

UNIVERSIDAD SAN PEDRO

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



El índice de morosidad y su influencia en la rentabilidad de la
financiera Credihuaraz, 2015

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR
PÚBLICO**

Autora:

Dextre Patricio, Ercilia Mayube

Asesor:

Dr. Medrano Acuña, Walter

Chimbote – Perú

2016

PALABRA CLAVE

| | |
|--------------|-------------------------|
| TEMA | MOROSIDAD, RENTABILIDAD |
| ESPECIALIDAD | FINANCIERA |

KEYWORD

| | |
|-----------|-------------------------|
| THEME | MOROSITY, PROFITABILITY |
| SPECIALTY | FINANCIAL |

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

5 Ciencias Sociales.

5.2. Economía y Negocios

- Economía

TITULO

El índice de morosidad y su influencia en la rentabilidad de la
financiera Credihuaraz, 2015

TITLE

The late payment ratio and its influence on the profitability of
the financial Credihuaraz, 2015

RESUMEN

El presente trabajo de investigación denominado “El índice de morosidad y su influencia en la rentabilidad de la financiera Credihuaraz, 2015”; tuvo como objetivo principal determinar de qué manera el índice de morosidad influyó en la rentabilidad de la financiera Credihuaraz, 2015. El cual se desarrolló en base a la investigación cuantitativa en su nivel descriptivo, diseño descriptivo – no experimental, método de estudio transversal, la población y la muestra es igual a 15 empleados de la institución financiera, técnica utilizada encuesta, instrumento cuestionario estructurado, teniendo como resultados relevantes: sobre la evaluación del índice de morosidad que el 66% de los encuestados si tiene conocimiento de la existencia de morosidad en su institución; sobre las principales causas de morosidad que un 53% de los encuestados cree que la principal causa de morosidad es la deficiente evaluación de la institución financieras; sobre la determinación de rentabilidad el 66% de los encuestados opina que en el año 2015 la morosidad influencia negativamente en la rentabilidad de su institución financiera.

ABSTRACT

The present research work called "The delinquency rate and its influence on the profitability of the financial Credihuaraz, 2015"; Its main objective was to determine how the delinquency rate influenced the profitability of the financial company Credihuaraz, 2015. This was developed based on quantitative research at its descriptive level, descriptive - non-experimental design, cross-sectional study method, Population and sample is equal to 15 employees of the financial institution, survey technique used, structured questionnaire instrument, having as relevant results: on the evaluation of the delinquency rate that 66% of the respondents if they have knowledge of the existence of delinquency in your institution; on the main causes of delinquency that 53% of respondents believe that the main cause of delinquency is the poor evaluation of the financial institution; Regarding the determination of profitability, 66% of respondents believe that in 2015 delinquency negatively influences the profitability of their financial institution.

ÍNDICE

| | |
|---|-----------|
| PALABRA CLAVE | i |
| TITULO..... | ii |
| RESUMEN | iii |
| ABSTRACT | iv |
| ÍNDICE..... | v |
| I. INTRODUCCIÓN | 1 |
| 1.1. ANTECEDENTES Y FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA..... | 2 |
| 1.1.1. Antecedentes..... | 2 |
| 1.1.2. Fundamentación científica..... | 10 |
| 1.2. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN..... | 15 |
| 1.3. PROBLEMA..... | 16 |
| 1.4.1. Planteamiento del Problema | 16 |
| 1.4. MARCO REFERENCIAL..... | 17 |
| 1.4.1. La morosidad: definición y algunas referencias | 17 |
| 1.5. HIPÓTESIS..... | 67 |
| 1.6. OBJETIVOS | 67 |
| 1.6.1. Objetivo general: | 67 |
| 1.6.2. Objetivos específicos..... | 68 |
| II. METODOLOGÍA | 68 |
| 2.1. Tipo y diseño de la investigación..... | 68 |
| 2.2. Población y muestra | 69 |
| 2.3. Técnicas e instrumentos de recolección de datos..... | 69 |
| 2.3.1. Técnica | 69 |
| 3.3.2. Instrumento..... | 69 |

| | |
|--|----|
| 2.4. Procesamiento y análisis de la información | 69 |
| III. RESULTADOS | 70 |
| IV. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN | 87 |
| V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES | 91 |
| 5.1. Conclusiones | 91 |
| 5.2. Recomendaciones..... | 93 |
| VI. BIBLIOGRÁFICAS | 95 |
| VII. ANEXOS..... | 98 |

I. INTRODUCCIÓN

La introducción de una serie de reformas a nivel financiero a principios de la década de los noventa, constituyó el punto de partida para la expansión del crédito en el Perú y para la aparición de nuevos intermediarios financieros formales, ambos factores a su vez, permitieron la expansión del microcrédito (Trivelli et all., 1999). El sistema micro financiero en el Perú está constituido por las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC), las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC), las Entidades de Desarrollo de la Pequeña y Microempresa (EDPYME), Mibanco, Financiera Solución y el Banco del Trabajo. Estas instituciones están especializadas en el crédito de pequeña escala dirigido principalmente a la microempresa y al crédito de consumo.

Las instituciones que forman parte del sistema microfinanciero pueden agruparse en dos categorías en función de sus características institucionales (Portocarrero, 2002): las entidades bancarias y financieras privadas que se ha especializado en atender a los sectores de bajos ingresos como el Banco del Trabajo, Mibanco y Financiera Solución.

Estas instituciones están autorizadas para realizar múltiples operaciones y actúan a nivel nacional. Por otro lado, tenemos a los intermediarios microfinancieros no bancarios como las CRAC, CMAC y EDPYME, están autorizadas a realizar un conjunto limitado de operaciones y operan generalmente a escala local.

En la actualidad el incremento de la morosidad es el factor más importante al que se enfrentan las entidades financieras para mantener un nivel de solvencia adecuado en el contexto de decrecimiento económico actual, en este sentido todo ejercicio de planificación de capital que pretenda estimar el nivel de solvencia futuro de una entidad debe recoger, necesariamente, una previsión futura de la morosidad.

El presente trabajo de investigación nace a raíz de la necesidad de determinar, de qué manera el índice de morosidad influye en la rentabilidad de la financiera CrediHuaraz en el año 2015, analizando que en los últimos años se viene observando un incremento importante en la morosidad en sus diferentes tipos y modalidades de créditos.

1.1. ANTECEDENTES Y FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA

1.1.1. Antecedentes

Jiménez, G. & Saurina, J. (2006) en su estudio de investigación denominado: Ciclo crediticio, riesgo de crédito y regulación prudencial en la estabilidad financiera Banco de España, describe que la relación existente entre el ciclo crediticio y el riesgo de crédito en los bancos y cajas de ahorro español, presentan evidencia que existe una relación positiva, aunque desfasada en el tiempo, entre el rápido crecimiento del crédito y los ratios de morosidad futuras. En efecto, los resultados estadísticos revelan que una tasa de variación del crédito de 1% supone a largo plazo un 0.7% más en el ratio de morosidad. También, se muestra evidencia que los préstamos concedidos durante un período de expansión económica tienen una mayor probabilidad de impago que aquellos que han sido concedidos durante períodos en los que el crecimiento del crédito es reducido. Situación que podría explicarse al hecho de que en los períodos de expansión hay una mayor relajación de los estándares crediticios de las entidades, tanto en términos de evaluación de los prestatarios como de exigencias de garantías; en tanto que en los períodos de recesión económica, cuando los bancos recortan su crecimiento del crédito, las entidades se vuelven más cautos tanto en términos de la calidad del acreditado como de las condiciones del préstamo.

Bergara, M. & Licandro, J. (2008) en su documento de trabajo titulado: Regulación prudencial y ciclos de crédito: un enfoque microeconómico; concluye que, bajo ciertas condiciones generales, el comportamiento pro-cíclico del crédito depende básicamente de la miopía de los banqueros y que las normas de capitalización y previsionamiento por incobrabilidad no ejercen el efecto amplificador que normalmente se les imputa sino que, por el contrario, suelen tener un efecto

amortiguador. La capacidad de mitigar la pro-ciclicidad del crédito depende del diseño concreto de las normas: una solución implementable consiste en determinar las provisiones por incobrabilidad corrientes en función del riesgo de incumplimiento ajustado por el ciclo.

Este aspecto no resuelve el problema típico del banquero que percibe los riesgos de manera miope, pero hace que la normativa mitigue de manera más eficaz la pro-ciclicidad, sin sacrificar los incentivos para combatir el daño moral en cuanto a la toma de riesgos.

González, J. & García, C. (2012) en su estudio sobre: La morosidad; un problema colateral de la crisis económica; llega a las siguientes conclusiones:

La mora provoca en los acreedores un primer efecto perjudicial, al experimentar una falta de cobros que le puede llevar a situaciones de incapacidad de afrontar sus compromisos de pagos.

Por otro lado, la mora prolonga inesperadamente el plazo de cobro que conduce a un aumento considerable del período de maduración de su empresa, lo que provoca dos efectos que convergen en un mismo problema: Un aumento de la estructura circulante que conlleva un crecimiento de las necesidades de financiación, y a su vez una falta de liquidez.

Por tanto, la prolongación del plazo de cobro por razones de mora, retraso infundado o cualquier otra razón, suponen una merma de las posibilidades de hacer tesorería que se derivan de la capacidad económica de la actividad; constituye la explicación a la paradoja que se produce en muchas empresas cuya actividad es generadora de recursos económicos, pero no de tesorería.

La mora no es definitiva, sino que su manifestación provoca efectos temporales de retraso voluntario motivado los efectos perversos son inicialmente temporales, pero a la larga pueden convertirse en el

mecanismo que ahoga a cualquier empresa, por solvente que inicialmente pueda parecer. Por desgracia la mora ha sobrepasado el ámbito de la economía privada y se ha instalado de una forma generalizada en la Administración Pública. A pesar de lo que pudiera parecer, la Administración Pública no es ninguna excepción cuando hablamos de prontitud y puntualidad en satisfacer las obligaciones de pago. El problema en estos casos es muy grave en España viéndose involucrados multitud de empresarios que han trabajado para la administración pública en unidades aplastadas financieramente por el peso de la deuda impagada de las mismas.

Briceño (2012) en su estudio sobre la incidencia de la cartera de morosidad en la rentabilidad de la banca universal venezolana periodo 2005-2010, determina sobre la culminación del proceso metodológico planteado, para dar cumplimiento al objetivo general de la presente investigación, permitió elaborar las conclusiones que se presentan a continuación:

La cartera de crédito tiene como objetivo estimar los requerimientos de provisión por eventuales pérdidas que puedan afectar a las instituciones financieras y la Superintendencia de Bancos y otras Instituciones Financieras (SUDEBAN) como ente regulador de todas las Instituciones Financieras es el encargado de vigilar la composición de esta y establece su composición de la siguiente forma:

Créditos Vigentes; aquellos créditos cuyos pagos se encuentran al día, es decir, que no presentan atrasos.

Créditos Reestructurados; aquellos créditos cuyas condiciones han sido modificadas y donde al menos el deudor debe pagar con sus propios recursos, al menos el 50% del monto de los intereses devengados y vencidos a la fecha.

Créditos Vencidos, aquellos créditos que presentan atrasos en sus pagos regulares pero que aún la Institución Financiera no ha presentado acciones judiciales para su cobro ni han sido reestructurados.

Créditos en Litigio, aquellos créditos que ya se encuentran en procesos judiciales para recuperar su capital.

Los dos (2) últimos tipos de créditos son los que se toman en cuenta para el estudio de la Cartera de Morosidad pues son estas, entre otros factores una de las principales causas para que la Rentabilidad de la Banca Universal se vea fuertemente afectada.

De los métodos aplicados el de correspondencia es el menos efectivo, pues a pesar de que las Instituciones Financieras han hecho un fuerte trabajo para lograr la actualización de las direcciones de los clientes, estos manifiestan no recibirla, otros sin embargo se quejan de recibirla con atrasos, de que llega abierta o que es entregada a terceras personas.

El método de cobranza visita al deudor es el menos utilizado por la Banca Universal por ser el más costoso y por el fuerte aumento de la actividad bancaria en la actualidad, razón por la que se complica la salida del personal de las oficinas comerciales a los lugares de trabajo o habitación de los clientes; por esta razón el método más utilizado es de gestión telefónica, pues le permite a los gestores además de cobrar continuar con sus actividades de trabajo en oficina.

La mayoría de las Instituciones Financieras en los casos de créditos en litigio delega la gestión de cobranza a empresas recuperadoras, las cuales en muchos casos también son las encargadas de realizar convenios de pagos con los clientes deudores, con la intención de que estos últimos puedan cancelar y así la Banca Universal pueda recuperar por lo menos una parte de la deuda.

Se determinó que el comportamiento del índice de morosidad de la Banca

Universal Venezolana durante el período 2005-2010, ha tenido en los últimos (5) años un comportamiento con tendencia al alza; ya que subió Bs. 112.756 del año 2005 al 2006; Bs. 213.711 del año 2006 al 2007; Bs. 418.814 del año 2007 al 2008; Bs. 318.720 del año 2008 al 2009 y Bs. 598.932 del año 2009 al 2010 (todas estas cifras están expresadas en millones de Bolívares). De igual forma, la cartera de créditos vencidos es la que ocupa el mayor porcentaje del total de Cartera de Morosidad.

El comportamiento de los indicadores de rentabilidad de la Banca Universal Venezolana durante el periodo 2005-2010, refleja que éste, ha tenido en los últimos (5) años un comportamiento con tendencia a la baja; (todas estas cifras están expresadas en porcentajes) ya que bajó 3,64% del año 2005 al 2006; subió 18,39% del año 2006 al 2007 (este fue el único año del estudio en el cual el índice aumentó); bajó 5,42% del año 2007 al 2008; bajó 13,92% del año 2008 al 2009 y por ultimo bajó 7,28% del año 2009 con respecto al 2010.

Los ingresos por cartera de crédito entre la cartera de crédito promedio a lo largo del periodo de investigación, presenta constantes cambios; alzas en los años 2007 y 2008, pero bajas en los años 2006, 2009 y 2010, tomando como resultado el ingreso promedio de la banca universal y comparando estas cifras con el año inmediatamente anterior.

La morosidad ha tenido relación directa con la disminución de la rentabilidad, pues con niveles más bajos de morosidad, sobre todo en lo que respecta al crédito vencido, los resultados anuales o rentabilidad fueran mayores y esto se demostró a través de la aplicación del Coeficiente de Correlación de Pearson.

A medida que los créditos vencidos y créditos en litigio aumentan, los niveles de rentabilidad disminuyen; esto se demuestra a través del Coeficiente de Correlación de Pearson, pues los resultados obtenidos

dejan evidencia clara del efecto negativo que tiene la cartera de morosidad en la Banca Universal Venezolana.

Aguilar, G. & Camargo, G. (2004) en su estudio de investigación titulado: Análisis de morosidad en las instituciones micro financieras del Perú, concluye que las variables determinantes de la morosidad son: la tasa de crecimiento de la actividad económica pasada, las restricciones de liquidez y el nivel de endeudamiento de los agentes.

Andrade, M. & Muñoz, M. (2006) en su publicación denominada: Morosidad microfinancieras vs bancos, concluye que, el otorgamiento del microcrédito conlleva un mayor riesgo de crédito y, por lo tanto las instituciones micro financieras se enfrentan en niveles de morosidad más altos y volátiles respecto a las instituciones bancarias.

Bayona Flores, F. (2013) en su tesis de grado titulado: Análisis de los factores que influyen en la rentabilidad de las cajas municipales de ahorro y crédito en el Perú, concluye que el rendimiento de las instituciones microfinancieras (CMAC) ha venido mejorando en los últimos años 54, principalmente en la CMAC Arequipa la cual a diciembre 2012 lidera el grupo de este tipo de instituciones. El indicador de rendimiento ROE depende también de las decisiones que toman sus propios directivos y de la eficiencia con la que trabaja su administración y personal operativo. Sin embargo el entorno macroeconómico también influye en su determinación. Al respecto, el objetivo principal de este estudio en esta tesis es identificar que variables internas y del entorno influyen en el rendimiento de las cajas municipales de ahorro y crédito en el Perú. Trabajos empíricos anteriores han tomado en cuenta la importancia de factores o determinantes agregados y específicos. Desde ese punto de vista, en la presente investigación se ha estimado los determinantes de la rentabilidad (ROE) de las principales instituciones microfinancieras peruanas (CMAC) utilizando la metodología de datos de panel

dinámicos. Se concluyó que no solo son importantes las características del entorno económico donde la entidad se desenvuelve, sino que también los factores que se relacionan con las políticas específicas de cada institución. Se pudo determinar que los seis factores microeconómicos relevantes que afectan la salud y la rentabilidad financiera (ROE) de las CMAC son el volumen de actividad (VOL.), productividad (CREDTRAB), tasa de interés pagada (TAP), gastos promedio (GTOSPROM), los ingresos por servicios financieros y finalmente el apalancamiento de la institución. El volumen de actividad tiene un gran impacto positivo en la rentabilidad de las CMAC lo que implica que durante este periodo hubo un aumento en el volumen el cual representa el total de activos en las CMAC, por ende conlleva a un mayor impacto sobre el desempeño financiero de estas instituciones. Desde el análisis de macroeconómico se analizaron tres determinantes los cuales fueron crecimiento del producto bruto interno, tasa de interés pasiva de moneda nacional, tasa activa de moneda nacional y la inflación medida por el índice de precios al consumidor. El determinante con mayor influencia en el rendimiento de la institución resulto ser el crecimiento del Producto Bruto Interno, el cual presenta una relación positiva con el rendimiento ,esto se explica con la mayor posibilidad del ente de poder cumplir con las deudas financieras. Por otro lado, una subida en las tasas de interés, tanto activa como pasiva, provocara que la Tasa de interés recibida de las CMAC suba, teniendo esto un efecto positivo sobre las ganancias y rentabilidad de los mismos. La subida de las tasas de interés pasiva, provocara que la Tasa de Interés Pagada (tap) sufra el mismo comportamiento, el cual tendrá un efecto, en este caso negativo para el desempeño de las instituciones financieras. Se puede determinar la importancia del nivel de apalancamiento en el impacto que tendrá la inflación sobre los estados financieros y su rentabilidad. Puesto que por teoría se sabe que las instituciones más beneficiadas en tiempos de inflación son justamente aquellas que tienen

un alto nivel de apalancamiento. Se pudo determinar que es posible utilizar las variables del modelo propuesto por el profesor Strachan (Esquema de Análisis Gerencial para Instituciones Financieras. INCAE), en primer lugar porque para calcular estas variables a utilizar contemplan rubros o cuentas que se ubican en todos los estados financieros presentados por toda institución financiera en todo el mundo, y segundo porque es posible comparar el funcionamiento de las CMAC según el impacto de sus variables endógenas provenientes de estrategias y políticas puramente gerenciales. Por último, el ROE y el ROA a pesar de ser ambos indicadores de rentabilidad, las variables analizadas especialmente el volumen de actividad, apalancamiento, ingresos por servicios financieros y dentro de los factores macroeconómicos el crecimiento del PBI presentan impactos opuestos en los resultados de la estimación. Ello se debe a que un indicador es medido por medio del patrimonio de la CMAC, mientras que el ROA es medido por el total de activos. Cabe resaltar que a pesar que las variables son más significativas no son válidas por la presencia de autocorrelacion, sobreidentificación que existe entre las variables a la hora de estimar teniendo como variable dependiente el ROA.

Talledo (2013) en su publicación titulada: Morosidad de la cartera de créditos a la microempresa de las cajas de ahorros y créditos, concluye que las cajas rurales de ahorro y crédito han venido cumpliendo un rol importante en proporcionar acceso de los microempresarios al crédito, especialmente en las zonas rurales. No obstante, dichas entidades han venido enfrentando un serio deterioro en la calidad de su cartera crediticia, traducido además en problemas de eficiencia y rentabilidad, ante del ingreso de otras entidades del sistema financiero no especializadas en microcréditos a dicho segmento de mercado.

Así, hasta el año 2007, las cajas rurales lograron un cierto nivel de consolidación en sus respectivos mercados geográficos, con mejoras en las tecnologías crediticias aplicadas para el otorgamiento de microcréditos. A partir del 2008, inicia una fuerte expansión de la banca comercial hacia el segmento de microcrédito, (reflejada en la adquisición de entidades microfinancieras por las empresas bancarias), que provocó la reducción de los márgenes de tasas de interés (ante la caída de las tasas activas y el aumento de las tasas pasivas), y ante lo cual las cajas rurales expandieron sus operaciones a otras zonas geográficas, incrementando sus gastos operativos generando desmejoras en la eficiencia operativa, además de ingresar a otros segmentos, como medianas y grandes empresas, a fin de diversificar la cartera.

Asimismo, el número de distritos en los cuales las cajas rurales fueron las únicas en otorgar créditos se redujo de 21 a 5 entre diciembre de 2007 y diciembre de 2012.

1.1.2. Fundamentación científica

Créditos:

(Zúñiga, 1987, pág. 19) en su libro titulado “Crédito Cooperativo” expresa que: “En forma muy general, por crédito se entiende la entrega en el presente de algo tangible o intangible que tiene valor, con la condición de devolverlo en el futuro”.

(González, s/f, pág. 18) (pág. 18) en su obra “Curso de Economía Social” define que: “Toda operación de crédito; implica el cambio de una realidad por una promesa”.

(Zúñiga, 1987, pág. 20) en su libro titulado “Crédito Cooperativo” expresa que las características del crédito son:

“Valor: transacción de bienes tangibles o intangibles que tienen valor para las partes; transferencia de una propiedad: de una persona a otra;

deuda: condición de devolver lo prestado, sin pérdida de calidad y cantidad; tiempo: entrega presente y devolución futura; precio del préstamo: costo, interés, confianza y creencia: de que se pagará la deuda”.

(González, s/f, pág. 18) en su obra “Curso de Economía Social” manifiesta las siguientes características del crédito:

“El elemento material del crédito se encuentra en la fortuna del prestatario.

El elemento moral del crédito está basado en la respetabilidad, la consideración, la conducta y la posición del individuo.

El elemento intelectual del crédito reposa en el talento y la habilidad profesional del hombre”.

Proceso de crédito:

El proceso de crédito es un conjunto de actividades destinado a: Originar, aprobar, desembolsar y cobrar un crédito en forma rentable y eficaz-

Morosidad:

Pere, Brachfield (2000). Lucha contra la morosidad. La morosología es una disciplina dedicada a la investigación y lucha contra la morosidad desde una perspectiva holística que permite entender el fenómeno desde el punto de vista de las múltiples interacciones que lo provocan y que facilita una comprensión contextual del proceso de la morosidad, de sus protagonistas y de su contexto, e investigando soluciones para esta lacra empresarial.

En contra de lo que muchos creen, la morosidad es una realidad compleja. Es un fenómeno poliédrico en el que intervienen diversos condicionantes, por lo que hay que estudiar factores macroeconómicos, microeconómicos, empresariales, antropológicos, históricos,

estadísticos, culturales, sociológicos, psicológicos, financieros, legales y de comportamiento humano.

Rentabilidad:

Según Crece Negocios (2011). “La rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente capital de trabajo, siendo los índices de rentabilidad los que mide la relación entre utilidades o beneficios, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerlos.”

Aunque cualquier forma de entender los conceptos de resultado e inversión determinaría un indicador de rentabilidad, el estudio de la rentabilidad en la empresa lo podemos realizar en dos niveles, en función del tipo de resultado y de inversión relacionada con el mismo que se considere:

Así, tenemos un primer nivel de análisis conocido como rentabilidad económica o del activo, en el que se relaciona un concepto de resultado conocido o previsto, antes de intereses, con la totalidad de los capitales económicos empleados en su obtención, sin tener en cuenta la financiación u origen de los mismos, por lo que representa, desde una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la empresa.

Y un segundo nivel, la rentabilidad financiera, en el que se enfrenta un concepto de resultado conocido o previsto, después de intereses, con los fondos propios de la empresa, y que representa el rendimiento que corresponde a los mismos.

La relación entre ambos tipos de rentabilidad vendrá definida por el concepto conocido como apalancamiento financiero, que, bajo el supuesto de una estructura financiera en la que existen capitales ajenos, actuará como amplificador de la rentabilidad financiera respecto a la económica siempre que esta última sea superior al coste medio de la deuda, y como reductor en caso contrario.

Según Ghemawat (1999). Los factores determinantes de la rentabilidad empresarial son:

Rentabilidad Económica:

La rentabilidad económica es una medida referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos.

Según Inversión (La enciclopedia de las inversiones, 2011). “La rentabilidad económica (o ratio de rentabilidad económica) mide o calcula la utilidad generada por los activos, pero sin tener en cuenta el costo para financiarlos. O sea, lo que nos permite conocer el ratio de rentabilidad económica es si el crecimiento de una empresa fue generado gracias a una mejora o por el contrario como deterioro del resultado.”

Calculo de la Rentabilidad Económica:

$$RE = \frac{\text{Resultado Antes de Intereses e Impuestos}}{\text{Activo Total a su Estado Medio}}$$

El resultado antes de intereses e impuestos suele identificarse con el resultado del ejercicio prescindiendo de los gastos financieros que ocasiona la financiación ajena y del impuesto de sociedades. Al prescindir del gasto por impuesto de sociedades se pretende medir la eficiencia de los medios empleados con independencia del tipo de impuestos, que además pueden variar según el tipo de sociedad.

Margen:

$$\text{Margen} = \frac{\text{Resultado}}{\text{Ventas}}$$

El margen mide el beneficio obtenido por cada unidad monetaria vendida, es decir, la rentabilidad de las ventas. Los componentes del margen pueden ser analizados atendiendo bien a una clasificación económica o bien a una clasificación funcional.

Rotación:

$$\text{Rotación} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo}}$$

La rotación del activo mide el número de veces que se recupera el activo vía ventas, o, expresado de otra forma, el número de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida. De aquí que sea una medida de la eficiencia en la utilización de los activos para generar ingresos. No obstante, una baja rotación puede indicar a veces, más que ineficiencia de la empresa en el uso de sus capitales, concentración en sectores de fuerte inmovilizado o baja tasa de ocupación.

Posicionamiento en margen y rotación:

- Empresas con alta rentabilidad, originada tanto vía margen como vía Rotación.
- Empresas con elevado margen y baja rotación.
- Empresas con baja rentabilidad, debido tanto al margen como a la Rotación.
- Empresas con elevada rotación y bajo margen.

Rentabilidad Financiera:

Según Sesto Pedreira, Manuel (2003). “La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona Return On Equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado.

La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios.”

Cálculo de la rentabilidad Financiera:

$$RF = \frac{\text{Resultado Neto}}{\text{Fondos propios a su estado medio}}.$$

1.2. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN:

Justificación práctica: Los resultados de la presente investigación, permitirán conocer la influencia que tiene el índice de morosidad, en la rentabilidad de la financiera Credihuaraz, 2015, brindando información acerca de cómo se ven afectados los resultados económicos y financieros y las consecuencias que origina el índice de morosidad. Poniendo de esa manera, información valiosa al alcance, del Directorio, Gerencia, Administrador y autoridades correspondientes que desean conocer el comportamiento de la morosidad en el periodo de estudio.

Justificación teórica: Las financieras, tienen como actividad principal la intermediación de fondos. Esta actividad los lleva a asumir el riesgo del impacto de los créditos que otorga, el riesgo de liquidez que enfrenta la institución cuando no es capaz de hacer frente a sus obligaciones con sus depositantes y el riesgo de mercado que afecta a su cartera de activos. El primer tipo de riesgo es llamado también riesgo de crédito, y está relacionado con los factores que afecta el incumplimiento de los pagos de un crédito (capital e interés) de los clientes morosos. Por ello nuestra investigación se justifica teóricamente en esta doctrina, la que permitirá contar con un marco útil para la

mejor toma de decisiones financieras y el control de riesgos de la cartera de crédito, lo que finalmente reducirá el índice de morosidad.

Justificación metodológica: En la presente investigación de tesis, sobre la Morosidad y su influencia en la rentabilidad de la financiera Credihuaraz, 2015, se utilizará el tipo de investigación cuantitativo, porque en la investigación que nos indica la realidad del índice de morosidad, el cual es posible mediante la observación acerca de la realidad del área créditos, legal, recuperaciones y gerencial, donde se han recogido datos que luego se analizarán para poder emitir criterios, opiniones y juicios de valor.

La perspectiva cuantitativa, nos permitirá examinar los datos numéricos cuando se realicen las encuestas y se tenga que especificar la composición de la población, el porcentaje que representa las respuestas según el número de casos consultados. La investigación cuantitativa es valiosa, porque estudia aspectos particulares y generaliza desde una sola perspectiva, obteniéndose la información de la población y muestra que se estudia nuestra investigación.

1.3. PROBLEMA

1.3.1. Planteamiento del Problema:

Actualmente la financiera CrediHuaraz se encuentra inmerso en el creciente sistema de créditos para la micro y pequeña empresa, este sistema se caracteriza por un elevado nivel de competencia, tomando en cuenta el número de entidades que operan en el mismo.

Si bien el sistema financiero en general ha presentado un notable dinamismo en sus colocaciones, este ha sido acompañado por el aumento de los niveles de morosidad, no obstante; en el sector bancario los niveles de morosidad aún se encuentran en niveles moderados. Sin embargo, en el caso del sector microfinanciero, este experimentó un mayor crecimiento de sus niveles de morosidad, debido a que este tipo de créditos se encuentra asociado a mayores niveles de riesgo producto de los menores ingresos y menos cultura financiera de los agentes. Durante

los últimos 20 años se ha visto un mayor dinamismo en el sector de las microfinanzas, lo que ocasionó una mayor competencia en el sector y menores tasas de interés, sin embargo, esta rivalidad para poder captar el mayor número de clientes trajo consigo una canalización del crédito y el relajamiento de sus políticas de evaluación de riesgos, lo que se vio reflejado en la ampliación del plazo así como el monto de las líneas. De esta manera, este menor control, desencadenó un deterioro de cartera, adicionalmente, los factores externos como el menor crecimiento económico afectó en mayor proporción a estas entidades debido a que muchos de los usuarios vieron desbordada su capacidad de pago al hacer uso ineficiente de los productos a los que accedieron. De manera similar, el desaceleramiento económico ha provocado que algunas empresas (en particular pequeñas y microempresas) registren menores ventas, reduciendo sus ingresos en comparación con años anteriores.

En respuesta a lo antes mencionado, consideramos indispensable estudiar sobre la Morosidad y su influencia en la rentabilidad de la financiera Credihuaraz, 2015

1.3.2. Problema General:

¿De qué manera el índice de morosidad influye en la rentabilidad de la financiera Credihuaraz, 2015?

1.4. MARCO REFERENCIAL

1.4.1. La morosidad: definición y algunas referencias:

(Wicijowski, C. & Rodríguez Zamora, L., 2008) en su publicación denominada Prevención y cura de la morosidad (análisis y evolución futura de la morosidad en España), define el término moroso como confuso, puesto que se utiliza indistintamente para referirse a conceptos diferentes. Por un lado el retraso en el cumplimiento de una obligación se denomina jurídicamente mora, y por consiguiente se considera moroso

al deudor que se demora en su obligación de pago. Consecuentemente se considera que el cliente se halla en mora cuando su obligación está vencida y retrasa su cumplimiento de forma culpable. La mora del deudor en sí, desde el punto de vista formal, no supone un incumplimiento definitivo de la obligación de pago, sino simplemente un cumplimiento tardío de la obligación.

La consecuencia inmediata de la constitución en mora del deudor es el devengo de intereses moratorios como indemnización de los daños y perjuicios que causa al acreedor el retraso en el cobro. De suerte que, una vez constituido en mora, corresponde al moroso el pago del importe principal de la deuda más los intereses moratorios que resulten de aplicación en función del retraso acumulado que contribuirán a compensar los costes financieros que el retraso en el pago ha originado al acreedor.

Al propio tiempo la palabra moroso tiene otras acepciones y con Cantidad se utiliza en las empresas tanto para designar a aquellos clientes que se retrasan en pagar la factura (después del vencimiento contractual) como para denominar a aquellos deudores definitivamente incobrables y cuyos créditos se cargarán en la contabilidad directamente a pérdidas a través de las cuentas correspondientes (fallidos).

RATIOS

Ratios Financieros:

Los ratios financieros, también conocidos indicadores o índices financieros, son razones que nos permiten analizar los aspectos favorables y desfavorables de la situación económica y financiera de una empresa.

Ratios de rentabilidad:

Muestran la rentabilidad de la empresa en relación con la inversión, el activo, el patrimonio y las ventas, indicando la eficiencia operativa de la gestión empresarial.

A su vez, los ratios de rentabilidad se dividen en: ratio de rentabilidad del activo, ratio de rentabilidad del patrimonio, ratio de rentabilidad bruta sobre ventas, ratio de rentabilidad neta sobre ventas, ratio de rentabilidad por acción, ratio de dividendos por acción.

Ratio de rentabilidad del activo (ROA)

Es el ratio más representativo de la marcha global de la empresa, ya que permite apreciar su capacidad para obtener utilidades en el uso del total activo. $(\text{Utilidad neta} / \text{Activos}) \times 100$

Ratio de rentabilidad del patrimonio (ROE)

Este ratio mide la capacidad para generar utilidades netas con la inversión de los accionistas y lo que ha generado la propia empresa (capital propio).

$(\text{Utilidad neta} / \text{Patrimonio}) \times 100$

Ratio de rentabilidad bruta sobre ventas:

Llamado también margen bruto sobre ventas, muestra el margen o beneficio de la empresa respecto a sus ventas. $(\text{Utilidad bruta} / \text{Ventas netas}) \times 100$

Ratio de rentabilidad neta sobre ventas:

Es un ratio más concreto ya que usa el beneficio neto luego de deducir los costos, gastos e impuestos.

$(\text{Utilidad neta} / \text{Ventas netas}) \times 100$

Ratio de rentabilidad por acción:

Llamado también utilidad por acción, permite determinar la utilidad neta que le corresponde a cada acción. Este ratio es el más importante para los inversionistas, pues le permite comparar con acciones de otras empresas.

$(\text{Utilidad neta} / \text{número de Acciones}) \times 100$

Ratio de dividendos por acción:

El resultado de este ratio representa el monto o importe que se pagará a cada accionista de acuerdo a la cantidad de acciones que éste tenga.

$\text{Dividendos} / \text{número de Acciones}$

Morosidad en el sistema financiero:

(Aguilar, G., Camargo, G., & Morales Saravia, R., 2004) en su Informe final de investigación sobre Análisis de la Morosidad en el Sistema Bancario Peruano, determinan que el sistema financiero juega un rol fundamental en el funcionamiento de la economía. Instituciones financieras sólidas y solventes permiten que los recursos financieros fluyan eficientemente desde los agentes superavitarios a los deficitarios permitiendo que se aprovechen las oportunidades de negocios y de consumo.

Desde principios hasta fines de la década de los noventa se produjo un rápido crecimiento de las actividades financieras en el país, el cual se vio reflejado tanto a nivel agregado, con el crecimiento del monto intermediado a través del sistema financiero formal, como a nivel de los hogares. Por un lado, se estima que entre 1993 y 1998 las colocaciones del sistema bancario como porcentaje del PBI crecieron en 8%, según información publicada por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), por otro lado, según las encuestas de niveles de vida (ENNIV), entre 1994 y 1997, el porcentaje de hogares con crédito se duplicó (Trivelli, 1999).

Sin embargo, esta tendencia comenzó a revertirse hacia fines de los noventa como consecuencia de la reducción en la liquidez y el aumento de la morosidad producto, a su vez, de la crisis financiera internacional y de la reducción en el nivel de actividad generada por el Fenómeno de El Niño. Según información publicada por la Superintendencia de Banca y

Seguros (SBS), la morosidad del sistema bancario creció alrededor de 30% entre 1997 y el 2001.

Esta situación ha hecho que se ponga especial interés en el tema del deterioro de la calidad de la cartera bancaria.

El riesgo de crédito es el tipo de riesgo más importante al que debe hacer frente cualquier entidad financiera. Un indicador del riesgo crediticio es el nivel de morosidad de la entidad, es decir, la proporción de su cartera que se encuentra en calidad de incumplimiento.

La causa principal de las dificultades que han sufrido algunos sistemas financieros y ciertas entidades de tamaño considerable ha sido la morosidad una elevada cartera morosa constituye un serio problema que compromete la viabilidad de largo plazo de la institución y finalmente del propio sistema. En efecto, la fragilidad de una institución financiera debido a altos niveles de morosidad de sus créditos conlleva inicialmente a un problema de liquidez, que en el largo plazo, si es recurrente y si la institución no posee líneas de créditos de contingencia, se convierte en uno de solvencia que, que determina, probablemente, la liquidación de la institución (Freixas y Rochet, 1998).

La identificación de los determinantes de la tasa morosidad de las colocaciones de los bancos es de gran importancia por las medidas de política que el regulador podría implementar con el objetivo de mantener o mejorar la calidad de las carteras de colocaciones.

Si el regulador conoce las elasticidades y niveles de significancia de cada uno de los factores que explican la tasa de morosidad, podría implementar un sistema de alertas basado en la evolución de dichas variables. De esta manera podría anticipar y minimizar los efectos que evoluciones desfavorables de la economía o de las políticas de gestión de cada una de las instituciones supervisadas tengan sobre la tasa de morosidad que enfrentan.

El objetivo de esta investigación es identificar las variables que afectan el nivel de morosidad del sistema bancario, evaluando el impacto tanto de las variables de carácter agregado o macroeconómico (PBI, riesgo país, inflación, etc.) como de aquellas relacionadas con la gestión de cada entidad financiera (política de créditos, diversificación del riesgo, etc.). Adicionalmente introduciremos, en el análisis, un indicador que recoja el impacto de los shocks aleatorios agregados, como por ejemplo, el Fenómeno de El Niño, crisis financieras internacionales, etc.

Al identificar los determinantes de la morosidad se está encontrando un conjunto de indicadores sobre la evolución del sistema financiero, este conjunto alerta sobre el riesgo de crisis financieras precedidas por altos niveles de morosidad en el sistema. Las recomendaciones de política apuntan a reducir ex-ante el nivel de morosidad a través de las variables identificadas como sus determinantes.

Índice de morosidad:

El Índice de morosidad (IMOR) es la cartera de crédito vencida como proporción de la cartera total. Es uno de los indicadores más utilizados como medida de riesgo de una cartera crediticia.

$$\text{IMOR} = \frac{\text{CARTERA VENCIDA}}{\text{CARTERA TOTAL}}$$

La cartera de crédito se clasifica como vencida cuando los acreditados son declarados en concurso mercantil, o bien, cuando el principal, intereses o ambos no han sido liquidados en los términos pactados originalmente, considerando los plazos y condiciones establecidos en la regulación.

Para clasificar los créditos como vencidos con pago único de principal, se requieren 30 días o más de vencimiento; para el caso de los créditos revolventes, 60 días, y para el de los créditos a la vivienda, 90 días.

De acuerdo con la regulación aplicable, los créditos declarados vencidos que liquiden totalmente los saldos pendientes de pago o que siendo créditos reestructurados o renovados cumplan con el pago sostenido del crédito, volverán a considerarse cartera vigente.

Debido a que este rubro es una salida de cartera vencida, se registra con signo negativo. Los traspasos netos, son la diferencia entre los traspasos a cartera vencida y los traspasos a cartera vigente.

Parte de la cartera vencida se puede recuperar ejerciendo garantías (cobranza en efectivo o en especie), reestructurando créditos o liquidando créditos vencidos. El monto recuperado se resta de la cartera vencida inicial.

Las aplicaciones de cartera vencida, también conocidas como castigos, se definen como la cancelación del crédito cuando existe evidencia suficiente de que el crédito no será recuperado.

El banco refleja estas aplicaciones en sus estados financieros utilizando las reservas previamente constituidas.

No existe un criterio específico sobre cuándo el banco realiza aplicaciones de cartera. La regulación permite que los bancos decidan si el crédito vencido debe permanecer en el balance o bien debe ser castigado y, por lo tanto, varía de acuerdo a las políticas establecidas por cada institución.

Otros movimientos que se toman en cuenta para el cálculo son: compras y ventas de cartera vencida y ajustes cambiarios para créditos denominados en otras monedas, ambos se agrupan en el rubro de ajustes adicionales.

Así, el saldo final de la cartera vencida se calcula como el saldo inicial más los traspasos netos, menos las recuperaciones, menos las aplicaciones, más los ajustes adicionales.

Todos estos movimientos de la cartera vencida hacen del IMOR una medida de difícil interpretación. Un nivel dado de IMOR puede sobreestimar el riesgo de crédito, al incluir créditos vencidos viejos que serán castigados. Una disminución del IMOR no implica necesariamente una disminución del riesgo de crédito, ya que puede explicarse por mayores castigos y no por un menor número de traspasos. Igualmente, un incremento en el IMOR puede subestimar el riesgo de crédito, ya que refleja menos que proporcionalmente los traspasos de cartera vigente a cartera vencida ocurridos durante el periodo considerado (Banco de México, 2014).

Causas de la morosidad

Factores macroeconómicos:

Son relativamente comunes los modelos que explican los determinantes macroeconómicos que generan la quiebra de una empresa. (Saurina, 1998) sostiene que, debido a la naturaleza de los problemas financieros que atraviesan las empresas que quiebran, la morosidad es un paso previo a dicha quiebra aunque no necesariamente una empresa morosa terminará quebrando. De esta manera utiliza algunas de las conclusiones teóricas de modelos que tratan quiebras de empresas para explicar los determinantes agregados de la morosidad.

Una conclusión compartida por los modelos teóricos y empíricos es que existe una relación negativa entre ciclo económico y morosidad. Sin embargo, esta relación puede ser afectada por las variables que se usan para medir el ciclo. Adicionalmente, se debe evaluar si la relación entre morosidad y ciclo es sincronizada o incluye rezagos; es decir si es la tasa de crecimiento corriente de la economía es la que determina la morosidad actual, o en periodos previos de expansión generaron una mejor capacidad de pago futura de los agentes y por lo tanto menores tasas de morosidad posteriores.

Las mayores restricciones de liquidez pueden generar problemas en la capacidad de pagos. Por ejemplo, un aumento generalizado de los salarios, del precio de las materias primas o de los tipos de interés activos puede reducir la capacidad de pago de las empresas o familias (un incremento en los salarios mejora su capacidad de pago).

Mayores niveles de endeudamiento (medido como porcentaje del PBI o del ingreso medio) pueden aumentar las dificultades de los agentes para hacer frente a sus compromisos, ya sea por el lado del mayor peso del servicio de la deuda como por el menor acceso a créditos nuevos ya que niveles de apalancamiento más alto hacen más difícil obtener financiación adicional.

Factores Microeconómicos:

El comportamiento de cada entidad financiera es fundamental para explicar su nivel de morosidad, por ejemplo, aquellas entidades que tengan una política de colocaciones más agresiva se espera que presenten tasas de morosidad mayores. En este sentido, el crecimiento del crédito, el tipo de negocio y los incentivos a adoptar políticas más arriesgadas son los grupos de variables más analizados.

Uno de los elementos más importantes sobre la tasa de morosidad de una institución bancaria es la velocidad de su expansión crediticia, incrementos importantes en la tasa de crecimiento de las colocaciones pueden ir acompañados de reducciones en los niveles de exigencias a los solicitantes.

Una posible causa del incremento en la morosidad es el posible incentivo que tengan los gestores a asumir políticas de crédito más arriesgadas. Entidades con problemas de solvencia pueden iniciar una especie de “huida hacia adelante” buscando expansiones en segmentos más rentables pero con mayores riesgos. (Saurina 1998).

Por otro lado, la selección adversa también actúa en contra de las instituciones que intentan aumentar rápidamente su participación en el mercado de crédito, ya que si una entidad intenta arrebatar a los clientes de otro banco, éste probablemente sólo deje marchar a sus peores clientes. Si dicha expansión se hace en un área o segmentos nuevos, los problemas de selección adversa se podrían multiplicar ya que los primeros clientes que acudirán a la nueva entidad serán los de peor calidad.

El número de agencias de cada entidad se utiliza como un indicador proxy de la diversificación geográfica de cada institución. En principio, el incremento en el número de agencias significa tener acceso a una mayor variedad de mercados lo cual puede generar dificultades en el monitoreo y control con lo que se tiende a empeorar la capacidad de evaluación y de recuperación. Por otro lado, en toda entidad crediticia la adecuada vigilancia de los créditos colocados puede ser un determinante importante de la tasa de recuperación. La escasez de los recursos destinados a las tareas de monitoreo es una práctica peligrosa que puede afectar la capacidad de control y recuperación de los créditos otorgados.

Un indicador bastante común es el monto colocado por empleado. Refleja el monto colocado que, en promedio, cada empleado debe atender y se define como el ratio entre el total de colocaciones sobre el número de empleados. En principio se espera que el efecto de este indicador sobre la tasa de morosidad sea positivo. Sin embargo esta relación no es clara ya que incrementos en el monto colocado por empleado generan mayores tasas de morosidad siempre y cuando este empleado haya superado el punto de saturación de créditos que pueda monitorear eficientemente, es decir que hasta cierto monto colocado, el empleado puede aumentar o mantener la eficiencia de los controles, y que a partir de cierto punto y por el excesivo tamaño del monto que debe supervisar es posible que empiecen a generarse pérdidas de eficiencia en el control.

La relación entre tasa de morosidad y garantías es de signo incierto ya que las teorías tradicionales sostienen que los mejores prestamistas están dispuestos a aportar más garantías para señalar que son de riesgo bajo y a su vez, un mayor número de garantías aportadas limita el riesgo moral del cliente. Sin embargo, se han venido desarrollando teorías que plantean una relación positiva, ya que afirman que la existencia de garantías disminuye los incentivos que tiene la institución para un adecuado monitoreo del crédito a la par que puede generar un exceso de optimismo entre los acreditados (Soto, 2006).

En el sistema financiero peruano las garantías crediticias se clasifican y se publican teniendo en cuenta su capacidad de ser ejecutadas en el menor plazo posible. De esta manera existen garantías de lenta realización, de rápida realización y otras no clasificadas. Sin embargo y tal como lo reconocen Murrugarra y Ebentreich (1999) en el caso de microcréditos este indicador no es tan preciso, ya que no captura el efecto de otros tipos de garantías bastante usadas por los diferentes tipos de crédito ofrecidos, como son las garantías grupales, las garantías individuales, las cuales son de naturaleza distinta a las garantías reales.

Indicadores de morosidad:

Dentro de los indicadores de calidad de activos publicado por La Superintendencia de Banca y Seguros del Perú (Glosario SBS); se reportan los siguientes:

Activo Rentable / Activo Total (%): Este indicador mide la proporción del activo que genera ingresos financieros.

Cartera Atrasada / Créditos Directos (%): Porcentaje de los créditos directos que se encuentra en situación de vencido o en cobranza judicial.

Cartera Atrasada MN / Créditos Directos MN (%): Porcentaje de los créditos directos en moneda nacional que se encuentra en situación de vencido o en cobranza judicial.

Cartera Atrasada ME / Créditos Directos ME (%): Porcentaje de los créditos directos en moneda extranjera que se encuentra en situación de vencido o en cobranza judicial.

Créditos Refinanciados y Reestructurados / Créditos Directos (%): Porcentaje de los créditos directos que han sido refinanciados o reestructurados.

Provisiones / Cartera Atrasada (%): Porcentaje de la cartera atrasada que se encuentra cubierta por provisiones.

Tipos de créditos:

Según la Resolución SBS N° 11356-2008, la cartera de créditos de una institución financiera será clasificada en ocho (8) tipos.

Créditos corporativos: Son aquellos créditos otorgados a personas jurídicas que han registrado un nivel de ventas anuales mayor a S/. 200 millones en los dos (2) últimos años, de acuerdo a los estados financieros anuales auditados más recientes del deudor. Si el deudor no cuenta con estados financieros auditados, los créditos no podrán ser considerados en esta categoría.

Si posteriormente, las ventas anuales del deudor disminuyesen a un nivel no mayor a S/. 200 millones durante dos (2) años consecutivos, los créditos deberán reclasificarse como créditos a grandes empresas.

Adicionalmente, se considerarán como corporativos a los créditos soberanos, a los créditos concedidos a bancos multilaterales de desarrollo, a entidades del sector público, a intermediarios de valores, a empresas del sistema financiero, a los patrimonios autónomos de seguro de crédito y a fondos de garantía constituidos conforme a Ley.

Créditos a grandes empresas: Son aquellos créditos otorgados a personas jurídicas que poseen al menos ventas anuales mayores a S/. 20 millones pero no mayores a S/. 200 millones en los dos (2) últimos años, de acuerdo a los estados financieros más recientes del deudor, el deudor ha

mantenido en el último año emisiones vigentes de instrumentos representativos de deuda en el mercado de capitales.

Si posteriormente, las ventas anuales del deudor excediesen el umbral de S/. 200 millones durante dos (2) años consecutivos, los créditos del deudor deberán reclasificarse como créditos corporativos, siempre que se cuente con estados financieros anuales auditados. Asimismo, si el deudor no ha mantenido emisiones vigentes de instrumentos de deuda en el último año y sus ventas anuales han disminuido a un nivel no mayor a S/. 20 millones durante dos (2) años consecutivos, los créditos deberán reclasificarse como créditos a medianas empresas, a pequeñas empresas o a microempresas, según corresponda, en función del nivel de endeudamiento total en el sistema financiero en los últimos (6) meses.

Créditos a medianas empresas: Son aquellos créditos otorgados a personas jurídicas que tienen un endeudamiento total en el sistema financiero superior a S/. 300.000 en los últimos seis (6) meses y no cumplen con las características para ser clasificados como créditos corporativos o a grandes empresas.

Si posteriormente, las ventas anuales del deudor fuesen mayores a S/. 20 millones durante dos (2) años consecutivos o el deudor hubiese realizado alguna emisión en el mercado de capitales, los créditos del deudor deberán reclasificarse como créditos a grandes empresas o corporativos, según corresponda. Asimismo, si una de las siguientes características: endeudamiento total del deudor en el sistema financiero disminuyese posteriormente a un nivel no mayor a S/. 300,000 por seis (6) meses consecutivos, los créditos deberán ser reclasificados como créditos a pequeñas empresas o a microempresas, dependiendo del nivel de endeudamiento.

Se considera también como créditos a medianas empresas a los créditos otorgados a personas naturales que posean un endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda)

superior a S/. 300,000 en los últimos seis (6) meses, siempre que una parte de dicho endeudamiento corresponda a créditos a pequeñas empresas o a microempresas, caso contrario permanecerán clasificados como créditos de consumo.

Si posteriormente, el endeudamiento total del deudor en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda), se redujera a un nivel no mayor a S/. 300,000 por seis (6) meses consecutivos, los créditos deberán reclasificarse como créditos de consumo (revolvente y/o no revolvente) y como créditos a pequeñas empresas o a microempresas, dependiendo del nivel de endeudamiento y el destino del crédito, según corresponda.

Créditos a pequeñas empresas: Son aquellos créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, otorgados a personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) es superior a S/. 20,000 pero no mayor a S/. 300,000 en los últimos seis (6) meses.

Si posteriormente, el endeudamiento total del deudor en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) excediese los S/. 300,000 por seis (6) meses consecutivos, los créditos deberán ser reclasificados como créditos a medianas empresas. Asimismo, en caso el endeudamiento total del deudor en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) disminuyese posteriormente a un nivel no mayor a S/. 20,000 por seis (6) meses consecutivos, los créditos deberán reclasificarse a créditos a microempresas.

Créditos a microempresas: Son aquellos créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, otorgados a personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) es no mayor a S/. 20,000 en los últimos seis (6) meses.

Si posteriormente, el endeudamiento total del deudor en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) excediese los S/. 20,000 por seis (6) meses consecutivos, los créditos deberán ser reclasificados al tipo de crédito que corresponda, según el nivel de endeudamiento.

Créditos de consumo revolvente: Son aquellos créditos revolventes otorgados a personas naturales, con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con la actividad empresarial.

En caso de que el deudor cuente adicionalmente con créditos a microempresas o a pequeñas empresas, y un endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) mayor a S/. 300,000 por seis (6) meses consecutivos, los créditos deberán ser reclasificados como créditos a medianas empresas.

Lo señalado en el párrafo anterior no es aplicable a los créditos otorgados a personas naturales que sólo posean créditos de consumo (revolventes y/o no revolventes) y/o créditos hipotecarios para vivienda, debiendo permanecer clasificados como créditos de consumo (revolventes y/o no revolventes) y/o créditos hipotecarios para vivienda, según corresponda.

Créditos de consumo no-revolvente: Son aquellos créditos no revolventes otorgados a personas naturales, con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con la actividad empresarial.

En caso el deudor cuente adicionalmente con créditos a pequeñas empresas o a microempresas, y un endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) mayor a S/. 300,000 por seis (6) meses consecutivos, los créditos deberán ser reclasificados como créditos a medianas empresas.

Lo señalado en el párrafo anterior no es aplicable a los créditos otorgados a personas naturales que sólo posean créditos de consumo (revolventes

y/o no revolventes) y/o créditos hipotecario para vivienda, debiendo permanecer clasificados como créditos de consumo (revolventes y/o no revolventes).y/o créditos hipotecarios para vivienda, según corresponda.

Créditos hipotecarios para vivienda: Son aquellos créditos otorgados a personas naturales para la adquisición, construcción, refacción, remodelación, ampliación, mejoramiento y subdivisión de vivienda propia, siempre que tales créditos se otorguen amparados con hipotecas debidamente inscritas; sea que estos créditos se otorguen por el sistema convencional de préstamo hipotecario, de letras hipotecarias o por cualquier otro sistema de similares características.

Se incluyen también en esta categoría los créditos para la adquisición o construcción de vivienda propia que a la fecha de la operación, por tratarse de bienes futuros, bienes en proceso de independización o bienes en proceso de inscripción de dominio, no es posible constituir sobre ellos la hipoteca individualizada que deriva del crédito otorgado.

Para determinar el nivel de endeudamiento en el sistema financiero se tomará en cuenta la información de los últimos seis (6) Reportes Crediticios Consolidados (RCC) remitidos por la Superintendencia.

El último RCC a considerar es aquel que se encuentra disponible el primer día del mes en curso.

En caso el deudor no cuente con historial crediticio, el nuevo crédito será tomado como criterio para determinar su nivel de endeudamiento en el sistema financiero. Asimismo, si el deudor cuenta con historial crediticio, pero no ha sido reportado en todos los RCC de los últimos seis (6) meses que haya remitido la Superintendencia, se tomará en cuenta sólo la información de los RCC antes mencionados, en que figure el deudor.

Créditos por categoría de riesgo del deudor:

Créditos en categoría normal: En el caso de los créditos corporativos, a grandes empresas y a medianas empresas, corresponde a los créditos de

los deudores que presentan una situación financiera líquida, con bajo nivel de endeudamiento patrimonial y adecuada estructura del mismo con relación a su capacidad de generar utilidades; y cumplen puntualmente con el pago de sus obligaciones. En el caso de los créditos a pequeñas empresas, a microempresas y de consumo, corresponde a los créditos de los deudores que vienen cumpliendo con el pago de sus cuotas de acuerdo a lo convenido o con un atraso de hasta 8 días calendario. Para los créditos hipotecarios para vivienda, comprende los créditos de los deudores que vienen cumpliendo con el pago de sus créditos de acuerdo a lo convenido o con un atraso de hasta 30 días calendario.

Créditos en categoría CPP (con problemas potenciales): En el caso de los créditos corporativos, a grandes empresas y a medianas empresas corresponde a los créditos de los deudores que presentan una buena situación financiera y rentabilidad, con moderado endeudamiento patrimonial y adecuado flujo de caja para el pago de las deudas por capital e intereses, aunque su flujo de caja podría debilitarse para afrontar los pagos; o registran incumplimientos ocasionales y reducidos en el pago de sus créditos que no exceden los 60 días calendario. En el caso de los créditos a pequeñas empresas, a microempresas y de consumo, comprende los créditos de los deudores que registran atraso en el pago entre 9 y 30 días calendario. En los créditos hipotecarios para vivienda, corresponde a los créditos de los deudores que muestran atraso entre 31 y 60 días calendario.

Créditos en categoría deficiente: En el caso de los créditos corporativos, a grandes empresas y a medianas empresas comprende los créditos de los deudores que presentan una situación financiera débil y un flujo de caja que no le permite atender el pago de la totalidad del capital e intereses de las deudas, cuya proyección del flujo de caja no muestra mejoría en el tiempo y presenta alta sensibilidad a cambios en variables significativas, y que muestran una escasa capacidad de generar utilidades; o registran

atraso en el pago de sus créditos entre 61 y 120 días calendario. En el caso de los créditos a las pequeñas empresas, a microempresas y de consumo se consideran los créditos a los deudores que registran atraso en el pago entre 31 y 60 días calendario. En los créditos hipotecarios para vivienda, comprende los créditos de los deudores que muestran atraso en el pago de sus créditos entre 61 y 120 días calendario.

Créditos en categoría dudoso: En el caso de los créditos corporativos, a grandes empresas y a medianas empresas comprende los créditos de los deudores que presentan un flujo de caja insuficiente, no alcanzando a cubrir el pago de capital ni de intereses, y que muestran una situación financiera crítica con un alto nivel de endeudamiento patrimonial; o que registran atrasos mayores entre 121 y 365 días. En el caso de los créditos a pequeñas empresas, a microempresas y de consumo se consideran los créditos de los deudores que registran atraso en el pago de 61 a 120 días calendario, mientras que en los créditos hipotecarios para vivienda corresponde a los créditos de los deudores que muestran atraso entre 121 y 365 días calendario.

Créditos en categoría pérdida: En el caso de los créditos corporativos, a grandes empresas y a medianas empresas comprende los créditos de los deudores que presentan un flujo de caja que no alcanza a cubrir sus costos, se encuentran en suspensión de pagos, en estado de insolvencia decretada; o registran atrasos mayores a 365 días. En el caso de los créditos a pequeñas empresas, a microempresas y de consumo considera los créditos de los deudores que muestran atraso mayor a 120 días calendario, mientras que en los créditos hipotecarios para vivienda comprende los créditos de los deudores que muestran atraso en el pago de más de 365 días calendario.

Rentabilidad:

Es una condición de aquello que es rentable: es decir, que genera renta (provecho, utilidad, ganancia o beneficio). Financiero, por su parte, es lo

que se asocia a las finanzas (vinculadas a los caudales o el dinero). La idea de rentabilidad financiera está relacionada a los beneficios que se obtienen mediante ciertos recursos en un periodo temporal determinado. El concepto, también conocido como ROE por la expresión inglesa Return On Equity, suele referirse a las utilidades que reciben los inversionistas.

Lo que hace la rentabilidad financiera, en definitiva, es reflejar el rendimiento de las inversiones. Para calcularla, suelen dividirse los resultados obtenidos por los recursos o fondos propios que se emplearon: $\text{Resultado neto} / \text{Fondos propios a su estado neto}$. Pero esta ecuación puede tener otros numeradores, como se aprecia a continuación:

Resultado antes de impuestos: con el objetivo de efectuar la medición del rendimiento de los fondos propios de manera independiente del impuesto de sociedades; resultado de las actividades ordinarias: de forma que sea posible prescindir del efecto que causan los resultados extraordinarios y el impuesto sobre sociedades; resultado previo a la deducción de provisiones y amortizaciones: ya que no resulta fácil estimar dichos costes y pueden llegar a distorsionar el resultado real; resultado de explotación habiendo deducido tanto los impuestos directos como los intereses de la deuda.

Supongamos que una persona invierte 10.000 dólares en acciones y, al cabo de un año, las vende logrando una ganancia de 2.000 dólares. De acuerdo a la ecuación mencionada, la rentabilidad financiera de su inversión fue del 20%.

El cálculo de la rentabilidad financiera variará de acuerdo a cómo se entiendan los conceptos de beneficios y recursos. Las utilidades, por ejemplo, pueden medirse antes o después del pago de impuestos, lo que hará cambiar la rentabilidad financiera. Respecto a los recursos, suelen emplearse los fondos propios y no aquellos que el inversor generó a partir de contraer una deuda.

Para todas las empresas y los inversionistas, el objetivo siempre será maximizar la rentabilidad financiera: a mayor rentabilidad, mayores ganancias netas. Si se comparan dos inversiones, la más rentable será aquella que ofrezca una mejor relación entre la ganancia y lo desembolsado.

Rentabilidad financiera:

Es importante señalar que si la rentabilidad financiera resulta insuficiente, se crea una limitación que bloquea el acceso a fondos propios nuevos por dos caminos: en primer lugar, el bajo nivel indica que los fondos producidos internamente por la compañía son escasos; además, esto puede dar lugar a que ciertas empresas externas se nieguen a brindarle servicios de financiación, por miedo a que no pueda hacer frente a sus deudas.

Dicho esto, se entiende que la rentabilidad financiera debería ser acorde a lo que el inversor puede percibir en el mercado más un valor que lo proteja de potenciales riesgos propios de su papel como accionista. A pesar de esto, es importante subrayar que la rentabilidad financiera se refiere principalmente a la empresa y no a los accionistas, a pesar de que los fondos propios sí representen su participación.

En primer lugar, si pretendiéramos que la rentabilidad financiera se refiriese a los accionistas, el cálculo debería incluir algunas magnitudes en el numerador (donde hasta el momento se encuentra, por ejemplo, el Resultado neto), como ser dividendos, beneficio distribuible y variación de las cotizaciones; en el denominador, por otra parte, también sería necesario tomar en cuenta la inversión correspondiente a la remuneración.

Por lo tanto, el concepto de rentabilidad financiera contempla la estructura de una compañía desde el punto de vista financiero, tomando

en cuenta sus inversiones y los resultados de sus operaciones, pero también los factores que se incluyen en la rentabilidad económica.

Financiera credihuaraz

La Financiera Huaraz dentro del marco legal adquiere su personalidad jurídica con fecha 06 de julio de 2013 de acuerdo al artículo 6 de la Ley General De Sociedades Ley N° 26887; iniciando sus operaciones activas a planificación estratégica que le permita a mediano y largo plazo una posición competitiva en los segmentos de mercado en los que opera.

El presente plan estratégico tiene como finalidad brindar alcances bajo los cuales se enmarca estratégica y operativamente la Financiera Huaraz, entidad especializada, direccionada dentro del sector de las microfinanzas.

Reseña Histórica “Financiera Efectiva Huaraz” _

Año 2013.- Con fecha 06 de julio, por escritura pública otorgado ante el notario de Huaraz se constituyó la empresa FINANCIERA M&D. con un capital inicial de 2000 nuevos soles.

Año 2013.- con fecha 18 de julio se inscribió ante la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) con este acto la institución financiera quedo expedita para iniciar sus operaciones crediticias.

Año 2013.- con fecha 23 de setiembre constituyen una nueva escritura pública con un aumento de capital que fortalecerá la operatividad en los objetivos y fines que la empresa se trazó al iniciar este negocio. Para lo cual se incrementó el capital social teniendo hoy en día la suma de S/. 1,012,719.48 nuevos soles.

Año 2013.- Con fecha 26 de noviembre, por decisión de la junta general de socios se cambió de nombre a FINANCIERA EFECTIVA HUARAZ con la finalidad de operar en el ambiente regional y local.

Año 2014.- Al principio de los meses de noviembre La Empresa Financiera inicio sus operaciones en su local sito en AV. Gran Chavín s/n, Urb. Nicrupampa, Distrito de Independencia otorgando créditos mensuales diarios, semanales, quincenales llegando a colocar a la fecha más de 300 mil nuevos soles.

Año 2015.- Se tomó decisiones muy importantes para reflotar la empresa Financiera una de la más resaltante es la contratación de un consultor para la elaboración de los instrumentos de gestión administrativa y plasmar en documentos guía del crecimiento organizacional.

Lineamientos Generales:

Clasificación de Productos Crediticios:

Los productos crediticios que otorga la Financiera se clasifican de la siguiente manera:

Tipos de Créditos:

Todos los productos crediticios de la Financiera se calificarán como crédito de tipo Corporativo, Grande Empresa, Mediana Empresa, Pequeña Empresa, Micro Empresa o Consumo No Revolvente, en función a los parámetros definidos por la SBS.

Modalidad de otorgamiento de los créditos:

Todos los productos crediticios pueden ser otorgados en modalidad principal o paralelo, teniendo en cuenta el número de créditos vigentes que se pueden otorgar por determinados productos; asimismo, determinados productos crediticios podrán otorgarse bajo la modalidad promocional en el marco de campañas dispuestas por la Gerencia Mancomunada y/o Directorio.

El sub producto Credi Giro sólo es otorgado bajo la modalidad de paralelo, siempre que el crédito Principal sea un Credi Financiera.

Condiciones generales para el otorgamiento de créditos:

Se deberá acreditar documentalmente el domicilio real y del negocio de los participantes del crédito. Aquellos clientes que no acrediten domicilio estable y no cuenten con referencias de familiares de la zona o de clientes de La Financiera, deberán ser garantizados por una persona que acredite estabilidad domiciliaria, o cuando sea solicitado por el Comité de Créditos.

Los estados financieros necesarios para la evaluación crediticia o para seguimiento del crédito serán requeridos en función al Tipo de Crédito (definido por SBS) y al Endeudamiento Total (Riesgo Total) en La Financiera.

Cuando el crédito de tipo Consumo No Revolvente deba ser clasificado como crédito de tipo Mediana Empresa de acuerdo a los parámetros definidos por la SBS, se deberá requerir información adicional referida a información sobre las empresas de las que son accionistas e información más detallada sobre su patrimonio y el de sus familiares, entre otros, de ser el caso.

El cliente no debe presentar protestos sin aclarar en los últimos seis (06) meses anteriores a la solicitud.

Lineamientos Específicos:

a) Producto: Credi Financiera

Mercado Objetivo

Se otorga a unidades empresariales que operan como personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de actividades de producción y/o comercio y/o servicios.

Condiciones generales:

Se podrá otorgar hasta tres (03) Credi Financiera vigentes.

De poseer el cliente un Credi Financiera, se le podrá otorgar Credi Giros.

Será destinado para capital de trabajo y/o para la adquisición de activo fijo productivo, compra de deuda y mixto.

La capacidad de pago de un Credi Financiera se sustenta por el flujo de ingresos que periódicamente genera la actividad económica.

En el caso de un Credi Financiera a libre amortización se sustentará por los ingresos que genera la actividad económica de manera estacional o temporal en corto plazo, los que deben ser detallados en la propuesta del crédito.

El cliente deberá poseer un mínimo de seis (06) meses de experiencia comprobada en su actividad económica (comercio y/o producción y/o servicios).

Características del producto:

El Credi Financiera se podrá otorgar en Nuevos Soles y en Dólares de los Estados Unidos de Norteamérica.

Los plazos previstos se determinan en función a la capacidad de pago, y tomando en cuenta lo siguiente:

Hasta 24 meses (2 años) para Capital Trabajo, excepcionalmente se podrán otorgar periodos de gracia no superiores a 30 días calendario.

Hasta 72 meses (6 años) para Activo Fijo, incluido el período de gracia.

En el caso que exista una combinación de financiamiento para capital de trabajo y activo fijo, se tomará como referencia el plazo cuya proporción sea mayor al 50%.

El monto de la cuota se determina de acuerdo al tipo de crédito:

Créditos Corporativos, Grande Empresa, Mediana Empresa.- Se determina en función a su capacidad de pago y flujo de Financiera proyectado.

Créditos a la Pequeña Empresa y Micro Empresa. - Se determina en función a su capacidad de pago, según lo establecido en el Reglamento de Créditos para el cálculo del Indicador Cuota/Excedente.

Las periodicidades de las cuotas podrán ser de manera quincenal, mensual, bimensual, trimestral, semestral, anual y a libre amortización, de acuerdo al flujo de ingresos del negocio.

La fuente de fondos podrá ser recursos propios o líneas de financiamiento que permitan un mejor calce.

Para el caso de créditos sin garantías preferidas, el solicitante y/o aval, sólo podrán participar hasta por un monto de endeudamiento de acuerdo a lo establecido en el Reglamento de Créditos.

Sub Producto: Credi Giro

Mercado Objetivo:

Se otorga a los clientes que necesitan financiamiento principalmente por oportunidades favorables y/o períodos de campañas comerciales. Para ello se tomará en cuenta lo siguiente:

Condiciones generales:

Se otorga en modalidad paralelo, siendo el crédito principal un credi Financiera.

Estos se otorgarán a un plazo máximo de 90 días y en cualquier época del año.

El Credi giro no deberá ser mayor al 50% del crédito Financiera principal vigente.

Deberá haber pagado por lo menos el 20% de las cuotas originalmente pactadas del crédito Financiera principal vigente.

El cliente no deberá poseer crédito vigente refinanciado o reprogramado.

El Asesor de Negocios será el responsable de hacer el seguimiento respectivo de tal manera que una vez concluido el plazo pactado el cliente realice el pago total de la deuda. Sólo se aceptará el pago de intereses y la renovación inmediata si existiera una justificación debidamente sustentada y alineada a los requerimientos de los créditos paralelos, contemplándose para ello un tope de tres (03) renovaciones inmediatas como máximo.

El Credi giro es un crédito ágil de rápido trámite por tanto podrá otorgarse sin que el Asesor de Negocios realice una nueva evaluación siempre y cuando:

- El ratio de endeudamiento no se haya incrementado en más del 20% respecto a la última evaluación.
- El disponible de la última evaluación incluyendo los intereses producto del Credi giro permitan todavía un margen de disponibilidad del 30%.

La evaluación crediticia del crédito principal no tenga una antigüedad superior a seis (06) meses. Caso contrario el Asesor de Negocios realizará una nueva evaluación crediticia.

b) Producto: Credi Rapidito

Mercado objetivo:

Se otorga a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de actividades de producción, comercio y/o servicios.

Condiciones Generales:

Se otorga solo un (01) Credi Rapidito (vigente).

El cliente que posea un Credi Rapidito vigente no podrá acceder a los productos crediticios Crédito Paga Diario y/o Credi Feria y/o Credi Mujer.

Será destinado exclusivamente para capital de trabajo y activo fijo productivo.

El cliente deberá poseer un mínimo de seis (06) meses de experiencia comprobada en su actividad económica (comercio y/o producción y/o servicios).

El cliente deberá poseer calificación Normal en los últimos seis (06) meses anteriores a la solicitud de crédito, de poseer calificación crediticia.

Características:

El Credi Rapidito se podrá otorgar únicamente en Nuevos Soles.

El monto a otorgar será de hasta S/.5,000 (Cinco Mil y 00/100 Nuevos Soles).

El plazo será de un mínimo de treinta (30) días y máximo de doce (12) meses.

La forma de pago será de manera mensual.

El monto de la cuota se determina en función a su capacidad de pago, según lo establecido en el Reglamento de Créditos con referencia al Indicador Cuota/Excedente.

Producto: Credi Móvil

Mercado Objetivo:

Es aquel crédito que se otorga a aquellas personas (naturales o jurídicas) que posean uno o más vehículos y que requieran para:

Mantenimiento en general de sus vehículos: La conversión del sistema a gas, planchado y pintado, cambio de motor, sistema eléctrico, sistema de dirección, etc.

Financiamiento para la adquisición de vehículos: Uso particular y/o dedicado al transporte público.

Condiciones Generales:

Se otorga sólo un (01) Credi Móvil (vigente).

El cliente deberá poseer calificación Normal en los últimos doce (12) meses anteriores a la solicitud de crédito, de poseer calificación crediticia.

Para créditos a la Micro Empresa o Pequeña Empresa: Se deberá poseer un mínimo seis (06) meses de experiencia comprobada.

Para créditos de Consumo No Revolvente:

Los trabajadores dependientes deberán laborar seis (06) meses en forma continua en una empresa con antigüedad de funcionamiento no menor a dos (02) años.

Los trabajadores independientes deberán contar con ingresos durante doce (12) meses consecutivos anteriores a la solicitud.

Para el mantenimiento en general de vehículos:

Para la evaluación se debe considerar que el cliente tenga una (01) unidad vehicular como mínimo u otro ingreso adicional, con la finalidad de disminuir el riesgo de incumplimiento de pago

Solo se financiará hasta S/ 4,500.00 y 90% de la proforma; hasta 18 meses como plazo máximo incluido el periodo de gracia.

Para el financiamiento en la adquisición de vehículos:

Monto máximo de financiamiento hasta S/. 35,000.

Contar con una edad mínima de 24 años y máxima de 60 años.

Características del producto:

El producto Credi Móvil se otorgará únicamente en Nuevos Soles.

La Financiera financiará el valor del vehículo para adquisición:

Para clientes que tengan un (01) vehículo hasta el 80%.

Para clientes que tengan más de un (01) vehículo hasta el 85%.

Los plazos previstos serán:

Para créditos a la Micro Empresa o Pequeña Empresa, hasta 36 meses, excluyendo periodos de gracia.

Para créditos de Consumo No Revolvente, hasta 48 meses.

La forma de pago podrá ser de manera mensual, quincenal o semanal.

El monto de la cuota estará en función a la capacidad de pago del cliente.

Consideraciones especiales al producto:

Para el mantenimiento en general del vehículo se podrá realizar un convenio con un taller de prestigio de la zona que realiza el mantenimiento del vehículo, con el propósito de hacer directamente el desembolso.

c) Producto: Credi Mujer

Mercado Objetivo:

Se otorga a todas las mujeres microempresarias dedicadas a la venta de productos por catálogo a fin de solventar sus necesidades de capital de trabajo para compras de mercadería en mayor volumen con el beneficio que le representan mayores descuentos y promociones por sus compras.

Condiciones generales:

Se otorga solo un (01) Credi Mujer (vigente).

Será destinado para capital de trabajo y/o activo fijo productivo.

Los créditos Credi Mujer es destinado exclusivamente a aquellas mujeres (mayores de edad) que desarrollen una actividad económica de venta por catálogo de productos de belleza, productos naturales, prendas de vestir, joyas, productos para el hogar u otros relacionados.

El cliente deberá poseer un mínimo de seis (06) meses de experiencia comprobada en la venta de productos por catálogo (comercio).

Debe contar con buenas referencias de la coordinadora del grupo al que pertenece y referencias telefónicas de dos (02) personas como mínimo.

La cliente deberá poseer calificación Normal en los últimos seis (06) meses anteriores a la solicitud de crédito, de poseer calificación crediticia.

El cliente que posea un Credi Mujer vigente no podrá acceder a los productos crediticios Crédito Paga Diario y/o Credi Feria y/o Credi Rapidito.

Características del producto:

El Credi Mujer se otorga únicamente en Nuevos Soles.

El monto máximo a otorgar es de S/.1,500 (Mil Quinientos y 00/100 Nuevos Soles),

Los plazos serán de hasta doce (12) meses.

La forma de pago será de manera mensual.

El monto de la cuota fija estará en función a la Capacidad de Pago y el flujo de ingresos del cliente.

d) Producto: Paga Diario y Credi Feria

Mercado Objetivo:

Se otorga a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de actividades económicas (producción, comercio y/o servicios) de los microempresarios, preferentemente comerciantes ubicados en mercados, galerías, centros y zonas comerciales de las localidades donde opera La Financiera.

Condiciones Generales:

Se otorga solo un (01) Crédito Paga Diario o un (01) Credi Feria (vigente).

Son destinados para capital de trabajo y/o activo fijo productivo.

El cliente deberá poseer un mínimo de seis (06) meses de experiencia comprobada en su actividad económica (comercio y/o producción y/o servicios).

El cliente deberá poseer calificación Normal en los últimos seis (06) meses anteriores a la solicitud de crédito, de poseer calificación crediticia.

En el caso que el historial de pagos de su último Paga Diario y/o Credi Feria el cliente presente atrasos en promedio de más de (7) días calendarios, la nueva propuesta de crédito debe ser aprobada por el Comité de Créditos de nivel superior al que corresponda según el monto del crédito.

El cliente que posea un Crédito Paga Diario y/o Credi Feria vigente no podrá acceder a los productos crediticios Credi Rapidito y/o Credi Mujer.

Características de los productos:

Se otorgarán únicamente en Nuevos Soles.

El monto máximo a otorgar es de S/.15,000 (Quince Mil y 00/100 Nuevos Soles).

Los plazos serán:

Para créditos Paga Diario: 21, 42, 63 y 84 cuotas fijas diarias.

Para créditos Credi Feria: Hasta 16 cuotas fijas con Cantidad semanal.

La forma de pago será:

Para créditos Paga Diario: de manera diaria de lunes a viernes, sin contar con los sábados, domingos y/o feriados.

Para créditos Credi Feria: de manera semanal.

El monto de la cuota se determina en función a la capacidad de pago del cliente y al Flujo de ingresos.

e) Producto: Credi Agro

Mercado Objetivo:

Se otorga a personas naturales o jurídicas que se dedican a cualquier actividad agropecuaria sostenible, con relación al ciclo productivo de la actividad agropecuaria pudiéndose financiar labores de instalación, mantenimiento, desarrollo y comercialización respectivamente.

Se financian actividades productivas de:

a. Agricultura: Cultivos anuales y permanentes.

Agroindustria: Actividades transformadoras relacionados con la misma producción del agricultor.

Ganadería.

Piscicultura.

Crianza de animales mayores y menores.

Apicultura (Crianza de abejas).

Acuicultura (Crianza de Truchas).

Maquinaria agrícola y de transformación de productos agropecuarios.

Otras actividades conexas o afines.

Condiciones generales:

Se podrá otorgar hasta dos (02) Credi Agro (vigentes). El otorgamiento de un Credi Agro definido como paralelo servirá para:

Culminar el proceso productivo, cuya evaluación estará determinada por la capacidad de pago del deudor, que a su vez está definida fundamentalmente por su flujo de fondos, antecedentes crediticios y ante situaciones coyunturales debidamente sustentables.

Financiar la campaña de otro cultivo u otra actividad económica conexas al sector, diferente a la que se financió con el crédito principal, que está definida con suficiente capacidad de pago, considerando la totalidad de su endeudamiento en La Financiera y en el Sistema Financiero.

El cliente deberá poseer un mínimo de un (01) año de experiencia comprobada en su actividad agropecuaria o en actividades conexas al sector (comercio y/o producción y/o servicios).

Serán destinados para capital de trabajo y/o inversión en activo fijo.

Se tomarán en cuenta los siguientes criterios para el financiamiento:

El financiamiento no podrá ser mayor al 60% del costo del ciclo productivo (costo total de inversión) para clientes nuevos, y del 70% para clientes recurrentes y nuevos preferenciales.

En el caso de financiamiento de los siguientes activos fijos: vehículos, sistema de riego y terrenos, no se deberá exceder del 80% del valor del activo a adquirir.

El cliente debe Sustentar ser propietario de (01) hectárea de terreno agrícola como mínimo donde desarrolle su actividad económica, de lo contrario, deberán presentar una garantía inscrita en registros públicos o contar con un aval con las mismas características.

Para aquellos clientes que no sean propietarios se exigirá la documentación de arrendamiento de las instalaciones donde se desarrolla la actividad a financiar.

Características del producto:

El Crédito Agropecuario se otorga en Nuevos Soles y en Dólares de los Estados Unidos de Norteamérica.

Los plazos son:

Hasta 18 meses para capital trabajo (cultivos, crianza, producción, transformación de productos agropecuarios, apicultura y acuicultura).

Hasta 5 años para inversiones en activo fijos (compra de terrenos agrícolas, instalaciones pecuarias, maquinaria, equipos, etc.), instalaciones de plantaciones permanentes o financiamiento de riego por goteo, pudiéndose ampliar el plazo en función al flujo de Financiera de la inversión.

Los montos de los créditos a otorgar se determinarán en función al proyecto agropecuario (tipo o actividad a financiar), siendo el producto a financiar rentable.

La forma de pago de los créditos para el sector agrícola se otorgará a libre amortización, según el período vegetativo del cultivo a financiar.

En el caso de las actividades relacionadas a la crianza, producción y agroindustria estará dado en función al Flujo de Financiera, pudiendo ser pagos mensuales, trimestrales, a libre amortización o según corresponda.

Para el caso del Credi Agro a libre amortización, el número de partidas del desembolso (varios desembolsos) se definirá en función al resultado del Flujo de Financiera.

f) Producto: Crédito A IFI'S

Mercado Objetivo:

Se otorga a empresas del sistema financiero bajo el control de la SBS, el destino del financiamiento preferentemente debe ser canalizado solo para operaciones de crédito.

Condiciones Generales:

Se otorga un (01) Crédito a IFIS (vigente). Excepcionalmente se aceptará un crédito adicional de este tipo de producto crediticio.

Adicional a las condiciones generales para créditos Corporativos, será una condición obligatoria ser una empresa del Sistema Financiero bajo la supervisión de la SBS.

Características del producto:

Se otorga en Nuevos Soles o Dólares de los Estados Unidos de Norteamérica.

El monto del préstamo se dará de acuerdo a los siguientes límites de financiamiento:

Cuando se cuente con garantías preferidas hasta el 15% del Patrimonio Efectivo de La Financiera.

Cuando se cuente con contrato de cesión de cartera hasta el 10% del Patrimonio Efectivo de la IFI solicitante.

Cuando se cuente con depósitos constituidos de la IFI solicitante en La Financiera se procederá hasta el monto de cobertura de acuerdo a lo establecido en el Reglamento de Créditos.

El plazo y forma de pago se negociará según las necesidades de la Institución financiera solicitante, pudiendo ser hasta treinta y seis (36) meses.

El monto de cuota se hará a requerimiento de la IFI solicitante.

El destino del crédito puede ser para Capital de Trabajo.

g) Producto: Consumo Directo

Mercado Objetivo:

Se otorga a personas naturales dependientes o independientes que acrediten un ingreso fijo mensual proveniente de boletas de pago, recibos por honorarios u otros ingresos sustentables debidamente verificados por el Asesor de Negocios, que demanden financiamiento para pagos de bienes, servicios, gastos de carácter personal u otro tipo de operación financiera no relacionados con una actividad empresarial.

Condiciones generales:

a. Se otorga un (01) Crédito Consumo Directo (vigente), salvo en los casos que sus créditos adicionales se encuentren respaldados con garantía preferida autoliquidable.

b. El cliente deberá ser trabajador permanente, temporal, contratado, profesional independiente o trabajador informal, tomando en cuenta el tiempo de servicio:

Para trabajadores dependientes, laborar doce (12) meses en forma continua en una misma empresa con una antigüedad de funcionamiento de ésta no menor a dos (02) años.

Para trabajadores independientes, con ingresos sustentados mínimos de un (01) año anterior a la solicitud del crédito.

Acreditar un ingreso bruto mínimo mensual de:

Para solteros y sin carga familiar: Importe equivalente a la RMVo su equivalente en M.E.

Para la Unidad familiar: a partir de S/.1000 o su equivalente en M.E.

Características del producto:

El crédito consumo directo se otorga en Nuevos Soles y en Dólares de los Estados Unidos de Norteamérica, dependiendo de la moneda en que el solicitante perciba sus ingresos.

El monto del préstamo a otorgar se determinará de acuerdo a la capacidad de pago del cliente, en función a su flujo de ingresos mensuales y de acuerdo a:

Hasta S/. 26,000 o US \$ 8,000 sin garantía preferida.

Para créditos mayores se otorgarán con garantías preferidas y/o preferidas autoliquidables.

Los plazos están en función a la periodicidad de los ingresos y a las condiciones de su contrato:

- El plazo máximo a considerar en caso de personal contratado será hasta el término de su contrato, de manera excepcional, siempre y cuando el trabajador sustente un mínimo de 05 años de labores ininterrumpidas en el mismo sector, se podrán otorgar plazos de preferencia hasta 36 meses y sin sobrepasar los 60 meses, siempre que se cuente con un aval.
- Para el personal nombrado, se contemplan plazos de preferencia hasta 36 meses, excepcionalmente se aceptarán períodos de hasta 60 meses.
- Para trabajadores independientes: el plazo a otorgar será de 24 meses como máximo.

Los créditos con garantía hipotecaria u otra garantía preferida y/o preferida autoliquidable podrán otorgarse en plazos mayores a lo estipulado, de acuerdo a la capacidad de pago del cliente.

La forma de pago puede darse con una Cantidad mensual. Se considera que dentro de un periodo de gracia se pagará intereses.

El monto de la cuota tomará en cuenta lo siguiente:

| Ingreso Bruto de | Cuota máxima del |
|------------------|------------------|
| Desde S/ RMV | 50% |
| Mayor a S/.1000 | 70% |
| De S/.3001 a | 80% |

h) Producto: Credi Eficaz

Mercado objetivo:

Se otorga a trabajadores dependientes que perciban ingresos de gratificación y/o utilidades, con los que podrán cancelar las obligaciones derivadas por el otorgamiento de este producto crediticio.

Condiciones generales:

Se otorga un (01) Credi Eficaz (vigente).

El cliente deberá ser trabajador dependiente, con dos (02) años mínimo de antigüedad, bajo la condición de nombrado y contratado.

Deberá percibir la remuneración de gratificaciones y/o utilidades.

Si es cliente recurrente, la mora promedio de su último crédito principal no debe sobrepasar los ocho (08) días calendarios.

De poseer calificación crediticia, esta deberá ser Normal en los últimos doce (12) meses anteriores a la solicitud del crédito.

Características del producto:

Se otorgarán únicamente en Nuevos Soles.

El monto del préstamo se dará de acuerdo a lo siguiente:

En el caso de gratificaciones: Hasta el 50% del ingreso por gratificación de la unidad familiar (titular y cónyuge).

En el caso de utilidades: Hasta el 50% del ingreso por utilidades de la unidad familiar (titular y cónyuge) con un monto máximo de S/. 10,000.

Los plazos de otorgamiento de crédito y formas de pago se darán de la siguiente manera:

| | A partir | Fecha de Pago |
|-------------------------|---------------|--------------------------|
| Gratificación Julio | 1° de Enero | Hasta el 16 de Julio |
| Gratificación Diciembre | 1° de Agosto | Hasta el 16 de Diciembre |
| Utilidades | 1° de Octubre | Hasta 31 de Mayo |

El monto de la cuota se determinará en función de su capacidad de pago.

La forma de pago se realizará bajo la modalidad de Libre Amortización.

El destino del crédito será según las necesidades del cliente.

Producto: Credi Convenio

Mercado Objetivo:

Se otorga a personas naturales dependientes con ingresos fijos y permanentes que laboran en una entidad pública o privada que mantenga un convenio de descuento por planilla con La Financiera.

Condiciones generales:

- Se podrá otorgar un (01) crédito (vigente).
- El cliente deberá trabajar en una Institución que haya suscrito un convenio con La Financiera y se encuentre vigente.
- Deberá ser trabajador nombrado, cesante y perceptor de montepío (viudez, orfandad y ascendencia) o según lo estipulen los convenios celebrados, además, dependiendo de la celebración del convenio también puede otorgarse créditos al personal contratado.
- En el caso de personas contratadas, el plazo del contrato de prestación de servicios deberá ser mayor al tiempo de recuperación del crédito o ser avalado por un trabajador estable o

tener un historial de contratos renovados mayor a un (01) año en la misma entidad.

- Tener una garantía personal siempre y cuando así se estipule en el convenio suscrito.

Tener un ingreso neto no menor del importe equivalente a la Remuneración Mínima Vital.

Características del producto:

Sólo se otorgan en Nuevos Soles.

El monto del préstamo a otorgar se determinará de acuerdo a la capacidad de pago del cliente, en función a su flujo de ingresos mensuales.

De manera preferente los montos máximos deberán estar establecidos en el convenio a suscribir.

La Cantidad de pago está en función a la periodicidad de los ingresos, debiendo ser cuotas fijas, de manera preferente en forma mensual que pueden ser de doce (12) a catorce (14) cuotas mensuales al año.

Se debe respetar los criterios establecidos en cada convenio en relación al tope máximo de la cuota.

Para aquellos créditos otorgados por convenios con Entidades Públicas, la cuota máxima a descontar será la que estipule la normativa emitida por el Estado.

Verificar que la evaluación del cliente se realice bajo un análisis cuantitativo y cualitativo, bajo un escenario conservador.

Convenios con el sector Educación:

La Carta de Autorización de descuento por planilla deben ser suscritos por duplicado.

Deberán contar obligatoriamente con un aval con las mismas condiciones del titular.

Los créditos a otorgar no podrán ser superiores a S/20,000 (Veinte Mil y 00/100 Nuevos Soles) o doce (12) veces sus ingresos brutos.

El plazo máximo a considerar en caso de personal contratado será hasta el término de su contrato, de manera excepcional, siempre y cuando el trabajador sustente un mínimo de 05 años de labores ininterrumpidas en el mismo sector, se podrán otorgar plazos de preferencia hasta 36 meses, sin sobrepasar los 60 meses siempre que se cuente con un aval que sea nombrado y labore en la misma institución.

Para el personal nombrado, se contemplan plazos de preferencia hasta 36 meses, excepcionalmente se aceptarán períodos de hasta 60 meses.

El monto de la cuota para este convenio no podrá ser mayor que los porcentajes indicados en la siguiente escala en referencia al ingreso neto según boleta.

| Ingreso Neto según boleta (deducido impuesto de ley) | Cuota máxima (relación cuota/ingreso) |
|---|--|
| De S/. 800 hasta S/. 999 | 35% |
| De S/. 1,000 hasta S/. 1,499 | 45% |
| Mayor o igual a S/. 1,500 | 50% |

Para la determinación de la cuota se debe tener en cuenta las obligaciones que tiene en otras entidades por créditos, así como líneas de crédito utilizadas y no utilizadas; también se tendrá en cuenta los créditos de CAFAE, y otros que generen compromisos.

Para los créditos con convenio de este sector se deberá tomar en cuenta lo siguiente, siempre y cuando el convenio firmado no indique lo contrario:

Hasta S/. 3,000

Para clientes nuevos o nuevos preferenciales: Ficha de verificación de domicilio, donde contenga la dirección exacta, lugares cercanos de referencia, una breve descripción del domicilio, fecha de verificación y firma de la persona que atiende, adjuntando fotografía del inmueble.

Para clientes recurrentes: Con la presentación de recibo de luz y/o autovalúo.

De 3,001 hasta S/. 10,000

Firma de cónyuge o conviviente, de poseerlo.

Para clientes nuevos y nuevos preferenciales: Ficha de verificación de domicilio, donde contenga la dirección exacta, lugares cercanos de referencia, una breve descripción del domicilio, fecha de verificación y firma de la persona que atiende, adjuntando fotografía del inmueble.

Para clientes recurrentes: Con la presentación de recibo de luz y/o autovalúo.

De 10,001 hasta S/. 20,000

Firma de cónyuge, conviviente, de poseerlo.

Recibo de luz y/o agua.

Ficha de verificación de domicilio, donde contenga la dirección exacta, lugares cercanos de referencia, una breve descripción del domicilio, fecha de verificación y firma de la persona que atiende, adjuntando fotografía del inmueble.

Convenios con el sector público:

El monto del préstamo será de la siguiente manera:

Hasta S/. 35,000 sin garantía preferida.

Hasta S/. 50,000 sin garantía preferida, siempre y cuando cumpla con las siguientes consideraciones:

Contar con historial crediticio en el sistema financiero.

Mantener calificación “Normal” en el sistema financiero, en los últimos 12 meses.

Si mantiene o ha mantenido crédito con la Financiera, no debe presentar retrasos en las cuotas pagadas.

No haber tenido cuotas reprogramadas.

Debe ser la Financiera la única entidad que realice descuento por planilla.

Sólo personal nombrado.

Cuente con la capacidad suficiente para asumir el pago de su cuota, así como otros gastos (gastos familiares, etc.).

Para créditos mayores se otorgarán con garantías preferidas y/o preferidas autoliquidables.

El plazo máximo a considerar en caso de personal contratado será hasta el término de su contrato, de manera excepcional, siempre y cuando el trabajador sustente un mínimo de 05 años de labores ininterrumpidas en el mismo sector, se podrán otorgar plazos de preferencia hasta 36 meses, sin sobrepasar los 60 meses siempre que se cuente con un aval que sea nombrado y labore en la misma institución.

Para el personal nombrado, se contemplan plazos de preferencia hasta 36 meses, excepcionalmente se aceptarán períodos de hasta 60 meses.

El monto de la cuota no podrá ser mayor que los porcentajes indicados en la siguiente escala en referencia al ingreso neto según boleta:

| Ingreso Neto según boleta | Cuota máxima (relación cuota / ingreso) |
|---------------------------|---|
| De S/. 800 hasta S/. | 35% |
| De S/. 1,000 hasta | 45% |
| Mayor o igual a S/. | 50% |

Para la determinación de la cuota se debe tener en cuenta las obligaciones que tiene en otras entidades financieras por créditos directos, así como líneas de crédito utilizadas y no utilizadas; también se tendrá en cuenta los créditos de CAFAE, y otros que generen compromisos.

Convenios con el sector privado:

Hasta S/. 50,000 sin garantía preferida, siempre y cuando cumpla con las siguientes consideraciones:

Contar con historial crediticio en el sistema financiero.

Mantener calificación “Normal” en el sistema financiero en los últimos 12 meses.

Si mantiene o ha mantenido crédito con la Financiera, no debe presentar retrasos en las cuotas descontadas de la institución donde labora.

No haber tenido cuotas reprogramadas.

Debe ser la Financiera la única entidad que realice descuento por planilla.

Solo personal nombrado.

Cuenta con la capacidad suficiente para asumir el pago de su cuota, así como otros gastos (gastos familiares, etc.).

Montos mayores con garantía preferida o preferida autoliquidable.

El plazo máximo a considerar en caso de personal contratado será hasta el término de su contrato, de manera excepcional, siempre y cuando el trabajador sustente un mínimo de 05 años de labores ininterrumpidas en la misma institución, se podrán otorgar plazos de preferencia hasta 36 meses, sin sobrepasar los 60 meses siempre que se cuente con un aval que sea nombrado y labore en la misma institución.

Para el personal nombrado, se contemplan plazos de preferencia hasta 36 meses, excepcionalmente se aceptarán períodos de hasta 60 meses.

Monto de la cuota no podrá ser mayor que los porcentajes indicados en la siguiente escala en referencia al ingreso neto según boleta:

| Ingreso Neto según boleta (deducido impuesto de ley) | Cuota máxima (relación cuota/ingreso neto) |
|---|---|
| De S/. 800 hasta S/. 999 | 35% |
| De S/. 1,000 hasta S/. 1,499 | 45% |
| Mayor o igual a S/. 1,500 | 50% |

Para la determinación de la cuota se debe tener en cuenta las obligaciones que tiene en otras entidades financieras por créditos directos, así como líneas de crédito utilizadas y no utilizadas;

también se tendrá en cuenta los créditos de CAFAE, y otros que generen compromisos.

A sola firma en casos de contar con casa propia; o contar con aval con casa propia (hipoteca) en caso que el solicitante no cuente con casa propia.

i) Producto: Crédito Administrativo

Mercado Objetivo:

Integrantes del Directorio.

Personal con Contrato Indeterminado.

Personal con Contrato Determinado.

Condiciones Generales: Se podrá otorgar hasta dos (02) Créditos Administrativos (vigentes). Siendo uno otorgado con modalidad de pago de cuotas fijas mensuales y el otro a libre amortización.

Para los créditos a libre amortización se debe cumplir:

Sólo se otorgará a aquellos trabajadores que poseen antigüedad mayor a 1 año.

La evaluación que realice el asesor de negocios deberá estar en función a los ingresos que serán percibidos por concepto de gratificaciones netas (descontando todos los descuentos de ley y otros, de ser el caso).

Los plazos se regirán de acuerdo a:

Para personal contratado: El plazo del crédito estará en función a las gratificaciones a percibir durante la vigencia de su contrato.

Para personal nombrado, se podrán considerar plazos de hasta 4 cuotas semestrales.

Tener una antigüedad mayor a cuatro (04) meses en La Financiera.

Tener vínculo laboral vigente.

El conjunto de los créditos que La Financiera conceda a sus directores y trabajadores, así como a los cónyuges y parientes de éstos, no debe exceder del siete por ciento (7%) de su capital social pagado y reservas. Ningún director o trabajador puede recibir más del cinco por ciento (5%) del indicado límite global, tomando en consideración para tal fin al cónyuge y a los parientes.

Para efectos del límite individual y global, se deberá considerar al conjunto de créditos que tengan los integrantes del Directorio, el personal, su cónyuge y parientes hasta el segundo grado de consanguinidad y primero de afinidad.

Para el personal contratado a plazo indeterminado, el monto del crédito individual no deberá exceder al cinco (5%), del siete (7%) del capital social pagado y reservas de La Financiera; y sin superar el límite individual establecido en el párrafo anterior.

Características del producto:

La moneda en que se otorgan es en Nuevos Soles.

El monto del crédito se determinará de la siguiente manera:

Para el personal: según Capacidad de pago, destino del crédito, tipo de contrato laboral que el personal mantenga con La Financiera, calificación en el sistema financiero, historial crediticio y el nivel de cobertura de las garantías (de ser el caso o de requerirlo el Comité).

Para los directores: Capacidad de pago, ingresos, patrimonio neto, destino del crédito, calificación en el sistema financiero y el nivel de cobertura de las garantías, serán de carácter escalonado para poder evaluar la moral de pago en el período establecido.

Los plazos previstos son:

Para personal con contrato de trabajo a plazo indeterminado:

Hasta cuarenta y ocho (48) meses para el personal con permanencia menor a 3 años.

Hasta sesenta (60) meses para el personal con permanencia mayor o igual a 3 años.

Para personal con contrato determinado:

Hasta dos (02) meses posteriores al término de su contrato (para trabajadores que mantienen contrato hasta un (01) año), sólo para créditos a cuota fija

Hasta treinta (30) meses para aquellos trabajadores que mantienen contrato y/o permanencia continúa por renovación mayor a un (01) año.

Para los integrantes del Directorio: Hasta doce (12) meses y no se deberá exceder, el periodo de vigencia.

La forma de pago se realizará de acuerdo a lo siguiente:

Para el personal con contrato determinado e indeterminado: vía descuento por planilla y a través de cuotas fijas.

En la solicitud presentada por el trabajador deberá consignar si se descontarán de las gratificaciones (doble cuota en los meses de Julio y Diciembre).

Para los directores: será establecida por cuotas fijas mensuales, en común acuerdo entre La Financiera y el Director.

El monto de la cuota no deberá exceder lo siguiente:

Para el personal con contrato determinado e indeterminado: La cuota máxima será de hasta un 40% de la remuneración bruta mensual, siempre y cuando le quede un excedente considerable para cubrir gastos no previstos en la evaluación.

Para los directores, hasta el 60% del monto de una dieta por sesión ordinaria.

Montos máximos del Préstamo son:

Para el personal con contrato determinado: el monto máximo por trabajador es de S/. 30,000.00; teniendo en cuenta no pasar los límites globales e individuales relacionados con sus vinculados.

Para el personal con contrato indeterminado: el monto máximo por trabajador es de S/. 50,000.00; teniendo en cuenta no pasar los límites globales e individuales relacionados con sus vinculados.

j) Producto: Credi Plazo Fijo

Mercado objetivo:

Se otorga a personas naturales que mantengan depósitos de ahorros a plazo fijo en La Financiera, en moneda nacional o moneda extranjera o que sean avalados por clientes que tengan estas modalidades de ahorro.

Condiciones generales:

Para el otorgamiento de este producto crediticio se deberá tener en cuenta lo siguiente:

Se podrá otorgar tantos créditos (vigentes) como la cobertura de su garantía de depósito a Plazo Fijo lo permita.

El cliente deberá poseer depósito (s) a plazo fijo en Nuevos Soles y/o Moneda Extranjera o ser afianzado por un cliente que tenga este tipo de depósito (s) y cuyo saldo sea igual o mayor a S/.300 (Trescientos y 00/100 Nuevos soles).

Características del producto:

Se otorgarán en Nuevos Soles ó Dólares de los Estados Unidos de Norteamérica, dependiendo de la moneda del depósito a plazo.

El monto del préstamo estará en función a la garantía preferida autoliquidable presentada, de acuerdo a lo establecido en el Reglamento de Créditos:

El plazo del crédito y el monto de la cuota se asignará según el requerimiento del cliente, no debiendo de manera preferencial el plazo ser mayor a un periodo de diez (10) años.

Producto: Efecti Oro

Mercado Objetivo:

Es aquel crédito que se otorga a personas naturales que cuentan con respaldo de garantías mobiliarias de joyas y metales de oro.

Condiciones generales:

No existe límite para el número de créditos Efecti Oro.

El destino del crédito será según las necesidades del cliente.

El cliente dejará como garantía mobiliaria sus joyas y metales de oro de 24 K, 21 K, 18 K y 16 K.

El tipo de garantía utilizada para este producto crediticio será la Garantía Mobiliaria sobre Joyas y Metales de Oro, con desposesión.

Características:

Se otorga únicamente en Moneda Nacional.

El monto del crédito será el equivalente al 80% del valor de tasación de la joya o metal de oro entregado en garantía, por importes de créditos que excedan el 80% del valor de la garantía o excedan el importe de 20 Mil nuevos soles, deberá efectuarse una evaluación de la capacidad de pago del solicitante, de conformidad con los criterios aplicables a los deudores minoristas

Los plazos a otorgar son de quince (15), treinta (30), sesenta (60) y noventa (90) días, los que pueden ser amortizados y/o renovados.

Los intereses serán pagados al vencimiento del contrato. El interés resultante de los nuevos plazos otorgados por renovaciones también deberán ser pagados al vencimiento del contrato.

El crédito puede ser renovado por un plazo igual, menor o mayor al establecido en el contrato original. No existe un número máximo de renovaciones, por tanto, es ilimitado.

A petición del cliente hasta cinco (05) días antes de la fecha de vencimiento, el plazo del crédito otorgado puede ser renovado. Para tal efecto, el cliente deberá pagar como mínimo el interés correspondiente a la fecha de la renovación.

También será posible la renovación o cancelación antes de la adjudicación de la joya, debiendo pagar el cliente el interés, la mora, las comisiones y gastos que correspondan a la fecha de la renovación, de acuerdo al tarifario vigente.

Los créditos otorgados pueden ser parcialmente amortizados, no existiendo un monto mínimo para la amortización.

1.5. HIPÓTESIS:

El índice de morosidad influye negativamente en la rentabilidad de la financiera Credihuaraz, 2015.

1.6. OBJETIVOS:

1.6.1. Objetivo general:

Determinar de qué forma el índice de morosidad influye en la rentabilidad de la financiera Credihuaraz, 2015

1.6.2. Objetivos específicos:

Objetivo Específico 1: Determinar el conocimiento de morosidad en la financiera Credihuaraz, 2015

Objetivo Específico 2: Identificar las causas principales de morosidad en la financiera Credihuaraz, 2015

Objetivo Específico 3: Evaluar la rentabilidad de la financiera Credihuaraz, 2015

II. METODOLOGÍA

2.1. Tipo y diseño de la investigación:

Tipo de la Investigación: Según el enfoque de la investigación, fue de tipo cuantitativa, la perspectiva cuantitativa nos permitió examinar los datos numéricos cuando se realizaron las encuestas y se tuvo que especificar la composición de la población, el porcentaje que representa las respuestas según el número de casos consultados. La investigación cuantitativa es valiosa porque estudia aspectos particulares y generaliza desde una sola perspectiva, obteniéndose la información de la población y muestra que se estudia en esta tesis.

Diseño de la Investigación: El diseño de la investigación fue de tipo Descriptivo Simple – No Experimental, consistió fundamentalmente en caracterizar la situación en el periodo de estudio en la financiera credihuaraz, para medir el impacto del índice de morosidad y su influencia en su rentabilidad.

Simbología:

O ----- G

Donde:

O= Observación

G=Grupo de sujetos o muestra

Tamayo (1999) indica que la investigación descriptiva comprende la descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual y la composición o procesos de los fenómenos.

2.2.Población y muestra:

La población de estudio estuvo conformada por 15 empleados de la financiera Credihuaraz.

2.2.1. Muestra:

En vista que la población fue pequeña, se tomó a la totalidad de la misma como muestra. Se consideró a 15 empleados, que equivalieron al 100% de los funcionarios de las diversas áreas que realizan gestión directa e indirecta en la financiera Credihuaraz.

2.3.Técnicas e instrumentos de recolección de datos:

2.3.1. Técnica:

Encuestas: La encuesta nos permitió determinar de qué forma el índice de morosidad influye en la rentabilidad de la financiera Credihuaraz, 2015

Análisis documental: Que nos permitió reconocer información teórica-científica para nuestro marco teórico.

3.3.2. Instrumento

El instrumento cuestionario, donde formulamos los ítems, que se respondían a los indicadores de nuestra variable.

2.4.Procesamiento y análisis de la información:

Cuadro o tablas estadísticas: Nos permitió estructurar los resultados obtenidos en cuadros y/o tablas estadísticas las que se analizaran e interpretaran.

Figuras estadísticas: Nos permitió estructurar los resultados obtenidos en Figuras estadísticas las que se analizaran e interpretaran

III. RESULTADOS

Los resultados obtenidos con la aplicación de la encuesta son los siguientes:

Evaluar el índice de morosidad

Tabla N 1

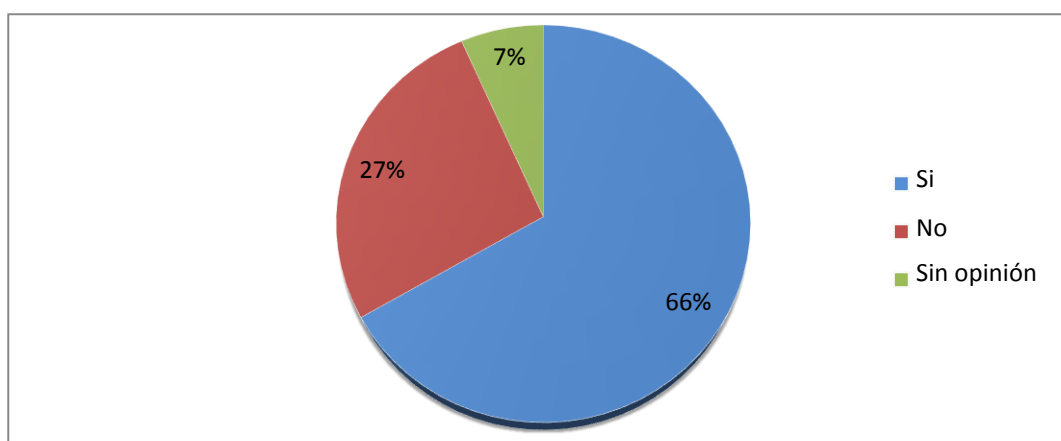
Conocimiento sobre morosidad

| 1. ¿Tiene conocimiento si existe morosidad de su institución de forma permanente? | Cantidad | Porcentaje |
|---|----------|------------|
| Si | 10 | 66 |
| No | 4 | 27 |
| Sin opinión | 1 | 7 |
| Total | 15 | 100 |

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores Financiera CrediHuaraz

Interpretación:

De acuerdo al Figura el 66% de los encuestados tiene conocimiento de la morosidad en su institución, mientras que un 27% no tiene conocimiento y el 7% no de ninguna opinión.



Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores Financiera CrediHuaraz

Figura N 1: ¿Tiene conocimiento si existe morosidad de su institución de forma permanente?

Tabla N 2

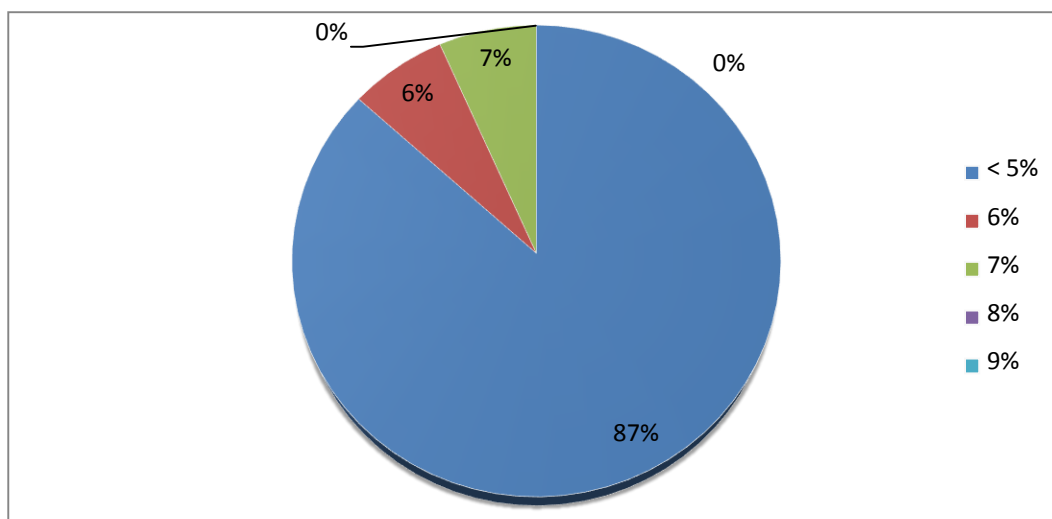
Determinación del porcentaje del índice de morosidad

| 2. ¿Si existiera morosidad en su institución, cuál cree usted que debe ser el máximo porcentaje permitido? | Cantidad | Porcentaje |
|--|----------|------------|
| < 5% | 13 | 87 |
| 6% | 1 | 7 |
| 7% | 1 | 7 |
| 8% | 0 | 0 |
| 9% | 0 | 0 |
| Total | 15 | 100 |

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores Financiera CrediHuaraz

Interpretación:

De acuerdo al Figura el 87% de los encuestados opinan que el máximo porcentaje permitido de morosidad en su institución debería ser del menos del 5%, mientras que el 7% que debería ser 6% y también un 7% opinan que debería ser 7%.



Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores Financiera CrediHuaraz

Figura N 2: ¿Si existiera morosidad en su institución, cuál cree usted que debe ser el máximo porcentaje permitido?

Tabla N 3

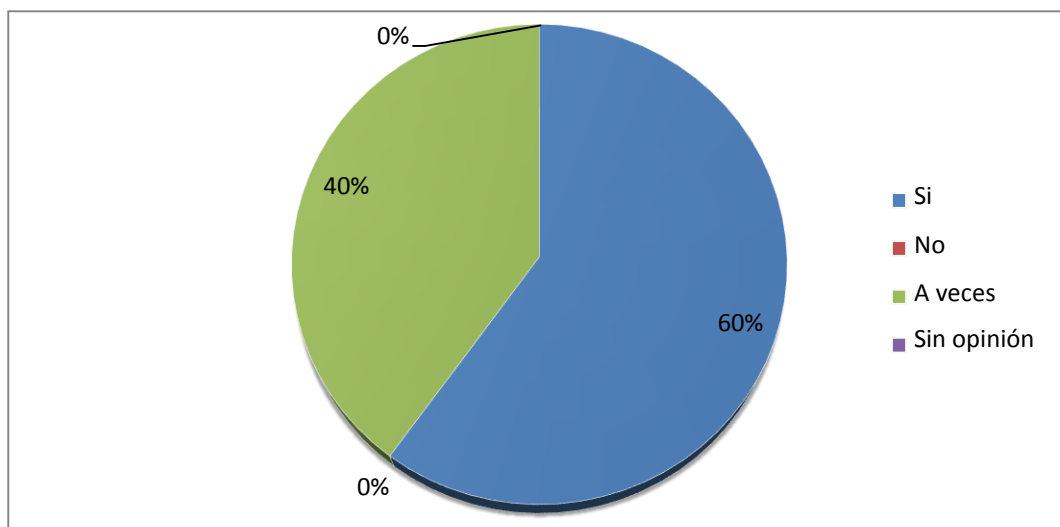
Comportamiento del área responsable de la evaluación de la morosidad

| 3. ¿Es usted informado constantemente sobre la morosidad de la institución por parte del área de recuperaciones? | Cantidad | Porcentaje |
|--|----------|------------|
| Si | 9 | 60 |
| No | 0 | 0 |
| A veces | 6 | 40 |
| Sin opinión | 0 | 0 |
| Total | 15 | 100 |

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores Financiera CrediHuaraz

Interpretación:

De acuerdo al Figura el 60% de los encuestados afirma que es informado constantemente sobre la morosidad del a institución por parte del área de recuperaciones, mientras que un 40% respondió que solo es informado a veces.



Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores Financiera CrediHuaraz

Figura N 3: ¿Es usted informado constantemente sobre la morosidad del a institución por parte del área de recuperaciones?

Tabla N 4

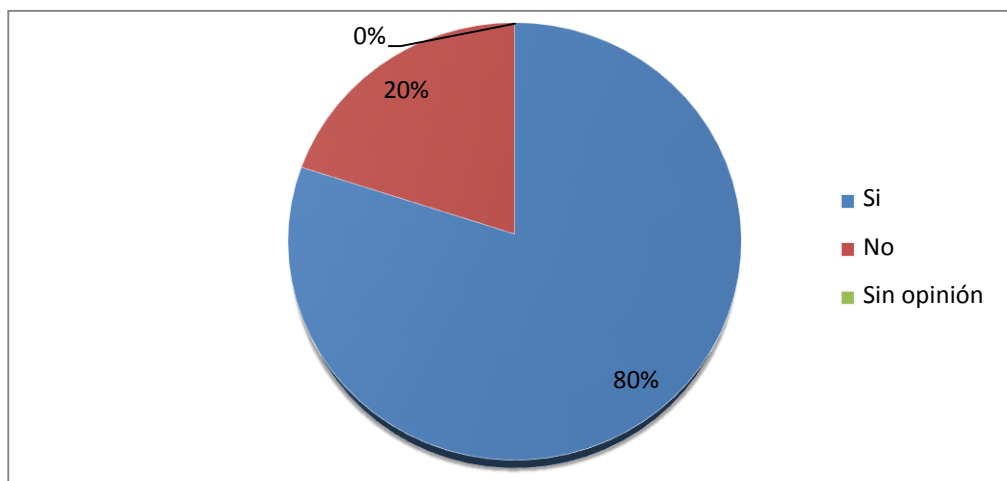
Capacitaciones sobre políticas de recuperación de créditos con morosidad

| 4. ¿Fue usted capacitado sobre las políticas de recuperación de créditos con morosidad en su institución? | Cantidad | Porcentaje |
|---|----------|------------|
| Si | 12 | 80 |
| No | 3 | 20 |
| Sin opinión | 0 | 0 |
| Total | 15 | 100 |

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores Financiera CrediHuaraz

Interpretación:

De acuerdo al Figura el 80% de los encuestados afirma que fue capacitado sobre las políticas de recuperación de créditos con morosidad en su institución, mientras que el 20% respondió que no tuvo ningún tipo de capacitación al respecto.



Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores Financiera credihuaraz

Figura N 4: ¿Fue usted capacitado sobre las políticas de recuperación de créditos con morosidad en su institución?

Definir las principales causas de morosidad

Tabla N 5

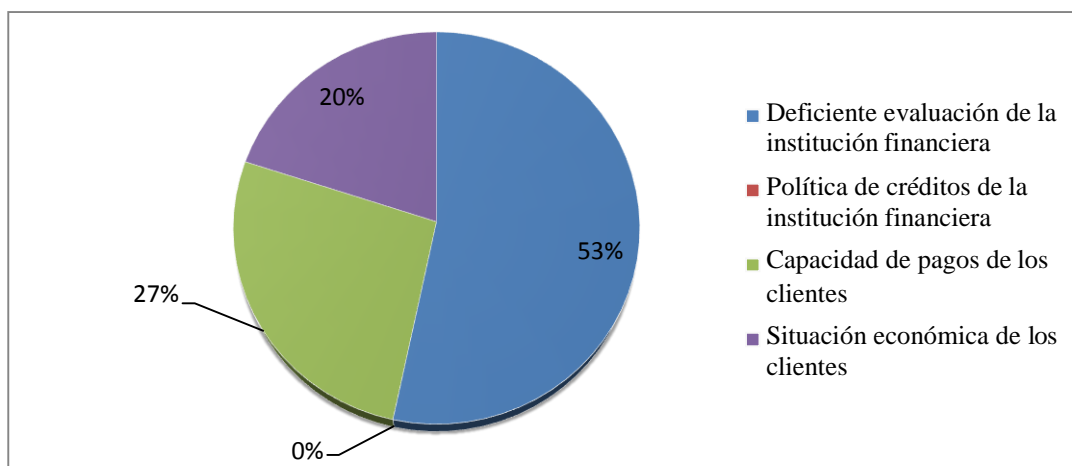
Definir las principales causas de morosidad

| 5. ¿Cuál cree usted que es la principal causa de morosidad de los créditos por parte de los clientes en su institución? | Cantidad | Porcentaje |
|---|----------|------------|
| Deficiente evaluación de la institución financiera | 8 | 53 |
| Política de créditos de la institución financiera | 0 | 0 |
| Capacidad de pagos de los clientes | 4 | 27 |
| Situación económica de los clientes | 3 | 20 |
| Total | 15 | 100 |

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores Financiera CrediHuaraz

Interpretación:

De acuerdo al Figura el 53% de los encuestados cree que la principal causa de morosidad por parte de los clientes es la deficiente evaluación de la institución financiera, mientras que un 27% que es la política de créditos de la institución financiera y un 20% que es la situación económica de los clientes.



Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores Financiera CrediHuaraz

Figura N 5: ¿Cuál cree usted que es la principal causa de morosidad de los créditos por parte de los clientes en su institución?

Tabla N 6

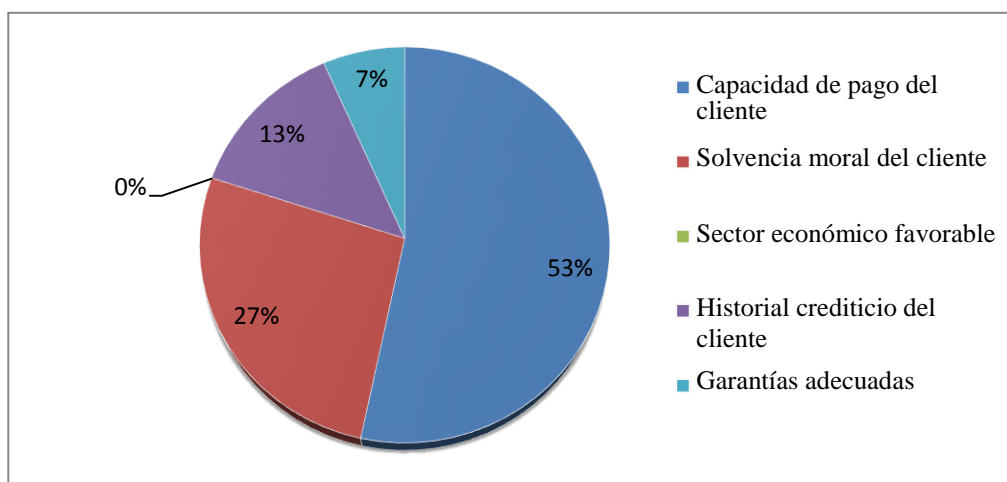
Características relevantes de los clientes que solicitan un crédito

| 6. ¿Cuál es la característica más relevante del cliente, que se tiene que consideración para otorgar un crédito? | Cantidad | Porcentaje |
|--|----------|------------|
| Capacidad de pago del cliente | 8 | 53 |
| Solvencia moral del cliente | 4 | 27 |
| Sector económico favorable | 0 | 0 |
| Historial crediticio del cliente | 2 | 13 |
| Garantías adecuadas | 1 | 7 |
| Total | 15 | 100 |

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores Financiera CrediHuaraz

Interpretación:

De acuerdo al Figura el 53% de los encuestados opina que la característica más relevante del cliente que se tiene que considerar para otorgar un crédito es la capacidad de pago del cliente, mientras que un 27% que es la solvencia moral del cliente, también un 13% cree que es el historial crediticio del cliente y un 7% que son las garantías adecuadas.



Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores Financiera CrediHuaraz

Figura N 6: ¿Cuál es la característica más relevante del cliente, que se tiene que consideración para otorgar un crédito?

Tabla N 7

Características relevante de los buenos clientes

| 7. ¿Cuál es la característica más relevante del cliente, que debe tener un buen cliente? | Cantidad | Porcentaje |
|--|----------|------------|
| Capacidad de pagos | 9 | 60 |
| Sólidas Garantías | 1 | 7 |
| Historial crediticio | 4 | 27 |
| Referencias crediticias | 1 | 7 |
| Total | 15 | 100 |

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores Financiera CrediHuaraz

Interpretación:

De acuerdo al Figura el 60% de los encuestados opina que la característica más relevante que debe tener un buen cliente es la capacidad de pago, mientras que un 26% que es el historial crediticio, así mismo un 7% opina que es las solidad garantías y también un 7% que son las referencias crediticias.

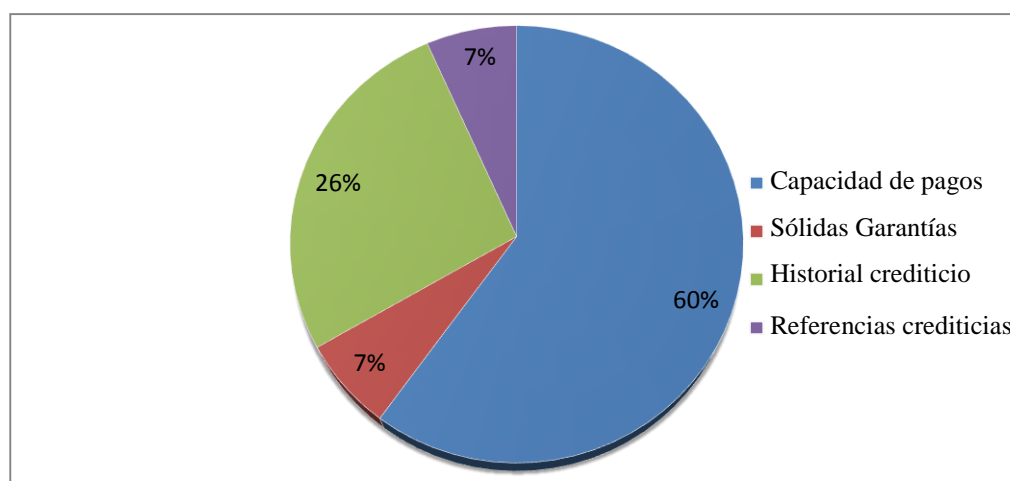


Tabla N 8

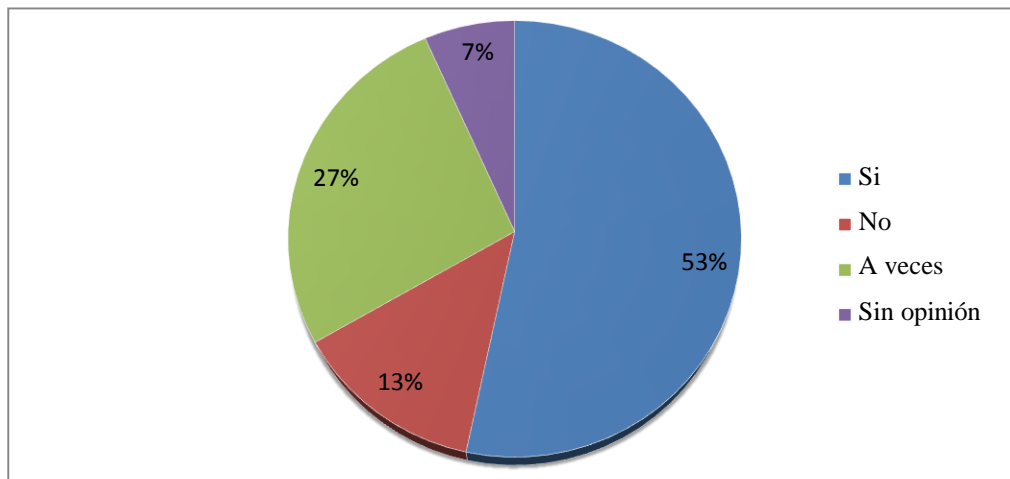
Seguimiento de los créditos con mora

| 8. ¿Registra constantemente los procedimientos que realiza ante un crédito con mora de acuerdo a los días de atraso? | Cantidad | Porcentaje |
|--|----------|------------|
| Si | 8 | 53 |
| No | 2 | 13 |
| A veces | 4 | 27 |
| Sin opinión | 1 | 7 |
| Total | 15 | 100 |

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores Financiera CrediHuaraz

Interpretación:

De acuerdo al Figura el 53% de los encuestados registra constantemente los procedimientos que realiza ante un crédito con mora de acuerdo a los días de atraso, mientras que 27% solo lo registra a veces y un 3% no realiza ningún registro.



Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores Financiera CrediHuaraz

Figura N 8: ¿Registra constantemente los procedimientos que realiza ante un crédito con mora de acuerdo a los días de atraso?

Tabla N 9

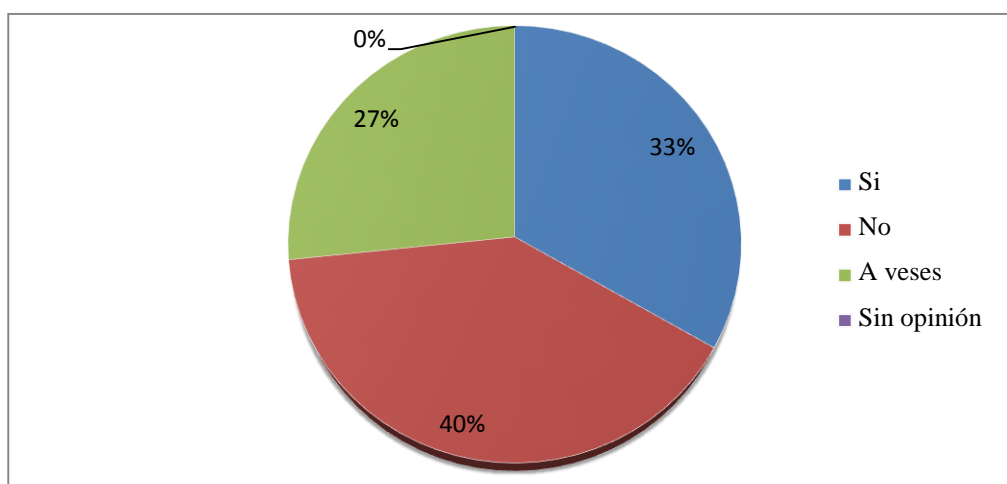
Gestión de los encargados de la financiera

| 9. ¿Cree usted que la gestión realizada en la institución financiera para contrarrestar el índice de morosidad es adecuada? | Cantidad | Porcentaje |
|---|----------|------------|
| Si | 5 | 33 |
| No | 6 | 40 |
| A veces | 4 | 27 |
| Sin opinión | 0 | 0 |
| Total | 15 | 100 |

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores Financiera CrediHuaraz

Interpretación:

De acuerdo al Figura el 40% de los encuestados cree que la gestión realizada en la institución financiera para contrarrestar el índice de morosidad no es adecuada, mientras que un 33% si cree que es adecuadas y un 27% cree que solo a veces es adecuada.



Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores Financiera CrediHuaraz

Figura N 9: ¿Cree usted que la gestión realizada en la institución financiera para contrarrestar el índice de morosidad es adecuada?

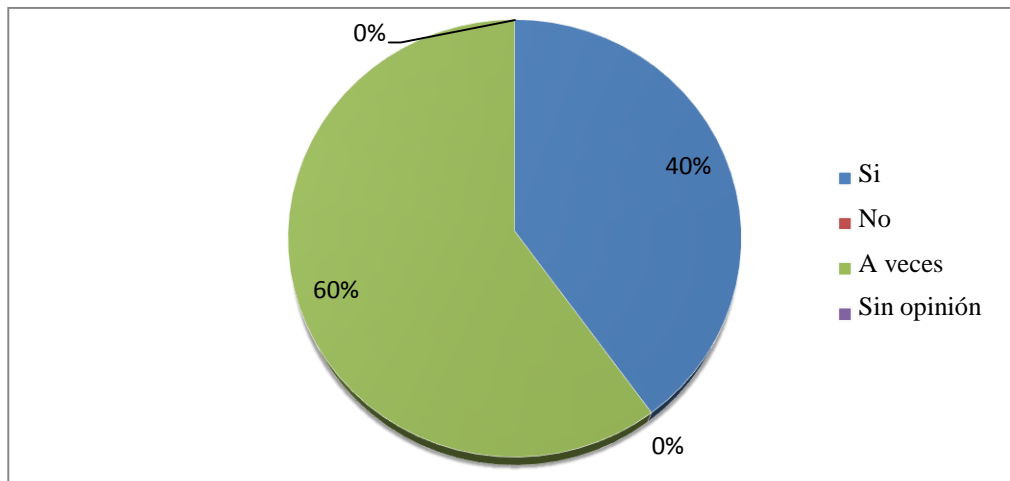
Tabla N 10
Capacitaciones sobre principales causas morosidad

| 10. ¿Es usted capacitado constantemente acerca de las principales causas de morosidad y como afecta en la rentabilidad de la institución? | Cantidad | Porcentaje |
|---|----------|------------|
| Si | 6 | 40 |
| No | 0 | 0 |
| A veces | 9 | 60 |
| Sin opinión | 0 | 0 |
| Total | 15 | 100 |

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores Financiera CrediHuaraz

Interpretación:

De acuerdo al Figura el 60% de los encuestados no es capacitado acerca de las principales causas de morosidad y como afecta en la rentabilidad de la institución, mientras que un 40% si es capacitado.



Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores Financiera CrediHuaraz

Figura N 10: ¿Es usted capacitado constantemente acerca de las principales causas de morosidad y como afecta en la rentabilidad de la institución?

TABLA N 11

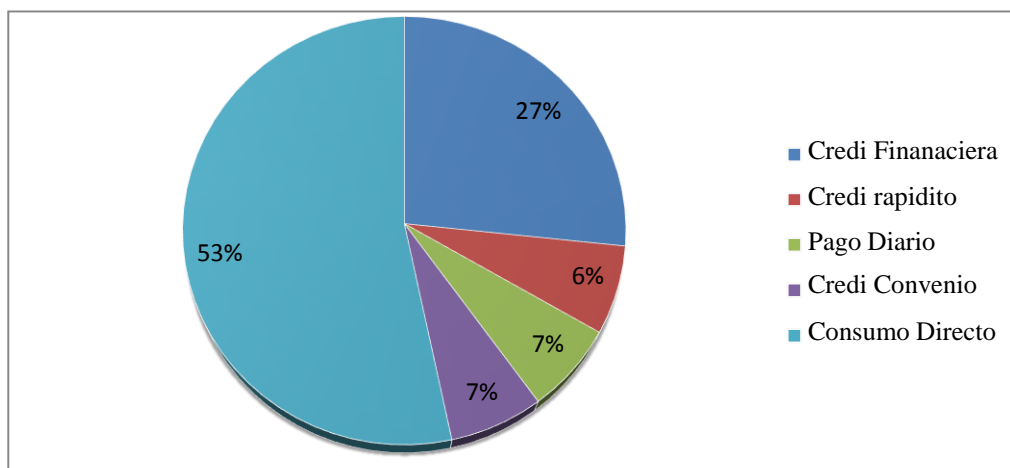
Evaluación de los Tipos de crédito con mayor índice de morosidad

| 11. ¿De acuerdo a los tipos de créditos que brinda la institución financiera cuáles son los que presentan mayor morosidad? | Cantidad | Porcentaje |
|--|----------|------------|
| Credi Financiera | 4 | 27 |
| Credi rapidito | 1 | 7 |
| Pago Diario | 1 | 7 |
| Credi Convenio | 1 | 7 |
| Consumo Directo | 8 | 53 |
| Total | 15 | 100 |

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores Financiera CrediHuaraz

Interpretación:

De acuerdo al Figura el 53% de los encuestados opina que el tipo de créditos que presenta mayor morosidad es el consumo directo, mientras que el 27% es el Credi Financiera, así mismo el 7% que es el crédi convenio, también otro 7% cree que es el pago diario y un 6% que es el crédi rapidito.



Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores Financiera CrediHuaraz

Figura N 11: ¿De acuerdo a los tipos de créditos que brinda la institución financiera cuáles son los que presentan mayor morosidad?

Tabla N 12

Acciones frente a un crédito que presenta morosidad

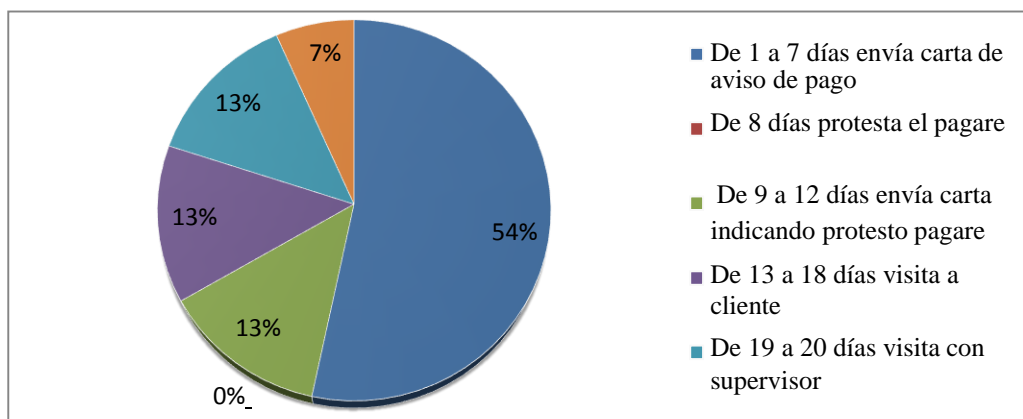
| 12. ¿Cuáles son las medidas que toma usted frente a un crédito que entra en morosidad de acuerdo al tiempo de la mora? | Cantidad | Porcentaje |
|--|----------|------------|
| De 1 a 7 días envía carta de aviso de pago | 8 | 53 |
| De 8 días protesta el pagare | 0 | 0 |
| De 9 a 12 días envía carta indicando protesto pagare | 2 | 13 |
| De 13 a 18 días visita a cliente | 2 | 13 |
| De 19 a 20 días visita con supervisor | 2 | 13 |
| De 21 a 25 visita con asesor legal | 1 | 7 |
| Total | 15 | 100 |

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores Financiera CrediHuaraz

Interpretación:

De acuerdo al Figura el 54% toma la medida de enviar carta de aviso de pago de 1 a 7 días de mora de un crédito, mientras que un 13% envía carta indicando protesto de pagaré de 9 a 12 días de mora de un crédito, igual un 13% visita al cliente cuan la

mora de un crédito supera los 13 días y también un 13% realiza visitas con su supervisor si el tiempo de moro de un crédito es de 19 a 20 días y un 7% realiza la visita con el asesor legal si la mora del crédito supero los 21 días.



Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores Financiera CrediHuaraz

Determinar la rentabilidad

Tabla N 13

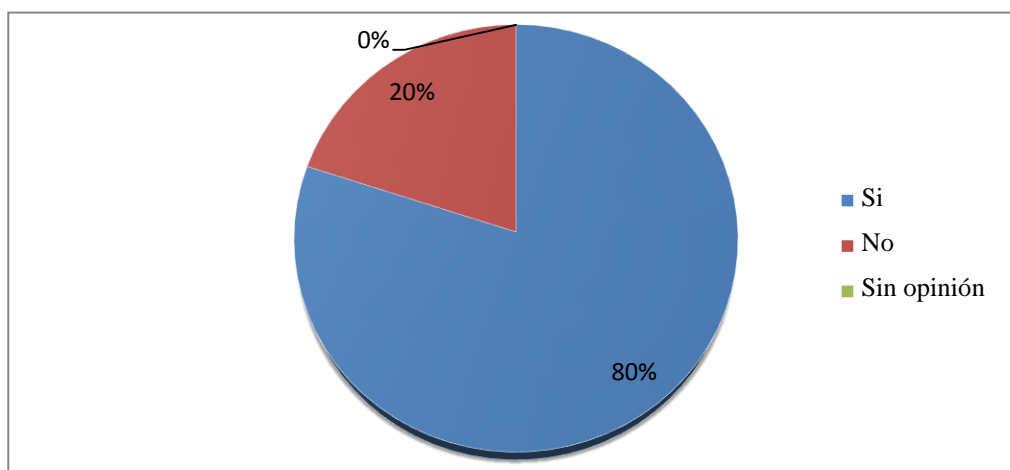
Conocimiento del índice de morosidad

| 13. ¿Cree usted que el índice de morosidad en el año 2015, influencio en la rentabilidad de su institución? | Cantidad | Porcentaje |
|---|----------|------------|
| Si | 12 | 80 |
| No | 3 | 20 |
| Sin opinión | 0 | 0 |
| Total | 15 | 100 |

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores Financiera CrediHuaraz

Interpretación:

De acuerdo al Figura el 66% de los encuestados cree que el índice de morosidad del año 2015 si influencio en la rentabilidad de la institución, mientras que un 27% piensa que no influencio y un 7% no da ninguna opinión.



Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores Financiera CrediHuaraz

Figura N 13: ¿Cree usted que el índice de morosidad en el año 2015, influencio en la rentabilidad de su institución?

Tabla N 14

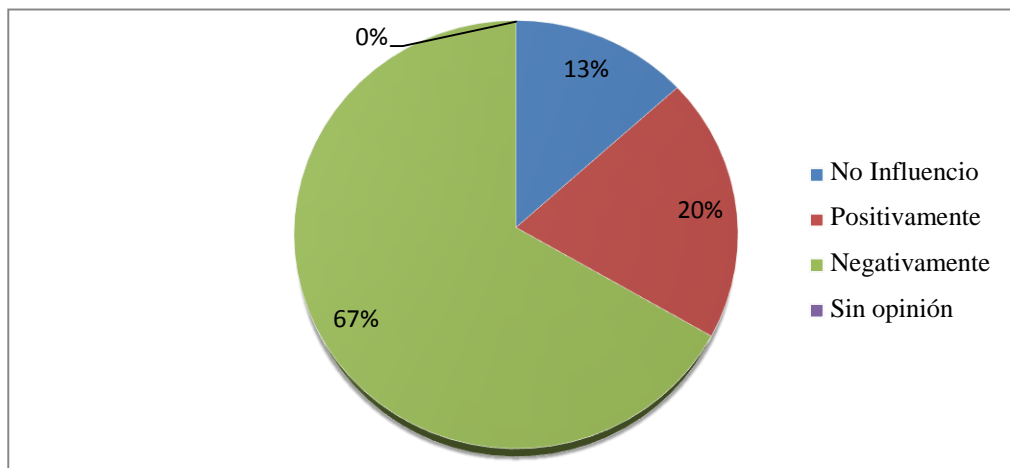
Conocimiento sobre la rentabilidad

| 14. ¿De qué manera influencio el índice de morosidad del año 2015 en la rentabilidad de su institución? | Cantidad | Porcentaje |
|---|-----------|------------|
| No Influencio | 2 | 13 |
| Positivamente | 3 | 20 |
| Negativamente | 10 | 67 |
| Sin opinión | 0 | 0 |
| Total | 15 | 100 |

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores Financiera CrediHuaraz

Interpretación:

De acuerdo al Figura el 66% opina que el índice de morosidad influencio negativamente en la rentabilidad de su institución en el año 2016, mientras que un 27% opina que no influencio y un 7% no tiene ninguna opinión.



Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores Financiera CrediHuaraz

Figura N 14: ¿De qué manera influencio el índice de morosidad del año 2015 en la rentabilidad de su institución?

Tabla N 15

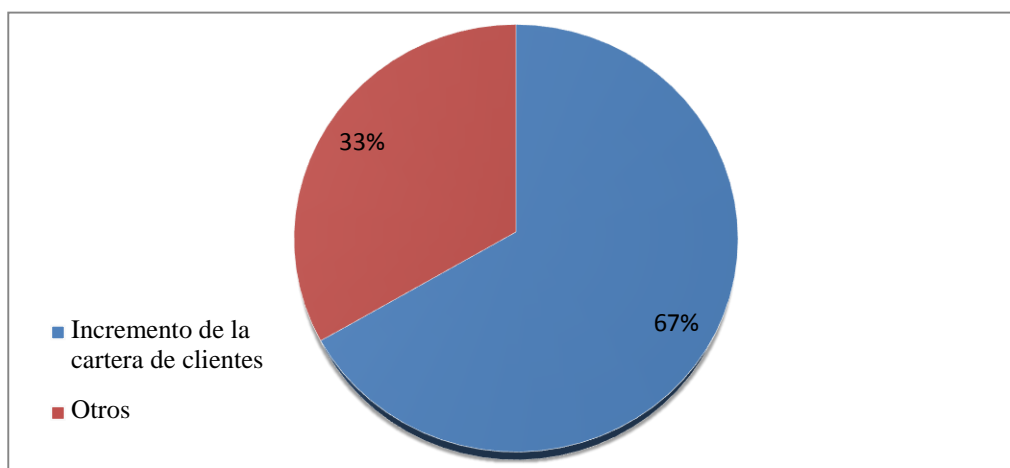
Principales causas de incremento de la rentabilidad

| 15. ¿Si hubo incremento de rentabilidad en su institución en el año 2015, cuáles cree usted que son las principales causas? | Cantidad | Porcentaje |
|---|----------|------------|
| Incremento de la cartera de clientes | 10 | 67 |
| Otros | 5 | 33 |
| Total | 15 | 100 |

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores Financiera CrediHuaraz

Interpretación:

De acuerdo al Figura el 66% de los encuestados cree que la principal causa en el incremento de la rentabilidad de su institución el año 2015 fue el incremento de la cartera de clientes.



Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores Financiera CrediHuaraz

Figura N 15: ¿Si hubo incremento de rentabilidad en su institución en el año 2015, cuáles cree usted que son las principales causas?

Tabla N° 16

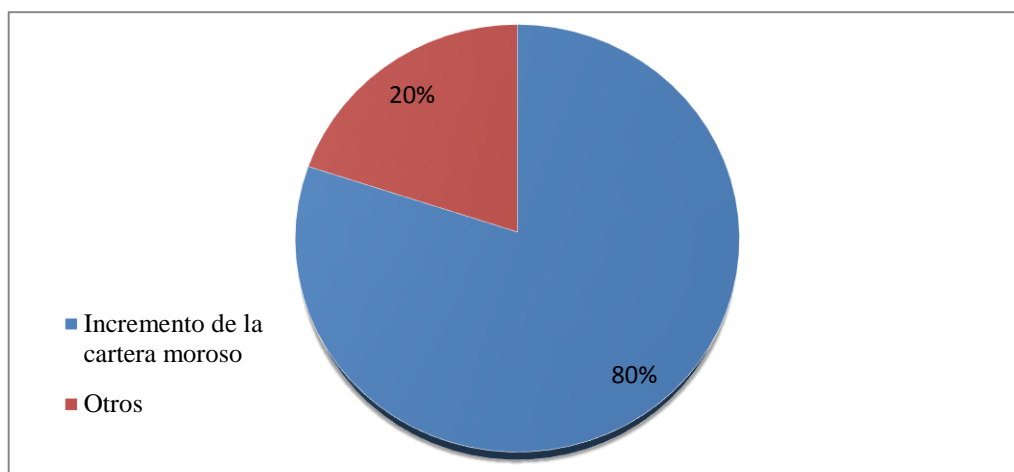
Principales causas de disminución de la rentabilidad

| 16. ¿Si hubo disminución de rentabilidad en su institución en el año 2015, cuáles cree usted que son las principales causas? | Cantidad | Porcentaje |
|--|-----------|------------|
| Incremento de la cartera moroso | 12 | 80 |
| Otros | 3 | 20 |
| Total | 15 | 100 |

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores Financiera CrediHuaraz

Interpretación:

De acuerdo al Figura el 80% de los encuestados cree que es la principal causa en la disminución de la rentabilidad de su institución el año 2015 fue el incremento de la cartera morosa.



Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores Financiera CrediHuaraz

Figura N 16: ¿Si hubo disminución de rentabilidad en su institución en el año 2015, cuáles cree usted que son las principales causas?

IV. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN

Respecto a evaluar el índice de morosidad

De acuerdo a los resultados obtenidos solo el 66% de los encuestados tienen conocimiento de la existencia de morosidad en su institución financiera porcentaje no favorable de acuerdo a González, J. & García, C. (2012) en su estudio sobre: La morosidad; un problema colateral de la crisis económica; llega a las siguientes conclusiones: La mora provoca en los acreedores un primer efecto perjudicial, al experimentar una falta de cobros que le puede llevar a situaciones de incapacidad de afrontar sus compromisos de pagos, por otro lado la mora prolonga inesperadamente el plazo de cobro que conduce a un aumento considerable del período de maduración de su empresa, lo que provoca dos efectos que convergen en un mismo problema: Un aumento de la estructura circulante que conlleva un crecimiento de las necesidades de financiación, y a su vez una falta de liquidez (Tal como se muestra en la tabla N 1).

De acuerdo a los resultados obtenidos el 87% de los encuestados afirman que el límite del índice de morosidad debe ser menor al 5% siendo una información correcta de acuerdo a la entrevista realizada al gerente de la agencia que refiere que de acuerdo SBS el índice de morosidad no debe sobrepasar los dos dígitos es decir el 9.9% (Tal como se muestra en la tabla N 2)

De acuerdo a los resultados obtenidos el 80% de los encuestados recibieron capacitación sobre políticas de recuperación de créditos con morosidad; no siendo este un porcentaje óptimo dada la importancia de la información como describe Briceño (2012) en su estudio sobre la incidencia de la cartera de morosidad en la rentabilidad de la banca universal venezolana, concluye que de los métodos aplicados el de correspondencia es el menos efectivo, pues a pesar de que las Instituciones Financieras han hecho un fuerte trabajo para lograr la actualización de las direcciones de los clientes, estos manifiestan no recibirla, otros sin embargo se quejan de recibirla con atrasos, de que llega abierta o que es entregada a terceras personas; el método de cobranza visita al deudor es el menos utilizado por la Banca Universal por ser el más costoso y por el fuerte aumento de la actividad bancaria en la actualidad, razón por la que se complica la salida del personal de las oficinas comerciales a los lugares de

trabajo o habitación de los clientes; por esta razón el método más utilizado es de gestión telefónica, pues le permite a los gestores además de cobrar continuar con sus actividades de trabajo en oficina, la mayoría de las Instituciones Financieras en los casos de créditos en litigio delega la gestión de cobranza a empresas recuperadoras, las cuales en muchos casos también son las encargadas de realizar convenios de pagos con los clientes deudores, con la intención de que estos últimos puedan cancelar y así la Banca Universal pueda recuperar por lo menos una parte de la deuda (Tal como se muestra en la tabla N 4).

Respecto a definir las principales Causas de Morosidad

De acuerdo a los resultados obtenidos el 53% de los encuestados afirman que la deficiente evaluación de la institución financiera de los créditos otorgados es la principal causa de morosidad; resultados que concuerdan con Jiménez, G. & Saurina, J. (2006) en su estudio de investigación denominado: Ciclo crediticio, riesgo de crédito y regulación prudencial en la estabilidad financiera Banco de España, se muestra evidencia que los préstamos concedidos durante un período de expansión económica tienen una mayor probabilidad de impago que aquellos que han sido concedidos durante períodos en los que el crecimiento del crédito es reducido. Situación que podría explicarse al hecho de que en los períodos de expansión hay una mayor relajación de los estándares crediticios de las entidades, tanto en términos de evaluación de los créditos de los prestatarios como de exigencias de garantías; en tanto que en los períodos de recesión económica, cuando los bancos recortan su crecimiento del crédito, las entidades se vuelven más cautos tanto en términos de la calidad del acreditado como de las condiciones del préstamo (Tal como se muestra en la tabla N 5).

De acuerdo a los resultados obtenidos el 53% de los encuestados creen que la capacidad de pago del cliente es la característica más relevante que se tiene que considerar para otorgar un crédito, resultados que concuerdan con la investigación de Aguilar, G. & Camargo, G. (2004) en su estudio de investigación titulado: Análisis de morosidad en las instituciones micro financieras del Perú; que concluyen que las

variables determinantes de la morosidad son: la tasa de crecimiento de la actividad económica pasada, las restricciones de liquidez y el nivel de endeudamiento de los agentes (Tal como se muestra en la tabla N 6).

De acuerdo a los resultados obtenidos el 40% de los encuestados creen que la gestión realizada en la institución financiera para contrarrestar el índice de morosidad no es la adecuada; porcentaje muy elevado de acuerdo a la importancia del tema tal como lo describen Freixas y Rochet (1998) concluyen que la causa principal de las dificultades que han sufrido algunos sistemas financieros y ciertas entidades de tamaño considerable ha sido la morosidad, una elevada cartera morosa constituye un serio problema que compromete la viabilidad de largo plazo de la institución y finalmente del propio sistema. En efecto, la fragilidad de una institución financiera debido a altos niveles de morosidad de sus créditos conlleva inicialmente a un problema de liquidez, que en el largo plazo, si es recurrente y si la institución no posee líneas de créditos de contingencia, se convierte en uno de solvencia que, que determina, probablemente, la liquidación de la institución (Tal como se muestra en la tabla N 9).

De acuerdo a los resultados obtenidos el 53% de los encuestados afirman que el tipo de crédito Consumo Directo es el que registra mayor morosidad, mientras que el 27% afirman que es el tipo de crédito Credi Fianaciera, resultados que concuerdan con Andrade y Muñoz (2006) en su estudio de la morosidad microfinancieras vs bancos, concluye que, el otorgamiento del microcrédito conlleva un mayor riesgo de crédito y, por lo tanto las instituciones micro financieras se enfrentan en niveles de morosidad más altos y volátiles respecto a las instituciones bancarias (Tal como se muestra en la tabla N 11).

Respecto a determinar de la Rentabilidad

De acuerdo a los resultados obtenidos el 67% de los encuestados opinan que el índice de morosidad influencio en forma negativa en la rentabilidad de la fiananciera CrediHuaraz, 2015, porcentaje que reafirma la investigación de Briceño (2012) en su estudio sobre la incidencia de la cartera de morosidad en la rentabilidad de la banca

universal venezolana periodo 2005-2010 donde afirma que la morosidad ha tenido relación directa con la disminución de la rentabilidad, pues con niveles más bajos de morosidad, sobre todo en lo que respecta al crédito vencido, los resultados anuales o rentabilidad fueran mayores y esto se demostró a través de la aplicación del Coeficiente de Correlación de Pearson, a medida que los créditos vencidos y créditos en litigio aumentan, los niveles de rentabilidad disminuyen; esto se demuestra a través del Coeficiente de Correlación de Pearson, pues los resultados obtenidos dejan evidencia clara del efecto negativo que tiene la cartera de morosidad en la Banca Universal Venezolana (Tal como se muestra en la tabla N 14).

De acuerdo a los resultados obtenidos el 80% de los encuestados afirman que la causa principal de la disminución de la rentabilidad en su institución financiera es el incremento de la cartera de morosos, de acuerdo a Briceño (2012) en su estudio sobre la incidencia de la cartera de morosidad en la rentabilidad de la banca universal venezolana periodo 2005-2010 refiere que la cartera de crédito de los bancos es su principal fuente de ingresos de allí se desprende la relevancia que esta representa para cualquier Institución financiera (Tal como se muestra en la tabla N° 6).

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

Respectos al objetivo principal

Sobre determinar de qué forma el índice de morosidad influye en la rentabilidad de la financiera Credihuaraz, podemos concluir que en año 2015 el elevado índice de morosidad en la cartera de clientes influyó en forma negativa en la rentabilidad de la institución financiera.

Respecto a los objetivos específicos

Evaluar el índice de morosidad:

De acuerdo a los resultados podemos concluir que no todos los trabajadores tienen conocimiento sobre el índice de morosidad; solo el 66 %; siendo este un factor muy relevante que determina la rentabilidad de la institución financiera

De la entrevista que se tuvo con el administrador de la institución financiera, refirió que según la superintendencia de bancos y seguros el índice de morosidad no debe sobrepasar los dos dígitos, es decir debe ser inferior al 9.9%, mientras que el 87% de los encuestados creen que el máximo índice de morosidad debe ser menor al 5%. Estos resultados implicarían que la mayoría de los trabajadores tienen conocimiento sobre el tema.

Sobre el comportamiento del área responsable de la evaluación de la morosidad, el 40% de los encuestados refieren que el área de recuperaciones solamente a veces les informa sobre el índice de morosidad; de acuerdo a estos resultados podemos afirmar que el área responsable no está cumpliendo con su función al 100%.

Sobre la capacitación a los trabajadores sobre políticas de recuperación de créditos con morosidad solo el 80% de los encuestados fueron capacitados. Estos resultados implicarían que no todos los encuestados tienen conocimiento sobre políticas de recuperación de créditos con morosidad en su institución financiera

Definir las causas principales de morosidad:

Sobre las principales causas de morosidad, el 53% de los encuestados, manifiestan que las principales causas de morosidad es la deficiente evaluación por parte de la institución financiera al otorgar los créditos, encontrándose el proceso de evaluación dentro de las políticas de crédito de la institución financiera, lo que conlleva a una revisión de los procesos de evaluación de los créditos.

Sobre las características relevantes de los clientes que solicitan un crédito el 53% de los encuestados concuerdan que la capacidad de pago del cliente define el cumplimiento de pago de los créditos, siendo este porcentaje muy importante para tener consideración de esta característica dentro de las políticas de crédito de la institución financiera.

Acerca del seguimiento de los créditos con mora el 53% de los encuestados, registran constantemente los procedimientos y logros que realizan ante un con mora. Porcentaje muy bajo, que limita determinar cuáles son los procedimientos más efectivos dentro del proceso del seguimiento de los créditos con mora.

Sobre la gestión de los encargados de la financiera, el 40% de los encuestados, creen que la gestión realizada en la institución financiera para contrarrestar el creciente índice de morosidad no es la adecuada. Estos resultados determinan que no todos los encuestados están de acuerdo con la actual gestión de la institución financiera.

Acerca de la evaluación de los tipos de crédito otorgados que cuentan con mayor índice de morosidad en la institución financiera, el 53% de los encuestados, afirman que el tipo de crédito Consumo Directo es el que presenta mayor índice de morosidad y el 27% que es el tipo de crédito Credi Financiera. Resultados muy importantes que determina los tipos de créditos en los cuales se debe tener mayor incidencia en el procedimiento de otorgamientos de créditos.

Determinar la rentabilidad:

Acerca del conocimiento de la rentabilidad, el 67% de los encuestados, manifiestan que el índice de morosidad influencio negativamente en la

rentabilidad de la financiera CrediHuaraz. De acuerdo a estos resultados podemos concluir que efectivamente el índice de morosidad influye negativamente en la rentabilidad de la institución financiera.

Sobre las principales causas que determinaron la disminución de la rentabilidad, el 80% de los encuestados, afirman que el incremento de la carrea de morosos es una causa determinante que afectan a la rentabilidad de la institución financiera.

5.2.Recomendaciones

Respecto a evaluar el índice de morosidad:

Sobre los resultados obtenidos de las encuestas respecto a evaluar el índice de morosidad; podemos recomendar que las autoridades de institución financiera deberían incidir más en la capacitación del total de sus trabajadores sobre morosidad y sus consecuencias en la institución, así como sobre las políticas de recuperaciones de créditos con morosidad. Así mismo evaluar el desempeño del área encargada de recuperación y la relación de esta con sus trabajadores debiendo de tenerlos más informados sobre los índices de morosidad constantemente, que les permita tomar decisiones oportunas en el momento indicado.

Respecto a definir las causas principales de morosidad:

Sobre los resultados obtenidos respecto a definir las causas principales de morosidad; podemos recomendar a las autoridades de la institución financiera la reevaluación y reestructuración de las políticas de otorgamiento de los créditos y seguimiento de los créditos con mora, incidiendo principalmente en los tipos de crédito Consumo Directo y Credi Financiera los cuales fueron evaluados como los que presentan mayor morosidad en su cartera de clientes, así mismo dar mayores facilidades a sus clientes que cuentan con mayor capacidad de pago característica relevante para otorgar un crédito según los trabajadores de la institución financiera.

Respecto a determinar la Rentabilidad:

Sobre los resultados obtenidos respecto a determinar la rentabilidad y habiendo analizado que el índice de morosidad influencio negativamente en la rentabilidad de la institución financiera; podemos recomendar a las autoridades y trabajadores de la institución financiera tomar mayor conciencia de la consecuencias en contra de la institución financiera si sigue afrontando incremento en la cartera de clientes con morosidad, siendo un factor determinante para la continuidad o cierre de la institución financiera por falta de cobros que le puede llevar a situaciones de incapacidad de afrontar sus compromisos de pagos.

VI.REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguilar, G., Camargo, G., & Morales Saravia , R. (2004). *Análisis de la Morosidad en el Sistema Bancario Peruano Informe final de investigación*. Recuperado de <http://www.old.cies.org.pe/files/documents/investigaciones/politica-macroeconomica-y-crecimiento/analisis-de-la-morosidad-en-el-sistemabancario-peruano.pdf>
- Aguilar Andía, G., & Camargo Cárdenas, G. (2004). Análisis de la morosidad de las instituciones micro financieras (IMF) en el Perú. Recuperado de <http://lanic.utexas.edu/project/laoap/iep/ddt133.pdf>
- Andrade, M. & Muñoz, M. (2006). Morosidad Micro financiera vs bancos. *Revista de la Facultad de Economía, BUAP .México, Año XI, N° 33*, pg. 145-148.
- Banco de México (2014). Índice de Morosidad. Recuperado de <http://www.banxico.org.mx/sistema-financiero/material-educativo/basico/fichas/indicadores-financieros/%7BE2EEFEBA-4E08-3E0A-2E2F-91AE4C2D3E06%7D.pdf>
- Bayona Flores, F. (2013). Análisis de los factores que influyen en la rentabilidad de las cajas municipales de ahorro y crédito en el Perú. Recuperado http://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1795/ECO_045.pdf?sequence=1
- Bergara, M. & Licandro, J. (2008). Regulación prudencial y ciclos de crédito: un enfoque microeconómico. Recuperado de <http://www.bcu.gub.uy/Estadisticas-e-Indicadores/Documentos%20de%20Trabajo/8.2000.pdf>
- Briceño García, A. (2012). Incidencia de la cartera de morosidad en la rentabilidad de la banca universal venezolana periodo 2005-2010. (Tesis de Grado, Universidad de Zulia). Recuperado de http://tesis.luz.edu.ve/tde_busca/arquivo.php?codArquivo=5188

- Crece Negocios (2011). La Rentabilidad. Recuperado de <http://www.crecenegocios.com/definicion-de-rentabilidad/>
- Financiera CrediHuaraz (2015). Plan operativo institucional 2015.
- Financiera CrediHuaraz (2015). Documentos de Gestión Institucional 2015.
- Freixas, X., Rochet, J. (1998). Microeconómicas of Banking. Recuperado de <http://mitpress.mit.edu/books/microeconomics-banking>
- González, A. (s/f). Curso de Economía Social. Madrid: Avrial.
- González Pascual, J., & García Remacha, C. (2012). La morosidad; un problema colateral de la crisis económica. Recuperado de <http://congreso.pucp.edu.pe/iberoamericano-contabilidad/pdf/024.pdf>
- Jiménez, G. & Saurina, J. (2006). Ciclo crediticio, riesgo de crédito y regulación prudencial. Recuperado de <http://www.bde.es/f/webbde/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/RevistaEstabilidadFinanciera/06/Fic/estfin10.pdf>
- Murrugarra, E. & Ebentreich, A. (1999). Determinantes de morosidad en entidades de micro finanzas evidencia de las EDPYMES. Recuperado de http://www.sbs.gob.pe/repositorioaps/0/0/jer/ddt_ano1999/SBS-DT-03-1999.pdf
- Muñoz, V. (2012). Estrategias financieras para optimizar el servicio al asociado del fondo de ahorros de las empresas carboníferas del estado Zulia. Recuperado de http://tesis.luz.edu.ve/tde_busca/archivo.php?codArchivo=4645
- Pere J. Brachfield, (2000). Las leyes Europeas y españolas Contra La Morosidad Descifradas y su Aplicación Práctica. Lucha Contra La Morosidad. Barcelona 2006 Edición: Gestión 2000.
- Saurina, J. (1998). Determinantes de la Morosidad de las Cajas de Ahorro Españolas. Recuperado de <https://www.fundacionsepi.es/investigacion/revistas/>

paperArchive/Sep1998/v22i3a4.pdf

- Sesto Pedreira, M. (Ed.).(2003). Introducción a las Finanzas. España: Editorial Universitaria Ramón Areces

Soto Pérez, L. (2016). La morosidad en la cooperativa de ahorro y creditotocache LTDA en la provincia de Tocache. (Tesis Pre Grado, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de <http://es.scribd.com/doc/125918924/Tesis-de-Maestria-HSP2006#scribd>

Superintendencia De Banca Y Seguros (2001). Información Financiera de Banca Múltiple, Empresas Financieras y Empresas de Arrendamiento Financiero. Recuperado de <http://www.sbs.gob.pe/principal/categoria/sistema-financiero/148/c-148>

Superintendencia de Banca y Seguros del Perú (2012). Términos e Indicadores del Sistema Financiero. Recuperado de [http://www.sbs.gob.pe/app/stats/Glosarios/Glosario\(Abril2011\).docx](http://www.sbs.gob.pe/app/stats/Glosarios/Glosario(Abril2011).docx)

Tamayo, M. (1999). Proceso de la investigación científica. Recuperado de <https://es.scribd.com/doc/12235974/Tamayo-y-Tamayo-Mario-El-Proceso-de-la-Investigacion-Cientifica>

Talledo Sánchez, J. (2013). La morosidad de la cartera de créditos a la microempresa de las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito y su relación con la competencia. Recuperado de http://www.sbs.gob.pe/repositorioaps/0/0/jer/ddt_ano2014/20140902/SBS-DT-001-2014_JTalledo.pdf

Wicijowski, C. & Rodríguez Zamora, L. (2008). Prevención y cura de la morosidad (análisis y evolución futura de la morosidad en España). Recuperado de http://www.idec.upf.edu/documents/mmf/07_03_prevenion/morosidad.pdf.

VII. ANEXOS

ANEXO N 1. MATRIZ DE ANÁLISIS DE JUICIO DE EXPERTO

| N° | PREGUNTA | SI | NO |
|----|--|----|----|
| 1 | El instrumento recoge información que permite dar respuesta al problema de investigación | | |
| 2 | El instrumento propuesto responde a los objetivos del estudio | | |
| 3 | La estructura del instrumento es adecuada | | |
| 4 | Los ítems del instrumento responden a los objetivos del estudio | | |
| 5 | La secuencia presentada facilita el desarrollo del instrumento | | |
| 6 | Los ítems son claros y entendibles | | |
| 7 | El número de ítems es adecuado para su aplicación | | |

Sello y Firma:

ANEXO N 2. PROPUESTA

El presente trabajo de investigación, se pondrá a disposición de la Financiera CrediHuaraz, para que los directivos de la institución tomen conciencia del problema creciente como es el incremento de la cartera de clientes con mora en la institución financiera y las consecuencias que genera, así como la incapacidad de la institución de cumplir con sus compromisos de pagos por falta de realizar los cobros de los créditos otorgados.

Así mismo el presente trabajo de investigación demuestra que esta problemática se da en la actualidad en la mayoría de instituciones financieras del rubro de microfinanzas de acuerdo a la información de la SBS (Superintendencia de Banca y Seguros), que obliga a muchas de estas instituciones a cerrar o vender sus empresas.

Es importante también destacar la necesidad de concientización de los trabajadores a que tomen mayor interés y preocupación sobre este tema muy importante que definirá su situación laboral, así como su crecimiento profesional.

ANEXO N 3. Matriz de consistencia

| PROBLEMA | OBJETIVOS | HIPÓTESIS |
|---|--|---|
| <p>Problema general:</p> <p>¿De qué manera el índice de morosidad influye en la rentabilidad de la financiera Credihuaraz, 2015?</p> | <p>Objetivo General:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Determinar de qué forma el índice de morosidad influye en la rentabilidad de la financiera Credihuaraz, 2015 <p>Objetivos Específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Determinar el conocimiento de morosidad en la financiera Credihuaraz, 2015 • Identificar las causas principales de morosidad en la financiera Credihuaraz, 2015 • Evaluar la rentabilidad de la financiera Credihuaraz, 2015 | <p>Hipótesis general:</p> <p>El índice de morosidad influye negativamente en la rentabilidad de la financiera Credihuaraz, 2015.</p> |

Fuente: Elaborado por el investigador

ANEXO N 4. Operacionalización de variables

| Variables | Definición Conceptual | Dimensiones | Indicadores | Ítems |
|---|---|---|--|--|
| Variable independiente: Índice de Morosidad | El Índice de morosidad (IMOR) es la cartera de crédito vencida como proporción de la cartera total. Es uno de los indicadores más utilizados como medida de riesgo de una cartera crediticia. | Evaluar el índice de morosidad | Conocimiento sobre morosidad | Tiene conocimiento si existe morosidad de su institución de forma permanente |
| | | | Determinación del porcentaje del índice de morosidad | Si existiera morosidad en su institución, cuál cree usted que debe ser el máximo porcentaje permitido |
| | | | Comportamiento del área responsable de la evaluación de la morosidad | Es usted informado constantemente sobre la morosidad del a institución por parte del área responsable |
| | | | Capacitaciones sobre políticas de recuperación de créditos con morosidad | Fue usted capacitado sobre las políticas de recuperación de créditos con morosidad en su institución |
| | | Definir las principales Causas de Morosidad | Definir las principales causa de morosidad | Cuál cree usted que es la principal causa de morosidad de los créditos por parte de los clientes en su institución |
| | | | Características relevante de los clientes que solicitan un crédito | Cuál es la característica más relevante del cliente, que se tiene que consideración para otorgar un crédito |
| | | | Características relevante de los buenos clientes | Cuál es la característica más relevante del cliente, que debe tener un buen cliente |
| | | | | |

| | | | | |
|--|--|----------------------------|--|---|
| | | | Seguimiento de los créditos con mora | Registra constantemente los procedimientos que realiza ante un crédito con mora de acuerdo a los días de atraso |
| | | | Gestión de los encargados de la financiera | Cree usted que la gestión realizada en la institución financiera para contrarrestar el índice de morosidad es adecuada |
| | | | Capacitaciones sobre principales causas morosidad | Es usted capacitado constantemente acerca de las principales causas de morosidad y como afecta en la rentabilidad de la institución |
| | | | Evaluación de los Tipos de crédito con mayor índice de morosidad | De acuerdo a los tipos de créditos que brinda la institución financiera cuáles son los que presentan mayor morosidad |
| | | | Acciones frente a un crédito que presenta morosidad | Cuáles son las medidas que toma usted frente a un crédito que entra en morosidad de acuerdo al tiempo de la mora |
| Variable dependiente: Rentabilidad | La rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente capital de trabajo, siendo los índices de rentabilidad los que mide la relación entre utilidades o beneficios, y la inversión o | Determinar la Rentabilidad | Conocimiento del índice de morosidad | Cree usted que el índice de morosidad en el año 2015, influencio en la rentabilidad de su institución |
| | | | Conocimiento sobre la rentabilidad | De qué manera influencio el índice de morosidad del año 2015 en la rentabilidad de su institución |
| | | | Principales causas de incremento de la rentabilidad | Si hubo incremento de rentabilidad en su institución en el año 2015, cuáles cree usted que son las principales causas |

los recursos que se
utilizaron para obtenerlos

Principales causas de disminución
de la rentabilidad

Si hubo disminución de rentabilidad en su institución
en el año 2015, cuáles cree usted que son las
principales causas

Fuente: Elaborado por el investigador

ANEXO N 5. Encuesta al gerente de la institución financiera.



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD - SAD HUARAZ

CUESTIONARIO

CUESTIONARIO APLICADO AL GERENTE DE LA FINANCIERA CREDIHUARAZ

¿De acuerdo a los balances financieros existió morosidad durante en el año 2015?

¿Cuál fue el porcentaje del índice de morosidad durante en el año 2015?

¿Según las normativas financieras de su institución cuál debería ser el máximo porcentaje de índice de morosidad?

¿Según los análisis de morosidad en su institución en el año 2015, cuáles que son sus principales causas?

¿Cuáles son las estrategias y acciones que implementan para reducir la morosidad en su institución?

¿Qué instrumentos de gestión aplica para la recuperación de un crédito en situación de mora en su institución?

¿Cuál son los procedimientos frente a los créditos calificado como irrecuperables?

¿Cuáles son las acciones que se toman frente a un crédito en mora según los días de atraso?

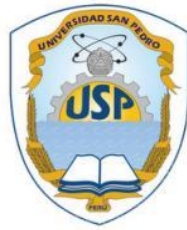
¿Según los análisis financieros la institución generó rentabilidad el año 2015?

¿Si la institución genero rentabilidad el año 2015, cuál fue el índice de rentabilidad?

¿De acuerdo a los análisis financieros del año 2015, si éxito morosidad, cree usted que ha influenciado en la rentabilidad de la institución? ¿Por qué?

El encuestador.

ANEXO N 6. Encuesta a los empleados de la institución financiera.



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD - SAD HUARAZ

ENCUESTA APLICADA A LOS EMPLEADOS DE LA FINANCIERA CREDIHUARAZ

1. ¿Tiene conocimiento si existe morosidad de su institución de forma permanente?

| | |
|--------------------------|-------------|
| <input type="checkbox"/> | Si |
| <input type="checkbox"/> | No |
| <input type="checkbox"/> | Sin opinión |

2. ¿Si existiera morosidad en su institución, cuál cree usted que debe ser el máximo porcentaje permitido?

| | |
|--------------------------|---------|
| <input type="checkbox"/> | < de 5% |
| <input type="checkbox"/> | 6% |
| <input type="checkbox"/> | 7% |
| <input type="checkbox"/> | 8% |
| <input type="checkbox"/> | 9% |
| <input type="checkbox"/> | >10% |

3. ¿Es usted informado constantemente sobre la morosidad de la institución por parte del área de recuperaciones?

| | |
|--------------------------|-------------|
| <input type="checkbox"/> | Si |
| <input type="checkbox"/> | No |
| <input type="checkbox"/> | A Veces |
| <input type="checkbox"/> | Sin opinión |

4. ¿Fue usted capacitado sobre las políticas de recuperación de créditos con morosidad en su institución?

| | |
|--------------------------|-------------|
| <input type="checkbox"/> | Si |
| <input type="checkbox"/> | No |
| <input type="checkbox"/> | Sin opinión |

5. ¿Cuál cree usted que es la principal causa de morosidad de los créditos por parte de los clientes en su institución?

| | |
|--------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | Deficiente evaluación de la institución financiera |
| <input type="checkbox"/> | Política de créditos de la institución financiera |
| <input type="checkbox"/> | Capacidad de pagos de los clientes |
| <input type="checkbox"/> | Situación económica de los clientes |

6. ¿Cuál es la característica más relevante del cliente, que se tiene que consideración para otorgar un crédito?

| | |
|--------------------------|----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> | Capacidad de pago del cliente |
| <input type="checkbox"/> | Solvencia moral del cliente |
| <input type="checkbox"/> | Sector económico favorable |
| <input type="checkbox"/> | Historial crediticio del cliente |
| <input type="checkbox"/> | Garantías adecuadas |

7. ¿Cuál es la característica más relevante del cliente, que debe tener un buen cliente?

| | |
|--------------------------|----------------------------|
| <input type="checkbox"/> | Capacidad de pagos |
| <input type="checkbox"/> | Sólidas Garantías |
| <input type="checkbox"/> | Sector económico favorable |
| <input type="checkbox"/> | Historial crediticio |
| <input type="checkbox"/> | Referencias crediticias |

8. ¿Registra constantemente los procedimientos que realiza ante un crédito con mora de acuerdo a los días de atraso?

| | |
|--------------------------|----|
| <input type="checkbox"/> | Si |
|--------------------------|----|

| | |
|--------------------------|-------------|
| <input type="checkbox"/> | No |
| <input type="checkbox"/> | A Veces |
| <input type="checkbox"/> | Sin opinión |

9. ¿Cree usted que la gestión realizada en la institución financiera para contrarrestar el índice de morosidad es adecuada?

| | |
|--------------------------|-------------|
| <input type="checkbox"/> | Si |
| <input type="checkbox"/> | No |
| <input type="checkbox"/> | A Veces |
| <input type="checkbox"/> | Sin opinión |

10. ¿Es usted capacitado constantemente acerca de las principales causas de morosidad y como afecta en la rentabilidad de la institución?

| | |
|--------------------------|-------------|
| <input type="checkbox"/> | Si |
| <input type="checkbox"/> | No |
| <input type="checkbox"/> | A Veces |
| <input type="checkbox"/> | Sin opinión |

11. ¿De acuerdo a los tipos de créditos que brinda la institución financiera cuáles son los que presentan mayor morosidad?

| | |
|--|------------------------|
| | Credi Financiera |
| | Credi Rapidito |
| | Credi Mujer |
| | Credi Movil |
| | Paga Diario |
| | Credi Feria |
| | Credi Agro |
| | Consumo Directo |
| | Credi Eficaz |
| | Credi Movil |
| | Credi Convenio |
| | Credi Plazo Fijo |
| | Efecti Oro |
| | Credito Administrativo |

12. ¿Cuáles son las medidas que toma usted frente a un crédito que entra en morosidad de acuerdo al tiempo de la mora?

| | |
|--|--|
| | De 1 a 7 días envía carta de aviso de pago |
| | De 8 días protesta el pagare |

| | |
|--------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | De 9 a 12 días envía carta indicando protesto pagare |
| <input type="checkbox"/> | De 13 a 18 días visita a cliente |
| <input type="checkbox"/> | De 19 a 20 días visita con supervisor |
| <input type="checkbox"/> | De 21 a 25 visita con asesor legal |

13. ¿Cree usted que el índice de morosidad en el año 2015, influencio en la rentabilidad de su institución?

| | |
|--------------------------|-------------|
| <input type="checkbox"/> | Si |
| <input type="checkbox"/> | No |
| <input type="checkbox"/> | Sin opinión |

14. ¿De qué manera influencio el índice de morosidad del año 2015 en la rentabilidad de su institución?

| | |
|--------------------------|---------------|
| <input type="checkbox"/> | No Influencio |
| <input type="checkbox"/> | Positivamente |
| <input type="checkbox"/> | Negativamente |
| <input type="checkbox"/> | Sin opinión |

15. ¿Si hubo incremento de rentabilidad en su institución en el año 2015, cuáles cree usted que son las principales causas?

16. ¿Si hubo disminución de rentabilidad en su institución en el año 2015, cuáles cree usted que son las principales causas?

El encuestador.

ANEXO N 6. Organigrama Institucional Financiera Credihuaraz

