **Características de las MYPE**

Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:

- ✓ **Microempresa:** de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- ✓ **Pequeña Empresa:** de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal el referido período.

Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector. (LEY DE PROMOCION Y FORMALIZACION DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA) (Promulgada el 3 de Julio del 2003)

### **Importancia de las pyme**

En la economía nacional En países en vías de desarrollo como el Perú, las PYME cumplen un papel fundamental en la dinámica del mercado, produciendo y ofertando bienes, añadiendo valor agregado y contribuyendo a la generación de empleo.

En la actualidad las PYME representan un estrato muy importante en la estructura productiva , por tanto la cantidad de establecimientos como por la generación de empleo, habiendo desarrollado en los últimos años una presencia mayoritaria, constituyéndose en algunas zonas del interior del país como la única forma de organización empresarial existente sobre la cual gira la actividad económica. (M. Saavedra 2008)

#### **➤ En la producción**

Como ya fue señalado, las PYME representan el 94,5 % del total de empresas del país y son responsables del 49% de la producción nacional.

El cual representa la importancia de las PYME en los diversos sectores productivos del país. Según Datos de la SUNAT (2001), las PYME tienen una participación ampliamente mayoritaria en los sectores productivos más importantes de la economía nacional, representan más del 96% del número total de empresas operando en cada uno de los sectores señalados (M. Saavedra 2008)

#### **➤ Importancia de la pyme en la generación de empleo**

Las PYME concentran el 60% de los empleos totales, siendo la microempresa la que más empleos genera: 53 % de la PEA ocupada a nivel nacional (el restante 7% pertenece a la pequeña empresa)

Las PYME concentran el 88 %de los empleos del sector privado, generando 7.2 millones de puestos de trabajo. De éstos, la microempresa genera 6.3 millones (77 % de PEA ocupada en el sector privado a nivel nacional) y la pequeña empresa, 900,000 (dando trabajo al 11 % de la PEA del sector privado). (D. Florez 2010)

### **Financiamiento**

Es todo recurso que obtiene una empresa o persona de un tercero, comprometiéndose en una fecha futura a devolver el préstamo más los respectivos intereses, comisiones, gastos, etc. Al obtener el financiamiento deberá conseguir las mejores condiciones (plazos, periodos de gracia, intereses, etc.).

Para conseguir el préstamo, el empresario deberá acudir a las fuentes de financiamiento convencionales Bancos, Cajas Municipales, Cajas Rurales, Edpymes, Cooperativas, etc., por lo que es básico que todo empresario conozca e identifique las fuentes de financiamiento para preferir a la entidad que les brinde las mejores condiciones de bajas en las tasas de interés para tener mejores ganancias. (D. Florez 2010)

### **Tipos de financiamiento**

#### **➤ Corto plazo**

Cuando los préstamos tienen un plazo máximo de un año (año comercial 360 días). Generalmente el financiamiento a Corto Plazo se utiliza para financiar capital de trabajo, no es recomendable financiar Activos Fijos en corto plazo. (D. Florez 2010)

#### **➤ Mediano y largo plazo**

Se considera así a todo financiamiento que otorga una Institución Financiera a un plazo mayor de un año, generalmente este tipo de préstamos se utilizan para la compra de activos fijos (maquinarias, equipos), instalaciones, edificaciones. (D. Florez 2010)

### **Préstamos**

Las Instituciones Financieras, al financiamiento que realizan lo consideran como un préstamo y los pagos como cuotas (Caja Municipal, Caja Rural, Cooperativas, Ed pymes), y hacen firmar un pagare al prestamista, dicho pagaré se guarda en custodia y sirve únicamente como una de la(s) garantía(s) de la obligación. (D. Florez 2010)

### **Situación actual de las mype en el Perú**

El análisis de la producción y empleo desde la óptica del tamaño de las unidades productivas muestra diferencias importantes. Se estima que la gran empresa genera el 29% del PBI pero sólo emplea al 5% de la fuerza laboral del país. El empleo está concentrado en 75% en las Micro empresa y autoempleo, pero sólo genera el 37% del PBI. Estas diferencias de participación reflejan, por un lado, la amplia heterogeneidad de los niveles de productividad relativa de la población. En la gran empresa se obtienen los niveles más altos de productividad e ingresos y el trabajador accede a los servicios de seguridad social y mejores condiciones de trabajo. En la Micro empresa o el auto empleo, en cambio, se encuentran los trabajadores más pobres del país, carentes de seguridad social, alta reactividad ocupacional y jornadas amplias de trabajo.

(<http://www.monografias.com/trabajos82/situacion-economica-mype-villa-salvador/situacion-economica-mype-villa-salvador2.shtml>)

### **SBS**

La SBS (superintendencia de banca, seguros y AFPS) es el organismo que supervisa y regula los sistemas: financiero, de seguros y privado de pensiones. (A. Claret y J. Lens-2007)

**Instituciones financieras (o entidades) formales: sujetas tanto a las leyes generales nacionales e internacionales como a la regulación y supervisión financiera. Pueden identificarse las siguientes**

✓ **Bancos de desarrollo**

Los bancos de desarrollo son en su mayoría bancos públicos de gran escala, centralizados, con una amplia red de sucursales y muchas veces el único banco en zonas rurales o de escaso dinamismo económico. Se constituyeron luego de la Segunda Guerra Mundial, con el objetivo de proveer servicios financieros a sectores estratégicos como la agricultura o la industria. El foco de intervención de estos bancos es la financiación de actividades de mediano y largo plazo que contienen un gran componente de bien público o fuerte impacto en el crecimiento económico y que el sector privado, no financia. Dan soporte a las redes de micro finanzas y proveen refinanciamiento a instituciones financieras basadas en sus miembros

A partir de la década de 1970 comenzaron a ser operadores micro financieros al ofrecer servicios a pequeñas empresas y pequeños productores rurales. Algunos autores ponen en duda la eficacia de esta reorientación y al respecto consideran que al tratar de hacerlo con la misma tecnología crediticia y estructura organizativa que asumieron desde su creación, alcanzaron un “éxito extremadamente modesto”

Más allá de las particularidades, es preciso tener en cuenta que, en virtud de la ola reciente de liberalización financiera, son muy pocos los bancos de desarrollo que siguen operando.

✓ **Bancos comerciales**

Existen numerosas entidades bancarias que realizan micro finanzas al considerar a los micros emprendedores y/o a los pequeños productores rurales como un tipo de segmento dentro de sus clientes. Aquellos bancos que se dedican a este segmento de forma exclusiva, son denominados “micro bancos “los que se diferencian de los bancos comerciales en general por su mayor propensión a ofrecer servicios a esa

población objetivo, aunque suelen evitar la palabra “pobres” o “pobreza” en sus misiones institucionales y aplican sustitutos de las garantías convencionales y otras innovaciones propias de las micro finanzas (como la distribución a través de asesores de crédito). La principal diferencia que presentan con el resto de las IMF es que tienen como objetivo lograr la sustentabilidad financiera y, una vez alcanzada, ser rentables. Algunos de ellos se han transformado en agentes privados; en Chile, por ejemplo, existen bancos de desarrollo privados cuyo objetivo es cubrir la brecha de capital existente en sectores considerados muy riesgosos por los estándares comerciales. Suelen tener requerimientos de capitales menores a los de la banca comercial y disfrutan de exenciones impositivas y/o a nivel de las reservas requeridas. De estas instituciones son el banco estatal Rakyat en Indonesia (BRI) y el Banco Solidario SA (BancoSol) en Bolivia, el cual originalmente fue una ONG crediticia (Fundación para la Promoción y el Desarrollo de la Microempresa - PRODEM-) que se transformó en micro banco en 1992. En lo que hace a la propiedad, los micros bancos pertenecen al Estado, a individuos, o a entidades como las ONG, compañías privadas comerciales, etc. o una combinación entre todos ellos. Mientras que la misión social y el foco en la pobreza son inherentes a las IMF basadas en sus miembros, “los micro bancos dependen del compromiso social de sus dueños” (Zeller, 2003)

✓ **Cajas o bancos de ahorro y bancos postales**

En general son entidades mixtas, públicas municipales y/o propiedad de actores locales. Suelen ser descentralizados, con énfasis en la movilización de ahorros al servicio de las empresas locales y la comunidad local y muchas veces funcionan en los correos. (Zeller, 2003)

✓ **Intermediarios financieros no bancarios**

Son compañías financieras que realizan diversas actividades y se dedican, en su mayoría, a créditos para el consumo. No tienen permitido movilizar ahorros y, en algunos países, esta forma institucional es adoptada como vehículo para la regulación de los micros finanzas al bajar las barreras de entrada que imponen las entidades bancarias. (Zeller, 2003)

**Empresarialidad nacional**

La Tasa de Empresarialidad, se define como la relación entre el número de empresas y la población económicamente activa (PEA), esta tasa representa el porcentaje de la PEA que ha elegido ser conductor de una empresa MYPE. En el periodo 2006 - 2012, la tasa de empresarialidad MYPE muestra una tendencia creciente correspondiendo los valores de 9,9, 12,5, 13,1 y 14,1 % en los años 2006, 2009, 2010 y 2011 respectivamente, lo cual significa que cada año se incrementa el porcentaje de la PEA población económicamente activa que tiene a su cargo la conducción de una empresa de la MYPE. (D. Florez 2010)

**Empresarialidad regional**

Las regiones desde un enfoque de desarrollo económico local, desempeñan un papel importante en el proceso de crecimiento y cambio estructural mediante la utilización del potencial de desarrollo existente en el territorio, para elevar el bienestar de la población de la región. Cada región tiene un determinado nivel de Desarrollo de su mercado interior (que cualitativamente es diferente al concepto o categoría de mercado interno) que se caracteriza, por una determinada estructura productiva, mercado de trabajo, capacidad empresarial y tecnológica, una dotación de recursos naturales e infraestructuras, un sistema social y político. Este conjunto de características culturales, sociales y económicas que conforman los aspectos institucionales de la región, condicionan los procesos de empresarialidad local e influye en el nacimiento de las nuevas empresas. Los empresarios consideran el marco institucional del territorio, las facilidades que encuentran en las instituciones locales para lograr el desarrollo empresarial, dado que estos factores permitirán reducir la incertidumbre y los costos que implica la gestión de la empresa. Existe

un conjunto de factores que influyen en la natalidad de las empresas las cuales podemos clasificar principalmente:

- **Factores Personales** está referido a las características personales que motivan a los individuos a convertirse en empresarios. Según el modelo GEM todos los empresarios actúan en base a dos situaciones puntuales: por necesidad y por oportunidad. La necesidad se asocia con aquellos individuos que tienen ingresos insuficientes (están desempleados o subempleados). En el segundo caso, la oportunidad se da cuando se cree que se tiene un proyecto innovador para un bien o servicio, se visualiza una ventaja competitiva para ampliar la presencia en el mercado actual o futuro, o bien se cuenta con recursos propios para independizarse.

(G. Gonzáles 2008)

- ❖ **Actitud del potencial empresario**, que comprende desde la motivación para ser empresario, el perfil personal (tolerancia al riesgo) y las redes de contactos que le ayudan a resolver los problemas para afrontar la gestión de la empresa. (G. Gonzáles 2008)
- ❖ **Conocimiento y capacidades**, es uno de los principales factores sino el principal para llegar a coronar con éxito y mantenerse en el mercado, están referidas al stock de conocimientos (aptitud de los agentes para concebir, diseñar, organizar y financiar una idea de negocio) además de la experiencia y visión necesarios para operar en el mercado. (G. Gonzáles 2008)
- ❖ **Recursos, financieros y tecnológicos**, necesarios para poner en marcha y llevar adelante un proyecto empresarial. En este caso, los recursos están conformados tanto por factores de producción e insumos (recursos materiales). (G. Gonzáles 2008)
- ❖ **Entorno Institucional**, según el enfoque Neo institucional las instituciones tienen como función reducir los costos de las transacciones, reducir la incertidumbre entre los actores sociales y proporciona una estructura que define y limita el conjunto de elecciones de los individuos. El marco

institucional y macroeconómico vigente en la sociedad tiene una influencia sobre el tipo de actividades en las cuales se aplicarán las capacidades y competencias, e incluso influirán sobre el tipo de competencias que los empresarios buscan desarrollar. (G. Gonzáles 2008)

➤ **Factores sectoriales** que influyen en la entrada de empresas y afectan la supervivencia y/o expansión, comprende la tasa de rentabilidad esperada, la demanda potencial y las tasas de rentabilidad esperada del sector.

❖ **Macroeconómicos** relacionadas con los aspectos macroeconómicos y de la política económica que tiene incidencia en las rentabilidades sectoriales y los aspectos relacionados con las instancias burocráticas de la administración pública, tributaria, instrumentos de política económica sectorial, el marco regulatorio y de promoción entre otras. Según la tasa de empresarialidad nacional, de cada 100 personas que laboran en una MYPE, en promedio 14 de ellas son conductores, por otro lado, otra interpretación válida es que en promedio hay 14 empresas MYPE donde se emplean 100 personas. Ocho (8) regiones se ubican por encima del valor promedio siendo la ciudad de Lima la que lidera la escala a nivel nacional con un valor de 26,2% seguido de Tacna, Moquegua y Arequipa que tienen tasas promedio de 19,0%. Asimismo, se observa que seis (6) de las ocho (8) regiones con tasa igual ó superior al promedio nacional, se encuentran ubicadas en la costa. Las regiones de Lambayeque y La Libertad tienen tasa casi equivalente al promedio nacional. (G. Gonzáles 2008).

### **Estimación de las mype informales**

La Encuesta Nacional de Hogares tiene como objetivo, generar indicadores mensuales, que permitan conocer la evolución de la pobreza, bienestar y las condiciones de vida de los hogares. Según el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, se estima que el número de MYPE (formales e informales) en el año 2011 es de 2 211 485 empresas, resultado que

es 10,7% superior a las existentes en el 2004 (2 050 210 empresas). Se estima que para el año 2004 el 68,4% (1 402 063) de las unidades económicas son MYPE informales, el año 2009 fue de 48,0% (1 031 738); y para el año 2011 la informalidad alcanzó el 42,0% (928 971) de las MYPE. En el periodo 2004 al 2011, la tasa de crecimiento del total de las MYPE, fue de 1,1 %, siendo distinto el ritmo crecimiento de los formales e informales, la MYPE formal se ha incrementado en una tasa anual de 10,2 % y las MYPE informales se ha reducido a una tasa anual de -5,7% en el periodo. En valor absoluto, se tiene la impresión que la reducción de las MYPE informales no es significativa, sin embargo efectuando un análisis en estructura (valor porcentual), se aprecia una reducción del 26,4% (de 68,4% a 42,0%) de las empresas informales en el periodo 2004 al 2011 y un incremento de las empresas formales de 26,4% en el periodo. (G. Triviño 2008)

#### **PBI regional y pea empleada en las mype**

En el presente capítulo se utiliza el concepto de Población Económicamente Activa ocupada en MYPE (PEA en MYPE), como aquella población que labora en empresas que contratan de 2 hasta 100 trabajadores. Esta definición, permite efectuar una relación con las MYPE, empresas que podemos clasificarlas como tal, según el número de trabajadores que contrata. Esta relación, PEA en MYPE regional y PEA en la cual se aprecia que en las regiones con menos del 1,0% de la PEA ocupada regional, como: Pasco (1,0%), Tumbes (0,8%), Moquegua (0,6%) y Madre de Dios (0,4%), la población esta mayormente empleada en las MYPE, siendo muy pequeña la participación de otros segmentos laborales que absorben la mano de obra en la región. En las regiones con una distribución de la PEA, mayor al 4%, como en: Lambayeque (4,0%) Arequipa (4,1%), Junín (4,4%), Cusco (4,7%), Puno (5,0%) Cajamarca (5,3%), Piura (5,5%), La Libertad (5,7%), se amplía la brecha entre la PEA ocupada de la Región y la PEA ocupada en la MYPE. En estas regiones, es mayor la proporción de la población empleada en segmentos laborales diferentes a la MYPE, como mediana y gran empresa, sector público e independiente. A nivel nacional las MYPE emplean al 59,6% de la población económicamente activa, sin embargo este porcentaje varía de 43,7% hasta 88,8% según la región. Así podemos apreciar que las regiones de

Lima, Piura, Arequipa, Lambayeque, Callao, Ica, Tacna, Tumbes y Moquegua, menos del 62,0% de su población se emplea en una MYPE. En cambio en las regiones de La Libertad, Cajamarca, Puno, Cusco, Junín, Ancash, Loreto, San Martín, Ayacucho, Ucayali, Huancavelica, Apurímac, Amazonas, Pasco y Madre de Dios, más del 59,6% de la población se emplea en una MYPE. Cabe señalar que los valores de la PEA en MYPE y la PEA regional, considera a los trabajadores en las MYPE formales e informales y en la PEA regional, se incluye a los trabajadores contratados por medianas y grandes empresas, empleados del sector público, e independientes y trabajadores del hogar. Se puede apreciar que existe una relación donde a menor PEA regional hay un mayor porcentaje de población empleada en las MYPE. Asimismo cuando es mayor la PEA regional, disminuye la participación de la PEA en MYPE, esto como consecuencia que existen otros segmentos laborales donde emplearse como: sector público, mediana y gran empresa, independientes y trabajadores del hogar. (G. Triviño 2008)

“Lo cual se ve en la región Amazonas existe mucha informalidad en las MYPEs, y la gran parte de la población son dependientes del estado o de otras instituciones laborales, además del amplio porcentaje de las amas de casa y de la mano de obra.”

#### **Distribución nacional de las MYPE**

Hay una relación directa entre el dinamismo económico de las regiones y la concentración regional de las MYPE. Las regiones de Lima, Arequipa y La Libertad aportan el 64,0% del PBI nacional, y estas mismas regiones concentran el 59,0% de la MYPE nacional, con una participación del 48,1% respectivamente. Según el estudio se aprecia que once regiones concentran el 84,7% de las MYPE y además representan el 85,6% del PBI. Siete de ellas se ubican en la región de la Costa y 4 de ellas se ubican en regiones de la Sierra. Las regiones de Piura, Junín, Lambayeque, Cusco, Callao y Ancash tienen una concentración entre 3,9 y 2,1% y las regiones de Ica y Cajamarca concentran el 2,5 y 2,1% de las MYPE. Las regiones con menor número de MYPE son: Tumbes, Moquegua, Apurímac, Pasco, Amazonas, Madre de Dios y Huancavelica, ellas concentran el 4,5% de las MYPE y aportan con 4,9% al PBI. (G. Triviño 2008)

### **Las mype y su distribución regional**

A nivel nacional las regiones de Lima y Callao concentran el 51,4% de las MYPE (659 061) y el 48,6% restante se distribuye a nivel nacional en las regiones que conforman la Costa, Sierra y Selva. El 72,8% de las MYPE se concentran en las regiones de la costa incluyendo Lima y Callao, las regiones de la sierra concentran el 21,5% (275 150) y las regiones de la selva el 6,1% (78 060) de las MYPE. La mayoría de regiones por su diversidad geográfica y características no permiten clasificarlas de manera exclusiva como regiones de la costa, sierra o selva, sin embargo se ha utilizado el criterio de la ubicación geográfica de la capital, para clasificar a la región. (G. Triviño 2008)

#### ✓ **Costa**

La región costa concentra el 72,8% de las MYPE a nivel nacional, en la costa norte se ubica el 22,7% de las empresas, la costa centro (Lima y Callao), concentra el 70,5%, y la costa sur concentra el 6,8 % de las MYPE nacional. En la costa norte, la región La Libertad concentra el 7,1% de las MYPE, seguido de Piura (5,4%), Lambayeque (4,8%), Ancash (4,3%) y Tumbes (1,1%). En tanto las regiones que se ubican en la costa sur del Perú como la región Ica concentra el, 3,4%, Tacna el 2,3% y Moquegua el 1,0 % de las MYPE formales de la costa. (G. Triviño 2008)

#### ✓ **Sierra**

La Sierra Sur concentra el 63,6% de las MYPE de la sierra, destacando la región Arequipa con un 27,2% de participación seguida de Cusco que contribuye con el 17,0% y Puno con 9,1%. Las regiones que forman el trapecio andino integrado por Ayacucho, Apurímac y Huancavelica representan el 10,3% de concentración de empresas MYPE contribuyendo cada región con el 5,2, 3,3 y 1,8% respectivamente. La Sierra Norte - Centro concentra el 36,4% de MYPE de la región sierra, donde la región Junín contribuye con el 17,1%, Cajamarca con el 10,0%, y las regiones de Huánuco y Pasco con el 6,1 y 3,1 % respectivamente. (G. Triviño 2008)

✓ **Selva**

La Selva Norte, integrada por las regiones de Loreto, San Martín y Amazonas concentra el 68,2% de las MYPE y la Selva Sur conformada por las regiones Ucayali y Madre de Dios, concentran el 31,8% de empresas MYPE. Las regiones de la Selva que aportan un mayor número de MYPE son: Loreto, San Martín y Ucayali, con una participación de 30,0, 28,8 y 9,4% respectivamente. En tanto las regiones de Amazonas y Madre de Dios contribuyen con el 22,6 y 9,2% de MYPE. (G. Triviño 2008)

**MYPE por actividad económica**

La actividad económica es el proceso mediante el cual se obtienen productos, bienes ó servicios que atienden las necesidades de las personas y de la sociedad, generando riqueza en un espacio geográfico. Las actividades económicas detalladas en la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) son las actividades aceptadas y definidas por la División de Estadísticas de la Organización de las Naciones Unidas La CIIU tiene por finalidad establecer una clasificación uniforme de las actividades económicas productivas, ofreciendo un conjunto de categorías de actividades que se usa para generar estadísticas y cuentas nacionales. Cada país, tiene una clasificación industrial propia según las características y el grado de desarrollo de la economía de cada país, tomando como base la estructura establecida de la CIIU oficializada por la ONU. En el Perú actualmente se utiliza la CIIU, la misma que se esgrime en el presente documento. Según la clasificación CIIU, con el estudio se puede determinar la distribución de las empresas por actividad económica a nivel nacional, apreciándose que el 46,9% de las MYPE desarrollan actividades de comercio, en tanto que el 37,4% están orientadas a la generación de servicios. Las empresas con actividades de transformación representan el 12,3% de las MYPE, donde el sector de manufactura aporta el 10,0% y el sector construcción el 3,1%. Las empresas vinculadas a actividades extractivas representan el 2,6%, en el cual el sector agropecuario representa el 1,8 %, la minería y la pesca contribuyen con el 0,5 y 0,3% respectivamente. (G. Triviño 2008)

✓ **Sector comercio**

El sector comercio es la actividad económica que concentra el 46,9% de las MYPE a nivel nacional (600 930 empresas), agrupa tres divisiones de actividades económicas: a) venta al por menor, que representa el 67,9% de las empresas de comercio, b) ventas al por mayor, que aporta el 24,6 % y c) mantenimiento y reparación de vehículos, que participa con el 7,5% de las empresas MYPE. (G. Triviño 2008)

✓ **Sector servicios**

El sector servicios representa el 37,4% de las MYPE (479 478 empresas) sector que agrupa a las empresas que brindan servicios orientados tanto a las personas como a las empresas. Las MYPE dedicadas al rubro hoteles y restaurantes representan el 18,2% del sector, las empresas relacionadas con servicios de transporte y almacenamiento representan el 20,6%, y las empresas vinculadas a las actividades inmobiliarias y alquileres son el 32,9% de las MYPE de servicios. Los servicios de salud y enseñanza representan en 3,1 y 2,5% respectivamente. Otros servicios y los servicios financieros representan el 22,1 y el 0,6% de empresas MYPE a nivel nacional. La Sección Otros Servicios comprende las actividades de: eliminación de desperdicios y aguas residuales, saneamiento y actividades similares, las actividades de esparcimiento, actividades culturales y deportivas además de lavandería, peluquería, pompas fúnebres y otras. Agrupa a las actividades económicas que transforman la materia prima e insumos diversos, en la generación de bienes orientados al consumo humano (bienes finales) o al consumo de la industria (bienes intermedios). Las empresas dedicadas a la fabricación de alimentos representan el 11,4% de las MYPE de manufactura, donde la elaboración de productos de panadería contribuye con el 8,4% mientras que otros productos alimenticios contribuyen con 3,0%. Las empresas vinculadas a la elaboración de confecciones textiles y calzado son el 24,2% de las MYPE, donde la fabricación de prendas de

vestir (CIU 1810) contribuye con el 6,5%, la fabricación de calzado con el 4,6% y la fabricación de otros productos textiles representa el 3,1%. (G. Triviño 2008)

✓ **Sector manufactura**

El sector manufactura representa el 10,0% de las MYPE a nivel nacional (128 878 empresas), el mismo que Las actividades de muebles y aserradero representan el 12,2%, de las citadas empresas, de las cuales la fabricación de muebles aporta el 7,8% y las actividades de aserradero y cepillado de madera participan con el 2,4% y la fabricación de otros productos de madera contribuye con el 2,0%. Las actividades relacionadas a la Impresión y Edición concentran el 12,0% de las MYPE, donde el rubro actividades de impresión contribuye con el 10,1% y servicios para la impresión aporta en 1,9%. Las actividades de metalmecánica aportan el 9,6%, de las MYPE conformado por el 6,7% la fabricación de diferentes productos. (G. Triviño 2008).

“se puede apreciar en la región amazonas y en la ciudad de Chachapoyas que las mypes están orientadas mayormente en el sector comercial, ya sea comercio de abarrotes, frutas, verduras y prendas de vestir, también tenemos lo que los el sector servicio que está en menor escala a la del comercio las actividades más destacadas son el transporte de carga y de pasajeros, como los restaurant y en muy poco escala existe en sector manufacturero en la más destacada esta la fabricación de muebles.”

**La mype y el empleo**

El crecimiento económico y las perspectivas favorables de la economía, presiona a las empresas a evaluar si conservan o amplían su participación en el mercado. La decisión tomada, se evidenciará, principalmente, en los requerimientos de capital así como de mano de obra. (G. Triviño 2008)

### **Empleo por segmento empresarial**

La demanda por mano de obra en las empresas, en general y en particular del tema que estamos tratando como son las MYPE, responde, prioritariamente, a las proyecciones o al incremento efectivo de la demanda por los bienes o servicios que genera. El mercado al cual atiende con su producción se expande, lo cual presiona a la empresa a incrementar su inversión y disponer de un número mayor de trabajadores, en la medida que aun disponga de capacidad instalada. En este último caso el efecto se reflejará en el incremento efectivo de empleos y/o en el aumento de los salarios, por la dinámica de la economía y los sectores productivos. Según la teoría económica, cuando asciende el nivel de empleo y/o los salarios, se elevan los ingresos de las familias, lo cual se debería reflejar en un mayor nivel de gasto /inversión de la población. La evolución del empleo, para las MYPE, se aprecia a su vez en la evolución de la población económicamente activa ocupada en el sector empresarial, desde el año 2004 hasta el año 2011, se observan variaciones en los segmentos empresariales. En dicho periodo, las MYPE generaron en promedio el 84,0% de los empleos del sector empresarial, en el mismo periodo la microempresa aportó el 62,0% y la pequeña empresa participó con el 16,0% de los empleos. En dicho periodo se observa una importante variación anual del empleo (cuadro 4.2), el año 2005, la microempresa tuvo un decrecimiento del empleo en -1.7% respecto al año 2004, en tanto que en la pequeña empresa la mano de obra se incrementó en 9,8% en relación al año 2004 y la mediana empresa. Para el año 2006, la tasa de empleo en la microempresa se incrementó en 3,5% respecto al 2005; en el caso de la pequeña empresa disminuyó la demanda de trabajadores en 3,3% en relación al año 2004. El año 2007 se incrementó la demanda laboral en 1,3 y 3,4% en la micro y pequeña empresa respectivamente. Para el 2008 la crisis internacional no impactó con severidad en el empleo, parecería que la crisis afectó poco o nada a los segmentos empresariales salvo el de 2 a 4 con -0,8%. El 2009 en los sectores empresariales de 5 a 10 así como en el segmento de 11 a 20 trabajadores registró variaciones negativas de -1,0% y -2,5% respectivamente. Los segmentos empresariales con mayor dinamismo, en la coyuntura de la crisis económica fueron las empresas de 21 a 50 y de más de 100 trabajadores quienes tuvieron variaciones positivas del 10,2% y 10,7% respectivamente. El

2011 los segmentos empresariales tuvieron incrementos en la generación de empleo, con excepción del segmento de 5 a 10 así como de 11 a 20 trabajadores. De esta manera el micro y la pequeña tienen bajos incrementos de 0,4 y 0,3% respectivamente. (G. Triviño 2008)

### **Empleo por segmento laboral**

Los segmentos empresariales al interior de las MYPE, han tenido variaciones en su capacidad de generar empleo. Así en el año 2004, la microempresa participó con el 55,0% (7 196 321) y la pequeña empresa con el 8,0% (1 076 788) de la PEA total, en tanto para el año 2007 la microempresa incrementó su participación. (G. Triviño 2008)

### **Las cajas municipales de ahorro y crédito**

Las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC) son instituciones financieras cuya misión institucional es proporcionar financiamiento, principalmente, al micro y la pequeña empresa (MYPE); y captar depósitos del público en todos los sectores económicos y regiones del país, siempre con una orientación descentralizada e inclusiva.

Son instituciones financieras reguladas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), y por el Banco Central de Reserva (BCRP), adicionalmente, se encuentran dentro del ámbito de la Contraloría General de la República (CGR). Asimismo, son miembros del Fondo de Seguro de Depósitos (FSD) y en su mayoría el único accionista es el Consejo de la Municipalidad Provincial de origen. Desde su creación, y a lo largo de los 30 años de operaciones, las CMAC han contribuido de manera directa e indubitable con la inclusión financiera y económica en el Perú. (FEPCMAC) 2001

### **¿Cuál es la contribución de las CMAC a la inclusión financiera en nuestro país?**

Las Cajas Municipales nacen en provincias como la alternativa financiera para atender las necesidades de los sectores de menores recursos, a través de los créditos hacia los emprendedores de las MYPE (micro y pequeña empre- cuando el sistema financiero

tradicional no los consideraba sujetos de crédito, contribuyendo a hacer realidad sus emprendimientos y, con ello, dinamizar la economía y disminuir la pobreza local.

El número total de deudores de las CMAC a noviembre 2011 suma 1 millón 27 mil, lo que representa 2.7 veces el número que registraba a diciembre 2002. De dicho total, el 66% son MYPE. El número total de cuentas de depósito de las CMAC se ha cuadruplicado. A noviembre del 2011 éstas llegan a 1 millón 836 mil cuentas; mientras que el 2002 sumaban 421 mil. El total de colocaciones en la industria micro financiera (Cajas Municipales, Cajas Rurales, Edpymes, Financieras y un banco especializado) superó los S/. 23,677 millones de nuevos soles. Las doce CMAC realizan más del 39% de dicho monto. El total de créditos otorgados por las CMAC, es S/. 9,235 millones de nuevos soles, representan 11 veces lo registrado a fines del 2001.

Las CMAC han desarrollado el micro crédito en el país, induciendo a miles de microempresarios a la formalidad y promoviendo la cultura del ahorro y el beneficio de sus créditos. Las CMAC son las que más contribuyen a la inclusión de la micro y pequeña empresa al crédito formal, por encima de la banca y las empresas financieras. Al mes de noviembre 2011. (FEPCMAC) 2001

### **El proceso crediticio en micro finanzas**

Actualmente, los Analistas de Crédito tienen total autonomía. Nadie lleva un real control de sus actividades diarias. Llegan temprano a marcar su hora, luego salen al campo y regresan al atardecer para procesar sus solicitudes crediticias y participar en los Comités de Crédito. Sus metas de colocación y recuperación de cartera morosa son medidas al final del mes. Lo que implica, que tienen todo el mes para hacerlo. Lo usual es que en la primera quincena de mes, la variación de su cartera de colocaciones sea negativa y sus ratios de mora elevados. A partir de la segunda quincena, recién se observa cierta reacción, que se vuelve desesperada en la última semana, cuando todos corren por la aprobación de sus operaciones y por la “exoneración” de ciertos parámetros contemplados en el Reglamento de Créditos. Es usual que, a fin de mes, las Agencias cierren sus puertas a altas horas de la noche, para atender las operaciones de “último minuto,” sean colocaciones o cobranzas.

Nadie quiere cambiar esta forma “cómoda” de trabajo al que han estado acostumbrados siempre. Por supuesto, hay honrosas excepciones, como en todos lados.

El proceso crediticio en cuestión se compone de cinco fases: **Planificación, Promoción, Evaluación, Aprobación y Recuperación.**

La **Planificación** implica que el Analista de Crédito, al inicio del día, deberá elaborar una hoja de ruta donde debe indicar las labores que desarrollará durante todo el día, la que tendrá que contar obligatoriamente con visitas de promoción, evaluación y recuperación. Lo que significa que ya no podrá salir al campo a la deriva, a la espera de que “se le presente la virgen”. La improvisación ya no es parte del día a día.

La **Promoción** lo constituyen las visitas de oferta de productos a clientes potenciales o recurrentes, para lo cual deberá ir con todo las herramientas necesarias: merchandising, calculadora, tarjetas de presentación, etc.

La **Evaluación** comprende el levantamiento de información de la unidad económico – familiar del potencial prestatario y la visita a la garantía.

La **recuperación** es la visita a los clientes en mora, desde el primer día de vencimiento, pudiendo ser antes del vencimiento, para el caso de los clientes “difíciles”.

La **aprobación** es la sustentación de la operación crediticia ante el Comité de Créditos, la cual es analizada, a fin de detectar las deficiencias que, dígase de paso, parten de la mala **Evaluación** del cliente.

El seguimiento del cumplimiento del proceso crediticio lo llevan a cabo los **Supervisores de Agencia**, quienes acompañan día a día a los Analistas de Crédito en sus labores de campo, a efecto de aleccionarlos. Al final de la semana, los Supervisores elaboran un Informe que es elevado a la Gerencia correspondiente. Informe que forma parte del file de evaluación del Analista de Crédito. Cómo se puede apreciar, el secreto del éxito del cumplimiento del presente proceso crediticio es su seguimiento. Los frutos, evidentemente, son el desarrollo de una disciplina en el trabajo diario, que se traduce en mejores resultados para la Entidad, medidos a través de una menor mora y colocación sostenida a lo largo del mes. El reto: romper el natural rechazo al cambio y convencer sobre sus bondades.

(<http://www.elanalista.com/?q=node/115> Publicado el 23 de Febrero del 2011)

### **Evaluación crediticia**

Proporcionar a los participantes las herramientas necesarias para responder a las preguntas “a quien prestar”, “donde y como prestar” “y que cobertura es la más adecuada”

([http://intelectumconsultores.com/pdf/evaluacion\\_crediticia.pdf](http://intelectumconsultores.com/pdf/evaluacion_crediticia.pdf))

### **Los ratios**

Matemáticamente, un ratio es una razón, es decir, la relación entre dos números. Son un conjunto de índices, resultado de relacionar dos cuentas del Balance o del estado de Ganancias y Pérdidas. Los ratios proveen información que permite tomar decisiones acertadas a quienes estén interesados en la empresa, sean éstos sus dueños, banqueros, asesores, capacitadores, el gobierno, etc. Por ejemplo, si comparamos el activo corriente con el pasivo corriente, sabremos cuál es la capacidad de pago de la empresa y si es suficiente para responder por las obligaciones contraídas con terceros.

Sirven para determinar la magnitud y dirección de los cambios sufridos en la empresa durante un periodo de tiempo. Fundamentalmente los ratios están divididos en 4 grandes grupos:

- ✓ **Índices de liquidez.** Evalúan la capacidad de la empresa para atender sus compromisos de corto plazo.
- ✓ **Índices de Solvencia, endeudamiento o apalancamiento.** Ratios que relacionan recursos y compromisos.
- ✓ **Índices de Rentabilidad.** Miden la capacidad de la empresa para generar riqueza (rentabilidad económica y financiera).

(<http://www.encyclopediafinanciera.com/estados-financieros.htm>)

## El Análisis

### ✓ Análisis de Liquidez

Miden la capacidad de pago que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas de corto plazo. Es decir, el dinero en efectivo de que dispone, para cancelar las deudas. Expresan no solamente el manejo de las finanzas totales de la empresa, sino la habilidad gerencial para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes. Facilitan examinar la situación financiera de la compañía frente a otras, en este caso los ratios se limitan al análisis del activo y pasivo corriente.

Una buena imagen y posición frente a los intermediarios financieros, requiere: mantener un nivel de capital de trabajo suficiente para llevar a cabo las operaciones que sean necesarias para generar un excedente que permita a la empresa continuar normalmente con su actividad y que produzca el dinero suficiente para cancelar las necesidades de los gastos financieros que le demande su estructura de endeudamiento en el corto plazo. (<http://www.encyclopediafinanciera.com/estados-financieros.htm>)

### ✓ Ratio prueba ácida

Es aquel indicador que al descartar del activo corriente cuentas que no son fácilmente realizables, proporciona una medida más exigente de la capacidad de pago de una empresa en el corto plazo. Es algo más severa que la anterior y es calculada restando el inventario del activo corriente y dividiendo esta diferencia entre el pasivo corriente. Los inventarios son excluidos del análisis porque son los activos menos líquidos y los más sujetos a pérdidas en caso de quiebra.

$$[2] \text{ PRUEBA ACIDA} = \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{INVENTARIOS}}{\text{PASIVO CORRIENTE}} = \text{veces}$$

(<http://www.encyclopediafinanciera.com/estados-financieros.htm>)

✓ **Ratio capital de trabajo**

Como es utilizado con frecuencia, vamos a definirla como una relación entre los Activos Corrientes y los Pasivos Corrientes; no es una razón definida en términos de un rubro dividido por otro. El Capital de Trabajo, es lo que le queda a la firma después de pagar sus deudas inmediatas, es la diferencia entre los Activos Corrientes menos Pasivos Corrientes; algo así como el dinero que le queda para poder operar en el día a día. (<http://www.encyclopediafinanciera.com/estados-financieros.htm>)

✓ **Análisis de la Gestión o actividad**

Miden la efectividad y eficiencia de la gestión, en la administración del capital de trabajo, expresan los efectos de decisiones y políticas seguidas por la empresa, con respecto a la utilización de sus fondos. Evidencian cómo se manejó la empresa en lo referente a cobranzas, ventas al contado, inventarios y ventas totales. Estos ratios implican una comparación entre ventas y activos necesarios para soportar el nivel de ventas, considerando que existe un apropiado valor de correspondencia entre estos conceptos.

Expresan la rapidez con que las cuentas por cobrar o los inventarios se convierten en efectivo. Son un complemento de las razones de liquidez, ya que permiten precisar aproximadamente el período de tiempo que la cuenta respectiva (cuenta por cobrar, inventario), necesita para convertirse en dinero. Miden la capacidad que tiene la gerencia para generar fondos internos, al administrar en forma adecuada los recursos invertidos en estos activos. Así tenemos en este grupo los siguientes ratios: (<http://www.encyclopediafinanciera.com/estados-financieros.htm>)

✓ **Ratio rotación de cartera (cuentas por cobrar)**

Miden la frecuencia de recuperación de las cuentas por cobrar. El propósito de este ratio es medir el plazo promedio de créditos otorgados a los clientes y, evaluar la política de crédito y cobranza. El saldo en cuentas por cobrar no debe superar el volumen de ventas. Cuando este saldo es mayor que las ventas se produce la inmovilización total de fondos en cuentas por cobrar, restando a la empresa, capacidad de pago y pérdida de poder adquisitivo.

Es deseable que el saldo de cuentas por cobrar rote razonablemente, de tal manera que no implique costos financieros muy altos y que permita utilizar el crédito como estrategia de ventas. (<http://www.encyclopediafinanciera.com/estados-financieros.htm>)

**Período de cobros o rotación anual:**

Puede ser calculado expresando los días promedio que permanecen las cuentas antes de ser cobradas o señalando el número de veces que rotan las cuentas por cobrar. Para convertir el número de días en número de veces que las cuentas por cobrar permanecen inmovilizados, dividimos por 360 días que tiene un año.

Período de cobranzas:

$$[7] \text{ ROTACION DE CARTERA} = \frac{\text{CUENTAS POR COBRAR PROMEDIO} * 360}{\text{VENTAS}} = \text{días}$$

(<http://www.encyclopediafinanciera.com/estados-financieros.htm>)

✓ **Rotación de los Inventarios**

Cuantifica el tiempo que demora la inversión en inventarios hasta convertirse en efectivo y permite saber el número de veces que esta inversión va al mercado, en un año y cuántas veces se repone.

Existen varios tipos de inventarios. Una industria que transforma materia prima, tendrá tres tipos de inventarios: el de materia prima, el de productos en proceso y el

de productos terminados. Si la empresa se dedica al comercio, existirá un sólo tipo de inventario, denominado contablemente, como mercancías.

Período de la inmovilización de inventarios o rotación anual:

El número de días que permanecen inmovilizados o el número de veces que rotan los inventarios en el año. Para convertir el número de días en número de veces que la inversión mantenida en productos terminados va al mercado, dividimos por 360 días que tiene un año.

Período de inmovilización de inventarios:

$$[8] \text{ ROTACION DE INVENTARIOS} = \frac{\text{INVENTARIO PROMEDIO} * 360}{\text{COSTO DE VENTAS}} = \text{días}$$

Podemos también medirlo de dos formas, tomando como ejemplo DISTMAFERQUI SAC en el 2004:

$$[8] \text{ ROTACION DE INVENTARIOS} = \frac{\left( \frac{1'452,419 + 1'347,423}{2} \right) * 360}{2'929,287} = 172 \text{ días}$$

Rotación anual:

$$\frac{360}{262} = 2.09 \text{ veces de rotación al año}$$

Esto quiere decir que los inventarios van al mercado cada 172 días, lo que demuestra una baja rotación de esta inversión, en nuestro caso 2.09 veces al año. A mayor rotación mayor movilidad del capital invertido en inventarios y más rápida recuperación de la utilidad que tiene cada unidad de producto terminado. Para calcular la rotación del inventario de materia prima, producto terminado y en proceso se procede de igual forma.

Podemos también calcular la ROTACION DE INVENTARIOS, como una indicación de la liquidez del inventario.

$$[9] \text{ ROTACION DE INVENTARIOS} = \frac{\text{COSTO DE VENTAS}}{\text{INVENTARIO PROMEDIO}} = \text{veces}$$

Nos indica la rapidez con que cambia el inventario en cuentas por cobrar por medio de las ventas. Mientras más alta sea la rotación de inventarios, más eficiente será el manejo del inventario de una empresa.

(<http://www.encyclopediafinanciera.com/estados-financieros.htm>)

✓ **Análisis de Solvencia, endeudamiento o apalancamiento**

Estos ratios, muestran la cantidad de recursos que son obtenidos de terceros para el negocio. Expresan el respaldo que posee la empresa frente a sus deudas totales. Dan una idea de la autonomía financiera de la misma. Combinan las deudas de corto y largo plazo.

Permiten conocer qué tan estable o consolidada es la empresa en términos de la composición de los pasivos y su peso relativo con el capital y el patrimonio. Miden también el riesgo que corre quién ofrece financiación adicional a una empresa y determinan igualmente, quién ha aportado los fondos invertidos en los activos. Muestra el porcentaje de fondos totales aportados por el dueño(s) o los acreedores ya sea a corto o mediano plazo.

Para la entidad financiera, lo importante es establecer estándares con los cuales pueda medir el endeudamiento y poder hablar entonces, de un alto o bajo porcentaje. El analista debe tener claro que el endeudamiento es un problema de flujo de efectivo y que el riesgo de endeudarse consiste en la habilidad que tenga o no la administración de la empresa para generar los fondos necesarios y suficientes para pagar las deudas a medida que se van venciendo.

(<http://www.encyclopediafinanciera.com/estados-financieros.htm>)

✓ **Endeudamiento**

Representa el porcentaje de fondos de participación de los acreedores, ya sea en el corto o largo plazo, en los activos. En este caso, el objetivo es medir el nivel global de endeudamiento o proporción de fondos aportados por los acreedores.

$$[15] \text{ RAZON DE ENDEUDAMIENTO} = \frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{ACTIVO TOTAL}} = \%$$

(<http://www.encyclopediafinanciera.com/estados-financieros.htm>)

✓ **Análisis de Rentabilidad**

Miden la capacidad de generación de utilidad por parte de la empresa. Tienen por objetivo apreciar el resultado neto obtenido a partir de ciertas decisiones y políticas en la administración de los fondos de la empresa. Evalúan los resultados económicos de la actividad empresarial.

Expresan el rendimiento de la empresa en relación con sus ventas, activos o capital. Es importante conocer estas cifras, ya que la empresa necesita producir utilidad para poder existir. Relacionan directamente la capacidad de generar fondos en operaciones de corto plazo.

Indicadores negativos expresan la etapa de des acumulación que la empresa está atravesando y que afectará toda su estructura al exigir mayores costos financieros o un mayor esfuerzo de los dueños, para mantener el negocio. Los indicadores de rentabilidad son muy variados, los más importantes y que estudiamos aquí son: la rentabilidad sobre el patrimonio, rentabilidad sobre activos totales y margen neto sobre ventas. (<http://www.encyclopediafinanciera.com/estados-financieros.htm>)

✓ **Utilidad activo**

Este ratio indica la eficiencia en el uso de los activos de una empresa, lo calculamos dividiendo las utilidades antes de intereses e impuestos por el monto de activos.

$$[20] \text{ UT. ACTIVO} = \frac{\text{UT. ANTES DE INTERSESES E IMPUESTOS}}{\text{ACTIVO}} = \%$$

(<http://www.encyclopediafinanciera.com/estados-financieros.htm>)

✓ **Utilidad ventas**

Este ratio expresa la utilidad obtenida por la empresa, por cada UM de ventas. Lo obtenemos dividiendo la utilidad antes de intereses e impuestos por el valor de activos.

$$[21] \text{ UT. VENTAS} = \frac{\text{UT. ANTES DE INTERSESES E IMPUESTOS}}{\text{VENTAS}} = \%$$

(<http://www.encyclopediafinanciera.com/estados-financieros.htm>)

**Balance de situación:** también se conoce como un balance general o balance contable, informa sobre los activos de una empresa, pasivos y patrimonio neto o fondos propios en un punto momento dado. (<http://www.encyclopediafinanciera.com/estados-financieros.htm>)

**Cuenta de resultados:** también se le conoce como cuenta de pérdidas y ganancias e informa sobre los ingresos de una empresa, los gastos y las ganancias o pérdidas en un período de tiempo. Incluye por tanto las ventas y los diversos gastos en que ha incurrido para conseguirlas. (<http://www.encyclopediafinanciera.com/estados-financieros.htm>)

**Estado de Cambios en el Patrimonio Neto:** explica los cambios en los fondos propios o patrimonio neto de la empresa durante el período que se examina. (<http://www.encyclopediafinanciera.com/estados-financieros.htm>)

### **Flujo de caja**

Los flujos de caja son las variaciones de entradas y salidas de caja o efectivo, en un período dado para una empresa.

El flujo de caja es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa. El flujo de caja se analiza a través del Estado de Flujo de Caja. El objetivo del estado de flujo de caja es proveer información relevante sobre los ingresos y egresos de efectivo de una empresa durante un período de tiempo. Es un estado financiero dinámico y acumulativo.

La información que contiene un flujo de caja, ayuda a los inversionistas, administradores, acreedores y otros a:

- Evaluar la capacidad de una empresa para generar flujos de efectivo positivos
- Evaluar la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones contraídas y repartir utilidades en efectivo
- Facilitar la determinación de las necesidades de financiamiento
- Identificar aquellas partidas que explican la diferencia entre el resultado neto contable y el flujo de efectivo relacionado con actividades operacionales.
- Conocer los efectos que producen, en la posición financiera de la empresa, las actividades

de financiamiento e inversión que involucran efectivo y de aquellas que no lo involucran  
Facilitar la gestión interna de la medición y control presupuestario del efectivo de la  
empresa. (<http://www.elmundo.com.ve/diccionario/fianza.aspx>)

### **Caja Municipal De Ahoro Y Crédito De Trujillo S.A**

#### **Misión**

Brindar soluciones financieras en forma rápida y oportuna a los clientes, con un equipo humano orientado hacia la excelencia, contribuyendo al desarrollo económico y social del país.

#### **Visión**

Ser la mejor institución micro financiera ágil y confiable en la generación de valor para nuestros clientes, colaboradores y accionistas.

#### **Valores**

- Orientación al cliente.
- Desarrollo para los colaboradores.
- Orientación al logro.
- Integridad y honradez.
- Trabajo en equipo.
- Orientación a la innovación y calidad.
- Liderazgo.

## **Productos**

### **Crédito facilito**

#### **✓ Beneficios**

- El financiamiento perfecto para tí.
- Rápida calificación y desembolso.
- Plazos que se ajustan a tu negocio.
- Incluye Seguro de Desgravamen.

#### **✓ Documentación**

- Copia de DNI del solicitante y cónyuge (de ser el caso).
- Último recibo cancelado de luz, agua o teléfono correspondiente al domicilio (original y copia).
- Documentos que acrediten el negocio.
- Aceptamos certificados de posesión del puesto de mercado o vivienda.

### **Crédito rapidiario**

#### **✓ Beneficios**

- El financiamiento perfecto para tí.
- Rápida calificación y desembolso.
- No es necesario tener casa propia.
- Incluye Seguro de Desgravamen.

#### **✓ Documentación**

- DNI del solicitante y cónyuge (de ser el caso).
- DNI de los garantes (si fuera el caso).
- Documentos sustenta torios del negocio.
- Último recibo de agua, luz o teléfono (original y copia).

- En caso de contar con RUC copia del último pago de impuesto.

### **Credi amigo**

#### **✓ Beneficios**

- Financiamiento hasta S/.20, 000.
- Calificación y desembolso en 48 Horas.
- Hasta 12 meses para capital de trabajo y 36 meses para activo fijo.
- Tasa de interés preferencial.
- Créditos a sola firma y sin garante hasta S/.5, 000.
- Cobertura de Seguros de Desgravamen.

#### **✓ Documentos a presentar**

- Documento de Identidad del solicitante y cónyuge. (de ser el caso)
- Documentos sustentatorios del negocio.
- Fotocopia del último recibo cancelado de agua o luz.
- Copia de carnet y/o resolución de asociado de CONADIS y/o de otras asociaciones o gremios para personas con discapacidad.

### **Manos emprendedoras**

#### **✓ Beneficios**

- Te prestamos desde S/. 300 hasta S/. 1,500.
- Calificación y desembolso en 48 Horas.
- 1 Hasta 06 meses para pagar.
- Pagos semanales, quincenales y mensuales de acuerdo a tu capacidad de pago.
- Incluye Seguro de Desgravamen.

✓ **Documentos a presentar.**

- Copia del DNI del solicitante y cónyuge (de ser el caso).
- Último recibo cancelado de servicios (copia).
- Documentos que acrediten el negocio y/o carta de recomendación (o referencias por parte del empleador).

**Crédito caja negocios**

✓ **Beneficios**

- Aprobación en 48 horas.
- Con tu línea revolvete tienes disponibilidad inmediata de capital.
- Flexibilidad en las cuotas y plazos de la línea.
- Montos a financiar de acuerdo a tus necesidades de negocio.
- Sin penalidades para pagos parciales o totales.
- Sin límites en el número de disposiciones, hasta el tope de su línea.

✓ **Documentación**

• **Persona Natural**

- Copia DNI del Titular, Cónyuge, Representante Legal y garantes del ser el caso
- Copia de recibo de servicios del domicilio y/o negocio.

• **Persona jurídica**

- Copia de la Escritura de constitución y vigencia de poder.
- Documentos que acrediten la antigüedad en la actividad y la capacidad de Pago del cliente.

### **Crédito agroemprendedor**

#### **Crédito Agrícola.**

##### **✓ Beneficios**

- Rápida calificación y desembolso oportuno.
- Plazos de acuerdo al ciclo productivo de tu cultivo.
- Montos de acuerdo al costo de producción de tu cultivo.
- Evaluación especializada y a tu medida.
- Cobertura de seguro de desgravamen.

**Financiamos:** Compra de insumos (semillas, fertilizantes, pesticidas, fungicidas, herbicidas, envases, horas máquina) y mano de obra.

##### **✓ Documentación**

- Copia de DNI vigente de los participantes del crédito.
- Copia de recibo de servicios.
- Plan de cultivo y riego, o constancia de Asociación de regantes.
- Recibo de uso agrícola.
- Documentos de Posesión o Propiedad de Inmueble.

### **Crédito pecuario**

##### **✓ Beneficios**

- Rápida calificación y desembolso oportuno.
- Plazo de acuerdo al flujo de ingresos del cliente.
- Montos de acuerdo al costo de producción de tus animales.
- Evaluación especializada y a tu medida.
- Cobertura de seguro de desgravamen.

**Financiamos:** Compra de alimentos e insumos, medicina veterinaria, insumos de fertilización y vitaminas o adquisición de animales para engorde.

✓ **Documentación**

- Copia de DNI vigente de los participantes del crédito.
- Copia de recibo de servicios.
- Constancia de propiedad de animales o factura o boletas de vacunas.
- Documentos de Posesión o Propiedad de Inmueble.
- Factura o boletas de venta de insumos.

**Crédito mi equipo gnv**

✓ **Beneficios**

- Rápida calificación y desembolso.
- Sin cuota inicial.
- Plazo del crédito en 24 meses.
- Conversión de sistema de combustión pasando gasolina a dual con GNV.

✓ **Documentación**

- Copia de DNI vigente de los participantes del crédito.
- Copia de recibo cancelado de agua, luz, teléfono.
- Tarjeta de propiedad.
- Licencia de Conducir vigente.
- Proforma de Taller Autorizado por COFIDE.
- Record de Papeletas.
- Certificado de inspección vehicular.
- Certificado de habilitación y constancia de afiliación a una empresa de transporte (de ser el caso).

### **Crédito micro empresa**

#### **Capital de trabajo**

Incrementa tu stock de mercadería y aprovecha la oportunidad de hacer crecer tu negocio.

✓ **Beneficios**

- Rápida calificación y desembolso.
- Plazos que se ajustan a tu negocio.
- Incluye seguro de Desgravamen.

✓ **Requisitos**

- Experiencia mínima de 6 meses en el negocio.
- No tener obligaciones morosas en el sistema financiero.

✓ **Documentación**

- Copia de DNI vigente de los participantes del crédito.
- Copia de recibo cancelado de agua, luz o teléfono.
- Documentos sustentatorios del negocio.
- Documentos de Posesión o Propiedad de Inmueble.

#### **Activo fijo**

Amplia tu local, compra maquinaria y equipos para hacer crecer tu negocio.

✓ **Beneficios**

- Rápida calificación y desembolso.
- Plazos que se ajustan a tu negocio.
- Incluye seguro de Desgravamen.

✓ **Requisitos**

- Antigüedad en el negocio: 6 meses.
- No tener obligaciones morosas en el sistema financiero.

✓ **Documentación**

- Copia de DNI vigente de los participantes del crédito.
- Copia de recibo cancelado de agua, luz o teléfono.
- Documentos sustentatorios del negocio.
- Documentos de Posesión o Propiedad de Inmueble.

**Crédito pequeña empresa**

**Capital de trabajo**

Incrementa tu stock de mercadería y haz crecer tu negocio.

✓ **Beneficios**

- Rápida calificación y desembolso.
- Plazos que se ajustan a tu negocio.
- Paga tus cuotas en ventanilla o a través Caja amigo - Operaciones por Internet.
- Cobertura de Seguros de Desgravamen y Siniestros.

✓ **Documentación**

- Copia de DNI vigente de los participantes del crédito.
- Copia de recibo de agua, luz o teléfono.
- Documentos sustentatorios del negocio.
- Documentos de Posesión o Propiedad de Inmueble.
- Si eres inquilino Contrato de alquiler

### **Activo fijo**

Amplia tu negocio, compra maquinaria o un nuevo local y aumenta tus opciones de crecer.

#### **✓ Beneficio**

- Rápida calificación y desembolso.
- Plazos que se ajustan a tu negocio.
- Paga tus cuotas en ventanilla o a través Caja amigo - Operaciones por Internet.
- Cobertura de Seguros de Desgravamen y Siniestros.

#### **✓ Documentación**

- Copia de DNI vigente de los participantes del crédito.
- Copia de recibo de agua, luz o teléfono.
- Documentos sustentatorios del negocio.
- Documentos de Posesión o Propiedad de Inmueble.
- Si eres inquilino Contrato de alquiler.
- Proforma del Bien a Financiar

### **Crédito hipotecaja**

#### **✓ Beneficios**

- Evaluamos todos tus ingresos.
- No cobramos gastos ni portes por cuota.
- Plazos de acuerdo a tus necesidades.
- Compra cualquier vivienda, sin importar si es 1ra venta.
- Incluye Seguro de Desgravamen y seguro del inmueble.
- Tasa fija durante todo el préstamo.
- Sin comisiones ni restricciones para prepagos.

✓ **Documentación**

- Copia de DNI.
- Recibos de servicios del domicilio.
- Estados de cuenta de préstamos o tarjetas de crédito.

**Nuevo crédito mi vivienda**

✓ **Beneficios**

- Cuotas más bajas que las de un crédito hipotecario tradicional.
- Financia la compra o construcción de tu casa.
- Evaluamos todos tus ingresos.
- Pre-calificación en 48 horas.
- Seguro de desgravamen y de inmueble durante todo el crédito.(1)
- No te cobramos gastos ni portes.

✓ **Documentación**

- Copia de DNI.
- Recibos de servicios del domicilio.
- Estados de cuenta de préstamos o tarjetas de crédito.

**Crédito mi construcción**

✓ **Beneficios**

- Puedes construir con el especialista de tu confianza.
- Tienes plazos desde 1 año hasta 8 años para el pago de tus cuotas.
- Préstamos desde 10,950 hasta 54,750 soles.
- Financiamos hasta el 100% del Valor de la vivienda

✓ **Documentos a presentar**

- Copia de DNI.
- Recibo de servicio del domicilio actual.
- Presupuesto de obra.
- Contrato de obra.
- Cronograma de Avance de Obra

**Créditos personales**

**Crédito descuento por planilla**

Crédito para trabajadores dependientes del estado nombrados, descuento directo de boleta.

✓ **Requisitos**

- DNI.
- Recibo cancelado del último mes de agua, luz o teléfono correspondiente al domicilio.
- 2 últimas boletas de pago.
- Carta de autorización de descuento (visada por el empleador).

**Crédito usos diversos**

Crédito para personas dependientes que no tiene acceso a un crédito micro empresarial o por su negocio.

✓ **Requisitos**

- 2 últimas boletas de pago, 6 recibos por honorarios profesionales de los últimos meses o remesas del exterior de 6 meses continuos.
- Copia de DNI del solicitante y cónyuge.
- Copia del último recibo de luz, agua o teléfono del domicilio.

([www.cajatrujillo.com.pe](http://www.cajatrujillo.com.pe))

## 2.2. ANTECEDENTES

### Locales

**La presente tesis fue realizada para obtener el grado de magister en ciencias económicas con mención en las finanzas, cuyo título es: “impacto de los créditos otorgados por la caja municipal de ahorro y crédito de Piura S.A.C. en el desarrollo socio-económico de las pequeñas y microempresas de Chachapoyas”**

- ❖ Los créditos otorgados por la CMAC Piura a las MYPES de la ciudad de Chachapoyas fluctúan entre 1,000 y 400,000 nuevos soles, siendo más frecuentes los préstamos de más de 5,000 a 50,000 nuevos soles.
- ❖ El comercio es el giro de negocio más frecuente, mientras que la producción, el menos frecuente a los que se concede préstamos.
- ❖ La mayor cantidad de créditos de 1,000 a 50,000 nuevos soles se destinan al capital de trabajo, mientras que la mayor cantidad de créditos de más de 50,000 nuevos soles se destinan a la adquisición de activo fijo.
- ❖ La mayor parte de los prestatarios, independientemente de los montos obtenidos, reinvierten sus utilidades en el propio negocio; una mayor proporción de los que obtienen préstamos mayores de 50,000 nuevos soles también destinan sus utilidades a otros propósitos.
- ❖ El tamaño de los créditos concedidos guarda relación directa y significativa con la mayor proporción de uno o más empleos generados y de ofrecimiento de una o más promociones.
- ❖ El monto de los créditos guarda relación significativa y directa con el volumen anual de compras, el volumen anual de ventas, el monto y porcentaje de inversión de las utilidades y el porcentaje de ahorro de las mismas.
- ❖ Una cantidad apreciable de prestatarios, en proporción directa al monto de los créditos obtenidos, logra un mayor volumen de compras, volumen de ventas, monto de utilidades, porcentaje de inversión y generación de empleos, así como efectúa un

mayor ofrecimiento de una o más promociones, en comparación con la época en que no obtiene crédito alguno.

- ❖ La CMAC Piura ofrece más ventajas y facilidades que el Banco de Crédito del Perú para las MYPES de Chachapoyas, en lo que concierne a monto de los créditos, cantidad de requisitos, exigencia de la garantía, tiempo para otorgar el crédito, plazo de devolución del préstamo y confianza en la entidad financiera.
- ❖ En suma, impacto de los créditos y de la CMAC Piura es, en gran medida, favorable para el desarrollo socio-económico de las MYPES. (C. Hinojosa 2010)

### **Antecedentes Nacionales**

**Investigación realizada debido a un estudio requerido del departamento de economía para determinar el desarrollo de microcréditos en el Perú, cuyo nombre es de: “microcrédito y crecimiento regional en el Perú”.**

El objetivo de este estudio es hacer una evaluación cuantitativa del impacto que la expansión del microcrédito ha tenido sobre crecimiento de la actividad económica en las regiones peruanas. Teniendo como marco conceptual la teoría desarrollada sobre el vínculo entre el crecimiento económico y el desarrollo financiero y con información anual para 24 regiones del país en el periodo 2001 – 2008, se estima un modelo de datos de panel que tiene como variable dependiente la tasa de crecimiento del PBI per cápita y como variables explicativas las colocaciones de los distintos tipos de instituciones micro financieras como porcentaje del PBI, las colocaciones bancarias en porcentaje del PBI y otras variables que afectan el crecimiento económico. La evidencia encontrada sugiere que la expansión micro financiera tiene un impacto positivo en el crecimiento del nivel de actividad de las regiones a diferencia de lo que ocurre con la expansión de la intermediación bancaria. Un ejercicio de estática comparativa muestra que si las colocaciones de las CMAC, CRAC y bancos especializados llegan a alcanzar el 10% del PBI, la tasa de crecimiento del PBI per cápita se elevaría en por lo menos 4 puntos porcentuales. En las regiones de mayor índice de pobreza este incremento es mucho más impactante y significativo.

Finalmente en presente estudio se ha evaluado empíricamente el impacto que sobre el crecimiento regional ha tenido la expansión de la actividad crediticia de las IMF peruanas. Encontrándose que este efecto es positivo y significativo en términos estadísticos. Por tanto se encuentra evidencia de que la expansión micro crediticia experimentada en los últimos años está contribuyendo a dinamizar la actividad económica regional al movilizar recursos financieros en mercados de capitales locales, permitiendo una mayor producción a pequeños negocios, Pymes y un mayor consumo a los hogares de bajos ingresos. No obstante, además del efecto directo de la mayor intermediación financiera de las IMF hay que mencionar el efecto indirecto obtenido a través los efectos multiplicadores que traen las actividades productivas y de consumo en las regiones. Por otra parte, debe mencionarse que cuantitativamente este efecto es pequeño, lo que podría deberse a que el indicador de nivel de actividad (PIB per cápita regional) al capturar sólo actividades formales, no estaría captando la verdadera magnitud del impacto del microcrédito ya que éste va destinado en su mayor parte, a negocios y pequeñas unidades productivas informales cuyas actividades no se registran en la contabilidad nacional ni local. Los resultados del estudio también muestran que el crédito ofrecido por las IMF tiene un impacto más importante sobre el crecimiento que los créditos ofrecidos por la banca comercial por lo que el canal microcrediticio se convierte así en un mecanismo para impulsar la actividad económica a nivel local. Asimismo, al evaluarse la importancia de la actividad crediticia de los distintos tipos de IMF se encontró que la expansión de colocaciones de las CMAC, CRAC y bancos especializados puede generar importantes cambios en la tasa de crecimiento del PBI per cápita. Las colocaciones de las Epymes no mostraron resultados estadísticamente significativos. Tal resultado puede explicarse debido a que muchas de las actividades financiadas por estos operadores crediticios son informales de forma que no son captadas por la contabilidad del PBI. Sería interesante explorar algún indicador alternativo del crecimiento económico que contabilice mejor las transacciones de las actividades informales como por ejemplo, el Impuesto General a las Ventas. Se esperaría que en este caso, las colocaciones de las Edpymes si resulten con un coeficientes estadísticamente significativo. Los hallazgos obtenidos muestran la relevancia que la actividad de

intermediación desarrollada por las IMF está alcanzando a nivel regional. Por tanto, las políticas públicas dirigidas a impulsar el crecimiento de las regiones, sobretodo en un contexto de descentralización, deben considerar el factor financiero, asociado con el desarrollo de la intermediación micro financiera, como un canal muy significativo para alcanzar este objetivo. Políticas económicas que promuevan la competencia, el desarrollo y fortalecimiento de las instituciones micro financieras en el país van a contribuir al crecimiento regional promoviendo con ello, el desarrollo de los mercados financieros regionales. En base a los resultados encontrados en dos ejercicios de estática comparativa se puede concluir que la contribución de una expansión de los microcréditos de las CMAC, 30 CRAC y los bancos especializados hasta el alcanzar el 10% del PBI en cada región, podría incrementar en por lo menos 4 puntos porcentuales, la tasa de crecimiento del PBI per cápita, sobre todo en aquellas regiones más pobres del país. En consecuencia sería muy recomendable el desarrollo de políticas públicas que impulsen el crecimiento del microcrédito porque éste constituye un mecanismo a través del cual se incrementa el crecimiento regional con la consecuente mejora en el bienestar económico. Una limitación de este estudio es que supone que la relación entre el crecimiento regional y la expansión micro financiera es homogénea es decir, la misma para todas las regiones, lo que podría no ser necesariamente cierto. Existen metodologías desarrolladas para contrastar la hipótesis de homogeneidad de la relación tal como lo menciona Beck (2009), sin embargo, la escasez de información regional para un periodo lo suficientemente largo imposibilita por el momento, la aplicación de metodologías más sofisticadas para superar esta limitación. Por otra parte, los resultados encontrados aquí se han obtenido con información sobre la actividad económica y financiera regional para un periodo de 8 años (2001-2008) solamente, lo que los torna resultados de corto plazo y por tanto, deben ser interpretados como tales. Un análisis de largo plazo, exige una mayor longitud temporal de la información que por ahora no es posible obtener. (G. Aguilar 2011)

### **Antecedentes internacionales**

**Tesis realizada para obtener el grado de magister en economista de desarrollo cuyo nombre es: “tesis del impacto de las micro finanzas: resultados de algunos estudios. Énfasis en el sector financiero”**

- ❖ La fidelidad a la verdad exige reconocer que el microcrédito no es la solución única a la pobreza. El microcrédito facilita la inserción de la microempresa en el sistema económico, pero no puede asegurar la rentabilidad, crecimiento y permanencia en el mercado de las microempresas a las que financia. Por eso en muchos escenarios el microcrédito es visto más como una alternativa de subsistencia que de generación de riqueza.
- ❖ La revisión de varios textos reseñados y no reseñados en esta investigación permitió descubrir que en muchos casos el impacto positivo no proviene del microcrédito tomado individualmente sino de lo que éste permite (creación de unidades productivas) y del conjunto de servicios financieros y no financieros asociados a éste. El contexto económico, legal, social y cultural también influye significativamente en el impacto del microcrédito, limitándolo o potenciándolo. Otro descubrimiento de esta revisión bibliográfica es que varios autores coinciden en que quienes viven la pobreza (ya sea de capacidades, patrimonial o alimentaria) en condiciones menos severas, tienen un mayor potencial para aprovechar los beneficios del microcrédito.
- ❖ Adicionalmente el impacto depende también del énfasis del programa de micro finanzas que se esté desarrollando, que puede estar más orientado al desarrollo empresarial, a los hogares o a los individuos. Suele depender también de la duración, es decir, del tiempo que el cliente lleve vinculado al programa. La lectura de las diferentes experiencias a lo largo de diferentes países, también deja la impresión de que el microcrédito no es un instrumento que por sí mismo tenga la capacidad de generar empleo masivo, pues el desarrollo de negocios o microempresas depende de mucho más que el simple acceso a recursos financieros.

Pero sí le es propia la capacidad para generar autoempleo y por ende nuevos ingresos a poblaciones no atendidas por el sistema financiero, sin detrimento de terceros. Por ende, el microcrédito es una semilla de crecimiento económico al posibilitar la creación de nuevas unidades productivas y al dinamizar los flujos de recursos financieros. En la literatura no se encontraron mayores referencias al impacto en las instituciones micro financieras o en el sector financiero en general. Algunos autores afirman que es preciso esperar la consolidación de este modelo financiero para detectar su impacto en las instituciones que lo desarrollan. Tampoco se encontraron críticas recurrentes al modelo micro financiero y microcreditico, y tal vez por eso la revisión del presente artículo puede dejar la sensación de que se está haciendo apología del impacto positivo de los micros finanzas y del microcrédito, pero la literatura presenta muy pocas evidencias de lo contrario. En el peor de los casos, el microcrédito parece no estar haciéndole daño a nadie y, en cambio, es una fuente de subsistencia y el vehículo para que las instituciones financieras lleguen a nuevos mercados antes desatendidos. Por limitaciones de extensión, en la presente investigación no se pudo abordar el impacto de los micros finanzas y del microcrédito discriminado según los diferentes y numerosos modelos de servicios micro financieros que son casi tantos como los países e instituciones que los ofrecen. Lo anterior, y la medición del impacto del movimiento micro financiero en el sistema financiero quedan de tarea para una próxima oportunidad. (C. Rodríguez 2011)

### **2.3. REALIDAD PROBLEMÁTICA**

#### **2.3.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

¿De qué manera contribuirá la evaluación de los asesores de negocios en el impacto económico de los prestatarios de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Trujillo S.A en las Mypes de la ciudad de Chachapoyas 2012?

#### **2.3.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

En la actualidad es muy difícil que las Mype se conviertan en Grandes Empresas, es el caso que anualmente se constituyen y desaparecen miles de Mype, lo cual hace difícil mejorar la economía del país. Su origen lo podemos ver en, los micro empresarios trabajadores que ingresan a la actividad laboral para seguir subsistiendo y de esta manera crean su propio negocio, motivo por el cual se constituyen en centros laborales informales por lo que es importante otorgarles las facilidades para que puedan crear sus propios negocios a través de las entidades financieras y de los encargados de evaluación de la viabilidad del financiamiento los asesores de negocios, las Mype han cobrado suma importancia en la economía del país, ellas representan el 94.5% de las unidades productivas y de servicio a nivel nacional y dan ocupación al 75% de la población económicamente activa, según fuente de la Sunat del año 2005.

Las Mype tienen limitada capacidad financiera, el capital inicial es escaso mayormente se originan en medios sociales bajos, su ahorro familiar es insuficiente, la dificultad del acceso al crédito de las Mype está asociada con el riesgo, que la concesión del préstamo implica, los pequeños montos que solicitan y el vasto número de empresas prestatarias hace que los costos administrativos del funcionamiento para este tipo de empresarios, sean significativamente elevados.

Perú está retomando la senda del crecimiento, aunque mantiene una economía vulnerable a los vaivenes de la economía internacional y una marcada desigualdad en la distribución del ingreso. Consolidar un crecimiento sostenible requiere, entre otras medidas, ampliar el mercado nacional pero sobre todo impulsar el desarrollo de las miles de micro y pequeñas empresas (MYPE) que generan empleo para la mayor parte de los peruanos. Y esa es una tarea que debe ser asumida por las diversas organizaciones e instituciones del país.

En el Perú, el mercado microfinanciero está caracterizado por la competitividad de varios tipos de instituciones financieras, las cuales tienen sus propios requisitos y condiciones para el otorgamiento de crédito los encargados de evaluar y proponer los financiamientos es por ello que estos son los que más conocen la realidad de cada uno de sus clientes, todos los prestaos están regulados por la SBS, siendo su prioridad las pequeñas y microempresas que necesitan del sistema financiero ya que esto le es muy difícil acceder de los bancos por lo cual entran a tallar las cajas como lo es la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Trujillo S.A.Brindando créditos que significan el mejoramiento de las condiciones de vida de gran parte de la población y de las posibilidades de desarrollo de actividades productivas no atendidas por los bancos en el interior del país y en las zonas rurales.

La estructura de un mercado crediticio se determina por el comportamiento estratégico simultáneo de las entidades participantes en el mercado financiero. La estrategia competitiva para el otorgamiento de los microcréditos les permite el posicionamiento en el mercado financiero la cual cada institución micro financieras debe ir mejorando para brindar mejores servicios con un personal capacitado y preparado para evaluar el crecimiento de sus cliente y orientándole a tener una mejor gestión empresarial ya que estos son los que conocen de manera directa la realidad de cada uno de los prestarios, así contribuir al desarrollo económico y social del país, de la región amazonas y de la ciudad de Chachapoyas.

### **2.3.3. JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA**

En el mundo se muestran grandes cambios ya sea económicos como sociales y nuestro país que se encuentra en vías de desarrollo necesitando así un mayor nivel de competitividad lo cual es bueno para toda las mypes del Perú pues gracias a la competitividad de las entidades financieras permite que estas innoven nuevas estrategias para brindar el mejor servicio financiero a estos ya sea de tasas de interés, plazos, requicitos, adecuados para cada actividad comercial de acuerdo al mercado, con las cuales las facilidades de las mypes sean cada vez mejores para su desarrollo. Con una buena evaluación por parte de los asesores de negocio en cuanto a su capacidad de pago del cliente según sus ingresos. Asesorándole para realizar una buena inversión de su financiamiento y a mejorar su gestión empresarial. Por lo cual dicho trabajador deberá estar bien preparado y capacitado.

En la ciudad de Chachapoyas gracias a la creación de la Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas contribuyendo a la competitividad en el mercado laboral tanto local como internacional. Mejorando así un trabajo especializado y preparado con asesoramiento a los microempresarios para el mejor financiamiento y administración de sus ingresos además de la motivación de la creación de sus propios negocios, contribuyendo al desarrollo económico y social de la ciudad y del país.

Para lo cual es necesario el créditos a las mypes las cuales les sean fáciles y confiables que les permita realizar sus inversiones ya sea capital de trabajo para su negocio o activo fijo como lo es para ampliar sus locales comerciales u adquisición de su vivienda tal el caso de la Cmac-Trujillo que posee su producto de crédito facilito capital de trabajo, mejorando así la calidad de vida de la población y con esto el desarrollo de sus microempresas para el cual las instituciones financieras amplía sus servicios y diversifican sus productos para poder facilitar el acceso al crédito, tal es el caso de la Cmac-Trujillo quien posee diversos productos como crédito facilito, crédito micro empresarial capital de

trabajo como activo fijo, consumo, hipotecario para vivienda, que le permiten llegar y ampliar su mercado financiero, además de contribuir al desarrollo de las mypes de la ciudad de Chachapoyas.

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

Es por esta razón que, como solo había dos entidad financiera en la ciudad de Chachapoyas (Cmac-Piura y banco de crédito del Perú) la Cmac-Trujillo establece su agencia en dicha ciudad el año 2006 realizando un respectivo estudio de mercado en el cual se determina una demanda insatisfecha, con microempresarios que subsistían y que les era muy difícil acceder al sistema financiero. Con el transcurso del tiempo la entidad iba posesionándose en el mercado financiero de la ciudad, a través de diferentes planes estratégicos, ya sea con campañas y promociones de los diferentes servicios que la entidad ofertaba, brindándoles información y asesoramientos en sus pequeños negocios para que el prestamos les sea muy rentable adecuando sus productos de acuerdo a las temporadas, con plazos y cuota de acorde a su giro de su negocio, con lo cual se ha notado un desarrollo económico y social de la ciudad de Chachapoyas por el cual muchas entidades micro financieras vienen estableciendo sus oficinas en la ciudad.

Por lo cual la presente investigación permitirá tener un diagnóstico del impacto económico de los asesores de negocios a los prestatarios de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Trujillo S.A y su impacto económico de las mypes de la ciudad de Chachapoyas. Con lo cual se podrá analizar y plantear estrategias y medidas de solución ante las debilidades, amenazas que se encuentre además de las oportunidades que se pueda encontrar el cual contribuidora al desarrollo económico y social de la ciudad.

Finalmente la presente investigación también aportara información que pueda servir para que otros investigadores puedan realizar sus investigaciones y con ello seguir aportando en la búsqueda de soluciones para el servicio eficiente en el sistema financiero ya sea local, regional, nacional e internacional.

#### **2.4. HIPÓTESIS**

El análisis de los préstamos de la Caja Municipal De Ahorro Y Crédito De Trujillo S.A por parte de los asesores de negocios permitirá obtener un diagnóstico del impacto económico de los prestatarios de las diferentes entidades financieras el cual nos permitirá plantear estrategias que contribuyan al desarrollo de las mypes de la ciudad de Chachapoyas.

#### **2.5. OBJETIVOS**

##### **2.5.1. Objetivo general.**

Analizar el proceso crediticio por parte de los asesores de negocios a los prestatarios de la Caja Municipal De Ahorro Y Crédito De Trujillo S.A en la ciudad de Chachapoyas.

##### **2.5.2. objetivos específicos**

- ✓ Realizar un diagnóstico por parte de los asesores de negocios de los créditos de la Cmac-T
- ✓ Conocer el Impacto económico y social de los créditos de la cmac-Trujillo por parte de los asesores de negocios.
- ✓ Plantear estrategias para la mejora de la eficiencia en el otorgamiento de los créditos de la Cmac-T.

### III. PLAN DE INVESTIGACIÓN

#### 3.1. Diseño de la investigación

**VARIABLES.** En la presente investigación se encuentran dos variables

**Independiente:**

La evaluación de los asesores de negocios

**DIMENSIONES**

- Monto de los otorgamientos.
- Cantidad de otorgamientos.

**Dependiente:**

- ✓ Impacto socioeconómico en las MYPES de Chachapoyas
- ✓ Los asesores de negocios de dicha entidad

**Desarrollo social:**

- Destino del préstamo
- Destino de las utilidades
- Generación de Empleo

**Desarrollo económico:**

- Volumen de compras
- Volumen de ventas
- Utilidades
- Inversión de las utilidades

### **3.2. MÉTODOS, TÉCNICAS, INSTRUMENTOS Y PROCEDIMIENTOS**

#### **Técnicas y procedimientos para la recolección de datos**

Para llevarse a cabo esta investigación, en primer lugar, se gestionó, coordinó y contó con el permiso respectivo de la CMAC Trujillo S.A.; luego, se obtuvo de ésta la relación de asesores de negocios que conforman la población antes señalada. Seguidamente, se seleccionó a los asesores de negocios que conformaría la muestra finalmente, se selecciono a todos los asesores de negocio debido a la reducida población continuación se les informó el motivo de la encuesta que se proponía aplicárseles y, si ellos accedían, se les solicitó responder a las preguntas consideradas en el instrumento y a registrar sus respuestas en el mismo, auxiliándose de la correspondiente información socioeconómica relacionada a los impactos económicos y número de clientes si fuese necesaria. Con la información obtenida se procedió al análisis de los datos y a su correspondiente presentación.

### **3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA**

#### **Población**

La población está constituida por todos 8 asesores de negocio de la ciudad de Chachapoyas quienes tienen contacto directo con todos los prestatarios de dicha entidad cada asesor con su cartera de clientes ya sea de pequeñas y microempresas, en condición de prestatarios de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Trujillo S.A, desde el año 2006 y el año 2012.

### **Muestra**

La muestra está constituida por 8 asesores de negocios, considerando el total de la población antes señalada debido a que cada asesor maneja un tipo de cartera de clientes esto está en función a la experiencia y rango del asesor de negocios ya que cada uno es encargado de administrar una cartera, con montos y número de clientes determinados. Esto nos permitirá tener un mejor diagnóstico del impacto económico de los préstamos en las mYPES de la ciudad de Chachapoyas. Y contrastarse con la realidad y a través de ello plantear medidas de solución.

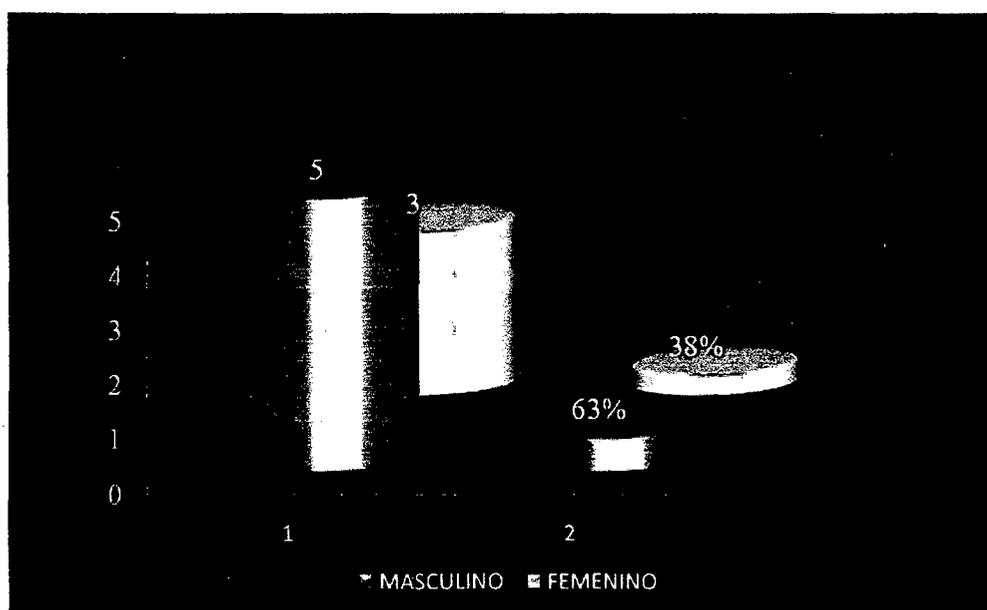
### **3.4. ANÁLISIS ESTADÍSTICO DE DATOS**

El análisis de los datos fue trabajado con el Software Excel versión 2010; obteniendo gráficos y tablas cruzadas o de doble entrada.

**IV. RESULTADOS**

**1. GENERO**

GENERO	CANTIDAD	PORCENTAJE
MASCULINO	5	63%
FEMENINO	3	38%
TOTAL	8	100%



Fuente: elaboración propia

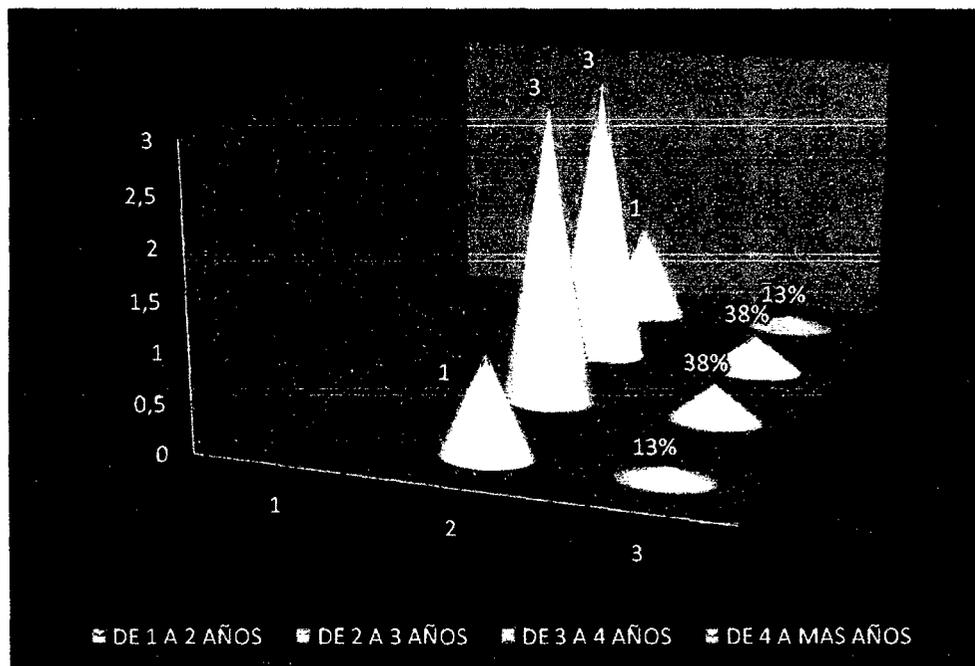
**Encuesta realizada a los asesores de la Cmac-T**

De la gráfica se concluye que de los asesores de la Cmac-T según la encuesta realizada más son varones con un 63% y que el 38% son mujeres. Esto debido al trabajo en campo que se realiza debido a que cada asesor debe realizar su visita insitu de cada negocio en la cual debe realizar una evaluación económica y determinar sus ingresos y viabilidad del crédito de acuerdo a su capacidad y voluntad de pago, el cual también evalúa en surgimiento y crecimiento del

negocio y también el monto del crédito a otorgar de acuerdo a la inversión que cliente pretende realizar.

**¿TIEMPO LABORAL EN LA CMAC-T?**

TIEMPO DE LABORAL EN LA CMAC-T	CANTIDAD	PORCENTAJE
DE 1 A 2 AÑOS	1	13%
DE 2 A 3 AÑOS	3	38%
DE 3 A 4 AÑOS	3	38%
DE 4 A MAS AÑOS	1	13%
TOTAL	8	100%



Fuente: elaboración propia

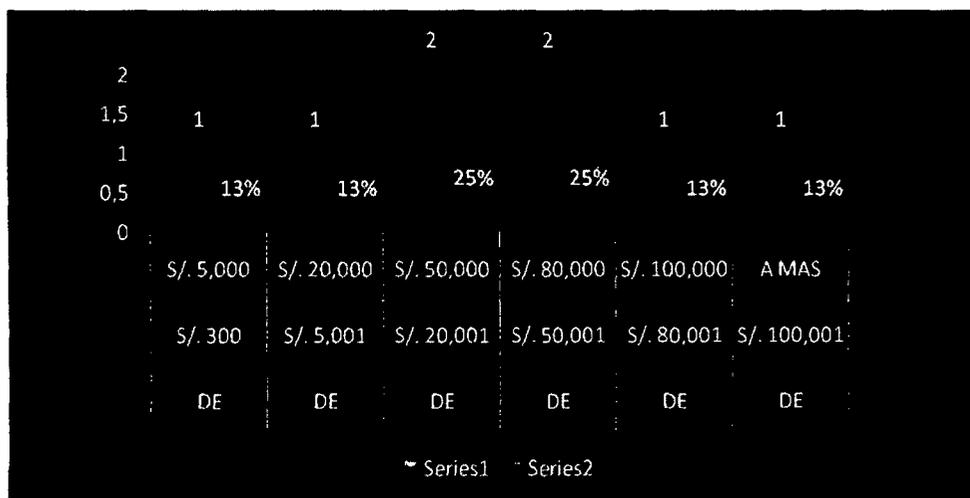
**Encuesta realizada a los asesores de la Cmac-T**

De la grafica se concluye que de los asesores de negocio la mayoría trabaja en la entidad de 2 a 3 años y de 3 a 4 años con el 38% en cual nos permite determinar

la amplia experiencia en el sistema financiero y gracias a ello conocen la evolución y el crecimiento del negocio de cada uno de sus cliente ya sean nuevo como recurrentes. En menor escala están los asesores de negocios de 1 a 2 años con 13% también están los asesores de 4 años a mas con el 13% esto debido a que en la entidad a muchos trabajadores son rotados ya sea a pedido personal u por políticas de la empresa.

**¿DE QUE MONTOS SON LOS PRESTAMOS QUE MANEJAN EN SU MAYORIA SUS CLIENTES?**

MONTOS				CANTIDAD	PORCENTAJE	
DE	S/.	300	S/.	5,000	1	13%
DE	S/.	5,001	S/.	20,000	1	13%
DE	S/.	20,001	S/.	50,000	2	25%
DE	S/.	50,001	S/.	80,000	2	25%
DE	S/.	80,001	S/.	100,000	1	13%
DE	S/.	100,001	A MAS	1	13%	
<b>TOTAL</b>				<b>8</b>	<b>100%</b>	



Fuente: elaboración propia

Encuesta realizada a los asesores de la Cmac-T

De la gráfica se concluye que los prestatarios de la Cmac-T la mayoría manejan créditos entre s/20001 y s/50000 con un 25% de la muestra total, además los prestatarios entre s/50001 y s/80000 también tienen el 25% concentrándose la mayoría de clientes de la Cmac-T entre estos montos según los asesores de negocios según el conocimiento de su cartera de clientes, lo restante está distribuido entre los prestatarios de créditos entre 5001 y s/20000 con el 13%, clientes que manejan montos de s/300 a s/5000 conforma también el 13%, los prestatarios de créditos entre los montos de s/80001 a s/100000 conforman también un 13% de la muestra total. Los prestatarios que se encuentran entre los montos de 100001 a más ya es en menor escala. La cartera de los clientes según los asesores de negocios de la Cmac-T están conformados la mayoría por pequeña empresa.

**¿QUE TIEMPO VIENE TRABAJANDO CON PRESTAMOS FINANCIEROS LA MAYORIA DE SUS PRESTATARIOS?**

TIEMPO	CANTIDAD	PORCENTAJE
DE 1 MES A 1 AÑO	1	13%
DE 1 AÑO A 3 AÑOS	3	38%
DE 3 AÑOS A 5 AÑOS	3	38%
DE 5 AÑOS A 10 AÑOS	1	13%
TOTAL	8	100%



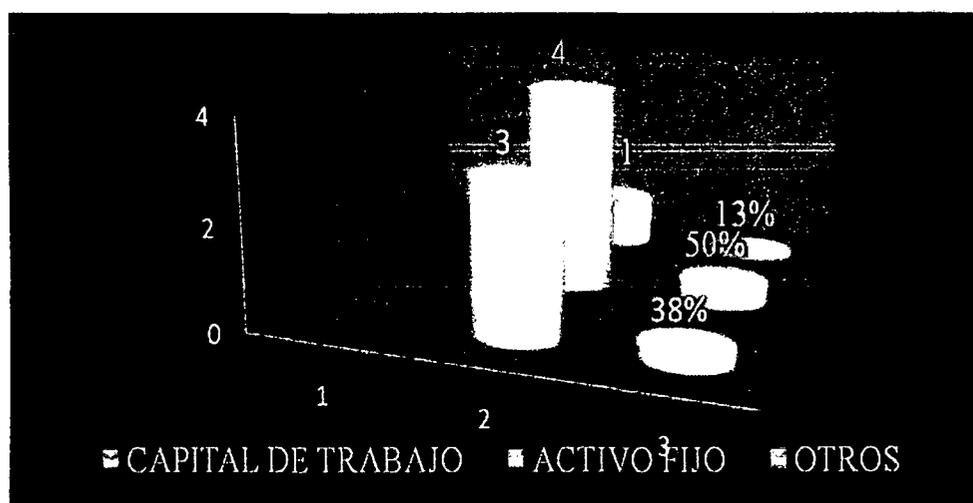
Fuente: elaboración propia

#### Encuesta realizada a los asesores de la Cmac-T

De la gráfica se concluye que la mayoría de prestatarios de la Cmac-T vienen trabajando entre 3 y 5 años con el 38% y también con el 38% está representado por los clientes que vienen trabajando con dicha entidad entre 1 a 3 años y con el 13% está representado por los cliente que vienen trabajando con menos de un años y también con el 13% está conformado por clientes que vienen trabajando con la entidad más de 5 años. Cabe mencionar que clientes manejan créditos y montos de acurdó a su historial y tiempo que viene trabajando con la entidad, para la cual deberá demostrar responsabilidad y puntualidad en el pago de sus cuotas con la determinada evaluación de cada asesor de negocios en los diferentes ingresos de sus prestarios, evaluando crecimiento y desarrollo de sus clientes en cuanto al margen de ganancias desarrollo de su negocio y económica con una mejor solvencia y estabilidad económica con un asesoramiento debido a la inversión que pretende realizar para que dicho financiamiento le sea rentable al cliente.

**¿LOS PRESPAMOS OTORGADOS A SUS DIFERENTES CLIENTES EN QUE MAS LO A INVERTIDO?**

DESTINO	CANTIDAD	PORCENTAJE
CAPITAL DE TRABAJO	3	38%
ACTIVO FIJO	4	50%
OTROS	1	13%
TOTAL	8	100%



Fuente: elaboración propia

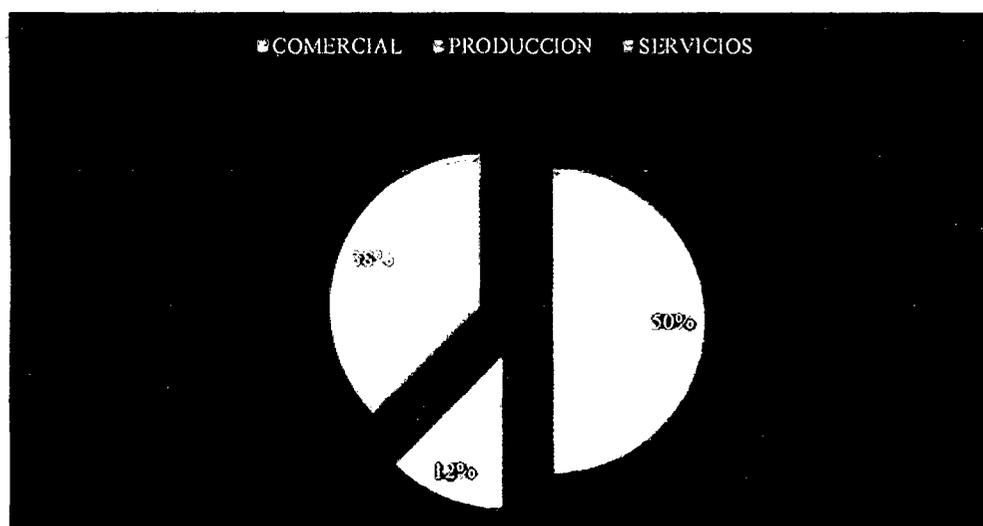
**Encuesta realizada a los asesores de la Cmac-T**

De la gráfica se concluye que el destino de la mayoría de los préstamos de la Cmac-T tiene por destino activo fijo, ya sea en compra de terrenos, viviendas, locales comerciales, adquisición de vehículos, arreglos en su vivienda, en su local u otros. Con el 50% y el 38% tienen por destino capital de trabajo es decir compra de mercadería o insumos para su negocio y el 13% tiene por destino otros como manifiestan ya sea en salud, educación y otros. Cabe mencionar que los créditos mayores a s/50000 en su mayoría son para activo fijo y los créditos menores son más para capital de trabajo u otros gastos que muchas veces tiene la necesidad de incurrir el prestatario. Todo esto está en función a la evaluación

que realiza el asesor de negocios, quien conoce a sus clientes es que más relacionado esta con los prestarios.

**¿CUAL ES EL GIRO DE SU NEGOCIO?**

NEGOCIO	CANTIDAD	PORCENTAJE
COMERCIAL	4	50%
PRODUCCION	1	13%
SERVICIOS	3	38%
TOTAL	8	100%



**Fuente: elaboración propia**

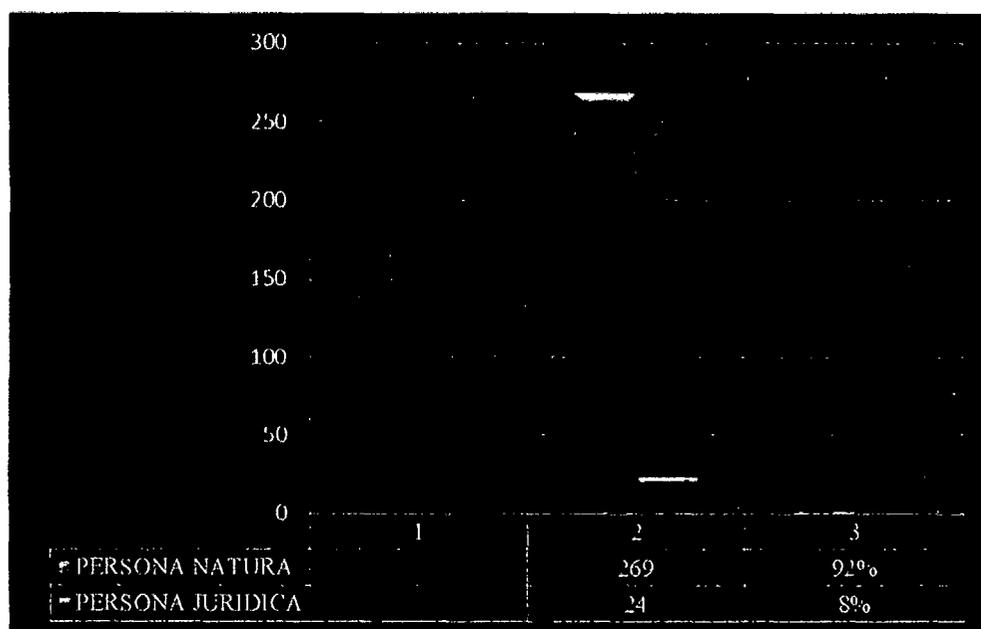
**Encuesta realizada a los asesores de la Cmac-T**

De la gráfica se puede concluir que los prestarios de la Cmac-T la mayoría de clientes tiene por rubro el comercial con el 50% de la muestra total siendo las mayorías negocios de abarrotes, prendas de vestir, calzado, ferreterías y accesorios en general, y otros rubros comerciales. Con el 38% conformado por la rubro de servicios en general ya sea de transporte de pasajeros y de carga, como servicio de restaurant, servicio de fotocopiado entre otros servicios. El

rubro de producción está en menor escala con el 12% siendo las actividades más destacadas la actividad de fabricación de muebles de madera y metal entre otros productos.

**¿SUS PRESTATARIOS TIENEN SUS NEGOCIOS COMO PERONA NATURAL O JURIDICA?**

TIPOS DE PERONAS	CANTIDAD	POCENTAJE
PERSONA NATURA	6	75%
PERSONA JURIDICA	2	25%
TOTAL	8	100%



**Fuente: elaboración propia**

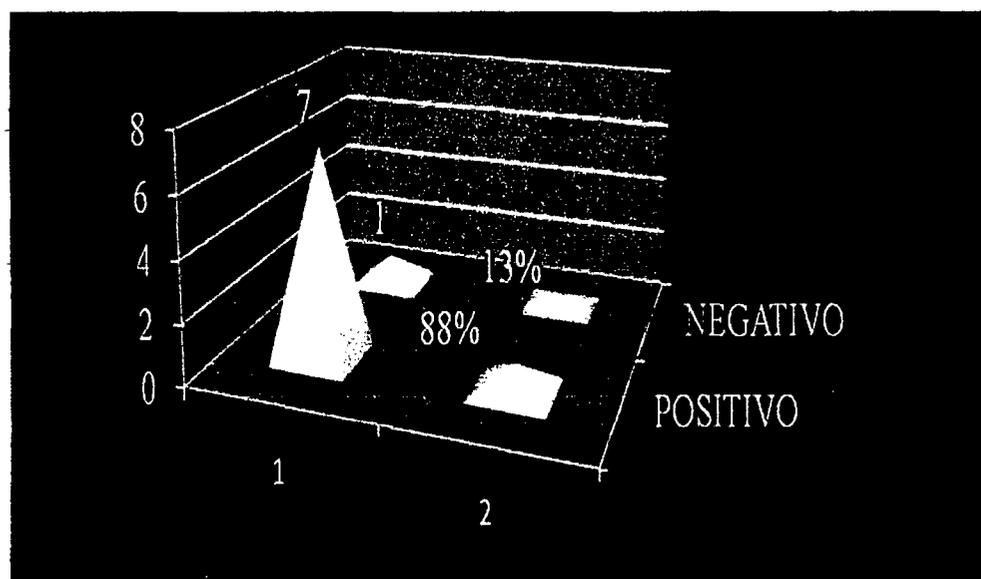
**Encuesta realizada a los asesores de la Cmac-T**

De la gráfica se puede concluir que la mayoría de prestatarios de la Cmac-t sus negocios lo tienen como persona natural con el 75% de muestra total y el 25% tienen sus negocios como persona jurídica por lo cual se puede apreciar que existe mucha informalidad en los diferentes negocios de los diferentes clientes de cada cartera de los asesores de la ciudad de Chachapoyas en la Cmac-t esto debido a

los diferentes resquicios o tramites que tiene que realizar para formalizar su negocio además lo tratan de evitar para disminuir el pago de impuestos lo cual disminuye la rentabilidad del negocio corriendo el riesgo de tener sanciones por los diferentes entidades reguladoras el cual es un riesgo para su negocio. Cabe mencionar que este índice se ha ido mejorando ya que en sus inicios estos clientes eran más informales pero ahora ya se está cambiando y los mypes se están concientizando de las ventajas que se tiene un negocio formalmente constituido y a un negocio informal por ello se ha mejorado en gran porcentaje.

**¿CUAL HA SIDO EL IMPACTO GENERAO POR LOS PRÉSTAMOS DE CMAC-T EN SU DESARROLLO ECONOMICO DE SUS CLIENTES?**

IMPACTO	CANTIDAD	PORCENTAJE
POSITIVO	7	88%
NEGATIVO	1	13%
TOTAL	8	100%



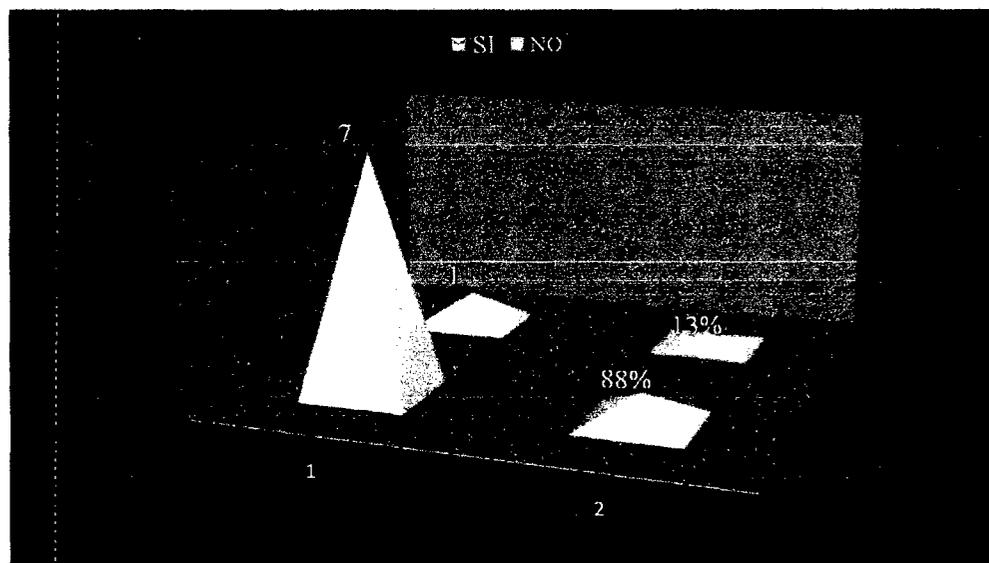
**Fuente: elaboración propia**

**Encuesta realizada a los asesores de la Cmac-T**

De la gráfica se puede concluir según la encuesta realizada que el impacto económico generado a los prestatarios de la Cmac-T ha sido en la mayoría positivo con el 88% debido a que según lo que manifiestan los asesores de negocios con la evaluación que realizan día a día a sus clientes debido a que les ha permitido ampliar su negocio, su inventario de mayor mercadería facilitándoles el acceso a la diversidad de productos para ofrecer a sus clientes el cual les ha permitido tener mayores ventas y por ende mejores ganancias, además manifiestan que se les ha facilitado el incremento de su patrimonio con compra de terrenos vehículos entre otras inversiones que les ha permitido tener mejores ingresos económicos y el crecimiento de su negocio. Y en un 13% los clientes han tenido un impacto negativo debido a las malas inversiones y o casos fortuitos los cuales no les permitieron realizar sus inversiones de la manera adecuada el cual no les permitió crecer ni económicamente ni con su negocio.

**CREE UD. QUE LOS PRÉSTAMOS OTORGADOS A SUS PRESTATARIOS HA IMPACTADO POSITIVAMENTE EN SUS NEGOCIOS.**

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	7	88%
NO	1	13%
TOTAL	8	100%



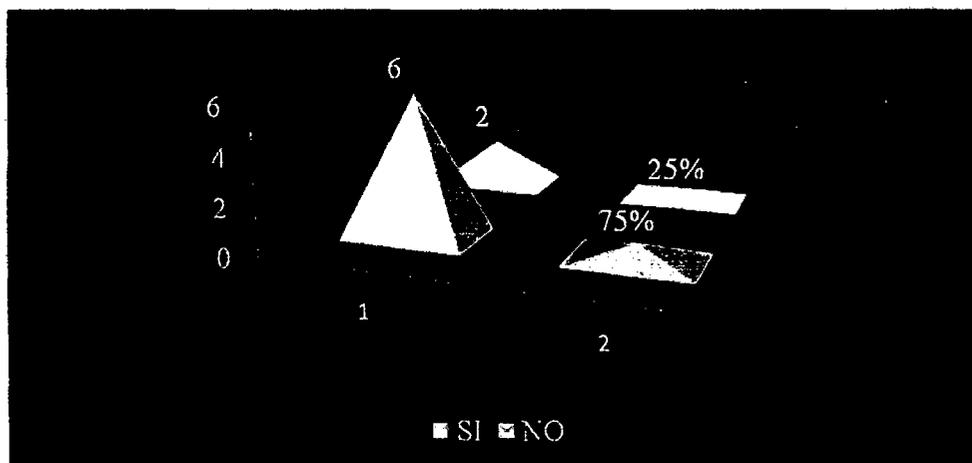
Fuente: elaboración propia

#### Encuesta realizada a los asesores de la Cmac-T

De la gráfica se puede concluir según la encuesta realizada que los préstamos otorgados por la Cmac-T si ha influido en el crecimiento de su negocio con el 88% de la muestra total, debido a diferentes razones que los asesores manifiestan ya que con estos préstamo se les ha permitido tener mayor capital de trabajo para su negocio además de mejorar el equipamiento de su negocio y local ya sea en mobiliario, maquinaria e infraestructura del local comercial contribuyendo a mejoramiento de la calidad de servicio a sus clientes en los diferentes rubros comerciales y por ende mejorando sus ingresos económicos y el desarrollo de su negocio. El 13% manifiestan que no ha influido en el crecimiento de su negocio debido a que ha sido muy corto el plazo para la devolución del dinero el cual en gran parte sus ganancias del negocio era solo para el pago de sus cuotas por lo que se les ha hecho más difícil incrementar su negocio.

**¿LOS PRESTAMOS OTORGADOS POR LA CMAC-T ESTAN DEACORDE CON LA INVERSION QUE LE CLIENTE SOLICITA?**

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	6	75%
NO	2	25%
TOTAL	8	100%



Fuente: elaboración propia

**Encuesta realizada a los asesores de la Cmac-T**

De la gráfica se puede concluir según la encuesta realizada, que la mayoría de prestatarios de la Cmac-T manifiestan que los préstamos otorgados si han estado de acorde con la inversión que ellos han realizado con el 75% de la muestra total, debido a diferentes razones como el financiamiento a corto y largo plazo con créditos según el giro del negocio, otorgándoles créditos paralelos para el aprovechamiento en tiempos de campaña el cual necesitan para capital de trabajo y diversificar su negocio, además manifiestan que los préstamos se les ha otorgado para cuando ellos más lo requería el cual les ha permitido realizar su inversión en el momento planificado. El 25% de la muestra total manifiestan que los prestamos no ha estado de acorde con la inversión que ellos quería realizar debido a los diferentes requisitos que se les ha solicitado por lo cual se les ha demorado demasiado y muchas veces no han realizado su inversión en el

momento planificado, además que manifiestan que la tasa de interés ha sido un poco alta.

## V. DISCUSIONES

- ✓ De los asesores de negocios de la Cmac-T en cuanto al género en su mayoría son varones debido a trabajo de campo que se realiza debido a la evaluación en in situ que cada asesor debe realizar para determinar sus ingresos y viabilidad de los financiamiento de acuerdo a su capacidad y voluntad de pago e inversión que pretende realizar con las condiciones y plazos determinados ya sea de plazos y tasas de interés, como resquicitos para el otorgamiento del crédito, en cuanto a las carreras profesionales en su mayoría son de carreras relacionadas al trabajo, como es administración y contabilidad como también existen trabajadores que sus carreras profesionales no tienen ninguna relación como es educación primaria, abogados e ingeniería agroindustrial pero estos con su amplia experiencia de más de 3 años en el sistema financiero ya conocen mucho de estos temas el cual les permite con mucha facilidad realizar de una muy buena manera sus trabajo y brindad la mejor calidad a sus clientes. Cabe mencionar que existen un gran número de trabajadores de dicha entidad los cuales son egresados la universidad de la ciudad de Chachapoyas en cual refleja el aporte profesional que está realizando la UNTR-A.
- ✓ En cuanto al tiempo laboral de los trabajadores de dicha entidad en su mayoría tienen más de 3 años de experiencia en la administración de su cartera de clientes asignados en cual es muy bueno ya que cada asesor conoce ya muy bien el surgimiento de sus prestarios evaluando el impacto generado por cada crédito otorgado si lo está apoyando a crecer o si lo está perjudicando. Los asesores de negocios con más experiencia manifiestan que el financiamiento de sus clientes en su mayoría han sido escalonados es decir de menor financiamiento a mas de acuerdo al surgimiento de los ingresos del cliente y del respaldo patrimonial que

cliente ha ido adquiriendo con cada préstamo, asesorándole para que realice una buena inversión. Esto también refleja el buen historial crediticio del cliente en el sistema financiero el cual le permitirá tener mejores beneficios al cliente ya que según su historial podrá exigir a la entidad mejores condiciones de tasas de interés en cual es bueno para su economía y su negocio.

- ✓ En cuanto a los montos de los préstamos de Cmac-T la mayoría están entre los s/20000 y s/80000 los cuales en su mayoría han sido invertidos para capital de trabajo los créditos de fluctúan entre los s/20000 y s/50000, los prestamos mayores a s/50000 han sido invertidos para activo fijo, ya sea para la compra de bienes muebles como inmuebles o arreglos en los mismos. contribuyendo al incremento de sus adquisiciones patrimoniales. En menor escala están los préstamos menores de s/20000 y estos en su mayoría han sido invertidos también en capital de trabajo. Esto también se ve reflejado en las diferentes entidades micro financieras de la ciudad de Chachapoyas ya que sus clientes en mayoría son varones y que los prestatarios de los montos digamos más pequeños las titulares de créditos son mujeres ya que tienen su pequeño negocio ya sea en los diferentes mercados o en su vivienda ya que aparte de ser amas de casas tratan de generar otros ingresos económicos a la unidad familiar y de los préstamos de montos mayores la mayoría son a largo plazo y los titulares de créditos también son varones se sabe estos datos debido a información obtenida de dichas entidad financieras además de estudio realizados en Cmac-P u ahora el estudio que se está realizando de la Cmac-T.
- ✓ En los prestatarios de Cmac-T se puede apreciar que existe mucha informalidad ya que en su mayoría tienen sus negocios como persona natural mas no jurídica ni están inscritos en SUNAT y si lo están no cumplen con lo que requieren dicha entidad, esto debido al mucho

tramite que les demanda hacer además para poder evitar el pago de impuestos lo cual disminuye la rentabilidad de su negocio.

- ✓ En cuanto al impacto económico generado por los asesores de negocios a los prestarios de Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Trujillo S.A en las MYPES de la ciudad de Chachapoyas en su mayoría manifiestan que ha sido positivo debido a que dichos financiamientos les ha permitido realizar diferentes inversiones ya sea en su negocio como lo es con capital de trabajo o compra de bienes muebles como inmuebles además de poder realizar arreglos tanto en su local comercial como en su vivienda contribuyendo a mejorar el servicios ofrecido a sus clientes ya sea en la variedad de productos o en su infraestructura brindándole mejores comodidades a sus clientes gracias a todas estas mejoras a contribuido a mejorar sus ingresos económicos y por ende el crecimiento de su negocio además de la generación de trabajo y empleo contribuyendo al desarrollo económico y social de la ciudad y de región y como del país. Lo cual no sucede con los clientes que en muchos casos manifiestan que los intereses han sido un poco altos con cuotas no de acordes de sus ingresos económicos por lo cual se les ha dificultado realizar sus pagos y lo que les ha perjudicado en sus ingresos económicos y a retraso el desarrollo de sus negocios porque en su mayor manifiestan que ganancias de negocios únicamente ha sido para el pago de sus intereses de los créditos otorgados. Cabe mencionar que la actividad económica que más prevalece en la de comercio como los es la comercio de abarrotes, prendas de vestir y calzado, ferreterías, repuestos y accesorios. Seguido por la actividad económica de servicios en su mayoría servicio de transporte de pasajeros, restaurar, servicio de fotocopiado, entre otros servicios. En menor cantidad esta los de producción y entre la principal actividad es la de producción y fabricación de muebles de madera y metal dichas actividades son las que

más prevalecen además existen otras actividades como son las consultoras y empresas y ejecutoras de obras civiles y demás actividades económicas como los diferentes trabajos dependientes las cuales también son atendidas por dicha entidad la Cmac-T.

## VI. CONCLUSIONES

- ✓ En la presente investigación se puede concluir, que los asesores de negocios de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Trujillo S.A en cuanto a su profesión la mayoría son de Turismo y Administración egresados de UNTRM-A. En menor número son los ingenieros agroindustriales y docentes de primaria la mayoría tiene entre dos y 5 años trabajando en dicha entidad por lo cual ya conocen muy bien el comportamiento financiero de cada uno de sus clientes.
- ✓ De la presente estudio se puede concluir que los prestatarios de la Cmac-T la mayoría cuenta con montos entre s/20000 y s/80000 siendo los prestamos menores a los /50000 invertidos la mayoría en capital de trabajo y los montos mayores a s/ 50000 a sido destinados la mayoría para activo fijo, y existen otros préstamos de montos pequeños que han sido invertidos en otros, ya sea en educación o salud.
- ✓ Del presente estudio se puede concluir que en cuanto al impacto económico generado a los prestatarios de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Trujillo S.A a través de los asesores de negocios se determina que ha sido positivo por diferentes razones ya sea para desarrollo de su negocio o adquisiciones patrimoniales de bienes muebles e inmuebles ya que cliente gracias a los financiamientos ha ido creciendo poco a poco el cual es favorable para dicho cliente ya que cliente gracias a ello ha mejorado su calidad de vida y estabilidad económica, también se puede determinar que el financiamiento en su mayoría ha sido adecuado ya sea en cuanto al monto y el plazo de dicha inversión que ha realizado su cliente pero también existen casos en los que los clientes no han realidad buenas inversiones ni el plazo para la devolución del dinero no ha sido el adecuado por el cual se han visto perjudicados en cuanto a su económica y desarrollo de su negocio. pero es en mínimo número de cliente ya que cada asesor de negocios en sus carteras cuentan con 1 a 3 cliente máximo

que presentan este problema de que no pueden cancelar sus cuotas a tiempo o que sus negocios a pesar de las inversiones no han surgido sino al contrario han disminuido.

- ✓ En cuanto formalidad de su negocio ya sea como persona natural o jurídica se puede concluir que existe mucha informalidad en los diferentes negocios en la ciudad de Chachapoyas por lo cual existen riesgos por las diferentes infracciones que podrían aplicar las diferentes entidades reguladoras el cual podría perjudicar al cliente ya que cuando no cuenta con ingresos no podría pagar sus cuotas. Cabe mencionar que los asesores de negocios manifiestan que esto era mayor en años anteriores pero ahora se ve que clientes muestran una preocupación por formalizar sus negocios.
- ✓ En cuanto a las actividades económicas de los clientes de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Trujillo S.A la que prevalece es la del comercio, seguido por la de servicio y luego la de producción ya que las carteras de los clientes de cada asesor de negocios en su mayoría se dedican al comercio de abarrotes ya sea en los mercados en sus propias casas con pequeños negocios los cuales se desarrollan de acuerdo a las inversiones y administración de dichos ingresos, otra actividad que prevalece es la de ventas de prendas de vestir y calzado el cual es una actividad bien rentable debido al margen de ganancias que genera dicha actividad. otra actividad es la de ferretería, lencería y otros. En cuanto a los servicios los que más prevalecen son las de transporte de pasajeros y de carga, además el servicio de restauración en cuanto a producción esta las de fabricación de muebles. Cabe mencionar que existen otras actividades las cuales le generan diversidad de ingresos a los clientes los cuales es bueno para sus economías y como también para el desarrollo de dicha actividad.

## VII. RECOMENDACIONES

- Se recomienda realizar asesoramiento continuo por parte de los trabajadores de entidad en cuanto a la inversión de los diferentes préstamos para evitar malas inversiones y por ende dificultades de pago de los prestarlos, truncando su desarrollo económico y de su negocio.
- Debido al estudio realizado se recomienda solicitar a la gerencia de Caja Municipal de Ahorro de Trujillo para que lo asesores de negocios puedan brindar mejores condiciones de tasas de interés a sus diferentes clientes con cuotas cómodas de acuerdo al ingreso del cliente para facilitarles la devolución de los diferentes préstamos otorgados ya sea a corto o largo plazo.
- Mantener siempre informado a los clientes de todos los productos crediticios, y servicios financieros ya sea de modalidades de pago, tasas de interés, campañas las cuales le faciliten o contribuyan a su desarrollo económico.
- Motivar al cliente a la formalización de su negocio de sus negocios indicándoles las ventajas que tendría con ello a pesar del tan tediosa trámite y tiempo que demanda formalizar legalmente tu negocio.
- Se recomienda realizar una concientización de pagos puntuales a sus clientes ya que cuando el cliente tiene una buena cultura de pagos en el sistema financiero tiene mejores condiciones y es muy preferido por las diferentes entidades financieras ya sea brindándoles mejores tasas de interés y menos resquitos facilitándoles el acceso al financiamiento rápido y oportuno ya que cuando el cliente tiene un mejor historial crediticio el trámite es más rápido y con mejores condiciones. En cambio para los clientes que por cualquier razón quedaron mal en el sistema financiero con cualquier entidad no se le puede atender y mucho menos brindar mejores condiciones.

- Se recomienda la motivación de los diferentes trabajadores de dicha entidad ya que estos son los que conocen y evalúan la viabilidad de los préstamos a otorgar por lo cual deben estar bien capacitados y preparados para el mejor desempeño de su trabajo.
- Se recomienda bajar las tasas de interés a mypes que estén legal mente constituida y así promover la formalización de los negocios en la ciudad de Chachapoyas.

## VIII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

### Libros

- ❖ Adrian A. Flores K. 2004 Metodología de Gestión para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en Lima Metropolitana; Digitales UNMSM; Lima, Perú.
- ❖ Claret y j. lens-2007 la revolución silenciosa1
- ❖ Claret y j. lens-2007 la revolución silenciosa 2
- ❖ Giovanna Aguilar Andía2006 los microcréditos en el Perú : pontificia universidad católica del Perú
- ❖ Gomero-González N. A. 2003. Participación de los intermediarios financieros bancarios en el desarrollo de las Pymes Textiles en Lima Metropolitana de 1990 al 2000; Lima (Perú);
- ❖ Herrero A., Henderson K. 2003El costo de la resolución de conflictos en la pequeña empresa. El Caso de Perú. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington D.C.
- ❖ Agencia de Promoción de la Inversión Privada con el apoyo de ESAN. Lima. 2006 Indicadores de micro finanzas en América Latina: rentabilidad, riesgo y regulación. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington D.C. PROINVERSION; MYPE pequeña empresa crece Guía para el desarrollo de la micro y pequeña empresa;
- ❖ Robles M. Saavedra J. Torero M. Valdivia N. Chacaltana J. 2001.Estrategia y Racionalidad de la Pequeña Empresa. Lima: OIT;
- ❖ Universidad de San Martín de Porres, Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras 2008. Manual: Estudio de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. Lima. Perú.
- ❖ Weston, J. F. Brigham E.1973.Administración Financiera de la Empresa. Editorial Interamericana. México.

### **Revistas**

- ❖ Hidalgo Buenaventura; 2005 Micro préstamos, micro finanzas y cooperación para el desarrollo; Pueblos (18):56-58; Disponible en: [www.revistapueblos.org/spip.php?article 264](http://www.revistapueblos.org/spip.php?article 264)

### **Tesis**

- ❖ Burneo, k. (2008) bancarización pública y crecimiento regional en el Perú. programa de doctorado en administración y dirección de empresas esade/esan. tesis para optar el grado de phd.
- ❖ Carlos Alberto Hinojosa Salazar: 2010. “impacto de los créditos otorgados por la caja municipal de ahorro y crédito de Piura s.a.c. en el desarrollo socio-económico de las pequeñas y microempresas de Chachapoyas”
- ❖ Gladys Mónica Triviño: 2006 tesis del impacto del micro finanzas: resultados de algunos estudios. Énfasis en el sector financiero
- ❖ Murduch y hashemi 2003 Tesis incorporación de la población más pobre en los micros finanzas: vinculación de la protección social con los servicios financieros. Tesis para obtener el grado de doctor economía financiera.
- ❖ T. Juana M. 2007 las micro finanzas y grado de aporte al desarrollo económico. Tesis para obtener el grado de licenciado en economía
- ❖ Zeller, 2003. alcance de los micros finanzas para el desarrollo local: un análisis de casos. Tesis para obtener el grado de doctor en económica financiera.

### **Páginas web**

- ❖ Federación peruana de cajas municipales de ahorro y crédito (fepcmac).  
Visto el 21 de junio del 2013.
- ❖ Catalina Rodríguez Garcés - [catalinarodriguezgarcés@yahoo.es](mailto:catalinarodriguezgarcés@yahoo.es)
  - economista del desarrollo
  - universidad pontificia bolivariana

- supervisora de acompañamiento local programa jóvenes con empresa.  
Visto el 10 de octubre del 2013
- ❖ Decreto Legislativo que aprueba la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente. Lima (Perú); 2008; Disponible en:  
<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/dl-1086.pdf>. Visto el 10 de enero del 2014
- ❖ [Http://www.microfinanzas.org/uploads/media/paraguay\\_reporte\\_2009.pdf](http://www.microfinanzas.org/uploads/media/paraguay_reporte_2009.pdf) f. visto el 17 de noviembre del 2013
- ❖ [Http://www.monografias.com/trabajos82/situacion-economica-mype-villa-salvador/situacion-economica-mype-villa-salvador2.shtml](http://www.monografias.com/trabajos82/situacion-economica-mype-villa-salvador/situacion-economica-mype-villa-salvador2.shtml). visto el 02 de junio del 2013.
- ❖ [Http://www.elanalista.com/?q=node/115](http://www.elanalista.com/?q=node/115) Publicado el 23 de Febrero del 2011. Visto el 24 de febrero del 2014
- ❖ [Http://intelectumconsultores.com/pdf/evaluacion\\_creditticia.pdf](http://intelectumconsultores.com/pdf/evaluacion_creditticia.pdf). visto el 02 de marzo del 2014.
- ❖ [Http://www.encyclopediainfinanciera.com/estados-financieros.htm](http://www.encyclopediainfinanciera.com/estados-financieros.htm). visto el 06 de marzo del 2014.
- ❖ [Http://www.elmundo.com.ve/diccionario/fianza.aspx](http://www.elmundo.com.ve/diccionario/fianza.aspx). visto el 15 de marzo del 2014
- ❖ Wikipedia; Crecimiento económico; [Acceso el 5 Mar 2010]; Disponible en: [http://es.wikipedia.org/wiki/Crecimiento\\_econ%C3%B3mico](http://es.wikipedia.org/wiki/Crecimiento_econ%C3%B3mico). Visto el 02 de diciembre del 2013
- ❖ [Www.cajatrujillo.com.pe](http://www.cajatrujillo.com.pe). Visto el 02 de mayo del 2013

**IX. ANEXOS**

❖ **Encuesta**

**“ANÁLISIS DEL IMPACTO ECONÓMICO POR PARTE DE LOS  
ASESORES DE NEGOCIOS A LOS PRESTATARIOS DE LA CMAC-  
TRUJILLO EN LAS PEQUEÑAS Y MICROEMPRESAS DE  
LA CIUDAD DE CHACHAPOYAS-2012”**

**I. DATOS GENERALES DEL ENCUESTADO(A):**

✳ **género:**  F  M

✳ **Edad:**

✳ **Profesión**-----

✳ **Tiempo laboral en la Cmac-T**-----

**II. PREGUNTAS ESENCIALES:**

**1. ¿De qué montos son los préstamos que manejan en su mayoría los clientes de su cartera?**

- s/300 a s/5000
- s/5001 a s/2000
- s/2001 a s/50000
- s/50001 a s/80000
- s/80001 a s/100000
- s/100001 a s/a mas

2. ¿Qué tiempo viene trabajando con préstamos financieros la mayoría de sus prestatarios?

- Un mes a un año
- Un año a tres años
- De tres a cinco años
- de cinco a diez años

3. ¿los préstamos otorgados a sus diferentes clientes en que más lo han invertido?

- ✱ Capital de trabajo
- ✱ activo fijo
- ✱ Otros

4. ¿Cuál es el giro de su negocio en la mayoría de sus clientes?

- ✱ comercial
- ✱ producción
- ✱ servicios
- ✱ otros

5. ¿Los negocios de sus clientes la mayoría lo tienen como persona natural o jurídica?

- ✱ Natural
- ✱ Jurídica

¿A qué se debe? \_\_\_\_\_

6. ¿Cuál ha sido el impacto generado por los préstamos de la Cmac-T en su desarrollo económico de sus clientes?

Positivo

negativo

¿Por qué? \_\_\_\_\_

7. Cree Ud. que los préstamos otorgados a sus prestarios a impactado positivamente en su negocio.

➤ si

➤ no

¿De qué manera? \_\_\_\_\_

8. ¿los préstamos otorgados por la Cmac-T están de acorde con la inversión que cliente solicita?

Si

no

¿Por qué? \_\_\_\_\_

9. ¿Cuál es la recomendación que Ud. hace a la Cmac-T en cuanto al otorgamiento del crédito?

\_\_\_\_\_

**¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!**

**UNIVERSIDAD NACIONAL TORIBIO RODRIGUEZ DE MENDOZA**

**❖ Modelo de evaluación crediticia de los asesores de negocios de la caja Trujillo.**

BALANCE DE SITUACION		14/05/2014	
<b>CLIENTE:</b>			
<b>I. ACTIVO</b>	S/. 336,850.00	<b>I. PASIVO + PATRIMONIO</b>	S/. 336,850.00
<b>II. ACTIVO CIRCULANTE</b>	S/. 109,000.00	<b>II. PASIVO TOTAL</b>	S/. 23,500.00
<b>DISPONIBLE</b>	S/. 4,000.00	<b>PASIVO CORRIENTE</b>	S/. 1,000.00
Efectivo	S/. 4,000.00	<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	S/. 22,500.00
Bancos	S/. -	<b>PROVEEDORES</b>	S/. 1,000.00
Plazo Fijo			
Cta. Cte.	S/. -		S/. -
Otros - DIFERIDOS	S/. -		S/. -
			S/. -
<b>CUENTAS POR COBRAR</b>	S/. 5,000.00		
<b>CLIENTES</b>	S/. 5,000.00	<b>OTROS PRESTAMOS</b>	S/. 22,500.00
	S/. -	<b>BANCOS CORTO PLAZO</b>	S/. -
			S/. -
	S/. -	<b>PRESTAMOS A LARGO PLAZO</b>	S/. 22,500.00
		<b>BCP LINEA NO DISPUESTA 2</b>	S/. 22,500.00
			S/. -
<b>INVENTARIOS</b>	S/. 100,000.00		S/. -
ABARROTEN EN GENERAL	S/. 80,000.00		S/. -
ABARROTEN ALMACEN	S/. 20,000.00	<b>PRESTAMOS CMAC - T</b>	S/. -
		<b>CORTO PLAZO</b>	S/. -
	S/. -		S/. -
		<b>LARGO PLAZO</b>	S/. -
			S/. -
<b>III. ACTIVO FIJO</b>	S/. 227,850.00	<b>III. PATRIMONIO</b>	S/. 313,350.00
<b>BIENES INMUEBLES</b>	S/. 70,000.00	<b>CAPITAL SOCIAL</b>	
<b>LOCAL Y ALMACEN</b>	S/. 70,000.00	<b>UTILIDADES RETENIDAS</b>	
		<b>OTROS</b>	
<b>MAQUINARIA Y EQUIPO</b>	S/. 153,000.00	<b>RATIOS MENSUALES</b>	
REFRIGERADORA	S/. 900.00	LIQUIDEZ AC/PC	109.00
CONGELADORA	S/. 1,500.00	PRUEBA ACIDA	9.00
BALANZA ANALITICA (2)	S/. 600.00	ROTACION DE INVENTARIOS	0.68
CAMION FUSO PLACA N°M3J	S/. 150,000.00	PERIODO DE COBRO (dias)	1.73
		ROTACION DE ACT. TOTALES	0.26
	S/. -	ENDEUDAMIENTO PAS T. /PA	7.5%
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>	S/. 3,850.00	ENDEUDAMIENTO PAS T. /AC	7.0%
VITRINA	S/. 500.00	RENTABILIDAD UN/ VENTAS	15.2%
ANDAMIOS (10)	S/. 3,000.00	RENTAB. PATRIMON. UN/ PA	4.2%
ESCRITORIO	S/. 350.00	RENTAB. DE LA INVERSION	4%
		<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	S/. 108,000.00
<b>HERRAMIENTAS MENORES</b>	S/. 1,000.00		
<b>EXTINTORES , LLAVES REPUE</b>	S/. 1,000.00		

UNIVERSIDAD NACIONAL TORIBIO RODRIGUEZ DE MENDOZA

<b>ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS AL</b>	<b>14/05/2014</b>
<b>CLIENTE</b>	<b>0</b>
<b>CONCEPTO</b>	<b>TOTAL</b>
<i>VENTAS</i>	86,760.00
<b>VENTAS CONTADO</b>	86,760.00
<i>RECUP./ CTOS P COBRAR</i>	-
<i>COSTO DE VENTAS</i>	68,249.10
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	18,510.90
<i>OTROS EGRESOS</i>	5,320.00
<b>GASTOS DE ADMINISTRACION</b>	4,550.00
.Personal .....	-
.Alquileres .....	-
.Luz - Agua - Telefono, vigilancia.....	-
.Sunat .....	-
.Transporte .....	-
.Otros (Cuota Cmac-T, otros bancos).....	770.00
<b>GASTOS DE VENTAS</b>	-
.Fletes .....	-
. Publicidad- Promoción .....	-
.Otros .....	-
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	13,190.90
<b>OTROS INGRESOS ( POR ALQUILER DE HABITACION)</b>	-
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	-
<b>OTROS GASTOS</b>	-
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	13,190.90
<b>IMPUESTO A LA RENTA</b>	-
<b>OTROS IMPUESTOS</b>	-
<b>UTILIDAD NETA</b>	13,190.90
<i>INGRESOS FAMILIARES por sueldo titular.</i>	-
<i>EGRESOS FAMILIARES</i>	-
.Alimentación .....	1,175.00
.Educación .....	-
.Alquileres .....	-
.Agua-Luz- Telefono.....	-
.Transporte .....	-
.Vestido .....	-
.Salud .....	-
.Obligaciones .....	-
.Otros .....	-
<b>SALDO DISPONIBLE DE LA UNIDAD FAMILIAR</b>	12,015.90
<b>CUOTA PRESTAMO CMAC-T</b>	4,677.12
<b>SALDO DISPONIBLE FINAL</b>	7,338.78

# UNIVERSIDAD NACIONAL TORIBIO RODRIGUEZ DE MENDOZA

EVALUACION ECONOMICA AL

14/05/2014

<b>HOJA DE TRABAJO</b>	
<b>ACTIVIDAD</b>	COMERCIO DE ABARROTES EN GENERAL Y SERVICIO DE TRANSPORTE DE CARGA

<b>INGRESOS</b>	S/. 86,760.00
-----------------	---------------

DIAS DE VENTA ABARROTES	INGRESO MINIMO	INGRESO MAXIMO	MONTO PROMEDIO	DIAS	TOTAL
L.M.-J.V-S	S/. 1,500.00	S/. 2,500.00	S/. 2,000.00	20	S/. 40,000.00
MIERCOLES	S/. 3,000.00	S/. 4,000.00	S/. 3,500.00	4	S/. 14,000.00
DOMINGOS	S/. 4,500.00	S/. 6,000.00	S/. 5,250.00	4	S/. 21,000.00
					S/. 75,000.00

**PORCENTAJE PARTICIPACION**

AL POR MAYOR	60%	S/. 45,000.00
AL POR MENOR	40%	S/. 30,000.00
		S/. 75,000.00

CLIENTE COBRA ENTRE 6 Y 8 SOLES POR QUINTAL 140 QQ

RUTA DE TRANSPORTE	DIAS	CAPACIDAD	KILOMETROS	N° QQ Y PRECIO	PRECIO CARRERA	VIAJE X SEMANA	SEMANA	TOTAL
NUEVO CAJAMARCA - CHICLAYO	DOMINGOS	7000 QQ	580 KM	140 QQ X 8 SOLES	S/. 1,120.00	1	4	S/. 4,480.00
CHICLAYO - CHACHAPOYAS	MARTES	7000 QQ	470 KM	140 QQ X 7 SOLES	S/. 980.00	1	4	S/. 3,920.00
PEDRO RUIZ - NUEVO CAJAMARCA	JUEVES	7000 QQ	160 KM	140 QQ X 6 SOLES	S/. 840.00	1	4	S/. 3,360.00
								S/. 11,760.00

<b>EGRESOS</b>	S/. 68,248.10
----------------	---------------

ABARROTES AL POR MAYOR	P.C	P.V	COSTO	PARTICIPACION	PROM. PONDER.
ARROZ	S/. 126.00	S/. 135.00	93%	28%	26%
AZUCAR	S/. 117.00	S/. 130.00	90%	27%	24%
ACEITE	S/. 70.00	S/. 80.00	88%	17%	15%
LECHE GLORIA	S/. 56.00	S/. 62.00	90%	13%	12%
MAIZ	S/. 38.00	S/. 45.00	84%	9%	8%
FIDEO	S/. 25.00	S/. 27.50	91%	6%	5%
		S/. 479.50	89%	100%	90%
					S/. 40,542.23

ABARROTES POR MENOR	P.C	P.V	COSTO	PARTICIPACION	PROM. PONDER.
ARROZ	S/. 2.45	S/. 3.20	77%	14%	10%
AZUCAR	S/. 2.45	S/. 3.20	77%	14%	10%
ACEITE	S/. 5.80	S/. 7.00	83%	30%	25%
LECHE GLORIA	S/. 2.35	S/. 3.00	78%	13%	10%
DETERGENTE ACE	S/. 2.15	S/. 2.70	80%	12%	9%
MAIZ	S/. 0.76	S/. 1.00	76%	4%	3%
FIDEO	S/. 2.50	S/. 3.00	83%	13%	11%
HUEVO	S/. 0.26	S/. 0.33	79%	1%	1%
		S/. 23.43	79%	100%	80%
					S/. 23,963.27

COSTO COMBUSTIBLE PETROLEO	CAMION	KILOMETROS	KM X GL	GALONES PROMEDIO	PRECIO	VIAJE X SEMANA	SEMANA	TOTAL
NUEVO CAJAMARCA - CHICLAYO	140 QQ X 8 SOLES	580	19	30	14.6	1	4	S/. 1,752.00
CHICLAYO - CHACHAPOYAS	MSJ-758	470	19	25	14.6	1	4	S/. 1,460.00
PEDRO RUIZ - NUEVO CAJAMARCA	MSJ-758	160	18	9	14.6	1	4	S/. 525.60
								S/. 3,737.60

**UNIVERSIDAD NACIONAL TORIBIO RODRIGUEZ DE MENDOZA**

<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>S/. 18,510.90</b>
-----------------------	----------------------

<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	
Servicios	S/. 100.00
Contador	S/. 150.00
PERSONAL	S/. 600.00
SUNAT	S/. 100.00
ALQUILER	S/. 500.00
transporte	S/. 800.00
Otros	S/. 100.00
	<b>S/. 2,350.00</b>

<b>GASTO OPERATIVOS</b>	<b>Nº UNID</b>	<b>CANT</b>	<b>P. UNIT</b>	<b>DURAC (MESES)</b>	<b>TOTAL</b>
LLANTAS	1	10	S/. 600.00	6	S/. 1,000.00
MANTENIMIENTO	1	1	S/. 200.00	1	S/. 200.00
ACEITE	1	1	S/. 150.00	1	S/. 150.00
PERSONAL	1	1	S/. 500.00	1	S/. 500.00
SOAT	1	1	S/. 600.00	12	S/. 50.00
IMPREVISTOS	1	1	S/. 300.00	1	S/. 300.00
					<b>S/. 2,200.00</b>

<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	
BCP	S/. 770.00

20% DE CUOTA DE LINEA NO DISPUESTA

<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>S/. 13,190.90</b>
---------------------------	----------------------

<b>GASTOS FAMILIARES</b>	
Alimentación	S/. 500.00
Educación	S/. 100.00
Servicios	S/. 205.00
Transporte	S/. 100.00
Vestido	S/. 100.00
Salud	S/. 100.00
Otros	S/. 70.00
	<b>S/. 1,175.00</b>

<b>SERVICIOS</b>	<b>MONTO</b>
LUZ	S/. 40.00
AGUA	S/. 15.00
RPM(D)	S/. 100.00
CABLE	S/. 50.00
	<b>S/. 205.00</b>

<b>SALDO DISPONIBLE DE LA UNIDAD FAMILIAR</b>	<b>S/. 12,015.90</b>
---	----------------------

<b>INTERES DE CUOTA PRESTAMO CMACT</b>	S/. 73,500.00	1.47%	18	S/. 4,677.12	0.389244405
			Plazo(mss)		

<b>SALDO DISPONIBLE FINAL</b>	<b>S/. 7,338.78</b>
-------------------------------	---------------------

**UNIVERSIDAD NACIONAL TORIBIO RODRIGUEZ DE MENDOZA**

**FLUJO DE CAJA PROYECTADO DE nov-13 A may-15 \$/.**

CLIENTE: 0

ACTIVIDAD: COMERCIO DE ABARROTES EN GENERAL Y SERVICIO DE TRANSPORTE DE CARGA

MESES PERIODO	nov-13	dic-13	ene-14	feb-14	mar-14	abr-14	may-14	jun-14	jul-14	ago-14	sep-14	oct-14	nov-14	dic-14	ene-15	feb-15	mar-15	abr-15	may-15	
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	
<b>INGRESOS</b>	190260.00	86760.00	86760.00	86760.00	86760.00	86760.00	86760.00	86760.00	86760.00	86760.00	86760.00	86760.00	86760.00	86760.00	86760.00	86760.00	86760.00	86760.00	86760.00	86760.00
Ventas Credito	36760.00	86760.00	86760.00	86760.00	86760.00	86760.00	86760.00	86760.00	86760.00	86760.00	86760.00	86760.00	86760.00	86760.00	86760.00	86760.00	86760.00	86760.00	86760.00	86760.00
Otros Ingresos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Aporte propio	0.00	0.00																		
<b>FINANCIAMIENTO</b>	73500.00																			
<b>EGRESOS</b>	148244.10	79421.22	79421.22	79421.22	79421.22	79421.22	79421.22	79421.22	79421.22	79421.22	79421.22	79421.22	79421.22	79421.22	79421.22	79421.22	79421.22	79421.22	79421.22	79421.22
Costo Ventas	68249.10	68249.10	68249.10	68249.10	68249.10	68249.10	68249.10	68249.10	68249.10	68249.10	68249.10	68249.10	68249.10	68249.10	68249.10	68249.10	68249.10	68249.10	68249.10	68249.10
Cost. Vent. Cred.	0.00																			
Costo Operativo	4550.00	4550.00	4550.00	4550.00	4550.00	4550.00	4550.00	4550.00	4550.00	4550.00	4550.00	4550.00	4550.00	4550.00	4550.00	4550.00	4550.00	4550.00	4550.00	4550.00
BCOS :	770.00	770.00	770.00	770.00	770.00	770.00	770.00	770.00	770.00	770.00	770.00	770.00	770.00	770.00	770.00	770.00	770.00	770.00	770.00	770.00
Cuenta CMACT	0.00	4677.12	4677.12	4677.12	4677.12	4677.12	4677.12	4677.12	4677.12	4677.12	4677.12	4677.12	4677.12	4677.12	4677.12	4677.12	4677.12	4677.12	4677.12	4677.12
Gastos Finanz.		1080.45	1027.58	973.93	919.49	864.26	808.21	751.33	693.63	635.07	575.65	515.36	454.18	392.10	329.11	265.20	200.34	134.53	67.76	
Amortizac.		3596.67	3649.54	3703.19	3757.63	3812.86	3868.91	3925.79	3983.50	4042.05	4101.47	4161.76	4222.94	4285.02	4348.01	4411.92	4476.78	4542.59	4609.36	
Otros Egresos	1175.00	1175.00	1175.00	1175.00	1175.00	1175.00	1175.00	1175.00	1175.00	1175.00	1175.00	1175.00	1175.00	1175.00	1175.00	1175.00	1175.00	1175.00	1175.00	1175.00
Consumo	1175.00	1175.00	1175.00	1175.00	1175.00	1175.00	1175.00	1175.00	1175.00	1175.00	1175.00	1175.00	1175.00	1175.00	1175.00	1175.00	1175.00	1175.00	1175.00	1175.00
Deudas																				
<b>INVERSION TOTAL</b>	73500.00																			
<b>SALDO (U. O)</b>	12015.90	7338.78	7338.78	7338.78	7338.78	7338.78	7338.78	7338.78	7338.78	7338.78	7338.78	7338.78	7338.78	7338.78	7338.78	7338.78	7338.78	7338.78	7338.78	7338.78
<b>SALDO DISPONIBLE</b>	4000.00	16015.90	23354.68	30693.45	38032.23	45371.01	52709.78	60048.56	67387.34	74726.12	82064.89	89403.67	96742.45	104081.22	111420.00	118758.78	126097.56	133436.33	140775.11	
<b>SALDO ACUMULADO</b>	16015.90	23354.68	30693.45	38032.23	45371.01	52709.78	60048.56	67387.34	74726.12	82064.89	89403.67	96742.45	104081.22	111420.00	118758.78	126097.56	133436.33	140775.11	148113.89	

Rubro/Periodo	INCREMENTO DE VENTAS POR PERIODO																		
	VENTA NORMAL: 86760.00									VENTA CREDITO 0.00									
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
MESES	nov-13	dic-13	ene-14	feb-14	mar-14	abr-14	may-14	jun-14	jul-14	ago-14	sep-14	oct-14	nov-14	dic-14	ene-15	feb-15	mar-15	abr-15	may-15
Incremento	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%

SUPUESTOS	
Inflación	0.00
Otros Ingresos	0.00
Costo de Ventas	79%
Costo Operativo	0.00
PRESTAMO	73500.00
Nº de Cuotas	18.00
Interes	1.470%
Cuota	4,677.12

Incrementos en meses de campaña:

* Horizonte del Flujo de Caja	18.00	meses
* Los costos operativos se incrementan en	0.00	mensual
* El crédito será destinado para	activo fijo	
* Se considera una inflación promedio mensual de	0.00	
* El flujo de caja presenta saldos positivos una vez cancelada la deuda.	SI	

**PLAN DE INVERSION**

**Destino KW**

**Participación de la Inversion en S/.**

	Inversión S/.	% participación
Cmac-t	S/. 73,500.00	100%
Aporte Propio		
otros		
<b>Total I.</b>	<b>S/. 73,500.00</b>	<b>100%</b>

**Estructura de la Inversión S/.**

Destino de la Inversión	Inversión	% Inversión
1.- Capital de Trabajo	S/. 73,500.00	100%
2.- Reestructuración de Pasivos		
3.- Activo Fijo		
4.- Otros ... ..		
<b>Total Inversión</b>	<b>S/. 73,500.00</b>	<b>100%</b>

**ANALISIS DE LOS PRINCIPALES INDICADORES FINANCIEROS**

<b>1. Liquidez</b>	<b>109.00%</b>
--------------------	----------------

Esto quiere decir que por cada MU que mantiene el cliente, cuenta con un respaldo de S/. 109.00 para afrontar las deudas de corto plazo.

<b>2. Rotacion de los inventarios</b>	<b>0.68</b>
---------------------------------------	-------------

0.68% Quiere decir que los inventario van al mercado cada 39 .dias

<b>3. Rotacion de los activos</b>	<b>0.26</b>
-----------------------------------	-------------

Es decir que nuestra empresa esta colocando entre sus cliente 0.26 veces su valor de la inversion efectuada por cada moneda unitaria .

<b>4. Endeudamiento patrimonial</b>	<b>7.50%</b>
-------------------------------------	--------------

Quiere decir que por cada MU aportada por el dueño S/. 7.50 soles es aportado por los acreedores ,

<b>5. Endeudamiento de los activos</b>	<b>6.98%</b>
--	--------------

6.98% De los activos totales es financiado o está comprometido con los acreedores y de liquidarse los activos al precio en libros quedara un saldo de restante, después del pago de las obligaciones vigente

<b>6. Rentabilidad de las ventas</b>	<b>15.20%</b>
--------------------------------------	---------------

Quiere decir que por unidad monetaria vendida por el cliente obtenido como utilidad del 15.20% en los seis meses

<b>7. Rentabilidad del patrimonio</b>	<b>4.21%</b>
---------------------------------------	--------------

Esto quiere decir que por cada UM que el dueños mantiene en el MES genera un rendimiento del 4.21% sobre el patrimonio , mide la capacidad para generar utilidad a favor del dueño

<b>8. Rentabilidad de la inversion</b>	<b>3.92%</b>
--	--------------

Quiere decir que por cada UM invertido en los activos genera un rendimiento del 3.92% sobre la inversión , expresan un mayor rendimiento en las ventas y del dinero invertido.

<b>9. Capital de trabajo</b>	<b>S/. 108,000.00</b>
------------------------------	-----------------------

Su capital de Trabajo es , S/. 108,000.00 En nuestro caso , nos esta indicando que cuenta con capacidad económica para responder obligaciones con terceros .

**CONCLUSION:** De acuerdo a los ratios expresados anteriormente se determina que el presente crédito es favorable.

**UNIVERSIDAD NACIONAL TORIBIO RODRIGUEZ DE MENDOZA**

<b>ESTADOS FINANCIEROS COMPARADOS DE LAS 2 ULTIMAS EVALUACIONES</b>			
	<b>AHORA</b>	<b>ANTERIOR</b>	
<b>BALANCE GENERAL</b>	<b>14/05/2014</b>	<b>06/09/2013</b>	<b>VARIACION</b>
<b>ACTIVO CIRCULANTE</b>	<b>S/109,000.00</b>	<b>S/108,500.00</b>	<b>0.46%</b>
Disponible	S/4,000.00	S/3,500.00	12.50%
Cuentas por cobrar	S/5,000.00	S/5,000.00	0.00%
Inventario	S/100,000.00	S/100,000.00	0.00%
<b>ACTIVO FIJO</b>	<b>S/227,850.00</b>	<b>S/227,850.00</b>	<b>0.00%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>S/336,850.00</b>	<b>S/336,350.00</b>	<b>0.15%</b>
<b>PASIVO</b>	<b>S/23,500.00</b>	<b>S/49,717.00</b>	<b>-111.56%</b>
Proveedores	S/1,000.00	S/1,000.00	0.00%
Otros préstamos	S/22,500.00	S/48,717.00	-116.52%
Préstamos CMACT	S/0.00		#DIV/0!
<b>PATRIMONIO</b>	<b>S/313,350.00</b>	<b>S/286,633.00</b>	<b>8.53%</b>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>S/336,850.00</b>	<b>S/336,350.00</b>	<b>0.15%</b>
<b>ESTADO DE INGR. Y EGRES.</b>			
	<b>14/05/2014</b>	<b>06/09/2013</b>	<b>VARIACION</b>
<b>VENTAS</b>	<b>S/86,760.00</b>	<b>S/86,400.00</b>	<b>0.41%</b>
<b>RECUP. CTAS X COBRAR</b>		<b>S/0.00</b>	
<b>COSTO DE VENTAS</b>	<b>S/68,249.10</b>	<b>S/67,598.00</b>	<b>0.95%</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>S/18,510.90</b>	<b>S/18,802.00</b>	<b>-1.57%</b>
<b>GASTOS DE ADMINISTRACION</b>	<b>S/5,320.00</b>	<b>S/8,400.00</b>	<b>-57.89%</b>
<b>UTILIDAD DE OPERACION</b>	<b>S/13,190.90</b>	<b>S/10,402.00</b>	<b>21.14%</b>
<b>OTROS INGRESOS</b>	<b>S/0.00</b>	<b>S/0.00</b>	<b>#DIV/0!</b>
<b>GASTOS FAMILIARES</b>	<b>S/1,175.00</b>	<b>S/1,175.00</b>	<b>0.00%</b>
<b>DISPONIBLE DE LA UE-UF</b>	<b>S/12,015.90</b>	<b>S/9,227.00</b>	<b>23.21%</b>
<b>ANALISIS HORIZONTAL Y VERTICAL DE LOS ESTADOS FINANCIEROS</b>			
<b>BALANCE GENERAL</b>			
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>			
MUESTRA UNA VARIACION DE 0.46% DEBIDO A QUE CLIENTE CUENTA CON MAYOR EFECTIVO.			
<b>ACTIVO FIJO</b>			
NO MUESTRA VARIACION ALGUNADA			
<b>PASIVO</b>			
MUESTRA UNA DISMINUCION EN CUANTO A SU ENDEUDAMIENTO DEBIDO A QUE CREDITO ANTERIOR FUE PARA COMPRA DE DEUDA DE CREDITO DE BCP. EL CUAL FUE CANCELADO EN SU TOTALIDAD Y AL FECHA CLIENTE YA NO CUENTA CON ENDEUDAMIENTO CON LA CMACT.			
<b>ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS</b>			
<b>VENTAS</b>			
MUESTRA UNA VARIACION DEL 0.41% DEBIDO A QUE CLIENTE CUENTA CON MEJORES VENTAS			
<b>COSTO DE VENTAS</b>			
SUS COSTOS SE INCREMENTAN DEBIDO EN FUNCION A SUS VENTAS Y ADEMÁS SE ESTA SENSIBILIZANDO MÁS SU MARGEN DE GANANCIAS.			
<b>UTILIDAD BRUTA</b>			
MUESTRA UNA DISMINUCION DE -1.57 DEBIDO A QUE SE ESTA SENSIBILIZANDO MÁS SU MARGEN DE GANANCIAS EN SUS ABARROTES.			
<b>GASTOS DE ADMINISTRACION</b>			
MUESTRA UNA DISMINUCION DEBIDO A QUE CLIENTE YA NO CUENTA CON DEUDAS POR LO CUAL DISMINUYE SUS COSTOS FINANCIEROS.			
<b>UTILIDAD DE OPERACION</b>			
MUESTRA UNA VARIACION POSITIVA DEBIDO A LA DISMINUCION DE LOS COSTOS FINANCIEROS YA QUE NO CUENTA CON ENDEUDAMIENTO A LA FECHA. EL CUAL LE GENERA UNA MEJOR UTILIDAD.			

**ANALISIS DEL SECTOR ECONOMICO**

**1. Actividad.**

CLIENTE JUNTO A SU ESPOSO SE DEDICAN AL COMERCIO DE ABARROTES AL PORMAYO Y MENOR CON MAS DE 10 AÑOS DE EXPERIENCIA EN EL RUBRO, CLIENTE ES MUY CONOCIDO EN EL MERCADO CUENTA CON UNA AMPLIA CARTERA DE CLIENTES FIDELISADOS, CLIENTE ADEMAS SE DEDICA AL TRANSPORTE DE CARGA CUBRIENDO LAS RUTAS DE CHICLAYO, CHACHAPOYAS, NUEVA CAJAMARCA Y OTROS SIENDO LAS MENSIONADAS LAS MAS TRANSITADAS. CLIENTE CUENTA CON MUY BUENOS INGRESOS COMO PARA AFRONTAR DEUDA CON NUESTRA ENTIDAD.

**2. Comercialización.**

CLIENTE CUENTA CON BUENA ACEPTIBILIDAD DE SU DEMANDA CON AMPLIA EXPERIENCIA EN EL RUBRO, CLIENTE ES MUY CONOCIDO EN EL MERCADO, CLIENTE CUENTA CON PRECIOS ACCESIBLES ADEMAS DE CONTAR CON UN LOCAL CON MUY BUENA UBICACIÓN LO CUAL TIENE UNA ROTACION DE SUS INVENTARIOS DINAMICOS.

**3. Precio**

CLIENTE OFRESE SUS PRODUCTOS A PRECIOS COMPETITIVOS Y ACCESIBLES ADEMAS VENDE AL CREDITO.

**4. Local.**

CLIENTE CUENTA CON LOCAL COMERCIAL ALQUILADO Y SU LOCAL ALMECEN PROPIA, CLIENTE CUENTA CON MUY BUENA UBICACIÓN COMO PARA AFRONTAR DEUDA CON NUESTRA ENTIDAD.

**5. Ubicación.**

CHACHAPOYAS

## FICHA DE RESULTADOS AL MES DE DICIEMBRE 2010

**AGENCIA: CHACHAPOYAS**  
 Fecha de Inauguración : 23/09/2008  
 Nombre del Administrador : Daniel Palomino Mendoza

Nº de Asesores de Negocio:	18
Nº de Auxiliares de Operación:	2
Nº del Personal de Apoyo:	6
<b>Total Personal:</b>	<b>26</b>

### ESTADO DE RESULTADOS (En Nuevos soles)

Rubro	Presup.	Ejecutado	% Cmpl.
<b>INGRESOS FINANCIEROS</b>	<b>6,258,663</b>	<b>5,525,730</b>	<b>88%</b>
Ingresos por créditos	6,216,593	5,514,482	89%
Otros Ingresos Financieros	42,070	11,248	27%
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>1,995,775</b>	<b>1,821,063</b>	<b>91%</b>
Gastos Financieros x ahorros	121,532	57,703	47%
Intereses por adeudo	291,517	190,184	65%
FSD	9,338	9,100	97%
Otros GF	0	594	0%
Costo Transferido y/o Asumido	1,573,387	1,563,482	99%
<b>MARGEN FINANCIERO BRUTO</b>	<b>4,262,889</b>	<b>3,704,667</b>	<b>87%</b>
<b>PROVISIONES</b>	<b>1,981,491</b>	<b>2,110,233</b>	<b>153%</b>
<b>MARGEN FINANCIERO NETO</b>	<b>2,881,398</b>	<b>1,594,434</b>	<b>55%</b>
Ingresos por servicios financieros	102,998	151,398	147%
Directos	93,845	137,959	147%
Indirectos	9,153	13,439	147%
Gastos por servicios financieros	39,766	38,638	97%
Directos	38,806	37,550	97%
Indirectos	960	1,088	113%
<b>MARGEN OPERACIONAL</b>	<b>2,944,630</b>	<b>1,707,194</b>	<b>58%</b>
Personal	766,225	791,254	103%
Servicios de terceros	434,435	503,127	116%
<b>UTILIDAD OPER. DE AGENCIA</b>	<b>1,743,970</b>	<b>412,814</b>	<b>24%</b>
Personal indirecto	584,340	479,494	82%
Servicios de terceros indirectos	432,631	321,079	74%
Tributos	38,505	35,294	92%
<b>MARGEN OPERACIONAL NETO</b>	<b>688,495</b>	<b>-423,053</b>	<b>-61%</b>
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>414,755</b>	<b>-330,963</b>	<b>-80%</b>

SALDO DE CARTERA AL 31.12.2010	
Colocaciones:	23,254
Captaciones:	4,603

INDICADORES		
Meta Coloc.	Ejecutado	% Cmpl.
625,570	1,388	0,22%
Meta Capt.	Ejecutado	% Cmpl.
42,000	1,331,240	3169,62%
Meta Utilidad	Ejecutado	% Cmpl.
414,755	-330,963	-79,80%
Mora	CAR	
5.10%	8.04%	

PART. AGENCIA EN EL MERCADO	
Colocaciones:	31.04%
Captaciones:	8.36%

\* Noviembre 2010

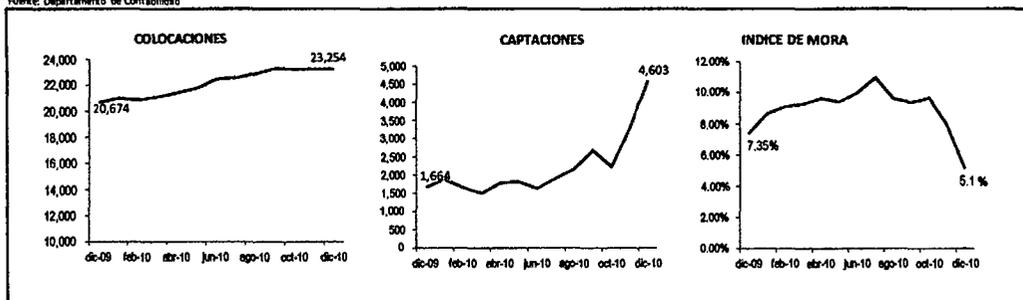
CRECIMIENTO AG. 2010/2009	
Colocaciones:	12.48%
Captaciones:	176.59%

\* Diciembre 2010

CRECIMIENTO MERCADO 2010/2009	
Colocaciones:	14.38%
Captaciones:	46.91%
Nº de Entid.:	5

\* Noviembre 2010

Fuente: Departamento de Contabilidad

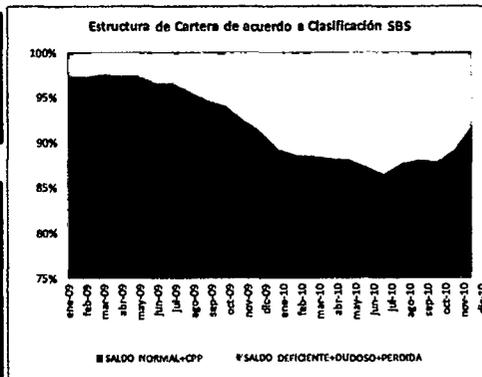


Estructura de Colocaciones	Corporativo	Gran Emp.	Med. Emp.	Pequeña Emp.	Microempresa	Cons. Rev.	Cons. No Rev.	Hipotecario
23,254	0	0	964	11,562	5,377	0	4,255	1,096
%	0.00%	0.00%	4.14%	49.72%	23.12%	0.00%	18.30%	4.71%
Estructura de Captaciones	Ahorro Dispon	Plazo Fijo	CTS					
4,603	3,296	1,289	18					
%	71.60%	28.00%	0.40%					

INDICADOR PRODUCTIVIDAD	dic-09	dic-10	CAJA TRUJILLO DIC-10
Creditos Otorgados / Asesores de Negocio	218	123	215
Colocaciones / Asesores de Negocio	1,878,437	1,281,908	1,723,181
Creditos Desemb. / Asesores de Negocio	13	13	17
Monto Desemb. / Asesores de Negocio	140,726	158,455	155,313

Fuente: Departamentos de TI y Recursos Humanos

MORA DE CARTERA POR SECTOR ECONOMICO	dic-09	dic-10
ACTIVIDAD DE SERV SOCIALES Y DE SALUD (PRIVADA)	0.00%	0.00%
ACTIVIDAD INMOB. EMPRESARIALES Y DE ALQUILER	8.04%	5.02%
ADM PUB Y DEF. PLAN SEGURD SOCIAL AFILIA OBLIGA.	1.58%	0.10%
AGRICULTURA GANADERIA Y CAZA	8.21%	14.34%
COMERC. POR MAYOR Y MENOR. REPAR. VEHICART DOMEST	8.87%	7.20%
CONSTRUCCION	0.00%	0.00%
ENSEÑANZA	2.54%	2.01%
EXPLOTACION DE MINAS Y CANTERAS	SC	0.00%
HOGARES PRIVADOS CON SERVICIO DOMESTICO	SC	0.00%
HÓTELES Y RESTAURANTES	0.31%	0.49%
INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	3.64%	5.86%
INTERMEDIACION FINANCIERA	0.00%	2.30%
NO INDICADO	SC	0.00%
ORGANIZAC Y ORGANOS EXTRATERRITORIALES	SC	0.00%
OTRAS ACTIV DE SERV COMUNIT. SOCIALES Y PERS	2.27%	2.17%
PESCA	SC	0.00%
PRENDARIO	0.00%	0.00%
TRANSP. ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES	8.24%	4.70%



FICHA DE RESULTADOS AL MES DE DICIEMBRE 2011

AGENCIA: CHACHAPOYAS

Fecha de Inauguración : 23/09/2008

Nombre del Administrador : Segundo Castro Plasencia

ESTADO DE RESULTADOS

(En Nuevos soles)

Rubro	Presupuesto	Ejecutado	Déviación
<b>INGRESOS FINANCIEROS</b>	<b>6,838,787</b>	<b>5,529,353</b>	<b>-1,309,434</b>
Ingresos por créditos	6,825,132	5,521,023	-1,304,109
Otros Ingresos Financieros	13,655	8,330	-5,325
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>1,942,257</b>	<b>1,450,512</b>	<b>-491,745</b>
Gastos Financieros x ahorros	139,702	48,566	-91,136
Intereses por adeudo	207,548	76,236	-131,312
FSD	25,429	11,812	-13,618
Otros GF	266	1,400	1,134
Costo Transferido y/o Asumido	1,569,311	1,312,498	-256,813
<b>MARGEN FINANCIERO BRUTO</b>	<b>4,896,530</b>	<b>4,078,841</b>	<b>-817,689</b>
PROVISIONES	626,976	658,078	31,102
<b>MARGEN FINANCIERO NETO</b>	<b>4,269,554</b>	<b>3,420,763</b>	<b>-848,791</b>
Ingresos por servicios financieros	85,788	120,543	34,755
Directos	3,157	110,185	107,028
Indirectos	82,631	10,359	-72,272
Gastos por servicios financieros	42,845	36,879	-5,965
Comisiones de recaudación	40,014	35,197	-4,817
Gastos diversos	2,830	1,682	-1,148
<b>MARGEN OPERACIONAL</b>	<b>4,312,497</b>	<b>3,504,427</b>	<b>-808,071</b>
Personal directo	945,176	805,285	-139,891
Servicios recibidos de terceros directos	709,459	420,496	-288,963
<b>UTILIDAD OPER. DE AGENCIA</b>	<b>2,657,863</b>	<b>2,278,646</b>	<b>-379,217</b>
Personal indirecto	627,824	518,980	-108,844
Servicios de terceros indirectos	563,485	479,606	-83,878
Tributos	46,317	35,267	-11,049
<b>MARGEN OPERACIONAL NETO</b>	<b>1,420,238</b>	<b>1,244,792</b>	<b>-175,445</b>
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>594,145</b>	<b>821,833</b>	<b>227,688</b>

Fuente: Departamento de Contabilidad

Nº de Asesores de Negocio:	14
Nº de Auxiliares de Operación:	2
Nº del Personal de Apoyo*:	4
<b>Total Personal:</b>	<b>20</b>

\* Administrador, conductor, controlador.

<b>SALDO DE CARTERA AL 31.12.2011</b>	
Colocaciones:	26,026
Captaciones:	6,242

INDICADORES		
Meta Coloc	Ejecutado	% Cumpl.
4,510,000	2,787,119	61.80%
Meta Capt.	Ejecutado	% Cumpl.
513,000	1,638,379	319.37%
Meta Utilidad	Ejecutado	Desviación
594,145	821,833	227,688
Mora	CAR	
3.81%	5.60%	

<b>PART. AGENCIA EN EL MERCADO</b>	
Colocaciones:	27.28%
Captaciones:	8.56%

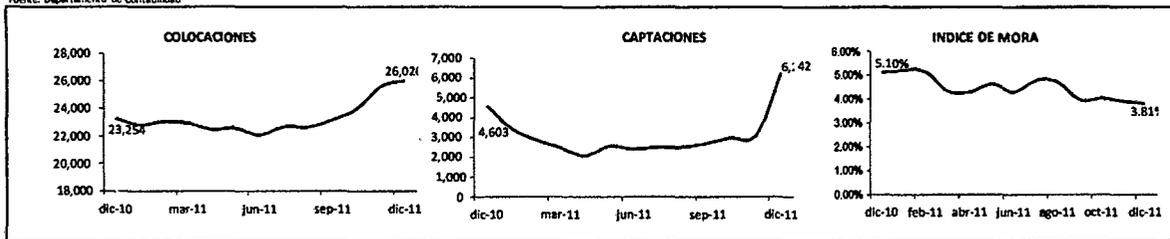
\* Noviembre 2011

<b>CRECIMIENTO AGENCIA 2011/2010</b>	
Colocaciones:	11.92%
Captaciones:	35.59%

\* Diciembre 2011

<b>CRECIMIENTO MERCADO 2011/2010</b>	
Colocaciones:	25.48%
Captaciones:	-8.68%

\* Noviembre 2011

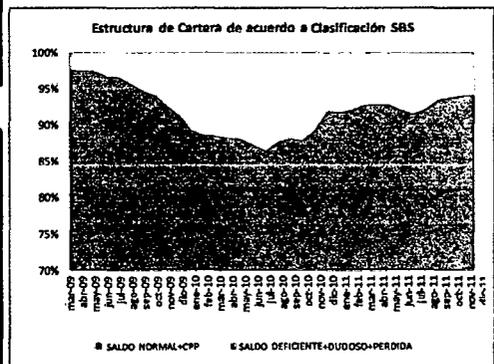


Estructura de Colocaciones	Corporativo	Gran Emp.	Med. Emp.	Pequeña Emp.	Microempresa	Cons. Rev.	Cons. No Rev.	Hipotecario
26,026	0	0	1,450	13,628	6,120	0	3,409	1,420
Participación %	0.00%	0.00%	5.57%	52.36%	23.52%	0.00%	13.10%	5.46%
Estructura de Tasas	Corporativo	Gran Emp.	Med. Emp.	Pequeña Emp.	Microempresa	Cons. Rev.	Cons. No Rev.	Hipotecario
Tasa de Colocaciones de Agencia			19.60%	26.54%	39.97%		17.74%	13.45%
Tasa de Colocaciones CMAC -T			21.32%	26.42%	41.83%		28.24%	12.62%
Estructura de Captaciones	Ahorro LD	Plazo Fijo	CTS					
6,242	5,428	765	48					
Participación %	86.96%	12.26%	0.77%					
Estructura de Tasas	Ahorro LD	Plazo Fijo	CTS					
Tasa de Captaciones de Agencia	0.42%	5.03%	8.50%					
Tasa de Captaciones CMAC -T	0.61%	6.18%	7.93%					

INDICADOR PRODUCTIVIDAD	dic-10	dic-11	SALA TRIBUTADO dic-11
Creditos Otorgados / Asesores de Negocio (Nº)	123	161	220
Colocaciones / Asesores de Negocio (S/.)	1,291,808	1,859,031	1,882,548
Creditos Desemb. / Asesores de Negocio (Nº)	13	15	17
Monto Desemb. / Asesores de Negocio (S/.)	156,455	204,662	167,539

Fuente: Departamentos de TI y Recursos Humanos

MORA DE PAGOS POR SECTOR ECONOMICO	dic-10	dic-11
ACTIVIDAD DE SERV SOCIALES Y DE SALUD (PRIVADA)	0.00%	0.00%
ACTIVIDAD INMOB, EMPRESARIALES Y DE ALQUILER	5.02%	4.57%
ADM PUB Y DEF, PLAN SEGURO SOCIAL AFILIA OBLIGA.	0.10%	1.55%
AGRICULTURA, GANADERIA Y CAZA	14.34%	7.88%
COMERC POR MAYOR Y MENOR, REPAR VEHIC, ART DOMEST	7.20%	4.82%
CONSTRUCCION	0.00%	0.00%
ENSEÑANZA	2.01%	2.38%
EXPLOTACION DE MINAS Y CANTERAS	0.00%	0.00%
HOGARES PRIVADOS CON SERVICIO DOMESTICO	0.00%	0.00%
HOTELES Y RESTAURANTES	0.49%	3.56%
INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	5.96%	2.18%
INTERMEDIACION FINANCIERA	2.30%	0.00%
NO INDICADO	0.00%	SC
ORGANIZAC Y ORGANOS EXTRATERRITORIALES	0.00%	0.00%
OTRAS ACTIV DE SERV COMUNIT, SOCIALES Y PERS	2.17%	4.02%
PESCA	0.00%	0.00%
PRENDARIO	0.00%	0.00%
TRANSP, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES	4.70%	3.08%



## FICHA DE RESULTADOS AL MES DE DICIEMBRE 2012

AGENCIA: **CHACHAPOYAS**

Fecha de Inauguración : 23/09/2008

Nombre del Administrador : Segundo Castro Plasencia

### ESTADO DE RESULTADOS

(En Nuevos soles)

Rubro	Presupuesto	Ejecutado	Desviación
<b>INGRESOS FINANCIEROS</b>	<b>5389,257</b>	<b>5656,968</b>	<b>267,712</b>
Ingresos por créditos	5378,878	5635,207	256,329
Otros Ingresos Financieros	10,378	21,761	11,383
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>1443,396</b>	<b>1550,528</b>	<b>107,132</b>
Gastos Financieros x ahorros	118,025	58,236	-59,789
Intereses por adeudo	164,659	99,322	-65,338
FSD	24,043	10,471	-13,572
Otros GF	0	2,968	2,968
Costo Transferido y/o Asumido	1136,669	1379,532	242,864
<b>MARGEN FINANCIERO BRUTO</b>	<b>3945,861</b>	<b>4106,440</b>	<b>160,579</b>
<b>PROVISIONES</b>	<b>397,243</b>	<b>428,578</b>	<b>31,334</b>
<b>MARGEN FINANCIERO NETO</b>	<b>3548,617</b>	<b>3677,862</b>	<b>129,245</b>
Ingresos por servicios financieros	38,941	131,771	92,830
Directos	8,150	119,121	110,971
Indirectos	30,791	12,650	-18,141
Gastos por servicios financieros	33,034	38,957	5,923
Comisiones de recaudación	31,197	37,116	5,920
Gastos diversos	1,837	1,841	4
<b>MARGEN OPERACIONAL</b>	<b>9554,525</b>	<b>3770,676</b>	<b>-216,152</b>
Personal directo	716,753	971,133	254,379
Servicios recibidos de terceros directos	428,585	376,724	-51,861
<b>UTILIDAD OPER. DE AGENCIA</b>	<b>2409,187</b>	<b>2422,820</b>	<b>13,633</b>
Personal indirecto	509,388	515,906	6,519
Servicios de terceros indirectos	530,149	458,345	-71,804
Tributos	46,459	39,339	-7,120
<b>MARGEN OPERACIONAL NETO</b>	<b>1323,190</b>	<b>1409,229</b>	<b>86,039</b>
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>829,484</b>	<b>931,804</b>	<b>102,320</b>

Fuente: Departamento de Contabilidad

Nº de Asesores de Negocios:	20
Nº de Auxiliares de Operación:	4
Nº del Personal de Apoyo*:	5
<b>Total Personal:</b>	<b>29</b>

\* Administrador, conductor, controlador, recaudador,

<b>SALDO DE CARTERA AL 31-10-2012</b>	
Colocaciones:	29,945
Captaciones:	3,877

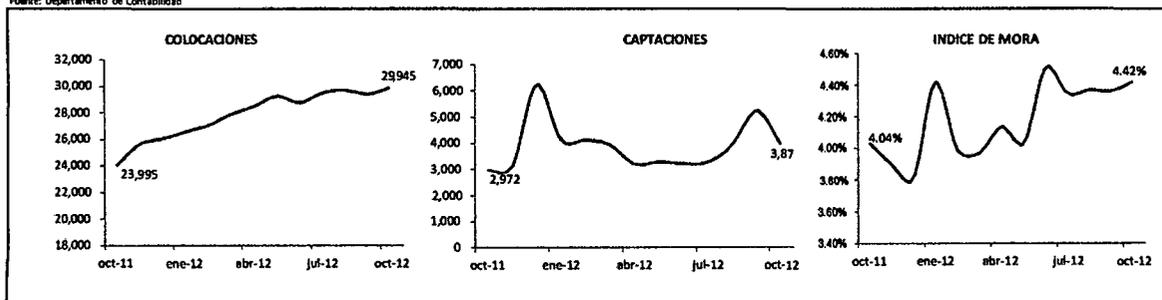
INDICADORES		
Meta Coloc.	Ejecutado	% Cmpl.
515,000	585,451	113.68%
Meta Capt.	Ejecutado	% Cmpl.
1145,000	-2365,036	-206.55%
Meta Utilidad	Ejecutado	Desviación
829,484	931,804	102,320
Mora	CAR	
4.42%	5.59%	

<b>PART. AGENCIA EN EL MERCADO</b>	
Colocaciones:	29.52%
Captaciones:	11.83%

<b>CRECIMIENTO AGENCIA 2012/2011</b>	
Colocaciones:	24.80%
Captaciones:	30.42%

\* diciembre 2012

<b>CRECIMIENTO MERCADO 2012/2011</b>	
Colocaciones:	13.44%
Captaciones:	15.06%
Nº de Agencias:	7



Estructura de Colocaciones	Corporativo	Gran Emp.	Med. Emp.	Pequeña Emp.	Microempresa	Cons. Rev.	Cons. No Rev.	Hipotecario
29,945	0	0	1,969	16,648	6,623	0	2,861	1,845
Participación %	0.00%	0.00%	6.57%	55.59%	22.12%	0.00%	9.56%	6.16%
Estructura de Tasas	Corporativo	Gran Emp.	Med. Emp.	Pequeña Emp.	Microempresa	Cons. Rev.	Cons. No Rev.	Hipotecario
Tasa de Colocaciones de Agencia			18.40%	26.77%	41.39%	0.00%	22.99%	13.73%
Tasa de Colocaciones CMAC -T			21.05%	25.91%	40.83%	0.00%	28.24%	13.08%
Estructura de Captaciones	Ahorro LD	Plazo Fijo	CTS					
3,877	2,362	1,432	82					
Participación %	60.93%	36.95%	2.12%					
Estructura de Tasas	Ahorro LD	Plazo Fijo	CTS					
Tasa de Captaciones de Agencia	0.47%	5.23%	8.50%					
Tasa de Captaciones CMAC -T	0.62%	6.19%	7.98%					

INDICADOR PRODUCTIVIDAD	dic-11	dic-12	dic-2012
Creditos Otorgados / Asesores de Negocio (Nº)	161	137	198
Colocaciones / Asesores de Negocio (S/.)	1859,031	1497,262	1751,758
Creditos Desemb. / Asesores de Negocio (Nº)	15	19	16
Monto Desemb. / Asesores de Negocio (S/.)	204,662	219,429	166,593

Fuente: Departamentos de TI y Recursos Humanos

MORA DE CARTERA POR SECTOR ECONOMICO	dic-11	dic-12
ACTIVIDAD DE SERV SOCIALES Y DE SALUD (PRIVADA)	0.00%	0.94%
ACTIVIDAD INMOB, EMPRESARIALES Y DE ALQUILER	4.57%	9.07%
ADM PUB Y DEF, PLAN SEGURO SOCIAL AFILIA OBLIGA.	1.55%	0.23%
AGRICULTURA GANADERIA Y CAZA	7.88%	6.68%
COMERC POR MAYOR Y MENOR, REPAR VEHIC, ART DOMEST	4.82%	5.02%
CONSTRUCCION	0.00%	0.02%
ENSEÑANZA	2.39%	5.61%
EXPLOTACION DE MINAS Y CANTERAS	0.00%	0.00%
HOGARES PRIVADOS CON SERVICIO DOMESTICO	0.00%	0.00%
HOTELES Y RESTAURANTES	3.56%	2.88%
INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	2.16%	3.61%
INTERMEDIACION FINANCIERA	0.00%	0.60%
ORGANIZAC Y ORGANOS EXTRATERRITORIALES	0.00%	0.00%
OTRAS ACTIV DE SERV COMUNIT, SOCIALES Y PERS	4.02%	8.48%
PESCA	0.00%	0.00%
PRENDARIO	0.00%	0.00%
SUMINISTRO DE ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA	0.00%	0.00%
TRANSP, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES	3.08%	3.96%

