



**Universidad
Continental**

Escuela de Posgrado

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS

Trabajo de Investigación

**Estudio para la implementación de una
empresa de prestamos directos dirigido al
nivel socioeconómico C, D y E en la provincia
de Huancayo-departamento de Junín**

**Gladys Rosalva Chavez Durand
Patricia Adriana Condori Cosme
Yuliana Vargas Ariste**

Huancayo, 2017

Para optar el Grado Académico de
Maestro en Administración de Negocios



Repositorio Institucional Continental
Trabajo de Investigación



Obra protegida bajo la licencia de [Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 2.5 Perú](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.5/peru/)

Asesor:

Mg. Víctor Fernando Jesús Burgos Zavaleta

Dedicatoria:

A nuestras familias por su comprensión y apoyo incondicional en este objetivo importante para nuestro desarrollo profesional y personal

Agradecimiento:

A nuestro Asesor Ma. Fernando Burgos Zavaleta, por compartir sus conocimientos, sus críticas constructivas y valiosos aportes en la conclusión del presente estudio.

Índice

Asesor:	ii
Dedicatoria:	iii
Agradecimiento:	iv
Índice de Tablas	ix
Resumen	xiii
Abstract	xiv
Introducción	16
Capítulo I: Generalidades	17
1.1. Antecedentes	17
1.2. Determinación del Problema	18
1.3. Justificación de la Investigación	20
1.4. Objetivos Generales y Específicos	21
1.4.1. Objetivo General:.....	21
1.4.2. Objetivos Específicos:.....	21
1.5. Descripción del Producto y Servicio	21
1.6. Alcances y Limitaciones de la Investigación	22
1.7. Metodología	22
1.7.1. Tipo de Investigación	22
1.7.2. Proceso de Muestreo	23
1.7.3. Diseño de Instrumento	24
1.7.4. Análisis e Interpretación de la Información.....	25
Capítulo II: Estructura de la Industria	26
2.1. Descripción del Sector.....	26
2.2. Análisis del Sector:.....	33
2.2.1. Matriz de Perfil Competitivo.	35
2.2.2. Fuerzas de PORTER.	37
2.3. Análisis del Entorno:.....	38
2.3.1. Análisis Político – Legal - Gubernamental:.....	38
2.3.2. Análisis Económico:.....	40
2.3.3. Análisis Cultural:	42
2.3.4. Análisis Tecnológico:	43

Capítulo III: Estudio de Mercado	45
3.1. Selección del Segmento de Mercado	45
3.1.1. Información Poblacional - Provincia de Huancayo	45
A. Población de la provincia de Huancayo	45
B. Distribución de la población por género y área	46
C. Distribución de la población por rangos de edades.....	47
D. Distribución de la PEA por actividad económica	48
3.1.2. Comportamiento Financiero de la Población.....	49
A. Acceso al Sistema Financiero.....	50
B. Acceso a prestamistas	51
3.1.3. Información de la Oferta Financiera - Provincia de Huancayo.....	52
3.2. Investigación Cuantitativa.....	56
3.2.1. Análisis de los Resultados Obtenidos	56
3.3. Conclusiones y Recomendaciones del Estudio Cuantitativo.....	68
3.4. Perfil del Consumidor Tipo y sus Variantes	69
Capítulo IV: Proyección del Mercado Objetivo	70
4.1. Ámbito de la Proyección	70
4.2. Selección del Método de Proyección.....	70
4.2.1. Mercado Potencial.	70
4.2.2. Mercado Disponible.	70
4.2.3. Mercado Efectivo.	71
4.2.4. Mercado Objetivo.....	71
4.3. Pronostico de Ventas	71
Capítulo V: Ingeniería del Proyecto	73
5.1. Estudio de Ingeniería.....	73
5.1.1. Políticas para el Otorgamiento de Créditos.	73
A. Para Créditos Micro Empresariales:	73
B. Para Créditos con Garantías Reales:	74
5.1.2. Modelamiento y Selección del Proceso:.....	75
A. Promoción de Crédito	76
B. Admisión del Crédito	77
C. Desembolso del Crédito	79
D. Pago del Crédito.....	80

E. Recuperación del Crédito:	81
5.1.3. Selección del Equipamiento	83
5.1.4. Distribución de Equipos y Maquinarias	84
5.2. Determinación del Tamaño.....	85
5.2.1. Proyección de Crecimiento:	86
5.2.2. Recursos.	87
5.2.3. Tecnología.....	87
5.2.4. Selección del Tamaño Ideal:	87
5.3. Estudio de Localización:	88
5.3.1. Consideraciones Legales:.....	92
A. Identificación del Marco Legal:	92
B. Ordenamiento Jurídico de la Empresa:.....	94
Capítulo VI: Aspectos Organizacionales	97
6.1. Características de la Cultura Organizacional Deseada.....	97
6.1.1. Nuestra Visión.	97
6.1.2. Nuestra Misión.....	97
6.1.3. Nuestros Valores.	97
6.2. Diseño de la Estructura Organizacional Deseada.....	98
6.2.1. Estructura Organizacional.....	98
A. Consejo Directivo:	98
B. Gerente General:.....	99
C. Asesor de Negocios:	99
D. Cajero:.....	99
E. Auxiliar Administrativo:	99
F. Promotores:.....	99
6.2.2. Cuadro de Necesidades del Personal.....	99
6.2.3. Diseño de los Perfiles de Puestos Claves.....	100
6.2.4. Remuneraciones, Compensaciones e Incentivos.....	101
Capítulo VII: Estrategias de Marketing	104
7.1. Estrategias de Producto	104
7.1.1. Productos a Ofrecer.....	104
7.1.2. Propuesta de Valor.	106
7.1.3. Estrategias a Implementar.	107

7.2. Políticas de Manejo de Garantías.....	110
7.2.1. Para Créditos Micro Empresariales:.....	110
7.2.2. Para Créditos con Garantías Reales:.....	110
7.3. Políticas de Control de Riesgos.....	111
Capítulo VIII: Factibilidad Económica - Financiera del Estudio.....	113
8.1. Proyección de los Ingresos Financieros	113
8.2. Programa de Financiamiento para las Colocaciones	114
8.3. Inversión Inicial.....	114
8.4. Gastos de Marketing	115
8.5. Proyección del Balance General	115
8.6. Proyección Del Estado De Resultados	116
8.7. Proyección Del Flujo De Caja.....	117
8.8. VAN y TIR	122
8.9. Análisis Costo - Beneficio	122
8.10. Indicadores Financieros y de Rentabilidad	122
8.11. Análisis de Sensibilidad.....	124
Conclusiones	129
Recomendaciones	130
Bibliografía	132
Anexos	133
Anexo N°01: Material Informativo de Casas de Préstamo	133
Anexo N°02: Material Informativo de Contratos y Otros Formatos	152
Anexo N°03: Encuesta sobre Preferencias para tomar un Crédito en la Provincia de Huancayo.....	155
Anexo N°04: Tabla de Garantías – Créditos Con Garantía Real.....	157
Anexo N°05: Dj de Bienes – Credi Emprende.....	158

Índice de Tablas

Tabla 1: <i>Entidades Financieras No Reguladas (Distritos de Huancayo – El Tambo – Chilca)</i>	34
Tabla 2: <i>Unidades Financieras No Reguladas - (Distritos de Huancayo – El Tambo – Chilca)</i>	34
Tabla 3: <i>Escala de Calificación de los Factores de Riesgos - Perfil Competitivo</i>	36
Tabla 4 <i>Perfil Competitivo de la Empresa</i>	36
Tabla 5 <i>Provincia Huancayo - Estructura Poblacional por Género y Área</i>	46
Tabla 6 <i>Provincia Huancayo – Estructura Poblacional por rangos de Edad</i>	47
Tabla 7 <i>Provincia Huancayo - Estructura Poblacional</i>	48
Tabla 8: <i>Distrito Huancayo - Estructura Poblacional por Actividad Económica</i>	48
Tabla 9 <i>Pronóstico de Ventas</i>	71
Tabla 10 <i>Parámetros para el pronóstico de ventas</i>	71
Tabla 11 <i>Inversión para la implementación de la Empresa</i>	84
Tabla 12 <i>Propuestas de ubicación de la empresa</i>	92
Tabla 13: <i>Requerimiento de Personal - Planilla</i>	100
Tabla 14: <i>Requerimiento de Personal - Terceros</i>	100
Tabla 15: <i>Diseño de los perfiles de puestos claves</i>	101
Tabla 16 <i>Proyección de la remuneración mensual del personal - Planilla</i>	102
Tabla 17 <i>Proyección de la remuneración mensual + cargos del personal – Planilla</i>	102
Tabla 18 <i>Proyección de la remuneración mensual + cargos del personal – Terceros</i>	103
Tabla 19 <i>Proyección de la cartera de colocaciones</i>	113
Tabla 20: <i>Estructura de la cartera de colocaciones proyectada</i>	113
Tabla 21: <i>Proyección de las Tasas de Interés Mensual</i>	114
Tabla 22: <i>Proyección de los Ingresos Financieros</i>	114
Tabla 23: <i>Proyección de los Gastos de Marketing</i>	115
Tabla 24 <i>Proyección del Estado de Situación Financiera - Balance General</i>	115
Tabla 25: <i>Proyección del Estado de Resultados</i>	117
Tabla 26 <i>Proyección del Flujo de Caja</i>	118
Tabla 27 <i>Calculo del VAN - TIR</i>	122

Tabla 28 <i>Análisis Costo - Beneficio</i>	122
Tabla 29 <i>Indicadores de Rentabilidad – Gestión - Cartera</i>	123
Tabla 30 Principales Resultados del Proyecto	123
Tabla 31 <i>Variable Sensibilizada</i>	124
Tabla 32 <i>Estado de Situación Financiera - Sensibilizado</i>	124
Tabla 33 <i>Estado de Resultados Sensibilizado</i>	125
Tabla 34 <i>Indicadores de Factibilidad Económica Sensibilizados</i>	126
Tabla 35 <i>Indicadores Económico - Financiero Sensibilizados</i>	127
Tabla 36 Principales Resultados Sensibilizados	127

Índice de Gráficos

<i>Gráfico 1.</i> Entidades Financieras No Reguladas	33
<i>Gráfico 2.</i> Matriz del Perfil Competitivo – Comparativo. Elaboración: Autores de la Investigación	37
<i>Gráfico 3:</i> Análisis de las Fuerzas de PORTER. Elaboración: Autores de la Investigación	38
<i>Gráfico 4:</i> Provincia Huancayo - Estructura Poblacional. Fuente: INEI, Censo Nacional 2007. Elaboración: Autores de la Investigación	46
<i>Gráfico 5:</i> Estructura Poblacional por rangos de Edad. Fuente: INEI, Censo Nacional 2007. Elaboración: Autores de la Investigación	47
<i>Gráfico 6:</i> Distrito Huancayo - Estructura de la PEA por Categoría de Ocupación. Fuente: INEI, Censo Nacional 2007. Elaboración: Autores de la Investigación	49
<i>Gráfico 7:</i> N° de Oficinas de entidades financieras Reguladas y No Reguladas ..	53
<i>Gráfico 8.</i> Unidades Financieras No Reguladas por Distrito. Elaboración: Autores de la Investigación	54
<i>Gráfico 9.</i> Lugar de residencia de la población entrevistada.	57
<i>Gráfico 10:</i> Género de la población entrevistada.....	57
<i>Gráfico 11.</i> Rango de edades de la población entrevistada.....	58
<i>Gráfico 12.</i> Actividad Económica de la población entrevistada – Independiente. .	59
<i>Gráfico 13.</i> Actividad económica de la población entrevistada – Dependiente.	59
<i>Gráfico 14:</i> Al entrevistado: ¿Alguna vez tomo un préstamo?	60
<i>Gráfico 15</i> Al entrevistado: ¿Por qué medio obtuvo el préstamo?	61
<i>Gráfico 16:</i> Al entrevistado: ¿Es Ud. cliente de alguna empresa del sistema financiero?	61
<i>Gráfico 17:</i> Al entrevistado: ¿De qué empresa del sistema financiero es cliente? ..	62
<i>Gráfico 18:</i> Al entrevistado: ¿Cuál es el monto promedio solicitado?	63
<i>Gráfico 19:</i> Al entrevistado: ¿Es Ud. Cliente de algún prestamista de dinero?	64
<i>Gráfico 20:</i> Al entrevistado: ¿Cuál es el monto promedio solicitado?	65
<i>Gráfico 21:</i> Al entrevistado: ¿Tomaría el crédito de una nueva propuesta de empresa prestamista?.....	66
<i>Gráfico 22:</i> Flujograma del Proceso de Promoción del Crédito. Elaboración: Autores de la Investigación	77

<i>Gráfico 23:</i> Flujograma del Proceso de Admisión del Crédito con Garantía. Elaboración: Autores de la Investigación.....	78
<i>Gráfico 24:</i> Flujograma del Proceso de Admisión del Crédito. Elaboración: Autores de la Investigación	79
<i>Gráfico 25:</i> Flujograma del Proceso de desembolso del Crédito. Elaboración: Autores de la Investigación	80
<i>Gráfico 26:</i> Flujograma del Proceso de pago del Crédito. Elaboración: Autores de la Investigación	81
<i>Gráfico 27:</i> Flujograma del Proceso de recuperación del Crédito con Garantía Real. Elaboración: Autores de la Investigación	82
<i>Gráfico 28:</i> Flujograma del Proceso de recuperación del Crédito Micro Empresa	83
<i>Gráfico 29:</i> Plano de Distribución de la Oficina.	85
<i>Gráfico 30:</i> Plano de Distribución de la Oficina – Con proyección de crecimiento.	86
<i>Gráfico 31:</i> Plano de Distribución ideal de la Oficina.....	88
<i>Gráfico 32:</i> Distrito Huancayo: Localización de empresas financieras.....	89
<i>Gráfico 33:</i> Localización de Oficinas de unidades financieras No Reguladas - Distrito Huancayo.....	89
<i>Gráfico 34:</i> Distrito El Tambo: Localización de empresas financieras.	90
<i>Gráfico 35:</i> Localización de Oficinas de unidades financieras No Reguladas - Distrito El Tambo.	90
<i>Gráfico 36:</i> Distrito Chilca: Localización de empresas financieras.....	91
<i>Gráfico 37:</i> Localización de Oficinas de unidades financieras No Reguladas - Distrito Chilca.....	91
<i>Gráfico 38:</i> Estructura Orgánica de la Empresa CRECEMOS JUNTOS.....	98
<i>Gráfico 39:</i> Propuesta de página de facebook de la Empresa CRECEMOS JUNTOS	¡Error! Marcador no definido.

Resumen

El presente trabajo de investigación tiene por finalidad evaluar la viabilidad de implementación de una empresa de préstamos directos para los segmentos socioeconómicos C, D y E de la provincia de Huancayo, considerando que el nivel de bancarización en esta zona se encuentra por debajo del 50%, el crecimiento del sector financiero se halla sobre el 10% y el nivel de morosidad se encuentra por debajo del 4%.

Esta propuesta se realizó tomando en cuenta que si bien existe una amplia oferta de empresas formales e informales que ofertan productos crediticios, aún existe un porcentaje considerable de demanda insatisfecha, que se justifica en el tiempo de otorgamiento del crédito, las tasas de interés y los requisitos solicitados.

Por lo anterior, el estudio para la implementación de la empresa de préstamos directos “CRECEMOS JUNTOS SAC” propone satisfacer las necesidades de créditos de los segmentos socioeconómicos C, D y E a través del manejo de atributos básicos y diferenciadores centrados en la rapidez en el otorgamiento del efectivo, tasas de interés competitivas en los segmentos orientados y acompañamiento a los prestatarios a través de asesoramiento, capacitación y propuestas de emprendimiento en las actividades económicas en las que se encuentren y en otras complementarias a éstas.

Palabras Clave

Préstamos directos, bancarización, sector financiero, morosidad, productos crediticios, tasas de interés, atributos básicos.

Abstract

The purpose of this research work is to evaluate the feasibility of implementing a direct loan company for socioeconomic segments C, D and E of the province of Huancayo, considering that the level of banking in this area is below 50%, the growth of the financial sector is over 10% and the level of delinquency is below 4%. This proposal was made taking into account that although there is a wide range of formal and informal companies that offer credit products, there is still a considerable percentage of unsatisfied demand, which is justified at the time of granting the loan, the interest rates and the requested requirements. Due to the above, the study for the implementation of the direct loan company "CRECEMOS JUNTOS SAC" proposes to satisfy the credit needs of the socioeconomic segments C, D and E through the management of basic and differentiating attributes focused on the speed of granting of cash, competitive interest rates in the targeted segments and support to the borrowers through advice, training and entrepreneurship proposals in the economic activities in which they are located and in other complementary activities.

Keywords

Direct loan, banking, financial sector, delinquency, credit products, interest rates, differentiating attributes.

Introducción

En el Perú, las micro y pequeñas empresas (MYPES) representan el 99% de las empresas y generan más del 70% de la mano de obra, pero son las más excluidas de la economía; generando altos niveles de informalidad por la existencia de infraestructura tecnológica deficiente y/o no adecuada, baja productividad y competitividad.

El nivel de bancarización en el país está por debajo del 32%, concentrado principalmente en el sector financiero formal, donde los indicadores de rentabilidad se encuentran entre 10% y 15%, asimismo, el nivel de morosidad está por debajo del 5 %; estos indicadores reflejan que, pese a la oferta financiera existente, se evidencia en el país una alta demanda de servicios crediticios.

Por lo expuesto, implementar en la provincia de Huancayo una empresa prestamista que otorgue créditos directos a los segmentos socioeconómicos C, D y E sería una propuesta viable considerando que se buscará manejar atributos básicos y diferenciadores centrados en la rapidez del otorgamiento del efectivo, tasas de interés competitivas en los segmentos orientados y acompañamiento a los prestatarios a través del asesoramiento en las actividades que realizan.

Capítulo I

Generalidades

1.1. Antecedentes

La provincia de Huancayo es un sector atractivo para el otorgamiento de créditos, considerando que los niveles de crecimiento anual del sistema financiero y micro financiero se ubican sobre el 10% y 15%, respectivamente; asimismo, el nivel de morosidad se encuentra por debajo del 4% y el nivel de bancarización estimado se hallaría en 50% aproximadamente; no obstante, pese a la amplia oferta de instituciones financieras y micro financieras, aún existe demanda insatisfecha, sobre todo en los niveles socioeconómicos de bajos recursos, situación explicada por las restricciones del acceso al crédito debido a la informalidad en la que se encuentra un grupo significativo de las micro y pequeñas empresas, los bajos ingresos y el elevado riesgo de impago de un grupo del sector dependiente, los requisitos y trámites engorrosos para el otorgamiento de crédito, el tiempo de entrega del efectivo que oscila entre 3 a 5 días, las garantías y avales solicitados, entre otros.

Por otro lado, el financiamiento de créditos realizado por prestamistas no regulados en la provincia de Huancayo se caracteriza por su estructura sobre una relación personal, en la cual el acreedor concede el préstamo a una determinada tasa de interés, en algunos casos, con una garantía de tipo prendaria que la respalde y otra previa evaluación del crédito; son créditos a corto plazo, destinados principalmente a financiar necesidades de capital de trabajo y bienes de consumo. El trámite es bastante simple, el monto varía de acuerdo al tipo de crédito, la capacidad de pago y la garantía; sin embargo, respecto a los costos de los préstamos, éstos son superiores a los asumidos por empresas del sistema financiero regulado. No obstante, es preciso mencionar que no todas las empresas prestamistas actúan bajo informalidad, ya que son registradas en SUNAT e inscritas en SUNARP, siendo su operatividad formal más no regulada por parte de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP'S - SBS y el Banco Central de Reserva del Perú – BCRP; esta situación es justificada por los tipos de operaciones a realizar

(Captaciones y Colocaciones) y por los requisitos solicitados por los respectivos órganos para ser regulada, siendo estos los niveles patrimoniales requeridos por tipos de instituciones financieras (Bancos, CMAC, CRAC, EDPYMES).

Por lo expuesto, implementar en la provincia de Huancayo una empresa prestamista que otorgue créditos directos a los segmentos socioeconómicos C, D y E sería una propuesta viable considerando que se buscará manejar atributos básicos y diferenciadores centrados en la rapidez del otorgamiento del efectivo, tasas de interés competitivas en los segmentos orientados y acompañamiento a los prestatarios a través del asesoramiento en las actividades que realizan.

1.2. Determinación del Problema

En el Perú, las micro y pequeñas empresas (MYPES) representan el 99% de las empresas y generan más del 70% de la mano de obra, pero son las más excluidas de la economía; pues, están consideradas como empresas con infraestructura tecnológica deficiente y/o no adecuada, con una baja productividad y competitividad y, por esa razón, su participación del PBI es en promedio del 40%, esto de acuerdo a lo sostenido por el presidente del Comité de la Pequeña Industria (COPEI) de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI), Jorge Sánchez Milla (Diario Gestión, 2014).

Según datos publicados por el INEI, al 2012 se tenía 74.3% de la fuerza laboral trabajando fuera del sector formal, donde tres de cada cuatro empleados en el Perú laboraba en situación de informalidad. A nivel de provincias, la situación es más crítica, ya que 15 regiones del país tienen más del 80% de su fuerza laboral en la informalidad.

A nivel de actividad económica, la mayoría de trabajadores se ubica en el sector agrícola alcanzando el 29.6% del empleo nacional. Por su parte, los sectores comercio, servicios y manufactura representan el 17.8%, 13.3% y

11.4% de las planillas, respectivamente.

Según el INEI, en el país el 50.1% de trabajadores son asalariados, el 37.6% son independientes y el 12.5% realizan laborales en unidades familiares que no son remuneradas.

Por otro lado, el sistema financiero peruano está conformado por instituciones financieras reguladas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP's (SBS): Bancos, Financieras, Cajas Municipales, CRAC's, EDPYME's y otras especializadas. No obstante, ante la creciente demanda insatisfecha de la población excluida por las entidades mencionadas, ha surgido una importante cantidad de entidades no reguladas por la SBS, como son las ONG's que ofrecen financiamiento de créditos, Casas de Préstamo, Prestamistas y las Cooperativas de Ahorro y Crédito (COOPAC's), estas últimas supervisadas por la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú (FENACREP); asimismo, existe un grupo de personas naturales y/o jurídicas que operan de en la informalidad, es decir fuera de los marcos legales y normativos que rigen la actividad económica.

Al año 2014, el nivel de bancarización a nivel nacional fue de 32% del PBI, sustentado en la inclusión financiera; donde en los últimos 20 años el nivel de bancarización se triplicó pasando de 10% en 1993 a 30% el año 2013; de acuerdo a lo señalado por Oscar Rivera (Presidente de ASBANC)

A nivel de la región Junín, existe un total de 19,263 micro y pequeñas empresas, que representan el 5,7% del total a nivel nacional; el 96% de éstas se dedica al Comercio y se ubican en diversos rubros; el crecimiento de este sector económico se sustenta en la gestión interna, su estructura y acceso a créditos; en este contexto, las MYPES son las que han impulsado el crecimiento de créditos bancarios en 20% en los últimos años, sin embargo, por diversas situaciones un buen porcentaje de las MYPES se encuentran atrasadas en los pagos de sus deudas bancarias o las han refinanciado, lo que estaría conllevando a un deterioro de la cartera de las colaciones

crediticias a las micro y pequeñas empresas; según una investigación realizada por los catedráticos de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional del Centro del Perú (UNCP), Jesús Chávez Villarroel y Juan Lino Quispe.

Respecto a la población en edad de trabajar - PET a nivel de la región Junín, esta asciende a 854,494 habitantes, representando el 69.8% del total. La población económicamente activa - PEA representa el 53.9% de la PET, lo que vendría a ser 460,464 habitantes. Teniendo en cuenta lo expuesto, se define el problema como:

¿Existe una empresa prestamista rentable y sostenible que oriente sus productos crediticios a la demanda insatisfecha en los segmentos socioeconómicos C, D y E de la provincia de Huancayo, que no son atendidos por las empresas financieras reguladas?

1.3. Justificación de la Investigación

El presente trabajo de investigación busca evaluar la rentabilidad empresarial y apoyar al crecimiento de los clientes de escasos recursos económicos de la provincia de Huancayo, a través del otorgamiento de microcrédito y el acompañamiento en el desarrollo de sus negocios o emprendimientos.

La propuesta de negocio se sustenta en que existen grupos económicos no atendidos o insatisfechos con el servicio que ofrecen las empresas financieras reguladas y que están dispuestos a pagar un interés mayor a cambio de la rapidez en la entrega del efectivo, la oportunidad y flexibilidad en requisitos y garantías.

Con el estudio, se busca asegurar los niveles de rentabilidad esperados por la empresa prestamista en segmentos de alto riesgo y contribuir al desarrollo social y económico de la población de los segmentos socioeconómicos C, D y E de la provincia de Huancayo.

1.4. Objetivos Generales y Específicos

1.4.1. Objetivo General:

Analizar la viabilidad económica y de sostenibilidad para la implementación de una empresa de préstamos directos orientada a los segmentos socioeconómicos C, D y E desatendidos por las empresas financieras reguladas en la provincia de Huancayo.

1.4.2. Objetivos Específicos:

- a. Estimar el volumen de mercado para la empresa prestamista, en los segmentos socio económicos C, D y E de la provincia de Huancayo.
- b. Identificar los tipos de créditos requeridos por la población de los segmentos socioeconómicos C, D y E de la provincia de Huancayo.
- c. Determinar la viabilidad económica y financiera del estudio para la implementación de una empresa prestamista en la provincia de Huancayo.

1.5. Descripción del Producto y Servicio

La implementación de la empresa de préstamos directos “CRECEMOS JUNTOS SAC” tiene como propósito otorgar créditos a la población económicamente activa ubicada en los segmentos socioeconómicos C, D y E, que no son atendidos o se encuentran insatisfechos por los servicios recibidos de las empresas financieras reguladas.

Los productos y servicios incluidos en la propuesta de implementación de la empresa de préstamos directos “CRECEMOS JUNTOS SAC” se caracterizarán por lo siguiente:

- ✓ Los créditos serán otorgados a personas naturales.
- ✓ Los créditos serán otorgados bajo 02 modalidades: (01) Créditos micro empresariales con evaluación crediticia y (02) Créditos de Consumo con garantías reales de acuerdo al monto solicitado, hasta el 70% del valor de la garantía.

- ✓ Los montos de los créditos oscilarán preferentemente entre S/. 500.00 y S/. 3,000.00.
- ✓ La frecuencia de pago será de forma diaria, semanal y mensual; donde el plazo máximo de devolución del crédito será de un mes.
- ✓ Las tasas de interés oscilarán entre el 5% - 10% mensual, de acuerdo a la frecuencia de pago.
- ✓ Se brindará asesoramiento, capacitación y propuestas de emprendimiento a los clientes, de acuerdo a sus necesidades, entre estas:
 - Finanzas personales y manejos de presupuestos familiares.
 - Capacitación para negocios en: Manejo de Costos y presupuestos, Calidad de servicio a clientes, Generación de valor agregado en su actividad y formación de clúster.
 - Emprendimientos individuales y/o grupales con apoyo de organizaciones, locales, nacionales e internacionales orientadas a desarrollo social.

1.6. Alcances y Limitaciones de la Investigación

El estudio se limita a la población de la provincia de Huancayo, comprendida en los segmentos socioeconómicos C, D y E, que no son atendidos o se encuentran insatisfechos por los servicios recibidos de las empresas financieras reguladas.

1.7. Metodología

1.7.1. Tipo de Investigación

La presente investigación utiliza principalmente el enfoque cuantitativo, pues implica un conjunto de procesos, secuencial y probatorio, que, partiendo de la idea y problema de investigación, así como la revisión documentaria de investigaciones relacionadas, aplica herramientas de diseño, muestreo, recolección de datos y análisis, para llegar a un conjunto de resultados.

Por su finalidad, se trata de una investigación aplicada, pues arriba a una propuesta de proyecto empresarial cuya aplicación práctica es evaluada mediante los estudios de mercado, técnico y económico-financiero, con los cuales se demuestra su factibilidad.

Por su tipo, se trata de una investigación descriptiva, pues detalla cómo es y cómo se manifiesta el problema de estudio. Especifica propiedades, características y perfiles del mercado financiero en el ámbito geográfico de estudio. Así mismo, muestra con precisión las dimensiones de la actividad financiera en la región.

1.7.2. Proceso de Muestreo

Teniendo en cuenta el ámbito de intervención propuesta, se tomó como universo a la población entre 15 – 64 años de edad de la provincia de Huancayo, esto de acuerdo a la información obtenida por el Instituto Nacional de Estadística e Informática - INEI, la misma que nos permitirá obtener una muestra representativa que conciba conclusiones semejantes a las que se lograría si se estudiará al universo total.

La muestra se determinó de la siguiente forma:

- a. Fórmula para determinar muestra – Tamaño de Población Conocida

$$n = \frac{N \sigma^2 Z^2}{(N - 1) e^2 + \sigma^2 Z^2}$$

Dónde:

n = Tamaño de la muestra.

N = Tamaño de la población.

σ = Desviación estándar de la población que, generalmente cuando no se tiene su valor, suele utilizarse un valor constante de 0,5.

Z = Valor obtenido mediante niveles de confianza. Es un valor constante que, si no se tiene su valor, se lo toma en relación al 95% de confianza equivale a 1,96 (como más usual) o en

relación al 99% de confianza equivale 2,58, valor que queda a criterio del investigador.

e = Límite aceptable de error muestral que, generalmente cuando no se tiene su valor, suele utilizarse un valor que varía entre el 1% (0,01) y 9% (0,09), valor que queda a criterio del encuestador, para el presente plan se utilizó el 5% (0,05)

Teniendo en cuenta la formula, se calculó la muestra, tal como se muestra a continuación:

$$N = 127,297$$

$$\sigma = 0,5.$$

$$Z = 95\%$$

$$e = 5\%$$

$$n = 383$$

La encuesta se realizó sobre una muestra de 400 encuestas, estuvo dirigido a personas en actividad económica, entre 18 y 60 años de edad y preferentemente de los segmentos socioeconómicos C, D y E, de las actividades económicas de comercio, servicio y transporte, principalmente. Las encuestas se desarrollaron en zonas claves delimitadas de los distritos de Huancayo, Chilca y El Tambo; asimismo, el número de encuestas se determinó en base a la estructura de población de los distritos en la provincia de Huancayo.

1.7.3. Diseño de Instrumento

Para la recolección de datos y el registro de la información nos basamos en encuestas, teniendo en consideración el objetivo del estudio de mercado que es analizar la demanda y oferta para la implementación una empresa de préstamos directos en la provincia de Huancayo.

La encuesta fue formulada en base a la percepción y experiencia de la muestra determinada respecto al proceso creditico ya sea a través

de una empresa del sistema financiero o de un prestamista en particular, para tal fin se realizaron las encuestas teniendo en cuenta la participación poblacional del ámbito de intervención definido (Distritos de Huancayo, El Tambo y Chilca) y otros factores como el rango de edad de la población, el género y la actividad económica.

1.7.4. Análisis e Interpretación de la Información

Los resultados obtenidos fueron procesados y analizados, cuyos resultados se presentan en el Capítulo de Estudio de Mercado, que finalmente permitieron arribar a las conclusiones y recomendaciones del presente trabajo de investigación.

Capítulo II

Estructura de la Industria

2.1. Descripción del Sector

El crecimiento económico sostenido de la economía peruana se ha visto reflejado en la mejora de los ingresos de la población y la reducción de los niveles de pobreza; no obstante, para continuar reduciendo la pobreza en el país es necesario combatir la vulnerabilidad de los pobres e incrementar su acceso a oportunidades. Para lograr estos propósitos, el Banco Mundial (2000) sostiene que es necesario hacer que los pobres se vuelvan partícipes de los beneficios del mercado a través de las siguientes medidas: (i) desarrollo de la infraestructura; (ii) fomento de tecnologías de la información; (iii) mejora del capital humano (educación y salud); y, (iv) acceso a los mercados financieros.

Respecto de los accesos a los mercados financieros, el Banco Mundial (2008), señala que las personas que cuentan con acceso al sistema financiero formal, son aquellas que utilizan los servicios financieros formales y aquellas que pudiendo utilizarlos optan por no hacerlo, denominándolo exclusión voluntaria del uso de servicios financieros formales; esto sucede por diversos factores, entre estos: Por motivos culturales (desconfianza hacia las instituciones financieras), motivos religiosos (no ahorran ni contraen deudas con terceros), otros utilizan únicamente efectivo.

Por otro lado, se tiene al conjunto de personas que no son usuarios de los servicios financieros debido a que no tienen acceso a los mismos; a los cuales se les denomina exclusión involuntaria del uso de servicios financieros formales. Dentro de las razones de exclusión se tienen la falta de ingresos y el elevado riesgo de impago.

El sistema financiero formal atiende a aquellas personas que tienen los ingresos suficientes para pagar un préstamo y que tienen un riesgo de impago razonable; además, buscan servir como plataforma de pagos y constituir cuentas de depósito. Otras razones adicionales están relacionadas al marco

contractual y de información crediticia vinculada a los servicios financieros en determinadas localidades (recoger información crediticia o establecer contratos con los miembros de una población puede resultar tan costoso que las operaciones de las instituciones financieras en una localidad ya no son viables desde el punto de vista comercial).

El mercado de créditos opera en un contexto donde a diferencia de otros existe una serie de imperfecciones que hacen que sea usual que no se encuentre el equilibrio en los precios (Stiglitz y Weiss, 1981; Jaffee y Stiglitz, 1990). En este mercado la transacción consiste en que el prestamista entrega un bien (el crédito) al prestatario a cambio de una promesa futura de pago, que podría ser incumplida; donde para evitar lo último, los prestamistas hacen una serie de mecanismos ex ante (evaluación de la capacidad y voluntad de pago, incentivos para promover la autoselección) o ex post (seguimiento de la actividad financiada durante la vigencia del contrato y acciones judiciales y/o captura del bien ante el incumplimiento en el pago). Otros componentes importantes son la determinación de la tasa de interés y los montos, que influyen en la decisión de pago de los prestatarios.

Actualmente, el mercado del crédito está conformado por empresas reguladas y no reguladas, éstas últimas se dividen entre formales e informales, donde: Las empresas reguladas son todas aquellas unidades formales, supervisadas por la Superintendencia de banca, seguros y AFP – SBS y se rigen a las condiciones del mismo mercado. Actualmente, el sistema financiero peruano está conformado por Bancos, Financieras Cajas Municipales, Cajas Rurales, EDPYMES y otras especializadas.

Las empresas no reguladas – formales, se caracterizan por contar con RUC, estar inscritos en SUNARP y en muchos casos registradas y supervisadas por la SBS a través de la Unidad de Inteligencia Financiera del Perú (UIF-PERU) como Sujetos Obligados a informar; dentro de este grupo tenemos a las Cooperativas de ahorro y crédito, ONG, casas de préstamo y prestamistas.

Las empresas no reguladas – informales, se caracterizan por no contar con RUC y no ser supervisadas por la SBS debido a no estar registrados en la

UIF-PERU como Sujetos Obligados a informar, éstas operan fuera de los marcos legales que rigen la actividad económica; en este grupo tenemos a Cooperativas de ahorro y crédito, casas de préstamo y prestamistas.

Es preciso mencionar que las empresas informales operan en un contexto de dificultades e imperfecciones que les imponen los mercados asociados como el mercado formal y de bienes (Floro y Yotopoulos, 1991); se caracterizan por operar basados en la confianza, relación muy personal entre ambas partes y un manejo de información a escala local; no obstante, al no estar reguladas estas empresas están más expuestas a la no recuperación del crédito, ya que sus procedimientos a aplicar como instrumentos de recuperación no permiten la coacción legal; así como por los montos otorgados, es probable que la recuperación resulte más costosa.

Según Indacochea (1989) y Raccanello (2013), se puede enumerar siete tipos de financiamiento informal, entendiendo a éste como aquel que se otorga fuera del sistema financiero, formal o supervisado:

- a. **Préstamos de familiares y amigos:** Típicamente no involucra el cobro de intereses, y están basados en relaciones de confianza entre las partes y acuerdos implícitos de reciprocidad.
- b. **Sistema de “pandero” o juntas:** También conocido como sistema de “fondos colectivos”, consiste en formar grupos de personas que aportan periódicamente a una bolsa de dinero que usualmente se adjudica mediante un sorteo o un remate. El objetivo de este sistema puede ser la ayuda mutua, el ahorro-inversión o el obtener financiamiento para alguna operación. De este modo, con este esquema de préstamos, el sector informal “autogenera sus propios recursos y se autofinancia”.
- c. **Crédito de proveedores:** Modalidad bastante difundida, que se lleva a cabo entre una empresa proveedora, que suministra algún tipo de bien (mercaderías, insumos, maquinarias, suministros, etc.) y servicios a sus clientes (que usualmente son otras empresas dedicadas al comercio), difiriendo el pago correspondiente por determinado periodo de tiempo.
- d. **Crédito al minorista o el fiado:** Se da usualmente sin el otorgamiento de garantías específicas, generalmente en pequeñas ventas a domicilio.

Los costos adicionales (como el cobro de algún interés compensatorio) se recargan al precio final del bien.

- e. **Casas de empeño:** También conocidos como “préstamos pignoratícios”, suelen ser preferidos por el público debido a que los trámites son más rápidos que los del sector bancario y por ende más cómodo y funcional (Raccanello 2013). En general, los controles que se llevan a cabo se relacionan con una verificación de la identidad del pignorante (persona que recurre al financiamiento) y con la comprobación de la procedencia lícita del objeto a empeñar. Los préstamos son de corto plazo. El pignorante, al vencimiento de cada periodo (generalmente mensual) según lo estipulado por el contrato tiene tres opciones: renovar el préstamo pagando los intereses devengados (refrendar la prenda), recuperar la prenda pagando la deuda correspondiente (capital e intereses) o no pagar, y consecuentemente perder la propiedad del objeto. Cuando un bien en prenda es subastado, o vendido al público, la casa de empeño está obligada a entregar la demasía al pignorante (la diferencia entre el precio de venta y la suma de todos los costos).
- f. **ONG (Organismo No Gubernamentales):** Entidades formales que suelen brindar financiamiento de distintos tipos (créditos solidarios, individuales, para mejoramiento y ampliación del hogar, entre otros) fuera del ámbito de supervisión de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS). Las ONG tienen más una orientación social que de negocio, lo que responde directamente a que dichas entidades no tienen un fin de lucro.
- g. **Prestamistas individuales o agiotistas:** Es el caso que se analiza en el presente estudio. La operación de crédito está estructurada sobre una relación personal, en la cual el acreedor concede el préstamo a una determinada tasa de interés y, en algunos casos, con una garantía de tipo prendario que la respalde. Se identifica dos grandes grupos de prestamistas. El primero, constituido por personas que se dedican exclusivamente a esta actividad, y el segundo, formado por personas que ejercen esta actividad como complementaria, en sus casas, a fin de rentabilizar sus excedentes de dinero y obtener un retorno superior al del

sistema financiero. Es un crédito a corto plazo, destinado a financiar necesidades de capital de trabajo, bienes de consumo y, en algunos casos, bienes de capital. El trámite es bastante simple, en ciertas circunstancias basta con la entrega de una garantía, la cual varía en función del monto del crédito, y que puede ser de diversos tipos, como oro, joyas, artefactos electrodomésticos, vehículos, terrenos, casas, etc. Los costos de estos préstamos son muy superiores a los del sistema formal.

En el Perú se han realizado múltiples estudios de financiamiento informal, donde resaltan la heterogeneidad tanto en las características de los prestamistas como en los prestatarios; adicionalmente resaltan que (i) En términos de cobertura el crédito informal es la fuente más importante de créditos para los pobladores de escasos recursos, (ii) Las transacciones se basan en buena medida en el uso intensivo de información captada a través de relaciones sociales y/o económicas anteriores al crédito, (iii) Los préstamos son de corto plazo y están destinados mayoritariamente a actividades comerciales y/o al consumo, (iv) Prácticamente, no existen barreras a la entrada para el otorgamiento de crédito, (v) Las actividades de los prestatarios están interrelacionadas con las actividades del prestamista del sector real, (vi) Existe una amplia gama de productos financieros y de prestamistas informales.

Del estudio de Financiamiento informal en el Perú, se desprenden las siguientes evidencias:

- El financiamiento no formal es el más importante para los sectores de bajos ingresos en términos de números de transacciones realizadas.
- El sector no formal no es necesariamente la fuente más importante en términos de volumen de transacciones.
- Los montos promedio prestados son más importantes en el caso de las fuentes formales, y más reducidos en el financiamiento informal.

- El financiamiento informal, surge en esencia para cubrir la demanda no satisfecha por el sector formal, en ese sentido la consideran una fuente más complementaria que sustituta.
- Los objetivos del financiamiento no formal. El objetivo central del financiamiento no formal es principalmente viabilizar el desarrollo de sus actividades en el sector real; a diferencia del sector formal, cuya especialización misma lo lleva a buscar la maximización del beneficio en su actividad crediticia.
- Las limitaciones del financiamiento formal y no formal. El financiamiento informal tiene una serie de limitaciones que restringen su impacto sobre los prestatarios, la principal, son sus reducidos montos. Asimismo, todas las fuentes tienen una escasa cobertura del financiamiento de inversiones.
- La tecnología crediticia y los productos crediticios. Los diferentes tipos de prestamistas utilizan tecnologías crediticias distintas a sus préstamos en función de los riesgos que perciban de sus transacciones. De esta manera, se aprecia una mayor flexibilidad en los requisitos del sector informal, que está estrechamente asociada con la mayor presencia de relaciones de largo plazo, tanto respecto de las transacciones distintas a las del crédito como del crédito mismo.
- Los productos crediticios. Los productos financieros que satisfacen las demandas por capital de trabajo y consumo corriente presentan características diferentes según los distintos tipos de prestamistas.
- Principales demandas: capital de trabajo y consumo. Existe una demanda de financiamiento en los sectores de bajos ingresos; esta demanda se destina básicamente a capital de trabajo o sirve para financiar determinados tipos de consumo (estable, bienes durables o semidurables, financiar contingencias, etc.)
- Las ventajas del financiamiento no formal. El sector no formal ofrece ventajas para los estratos de bajos ingresos: bajos costos de transacción, periodos cortos de evaluación y desembolso, flexibilidad en el pago y ante contingencias, trato personalizado y riesgo compartido.

- Las desventajas del crédito informal. Si bien se suele partir del supuesto que el crédito informal es más caro que el crédito formal, este punto sería poco relevante en las decisiones de los demandantes de bajos ingresos pues estos tienen créditos informales por periodos cortos por tiempo y por montos pequeños y por lo general operan con bajas razones deuda / patrimonio.
- El crédito sin fronteras: Entre lo formal y lo no formal. No existen diferencias significativas en cuanto a las condiciones socio-demográficas entre los prestatarios que trabajan con crédito formal y aquellos que tienen crédito no formal. Sin embargo, en este caso si es importante el patrimonio (lo que refleja una de las principales características del crédito formal, que es la exigencia de garantías) y, sobre todo la condición de no ser pobre para obtener un crédito formal.
- Las relaciones entre el sector formal y no formal son de complementariedad más que de competencia. En estas relaciones, y en general en la estructura del mercado financiero, son determinantes las características de las actividades económicas financiadas. También es cierto que la importancia del financiamiento no formal es mayor ahí donde este puede reducir las fallas de los mercados que impiden en la práctica las operaciones del sector formal.
- La demanda por financiamiento es una demanda derivada de una función de producción o consumo particular. Esto implica que las características de los contratos de crédito están inevitablemente influenciadas por las características de la actividad económica financiada.
- Las tasas de interés de los créditos informales. El financiamiento informal tiende a ser más caro que el resto de las fuentes. Este costo estaría compensado por la mayor calidad del servicio ofrecido y se justificaría por la elevada rentabilidad de las actividades financiadas.

2.2. Análisis del Sector:

El presente estudio propone la implementación de una empresa prestamista, que no será regulada por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, pero si actuará formalmente, es decir, será registrada en SUNARP, SUNAT, así como será inscrita en la Unidad de Inteligencia Financiera del Perú como Sujeto Obligado a informar; asimismo, el ámbito de operaciones de la empresa será a nivel de la provincia de Huancayo – departamento de Junín.

A nivel del sistema financiero, en la provincia de Huancayo, específicamente los distritos de Huancayo, El Tambo y Chilca operan 22 empresas financieras a través de 75 oficinas; mientras que el sector no regulado agrupa a 50 entidades financieras, entre estas: 17 Cooperativas de ahorro y crédito, 30 casas de préstamo y 03 ONG.

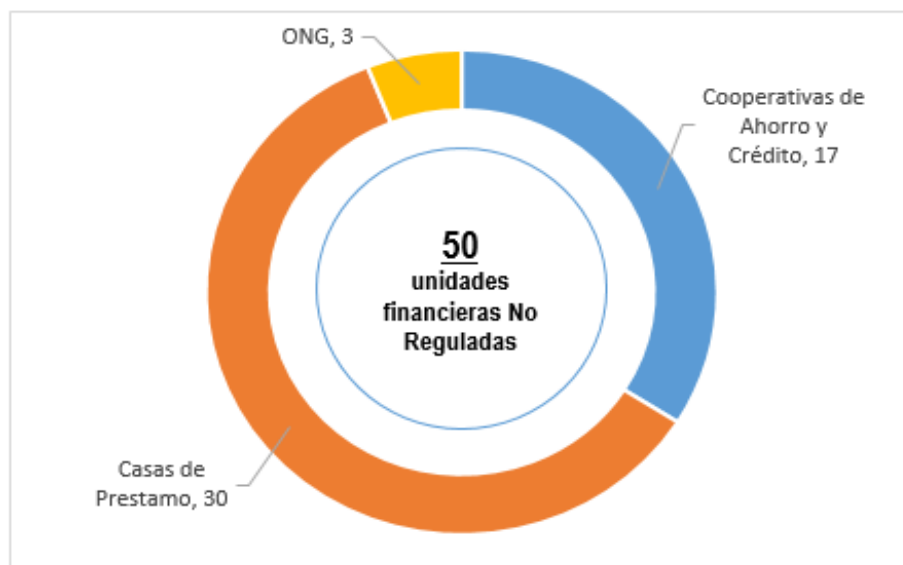


Gráfico 1. Entidades Financieras No Reguladas
Elaboración: Autores de la investigación

Del total de empresas no reguladas, 38 empresas se encuentran dentro de las entidades formales, de las cuales 22 están inscritas en la UIF-PERU y son supervisadas. Es preciso mencionar que no se pudo determinar el número de prestamistas, al no existir registros sobre éstas.

Tabla 1:

Entidades Financieras No Reguladas (Distritos de Huancayo – El Tambo – Chilca)

Tipo	Supervisión UIF-PERU	Tipo Unidad	N° Empresas
Formal	Supervisada	Cooperativas de Ahorro y Crédito	9
		Casas de Préstamo	10
		ONG	3
	No Supervisada	Cooperativas de Ahorro y Crédito	5
		Casas de Préstamo	11
		Prestamistas	NI
Informal	No Supervisada	Cooperativas de Ahorro y Crédito	3
		Casas de Préstamo	9
		Prestamistas	ND
TOTAL			50

Elaboración: Autores de la investigación

El cuadro siguiente detalla las entidades financieras no reguladas formales e informales por tipo de entidad, entre estas las cooperativas de ahorro y crédito, las casas de préstamo y las ONG.

Tabla 2:

Unidades Financieras No Reguladas - (Distritos de Huancayo – El Tambo – Chilca)

Unidades Financieras No Reguladas - 50			
Cooperativas De Ahorro Y Crédito	Casas De Préstamo		Ong
17	30		3
Productores Artesanales	Corporación De Inversiones Mercurio	Creditigo	ADES
Volcan	Del Valle Créditos	Créditos Unión	CRECER
Comerciante De Huancayo	Emprende Pyme	Éxito	Horizontes*
El Tumi	Exchange Net Perú	Mi Gente	
Huancavelica	Ga Finanzas	Grupo Económico "Soluciones"	
Integración	Inversiones Innova	Inversiones Alemar	
San Cristobal De Huamanga	Origen Hd	Inversiones Creditodo	
Santa Maria Magdalena	Prestamos Justo A Tiempo Hvca	Inversiones Crm Finanzas	
Señor De Los Milagros	Progresando	Inversiones Curi	
Crediplata	Ssurgir	Inversiones Presta	

Unidades Financieras No Reguladas - 50		
Cooperativas De Ahorro Y Crédito	Casas De Préstamo	Ong
17	30	3
Jehova Jireh	Corporación Lopez Jaef	Microcréditos Contigo
Amigo San Pablo	Credi Solución	Presatamos Solution
Financia Perú	Servi. Múlt. V. Raúl Haya De La Torre	Soluciones J.O. Inversiones
La Mano Amiga	Arsaripi De Santa Rosa	Tu Opción
Capac Yupanqui	Asoc. Sol Wanka	Corp. Andina Desarrollando Perú
Coopbank		
Corp. Coop. Ética		

Elaboración: Autores de la investigación

2.2.1. Matriz de Perfil Competitivo.

Para la determinación del perfil competitivo se tomó en cuenta a las empresas con características similares al proyecto, dentro de estas tenemos a las siguientes:

- Financiera Progresando
- Mi Gente
- Grupo Económico Soluciones S.A.
- Crecer

Determinación de los factores claves de éxito:

- **Rapidez:** Tiempo de entrega del crédito.
- **Costo del Crédito:** Tasas de interés, comisiones, penalidades por atraso u otros.
- **Oportunidad:** Horarios de atención, disponibilidad de montos solicitados.
- **Facilidad:** Garantías para el otorgamiento del crédito y plazos para amortización del crédito.
- **Acompañamiento:** Evaluación y asesoría en el proceso crediticio.
- **Canales de atención:** Sucursales, canales electrónicos u otros
- **Transparencia:** En las condiciones del crédito, tasas de interés, garantías u otros.

De la escala de calificación a los factores claves de éxito tenemos:

Tabla 3:

Escala de Calificación de los Factores de Riesgos - Perfil

Competitivo

Calificación	
1	Muy malo
2	Malo
3	Regular
4	Buena
5	Muy buena

Elaboración: Autores de la Investigación

Con información obtenida de empresas prestamistas en Huancayo y teniendo en cuenta las perspectivas de la empresa se desarrolló el perfil competitivo, donde los factores críticos de éxito de rapidez, costo del crédito y el acompañamiento permitirán a la empresa lograr posicionarse y cumplir con sus objetivos empresariales.

Tabla 4

Perfil Competitivo de la Empresa

Factores Críticos De Éxito	Nuestra Compañía			Progresando		Mi Gente		GE Soluciones		Crecer	
	PESO	CALIF	PP	CALIF	PP	CALIF	PP	CALIF	PP	CALIF	PP
Rapidez	20.00%	4	0.8	3	0.6	3	0.6	3	0.6	3	0.6
Tasas	20.00%	3	0.6	2	0.4	3	0.6	2	0.4	3	0.6
Oportunidad	10.00%	4	0.4	4	0.4	4	0.4	3	0.3	4	0.4
Acompañamiento	20.00%	3	0.6	2	0.4	2	0.4	2	0.4	2	0.4
Facilidades	10.00%	3	0.3	2	0.2	3	0.3	3	0.3	3	0.3
Canales de atención	10.00%	1	0.1	2	0.2	3	0.3	2	0.2	2	0.2
Transparencia	10.00%	3	0.3	3	0.3	2	0.2	2	0.2	2	0.2
TOTAL	100.00 %		3.1		2.5		2.8		2.4		2.7

Elaboración: Autores de la Investigación

Sumando a ello, también se considera una ventaja competitiva para la empresa la reinversión inmediata del capital más intereses recaudados.

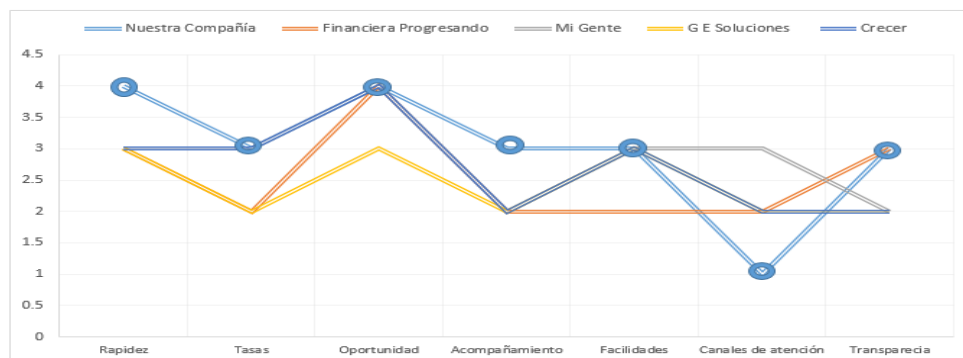


Gráfico 2. Matriz del Perfil Competitivo – Comparativo. Elaboración: Autores de la Investigación

2.2.2. Fuerzas de PORTER.

a. Proveedores

Aportes de los socios, reinversión del capital más intereses y fondeo por terceros, de ser el caso; que permitirá a la empresa manejar un costo de fondeo óptimo que no afecte el spread financiero esperado.

b. Competidores

Empresas prestamistas, prestamistas individuales, panderos o Juntas, casas de empeño, prestamos de amigos o familiares, crédito de proveedores, crédito al minorista o el fiado y ONG's. De acuerdo a las investigaciones realizadas, existe una oferta considerable con tasas de interés altas debido a la mayor exposición al riesgo (flexibilidad en políticas de admisión)

c. Nuevos Ingresantes

Las barreras de entrada para nuevos competidores son bajas debido a no contar con disposiciones legales exigentes ni de regulación por parte de la SBS. Este segmento pese a presentar altos niveles de riesgo vienen ganando interés por entidades financieras con fines de profundización de mercados.

d. Clientes

Los clientes demandan productos de créditos rápidos, accesibles, más oportunos y de menor precio.

El segmento de microempresas está en continuo crecimiento y formalización. Se estima que existen más de 4 millones de

microempresas en el Perú, donde cerca de 2.4 millones de población emprendedora no atendida por el sistema financiero regulado se financian de manera informal y alrededor de 1.6 millones han accedido a un crédito en el sistema financiero regulado.

e. Sustitutos

En el sector de las micro finanzas coexisten otros medios de financiamiento de entidades no formales, siendo estas las ONGs, las empresas prestamistas y otros que están registradas en SUNARP, pero no son reguladas por la SBS y las entidades financieras formales que principalmente atienden al sector micro empresarial formal o medianamente formalizado.

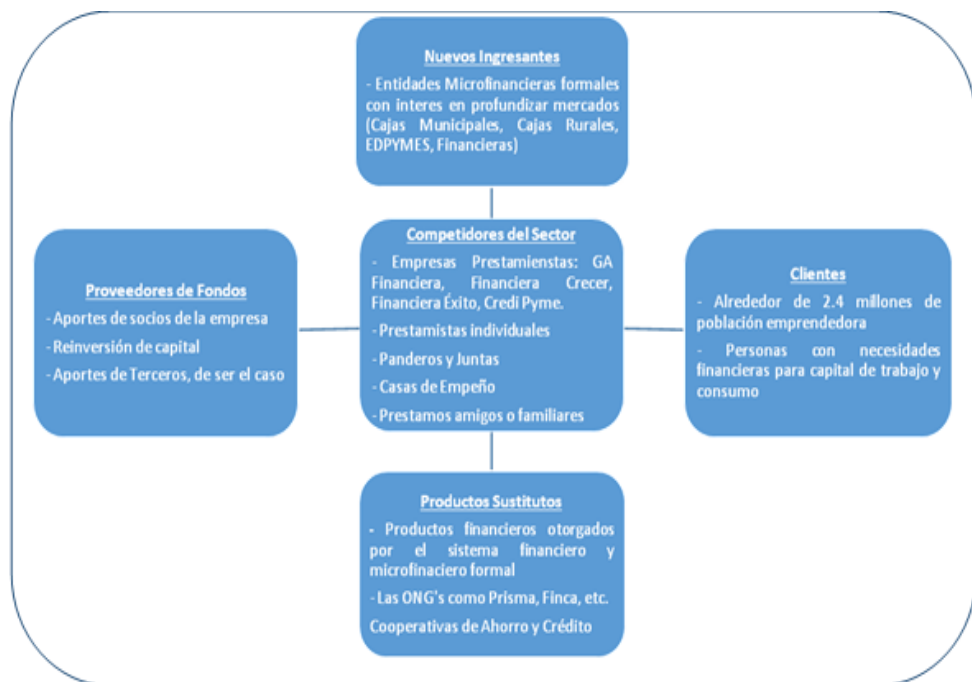


Gráfico 3: Análisis de las Fuerzas de PORTER. Elaboración: Autores de la Investigación

2.3. Análisis del Entorno:

2.3.1. Análisis Político – Legal - Gubernamental:

En el mercado de crédito, existen tres tipos de empresas, siendo estas (01) empresas formales y/o reguladas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP's - SBS, (02) empresas no formales y/o no

reguladas, que si bien no están supervisadas por la SBS, operan con formalidad ante la SUNARP, SUNAT y normas establecidas de la jurisdicción; finalmente, están las empresas informales que operan en un contexto de dificultades e imperfecciones que les imponen los mercados asociados como el mercado formal.

Considerando que la propuesta de la Investigación no será parte del sistema financiero formal regulado por la SBS, sino que será registrada como una empresa prestamista inscrita en SUNARP, SUNAT y contará con licencias exigidas de acuerdo a la jurisdicción donde opere, se tomará en cuenta a los siguientes organismos:

- La Superintendencia Nacional de Registros Públicos – SUNARP, creado mediante Ley 26366, es un organismo descentralizado autónomo del sector justicia y ente rector del sistema nacional de los Registros Públicos, y tiene entre sus principales funciones (01) dictar las políticas y normas técnico - registrales, (02) planificar, organizar, normar, dirigir, coordinar y supervisar la inscripción y publicidad de actos y contratos en los registros que conforman el Sistema. Es preciso mencionar, que a través de este órgano se registran y actualizan cambios de diferente índole de las propiedades inmuebles, vehiculares, así como la constitución de personas jurídicas.
- La Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria – SUNAT, es una institución pública descentralizada del Sector Economía y Finanzas, creada por Ley N° 24829, y conforme a su Ley General aprobada por Decreto Legislativo N° 501; dentro de sus funciones están el administrar los tributos internos del Gobierno Nacional, así como los conceptos tributarios y no tributarios cuya administración o recaudación se le encargue por Ley o Convenio Interinstitucional. Es preciso mencionar que a través de este órgano se busca formalizar a todo tipo de persona natural y jurídica.
- Por otra parte, la Ley N° 28015 “Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa” tiene por objetivo

la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para incrementar el empleo sostenible, la productividad y rentabilidad, la contribución al Producto Bruto Interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones, así como la contribución a la recaudación tributaria.

2.3.2. Análisis Económico:

Según el Banco Mundial – Perú Panorama General, el Perú es una de las economías de más rápido crecimiento en la región. Entre 2002 y 2013 la tasa de crecimiento promedio fue de 6.1%, en un entorno de baja inflación (2.6% en promedio). Un contexto externo favorable, políticas macroeconómicas prudentes y reformas estructurales en distintos ámbitos se combinaron para dar lugar a este escenario de alto crecimiento y baja inflación. Sin embargo, el país puede estar entrando a un periodo desafiante, ya que el impulso del crecimiento se desaceleró en el 2014 por efecto de condiciones externas adversas, un declive correspondiente en la confianza interna y una reducción de la inversión. A pesar de ello, las cifras de crecimiento del PBI para este último año se mantuvieron por encima del promedio de la región (2.4% frente a 0.8%, respectivamente) y la inflación finalizó solo ligeramente por encima del rango meta (3.2%).

Asimismo, menciona que, en el ámbito externo, la principal fuente de adversidad está vinculada con la caída de los precios de las materias primas, causadas en gran medida por la desaceleración de China, uno de los dos principales socios comerciales de Perú, junto con EE.UU. Además, en 2014, se presentaron condiciones climáticas adversas que afectaron la industria pesquera y hubo una menor ejecución del programa de inversión pública. Como resultado, la inversión privada y las exportaciones se contrajeron 1,6 y 0,3 por ciento, respectivamente, en términos reales. Sin embargo, se espera que el crecimiento del Perú siga siendo sólido en los siguientes años, por

encima de cuatro por ciento. En este sentido, la expectativa es que el inicio de la fase de producción de grandes proyectos mineros en los próximos dos o tres años y una política fiscal anti cíclica de soporte a la demanda agregada, mientras que la aplicación continúa de reformas estructurales sostendría la confianza de los inversionistas privados. En el ámbito exterior, la recuperación de los EE.UU. y los precios más bajos del petróleo pueden compensar parcialmente el impacto que la desaceleración de China está teniendo en la economía peruana.

Por otro lado, los efectos de un fuerte crecimiento del empleo y de los ingresos han reducido los índices de pobreza considerablemente, impulsando la prosperidad compartida. Entre los años 2005 y 2013, los índices de pobreza se redujeron en más de la mitad, desde un 55.6% hasta un 23.9% de la población (según INEI), aproximadamente. Se estima que solo en el 2013, aproximadamente medio millón de personas escaparon de la pobreza. Además, hubo un pronunciado declive de la proporción de la población que vive por debajo de la línea oficial de la extrema pobreza, de 15.8% a 4.7% entre 2005 y 2013. La pobreza extrema es altamente rural y se concentra en 8% de los distritos del Perú, ubicados en las regiones de Cajamarca, Piura, La Libertad y Apurímac. Uno de los rasgos más importantes de crecimiento en el Perú es que es de amplia base. En tal sentido, aunque se mantiene elevada, la desigualdad de ingresos en el Perú, medida por el Coeficiente GINI, ha declinado de 0.49 en el 2004 a 0.44 en el 2013. Sin embargo, esta mejora en la desigualdad total no revela algunas diferencias geográficas importantes. Mientras que el coeficiente GINI en áreas rurales cayó solo 2 puntos básicos entre los años 2004 y 2013 (de 0.44 a 0.42), la desigualdad urbana cayó por 5 puntos básicos (de 0.45 a 0.40).

En adelante, los principales desafíos serán: (1) lograr que el crecimiento económico sea sustentable y (2) continuar fortaleciendo

los vínculos entre el crecimiento y la equidad. Para lograr un crecimiento sustentable y balanceado, el Perú puede desarrollar políticas públicas que aceleren el desarrollo descentralizado, especialmente con énfasis en las ciudades intermedias. Para asegurar un crecimiento económico con equidad, no se debe olvidar que una parte de la población peruana sigue siendo vulnerable a los vaivenes del crecimiento y podría recaer en la pobreza revirtiendo, de este modo, el progreso logrado en el curso de la década pasada. El gobierno ha identificado las áreas prioritarias con el fin de prevenir que esto suceda, lo cual incluye cerrar las brechas en infraestructura, incrementar la calidad de los servicios básicos tales como educación y salud, y ampliar el acceso a los mercados para los segmentos pobres y vulnerables de la población. Asimismo, el programa actual del gobierno tiene por objeto ampliar el acceso a los servicios básicos, al empleo y a la seguridad social; reducir la pobreza extrema; prevenir los conflictos sociales; mejorar la supervisión de posibles daños ambientales y reconectar con el Perú rural a través de una extensiva agenda de inclusión.

2.3.3. Análisis Cultural:

El comportamiento cultural del crédito no formal y en particular del financiamiento informal han cobrado importancia en los últimos años, en gran parte debido a la preocupación de la cooperación internacional y de las agencias de desarrollo por promover mecanismos efectivos de asignación de préstamos hacia los segmentos más pobres y desfavorecidos de la población, que han sido típicamente desatendidos por el mercado crediticio formal.

De un análisis realizado en el mercado de Huancayo, no se cumple la relación esperada entre fuentes formales e informales, ya que en las fuentes formales no sólo son importantes los montos sino también la cantidad de transacciones crediticias. A nivel de la provincia de Huancayo se observa una cultura muy marcada en el otorgamiento de

préstamos por sectores informales, caracterizados por montos menores, de alta rotación y con altos intereses.

La provincia de Huancayo es una zona altamente comercial y con altos índices de informalidad, donde se evidencia requerimientos de dinero a muy corto plazo y basados en confianza antes de garantías; por lo que los prestamistas buscan establecer vínculos de confianza que permitan el conocimiento del Cliente, su actividad económica, la rotación de mercadería y otros aspectos que aseguren la recuperación del dinero.

2.3.4. Análisis Tecnológico:

Las micro finanzas atienden al sector que no tiene acceso a la banca formal o que desconoce de ella, para ello, las empresas micro financieras se han visto en la necesidad de crear una tecnología crediticia que sea capaz de evaluar el potencial de crédito para dicha población.

Por ello, si bien cada entidad micro financiera maneja su propia tecnología crediticia, éstas basan su proceso en los siguientes pilares: La selección (proceso mediante el cual los prestamistas evalúan la capacidad y voluntad de pago de los demandantes de crédito), el seguimiento o monitoreo (procedimientos a través de los cuales los prestamistas inducen a los prestatarios a no tomar acciones que incrementen sustantivamente el riesgo de pago de los créditos), y la recuperación de los créditos (acciones que los prestamistas efectúan para lograr la recuperación de los préstamos).

Tomando en cuenta lo anterior, el principio básico en micro finanzas es la evaluación conjunta de la unidad de negocio y la unidad familiar del potencial cliente; siendo el personal encargado de realizar todo el proceso crediticio el Analista o Asesor de Negocios, cuyo trabajo debe ser integral y, sobre todo, honesto; a efecto de que las ratios reflejen

la totalidad de la información de la unidad económico-familiar del cliente.

Como resultado, las tecnologías crediticias generan una serie de resultados tanto para los prestamistas como para los prestatarios. Entre los más importantes para los primeros están: la cobertura, la tasa de recuperación y los costos de operación y para los segundos el desarrollo de sus negocios.

A través del uso de la tecnología, también se vienen desarrollando estrategias de marketing y mercadeo, lo mismo que permite dar a conocer de forma masiva a la empresa, sus productos y servicios así como las campañas y promociones estacionales; por otro lado permite conocer las necesidades del Cliente a través de programas de consultas y sugerencias, actualización de datos de clientes para programas de promociones y campañas; apoyo a clientes con publicación de sus negocios a través del uso de la página web de la empresa, las redes sociales, entre otros.

Capítulo III

Estudio de Mercado

3.1. Selección del Segmento de Mercado

La empresa de préstamos directos “CRECEMOS JUNTOS SAC.”, tendrá por finalidad brindar créditos micro empresariales y de consumo a personas naturales comprendidas entre 18 y 60 años de edad, de los segmentos socioeconómicos C, D y E, con situación económica dependiente o independiente en las actividades de comercio, transporte y servicios, principalmente. El ámbito de influencia para la empresa es a nivel de la provincia de Huancayo, región Junín.

3.1.1. Información Poblacional - Provincia de Huancayo

A. Población de la provincia de Huancayo

De acuerdo a información estadística obtenida del Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI y el ámbito de intervención delimitado para el estudio de mercado que abarca los distritos de Huancayo, El Tambo y Chilca, principalmente, se tiene que, a nivel de la provincia de Huancayo, la población total asciende a 466,346 habitantes, los mismos que se encuentran distribuidos en los 28 distritos que conforman esta provincia. A nivel de los distritos analizados, el 31%, 24% y 16.6% se encuentran concentrados en los distritos de El Tambo, Huancayo y Chilca, respectivamente, tal como se muestra en el gráfico siguiente:

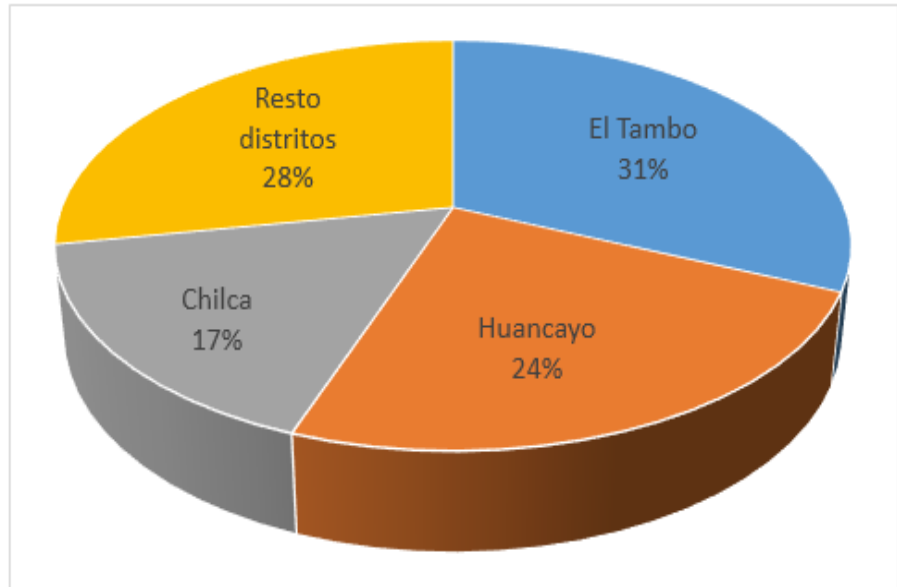


Gráfico 4: Provincia Huancayo - Estructura Poblacional. Fuente: INEI, Censo Nacional 2007. Elaboración: Autores de la Investigación

B. Distribución de la población por género y área

A nivel de la provincia de Huancayo, predomina la población de género femenino con una participación del 52.22%, resultado que también se observa a nivel de los distritos de Huancayo, El Tambo y Chilca. Asimismo, existe predominio de residencia de la población de la provincia de Huancayo por el área urbana (88.36%), situación similar se evidencia en los distritos de Huancayo, El Tambo y Chilca, tal como se aprecia en el siguiente cuadro.

Tabla 5

Provincia Huancayo - Estructura Poblacional por Género y Área

Distritos	Población Total	Genero		Área	
		Hombre	Mujer	Urbana	Rural
El Tambo	146,847	47.67%	52.33%	94.92%	5.08%
Huancayo	112,054	47.38%	52.62%	98.44%	1.56%
Chilca	77,392	48.11%	51.89%	94.80%	5.20%
Resto Distritos	466,346	47.78%	52.22%	88.36%	11.64%

Fuente: INEI, Censo Nacional 2007. Elaboración: Autores de la Investigación

C. Distribución de la población por rangos de edades

A nivel de la provincia de Huancayo, predomina la población en los rangos de edad comprendidos entre 1 a 29 años. Para el propósito del estudio la demanda estaría comprendida entre los rangos de edad de 15-64 años, teniendo en cuenta la demanda presente y futura para la propuesta de negocio, este porcentaje representa más del 63% de la población total; situación similar se muestra a nivel de los distritos de Huancayo, El Tambo y Chilca.

Tabla 6

Provincia Huancayo – Estructura Poblacional por rangos de Edad

Distritos	Población Total	Por grandes grupos de edad					
		Menos de 1 año	1-14 años	15-29 años	30-44 años	45-64 años	65 a más años
El Tambo	146,847	1.60%	26.10%	29.40%	20.30%	16.20%	6.40%
Huancayo	112,054	1.60%	26.70%	29.00%	20.20%	16.10%	6.40%
Chilca	77,392	1.80%	31.00%	30.70%	18.80%	13.00%	4.70%
Resto Distritos	466,346	1.66%	28.76%	28.53%	19.35%	15.20%	6.50%

Fuente: INEI, Censo Nacional 2007. Elaboración: Autores de la Investigación

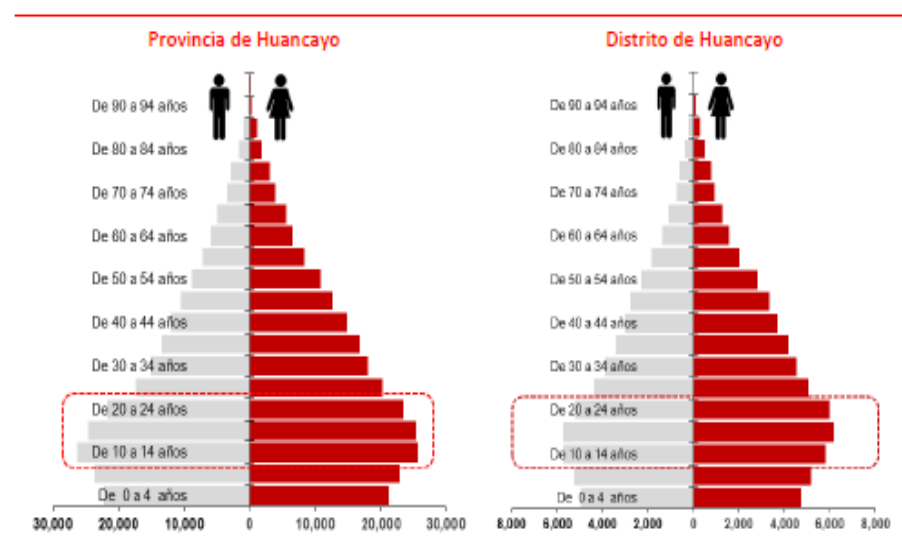


Gráfico 5: Estructura Poblacional por rangos de Edad. Fuente: INEI, Censo Nacional 2007. Elaboración: Autores de la Investigación

D. Distribución de la PEA por actividad económica

En la provincia de Huancayo, la PEA Ocupada representa el 95.24% de la Población Económicamente Activa (PEA). En los distritos Huancayo, El Tambo y Chilca, la PEA Ocupada se encuentra en similar porcentaje.

Tabla 7

Provincia Huancayo - Estructura Poblacional

Distritos	Población Total	PEA		Estructura de PEA	
		Ocupada	No Ocupada	Ocupada	No Ocupada
El Tambo	146,847	55,510	3,048	94.79%	5.21%
Huancayo	112,054	44,357	2,278	95.12%	4.88%
Chilca	77,392	27,430	1,370	95.24%	4.76%
Resto Distritos	466,346	169,524	8,464	95.24%	4.76%

Fuente: INEI, Censo Nacional 2007. Elaboración: Autores de la Investigación

A nivel del distrito de Huancayo, predominan las actividades de comercio, enseñanza, transporte, industrias manufactureras, hoteles y restaurantes, así como la actividad inmobiliaria.

De acuerdo al tamaño de establecimiento, en comercio, el 91% de la PEA de esta actividad se concentra en empresas de 01 a 05 personas, en industria manufacturera es el 80%, en hoteles y restaurantes el 84%, en transporte el 77% y en construcción el 74%.

Tabla 8:

Distrito Huancayo - Estructura Poblacional por Actividad Económica

Actividad Económica	PEA Ocupada	Tamaño De Establecimiento			
		De 01 a 05 personas	De 06 a 10 personas	De 11 a 50 personas	De 51 a más personas
Comercio	12,506	91.08%	5.44%	1.00%	0.33%
Enseñanza	4,591	15.49%	19.34%	35.05%	30.12%
Industria Manufacturera	3,662	80.69%	10.76%	6.01%	2.54%
Transp. Almacén y Comunicación	3,626	77.22%	6.01%	8.38%	8.38%
Hoteles y restaurantes	3,371	84.22%	10.74%	4.21%	0.83%

Actividad Económica	PEA Ocupada	Tamaño De Establecimiento			
		De 01 a 05 personas	De 06 a 10 personas	De 11 a 50 personas	De 51 a más personas
Activ.inmob, empr.y alquileres	3,201	59.01%	12.31%	15.18%	13.50%
Construcción	2,464	74.19%	13.11%	9.17%	3.53%
Otras activ, serv.comun,soc y personales	1,958	68.79%	15.78%	12.82%	2.60%
Otras	8,978	48.02%	6.52%	7.72%	37.75%
Resto Distritos	44,357	8,464	9.36%	9.75%	13.09%

Fuente: INEI, Censo Nacional 2007. Elaboración: Autores de la Investigación

En el distrito de Huancayo, la estructura de la PEA Ocupada por categoría de ocupación muestra que el 42.5% de la PEA es trabajador independiente (trabaja por cuenta propia) y el 39% es dependiente (empleado).

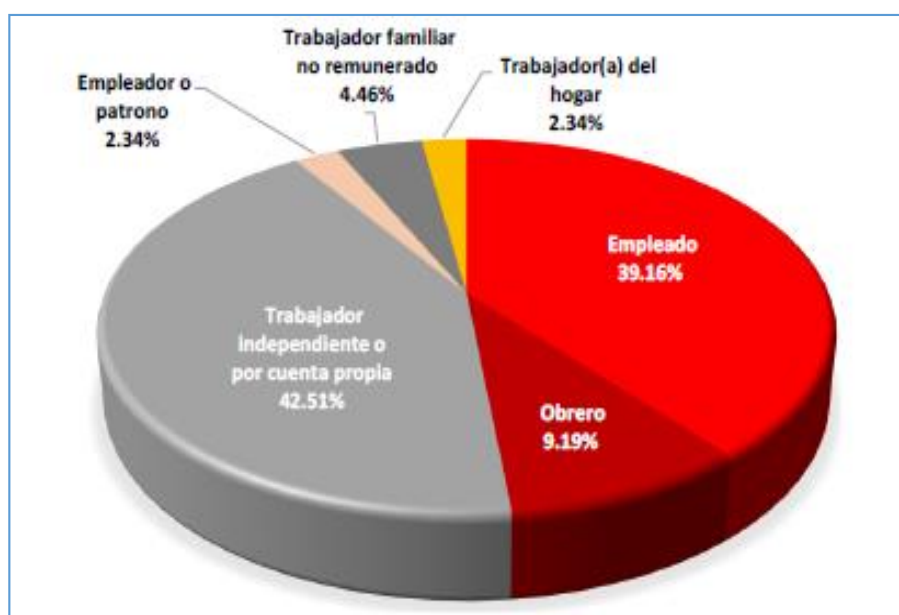


Gráfico 6: Distrito Huancayo - Estructura de la PEA por Categoría de Ocupación. Fuente: INEI, Censo Nacional 2007. Elaboración: Autores de la Investigación

3.1.2. Comportamiento Financiero de la Población

De acuerdo a información hallada en la zona delimitada compuesta por los distritos de Huancayo, El Tambo y Chilca, se obtuvo la siguiente información:

A. Acceso al Sistema Financiero

Las empresas del sistema financiero se encuentran reguladas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP - SBS y por el Banco Central de Reserva del Perú - BCRP; por tal motivo tienen que cumplir con lineamientos mínimos exigidos por los entes reguladores, tales como la tasa de encaje legal, requerimientos patrimoniales, niveles de provisión por incobrabilidad de cartera y riesgo operacional, niveles de liquidez por plazos, por activos y pasivos, por tipo de moneda y otros; resultando de vital importancia la gestión permanentes del control de activos y pasivos que aseguren los niveles de rentabilidad esperadas por las empresas reguladas.

La población comprendida entre el rango de edades de 18 a 60 años son los que en el tiempo han venido accediendo a productos y servicios crediticios brindados por el sistema financiero. A nivel de los bancos, la población que accedía al crédito debía necesariamente contar con requisitos básicos como negocios formalizados y/o ser dependientes en planilla; mientras que, a nivel de micro financieras, la exigencia era contar con negocios en funcionamiento y sustentar niveles de ventas y otros ingresos con fuentes no necesariamente formales.

Con el tiempo, teniendo en cuenta la participación de las microempresas en el país y su aporte en el Producto Bruto Interno - PBI y la tasa de empleo, así como la rentabilidad generada por el otorgamiento de créditos a este segmento, teniendo presente también el riesgo que representan; los bancos se interesaron en incursionar en las micro finanzas y las micro financieras en profundizar mercados, llegar a segmentos económicos D y E, ubicados en zonas donde no existe oferta financiera alguna.

B. Acceso a prestamistas

Los prestamistas actúan como personas natural o jurídica, así como formal o informal; su formalidad se evidencia con registro ante SUNARP e inscripción en SUNAT y en muchos casos con las autorizaciones respectivas de órganos como Municipios, INDECI y otros.

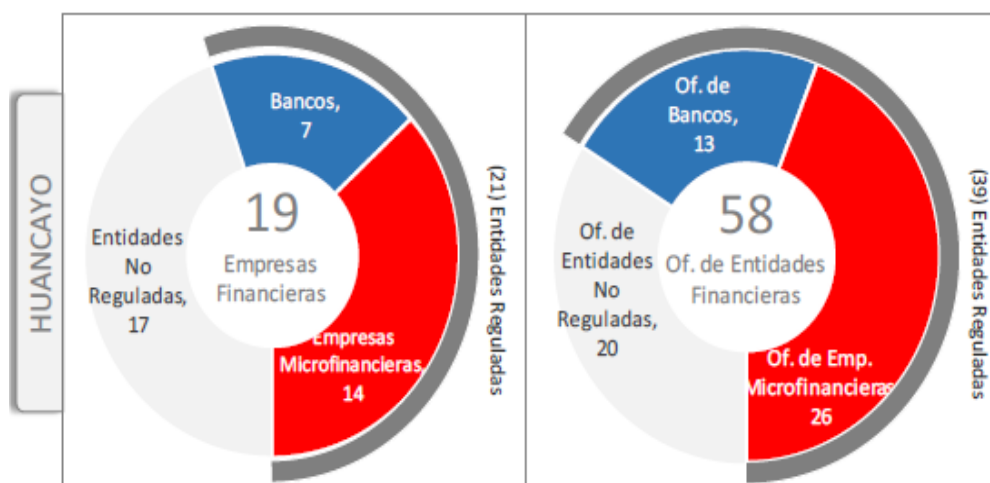
Estos créditos están dirigidos principalmente a personas inmersas en la informalidad y con negocios pequeños, de alta rotación, cuyo otorgamiento de crédito es mucho más rápido y a la vez más costoso, principalmente por el riesgo asumido por los prestamistas.

De los créditos otorgados por prestamistas, se presentan diversas modalidades, entre estas principalmente: (01) préstamos a comerciantes, quienes requieren de créditos diarios o semanales para stock de mercadería y a quienes se les evalúa de acuerdo al tamaño de negocio, rotación de capital de trabajo, tiempo de permanencia en el negocio, referencias en las zona entre otros; a este tipo de clientes los encontramos en mercados de abastos, centros comerciales populosos y clústeres; (02) préstamos con garantías, otorgados a personas que dejan una garantía y requieren el dinero para cubrir contingencias inmediatas u otras, en este las garantías cubren hasta un 120% al crédito otorgado, son otorgados para plazos muy cortos entre semana y mes, en este caso se asume el riesgo de la no devolución del dinero y remate del bien que podría ejecutarse o no rápidamente así como la repercusión en el rendimiento futuro del capital.

De la información obtenida en el mercado de la zona delimitada, existe mayor preferencia y confianza de la demanda en empresas del sistema financiero, sustentado en las menores tasas de interés, los montos esperados a obtener, la mayor cobertura que estas tienen para la solicitud y pagos de créditos así como los servicios complementarios brindados por las mismas; no obstante, existe un mercado potencial para los prestamistas que principalmente están orientados al otorgamiento de montos menores, donde la población valora la oportunidad y los menores requisitos solicitados; aunque esto implique tasas de interés demasiado altas, principalmente por el riesgo que estas representan.

3.1.3. Información de la Oferta Financiera - Provincia de Huancayo

A nivel de la provincia de Huancayo, específicamente en los distritos de Huancayo, El Tambo y Chilca, se evidencia que entre entidades financieras reguladas (30) y las entidades financieras no reguladas (50), estas totalizan 80. A nivel de oficinas, de las 132 oficinas ubicadas en la zona delimitada, 75 pertenecen a las entidades reguladas y 57 a las entidades no reguladas; tal como se detalla a continuación:



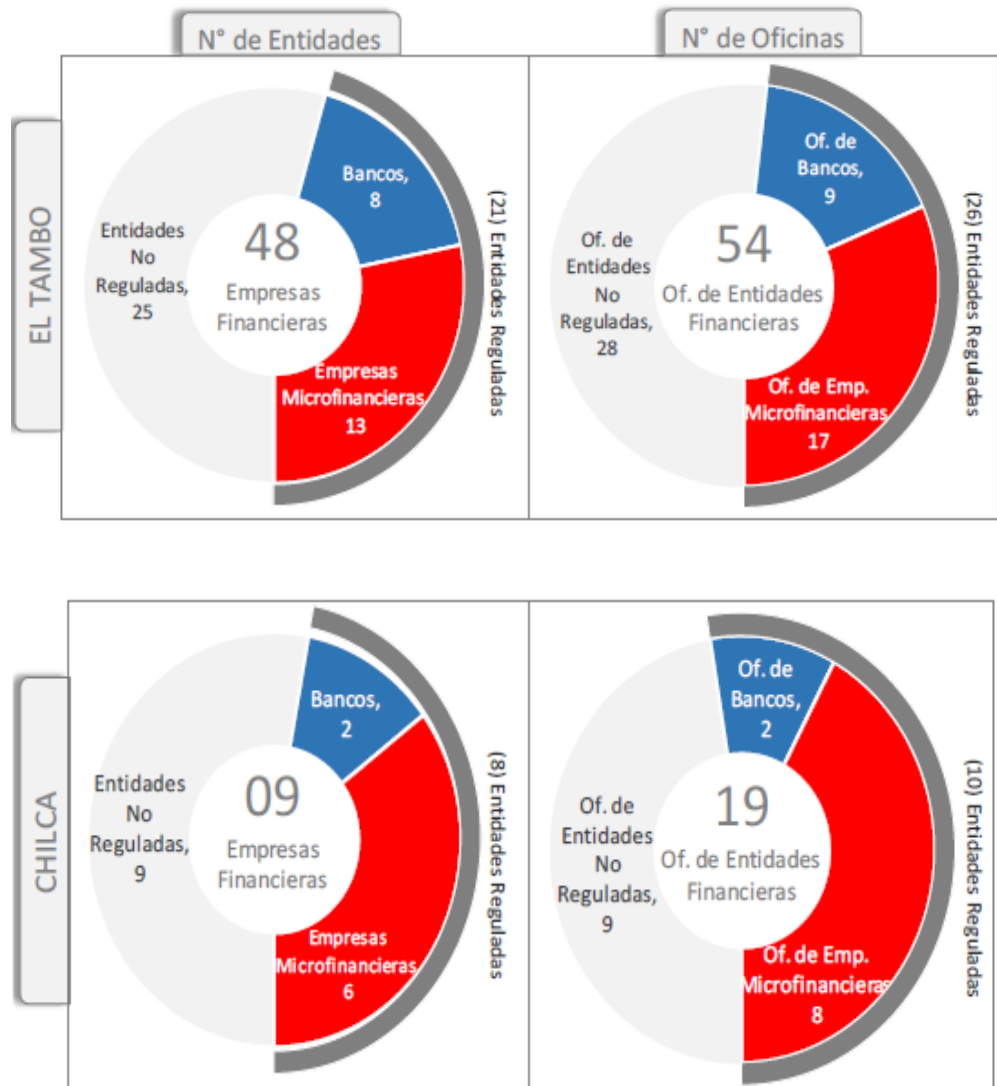


Gráfico 7: N° de Oficinas de entidades financieras Reguladas y No Reguladas Por Distritos de Huancayo – El Tambo - Chilca
Elaboración: Autores de la Investigación

Tomando en cuenta que el proyecto se enmarca en el nivel de casas de préstamo; del análisis de este segmento se tiene:

De las 50 unidades financieras No Reguladas, éstas operan a través de 57 oficinas distribuidas en los distritos de Huancayo, El Tambo y Chilca; donde las entidades financieras con más de una oficina son: Micro financiera Mi Gente (03 Oficinas), Progresando (02 Oficinas), Crecer (02 Oficinas), CREDITODO (02 Oficinas), Grupo Económico Soluciones (02 Oficinas) e Inversiones CURTI (02 Oficinas).

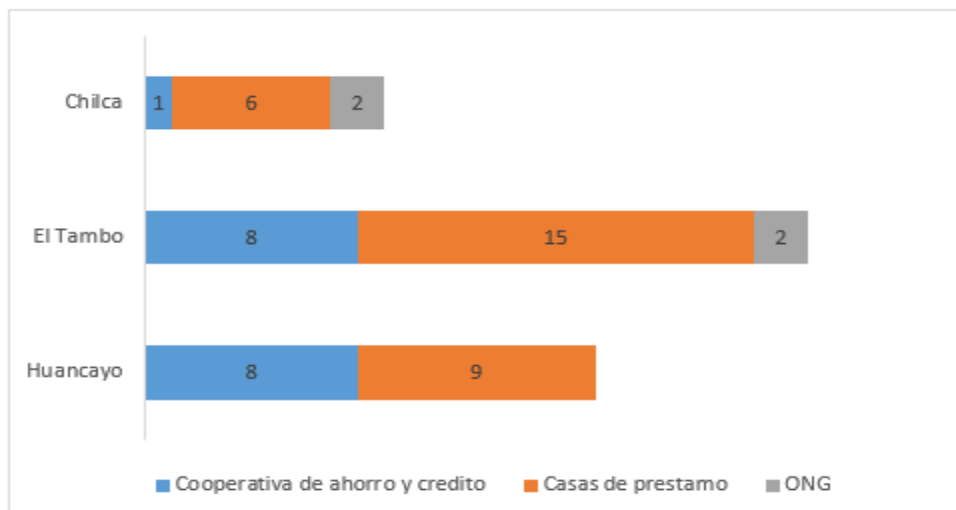


Gráfico 8. Unidades Financieras No Reguladas por Distrito. Elaboración: Autores de la Investigación

Con la información hallada en el segmento de casas de préstamo, se infiere lo siguiente:

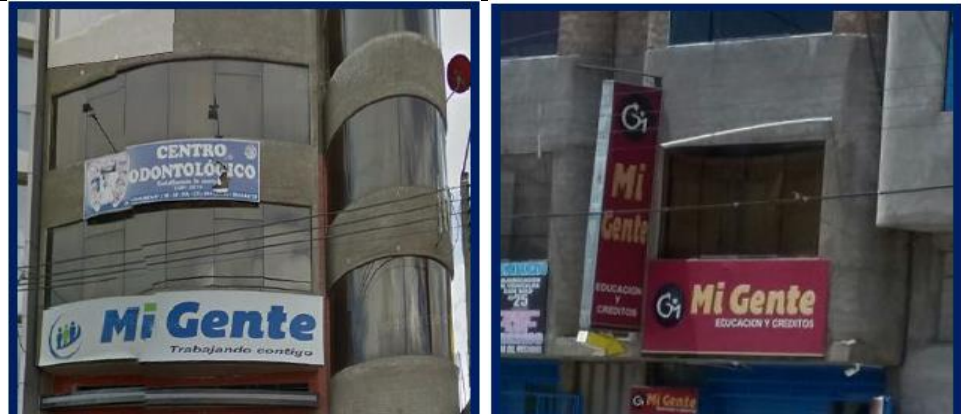
- Los créditos otorgados por lo general son con frecuencia diario y semanal.
- Los montos prestados se encuentran entre S/. 100.00 y S/. 2,000
- La tasa de interés mensual oscila entre 6% y 20%; y la tasa anual entre 101% y 435%.
- Los plazos para el otorgamiento de créditos, en promedio oscilan entre 15 días y 90 días.

De las casas de préstamos en la zona de influencia, se detallan las características de las siguientes empresas:



- Agencias ubicadas en Huancayo, El Tambo, Huayucachi, otras provincias de Junín incluido la selva central.
- Otorga créditos microempresarial y personal
- Créditos desde S/. 20.00 a más
- Frecuencia diaria, semanal y bisemanal
- Requisitos: Copia de DNI, recibo de luz, aval en caso de no tener estabilidad domiciliaria.

MI GENTE



- Agencias ubicadas en Huancayo, El Tambo, Chilca
- Otorga créditos microempresarial y personal para estudios, salud y otros.
- Créditos desde S/. 100.00 hasta S/. 3,000.00
- Frecuencia mensual, créditos hasta un plazo de 3 meses.
- Requisitos: Copia de DNI, Documento de propiedad y/o contrato de negocio y recibo de luz de domicilio y/o negocio

GRUPO ECONOMICO SOLUCIONES SA



- Agencias ubicadas en Huancayo y El Tambo
- Otorga créditos microempresarial y prendarios.
- Frecuencia mensual, créditos hasta un plazo de 2 meses.
- Requisitos: Copia de DNI de titular y conyugue, Documento de propiedad y/o de aval, negocio con más de 6 meses de antigüedad y recibo de luz, agua o teléfono.

CRECER



- Agencias ubicadas en Huancayo, Chilca, El Tambo, otras provincias de Junín y conos este y sur en Lima
- Otorga créditos microempresarial y de consumo
- Frecuencia diaria y mensual.
- Montos entre S/. 200.00 y S/. 1,000.00
- Requisitos: Copia de DNI de titular y conyugue, Documento de propiedad, copia de recibo de luz y/o agua.

3.2. Investigación Cuantitativa

3.2.1. Análisis de los Resultados Obtenidos

De la muestra analizada, tenemos que el 51% de los encuestados manifestó estar domiciliado en el distrito de Huancayo, seguido del 29% que señaló radicar en el distrito de El Tambo y el 20% en Chilca; pese a que el mayor número de encuestas se realizó en el distrito de El Tambo, se halló a un mayor número de población entrevistada que radica en el distrito de Huancayo.

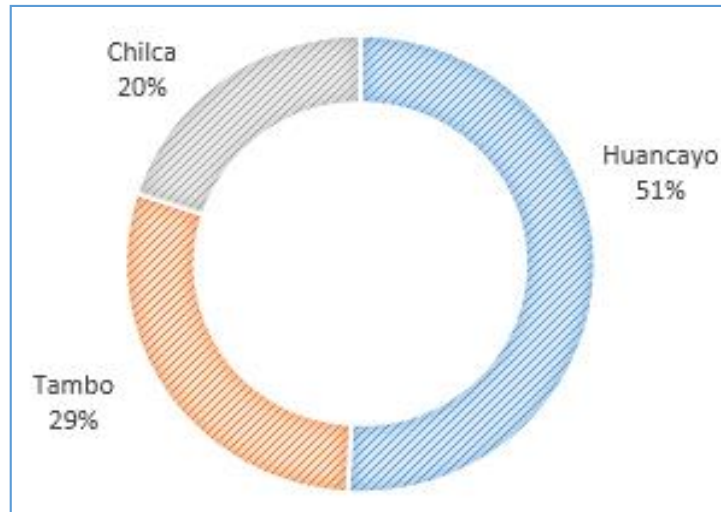


Gráfico 9. Lugar de residencia de la población entrevistada.
 Fuente: Encuesta “Preferencias para tomar un crédito en Huancayo”.
 Elaboración: Autores de la Investigación

Asimismo, el 56% de la población entrevistada pertenece al género masculino y el 44% restante al género femenino, esta información si bien es inversa a las estadísticas obtenidas del censo poblacional 2007 – INEI, la variación no resulta ser relevante para la Investigación.

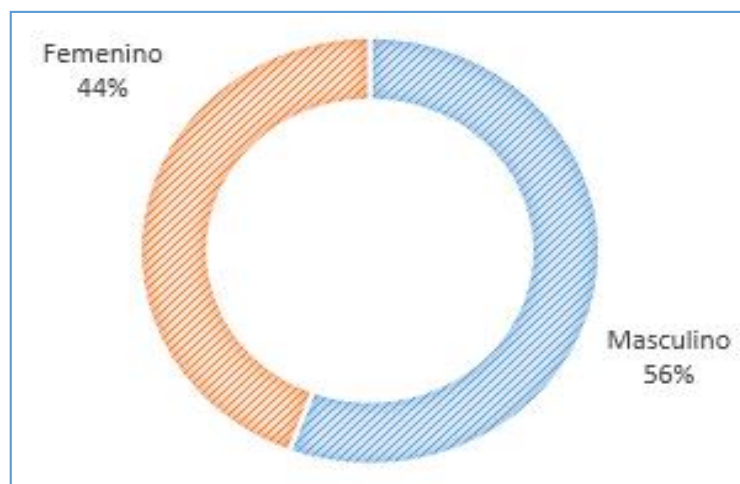


Gráfico 10: Género de la población entrevistada.
 Fuente: Encuesta “Preferencias para tomar un crédito en Huancayo”.
 Elaboración: Autores de la Investigación

De la población entrevistada por rango de edad, el 37% se encuentra en el rango de edad comprendido entre 36-46 años, seguido de la población entre 26-35 años con 32% de participación, principalmente. La información comprendida entre los rangos de edad detalladas en

el gráfico es relevante ya que son rangos de edad incluidos en nuestro mercado objetivo.

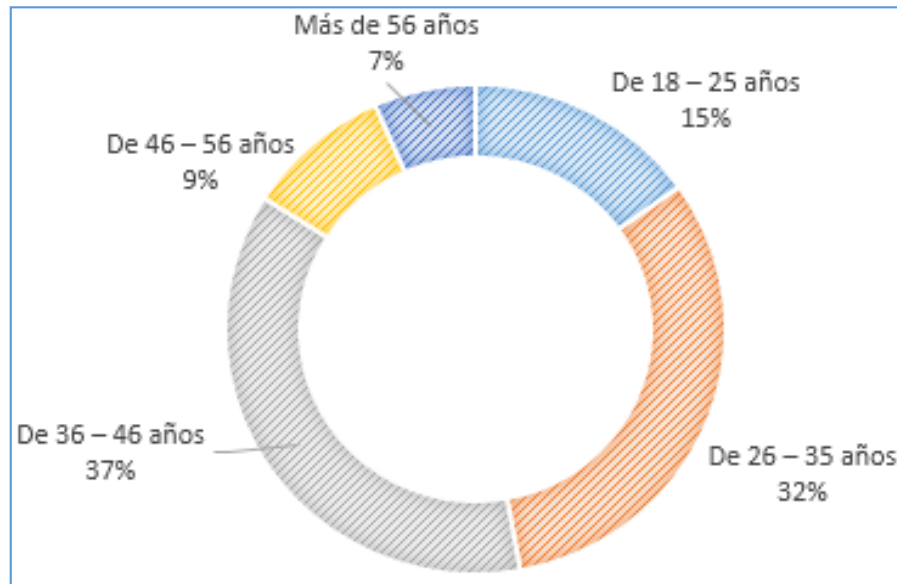


Gráfico 11. Rango de edades de la población entrevistada.
Fuente: Encuesta “Preferencias para tomar un crédito en Huancayo”.
Elaboración: Autores de la Investigación

De la población entrevistada por tipo de dependencia económica, el 65% señaló ser trabajador independiente y el 35% restante manifestó trabajar dependientemente.

De la muestra entrevistada que señaló trabajar independientemente, el 51% se encuentra en la actividad de comercio, seguido del 32% que señaló dedicarse al transporte y el 10% a servicios, principalmente. Los resultados son favorables para el objetivo del Trabajo de Investigación.

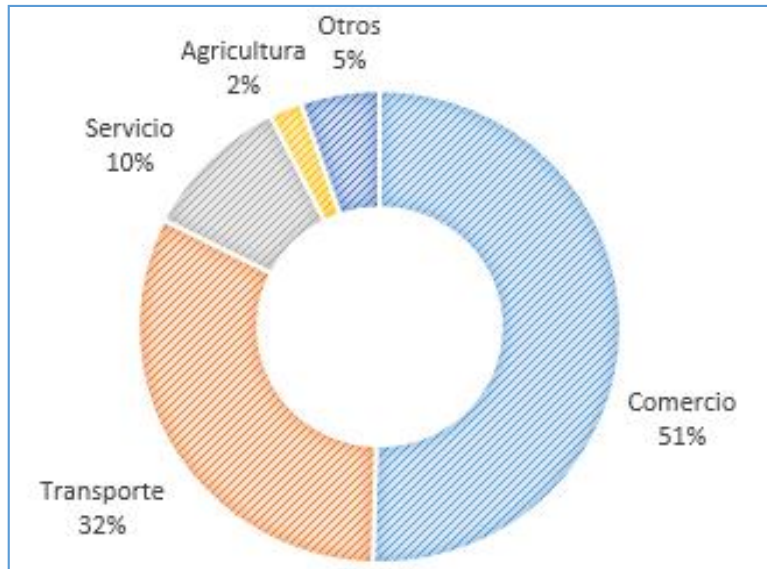


Gráfico 12. Actividad Económica de la población entrevistada – Independiente.
 Fuente: Encuesta “Preferencias para tomar un crédito en Huancayo”.
 Elaboración: Autores de la Investigación

De la muestra entrevistada que señaló trabajar dependientemente, el 60% se encuentra en la actividad de comercio, seguido del 22% que indicó laborar en el sector transporte y el 15% en servicios, principalmente; siendo estos resultados favorables para el propósito del Trabajo de Investigación.

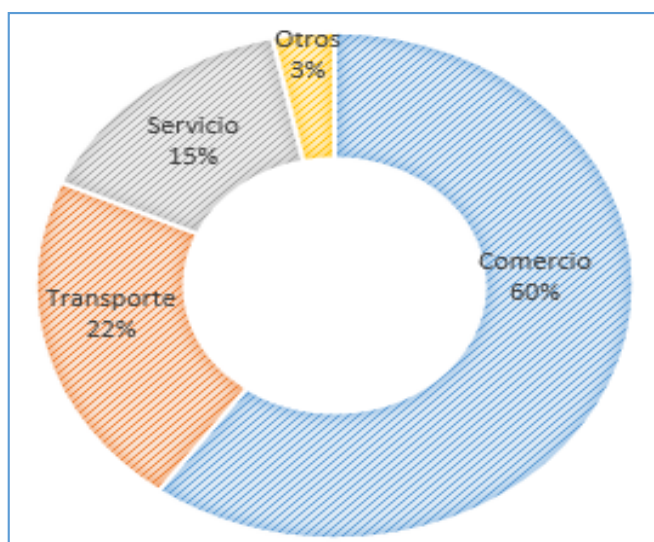


Gráfico 13. Actividad económica de la población entrevistada – Dependiente.
 Fuente: Encuesta “Preferencias para tomar un crédito en Huancayo”.
 Elaboración: Autores de la Investigación

Como parte de la entrevista, se preguntó a la muestra si alguna vez habían tomado un préstamo de empresas del sistema financiero o de un prestamista; donde el 69% señaló que si tomó un préstamo y el 31% restante manifestó no haberse endeudado antes. La muestra con respuesta afirmativa demuestra que un buen porcentaje de la población alguna vez tomó un préstamo; no obstante, hay un segmento considerable que aún no está bancarizado.

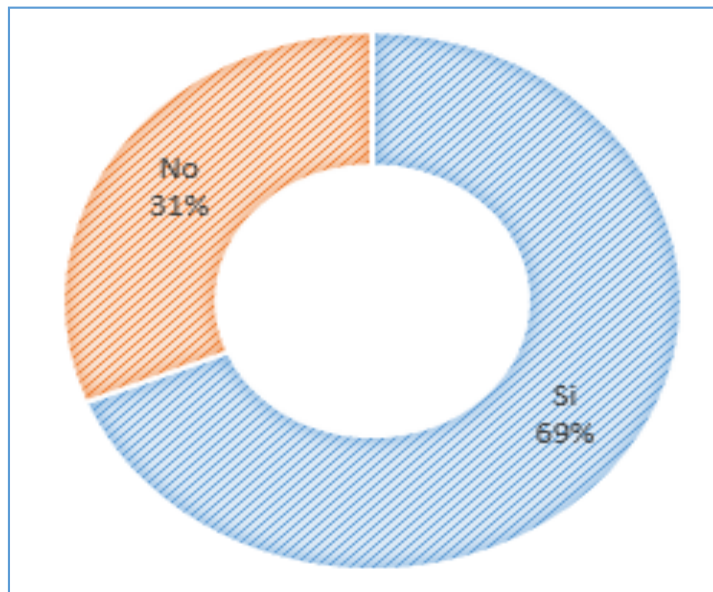


Gráfico 14: Al entrevistado: ¿Alguna vez tomo un préstamo?
Fuente: Encuesta “Preferencias para tomar un crédito en Huancayo”.
Elaboración: Autores de la Investigación

Del total de entrevistados que alguna vez tomó un préstamo, el 59% manifestó haber obtenido préstamos de empresas del sistema financiero, el 33% a través de prestamistas y el 8% señaló haber obtenido préstamos de familiares.

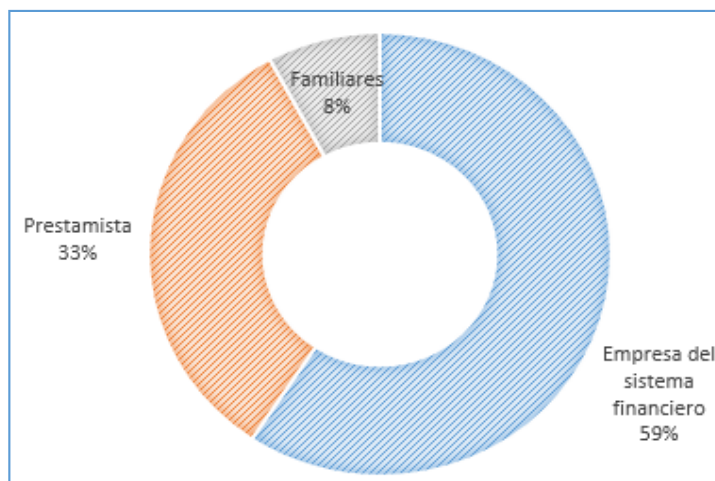


Gráfico 15 Al entrevistado: ¿Por qué medio obtuvo el préstamo?
 Fuente: Encuesta “Preferencias para tomar un crédito en Huancayo”.
 Elaboración: Autores de la Investigación

Del total de entrevistados que manifestaron haber tomado un préstamo de empresas del sistema financiero, el 92% mencionó trabajar actualmente con alguna entidad financiera y el 8% restante señaló no hacerlo.

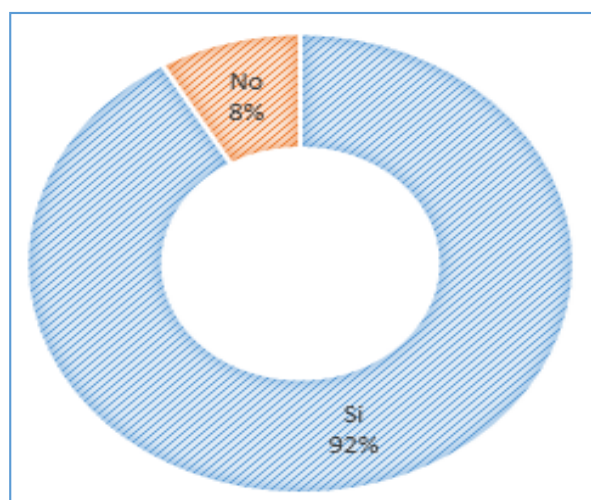


Gráfico 16: Al entrevistado: ¿Es Ud. cliente de alguna empresa del sistema financiero?
 Fuente: Encuesta “Preferencias para tomar un crédito en Huancayo”.
 Elaboración: Autores de la Investigación

Del total de entrevistados que, si cuenta con un crédito en el sistema financiero, el 27% manifiesta contar con créditos en la Caja Huancayo, el 18% con MIBANCO, el 14% con Financiera Confianza, el 12% con Financiera CREDISCOTIA, 10% el Banco de Crédito, el 8% con Financiera EDYFICAR, el 7% con el Banco Continental y el 4% señala

trabajar con otras entidades financieras (Caja Arequipa, SCOTIABANK).

Del servicio brindado por las empresas financieras, el 52% de los entrevistados que actualmente cuentan con créditos vigentes consideran que el servicio recibido es bueno, mientras que el 27% lo califica como regular y el 13% como malo, principalmente.

De la muestra que señaló que a la fecha ya no tiene créditos vigentes, mencionaron que los motivos principales radican en que ya no cuentan con la necesidad de obtener un nuevo crédito y en algunos casos que no están conformes con el trato recibido y el tiempo de otorgamiento del crédito.

Respecto a los atributos valorados en las empresas financieras donde mantenían créditos vigentes, se infirió que la muestra entrevistada valora más la tasa de interés (1), el tiempo de otorgamiento de los créditos (2) y la atención brindada por los ejecutivos de negocios (3); contrariamente, registran menor valoración los requisitos y las garantías solicitadas, presumiendo que es lo que generaría mayor demora en el otorgamiento de los créditos.

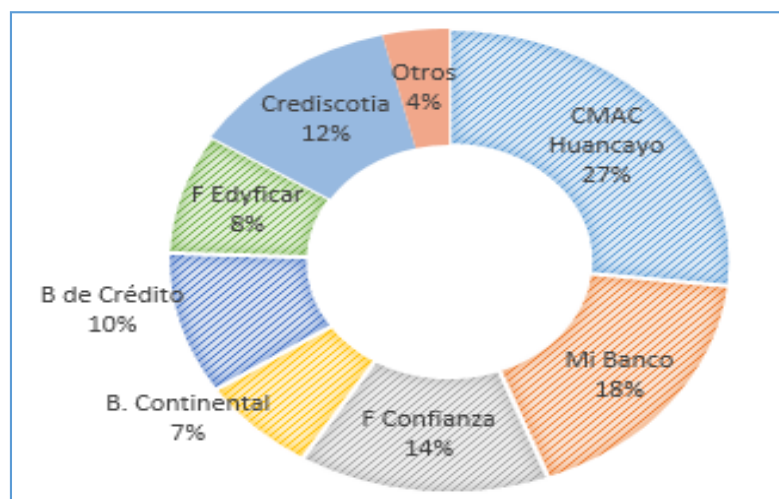


Gráfico 17: Al entrevistado: ¿De qué empresa del sistema financiero es cliente?

Fuente: Encuesta “Preferencias para tomar un crédito en Huancayo”

Elaboración: Autores de la Investigación

Respecto al monto solicitado a la empresa del sistema financiera, el 38% señaló haber solicitado montos promedio entre S/. 3,001.00 y S/. 5,000.00; seguido del 28% que manifestó haber solicitado montos promedio entre S/. 5,001.00 y S/. 10,000.00 y del 16% que señaló haber tomado créditos por montos de S/. 1,001.00 y S/. 3,000.00, principalmente; siendo estos resultados coincidentes con información obtenida para los segmentos orientados para la Investigación.

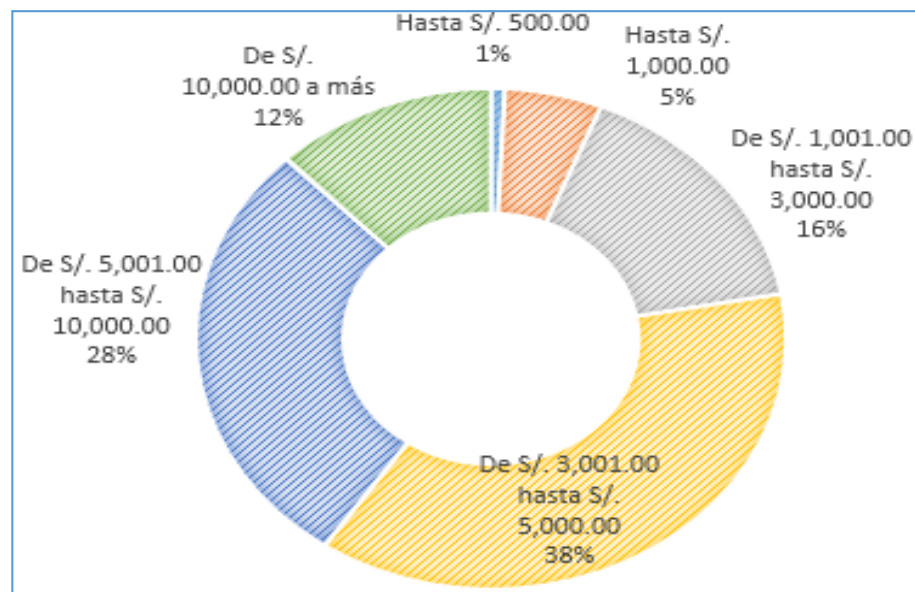


Gráfico 18: Al entrevistado: ¿Cuál es el monto promedio solicitado?
Fuente: Encuesta “Preferencias para tomar un crédito en Huancayo”.
Elaboración: Autores de la Investigación

De la población entrevistada que manifestó haber trabajado con prestamistas, el 84% señaló que actualmente trabaja con éstos, mientras que el 16% indicó no hacerlo a la fecha. Con relación a la calidad del servicio brindado, el 43% calificó como regular el servicio brindado por el prestamista, seguido del 28% como bueno y el 18% como malo.

Estos resultados no son tan favorables para los prestamistas en general; sin embargo, representan una oportunidad para el estudio propuesto, ya que nos permitirá elaborar una propuesta de valor diferenciada.

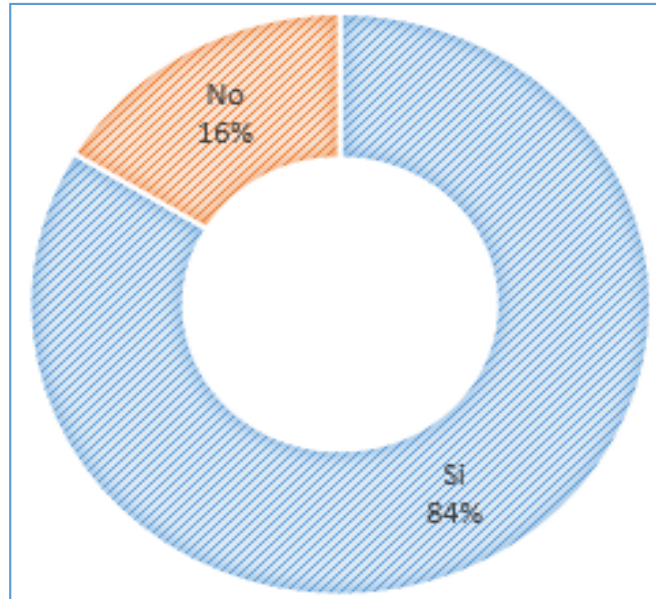


Gráfico 19: Al entrevistado: ¿Es Ud. Cliente de algún prestamista de dinero?

Fuente: Encuesta “Preferencias para tomar un crédito en Huancayo”.
Elaboración: Autores de la Investigación

Del total de la muestra que actualmente viene trabajando con prestamistas, se le consultó que por orden de importancia señale que atributo valoró más en el otorgamiento del crédito; al respecto se infirió que el atributo más valorado es el tiempo de otorgamiento del crédito tomado como una oportunidad para ellos (1), los menores requisitos solicitados (2) y la atención brindada; contrariamente, los atributos menos valorados son la tasa de interés (4) y las garantías solicitadas (5); esta situación se explicaría por las altas tasas otorgadas y las garantías físicas que avalarían los créditos, donde estas muchas veces superan el 120% del monto solicitado.

Asimismo, con relación a la frecuencia de pago de créditos, el 39% de la muestra analizada señaló que realiza los pagos con frecuencia mensual, seguido del 25% que manifestó realizar pagos semanales y 21% con pagos de cuotas diarias.

De la muestra entrevistada que actualmente tiene créditos vigentes con prestamistas, el 39% refirió haber tomado créditos entre S/. 1,001 y S/. 3,000, el 22% tomó créditos entre S/. 501 y S/. 1,000 y el 15% hasta S/. 500.00, principalmente; este resultado coincide con la

información obtenida a través de otros medios, donde el crédito promedio solicitado esta entre S/. 1,000 y S/. 3,000.

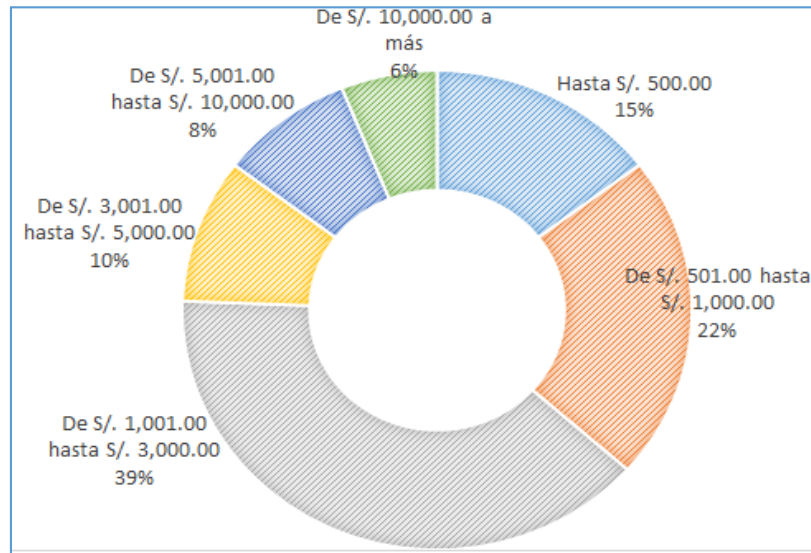


Gráfico 20: Al entrevistado: ¿Cuál es el monto promedio solicitado?
Fuente: Encuesta “Preferencias para tomar un crédito en Huancayo”.
Elaboración: Autores de la Investigación

Respecto a la tasa de interés promedio recibido, el 45% de la muestra entrevistada manifestó haber obtenido un crédito de prestamistas a una tasa de interés del 8% mensual, mientras que el 26% y 22% de la muestra entrevistada restante señaló haber recibido los créditos a tasas de interés mensuales de 5% y 10%, respectivamente. No obstante, se halló que el 7% de los entrevistados refirió haber tomado créditos de prestamistas a tasas mensuales superiores a 10%.

De las garantías obtenidas por prestamistas, el 46% de la muestra entrevistada señaló obtener créditos con garantía de electrodomésticos, el 21% a través de garantía como títulos de propiedad, letras de cambio y pagarés, el 16% manifiesta haber dejado en prenda equipos de cómputo, el 7% avaló su crédito con automóviles y motocicletas y finalmente, el 10% declaró no dejar bienes en garantía, sustentado en que son asociados a los prestamistas y/o por la confianza y el tiempo que vienen trabajando con los prestamistas.

Dentro de los medios de comunicación que sirvieron como base para que la muestra entrevistada entre en contacto con el prestamista, sobresale con 46% de participación la recomendación de amigos y familiares, al 28% se le visitó en sus negocios, el 17% tomó contacto con su prestamista a través de volantes y el 9% a través de la radio, televisión y/o internet.

A fin de conocer la percepción de la muestra respecto a una nueva propuesta de prestamista en la provincia de Huancayo, el 32% de la muestra total mostró interés de una nueva propuesta de empresa prestamista; mientras que el 68% mencionó que no tomaría créditos de una nueva propuesta de prestamista; este resultado se concentra en la muestra que señaló trabajar con empresas financieras; no obstante, el porcentaje que muestra interés por una nueva propuesta, resulta atractivo para la empresa en proyecto.

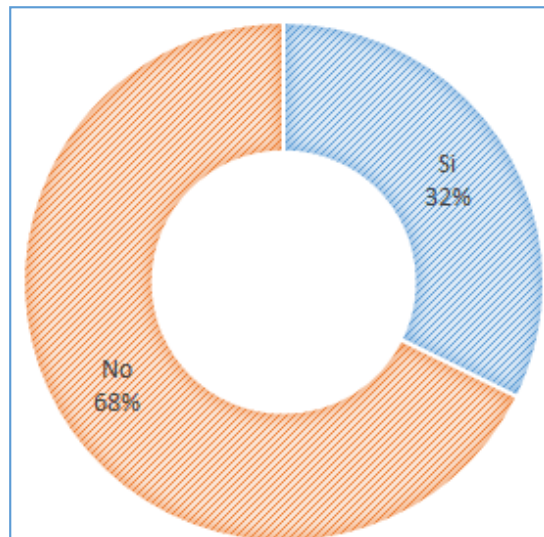


Gráfico 21: Al entrevistado: ¿Tomaría el crédito de una nueva propuesta de empresa prestamista?

Fuente: Encuesta "Preferencias para tomar un crédito en Huancayo".
Elaboración: Autores de la Investigación

De los atributos que más valoraría el entrevistado con opinión favorable para la nueva propuesta, por orden de importancia señalaron (1) la tasa de interés, (2) el tiempo de otorgamiento del

crédito, (3) menos requisitos, (4) las garantías solicitadas y (5) la atención brindada; en resumen, la muestra valora la tasa de interés y la oportunidad vinculada con el tiempo de otorgamiento del crédito.

De los rangos de montos a solicitar, la muestra que tomaría el crédito, refleja interés en créditos comprendidos en los rangos de S/. 1,001.00 – S/. 3,000.00 (47% de muestra), S/. 3,001.00 – S/. 5,000.00 (16% de la muestra) y S/. 501.00 – S/. 1,000 (15% de la muestra).

Respecto al costo del crédito, el 64% de la muestra con opinión favorable sobre la nueva propuesta de empresa prestamista estaría dispuesto a pagar intereses mensuales del 8%, el 20% pagaría hasta 5% de interés mensual y el 16% hasta 10% de interés mensual; asimismo, proponen realizar pagos con frecuencia mensual (40% de la muestra), semanal (28% de la muestra) y diario (24% de la muestra), principalmente.

Finalmente, con relación a la ubicación de la empresa prestamista, el 68% de la muestra con opinión favorable propone que la oficina se ubique en el distrito de Huancayo, el 21% señala que debería ubicarse en el distrito de El Tambo y el 11% en el distrito de Chilca; señalando también propuestas de ubicación:

- A. Distrito de Huancayo
 - Por el Mercado Modelo
 - En la intersección de las calles Huancas y Giráldez
- B. Distrito de El Tambo
 - En la calle Santa Isabel, entre Jr. Parra del Riesgo y Jr. Lorente
 - Por la calle Julio Sumar (Cerca al ovalo)
- C. Distrito de Chilca
 - Por el Mercado Chilca
 - Por el Supermercado METRO

3.3. Conclusiones y Recomendaciones del Estudio Cuantitativo

- a) El estudio se realizó bajo el enfoque cuantitativo, se ejecutó a través de encuestas realizadas a una muestra de 400 personas comprendidas entre 18 y 60 años de edad, de las zonas de El Tambo, Huancayo y Chilca, preferentemente de los sectores económicos de comercio, transporte y servicio.
- b) Las encuestas se desarrollaron de acuerdo a la estructura poblacional de los distritos de Huancayo, El Tambo y Chilca; no obstante, la muestra más representativa pertenece al distrito de Huancayo.
- c) De la población entrevistada, se halló una mayor participación de personas del género masculino; asimismo, en los rangos de edad comprendidos entre 26-46 años.
- d) Con relación a la actividad económica, se halló una muestra representativa en la actividad comercio y transporte, principalmente, donde en su mayoría señalaron trabajar de forma independiente.
- e) Respecto a los servicios financieros, aproximadamente, el 70% de los entrevistados señaló haber tomado un crédito, principalmente de empresas del sistema financiero; no obstante, se halló un porcentaje significativo que refirió haber tomado crédito de prestamistas.
- f) De la muestra que trabajó con empresas del sistema financiero, califican el servicio entre regular y bueno, señalan también valorar las tasas de interés brindado y el tiempo de otorgamiento del crédito. De los créditos obtenidos, los montos tomados oscilan entre S/. 3,001.00 y S/. 10,000.00, principalmente. Asimismo, de las empresas financieras con quienes tomaron un crédito resaltan Caja Huancayo, MIBANCO y Financiera Confianza.
- g) De la muestra que trabaja con prestamistas, califica el servicio como regular, asimismo, señaló valorar más la oportunidad y los menores requisitos; de la frecuencia de pago de los créditos, lo realizan principalmente de forma diaria, semanal o mensual; asimismo, de las tasas de interés oscilan entre 5% y 10% y los montos obtenidos del préstamo están en los rangos de S/. 500.00 a S/. 3,000.00.

- h) De la muestra total, el 32% muestra interés por la nueva propuesta, donde señalan que valorarían la tasa de interés otorgada y el tiempo de otorgamiento del crédito. La tasa de interés que estarían dispuestos a pagar está entre 5% y 8% mensual, por rangos de montos que oscilan entre S/. 500.00 y S/. 3,000.00.
- i) La población entrevistada con opinión favorable para el funcionamiento de la empresa prestamista, consideran que ésta debería funcionar de preferencia en el distrito de Huancayo, por el Mercado Modelo o en la Intersección de las calles Huancas y Giráldez.

3.4. Perfil del Consumidor Tipo y sus Variantes

La empresa de préstamos directos “CRECEMOS JUNTOS S.A.C.”, define el perfil de sus clientes como la población comprendida entre 18 y 60 años, de los segmentos socioeconómicos C, D y E, con situación económica independiente o dependiente de las actividades de comercio, transporte y servicios, principalmente. El ámbito de influencia para la empresa es a nivel de la provincia de Huancayo, específicamente los distritos de El Tambo, Huancayo y Chilca.

Capítulo IV

Proyección del Mercado Objetivo

4.1. Ámbito de la Proyección

La empresa de préstamos directos “CRECEMOS JUNTOS S.A.C.”, tiene delimitada su ámbito de intervención en la provincia de Huancayo, específicamente los distritos de Huancayo, El Tambo y Chilca.

Asimismo, los créditos serán otorgados preferentemente a la población económicamente activa en el rango de edades de 18 a 60 años, inmersos en los segmentos socioeconómicos C, D y E, de las actividades de comercio, transporte y servicio.

4.2. Selección del Método de Proyección

El método de proyección a utilizar es el método subjetivo, el mismo que consistirá en realizar las proyecciones sustentadas en opiniones de expertos a través de consenso de panel y pronósticos visionarios.

4.2.1. Mercado Potencial.

Este mercado está compuesto por la población de los distritos de Huancayo, El Tambo y Chilca con necesidad de obtener un crédito; para el presente estudio es el 33% de la población económicamente activa, comprendida principalmente entre 18 – 60 años, los mismos que a la encuesta realizada respondieron haber tomado un crédito por algún prestamista.

4.2.2. Mercado Disponible.

Este mercado está compuesto por una porción de la población del mercado potencial con la necesidad e intención de obtener un crédito; para el presente estudio representa el 16% que a la encuesta realizada respondió que fue cliente de un prestamista, pero que a la fecha no cuenta con un crédito vigente.

4.2.3. Mercado Efectivo.

Este mercado está compuesto por una porción de la población del mercado disponible que si está dispuesto a tomar un crédito; para el presente estudio representa el 32% que a la encuesta realizada respondió que, de implementarse la nueva propuesta de empresa prestamista, estaría dispuesto a tomar un crédito.

4.2.4. Mercado Objetivo.

Este mercado está compuesto por una porción de la población del mercado efectivo; para el presente estudio se estima que del total de población que, si tomaría un crédito con la nueva propuesta de empresa prestamista, se lograría trabajar con el 20% del total, teniendo en cuenta las condiciones que éstos estarían dispuestos a cumplir.

4.3. Pronostico de Ventas

En el cuadro siguiente se detalla el pronóstico de la colocación de créditos para la empresa de préstamos directos “CRECEMOS JUNTOS SAC”

Tabla 9

Pronóstico de Ventas

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
N° Clientes	151	301	572	950	1,425
Crédito Promedio	1,419	1,737	1,550	1,320	1,132
Colocaciones	213,656	522,955	886,592	1,253,646	1,613,011
Crec. Anual - Colocaciones		144.76%	69.54%	41.40%	28.67%

Elaboración: Autores de la Investigación

Para la determinación de las ventas, se tuvo en cuenta las siguientes variables:

Tabla 10

Parámetros para el pronóstico de ventas

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
PEA - Zona de Influencia	127,297	128,443	129,599	130,765	131,942

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mercado Potencial	42,008	42,386	42,768	43,152	43,541
Mercado Disponible	6,721	6,781	6,843	6,904	6,966
Mercado Efectivo	2,151	2,170	2,190	2,210	2,229
Mercado Objetivo	151	301	572	950	1,425

Elaboración: Autores de la Investigación

Capítulo V

Ingeniería del Proyecto

5.1. Estudio de Ingeniería

5.1.1. Políticas para el Otorgamiento de Créditos.

Los créditos a ser otorgados por la empresa de préstamos directos CRECEMOS JUNTOS SAC, están dirigidos a personas entre 18 y 60 años, de los sectores socioeconómicos C, D y E, preferentemente que se encuentren en actividades económicas de comercio, transporte y servicios.

Dentro de las políticas crediticias a aplicar, tenemos:

A. Para Créditos Micro Empresariales:

- Se aplicará procedimientos de identificación y debida diligencia con los clientes, solicitando su documento nacional de identidad y documentos que sustenten su estabilidad domiciliaria y de negocio (recibo de agua o luz, documentos relacionados al negocio (título de propiedad o contrato de alquiler de local) u otros de ser el caso).
- El otorgamiento del crédito se dará previa evaluación de la capacidad y voluntad de pago del cliente, las mismas que se realizaran IN SITU.
- Los créditos solo serán otorgados a personas naturales.
- Los créditos en promedio serán otorgados por montos que oscilan entre S/. 500.00 – S/. 3,000.00; con la aprobación del Comité de créditos.
- La tasa de interés mensual oscilará entre 05% y 10%, será fijada a nivel de Comité de créditos y teniendo en cuenta la recurrencia, historial crediticio y los montos de créditos tomados por el Cliente; asimismo, se tendrá en cuenta lo siguiente:
 - Hasta el 5to crédito – 10% de interés mensual

- Entre el 6to – 12vo crédito – 8% de interés mensual
- Mayor a 12vo crédito – Entre 5% y 8% de interés mensual
- Los plazos de pago de créditos y las tasas de interés, podrán ser programados con frecuencia diaria, semanal y mensual.
- La evaluación crediticia deberá ser actualizada considerando:
 - Si los créditos son recurrentes, los estados financieros y demás documentos de evaluación deberán actualizarse cada 12 meses.
 - Si los créditos obtenidos no son consecutivos, los estados financieros y demás documentos de evaluación tendrán validez de 04 meses.

B. Para Créditos con Garantías Reales:

- Se aplicará procedimientos de identificación y debida diligencia con los clientes, solicitando su documento nacional de identidad y documentos que sustenten su estabilidad domiciliaria y de negocio (recibo de agua o luz, documentos relacionados al negocio (título de propiedad o contrato de alquiler de local) u otros de ser el caso).
- Los créditos solo serán otorgados a personas naturales.
- Los créditos en promedio serán otorgados por montos que oscilan entre S/. 500.00 – S/. 3,000.00; con la aprobación del Comité de créditos.
- La tasa de interés mensual oscilará entre 5% y 10%, será fijada a nivel de Comité de créditos y teniendo en cuenta la recurrencia, historial crediticio y los montos de créditos tomados por el Cliente; asimismo, se tendrá en cuenta lo siguiente:
 - Hasta el 5to crédito – 10% de interés mensual

- Entre el 6to – 12vo crédito – 8% de interés mensual
- Mayor a 12vo crédito – Entre 5% y 8% de interés mensual
- Los plazos de pago de créditos y las tasas de interés, podrán ser programados con frecuencia diaria, semanal o mensual.
- El crédito otorgado será por un plazo máximo de 01 mes, siempre que se entregue el interés mensual dentro del plazo pactado; caso contrario se procederá con la ejecución de la garantía.
- El otorgamiento del crédito se dará previa tasación del bien a preñar, cuyo monto de desembolso no deberá exceder el 70% del valor de tasación del bien.
- Las garantías serán bienes nuevos o semi nuevos y de rápida realización; salvo excepciones, manejadas a nivel de Comité de Créditos.
- Se deberá contar con una DJ firmada por el Cliente que acredite la posesión y el valor de tasación del bien, y adjuntar la factura de ser el caso.
- Los bienes indicados en la DJ deben ser verificados por el Asesor.
- Es responsabilidad de los miembros del Comité asegurar la correcta valorización de los bienes indicados en la DJ.
- Las garantías serán custodiadas hasta por 01 mes, con aprobación del Comité de créditos y verificación del pago de intereses; pasado dicho plazo, se procederá con la ejecución de la garantía.

5.1.2. Modelamiento y Selección del Proceso:

La empresa tiene como propósito el otorgamiento de créditos para personas que no pueden acceder al sistema financiero y que necesitan efectivo para iniciar o fortalecer sus emprendimientos,

asimismo para asumir imprevistos, por ello los procesos claves del negocio son:

A. Promoción de Crédito

Responsables:

Asesor de Negocios, quien se encarga de difundir a los potenciales clientes las características y requisitos de los productos crediticios.

El personal de Caja (Cajero) brindará soporte en la difusión de los productos de créditos en la oficina.

El proceso de promoción del crédito realizado por el Asesor de Negocios, consistirá en:

1. Verificar la zona asignada y programar la promoción de los créditos a realizarse con los clientes potenciales.
2. Realizar la visita a clientes potenciales, entregándoles material publicitario (volantes) y explicándoles las características y requisitos para el otorgamiento del crédito.
3. Para el caso de Clientes potenciales que no requieren el crédito por el momento, consultará los motivos y solicitará información respecto a sus datos personales para el registro en la base de datos de la empresa.
4. Para el caso de Clientes potenciales con interés de tomar el crédito, consultará sobre el monto propuesto del crédito a solicitar y señalar los requisitos de evaluación, concretando la fecha de presentación de garantía o de recolección de documentos.

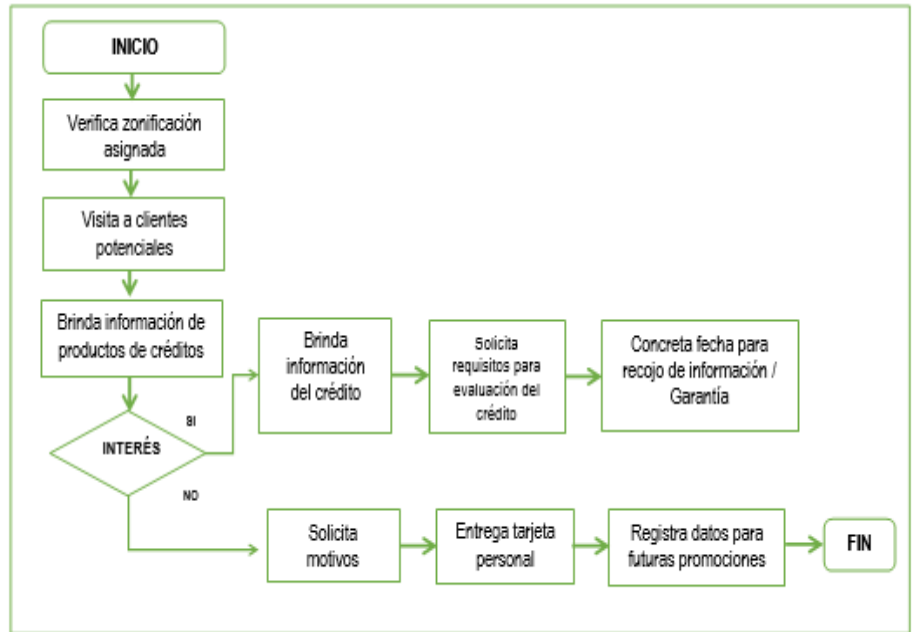


Gráfico 22: Flujograma del Proceso de Promoción del Crédito.
Elaboración: Autores de la Investigación

B. Admisión del Crédito

Responsable: Asesor de Negocios, Comité de Créditos

El proceso de admisión del crédito realizado por el Asesor de Negocios, se dará para créditos micro empresarial y con garantía real.

Para créditos con garantía real:

1. Recibe los documentos solicitados y la garantía del cliente.
2. Verifica la garantía y propone el monto de crédito a ser otorgado, en base a la Tabla de garantías.
3. Comunica al Comité de créditos para la aprobación del crédito.
4. Comunica al Cliente, la aceptación o rechazo del crédito a otorgar; en caso sea rechazado, devuelve al cliente los documentos y el bien propuesto en garantía.

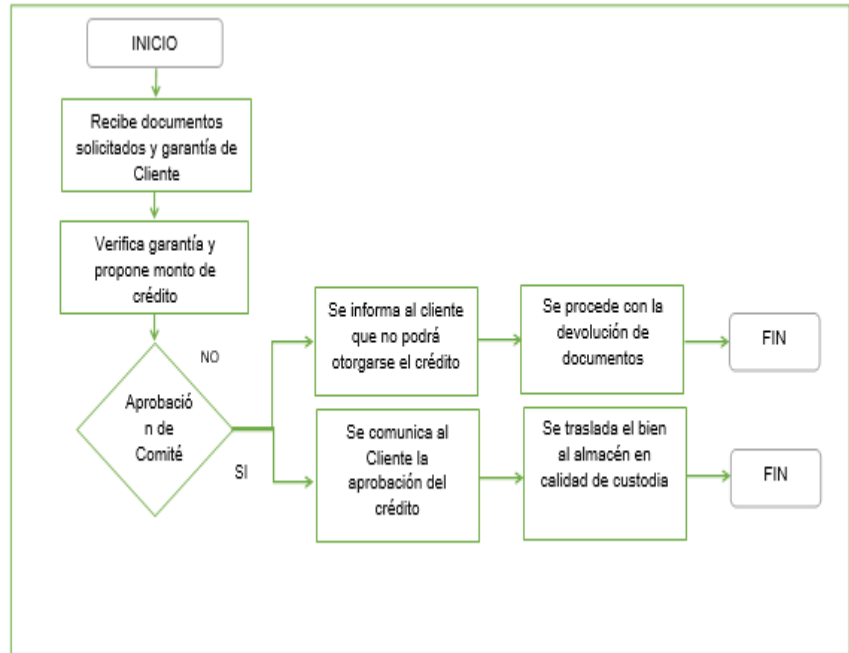


Gráfico 23: Flujograma del Proceso de Admisión del Crédito con Garantía. Elaboración: Autores de la Investigación

Para créditos micro empresarial:

1. Visita el negocio del cliente y de ser necesario realiza la verificación domiciliaria.
2. En la visita recabará los documentos exigidos para el crédito, solicitará referencias sobre el cliente y determinará lo siguiente:
 - Capacidad de pago, a través de la elaboración de los estados financieros y la determinación del excedente.
 - Moral de pago, a fin de determinar la predisposición del Cliente para cumplir con sus obligaciones. Se debe buscar establecer bases sólidas que permitan construir una relación con el acreditado; asimismo, se debe señalar la importancia de pagos sin atrasos y los costos por morosidad, entre otros.
3. Si confirma que el cliente es sujeto de crédito, procederá a armar el expediente a fin de sustentarlo ante el Comité de Créditos.

- El Comité de créditos, compuesto por el Gerente de Créditos y el grupo de Asesores de Negocios, procederá con la revisión y análisis del caso para la respectiva aprobación o denegación del crédito.

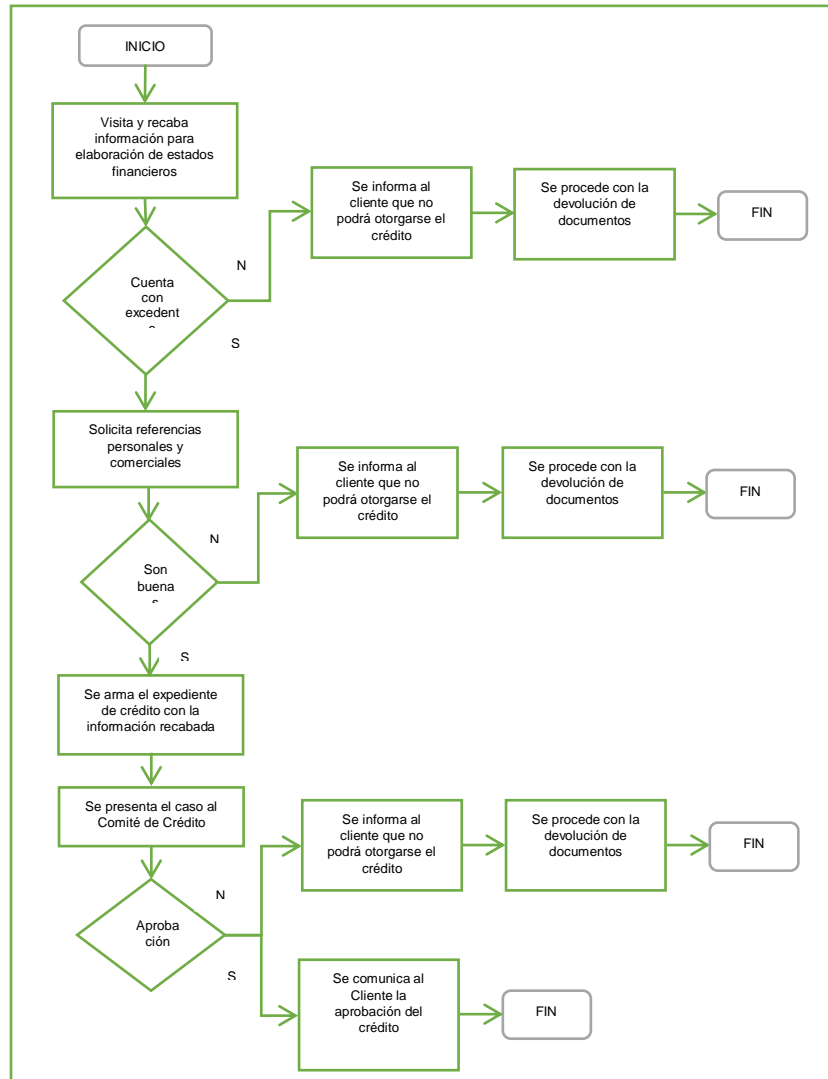


Gráfico 24: Flujograma del Proceso de Admisión del Crédito.
Elaboración: Autores de la Investigación

C. Desembolso del Crédito

Responsable: Cajero

El proceso de desembolso del crédito realizado por el Cajero, consistirá en:

- Solicitar al Cliente la presentación de su DNI y verificar que el expediente de créditos cuente con los formatos completos (incluye la DJ de ejecución de la garantía en

caso de incumplimiento de pago, de ser el caso) y dependiendo del producto a desembolsar, solicitar al cliente la consignación de las firmas en los mismos.

2. Informar al cliente respecto al monto a desembolsar, plazo (frecuencia de pago) y tasa de interés, solicita su conformidad al respecto.
3. Generar e imprimir el cronograma de pago y solicitar al Cliente la consignación de sus firmas en dichos documentos.
4. Proceder con la entrega del efectivo, el cronograma de pagos y el documento de identidad del Cliente.

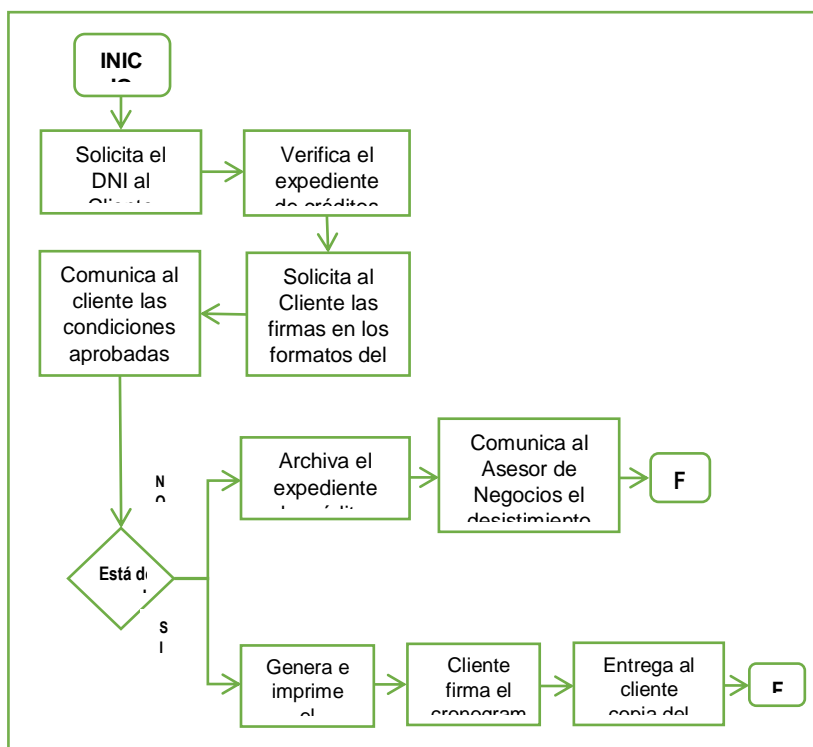


Gráfico 25: Flujograma del Proceso de desembolso del Crédito.
Elaboración: Autores de la Investigación

D. Pago del Crédito

Responsable: Cajero

El proceso de pago del crédito realizado por el Cajero, consistirá en:

1. Solicitar al Cliente su documento de identidad y verificar en el sistema los datos del Cliente y monto del crédito a pagar.
2. Recibir el dinero del cliente, verificar su autenticidad y proceder con la ejecución del pago en el sistema, entregará el vuelto, de ser necesario.
3. Entregará el recibo de pago.
4. Para el caso de crédito con garantía real devuelve el bien dejado en garantía y firma el reporte de Salida de Garantías en custodia.

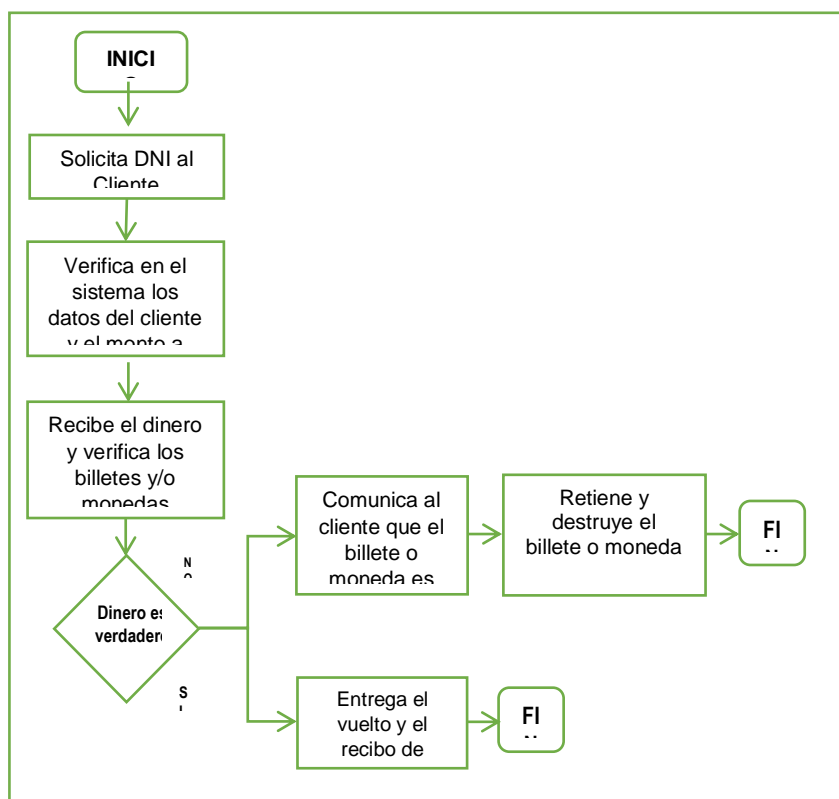


Gráfico 26: Flujograma del Proceso de pago del Crédito. Elaboración: Autores de la Investigación

E. Recuperación del Crédito:

Responsable: Asesor de Negocios

El proceso de recuperación del crédito realizado por el Asesor de Negocios, consistirá en:

Para créditos con garantía real:

1. Imprimir el reporte de créditos vencidos.
2. Realizar llamadas telefónicas al Cliente solicitando el pago del crédito o la cuota vencida, de ser el caso.
3. Si el cliente no responde, procede con la comunicación al Gerente para la ejecución de la garantía.
4. El Comité autoriza la ejecución de la garantía, por modalidad determinada, de ser el caso.

La garantía se ejecuta de acuerdo a lo establecido en el contrato y formatos de crédito. Con la ejecución de la garantía, la empresa asegura la devolución del crédito (Saldo Capital más interés).

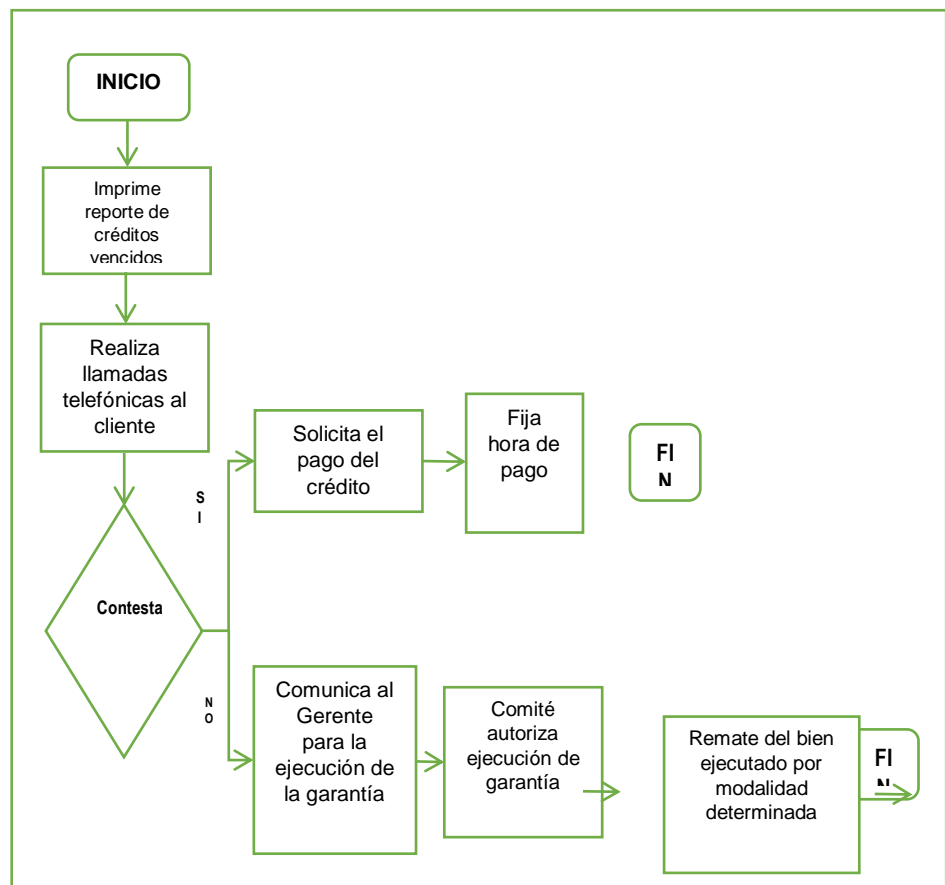


Gráfico 27: Flujograma del Proceso de recuperación del Crédito con Garantía Real. Elaboración: Autores de la Investigación

Para créditos micro empresarial:

1. Imprimir el reporte de créditos vencidos.
2. Realiza la visita al domicilio y/o negocio, solicita el pago de la cuota.

3. Se realiza gestión de cobranza en coordinación con el Gerente.
4. Si el cliente no paga la deuda, se registra al cliente en la base negativa de clientes.

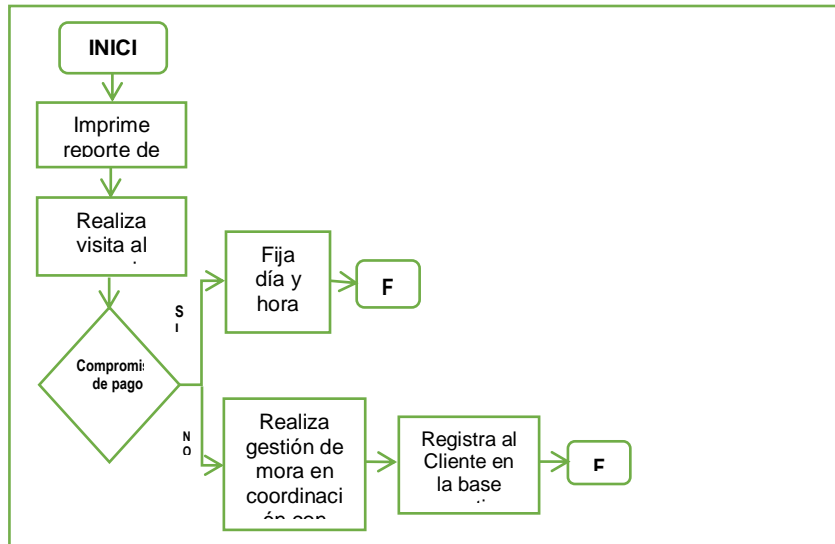


Gráfico 28: Flujograma del Proceso de recuperación del Crédito Micro Empresa
Elaboración: Autores de la Investigación

5.1.3. Selección del Equipamiento

Con el fin de atender adecuadamente a los clientes, es necesario que la empresa cuente con el equipo necesario para su normal desarrollo.

Por ello para la implementación de la oficina consistirá en:

Tabla 11*Inversión para la implementación de la Empresa*

Item	Detalle	Cant.	Precio Unitario EN S/.	Total EN S/.
1	Módulo bajo de ventanilla	1	280.00	280.00
2	Proceso: Acondicionamiento de la Oficina	1	320.00	320.00
3	Caja buzón con sistema de retardo y cerradura electrónica y anclada	1	500.00	500.00
4	Impresora multifuncional	1	600.00	600.00
5	Estante de Gerente y Asesores	3	120.00	360.00
6	Perforadores	4	6.00	24.00
7	Escritorios en L (Gerente, Analistas)	3	150.00	450.00
8	Engrapadores	4	20.00	80.00
9	Sillas tándem	2	280.00	560.00
10	Sillonería fija de visita	3	85.00	255.00
11	Sillonería Administrador, Asesor, Cajero	4	100.00	400.00
12	Anaqueles	2	220.00	440.00
13	Pizarra	1	120.00	120.00
14	Teléfono, internet	1	130.00	130.00
15	Extintor de polvo químico	1	250.00	250.00
16	Equipo de luz de emergencia	1	193.00	193.00
17	Laptops	4	1,100.00	4,400.00
18	Alquiler del local	1	840.00	840.00
19	Licencia de Windows 8	1	391.20	391.20
20	Licencia de Microsoft office	4	175.00	700.00
21	Antivirus NS NODE 5 PCC	1	218.30	218.30
22	Software Empresarial	1	24,000.00	24,000.00
23	Útiles de oficina	1	160.00	160.00
24	Formatos pre impresos	1	300.00	300.00
25	Publicidad	1	328.50	328.50
26	Suvenires	1	700.00	700.00
27	Gastos de constitución de empresa	1	1,000.00	1,000.00
TOTAL				38,000.00

Elaboración: Autores de la Investigación

5.1.4. Distribución de Equipos y Maquinarias

La distribución del área para el personal, la atención a los clientes y el almacén de garantías, incluye espacios de acuerdo a la disponibilidad de recursos de la empresa, siendo el área y estructura estimada:

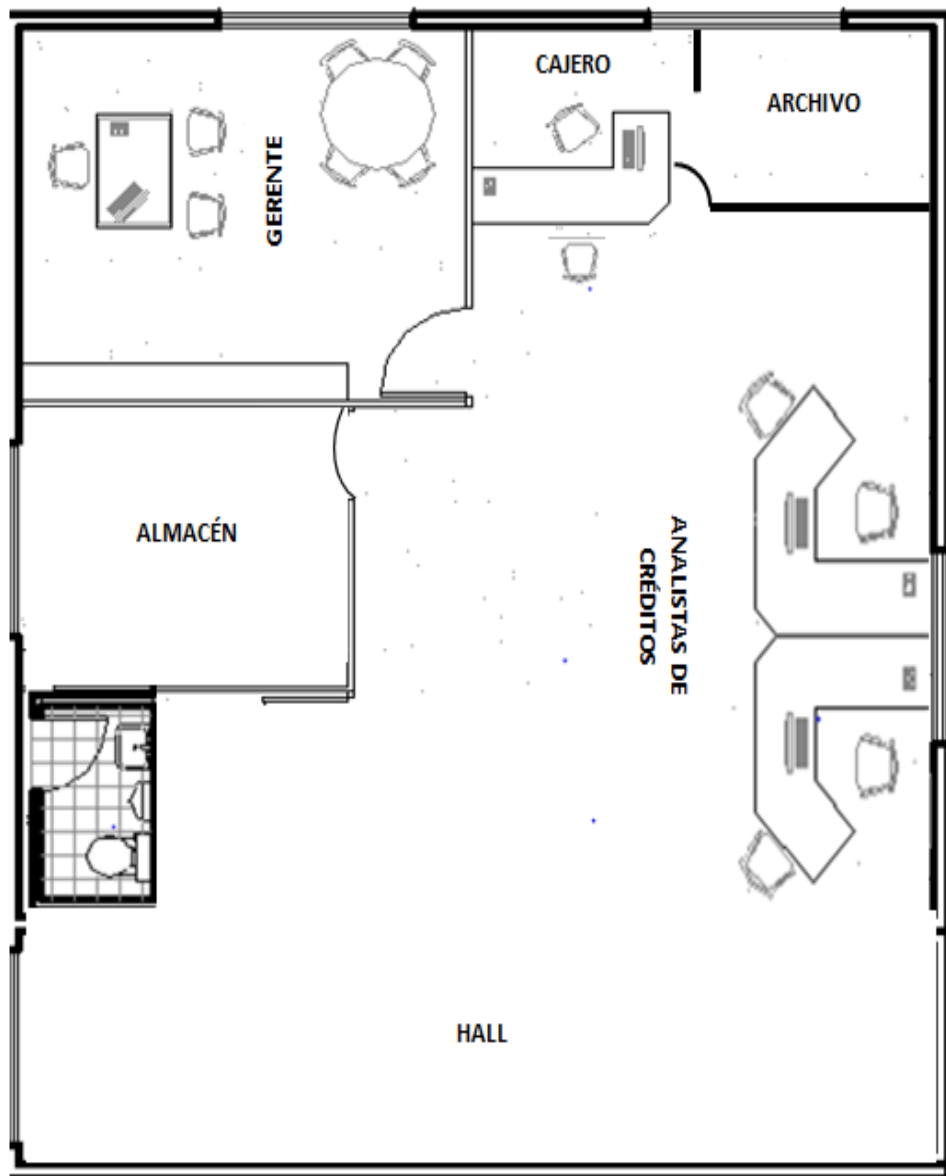


Gráfico 29: Plano de Distribución de la Oficina.
Elaboración: de la Investigación

5.2. Determinación del Tamaño

Considerando el plano correspondiente a la primera etapa, el metraje total a considerar es de 50 m², cuya distribución incluirá el área de atención al cliente, almacén de garantías y área administrativa.

5.2.1. Proyección de Crecimiento:

La empresa de préstamos directos CRECEMOS JUNTOS SAC, tiene el objetivo de incrementar la cartera de créditos en los próximos años, por ello la proyección es contar con un mayor número de Asesores de Negocios y Cajeros que permitan fluidez en la atención y requerimientos de los clientes, por lo que el tamaño ideal para el correcto funcionamiento de la empresa será de 100 m². Tal como se muestra en el siguiente gráfico:

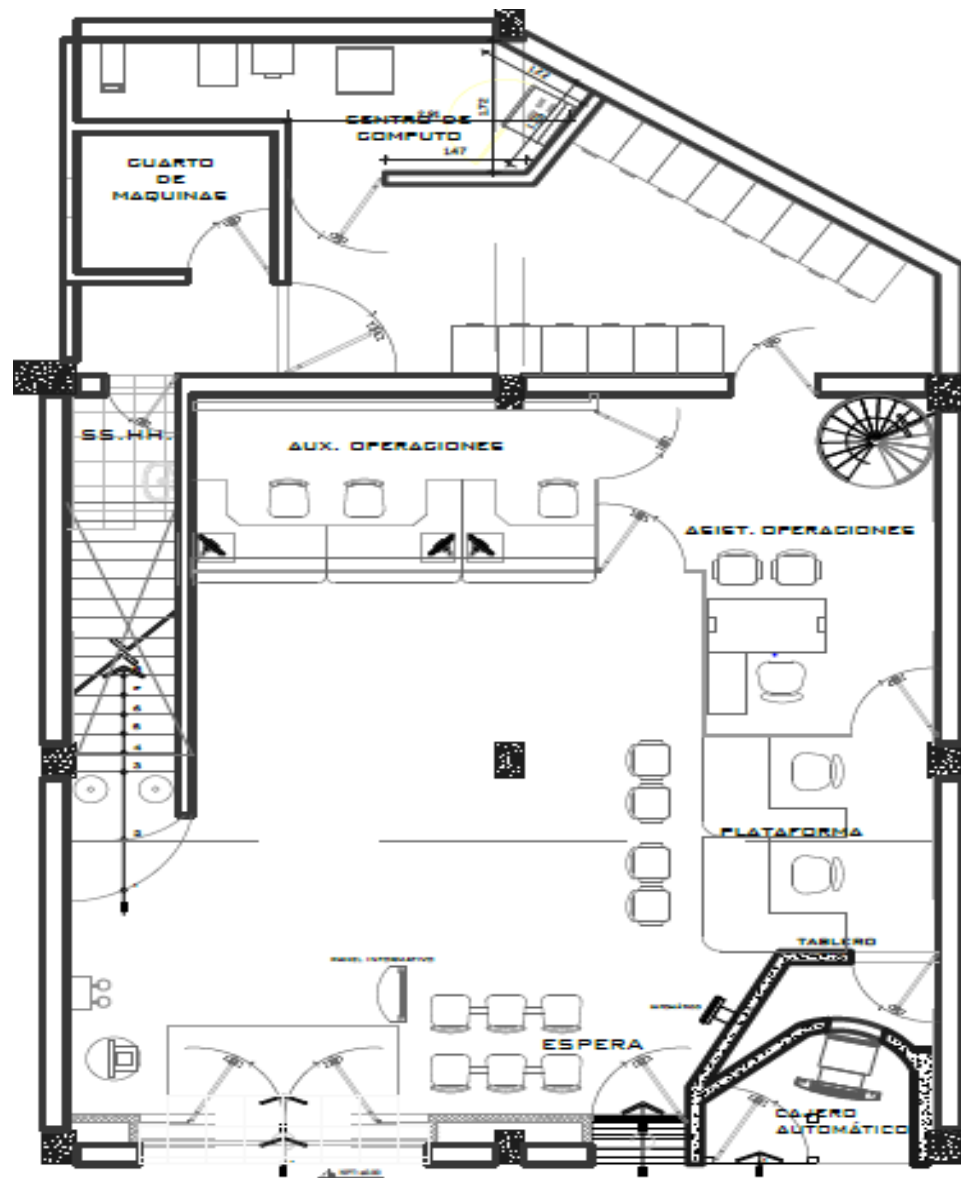


Gráfico 30: Plano de Distribución de la Oficina – Con proyección de crecimiento.
Elaboración: Autores de la Investigación

5.2.2. Recursos.

Para el presente proyecto, el 100% de los gastos del equipamiento serán asumidos por los accionistas de la empresa.

5.2.3. Tecnología.

La empresa de préstamos directos CRECEMOS JUNTOS SAC, contará con un software especializado que permitirá el manejo y control adecuado de los siguientes sistemas:

- ✓ Control del proceso crediticio (promoción, desembolso, pagos y recuperación del crédito)
- ✓ Proceso administrativo (planillas, control de asistencia de personal, control de garantías, estados financieros, entre otros).
- ✓ Página Web que permita la difusión de la empresa y publicidad de productos, servicios, campañas y promociones promovidas por la empresa, entre otros.

Adicionalmente, se hará uso de Internet Explorer para realizar consultas a SUNAT, ESSALUD, SUNARP (Consultas gratuitas), SBS, Afiliados AFP, etc. Se contará con el soporte de Central de Riesgos de la SBS, para casos específicos.

5.2.4. Selección del Tamaño Ideal:

La distribución del área ideal para el personal, la atención a los clientes y el almacén de garantías, incluirá mayores espacios que permitan brindar comodidad tanto a los clientes como el personal de la empresa, siendo el área y estructura estimada:

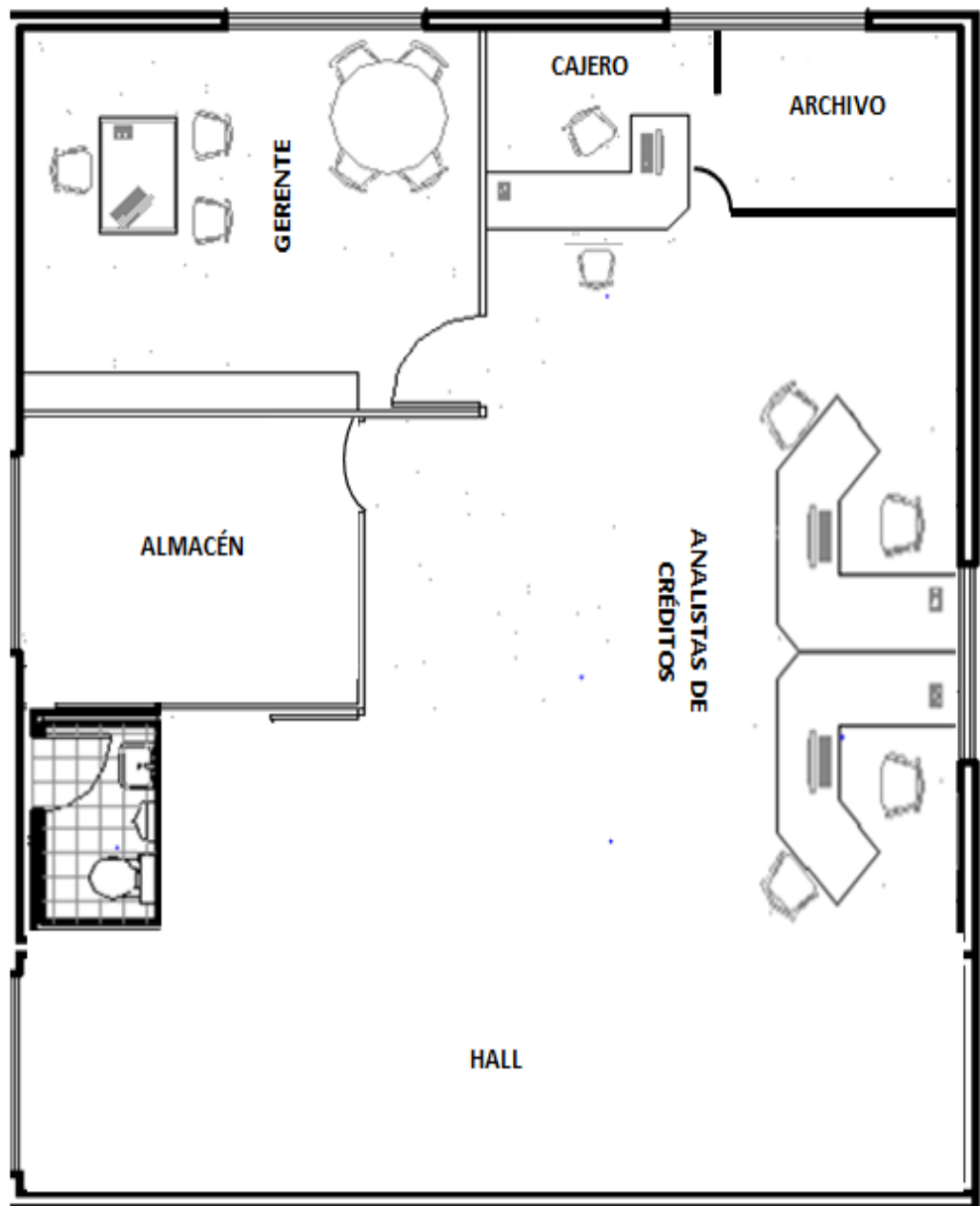


Gráfico 31: Plano de Distribución ideal de la Oficina.
Elaboración: Autores de la Investigación

5.3. Estudio de Localización:

Con el fin de determinar el local adecuado, es preciso evaluar la concentración de locales de las principales instituciones financieras reguladas y no reguladas en los distritos de Huancayo, El Tambo y Chilca.

Distrito de Huancayo

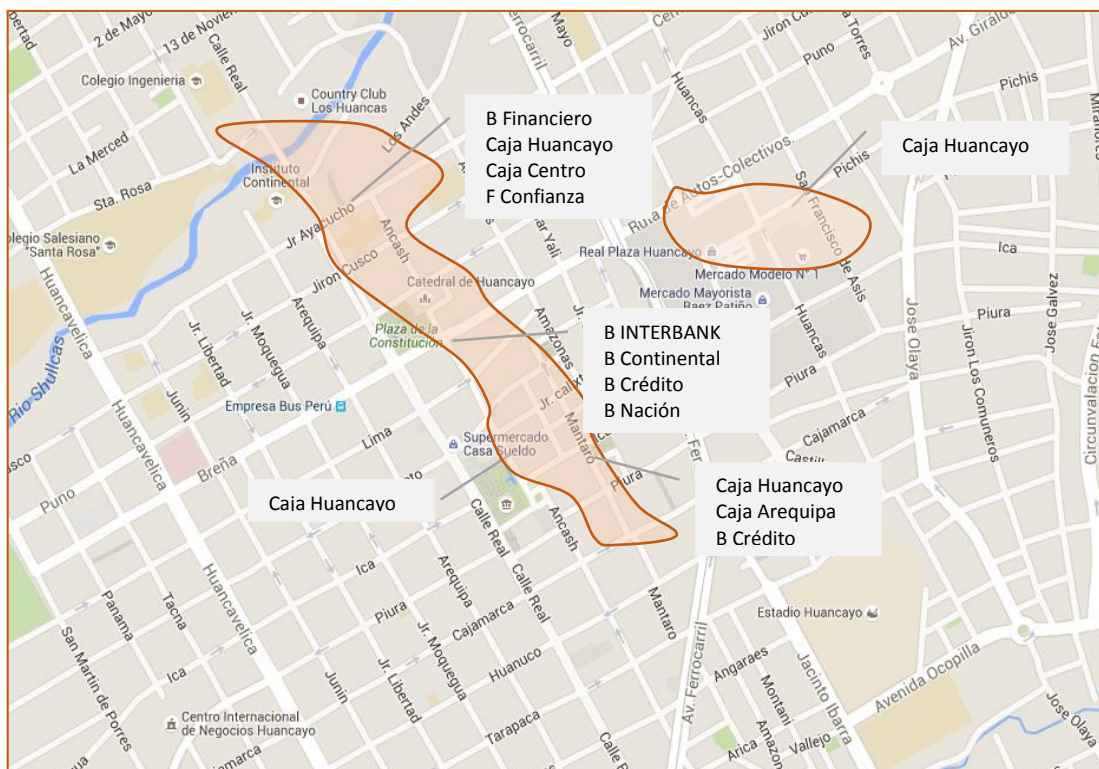


Gráfico 32: Distrito Huancayo: Localización de empresas financieras.
Elaboración: Autores de la Investigación

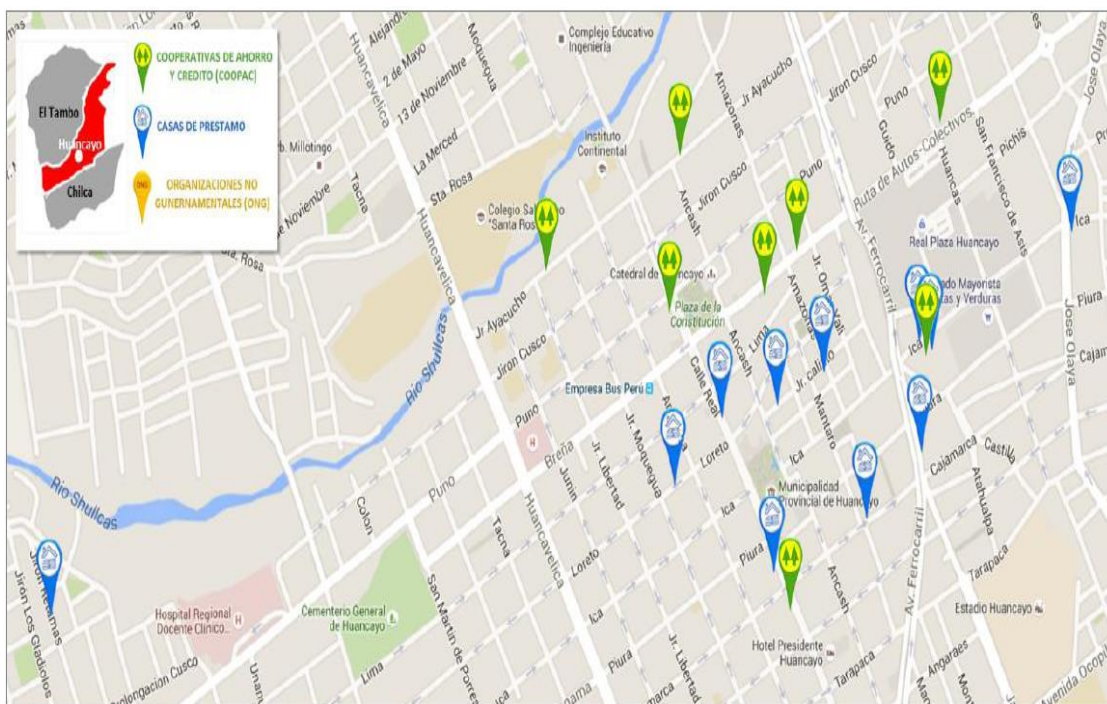


Gráfico 33: Localización de Oficinas de unidades financieras No Reguladas - Distrito Huancayo.
Elaboración: Autores de la investigación

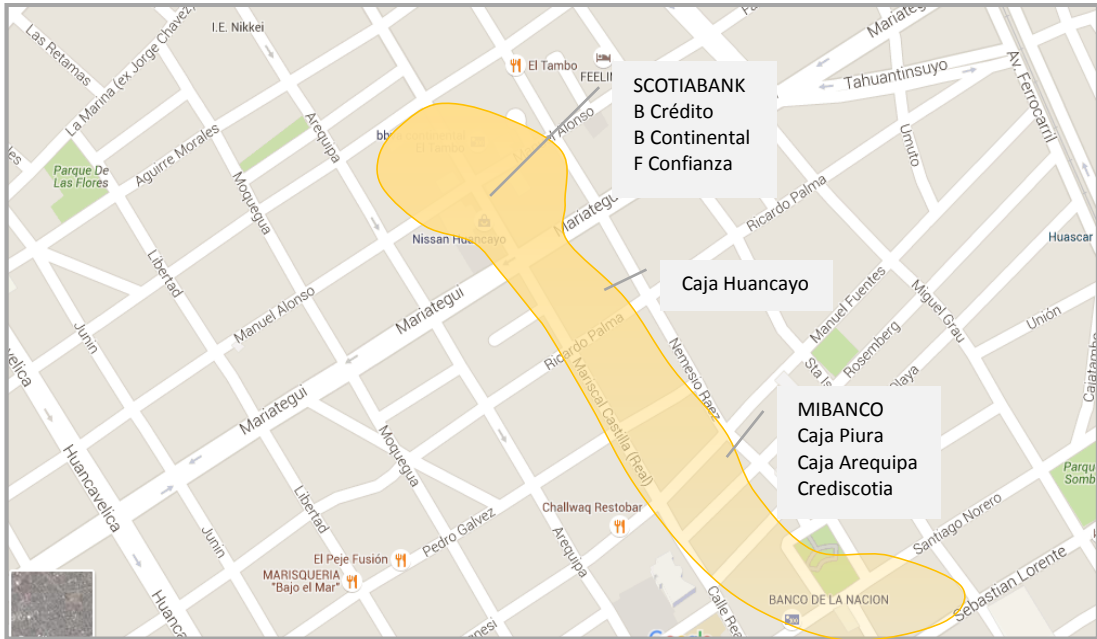
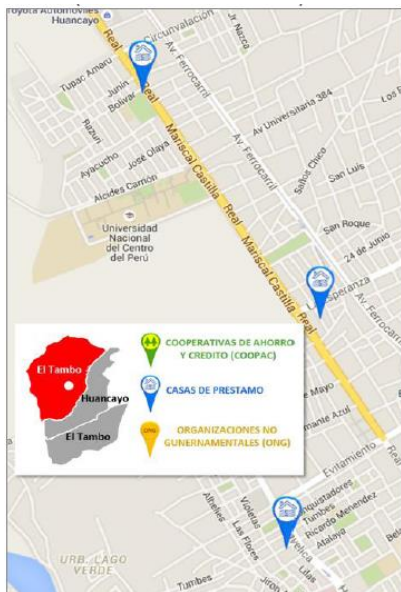


Gráfico 34: Distrito El Tambo: Localización de empresas financieras.
Elaboración: Autores de la Investigación

Distrito El Tambo – Norte



Distrito El Tambo - Sur

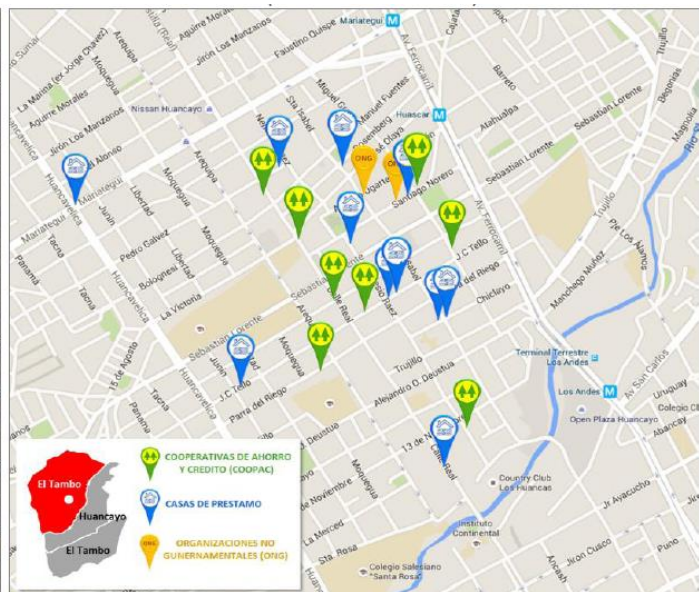


Gráfico 35: Localización de Oficinas de unidades financieras No Reguladas - Distrito El Tambo.
Elaboración: Autores de la investigación

Distrito de Chilca

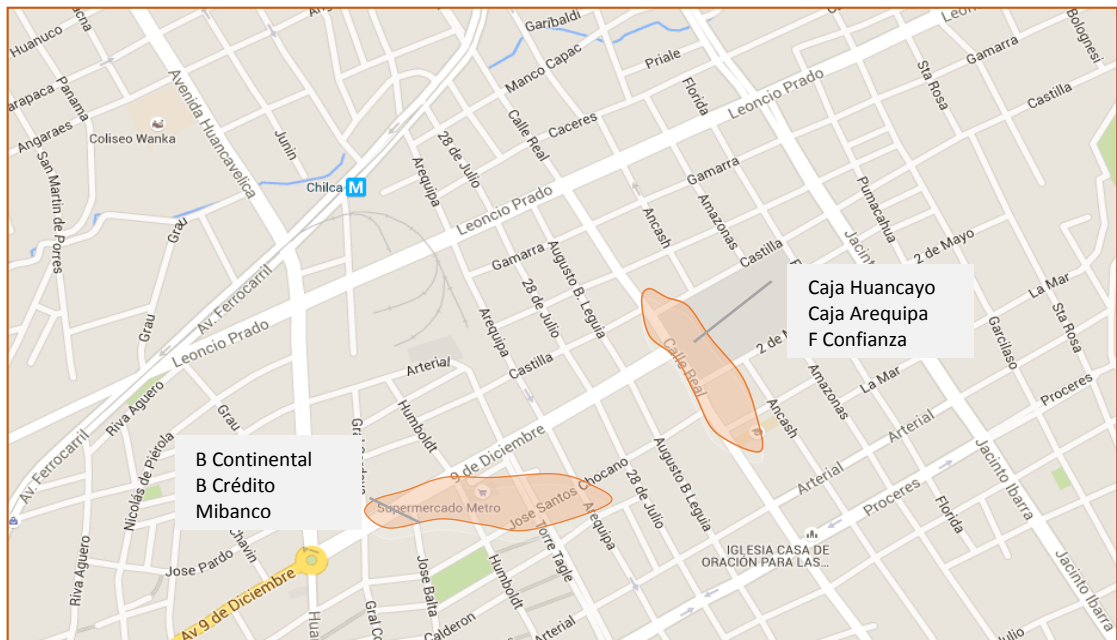


Gráfico 36: Distrito Chilca: Localización de empresas financieras.
Elaboración: Autores de la Investigación

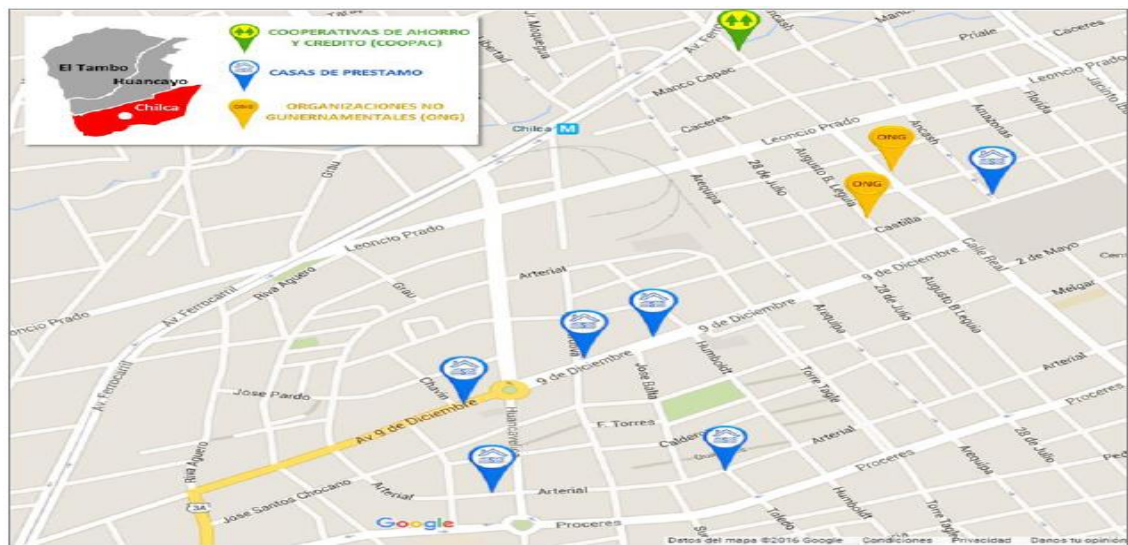


Gráfico 37: Localización de Oficinas de unidades financieras No Reguladas - Distrito Chilca.
Elaboración: Autores de la investigación

Considerando la ubicación de las empresas financieras, prestamistas y de acuerdo a los resultados del Estudio de Mercado, el lugar idóneo para la ubicación de la empresa de préstamos directo CRECEMOS JUNTOS SAC, sería por:

- A. Distrito de Huancayo
 - Por el Mercado Modelo
 - En la intersección de las calles Huancas y Giráldez

B. Distrito de El Tambo

- En la calle Santa Isabel, entre Jr. Parra del Riesgo y Jr. Lorente
- Por la calle Julio Sumar (Cerca al ovalo)

Por lo expuesto, se realizó la búsqueda de locales aparentes para el funcionamiento de la empresa, los mismos que detallan a continuación:

Tabla 12

Propuestas de ubicación de la empresa

Datos Generales		
Dirección	Prolongación Huánuco N° 317 2° Piso Esquina con Atahualpa	Jr. Moquegua 129 El Tambo Frente a colegio Salesiano
Área	90 m ²	50 m ²
Monto de Alquiler	1, 600.00 Soles	815.00 Soles
Adelanto	1 mes	1 mes
Garantía	1 mes	2 meses
Pago de servicios	Agua y luz según consumo	Agua y luz según consumo
Precio por m ²	17.77 Soles	16.30 Soles
Características	Ubicado en el segundo piso, local de estreno. Ubicado cerca al mercado mayorista	Ubicado en el primer piso, local de estreno.

Elaboración: Autores de la investigación

5.3.1. Consideraciones Legales:

A. Identificación del Marco Legal:

La implementación y funcionamiento de la empresa, requiere del cumplimiento de los siguientes aspectos:

- Constitución de la empresa, con escritura pública y registro ante SUNARP.
- Inscripción de la empresa ante SUNAT

- Obtención de la licencia de funcionamiento, trámite realizado ante la Municipalidad Provincial de Huancayo, donde los requisitos se detallan a continuación:
 - Solicitud de Licencia con certificación favorable sobre zonificación y compatibilidad, y declaración jurada de observancia de condiciones en seguridad o inspección técnica de seguridad en Defensa Civil, según sea el caso incluye número de RUC y DNI.
 - Vigencia de poder en caso de tratarse de personería jurídica.
 - Autorización sectorial (cuando el caso lo requiera)
 - Comprobante de pago por tasa de licencia por el monto de S/. 258.00.

- Inspección técnica de Defensa Civil, para lo cual se deberá presentar:
 - Solicitud de Inspección Técnica de Seguridad en Defensa Civil en formato aprobado por INDECI.
 - Planos firmados por un Arquitecto Colegiado, concerniente a:
 - ✓ Ubicación y localización
 - ✓ Distribución y amoblado
 - ✓ Señalización y rutas de evacuación
 - Plan de Seguridad y Evacuación o Plan de Contingencias firmado por el Gerente, administrador y/o jefe de seguridad o por el responsable de seguridad ocupacional de la empresa.
 - Memoria Descriptiva según modelo aprobado por INDECI.
 - Pago de los Derechos por Inspección Técnica de Seguridad en Defensa Civil por el monto de S/. 79.20.

- Pago de los Derechos por Levantamiento de Observaciones de Inspecciones técnicas de Seguridad en Defensa Civil.
- Documentación técnica que sea requerida por los Inspectores durante la diligencia de inspección, firmada por los profesionales correspondientes y según las características del objeto de inspección (Certificado vigente de medición de resistencia de Pozo de Tierra firmado por Ingeniero Electricista, protocolos de instalación, de mantenimiento o de correcto funcionamiento de elementos de protección contra incendios, Certificado que acredite la capacitación de Brigadistas, Certificado de Estabilidad Estructural, Licencia de Construcción, Autorización de OSINERG, etc.)

B. Ordenamiento Jurídico de la Empresa:

La empresa de préstamos directos CRECEMOS JUNTOS SAC, será constituida bajo la personería jurídica de Sociedad Anónima Cerrada, contará con los órganos de Junta General de Accionistas y Gerencia; con plazo de funcionamiento indeterminado; su capital social se encuentra representado por acciones y en la que la propiedad de las acciones está separada de la gestión de la sociedad. En este caso los accionistas no tienen derecho sobre los bienes adquiridos, pero si sobre el capital y utilidades de la misma.

La empresa de préstamos directos CRECEMOS JUNTOS SAC, contará con una Junta General de Accionistas que estará conformada por 3 socios quienes aportarán S/. 88,000.00 como aporte dinerario y no dinerario, haciéndose acreedores de 1760

acciones cada uno, donde el valor nominativo por acción es de S/. 10.00.

En la Superintendencia Nacional de Registros Públicos – SUNARP, será inscrita como empresa de préstamos directos CRECEMOS JUNTOS SAC, cuyo objeto social será otorgar créditos a personas con necesidad de financiamiento para emprendimientos, negocios existentes u otros, brindar asesoría y capacitación especializada en diversas actividades económicas, en coordinaciones con organismos de apoyo local, nacional e internacional.

La empresa de préstamos directos CRECEMOS JUNTOS SAC, será inscrita ante la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria - SUNAT, como persona jurídica en actividad económica Principal: Otros tipos de crédito y actividad económica secundaria Actividades de Asesoramiento Empresarial. Es preciso mencionar que se está optando porque la empresa funcione como persona jurídica formal dedica a la actividad económica de préstamos directos de dinero, inscrita en SUNARP y SUNAT; más no regulada por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP – SBS, debido a lo siguiente:

- Para ser una empresa regulada por la SBS, se debe cumplir con los siguientes requisitos:
 - De acuerdo a la actualización de la Ley General del Sistema Financiero, y del Sistema de Seguros y Orgánica de la SBS (enero 2016), específicamente los artículos 16 y 17 establecen los nuevos montos de capital social mínimo, donde Bancos S/. 26'293,805, Financieras S/. 13'222,713, Cajas Municipales de Ahorro y Crédito S/. 1'195,333, Cajas Municipales de Crédito Popular S/. 7'052,113, EDPYMES y Cooperativas de Ahorro y Crédito (Con autorización para captar recursos del público) S/. 1'195,333.

- El capital social de la empresa es un monto intransferible, intangible, que resguarda la puesta en marcha del proyecto, por lo que no podrá usarse. Por ello, los accionistas deberán aportar un monto adicional a lo aportado en la constitución.
- Presentar los estudios de factibilidad, de mercado, financiero y de gestión que deben ser presentados conjuntamente con el Proyecto de minuta de constitución social.
- Implantar una Unidad de Auditoría Interna que vele por el cumplimiento de los procedimientos establecidos.
- Adicionalmente, se deben cumplir con lineamientos establecidos por el BCRP, tales como el nivel de encaje legal y los niveles de liquidez establecidos

Por lo anterior, la empresa de préstamos directos CRECEMOS JUNTOS SAC será una empresa no regulada, pero que tendrá una actuación económica formal ya que estará inscrita en SUNARP y SUNAT. No obstante, es preciso mencionar que, a largo plazo, se tiene planeado iniciar las gestiones necesarias vinculadas al requerimiento patrimonial y otros que permitan ser parte del sistema financiero regulado en el país, siendo la propuesta inicial constituirnos como una Caja Rural de Ahorro y Crédito.

Capítulo VI

Aspectos Organizacionales

6.1. Características de la Cultura Organizacional Deseada

Toda organización posee una cultura que la distingue, la identifica, orienta su accionar y proyecta la imagen que se tiene de ella, en tal sentido los fundamentos estratégicos de la empresa de préstamos directos CRECEMOS JUNTOS SAC, se define de la siguiente manera:

6.1.1. Nuestra Visión.

Ser la empresa financiera líder de la provincia de Huancayo, que contribuye en el desarrollo sostenido de la población excluida del sistema financiero supervisado.

6.1.2. Nuestra Misión.

Somos una empresa dedicada a financiar emprendimientos de la población de los segmentos socioeconómicos C, D y E, brindándoles productos crediticios a su medida y con asesoría personalizada que contribuya en su desarrollo económico.

6.1.3. Nuestros Valores.

- a. Integridad: Prudente, Honesto, Confiable, Ético y Honorable
- b. Respeto: Sabe escuchar, Colaborador, Accesible y Amable
- c. Excelencia: Eficiente, Superación, Calidad, y Comprometido.
- d. Responsabilidad: Servicial, Emprendedor, Perseverante y con Sentido de urgencia
- e. Innovación: Creativo, Abierto al cambio, Simplicidad, Flexible, Optimista, Mejora continua

6.2. Diseño de la Estructura Organizacional Deseada

6.2.1. Estructura Organizacional.

La empresa de préstamos directos CRECEMOS JUNTOS SAC, contará con una estructura compuesta por puestos claves que permitan el normal funcionamiento de la empresa; de acuerdo a la siguiente Estructura Orgánica:

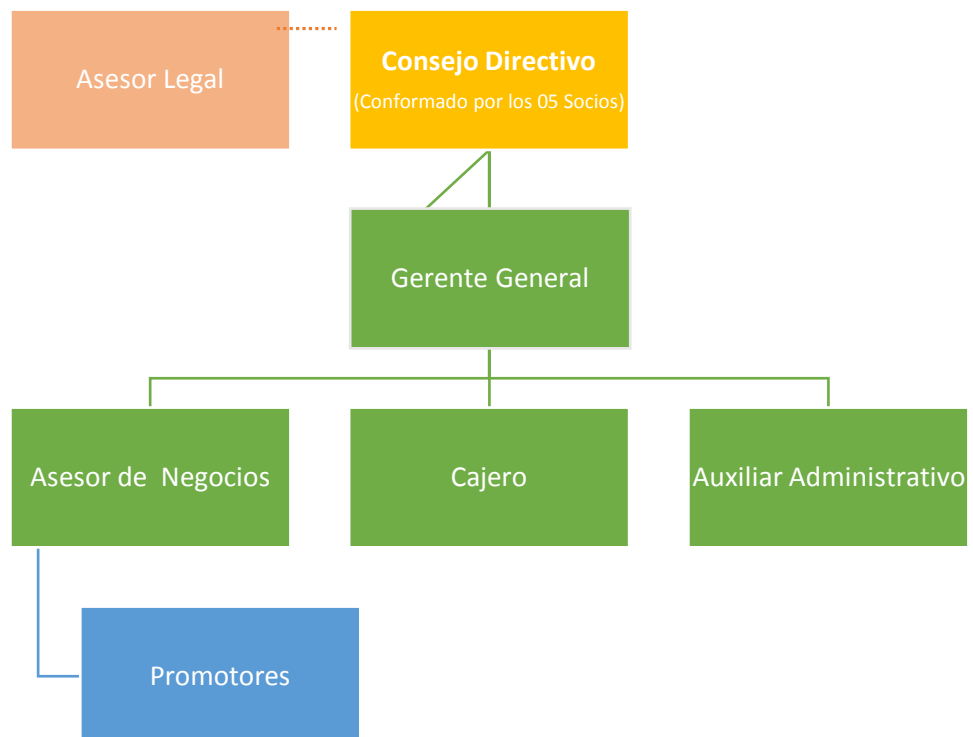


Gráfico 38: Estructura Orgánica de la Empresa CRECEMOS JUNTOS.
Elaboración: Autores de la Investigación

A continuación, se detallan los cargos incluidos para el funcionamiento de la empresa:

A. Consejo Directivo:

Es el órgano máximo de gobierno integrado por los accionistas, quienes son responsables de la definición de lineamientos y políticas, la toma de decisiones para la dotación de insumos, adquisición de equipos y otros.

B. Gerente General:

Es el órgano directriz de la empresa, que ejerce la representación institucional de la misma, es responsable de formular estrategias alineadas a las políticas establecidas en la empresa, así como ejercer funciones de control y supervisión.

C. Asesor de Negocios:

Es el que realiza la evaluación a los clientes para el otorgamiento del préstamo, evaluando su capacidad y moral de pago; efectúa las visitas, de ser el caso; verifica la información y garantía otorgada por el cliente; para finalmente exponer el caso ante el Comité de Créditos y se genere el otorgamiento del crédito; asimismo brinda asesoría al Cliente y realiza seguimiento hasta la recuperación del crédito.

D. Cajero:

Responsable del manejo del efectivo, de la verificación de la información de los clientes, la titularidad de los mismos, la toma las firmas, cobro de las cuotas, así como el archivo y custodia de los documentos que respaldan el préstamo.

E. Auxiliar Administrativo:

Responsable de llevar la contabilidad de la empresa, control del personal y atención de planilla, lleva el control de los procesos administrativos y brinda soporte al Gerente General.

F. Promotores:

Responsables de realizar la promoción del crédito y propuestas de clientes potenciales para el otorgamiento de los créditos.

6.2.2. Cuadro de Necesidades del Personal.

Considerando que la empresa de préstamos directos CRECEMOS JUNTOS SAC, tiene como propósito consolidarse en el tiempo como la empresa prestamista líder de la provincia de Huancayo, lo que

implica la expansión e incremento de recursos, entre estos, la necesidad del incremento del principal activo de la empresa, que viene a ser el personal.

A continuación, se detalla la proyección del personal tanto en planilla como servicio por terceros para los primeros 05 años de funcionamiento de la empresa:

Tabla 13:

Requerimiento de Personal - Planilla

Ítem	Cargo	Proyección de N° Personal				
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1	Gerente General	1	1	1	1	1
2	Asesor de Negocios	4	6	8	10	12
3	Cajero – Aux Administrativo	1	1	1	2	3
4	Auxiliar Administrativo	1	1	1	2	2
TOTAL PERSONAL		7	9	11	15	18

Elaboración: Autores de la Investigación

Tabla 14:

Requerimiento de Personal - Terceros

Ítem	Cargo	Proyección de N° Personal				
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1	Promotores	2	3	4	6	6
2	Vigilancia	1	1	1	2	2
3	Limpieza	1	1	1	2	2
TOTAL PERSONAL		4	5	6	10	10

Elaboración: Autores de la Investigación

6.2.3. Diseño de los Perfiles de Puestos Claves

Del diseño de los perfiles de puestos claves como de Gerente, Asesor de Negocios y Cajero, tenemos:

Tabla 15:*Diseño de los perfiles de puestos claves*

Puestos Clave	Requisitos Mínimos	Competencias Personales	Funciones
Gerente	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Título universitario de las carreras de ciencias administrativas, económicas y contables. ▪ Experiencia de 2 años en gestión crediticia, manejo de contabilidad y costos. ▪ Comprobada solvencia moral ▪ No contar con antecedentes penales judiciales y policiales. 	Pensamiento estratégico, Visión de negocio, Gestión del mercado, Adaptación al cambio, Comunicación efectiva, Innovación hacia la fidelización, Orientación de servicio por el cliente, Innovación, Habilidad de análisis, Orientación a resultados, Gestionando la empleabilidad e Integridad.	Formular estrategias alineadas a las políticas establecidas en la empresa, así como ejercer funciones de control y supervisión de los créditos.
Asesor de Negocios	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Egresado universitario o técnico de las carreras de ciencias administrativas, económicas y contables. ▪ Comprobada solvencia moral ▪ No contar con antecedentes penales judiciales y policiales. 	Gestión del mercado, Adaptación al cambio, Comunicación efectiva, Innovación hacia la fidelización, Orientación de servicio por el cliente, Innovación, Habilidad de análisis, Orientación a resultados e Integridad.	Realizar la promoción, evaluación directa de créditos y la formulación de la propuesta, cumpliendo con las normas establecidas para tal fin. Asimismo efectuar el seguimiento y recuperación de los créditos otorgados.
Cajero	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Egresados y/o estudiantes de institutos o universidades de carreras de ciencias administrativas, económicas y contables. ▪ Comprobada solvencia moral ▪ No contar con antecedentes penales judiciales y policiales. 	Adaptación al cambio, Comunicación efectiva, Innovación hacia la fidelización, Orientación de servicio por el cliente, Orientación a resultados e Integridad.	Brindar información y atención eficiente a los clientes, cumpliendo con las normas vigentes y preservando la buena imagen de la empresa.

Elaboración: Autores de la investigación

6.2.4. Remuneraciones, Compensaciones e Incentivos

Los gastos administrativos se estiman a partir del Cuadro de Asignación de Personal y Presupuesto de Personal, elaborado sobre la base de la estructura organizacional planteada por la empresa.

Los incrementos remunerativos e incentivos por productividad para el personal en planilla variarán de acuerdo a las políticas establecidas por la empresa. Tal como se muestran a continuación:

Tabla 16

Proyección de la remuneración mensual del personal - Planilla

Ítem	Cargo	Remuneración		Proyección de N° Personal				
		Fija	Variable	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1	Gerente General	2,000	500	2,500	2,875	3,738	4,859	5,831
2	Asesor de Negocios	1,200	500	1,700	1,955	2,542	3,304	3,965
3	Cajero	850	250	1,100	1,265	1,645	2,056	2,261
4	Asistente Administrativo	850	250	1,100	1,265	1,645	2,056	2,261

Elaboración: Autores de la Investigación

Tabla 17

Proyección de la remuneración mensual + cargos del personal – Planilla

Ítem	Cargo	Proyección de N° Personal				
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1	Gerente General	2,750	3,163	4,111	5,345	6,122
2	Asesor de Negocios	1,870	2,151	2,796	3,634	4,163
3	Cajero	1,210	1,392	1,809	2,261	2,453
4	Asistente Administrativo	1,210	1,392	1,809	2,261	2,453

Elaboración: Autores de la Investigación

Respecto a los gastos administrativos relacionados al personal de servicios por terceros, Los incrementos salariales para el personal contratado por servicios de terceros variarán de acuerdo a las políticas establecidas por la empresa. Tal como se muestran a continuación:

Tabla 18

*Proyección de la remuneración mensual + cargos del personal –
Terceros*

Ítem	Cargo	Proyección de N° Personal				
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1	Promotores	280	462	678	1,118	1,230
2	Vigilancia	750	825	908	1,997	2,196
3	Limpieza	450	495	545	1,198	1,318
TOTAL PERSONAL		1,480	1,782	2,130	4,312	4,744

Elaboración: Autores de la Investigación

Capítulo VII

Estrategias de Marketing

7.1. Estrategias de Producto

La empresa “CRECEMOS JUNTOS SAC”, tiene por finalidad brindar créditos micro empresariales y de consumo a personas de los segmentos socioeconómicos C, D y E, dedicadas a las actividades económicas de comercio, servicio y transporte.

Nuestra propuesta de valor busca otorgar créditos oportunos, rápidos sin trámites engorrosos, con las facilidades y transparencia en la información brindada; además, buscaremos diferenciarnos por ofertar productos a la medida del cliente y con acompañamiento, asesoría especializada y personalizada.

Lo anterior nos permitirá satisfacer el deseo de nuestros clientes. Asimismo, nuestro negocio deberá buscar administrar con eficacia los recursos con la finalidad de obtener el retorno deseado por los inversionistas.

7.1.1. Productos a Ofrecer.

Se plantea trabajar con dos tipos de productos: Micro empresariales y Con garantías reales, los mismos que poseen las siguientes características:

- a. **Credi Emprende**
 - ✓ Los créditos solo serán otorgados a personas naturales.
 - ✓ Los créditos en promedio serán otorgados por montos que oscilan entre S/. 500.00 – S/. 3,000.00; con la aprobación del Comité de créditos.
 - ✓ La tasa de interés mensual oscilará entre 05% y 10%, será fijada a nivel de Comité de créditos y teniendo en cuenta la recurrencia, historial crediticio y los montos de créditos

tomados por el Cliente; asimismo, se tendrá en cuenta lo siguiente:

- Hasta el 5to crédito – 10% de interés mensual
 - Entre el 6to – 12vo crédito – 8% de interés mensual
 - Mayor a 12vo crédito – Entre 5% y 8% de interés mensual
- ✓ Los plazos de pago de créditos y las tasas de interés, podrán ser programados con frecuencia diaria, semanal y mensual.
- ✓ La evaluación crediticia deberá ser actualizada considerando:
- Si los créditos son recurrentes, los estados financieros y demás documentos de evaluación deberán actualizarse cada 12 meses.
 - Si los créditos obtenidos no son consecutivos, los estados financieros y demás documentos de evaluación tendrán validez de 04 meses.

b. Credi Oportuno

- ✓ Los créditos solo serán otorgados a personas naturales.
- ✓ Los créditos en promedio serán otorgados por montos que oscilan entre S/. 500.00 – S/. 3,000.00; con la aprobación del Comité de créditos.
- ✓ La tasa de interés mensual oscilará entre 5% y 10%, será fijada a nivel de Comité de créditos y teniendo en cuenta la recurrencia, historial crediticio y los montos de créditos tomados por el Cliente; asimismo, se tendrá en cuenta lo siguiente:
 - Hasta el 5to crédito – 10% de interés mensual
 - Entre el 6to – 12vo crédito – 8% de interés mensual
 - Mayor a 12vo crédito – Entre 5% y 8% de interés mensual

- ✓ Los plazos de pago de créditos y las tasas de interés, podrán ser programados con frecuencia diaria, semanal o mensual.
- ✓ El crédito otorgado será por un plazo máximo de 01 mes, siempre que se entregue el interés mensual dentro del plazo pactado; caso contrario se procederá con la ejecución de la garantía.
- ✓ El otorgamiento del crédito se dará previa tasación del bien a preñar, cuyo monto de desembolso no deberá exceder el 70% del valor de tasación del bien.
- ✓ Las garantías serán bienes nuevos o semi nuevos y de rápida realización; salvo excepciones, manejadas a nivel de Comité de Créditos.
- ✓ Se deberá contar con una DJ firmada por el Cliente que acredite la posesión y el valor de tasación del bien, y adjuntar la factura de ser el caso.
- ✓ Las garantías serán custodiadas hasta por 01 mes, con aprobación del Comité de créditos y verificación del pago de intereses; pasado dicho plazo, se procederá con la ejecución de la garantía.

7.1.2. Propuesta de Valor.

a. Atributos Básicos

Nuestra propuesta de valor busca otorgar créditos oportunos, rápidos sin trámites engorrosos, con las facilidades y transparencia en la información brindada.

b. Atributos Diferenciadores

Nuestra propuesta de valor incluye atributos diferenciadores, tales como: la rapidez, las tasas de interés y el acompañamiento.

7.1.3. Estrategias a Implementar.

- A. La ventaja diferenciadora se centra en los atributos de diferenciación, donde para obtener resultados favorables se definió:
- Otorgar dos tipos de productos: micro empresariales y con garantía real.
 - Para la atención con rapidez, se determinarán tiempos límites para la atención a clientes, en créditos micro empresariales no debe superar un día y en créditos con garantías reales no debe ser mayor a una hora.
 - Las tasas serán diferenciadas de acuerdo a la recurrencia e historial del cliente. Esto influirá en la fidelización de los clientes.
 - El acompañamiento, permitirá estar más cerca al cliente y contribuir efectivamente con su desarrollo económico y social; se aprovechará del mercado, teniendo en cuenta el índice de bancarización en la provincia de Huancayo (50%) y la demanda insatisfecha percibida como resultado del estudio de mercado.
- B. Los productos brindados a los clientes se basarán en:
- Créditos Micro empresariales, denominado “CREDI EMPRENDE”, que estará orientado a clientes con emprendimientos, negocios existentes, donde nuestra cuota diferenciadora será brindar capacitaciones y asesorías personalizadas, las mismas que se desarrollarán en convenios con organizaciones de apoyo locales, nacionales e internacionales, que permitirán hacer efectiva nuestro apoyo a los sectores emprendedores desatendidos por sistema financiero regulado.
- Las promociones de créditos y campañas propuestas a grupos definidos como: Centros comerciales, Mercados de Abastos y Clúster nos permitirán aprovechar la similitud de actividades y condiciones similares para la generación de

alternativas de mejora en la calidad de productos, sistemas de comercialización, planes de negocios y expansión, entre otros.

- Créditos con garantía real, denominado “CREDI OPORTUNO”, que estará orientado a clientes con necesidad financiera para cubrir contingencias diversas; donde nuestra cuota diferenciadora será la orientación en finanzas personales, acercamiento al cliente para generación de ideas innovadoras y emprendimientos.
- C. De acuerdo al crecimiento de la empresa, se preverá la implementación de oficinas en los distritos de El Tambo y Chilca.
- D. Se implementarán servicios colaterales para los clientes a través de convenios con instituciones, de tal forma que en nuestras oficinas se puedan realizar pagos de agua, luz, cable, pensiones de colegios y universidades, recargas telefónicas, entre otros.
- E. Implementar modalidades de pagos para los clientes (Cobranzas In Situ).
- F. Implementar modalidades de recuperación de créditos con garantías reales:
 - Venta conjunta de garantía, que permita recuperar algún valor al cliente; siempre que aseguremos el retorno del capital más los intereses.
 - Convenio con terceros para que se encarguen del remate de garantías de créditos vencidos.
 - Publicación de las garantías en remate, en la sección de REMATE DE BIENES.
- G. Desarrollar diversas actividades en coordinación con organismos que promueven el desarrollo de la población más vulnerable, entre estos: Cursos de capacitación para sus negocios, propuestas de negocios y nuevos emprendimientos, emprendimientos grupales y otros como manejo de finanzas personales; estas actividades impactaran en la fidelización de los clientes y el desarrollo de la marca empresarial.

- H. Se aprovechará la página web para la difusión de empresa, sus fortalezas, productos y servicios; se difundirán las campañas y promociones de productos, basados en un Plan de actualización de datos de clientes y coordinaciones con responsables de asociaciones de mercados y comerciantes; asimismo, a través del portal web se difundirán los planes y capacitación y tutoriales en temas de desarrollo empresarial y personal con el soporte de socios estratégicos que tienen por objetivo el desarrollo de las poblaciones vulnerables.
- I. Asimismo, se creará una cuenta en Facebook de la empresa, donde permita la interacción con los clientes, así como la difusión de los productos que ofrecemos.



Gráfico 39: Propuesta de página de Facebook de la Empresa Crecemos Juntos.

Elaboración: Autores de la Investigación

Adicional a ello, se tendrá a disposición varias líneas telefónicas y WhatsApp, con el fin de atender las consultas e inquietudes de los clientes.

- J. La promoción y publicidad se realizará a través de:
 - o Campañas de barrido de zonas con el soporte de todo el personal de la Oficina.

- Publicidad a través de medios radiales, volantes, página web, redes sociales, internalizando en la población nuestro slogan “Crecemos juntos, apoyando tus emprendimientos”.
- Activaciones de marca en zonas estratégicas, ferias, mercados y otros.
- Entrega de suvenires a clientes potenciales

7.2. Políticas de Manejo de Garantías

7.2.1. Para Créditos Micro Empresariales:

- Se solicitará al Cliente la Declaración Jurada de compromiso de ejecución de bienes declarados en garantía.
- De no pagar el crédito, se procederá con la ejecución de la DJ de compromiso de ejecución de bienes declarados en garantía por el Cliente.

7.2.2. Para Créditos con Garantías Reales:

- Las garantías serán bienes nuevos o semi nuevos y de rápida realización; salvo excepciones, manejadas a nivel de Comité de Créditos.
- El monto otorgado no debe superar el 70% del valor del bien.
- Se deberá contar con una DJ firmada por el Cliente que acredite la posesión y el valor de tasación del bien, y adjuntar la factura de ser el caso.
- Los bienes indicados en la DJ deben ser verificados por el Asesor.
- Es responsabilidad de los miembros del Comité asegurar la correcta valorización de los bienes indicados en la DJ.
- Las garantías serán custodiadas hasta por 01 mes, con aprobación del Comité de créditos y verificación del pago de intereses; pasado dicho plazo, se procederá con la ejecución de la garantía.

- Se establecerán tres planes de ejecución de garantía:
 - Remate del bien por mutuo acuerdo (La empresa y dueño del bien)
 - Remate del bien cedido a empresas especializadas
 - Remate del bien a través de la página web
- Las garantías serán custodiadas en el almacén de la empresa, para lo cual se llevará un control del ingreso y salida de los mismos, de acuerdo al formato establecido, siendo el plazo máximo de un mes.

7.3. Políticas de Control de Riesgos

El sector al que apunta la empresa CRECEMOS JUNTOS SAC es un sector de alto riesgo respecto a la morosidad, por lo que se establecerán los siguientes mecanismos que permitan mitigar el riesgo:

- El plazo máximo de otorgamiento del crédito en cualquiera de sus modalidades será de un mes con pago diario o semanal, esto con el fin de hacer seguimiento continuo a la recuperación del crédito, así como a la situación del cliente.
- Los créditos otorgados oscilaran en montos entre S/. 500.00 y S/. 3,000.00, reduciéndose así el riesgo de concentración de montos por Cliente; de tal forma que de incurrir en mora no tenga efecto relevante en la cartera total.
- El monto de créditos otorgados a los clientes será de forma escalonada, esto con el fin de formar un historial crediticio basado en el crecimiento del cliente.
- La estructura de la cartera de créditos será: CREDI EMPRENDE entre 70% - 80% de participación y CREDI OPORTUNO entre 20% - 30% respecto al total de cartera.
- La cartera concentrada en CREDI EMPRENDE se sustenta en créditos exclusivos para clientes que cuentan con negocios que poseen liquidez para hacer frente a sus obligaciones.

- Se diversificará la cartera por sector económico: comercio, transporte y servicios, principalmente, considerando que en caso uno de estos sectores presentará inconvenientes la empresa restringirá el otorgamiento de créditos hasta su recuperación.

Capítulo VIII

Factibilidad Económica - Financiera del Estudio

8.1. Proyección de los Ingresos Financieros

Los ingresos financieros se determinaron en función a la proyección de las colocaciones para los 05 primeros años de operación de la empresa, asimismo, se tuvo en cuenta la estructura de la cartera y la tasa de interés promedio ponderada. Tal como se muestra a continuación:

Tabla 19

Proyección de la cartera de colocaciones

Pronósticos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Colocaciones	213,656	522,955	886,592	1,253,646	1,613,011
Crecimiento Anual - Colocaciones		144.76%	69.54%	41.40%	28.67%

Elaboración: Autores de la Investigación

Tabla 20:

Estructura de la cartera de colocaciones proyectada

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Credi Emprende	138,877	339,921	576,285	814,870	1,048,457
Credi Oportuno	74,780	183,034	310,307	438,776	564,554
Crecimiento Anual – Colocaciones	213,657	522,955	886,592	1,253,646	1,613,011

Elaboración: Autores de la Investigación

La cartera de colocaciones también está distribuida tomando en cuenta la frecuencia de pagos, siendo la estructura promedio para los cinco años: Diaria (10%), semanal (30%) y mensual (60%); considerando, que las colocaciones otorgadas con frecuencia diaria y semanal son las que generarían mayores ingresos financieros para la empresa, donde las tasas de interés mensuales estimadas promedio serían de 114% y 19%, respectivamente.

Tabla 21:*Proyección de las Tasas de Interés Mensual*

Tasas de Interés	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Rango Credi Emprende	8.00% - 9.00%	7.00% - 9.00%	6.00% - 8.00%	6.00% - 8.00%	6.00% - 8.00%
Rango Credi Oportuno	8.00% - 10.00%	8.00% - 9.00%	7.00% - 8.00%	6.00% - 7.00%	6.00% - 7.00%

Elaboración: Autores de la Investigación

Tabla 22:*Proyección de los Ingresos Financieros*

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos Financieros	55,845.09	121,466.98	188,411.68	242,828.97	282,852.26

Elaboración: Autores de la Investigación

8.2. Programa de Financiamiento para las Colocaciones

El capital aportado por los accionistas será de S/. 88,000.00, donde S/. 38,000.00 será destinado para la inversión inicial del proyecto y S/. 50,000.00 para el otorgamiento de créditos; en adelante las colocaciones se incrementarán en base al saldo acumulado más los intereses generados.

Tomando en cuenta las colocaciones proyectadas, el fondeo considerado en el periodo programado (5 años) está compuesto por: Capital más la capitalización de utilidades en promedio 60% y recursos de terceros 40% en promedio; donde la tasa de interés para el pago a los inversionistas (Terceros) será del 12% anual.

8.3. Inversión Inicial

La inversión para el funcionamiento de la empresa será de S/. 38,000.00; este monto será financiado por los accionistas y utilizado para gastos pre operativos y de implementación de la empresa.

8.4. Gastos de Marketing

Los gastos de marketing fueron proyectados teniendo en consideración las estrategias a aplicar durante los 05 primeros años de operación de la empresa.

Tabla 23:

Proyección de los Gastos de Marketing

Gtos Marketing	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Volantes	300.00	360.00	432.00	518.40	622.08
Publicación radial 1	960.00	1,152.00	1,382.40	1,658.88	1,990.66
Publicación radial 2	960.00	1,104.00	1,269.60	1,460.04	1,679.05
Souvenirs	250.00	475.00	807.50	1,049.75	1,259.70
Total	2,470.00	3,091.00	3,891.50	4,687.07	5,551.48

Elaboración: Autores de la Investigación

8.5. Proyección del Balance General

El cuadro siguiente muestra las proyecciones de la cartera de créditos neta de provisión, inmueble, mobiliario y equipos, entre otros rubros del activo; así como los pasivos totales y patrimonio.

Tabla 24

Proyección del Estado de Situación Financiera - Balance General

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Créditos netos de provisión	207,356.24	494,724.10	817,232.72	1,131,524.07	1,470,200.76
cartera Vigente	196,563.82	470,659.35	753,602.97	1,002,916.50	1,290,408.82
Cartera Vencida	17,092.51	52,295.48	132,988.76	250,729.13	322,602.21
Provisiones para créditos	-6,300.08	-28,230.74	-69,359.01	-122,121.56	-142,810.27
Inmuebles Mobiliario y Equipo	10,248.80	18,074.12	30,189.24	41,005.62	51,348.47
Inmuebles Mobiliario y Equipo	10,248.80	18,074.12	30,189.24	41,005.62	51,348.47
Activos Intangibles	28,707.00	30,276.00	31,845.00	34,198.50	44,397.00
Activos Intangibles	28,707.00	30,276.00	31,845.00	34,198.50	44,397.00
Otros Activos	6,300.08	28,230.74	69,359.01	122,121.56	142,810.27
Total Activo	252,612.12	571,304.96	948,625.97	1,328,849.75	1,708,756.49
Adeudados y Obligaciones Financieras	125,080.91	142,389.65	244,067.07	549,952.85	820,067.93
Cuentas por pagar	7,791.16	9,670.02	12,406.85	15,040.82	19,149.09
Total Pasivo	132,872.07	152,059.68	256,473.92	564,993.68	839,217.03
Patrimonio	119,740.05	419,245.29	692,152.05	763,856.07	869,539.46
Capital Social	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00

Resultado Neto del Ejercicio	69,740.05	369,245.29	642,152.05	713,856.07	819,539.46
Total del Pasivo y Patrimonio	252,612.12	571,304.96	948,625.97	1,328,849.75	1,708,756.49

Elaboración: Autores de la Investigación

8.6. Proyección Del Estado De Resultados

El cuadro siguiente muestra las proyecciones de los ingresos financieros, gastos por provisión de incobrabilidad, gastos de administración, impuestos, así como la utilidad neta.

Tabla 25:*Proyección del Estado de Resultados*

Ingresos por intereses	358,912.35	1,002,890.13	1,798,548.94	2,501,443.27	3,034,734.96
Gastos por intereses	15,009.71	17,086.76	29,288.05	65,994.34	98,408.15
Margen Financiero Bruto	343,902.64	985,803.37	1,769,260.89	2,435,448.93	2,936,326.81
Provisiones para créditos	28,712.99	100,289.01	269,782.34	500,288.65	606,946.99
Margen Financiero Neto	315,189.65	885,514.36	1,499,478.55	1,935,160.28	2,329,379.82
Gastos de Administración	206,333.00	339,362.92	556,296.60	882,150.33	1,117,992.11
Gastos de Personal	151,800.00	226,182.00	361,132.20	608,793.90	820,136.29
Gastos por servicios recibidos de terceros	17,760.00	21,384.00	25,555.20	51,749.28	56,924.21
Gastos de Marketing	2,470.00	3,091.00	3,891.50	4,687.07	5,551.48
Gastos de Gestión	19,500.00	72,000.00	144,000.00	180,000.00	180,000.00
Otros gastos administrativos	14,803.00	16,705.92	21,717.70	36,920.08	55,380.12
Depreciaciones y Amortizaciones	2,049.76	3,614.82	6,037.85	8,201.12	10,269.69
Margen Operacional Neto	106,806.89	542,536.62	937,144.11	1,044,808.82	1,201,118.01
Otros Ingresos y Gastos	-7,178.25	-15,043.35	-19,784.04	-25,014.43	-30,347.35
Resultado del ejercicio antes de impuestos	99,628.64	527,493.26	917,360.07	1,019,794.39	1,170,770.66
Impuesto a la renta	29,888.59	158,247.98	275,208.02	305,938.32	351,231.20
Resultado neto del ejercicio	69,740.05	369,245.29	642,152.05	713,856.07	819,539.46

Elaboración: Autores de la Investigación

8.7. Proyección Del Flujo De Caja

El cuadro siguiente muestra las proyecciones de los ingresos y egresos proyectados, los mismos que nos permitieron determinar la viabilidad económica del proyecto a través de la determinación del VAN y TIR.

Tabla 26*Proyección del Flujo de Caja*

Año 1												
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Ingresos Financieros	13,069	14,914	17,018	19,421	22,162	25,290	28,859	32,932	37,581	42,885	48,938	55,845
Gastos Totales	16,511	18,136	18,305	18,497	18,716	20,467	22,252	22,578	22,950	23,374	23,858	24,411
Gastos Financieros	-	1,365	1,365	1,365	1,365	1,365	1,365	1,365	1,365	1,365	1,365	1,365
Provisiones por incobrabilidad	1,046	1,193	1,361	1,554	1,773	2,023	2,309	2,635	3,006	3,431	3,915	4,468
Gastos de Personal	12,650	12,650	12,650	12,650	12,650	12,650	12,650	12,650	12,650	12,650	12,650	12,650
Gastos de Servicios por Terceros	1,480	1,480	1,480	1,480	1,480	1,480	1,480	1,480	1,480	1,480	1,480	1,480
Gastos Administrativos	1,130	1,243	1,243	1,243	1,243	1,243	1,243	1,243	1,243	1,243	1,243	1,243
Gastos de Marketing	206	206	206	206	206	206	206	206	206	206	206	206
Gastos de Gestión						1,500	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
Flujo de Caja	-3,442	-3,223	-1,286	924	3,445	4,823	6,607	10,354	14,631	19,511	25,079	31,434
Flujo de Caja Acumulado	-3,442	-6,665	-7,952	-7,028	-3,583	1,240	7,847	18,202	32,832	52,343	77,423	108,857

Año 2												
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Ingresos Financieros	53,907	58,038	62,487	67,277	72,433	77,985	83,963	90,399	97,327	104,788	112,819	121,467
Gastos Totales	35,095	35,508	35,953	36,432	36,947	37,503	38,100	38,744	39,437	40,183	40,986	41,851
Gastos Financieros	1,424	1,424	1,424	1,424	1,424	1,424	1,424	1,424	1,424	1,424	1,424	1,424
Provisiones por incobrabilidad	5,391	5,804	6,249	6,728	7,243	7,799	8,396	9,040	9,733	10,479	11,282	12,147
Gastos de Personal	18,849	18,849	18,849	18,849	18,849	18,849	18,849	18,849	18,849	18,849	18,849	18,849
Gastos de Servicios por Terceros	1,782	1,782	1,782	1,782	1,782	1,782	1,782	1,782	1,782	1,782	1,782	1,782
Gastos Administrativos	1,392	1,392	1,392	1,392	1,392	1,392	1,392	1,392	1,392	1,392	1,392	1,392

Año 2												
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Gastos de Marketing	258	258	258	258	258	258	258	258	258	258	258	258
Gastos de Gestión	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
Flujo de Caja	18,812	22,530	26,534	30,845	35,486	40,483	45,862	51,655	57,891	64,605	71,833	79,616
Flujo de Caja Acumulado	127,668	150,199	176,733	207,578	243,064	283,546	9,409	381,063	438,954	503,559	575,392	655,008

Año 3												
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Ingresos Financieros	116,555	121,757	127,190	132,867	138,796	144,990	151,461	158,220	165,281	172,657	180,363	188,412
Gastos Totales	66,282	67,062	67,877	68,729	69,618	70,547	71,518	72,532	73,591	74,697	75,853	77,060
Gastos Financieros	2,441	2,441	2,441	2,441	2,441	2,441	2,441	2,441	2,441	2,441	2,441	2,441
Provisiones por incobrabilidad	17,483	18,264	19,079	19,930	20,819	21,749	22,719	23,733	24,792	25,899	27,054	28,262
Gastos de Personal	30,094	30,094	30,094	30,094	30,094	30,094	30,094	30,094	30,094	30,094	30,094	30,094
Gastos de Servicios por Terceros	2,130	2,130	2,130	2,130	2,130	2,130	2,130	2,130	2,130	2,130	2,130	2,130
Gastos Administrativos	1,810	1,810	1,810	1,810	1,810	1,810	1,810	1,810	1,810	1,810	1,810	1,810
Gastos de Marketing	324	324	324	324	324	324	324	324	324	324	324	324
Gastos de Gestión	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
Flujo de Caja	50,273	54,694	59,313	64,138	69,178	74,443	79,943	85,688	91,690	97,960	104,509	111,351
Flujo de Caja Acumulado	705,281	759,976	819,289	883,427	952,605	1,027,048	1,106,991	1,192,679	1,284,369	1,382,329	1,486,839	1,598,190

Año 4												
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Ingresos Financieros	177,206	182,354	187,652	193,105	198,715	204,489	210,430	216,544	222,836	229,310	235,973	242,829
Gastos Totales	114,453	115,483	116,543	117,633	118,755	119,910	121,098	122,321	123,579	124,874	126,207	127,578
Gastos Financieros	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500
Provisiones por incobrabilidad	35,441	36,471	37,530	38,621	39,743	40,898	42,086	43,309	44,567	45,862	47,195	48,566
Gastos de Personal	50,733	50,733	50,733	50,733	50,733	50,733	50,733	50,733	50,733	50,733	50,733	50,733
Gastos de Servicios por Terceros	4,312	4,312	4,312	4,312	4,312	4,312	4,312	4,312	4,312	4,312	4,312	4,312
Gastos Administrativos	3,077	3,077	3,077	3,077	3,077	3,077	3,077	3,077	3,077	3,077	3,077	3,077
Gastos de Marketing	391	391	391	391	391	391	391	391	391	391	391	391
Gastos de Gestión	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000
Flujo de Caja	62,752	66,871	71,110	75,472	79,960	84,579	89,332	94,223	99,257	104,436	109,766	115,251
Flujo de Caja Acumulado	1,660,942	1,727,814	1,798,924	1,874,395	1,954,355	2,038,934	2,128,267	2,222,490	2,321,746	2,426,183	2,535,949	2,651,200

Año 5												
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Ingresos Financieros	224,945	229,678	234,511	239,446	244,485	249,630	254,882	260,246	265,722	271,314	277,023	282,852
Gastos Totales	146,356	147,302	148,269	149,256	150,264	151,293	152,343	153,416	154,511	155,629	156,771	157,937
Gastos Financieros	8,201	8,201	8,201	8,201	8,201	8,201	8,201	8,201	8,201	8,201	8,201	8,201
Provisiones por incobrabilidad	44,989	45,936	46,902	47,889	48,897	49,926	50,976	52,049	53,144	54,263	55,405	56,570
Gastos de Personal	68,345	68,345	68,345	68,345	68,345	68,345	68,345	68,345	68,345	68,345	68,345	68,345

Año 5												
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Gastos de Servicios por Terceros	4,744	4,744	4,744	4,744	4,744	4,744	4,744	4,744	4,744	4,744	4,744	4,744
Gastos Administrativos	4,615	4,615	4,615	4,615	4,615	4,615	4,615	4,615	4,615	4,615	4,615	4,615
Gastos de Marketing	463	463	463	463	463	463	463	463	463	463	463	463
Gastos de Gestión	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000
Flujo de Caja	78,589	82,376	86,243	90,190	94,221	98,337	102,539	106,830	111,211	115,684	120,252	124,915
Flujo de Caja Acumulado	2,729,789	2,812,165	2,898,408	2,988,598	3,082,819	3,181,156	3,283,696	3,390,526	3,501,737	3,617,421	3,737,673	3,862,588

Elaboración: Autores de la Investigación

8.8. VAN y TIR

Con un costo de oportunidad del 21%, sustentado en la rentabilidad promedio del sistema micro financiero y la rentabilidad esperada para el proyecto, se calculó el VAN y TIR, arrojando como resultado un valor actual neto del flujo efectivo de S/. 143,950, donde al ser este resultado mayor a 0, el proyecto resulta viable para su ejecución; asimismo, la tasa interna de retorno es de 30.62%, resultado superior a la tasa de descuento (Costo de Oportunidad).

Tabla 27

Calculo del VAN - TIR

CO	21.00%
VAN	143,950
TIR	30.62%

Elaboración: Autores de la Investigación

8.9. Análisis Costo - Beneficio

Al actualizar los ingresos totales y los egresos totales, tomando en cuenta el costo de oportunidad del 21%, se obtuvo un resultado de S/. 1.31, indicador que demuestra la viabilidad del proyecto.

Tabla 28

Análisis Costo - Beneficio

VA - Ingresos	S/. 133,777
VA - Gastos	S/. 102,165
Análisis Costo beneficio	S/. 1.31

Elaboración: Autores de la Investigación

8.10. Indicadores Financieros y de Rentabilidad

El cuadro siguiente muestra los resultados de indicadores de rentabilidad, gestión y cartera. Los indicadores de rentabilidad tanto del patrimonio como del activo muestran retribuciones aceptables para el accionista, así como el rendimiento del activo. Respecto a los gastos administrativos, son indicadores controlados, los mismos que permitirán asegurar niveles de rentabilidad

esperada. Finalmente, el crecimiento de la cartera de créditos se sustenta en la aplicación de políticas de reinversión de capital + intereses propuestos.

Tabla 29

Indicadores de Rentabilidad – Gestión - Cartera

Indicadores	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Indicadores de Rentabilidad					
ROA	27.61%	64.63%	67.69%	53.72%	47.96%
ROE	58.24%	88.07%	92.78%	93.45%	94.25%
Indicadores de Gestion					
Gastos de Administración / Ingresos Totales	57.49%	33.84%	30.93%	35.27%	36.84%
Gastos de Personal / Ingresos Totales	42.29%	22.55%	20.08%	24.34%	27.02%
Indicadores De Cartera					
Cartera Atrasada / Colocaciones Totales	8.00%	10.00%	15.00%	20.00%	20.00%
Crecimiento de Colocaciones		144.76%	69.54%	41.40%	28.67%

Elaboración: Autores de la Investigación

Tabla 30

Principales Resultados del Proyecto

Principales Resultados	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Saldo de Colocaciones	213,656	522,955	886,592	1,253,646	1,613,011
Crecimiento de Colocaciones (ABS)		309,299	363,637	367,054	359,365
Crecimiento de Colocaciones (%)		144.76%	69.54%	41.40%	28.67%
Número de Clientes	107	238	385	522	645
Número de Clientes - CREDI EMPRENDE	64	155	251	366	452
Número de Clientes - CREDI OPORTUNO	43	83	135	157	194
Resultados de los Estados Financieros					
Activo Total	252,612	571,305	948,626	1,328,850	1,708,756
Patrimonio Total	119,740	419,245	692,152	763,856	869,539
Utilidad Neta	69,740	369,245	642,152	713,856	819,539
Resultados de Factibilidad					
Costo de Oportunidad		21.00%			
VAN		143,950			
TIR		30.62%			
Costo / Beneficio		S/. 1.31			

Elaboración: Autores de la Investigación

Como podemos observar, con los resultados obtenidos de las proyecciones, se considera que el Estudio para la implementación de la empresa de préstamos directos CRECEMOS JUNTOS SAC, resulta viable y generaría resultados auspiciosos a partir del mes 6 de operación.

8.11. Análisis de Sensibilidad

A fin evaluar resultados frente a escenarios adversos, se sensibilizó un menor crecimiento de la cartera de colocaciones.

Tabla 31

Variable Sensibilizada

Año	1	2	3	4	5
Crecimiento de Cartera de Colocaciones		98.22%	57.44%	41.40%	36.92%

Elaboración: Autores de la Investigación

Los resultados obtenidos a partir de las variables sensibilizadas, se detallan a continuación:

a. Estado de Situación Financiera – Balance General

La reducción del nivel de crecimiento de las colocaciones impacta en el saldo de colocaciones y por ende en el incremento del activo total, tomando en cuenta que las colocaciones sería el principal activo de la empresa.

A nivel del pasivo más patrimonio, La sensibilización de la tasa de crecimiento de las colocaciones impacta en el incremento del patrimonio, tomando en cuenta la reinversión del total de las ganancias netas de la empresa.

Tabla 32

Estado de Situación Financiera - Sensibilizado

Cartera de Créditos netos de provisión	155,065	291,620	434,218	589,940	832,156
Cartera Vigente	148,456	287,865	428,041	569,649	779,973
Cartera Vencida	12,909	31,985	75,537	142,412	194,993

Provisiones para créditos	-6,300	-28,231	-69,359	-122,122	-142,810
Inmuebles Mobiliario y Equipo	10,249	18,074	30,189	41,006	51,348
Inmuebles Mobiliario y Equipo	10,249	18,074	30,189	41,006	51,348
Activos Intangibles	28,707	30,276	31,845	34,199	44,397
Activos Intangibles	28,707	30,276	31,845	34,199	44,397
Otros Activos	6,300	28,231	69,359	122,122	142,810
Adeudados y Obligaciones Financieras	306,309	138,284	263,416	556,812	850,250
Cuentas por pagar	7,791	9,670	12,407	15,041	19,149
Total Pasivo	314,100	147,954	275,823	571,853	869,399
Patrimonio	74,461	220,246	289,789	215,413	201,313
Capital Social	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000
Resultado Neto del Ejercicio	24,461	170,246	239,789	165,413	151,313
Total del Pasivo y Patrimonio	388,560	368,200	565,611	787,265	1,070,712

Elaboración: Autores de la Investigación

b. Estado de Resultados

Tomando en cuenta las variables sensibilizadas, se redujo el nivel de ingresos por colocaciones, asimismo, se incrementó el nivel de gasto de provisión por incobrabilidad de cartera, repercutiendo también en otros gastos administrativos, debido a las estrategias de recuperación de cartera; finalmente, todo ello impacto en menores resultados de utilizad neta.

Tabla 33

Estado de Resultados Sensibilizado

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos por intereses	301,165.30	666,056.25	1,053,431.12	1,420,801.03	1,785,744.58
Gastos por intereses	36,757.08	16,594.08	31,609.88	66,817.42	102,030.02
Margen Financiero Bruto	264,408.21	649,462.16	1,021,821.24	1,353,983.61	1,683,714.56

Provisiones para créditos	15,058.26	53,284.50	105,343.11	213,120.15	321,434.02
Margen Financiero Neto	249,349.95	596,177.66	916,478.12	1,140,863.45	1,362,280.53
Gastos de Administración	206,333.00	339,362.92	556,296.60	882,150.33	1,117,992.11
Gastos de Personal	151,800.00	226,182.00	361,132.20	608,793.90	820,136.29
Gastos por servicios recibidos de terceros	17,760.00	21,384.00	25,555.20	51,749.28	56,924.21
Gastos de Marketing	2,470.00	3,091.00	3,891.50	4,687.07	5,551.48
Gastos de Gestión	19,500.00	72,000.00	144,000.00	180,000.00	180,000.00
Otros gastos administrativos	14,803.00	16,705.92	21,717.70	36,920.08	55,380.12
Depreciaciones y Amortizaciones	2,049.76	3,614.82	6,037.85	8,201.12	10,269.69
Margen Operacional Neto	40,967.19	253,199.92	354,143.68	250,512.00	234,018.73
otros Ingresos y Gastos	-6,023.31	-9,990.84	-11,587.74	-14,208.01	-17,857.45
Resultado del ejercicio antes de impuestos	34,943.88	243,209.07	342,555.94	236,303.99	216,161.28
Impuesto a la renta	10,483.17	72,962.72	102,766.78	70,891.20	64,848.38
Resultado Neto del Ejercicio	24,460.72	170,246.35	239,789.16	165,412.79	151,312.90

Elaboración: Autores de la Investigación

c. Indicadores de Viabilidad Económica

Los indicadores de factibilidad económica se vieron afectados por los menores niveles de ingresos financieros y el incremento de los gastos administrativos. Tal es así que el proyecto resulta menos atractivo con un VAN de S/. 2,563 y TIR de 21.22%, teniendo en consideración un costo de oportunidad del capital de 21%.

Respecto al análisis costo beneficio, por cada S/. 1 invertido, el retorno sería de S/. 1.07.

Tabla 34

Indicadores de Factibilidad Económica Sensibilizados

CO	21.00%
VAN	2,563
TIR	21.22%

VA - Ingresos S/. 110,576

VA - Gastos S/. 103,526
 Análisis Costo beneficio S/. 1.07
 Elaboración: Autores de la Investigación

d. Indicadores Económicos Financieros

El cuadro siguiente muestra los resultados de indicadores de rentabilidad, gestión y cartera sensibilizados.

Los indicadores de rentabilidad del patrimonio y activo, de gestión y de cartera se ven afectados debido a la situación de la cartera de créditos, el incremento de los gastos administrativos, la generación de gastos financieros, producto del financiamiento de terceros propuesto, así como por los niveles de provisión manejados por situación de la cartera.

Tabla 35

Indicadores Económico - Financiero Sensibilizados

Indicadores	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Indicadores de Rentabilidad					
ROA	12.21%	46.24%	42.39%	21.01%	14.13%
ROE	32.85%	77.30%	82.75%	76.79%	75.16%
Indicadores de Gestión					
Gastos de Administración / Ingresos Totales	68.51%	50.95%	52.81%	62.09%	62.61%
Gastos de Personal / Ingresos Totales	50.40%	33.96%	34.28%	42.85%	45.93%
Indicadores de Cartera					
Cartera Atrasada / Colocaciones Totales	8.00%	10.00%	15.00%	20.00%	20.00%
Crecimiento de Colocaciones		98.22%	57.44%	41.40%	36.92%

Elaboración: Autores de la Investigación

Tabla 36

Principales Resultados Sensibilizados

Principales Resultados	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Saldo de Colocaciones	161,365	319,850	503,577	712,061	974,967
Crecimiento de Colocaciones (ABS)		158,485	183,727	208,484	262,905
Crecimiento de Colocaciones (%)		98.22%	57.44%	41.40%	36.92%
Número de Clientes	81	145	219	297	90
Número de Clientes - CREDI EMPRENDE	48	95	142	208	273
Número de Clientes - CREDI OPORTUNO	32	51	77	9	17

Resultados de los Estados Financieros	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activo Total	200,321	368,200	565,612	787,265	1,070,712
Patrimonio Total	74,461	220,246	289,789	215,413	201,313
Utilidad Neta	24,461	170,246	239,789	165,413	151,313
Resultados de Factibilidad					
Costo de Oportunidad	21.00%				
VAN	2,563.15				
TIR	21.22%				
Costo / Beneficio	S/. 1.07				

Elaboración: Autores de la Investigación

Conclusiones

- De los resultados obtenidos en el estudio de mercado, se infiere que el 32% de la población en la zona delimitada, es decir en promedio 2,151 personas muestran interés por la propuesta de implementación de una empresa prestamista, donde señalan que valorarían la tasa de interés y el tiempo de otorgamiento del crédito; siendo la tasa de interés que estarían dispuestos a pagar entre 5% y 8% mensual, por rangos de montos que oscilan entre S/. 500.00 y S/. 3,000.00. Del total, se estima como mercado objetivo el 7% de la población con interés en el proyecto.
- Tomando en cuenta la demanda estimada, los créditos a otorgar serán (01) Créditos Micro empresariales denominado CREDI EMPRENDE y (02) Créditos con garantía real denominado CREDI OPORTUNO; la estructura de la cartera será de 70% a 80% para créditos micro empresariales y la diferencia para créditos con garantía real.
- De acuerdo a las proyecciones realizadas, resulta factible la implementación del proyecto; la misma que con una tasa del costo de oportunidad del capital de 21% anual, muestra un VAN de S/. 143,950, un TIR de 30.62% y un índice de costo beneficio de S/. 1.31.
- Los indicadores de rentabilidad del activo y del patrimonio son favorables y sostenidos en el tiempo; explicado por la reinversión de utilidades y crecimiento de cartera con niveles de morosidad aceptables. Asimismo, los resultados financieros proyectados, muestran que la empresa obtendrá resultados positivos a partir del mes 6 de operación.
- Del análisis de sensibilidad, la menor tasa de crecimiento de las colocaciones impacta en los ingresos financieros que reducen los niveles de rentabilidad esperados y los indicadores de viabilidad del proyecto, haciéndolo menos atractivo.

Recomendaciones

- Tomando en consideración el estudio de mercado, los créditos deben ser otorgados de acuerdo al segmento definido y sin exceder los montos establecidos en la política crediticia.
- La ventaja central de la empresa es otorgar créditos oportunos, rápidos y sin trámites engorrosos, así como el acompañamiento, asesoría especializada y personalizada, a fin de establecer relaciones duraderas con los clientes; su ventaja competitiva es la reinversión continua de capital más rendimiento de la cartera y control efectivo de gastos administrativos. La empresa establecerá convenios con organismos de apoyo a poblaciones vulnerables (asesoría en emprendimiento, formalización, gestión de negocios y atención al cliente); asimismo, se geo referenciará la zona de influencia a fin de mapear puntos estratégicos de colocación masiva de créditos en coordinación con líderes de asociaciones.
- Se deberá fidelizar y comprometer a los empleados con los objetivos de la empresa, a través de capacitaciones e incentivos no intrínsecos por resultados obtenidos.
- Con relación al manejo de garantías para créditos con garantías reales:
 - a. La estructura de cartera, donde los créditos con garantía real solo podrán representar entre el 20% y 30%.
 - b. La ejecución de las garantías se dará de forma inmediata, a través de las siguientes opciones: (01) venta conjunta del bien, en coordinación con el cliente a fin de que recupere un diferencial, (02) venta a través del portal web y (03) tercerización para la ejecución inmediata de las garantías.
 - c. Solo se recibirán bienes de rápida realización, de acuerdo al Anexo N°02: Tabla de Garantías. Asimismo, se contará con un ambiente de control de garantías con reportes de inventario actualizados permanentemente.
- Frente a escenarios adversos para la empresa, respecto al fondeo:

- a. Se inyectará capital con frecuencia anual para continuar con la política de crecimiento de las colocaciones.
- b. Se deberá establecer buenas relaciones con los inversionistas de fondos, de tal forma que los recursos sean captados a bajo costo y permitan a la empresa no afectar significativamente los indicadores de rentabilidad esperada.
- Como una estrategia de crecimiento y sostenibilidad en el tiempo, la empresa se deberá adecuar a los cambios tecnológicos, contando así con una portal web que permita estar en contacto con el cliente, compartir y difundir sus actividades económicas así como mantenerlo informado y dándole la oportunidad de auto capacitarse en materias de su interés (Emprendimiento, Plan de Negocios, Presupuesto y otros como “Geo referencias y directorios de Restaurantes, Negocios por tipo de actividad, Información Turística”, entre otros)

Bibliografía

Alvarado, J., Portocarrero, F., Trivelli, C., Gonzales de Olarte, E., Galarza, F. & Venero, H. (2001). “El financiamiento informal en el Perú: Lecciones desde tres sectores”, Lima, IEP.

Aparicio, C., Jaramillo, M. (2012), ¿“Qué factores explican las diferencias en el acceso al sistema financiero?: Evidencia a nivel de hogares en el Perú. Documento de Trabajo 03-2013, Superintendencia de Banca, Seguros y AFP del Perú, diciembre, 2013. Lima, Perú.

Aparicio, C., Cevallos, B., & Jaramillo, M. (2013), “Determinantes de la inclusión al sistema financiero: ¿Cómo hacer para que el Perú alcancen los mejores estándares a nivel internacional? Documento de Trabajo 03-2012, Superintendencia de Banca, Seguros y AFP del Perú, mayo, 2012. Lima, Perú.

Conger, L., Inga, P., & Webb, R. (2009), “El árbol de la mostaza: Historia de las Micro finanzas en el Perú”. Lima, Perú.

Departamento de estudios económicos de ASBANC, con el apoyo del Sistema de Relaciones con el Consumidor (SRC). Estudio: Costo del crédito bancario vs crédito informal, Setiembre 2013. Lima, Perú

Portocarrero, M. F. (2003), “Micro finanzas en el Perú: Experiencias y Perspectivas”. Lima, Perú.

Banco Mundial – Perú Panorama General. (2015) Recuperado de <http://www.bancomundial.org/es/country/peru/overview#1..>

Anexos

Anexo N°01: Material Informativo de Casas de Préstamo

Casa de Préstamo: Progresando



OFICINA PRINCIPAL EN EL DISTRITO DE HUANCAYO



OFICINA EN EL DISTRITO DEL TAMBO

Progresando
(Te creditamos... de progresando)

Visítanos y saca tu Crédito Inmediato

Créditos para

- Cambio de llantas, compra de SOAT, compra de repuestos, compra de triciclo y todo para tu negocio.
- Comprar mercadería, insumos y otros.
- Tus gastos personales, mejorar tu vivienda y otros.

Ventajas

- Recibes el íntegro del monto solicitado (sin descuentos).
- Créditos desde s/ 20.00... a más.
- Atención personalizada por tu analista de créditos.
- No pagas Domingos ni Feriados!!!

Venta de SOAT

- Venta de SOAT AFOCAT - Junin
- Si no cuentas con efectivo para la compra de tu SOAT, aquí te damos un crédito a sola firma.

**Ahora!!!
Envío de GIROS al instante**

Requisitos para tu préstamo:

- ✓ Copia simple del DNI
- ✓ Recibo de Luz a nombre del titular
- ✓ Si no cuenta con estabilidad domiciliaria podrá presentar un aval

Tabla de Pagos:

Dinero (1)	30 días	72.00
	70 días	73.90
Semanal (7)	18 sem.	153.00
	10 sem.	241.80
Bisemanal (14)	8. B. Sem.	(340.80)

995006767 - JESSICA

Oficina Huayucachi:

Jirón 10 de noviembre
146
Plaza Principal

Ciber 3000

Y también en:

- Oficina Principal**
Calle Comercio 106 - Huancayo
- Oficina Satipo**
Calle Augusto B. Leguía 444 - Satipo
- Oficina Pichanaki**
Calle 2 de Febrero 222 - Pichanaki
- Oficina Pangaea**
Calle 2 de Febrero 222 - Pangaea
- Oficina El Tambo**
Calle Comercio 106 - El Tambo
- Oficina Chupaca**
Calle Comercio 106 - Chupaca
- Oficina Cultural**
Calle Comercio 106 - Huancayo
- Oficina Concepción**
Calle Comercio 106 - Concepción
- Oficina Chicla**
Calle Comercio 106 - Chicla
- Oficina Huayucachi**
Calle Comercio 106 - Huayucachi

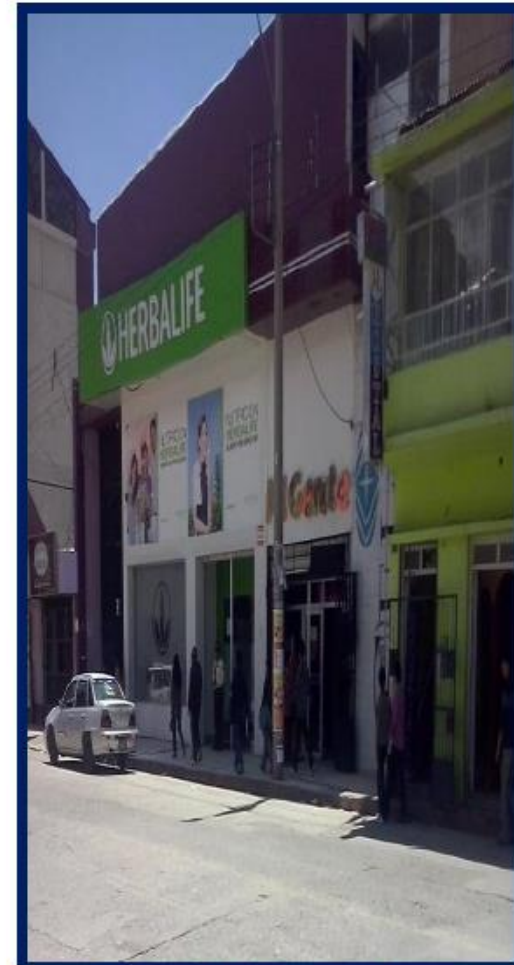
Casa de Préstamo: Mi Gente



OFICINA EN EL DISTRITO DE HUANCAYO



OFICINA EN EL DISTRITO DE CHILCA



OFICINA EN EL DISTRITO DEL TAMBO

Mi Gente

PERU Ministerio de Educación

PRÁCTICAS VIVENCIAS EN LAS OFICINAS Y MICROFINANZAS

6 En solo meses a trabajar

CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

Analista en Crédito

PRECIO DE CLASE: [] INSCRIPCIÓN: [] MATERIA: 50 PUNOS: 280

INDICADORES: Calle Real 265 - El Tambo - Hys (Estado de Perú)

... en Mi Gente trabajamos pensando en ti.

Dinero Rápido al Instante para Tu Negocio

Solicita tu Crédito ya

MICROFINANCIERA

Mi Gente

... en Mi Gente trabajamos pensando en ti.

Te Ofrecemos:

- CREDITO MICROEMPRESARIAL**
- CREDITO DE ESTUDIOS**
- CREDITO DE SALUD**

Ventajas:
Baja tasa de interés
Aprobación inmediata del crédito

Requisitos:
Copia de DNI
Documento de propiedad
Recibo de luz

Mi Guardadillo
Selección Crédito
R.C. 958992225

MONTO	TASA ANUAL	TASA EFECTIVA	COMISIÓN	PLAZO (meses)	PLAZO (días)
10,000.00	12.42%	12.52%	0.00%	12	360
10,000.00	12.42%	12.52%	0.00%	18	540
10,000.00	12.42%	12.52%	0.00%	24	720
10,000.00	12.42%	12.52%	0.00%	36	1080
10,000.00	12.42%	12.52%	0.00%	48	1440
10,000.00	12.42%	12.52%	0.00%	60	1800
10,000.00	12.42%	12.52%	0.00%	72	2160
10,000.00	12.42%	12.52%	0.00%	84	2520
10,000.00	12.42%	12.52%	0.00%	96	2880
10,000.00	12.42%	12.52%	0.00%	108	3240
10,000.00	12.42%	12.52%	0.00%	120	3600
10,000.00	12.42%	12.52%	0.00%	132	3960
10,000.00	12.42%	12.52%	0.00%	144	4320
10,000.00	12.42%	12.52%	0.00%	156	4680
10,000.00	12.42%	12.52%	0.00%	168	5040
10,000.00	12.42%	12.52%	0.00%	180	5400
10,000.00	12.42%	12.52%	0.00%	192	5760
10,000.00	12.42%	12.52%	0.00%	204	6120
10,000.00	12.42%	12.52%	0.00%	216	6480
10,000.00	12.42%	12.52%	0.00%	228	6840
10,000.00	12.42%	12.52%	0.00%	240	7200
10,000.00	12.42%	12.52%	0.00%	252	7560
10,000.00	12.42%	12.52%	0.00%	264	7920
10,000.00	12.42%	12.52%	0.00%	276	8280
10,000.00	12.42%	12.52%	0.00%	288	8640
10,000.00	12.42%	12.52%	0.00%	300	9000
10,000.00	12.42%	12.52%	0.00%	312	9360
10,000.00	12.42%	12.52%	0.00%	324	9720
10,000.00	12.42%	12.52%	0.00%	336	10080
10,000.00	12.42%	12.52%	0.00%	348	10440
10,000.00	12.42%	12.52%	0.00%	360	10800

Información:
 - Huancayo : Jr. Cajamarca 178 - 2do. Piso
 - El Tambo : Calle Real N° 265
 - Chilca : Av. 9 de Diciembre 676
 - 064 221164 / 064 501241 / 064 221164
 - 2 meses L-S 7.5 tasa
 - 200 x día

... en Mi Gente trabajamos pensando en ti.

Casa de Préstamo: Creditodo



OFICINA EN EL DISTRITO DE HUANCAYO

CrediTodo
"Crédito rápido y fácil
para tu negocio"

A UN INTERES
BAJITO
A PEQUEÑAS CUOTAS

PAGOS • Diarios, Semanales,
Quincenales y Mensuales

REQUISITOS • Copia de DNI.
• Recibo de Luz.

Oficina: Av. Ferrocarril Nº 1227 2do. Piso - Huancayo (Entre Píera y Cojamarca)

383629

Casa de Préstamo: Prestamos Solution



OFICINA EN EL DISTRITO DE HUANCAYO

PRESTAMOS SOLUTION
"SOLUCIÓN POSITIVA A TUS NECESIDADES"

En esta **CAMPAÑA NAVIDEÑA**
Obtén tu **Préstamo Ya!!**

Una nueva solución a tus necesidades Sin papeleos, ni pérdidas de tiempo Ven con tu prenda y D.N.I.

Damos Crédito para hacer REALIDAD tus sueños

PRÉSTAMO INMEDIATO CON ARTICULOS Y JOYAS

TU MEJOR OPCIÓN EN CRÉDITO PRENDATADO

- Préstamos Inmediatos a Solo Firma
- Pagos Diarios, Semanales y Mensuales
- Grandes Premios a nuestros clientes puntuales

REQUISITOS:

- Copia DNI Titular
- Tarjeta de propiedad, boletas y/o facturas de la prenda.

OFICINA PRINCIPAL:
AV. JOSE OLAYA N° 501 - ENTRE ICA - HUANCAYO

CEL. 964 801732 RPM #332940 **238884** CEL. 955031010
JOSE Central de Información ARTURO

Grupo Económico Soluciones



OFICINA EN EL DISTRITO DE HUANCAYO



OFICINA EN EL DISTRITO DEL TAMBO

GRUPO ECONOMICO Soluciones S.A.
La Solución para tu negocio

Prolong. Huánuco N° 108
Huancayo
Telf. 064 - 226100

Jr. Trujillo N° 233 El Tambo - Telf. 253390

REQUISITOS:

- Copia DNI Titular y Cónyuge
- Recibo de luz, agua o teléfono
- Documentos de Casa y/o Aval
- También se brinda prestamos prendarios
- Créditos a sola firma (6 meses de antigüedad de negocio)

Plazo	1 mes	2 mes
Monto		
	Pagos por nada más /	
	No usa a cobrar	
	Solo para negocios	

Asesor de Negocio:

REQUISITOS

- DNI
- REC. LUZ DOM.
- BOLETAS Compras (6 meses)
- DOC. VEHICULO.

Casa de Préstamo: Tu Amigo Presta



OFICINA EN EL DISTRITO DE HUANCAYO

3 modalidades a elegir / 1 sola oficina. Ven a colaborar al comercio.

Tu amigo Presta

Lo mejor para tu negocio

Quijito Henriquez
978 287779

1 Crédito Pago Diario

Cuotas mínimas con tasas de interés bajas

MONTO	PLAZO	CUOTAS
\$2000	8 Semanas	290
\$500	15 Semanas	135,00

Solicitar TU PRÉSTAMO ¡ES FACILITO!

Requisitos

- DNI (del titular y conyugue)
- Recibo de agua, luz o teléfono
- Documento del negocio

Prolg. Ica N° 184 - Int. 43 - Huancayo
C.C. "Santa Rosa" 064-203210

Tu amigo Presta

Lo mejor para tu negocio

- Al instante
- Sin evaluación
- A sola firma

Cuotas mínimas con tasas de interés bajas

Acercate y compara nuestras tasas

Documento de la casa

2 Crédito con Garantía

Requisitos

- DNI del titular y conyugue
- Recibo de agua, luz o teléfono
- Factura o Boleta del bien

4 Guardadito Presta

Ahorro Canasta

Prolg. Ica N° 184 - Int. 43 - Huancayo
C.C. "Santa Rosa" 064-203210

Casa de Préstamo: Crecer



OFICINA EN EL DISTRITO DEL TAMBO



OFICINA EN EL DISTRITO DE CHILCA

CRECER
Zona Centro
Credidiarios

CrediDiarios

VENTAJAS

- Trámite fácil y atención personalizada
- CREDIDIARIOS desde S/. 100.00

... Solo necesitas presentar

- Copia simple de D.N.I. (del titular y conyugue)
- Copia simple del último recibo de luz y/o agua
- Tarjeta de propiedad
- Garantía a sola firma

MONTA	PLAZO	CUOTA
200	30 DIAS	7.20
300	30 DIAS	10.80
400	30 DIAS	14.40
500	30 DIAS	18.00
600	30 DIAS	21.60
700	30 DIAS	25.20
1000	30 DIAS	36.00

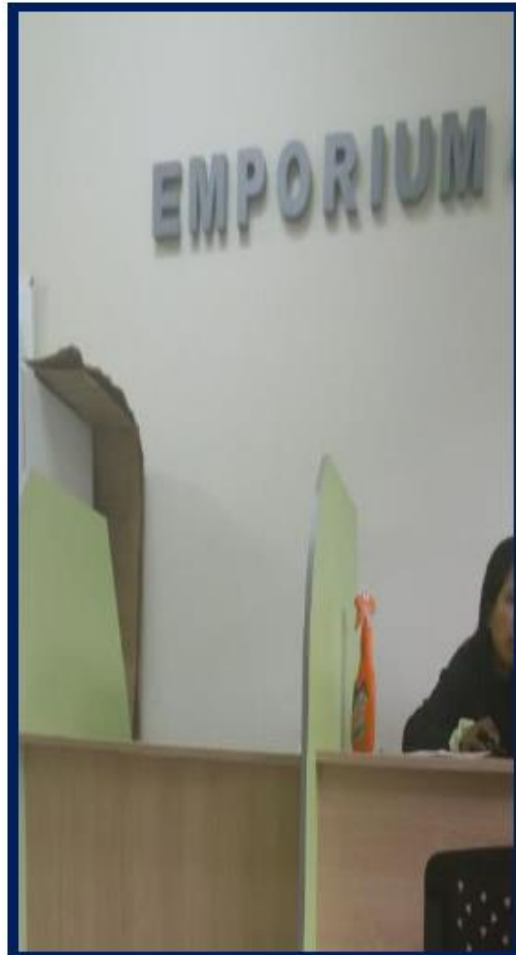
EN LA ZONA CENTRO UBICAMOS EN:

CONCEPCIÓN : Carretera Central N° 1965 - Telf. 064 581146
 HUANCAYO : Jr. Santa Isabel N° 1198 - El Tambo
 CHIDBACA : Jr. Andres Anaya N° 106 - Telf. 064 439493
 JAJJA : Jr. Grau N° 439 Telf. 064 361089
 CHILCA : Calle Real N° 309 Telf. 064 385671
 Tarma : Jr. 2 de Mayo N° 630 Telf. 064 317160
 LA OROYA : Av. Miguel Grau N° 1384 - Ovalo Mercavalle - Telf.: 064 391808
 HUAYCAN : Av. José C. Mariátegui UVC S Lte. 30 Zona "E" - T. 01 3579909
 VILLA EL SALVADOR : Av. Revolución Sector 3 - Grupo 7 - Rz. "M" Lt. 22
 Telf.: 01 2877028

Atención al cliente:
(064) 252000
(Consultas y/o reclamos)

ASESORES:
 RUTH FERNANDEZ: 988138345
 JHONATAN CARHUALLANQUI: 948985252
 JELIS CONDOR: 975237244
 JUAN CARLOS CUADRADO: 971880007

Casa de Préstamo: Grupo Economico Emporium



OFICINA EN EL DISTRITO DEL TAMBO

**TODO LO QUE NECESITAS
PARA IMPULSAR
TU NEGOCIO**

Cuenta con Nosotros!!!

GRUPO ECONÓMICO
EMPORIUM & ASOCIADOS
Créditos al instante

Jr. Santa Isabel N° 407 - El Tambo - Huancayo
Cel.: 991623387 - 989679676 - 963930112 - (064)253657
djrizo@hotmail.com

Créditos Mype y Personales

GRUPO ECONÓMICO
EMPORIUM & ASOCIADOS
Créditos al instante

Beneficios >

- Trámite sencillo y atención oportuna.
- Plazos de acuerdo a capacidad de pago.
- Créditos adicionales por pago puntual.

Requisitos:

- DNI titular y cónyuge.
- Tener experiencia en el negocio que realizas.
- Documento de Vivienda.
- Documentos de Negocio.
- Copla de RUS/RUC.

< **Créditos**

Pago Diario:

Pago Semanal:

Pago Quincenal:

Consulta con tu Asesor de Negocios

Casa de Préstamo: Inversiones Finanzas



OFICINA EN EL DISTRITO DEL TAMBO





CRÉDITO CREDI DIARIO SEMANAL

REQUISITOS

- Copia de Documento de Identidad del titular y cónyuge.
- Copia de R.U.C., Licencia de Funcionamiento o boletas de compra de mercadería (u otros documentos que solicite el asesor).
- Copia del último recibo de luz, agua o teléfono (sólo uno de ellos).
- Copia de documento de propiedad de vivienda.
- En caso de no tener casa propia, se solicitará aval.

Monto	Plazo	Cuotas

*2 semanas
3 cuotas*

Jr. Pedro Gálvez N° 410 - El Tambo - Huancayo
T. (064) 501228



OFICINA EN EL DISTRITO DEL TAMBO

Créditos Unión

Unión para Crecer

Por que unidos somos grandes

GRUPO YUNION I&N PARA CRECER SAC.
ENCUÉTRANOS EN:
 Jr. Julio C. Tello 374 El Tambo, entre Santa Isabel y Nemesio Ruez
 Teléfono: celular 999434316 - 944478855 - 955363337
 RPM: #999434316 - #200096 - Cel.: 955363542

Créditos Unión

Te ofrecemos:

- ✓ Créditos al instante
- ✓ Cuotas pequeñas
- ✓ Facilidades y rapidez
- ✓ Préstamos desde 50 soles
- ✓ Pagos diarios y semanales
- ✓ Asesoramiento para tu negocio

Requisitos:

- ✓ Copia DNI
- ✓ Recibo de agua o luz
- ✓ Sustento del negocio (opcional)

Monto	Diario	Semanal
3500		4 - 135.7
		8 - 73.2

Unión

GRUPO YUNION I&N PARA CRECER SAC.
ENCUÉTRANOS EN:
 Jr. Julio C. Tello 374 El Tambo, entre Santa Isabel y Nemesio Ruez
 Teléfono: celular 999434316 - 944478855 - 955363337
 RPM: #999434316 - #200096 - Cel.: 955363542

Casa de Préstamo: Soluciones J.O. Inversiones



OFICINA EN EL DISTRITO DEL TAMBO

¿NECESITA DINERO?

Obtenlo solo con tu tarjetas de credito



¡ Al instante!

NECESITAS DINERO

OBTENLO SOLO CON TUS TARJETAS DE CRÉDITO

S/. 1 000 A 12 CUOTAS DE 100



799723 - 993 787004

!!! AL INSTANTE !!!

PRESTAMOS AL INSTANTE

Inversiones Soluciones J. O.

Consultas:
799723 - 993787004

Lunes a Sábado de 9:00 a 7:30pm
r. Nemezio Ruez 946 - Tambo (frente al BCP)

PRESTAMOS AL INSTANTE

!!!ÚNICO REQUISITO!!!

DNI

799723 - 993 787004

CONSULTAME SIN COMPROMISO

Casa de Préstamo: Asoc Sol Wanka



OFICINA EN EL DISTRITO DEL TAMBO

ASOC SOLWANKA
DE LA MANO CON EL DESARROLLO DE LA MICRO EMPRESA
Glenny H98889210

Tu Crédito Rápido y Sencillo

Te Ofrecemos:

- ✓ Atención personalizada por un asesor
- ✓ Pagos diarios de Lunes a Viernes.
- ✓ Créditos desde S/ 100.00
- ✓ Aprobamos tu crédito en 12 Horas.

Jr. 3 de Noviembre N° 726 Telf: 064-796142 San Martín de Pangoa
Av. Micaela Bastidas N° 651 Telf: 064-792160 Pichanaki
Av. Mariscal Castilla N° 4531 Telf: 064-799483 El Tambo - Hyo.
E-mail: solwanka@hotmail.com
www.solwanka.com

ASOC SOLWANKA
DE LA MANO CON EL DESARROLLO DE LA MICRO EMPRESA
Tu Crédito Rápido y Sencillo

Financiamos tu crédito para que puedas mejorar tu negocio (compra de mercadería, etc.).

REQUISITOS:

- Copia del DNI (Titular y cónyuge).
- Copia de Recibo de luz y/o agua.
- Copia del documento de negocio (Contrato, boletas de Compra, etc.).

CRÉDITO NEGOCIO

Financiamos tu crédito para que puedas realizar:

- Mantenimiento del vehículo.
- Compra de repuestos, llantas, etc.).

REQUISITOS:

- Copia del DNI (Titular y cónyuge).
- Copia de Recibo de luz y/o agua.
- Copia de Tarjeta de propiedad del vehículo y/o documento de compra y venta, Soat.

CRÉDITO TAXI AMIGO

MONTO	PLAZO	CUOTA	
500	200	890	520
	2440	15	1090
	4554	6581	8581
	18380	9250	7070

Casa de Préstamo: Construyendo Nuevos Horizontes



OFICINA EN EL DISTRITO DE CHILCA

CNH
CONSTRUYENDO NUEVOS HORIZONTES PARA EL DESARROLLO
PARA EL DESARROLLO

Por tus DEPÓSITOS de **PLAZO FIJO**
GANE HASTA EL **18%**

500,000.00
68,000.00
28,000.00
25,000.00
20,000.00
35,000.00
10,000.00
5,000.00
14,000.00
3,000.00
4,000.00
1,000.00
500.00

NO COBRAMOS MANTENIMIENTO NI ITC.
RECOGEMOS TU AHORRO EN TU NEGOCIO O CENTRO DE TRABAJO.
PAGAMOS LAS MEJORES TASAS POR TU AHORRO.

CNH CONSTRUYENDO NUEVOS HORIZONTES PARA EL DESARROLLO

CRÉDITOS a tu preferencia
Copia DNI, copia legalizada
APROBAMOS TU CRÉDITO EN **24 HORAS**

REQUISITOS
 COPIA DE DNI.
 COPIA DE RECIBO DE AGUA O LUZ.
 COPIA DE ÚLTIMAS BOLETAS DE PAGO.
 CÍRCULOS SIMPLE.

FORMAS DE PAGO: DIARIO QUINCENAL SEMANAL MENSUAL

AHORRE a su manera
Copia DNI = 9.33
60

AHORRO PROGRAMADO AHORRO INFANTIL
 AHORRO DIARIO FUTUAHORRO

MONEDA	10 DÍAS	15 DÍAS	30 DÍAS	60 DÍAS	90 DÍAS
S/ 5.00	S/ 130.00	S/ 200.00	S/ 250.00	S/ 3,100.00	S/ 3,100.00
S/ 10.00	S/ 260.00	S/ 400.00	S/ 500.00	S/ 6,200.00	S/ 6,200.00
S/ 20.00	S/ 520.00	S/ 800.00	S/ 1,000.00	S/ 12,400.00	S/ 12,400.00
S/ 50.00	S/ 1,300.00	S/ 2,000.00	S/ 2,500.00	S/ 31,000.00	S/ 31,000.00

CHILCA - HUANCAYO
Jr. AUGUSTO B. LEGUIA 645
943780108 RPM: 87801718
950778492 RFC: 9166703367

PROMOTOR(A):
986821361
Luisa Cecilia Bobadilla

Casa de Préstamo: Exito



OFICINA EN EL DISTRITO DE CHILCA

EXITO
nuestras metas, son las nuestras

INICIATIVA POR LA CAMPAÑA
AHORRO

DINERO RÁPIDO AL INSTANTE PARA TU NEGOCIO

para comprar artefactos, remodelar tu casa, mantenimiento de tu vehículo u otros.

PRÉSTAMOS DIARIOS, INTERDIARIOS Y SEMANALES

REQUISITOS

- Copia del DNI.
- Recibo de agua o luz.
- Contar con estabilidad domiciliaria.
- Aval (de ser necesario).
- Tener Buena calificación en el sistema financiero.

SIMULADOR DE CRÉDITOS

MONTO	PLAZO	CUOTAS
D 5000	7%	45d. R 40.
S	8%	

Saca tu crédito con Garantía Prendaria

CONSULTA CON TU ASESOR

OFICINA PRINCIPAL:
AV. JULIO C. TELLO 242 - EL TAMBO - HUANCAYO
CEL. 96763162

SUCURSAL:
AV. LOS HEROES 233 - OYUNCA - CEL. 967683300
SALTURA DEL COLEGIO SOROR MAGARE

Casa de Préstamo: Credisolucion



OFICINA EN EL DISTRITO DE CHILCA

CREDI solución
TU MEJOR OPCIÓN EN CRÉDITOS INMEDIATOS

Créditos fáciles y rápidos para ayudarte a crecer en tu negocio

PIDE YA...!
TU CRÉDITO SOLUCIÓN

Solicita YA...!
CRÉDITO SOLUCIÓN

El más rápido de pagar

BENEFICIOS:

- Te prestamos en menos de 24 horas.
- Puedes pagar en cuotas diarias o semanales.

REQUISITOS:

- Copia de DNI del titular y conyugue
- Copia de recibo de luz, agua ó teléfono
- Documentos de negocio: Boletas de compra, contrato de alquiler y otros.

CRÉDITO TRANSPORTE:

- Copia de tarjeta de propiedad
- Copia de SOAT
- Copia de DNI y Licencia de conducir

ELIGE TU FORMA DE PAGO

MONTO DE PRÉSTAMO	PLAZO	CUOTA S/.
100 ✓	7 días	3.00
200	15 días	7.25
500	30 días	18.00
1.000 ✓	30 días	36.00 ✓
2.000 ✓	45 días	72.00 ✓
	60 días	90.00

ANALISTA:
Nombre: Kay Jontio
Celular: 966-661886

OFICINA PRINCIPAL
Av. 9 de Diciembre N° 898 Chilca - Huancayo
Telf.: (064) 223661 - Cel: 964-664089 / RPM: *944589

AGENCIA HUANCAYO
Av. Francisco Solano N° 753
Telf.: 215915 RPM: 8945586848

Casa de Préstamo: Mercurio



OFICINA EN EL DISTRITO DE CHILCA



MERCURIO
Financiamiento de emergencia

➤ Valoramos tu esfuerzo por eso financiamos tus planes al instante




Beneficios que ofrecemos

- Créditos desde \$4100.00 Nuevos Soles
- Pagos diarios de Lunes a Viernes
- Aprobamos tu crédito al instante

**CRÉDITO
AL
INSTANTE**

Sólo necesitas:

- Copia DNI:
- Recibo de luz:

Plan de Pagos

MONTO	P	L	A	Z	O
200	2225	74	50		- 5
17	520	4	00		
1	4501	138	00		

visítanos en:

CUOTAS

e-mail: mercurio_gpo@hotmail.com Cel: **971084777**

Casa De Préstamo: Microcreditos Contigo



OFICINA EN EL DISTRITO DE CHILCA

Microcréditos Contigo
Conocemos lo que tu Negocio Necesita

Boleto - Copia DNI - 10%

OBTEN DINERO RÁPIDO PARA IMPULSAR TU NEGOCIO CON GARANTÍA DE: ARTEFACTOS, JOYAS, VEHÍCULO Y OTROS.

Aprobamos Tu Crédito Al Instante.

Microcréditos Contigo
Conocemos lo que tu Negocio Necesita

Ad y Hoja - orob Gato Gato

PIDE TU CRÉDITO SIN AVAL MÁS RÁPIDO Y FÁCIL CON GARANTÍA DE ARTEFACTOS.

Solo artefacto garantizado con 2 meses de pago y rebaja del 3-4 días

Con Tus Pagos Puntuales Participas en los Sorteos de Grandes Premios.

Anexo N°02: Material Informativo de Contratos y Otros Formatos

Formatos Contractuales

CONTRATO DE PRESTAMO

CONSTE POR EL PRESENTE DOCUMENTO, el CONTRATO DE PRESTAMO, que celebran de una parte GRUPO ECONOMICO EMPORIUM & ASOCIADOS S.A.C., con RUC N° 20500119265, a quien en adelante se lo denominará LA EMPRESA, y de la otra parte EL CLIENTE y/o SU(S) FIADOR(ES), y/o GARANTES cuyas generales de Ley, conjuntamente con las de su cónyuge de ser el caso, quien interviene a fin de prestar su consentimiento a los términos y condiciones del presente contrato, Que aparecen en el presente documento y en la "Solicitud del Prestamo". Los datos y representantes de las partes son los que figuran en la solicitud del Prestamo que forma parte del expediente. El contrato se celebra en los términos y condiciones

PRIMERA: A solicitud de EL CLIENTE, LA EMPRESA ha acordado concederle a el cliente un préstamo dinerario, sujeto a los límites que regulan su propia actividad, cuyo importe y condiciones figuran en la solicitud de préstamo, debidamente suscrita por las partes y consta como parte integrante del presente contrato.

El reembolso del préstamo deberá ser efectuado por EL CLIENTE conforme al cronograma de pagos programado e impresa en la tarjeta de pagos, y que EL CLIENTE acepta expresamente que le será entregado en el momento del desembolso.

EL CLIENTE declara conocer que el servicio está sujeto al pago de las tasas de interés, comisiones y gastos que sean aplicables de acuerdo con lo señalado en el tarifario de LA EMPRESA, recogido en la solicitud de préstamo, al mismo que es exhibido a EL CLIENTE, quien declara conocer y aceptar.

EL CLIENTE reconoce y acepta que cuando las condiciones del mercado así lo ameritan y sin necesidad de intervención, autorización previa o confirmación posterior por su parte, se realizará la modificación y/o establecimiento de nuevas tasas de interés, comisiones y gastos aplicables, según corresponda.

SEGUNDA: En respaldo de la obligación asumida frente a LA EMPRESA, EL CLIENTE ha entregado a este último una Letra de Cambio emitida en forma completa, habiéndola obtenido de LA EMPRESA una copia del mencionado Título/Valor.

Las partes convienen expresamente que de incurrir EL CLIENTE en cualquiera de las causales de incumplimiento previstas en este contrato, LA EMPRESA podrá completar dicho título valor con el monto que resulte de la liquidación del préstamo materia del presente contrato, incluidos los intereses (compensatorios).

Los importes que no sean cancelados por EL CLIENTE en las oportunidades debidas, devengarán por todo el tiempo que demore su pago, los intereses compensatorios, moratorios, comisiones, penalidades y gastos de recuperación. El citado interés moratorio será exigible sin necesidad de que EL CLIENTE sea requerido al pago, de conformidad con el artículo 1933 del Código Civil.

EL CLIENTE declara que no insertará en la letra de cambio cláusula alguna que limite su libre transferencia por su titular; además, declara y deja constancia de haber recibido copia del título valor entregado y de haber recibido de LA EMPRESA información sobre los mecanismos que la ley permite para la emisión y aceptación de títulos valores incompletos.

LA EMPRESA podrá endosar el título valor y vender la cartera de EL CLIENTE a entidades dedicadas a la cobranza coerciva mediante medios judiciales.

TERCERA: Sin que esto imponga una limitación a las atribuciones que por ley o pacto tenga LA EMPRESA podrá en cualquier momento, dar por venidos todos los plazos concedidos a EL CLIENTE cuando éste incumpla el pago de dos cuotas o más y tomar las medidas necesarias y/o acciones legales para exigir los pagos retrasados a EL CLIENTE, los cuales deberán ser pagados incluyendo las moras y otros gastos que

CUARTA: LA EMPRESA al igual que toda entidad financiera está obligada a presentar mensualmente un reporte a la central de riesgo crediticio de INFOCORP y otros, donde se registran todos los clientes que tengan retrasos con los pagos establecidos; LA EMPRESA no se hará responsable por los problemas que EL CLIENTE pueda tener con otras entidades financieras posterior al informe. En dicho informe estarán involucrados el aval, el cónyuge u otra persona que solidariamente acepta responsabilidades sobre la deuda de EL CLIENTE.

CONTRATO DE DACIÓN EN PAGO

CONSTE POR EL PRESENTE DOCUMENTO, UN CONTRATO DE DACIÓN EN PAGO, QUE CELEBRAN DE UNA PARTE "GRUPO ECONOMICO EMPORIUM Y ASOCIADOS S.A.C.", CON DOMICILIO LEGAL EN JR. SANTA ISABEL N°407 EL TAMBO - EN LA CIUDAD DE HUANCAYO, A QUIEN EN LO SUCESIVO SE DENOMINARA "GRUPO ECONOMICO EMPORIUM Y ASOCIADOS S.A.C." DEBIDAMENTE REPRESENTADA POR SU GERENTE GENERAL, IDENTIFICADO CON D.N.I. N° Y DE LA OTRA PARTE DON (ÑA)

..... IDENTIFICADO (A) CON D.N.I. N° Y ESPOSA(O) IDENTIFICADO(A) CON D.N.I. N° AMBOS CON DOMICILIO REAL A QUIEN(ES) EN LO SUCESIVO SE DENOMINARA "EL(LOS) CLIENTE(S)"; BAJO LAS CONDICIONES Y TERMINOS SIGUIENTES

- 1.- "GRUPO ECONOMICO EMPORIUM Y ASOCIADOS S.A.C." CON FECHA..... OTORGO A FAVOR DE "EL(LOS) CLIENTE(S)", UN CREDITO POR EL IMPORTE DE NUEVOS SOLES EL MISMO QUE DEBIÓ SER PAGADO CONFORME AL CRONOGRAMA DE PAGOS QUE SUSCRIBIERON AL MOMENTO DEL DESEMBOLSO, A LA FECHA, "EL(LOS) CLIENTE(S)", NO HAN CUMPLIDO CON PAGAR EL CRÉDITO CONCEDIDO, EN LAS FECHAS PACTADAS, ENCONTRÁNDOSE EN EXCESIVA MOROSIDAD DE
- 2.- POR EL PRESENTE CONTRATO, "EL(LOS) CLIENTE(S)" CONVIENEN(EN) EN TRANSFERIR LA PROPIEDAD DEL(LOS) BIEN(ES) DESCRITO(S) EN LA CLÁUSULA PRIMERA DEL PRESENTE DOCUMENTO A FAVOR DE "GRUPO ECONOMICO EMPORIUM Y ASOCIADOS S.A.C." POR SU PARTE EL (LOS) CLIENTE(S) DECLARA(N) ESTAR CONFORME CON LA ENTREGA DE DICHO(S) BIEN(S) EN DACIÓN EN PAGO.
- 3.- EN TAL SENTIDO "EL(LOS) CLIENTE(S)" EN LA FECHA PROCEDE(N) A ENTREGAR EL(LOS) BIEN(ES) REFERIDO(S) EN LA CLÁUSULA PRIMERA DEL PRESENTE DOCUMENTO, SIN MAS CONSTANCIA QUE LAS FIRMAS DE LAS PARTES SUPUESTAS EN EL PRESENTE CONTRATO.
- 4.- POR SU PARTE "GRUPO ECONOMICO EMPORIUM Y ASOCIADOS S.A.C." SE OBLIGA A TENER POR CUMPLIDA EL CRÉDITO ADEUDADO POR "EL(LOS) CLIENTE(S)", DEBIENDO APLICARSE EN PRIMER LUGAR A LOS GASTOS, LUEGO A LOS INTERES MORATORIOS, INTERESES COMPENSATORIOS Y FINALMENTE AL CAPITAL; COMPROMETIÉNDOSE "EL(LOS) CLIENTE(S)" A REMBOLSAR TODO SALDO QUE QUEDA PENDIENTE DESPUÉS DE HABERSE APLICADO LA DACIÓN EN PAGO.
- 5.- LAS PARTES ACUERDAN QUE TODOS LOS GASTOS Y TRIBUTOS QUE ORIGINEN LA CELEBRACIÓN Y EJECUCIÓN DE ESTE CONTRATO SERÁN ASUMIDOS POR "GRUPO ECONOMICO EMPORIUM Y ASOCIADOS S.A.C." Y "EL(LOS) CLIENTE(S)".
- 6.- LAS PARTES CONTRATANTES CONVIENEN, EN CASO DE DISCREPANCIAS SOBRE LOS ALCANCES O CONTENIDO DEL PRESENTE CONTRATO SOMETERLOS A LA COMPETENCIA TERRITORIAL DE LOS JUECES Y TRIBUNALES DE LA CIUDAD DE HUANCAYO - JUNIÓN, LAS PARTES SEÑALADAS COMO SUS RESPECTIVOS DOMICILIOS PARA CUALQUIER EFECTO, EL INDICADO EN LA INTRODUCCIÓN DEL PRESENTE CONTRATO.
- 7.- EN TODO LO NO PREVISTO POR LAS PARTES EN EL PRESENTE CONTRATO, AMBAS SE SOMETEN A LO ESTABLECIDO POR LAS NORMAS DEL CÓDIGO CIVIL Y DEMÁS DEL SISTEMA JURÍDICO QUE RESULTEN APLICABLES.

HYO DE DEL 2015

.....

Cronograma Y Recibo De Pagos

EMPORIUM & ASOCIADOS SAC SIF

DN: 42540337
 CLIENTE: NOLASCO TORRES MAYBE ANALI
 Felf - Direcc.: 997016386-Jr 1Ro De Mayo 870
 UBIGEO: Huancayo Junin
 PROMOTOR: POOL ARAUCO
 SECTORISTA: Conde Rivera Gady
 F. CREDITO: RECURRENTE
 PRODUCTO: CAPITAL DE TRABAJO

PERIODO: SEMANAL
 PRESTAMO: 600
 NRO. CUOTAS: 12
 PENALIDAD: 0
 F. DESEMB.: 21/12/2015 10:21:33
 F. INICIO: 28/12/2015 00:00:00
 F. FIN: 14/03/2016 00:00:00
 NRO. CRED.: 121122015853290

N.	F. Vencimiento	F. Pago	Capital	Interes	Cuota	Obs	V.B
1	28/12/15		50.00	12.00	62.00	F-P	
2	04/01/16		50.00	12.00	62.00		
3	11/01/16		50.00	12.00	62.00		
4	18/01/16		50.00	12.00	62.00		
5	25/01/16		50.00	12.00	62.00		
6	01/02/16		50.00	12.00	62.00		
7	08/02/16		50.00	12.00	62.00		
8	15/02/16		50.00	12.00	62.00		
9	22/02/16		50.00	12.00	62.00		
10	29/02/16		50.00	12.00	62.00		
11	07/03/16		50.00	12.00	62.00		
12	14/03/16		50.00	12.00	62.00		

NOTA: Se hace de conocimiento el recargo diario de mora segun lo establecido por la empresa.

R.U.C. N° 2060119286

EMPORIUM & ASOCIADOS S.A.C.

N° 003990 RECIBO

Recibo de: _____
 la suma de: _____
 Por el concepto de: _____
 Fecha: ____/____/____

FIRMA _____
 D.N.I. N° _____

Anexo N°03: Encuesta sobre Preferencias para tomar un Crédito en la Provincia de Huancayo

ENCUESTA SOBRE PREFERENCIAS PARA TOMAR UN CREDITO EN LA PROVINCIA DE HUANCAYO

1. Información básica de la persona entrevistada
 - 1.1. Género:
 - a). Masculino
 - b). Femenino
 - 1.2. ¿En qué rango de edad te encuentras?:
 - a). De 18 – 25 años
 - b). De 26 – 35 años
 - c). De 36 – 46 años
 - d). De 46 – 56 años
 - e). Más de 56 años
 - 1.3. En la actualidad ¿A qué actividad te dedicas?
 - i. Independiente, especificar actividad
 - a. Comercio
 - b. Transporte
 - c. Servicio
 - d. Agricultura
 - e. Otros:
 - ii. Dependiente, especificar sector
 - a. Comercio
 - b. Transporte
 - c. Servicio
 - d. Agricultura
 - e. Otros:
2. Alguna vez tomaste un préstamo de alguna empresa financiera¹ o de algún prestamista² en particular:
 - a). Si
 - b). No

Si la respuesta es afirmativa. Especificar por qué medio obtuvo el préstamo:

 - a. Empresa financiera (Pasar a la Pregunta N°3)
 - b. Prestamista (Pasar a la Pregunta N°6)
 - c. Familiares
3. Es Ud. Cliente de alguna empresa financiera. Si la Rpta es afirmativa pasar a la Pregunta 3, caso contrario pasar a la Pregunta 5
 - a). Si
 - b). No

Indique el nombre de la empresa:
4. ¿Qué opinas del servicio brindado por la(s) empresa(s) financiera(s)?
 - a). Muy Bueno
 - b). Bueno
 - c). Regular
 - d). Malo
 - e). Muy Malo
5. Por orden de importancia ¿Qué valoras más del servicio brindado por la(s) empresa(s) financiera(s)?
 - (.....) La tasa de interés
 - (.....) Menos requisitos
 - (.....) Tiempo de otorgamiento del crédito
 - (.....) Garantías solicitadas
 - (.....) Atención brindada
 - (.....) Otros.....
6. ¿Trabajas con prestamistas de dinero? Si tu Rpta. es afirmativa, pasa a la Pregunta 7, caso contrario pasa a la Pregunta N°13
 - a). Si
 - b). No

Si la respuesta es afirmativa, indica su nombre:

.....
7. ¿Qué opinas del servicio brindado por el prestamista?
 - a). Muy Bueno
 - b). Bueno
 - c). Regular
 - d). Malo
 - e). Muy Malo
8. Por orden de importancia ¿Qué valoras más del servicio brindado por el prestamista?

¹ Banco, Financiera, Caja Municipal, Caja Rural, Edpyme
² Juntas/Randero, Persona prestamista, Empresa Prestamista

- (.....) La tasa de interés
- (.....) Menos requisitos
- (.....) Tiempo de otorgamiento del crédito
- (.....) Garantías solicitadas
- (.....) Atención brindada
- (.....) Otros.....

Comentarios:

-
9. ¿Con que frecuencia sueles tomar un préstamo?
 - a. Diario
 - b. Semanal
 - c. Quincenal
 - d. Mensual
 - e. Anual

 10. ¿Cuál es el monto promedio de los créditos que tomas?
 - a. Hasta S/. 300.00
 - b. De S/. 301.00 hasta S/. 3,000.00
 - c. De S/. 1,001.00 hasta S/. 3,000.00
 - d. De S/. 3,001.00 hasta S/. 5,000.00
 - e. De S/. 5,001.00 hasta S/. 10,000.00
 - f. De S/. 10,000.00 a más

 11. ¿Cuál es la tasa de interés de los créditos que te otorga el prestamista?
 - a. 5% Mensual
 - b. 8% Mensual
 - c. 10% Mensual
 - d. Otros:

 12. ¿Con que tipo de garantías obtuviste el préstamo?
 - a. Electrodomésticos nuevos (Equipos de sonido, Televisores, lavadoras, refrigerador)
 - b. Electrodomésticos semi nuevos (Equipos de sonido, Televisores, lavadoras, refrigerador)
 - c. Vehículos (Autos, motocicletas)
 - d. Terrenos
 - e. Equipos de Cómputo (LapTop)
 - f. Firma de letras
 - g. Otros:

 13. ¿Estarías dispuesto a tomar un crédito de una empresa prestamista que cubra con tus expectativas?
 - a). Sí
 - b). No

 14. ¿Qué valorarías más de la empresa prestamista que cubra con tus expectativas?
 - (.....) La tasa de interés
 - (.....) Menos requisitos
 - (.....) Tiempo de otorgamiento del crédito
 - (.....) Garantías solicitadas
 - (.....) Atención brindada
 - (.....) Otros.....

 15. ¿Cuál es el monto promedio de los créditos que tomarías?
 - a. Hasta S/. 300.00
 - b. De S/. 301.00 hasta S/. 3,000.00
 - c. De S/. 1,001.00 hasta S/. 3,000.00
 - d. De S/. 3,001.00 hasta S/. 5,000.00
 - e. De S/. 5,001.00 hasta S/. 10,000.00
 - f. De S/. 10,000.00 a más

 16. ¿Cuál sería la frecuencia de pago del préstamo obtenido?
 - b. Diario
 - b. Semanal
 - c. Quincenal
 - d. Mensual

Anexo N°04: Tabla de Garantías – Créditos Con Garantía Real

Artículo	Límite de Monto de Crédito - % Valor de Garantía Real			Estado del Bien	
	2016	2015	2014	Nuevo	Semi-Nuevo
	Lap Top	51% - 70%	31% - 50%	<= 30%	
IPhone – iPad	51% - 70%	31% - 50%	<= 30%		
TV-Pantalla Plana	51% - 70%	31% - 50%	<= 30%		
Equipos de Sonido	51% - 70%	31% - 50%	<= 30%		
Otros	51% - 70%	31% - 50%	<= 30%		

Se recibirán otros bienes previa evaluación del Comité

Los bienes deben ser de rápida realización

Su estado debe ser nuevo o semi nuevo

No se aceptan bienes con más de 02 años de antigüedad, teniendo en cuenta el tipo de bien

Anexo N°05: Dj de Bienes – Credi Emprende

DECLARACION JURADA DE BIENES OTORGADOS EN GARANTIA (TITULAR)

Yo,con DNI N°, con dirección indicada en el correspondiente contrato de mutuo declaro bajo juramento que el (los) bien (es) que a continuación se detalla (n) es (son) de mi exclusiva propiedad y libre disposición, el (los) mismo (s) que los otorgo en garantía a favor de la ACREEDORA hasta el valor total, por el préstamo de que se otorga a mi favor mediante contrato de mutuo acuerdo de fecha.....

La garantía la otorgo hasta la suma que se detalla más adelante y el (los) bien (es) se valoriza (n) de común acuerdo por las partes conforme al detalle siguiente:

GARANTÍAS:

ID Garantía	Nombre del bien	Descripción del bien	Valor del bien	Valor total garantías

Acreedor

Deudor