

FACULTAD DE INGENIERÍA

Escuela Académico Profesional de Ingeniería Industrial

Trabajo de Suficiencia Profesional

**Emprendimiento de sistematización de créditos
desembolsados en una empresa dedicada a la
colocación de microcréditos**

Mayra Sarela Jauregui Pardavé

Para optar el Título Profesional de
Ingeniero Industrial

Huancayo, 2019

Repositorio Institucional Continental

Trabajo de Suficiencia Profesional



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

AGRADECIMIENTOS

Principalmente agradezco a Dios, por bendecirme la vida, y guiarme a lo largo de mi existencia, y ser el apoyo y fortaleza en los distintos momentos de dificultad y debilidad. Gracias a mis padres por ser los principales promotores de mis sueños, por confiar y creer en mis propias expectativas y por los consejos, valores y principios inculcados.

Asimismo, agradezco al personal de la empresa ONG Credcenter por permitir que la empresa se enfoque en la visión y por su esfuerzo diario para alcanzar las metas y objetivos planteados.

DEDICATORIA

Este informe está dedicado principalmente a mis padres, que con su amor, paciencia y esfuerzo han permitido que logre alcanzar un sueño más, gracias por inculcar en mí el ejemplo de valentía y esfuerzo, y de no tener miedo a las adversidades ya que Dios siempre está conmigo.

ÍNDICE

AGRADECIMIENTOS	2
DEDICATORIA	3
ÍNDICE.....	4
ÍNDICE DE FIGURAS.....	7
RESUMEN EJECUTIVO	8
INTRODUCCIÓN	9
CAPÍTULO I: ASPECTOS GENERALES DE LA EMPRESA.....	10
1.1. Datos Generales de la Empresa	10
1.1.1. Razón social: ONG Credcenter.....	10
1.1.2. Titular. Mayra Sarela Jauregui Pardavé.....	10
1.1.3. Dirección fiscal. Jr. Ricardo Palma N. 351, Concepción.....	10
1.1.4. Registro único tributario. 20602031480	10
1.1.5. Régimen tributario: Nuevo Régimen Único Simplificado.....	10
1.1.6. Tipo de empresa: Asociación (microfinanciera).....	10
1.2. Reseña Histórica de la Empresa	10
1.3. Organigrama de la Empresa	13
1.4. Visión y Misión.....	13
1.5. Bases Legales o Documentos Administrativos	14
1.6. Descripción del área, cargo y responsabilidades del bachiller en la empresa.....	15
1.6.1. Presidente del directorio	15
CAPÍTULO II: ASPECTOS GENERALES DEL EMPRENDIMIENTO.....	19
2.1. Tipo de emprendimiento y nivel de desarrollo del producto y/o servicio (tecnológico, verde, cultural, social, TIC, industria creativa).....	19
2.2. Descripción del mercado	19
2.3. Plan de mejora.....	23
2.4.6 Clientes	28

2.4.7	Créditos	28
2.4.9.	Caja	29
2.4.10.	Administración	30
2.4.11.	Reportes.....	31
2.5.	Modelo de negocio	31
2.6.	Ciclo de vida estratégico comercial	34
2.6.1.	Estrategias de comercialización en la etapa de producción	34
2.7.	Flujo de caja y facturación mensual.....	35
2.8.	Plan de inversiones e indicadores de evaluación	37
CAPÍTULO III: ASPECTOS GENERALES DE LAS ACTIVIDADES PROFESIONALES		39
3.1.	Bases Teóricas Utilizadas en el Ejercicio Profesional en la Empresa.....	39
3.1.1.	Creación de empresas	39
3.1.2.	Sistematización de colocaciones (Core Bancario).....	40
3.1.3.	Plan de inversiones e indicadores de evaluación	54
3.1.	Rol Profesional dentro de la Empresa	59
3.2.	Resultados Obtenidos como Profesional con Evidencias Entregables.....	65
CONCLUSIONES		80
RECOMENDACIONES		81
BIBLIOGRAFÍA		82
ANEXOS		85
Entregables.....		86

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Descripción del cargo	15
Tabla 2. Principales áreas de responsabilidad del trabajador	16
Tabla 3 Plan de mejora de la organización	27
Tabla 4. Modelo de negocio B2C (Business to Consumer).....	31
Tabla 5. Modelo de negocio.....	33
Tabla 6. Estado de flujos de efectivo proyectado (Del 01 de octubre de 2017 al 30 de septiembre del 2018)	35
Tabla 7. Presupuesto de inversión	37
Tabla 8. Cronograma de actividades.....	37
Tabla 9. Costos e ingresos incrementales	38
Tabla 10 Indicadores de evaluación.....	38
Tabla 11 Rol del profesional basado en las asignaturas	61
Tabla 12 Resultados de créditos desembolsados por ONG Credcenter según reporte de Credisoft.....	66
Tabla 13 Objetivos alcanzados por ONG Credcenter.....	75
Tabla 14 Características de los productos de ONG Credcenter.....	76

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Línea del tiempo de la empresa.	12
Figura 2. Organigrama de la empresa.	13
Figura 3. Distribución de microcréditos por tipo de IMF.	20
Figura 4. Distribución porcentual de microcréditos por tipo de crédito: 2003-2009.	21
Figura 5. Evolución del crédito y el PBI Nacional del Perú.	22
<i>Figura 6. Modelo de negocio: Mini CANVAS</i>	32
Figura 7. Módulos de un Core Bancario.	48
Figura 8. Gobernabilidad del Proyecto. T.....	53
Figura 9. Interfaz del <i>software</i> Credisoft para Credcenter.	77
Figura 10. Interfaz del <i>software</i> Credisoft para gestión de los créditos.	78
Figura 11. Interfaz del <i>software</i> Credisoft para gestión de caja.	78
Figura 12. Interfaz del <i>software</i> Credisoft para administración del sistema.	79
Figura 13. Interfaz del <i>software</i> Credisoft para gestión de recursos humanos.	79

RESUMEN EJECUTIVO

Este informe contiene los resultados logrados durante el tiempo de labores en la empresa ONG Credcenter, y se fundamenta principalmente en la implantación de un *software* de Core Bancario para sistematizar los microcréditos desembolsados y mejorar el rendimiento de la organización, para así lograr mayor alcance y generar mayores ingresos. La sistematización de los créditos consistió en el análisis del requerimiento de un programa capaz de gestionar la información de los créditos colocados, para ello se realizó la contratación del *software* Credisoft de Solintels considerando que el cargo desempeñado de la Bachiller fue de presidente del directorio, de manera que su principal función fue enfocarse en el desarrollo de la empresa.

INTRODUCCIÓN

El siguiente informe realiza una descripción de los logros durante el tiempo de labores en la empresa ONG Credcenter. Del mismo modo expresa el proceso de implantación de un *software* de Core Bancario, además el informe describe los datos de la empresa ONG Credcenter, la reseña histórica de la empresa, y su tipo de. También, de los aspectos generales del emprendimiento llevado a cabo por el bachiller. Asimismo, el informe se centra el desarrollo de las actividades desarrolladas dentro de la empresa ONG Credcenter como presidenta del directorio, de manera que se observa la sistematización de los microcréditos, así como los avances e informes de desembolsos efectuados. Es preciso indicar que los conocimientos de la bachiller en Ingeniería Industrial le permitieron verificar el correcto funcionamiento del *software* dentro de la empresa para asegurar la eficiencia en los procesos de créditos desembolsados y la gestión de la información.

El presente documento está compuesto por tres capítulos. El capítulo I expone los aspectos generales de la empresa, considera los datos generales, la reseña histórica, el organigrama de la empresa, y la descripción del área, cargo y responsabilidades del bachiller en la empresa. El capítulo II incluye los aspectos generales del emprendimiento, el mismo que incluye tipo de emprendimiento, y el nivel de desarrollo del producto, una descripción del mercado actual de microcréditos, el plan de mejora, modelo de negocio, y el plan de inversiones e indicadores de evaluación. El capítulo III presenta los aspectos generales de las actividades profesionales que llevo a cabo el bachiller, incluye las bases teóricas utilizadas en el ejercicio profesional en la empresa, el rol profesional dentro de la empresa, y los resultados obtenidos como profesional incluyendo las evidencias entregables. Finalmente, se presentan las conclusiones, recomendaciones, bibliografía y anexos.

CAPÍTULO I: ASPECTOS GENERALES DE LA EMPRESA

1.1. Datos Generales de la Empresa

1.1.1. Razón social: ONG Credcenter

1.1.2. Titular. Mayra Sarela Jauregui Pardavé

1.1.3. Dirección fiscal. Jr. Ricardo Palma N. 351, Concepción

1.1.4. Registro único tributario. 20602031480

1.1.5. Régimen tributario: Nuevo Régimen Único Simplificado

1.1.6. Tipo de empresa: Asociación (microfinanciera)

1.2. Reseña Histórica de la Empresa

A fines del 2015 se crea Asociación Credcenter, se constituye en el 2017 bajo la denominación ONG Credcenter y queda inscrita en los registros públicos el 7 de mayo del 2017. La ONG Credcenter es una asociación civil sin fines de lucro, constituida por un grupo de profesionales, a partir de su experiencia en gestión e investigación de programas de microcrédito, cuenta con tres años de experiencia en el mercado local brindando servicios financieros a nivel de la región Junín, cuenta con un patrimonio comercial de S/ 50 mil y una suma de activos totales que asciende a S/ 250 mil, invertidos fundamentalmente en créditos a comerciantes y transportistas, para corto plazo que posean puestos o establecimientos fijos, el lugar de ubicación se desarrolla en, teniendo un ámbito de influencia mayor incluso a los distritos aledaños de estas provincias.

Además, considerando que la empresa ha logrado superar un año de operaciones de créditos, tiene una proyección de ingresos promedio mensuales de S/ 32 mil, y unos egresos y gastos que se encuentran cerca de los S/ 17 mil. Asimismo, se ha determinado el pago por financiamiento de la deuda por un monto de S/ 12 mil. Esta dinámica del flujo ha permitido que la empresa tenga saldos netos positivos contribuyendo en su crecimiento mensual.

La empresa tiene muchas proyecciones de crecer dentro del mercado financiero, por lo que el equipo viene trabajando arduamente por alcanzar las metas y los objetivos organizacionales. Para lograr un mayor posicionamiento en el mercado hace falta de mayores inversiones y trabajo en equipo, de manera que en los cinco años de funcionamiento se espera que la ONG Credcenter sea una microfinanciera líder y competitiva en la región, posicionándose como la mejor alternativa para los clientes.

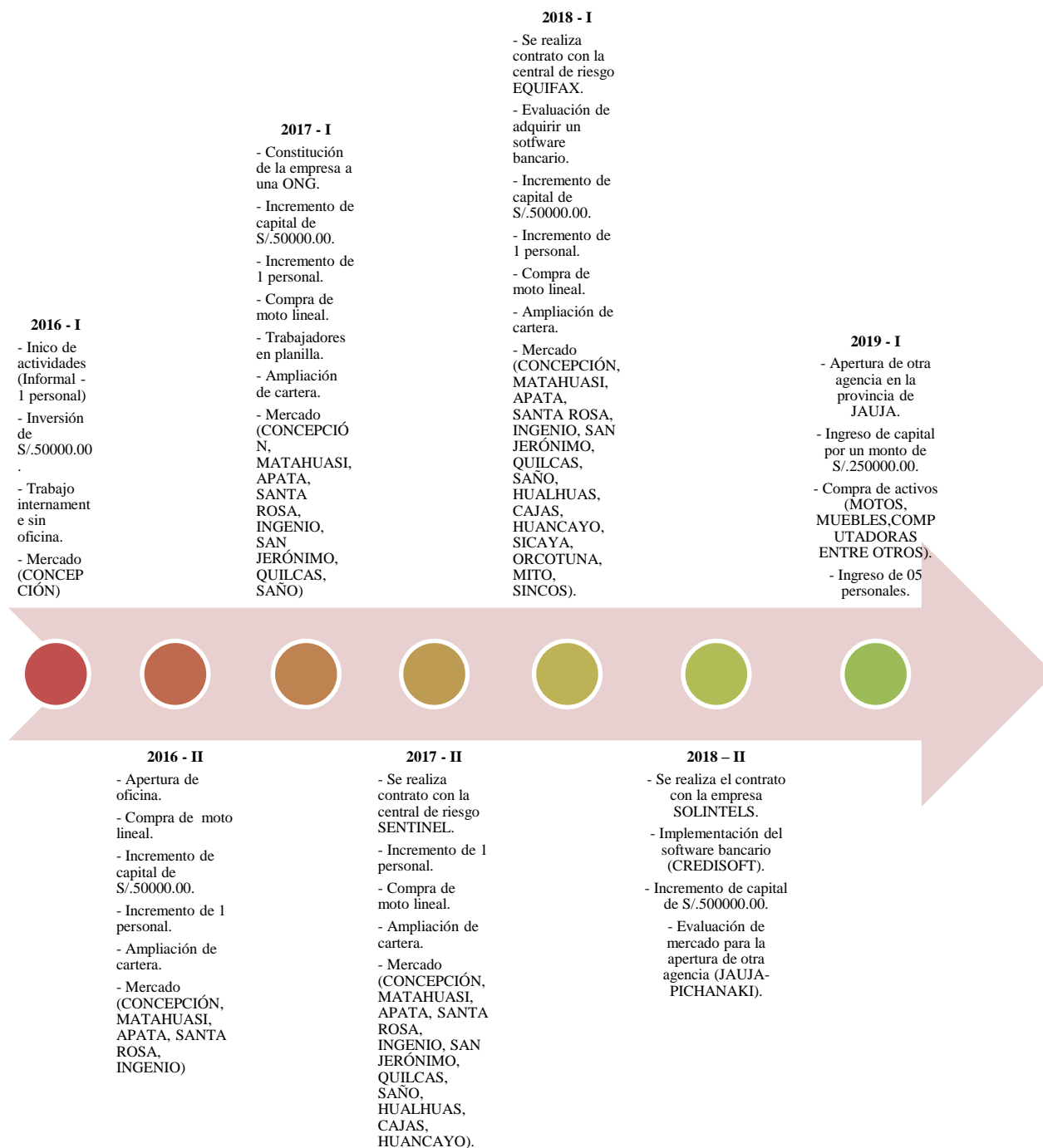


Figura 1. Línea del tiempo de la empresa.

1.3. Organigrama de la Empresa

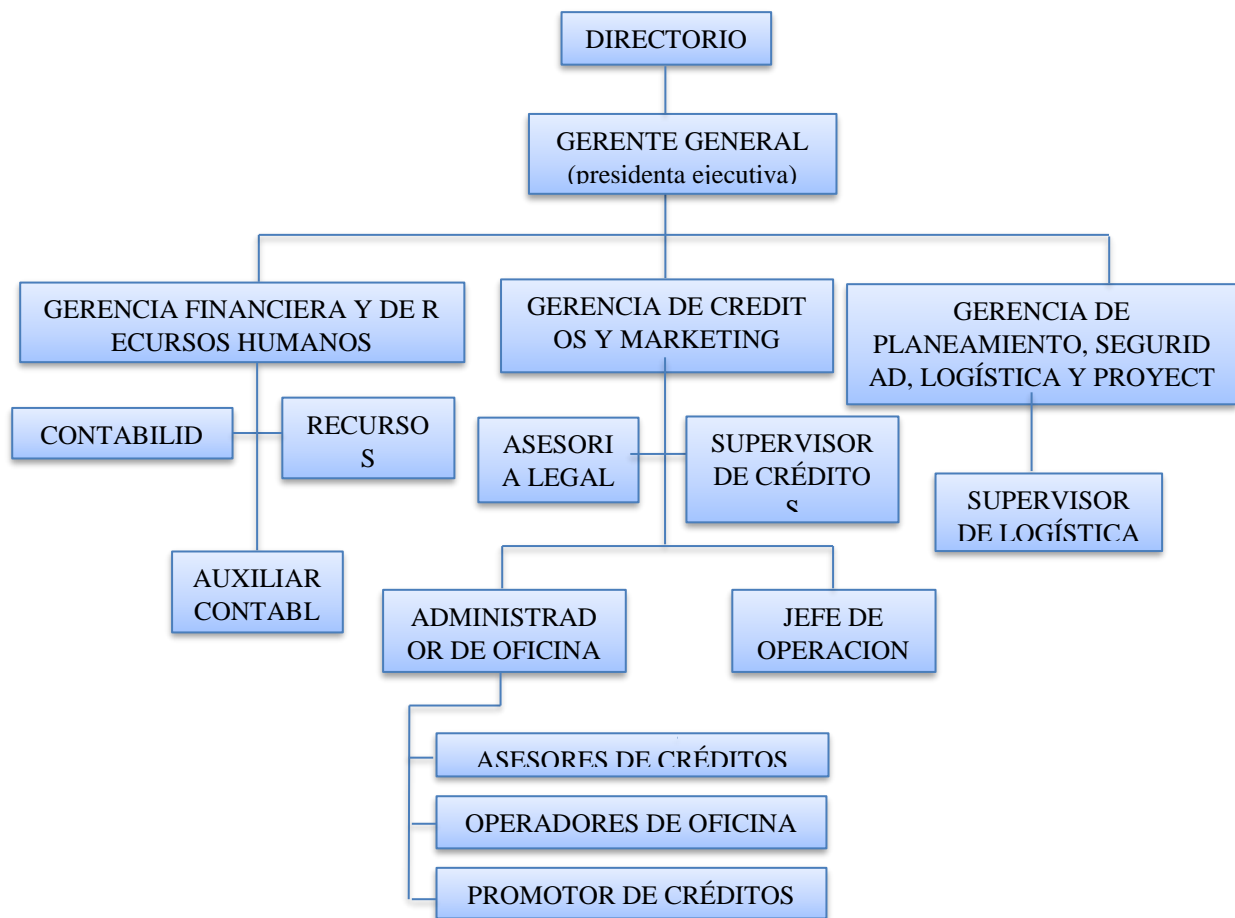


Figura 2. Organigrama de la empresa. Tomado de “MOF 2016 de la ONG Credcenter”, por ONG Credcenter

1.4. Visión y Misión

Visión. Ser una microfinanciera líder y competitiva en la región, como la mejor alternativa para los clientes.

Misión. Somos una microfinanciera que brindamos soluciones de acuerdo a las necesidades de nuestros clientes, comprometidos con el crecimiento y desarrollo de nuestros colaboradores e impulsando el crecimiento de nuestra empresa.

1.5. Bases Legales o Documentos Administrativos

Para crear una Organización No Gubernamental de Desarrollo, se debe tener conocimiento acerca de los conceptos básicos, actividades, funciones, y las normas jurídicas relevantes al momento de su creación; además se debe verificar la relevancia de la creación de una ONG.

Normatividad Legal que logra un sustento del inicio de Organizaciones No Gubernamentales de Desarrollo:

- Constitución Política del Perú, artículo 2, inc. 13, Art. 60.
- Código Civil artículos 80 al 98, y para fundaciones el artículo 99 y siguientes.
- Ley marco de Cooperación Técnica Internacional. Decreto Legislativo N. 719 (N.L. 10.11.91)
- Reglamento de la Ley Marco de Cooperación Técnica Internacional. Decreto Supremo N. 015-92-PCM. (N.L.30.01.92).
- Ley que crea la Agencia Peruana de Cooperación Internacional-APCI. Ley N. 27692 (N.L.12.04.02)
- Reglamento de Organización y Funciones de la APCI. Decreto Supremo N. 028-2007-RE. Y D.S 027-2007-RE.
- Resolución Directoral Ejecutiva N. 426-2004/APCI-DE, que aprueba la Ficha Única de Registro (no publicada en el *Diario Oficial El Peruano*, es interna de la APCI)
- Ley N. 28386; Ley que modifica el D. L. N. 719 y la Ley N. 27692. (N.L.13.11.04)
- Ley N. 28875, Ley que crea el Sistema Nacional Descentralizado de Cooperación Internacional No Reembolsable (DOP. 15/08/06)
- Ley N. 28925, Ley que modifica la Ley N. 27692 (DOP. 08-12-2006).
- Resolución Directoral Ejecutiva N. 21-2008/APCI-DE Aprueba la Directiva N. 001 2008/APCI-DPP, que regula la Declaración Anual de entidades públicas y

privadas sobre la Cooperación Internacional No Reembolsable ejecutada en apoyo a Planes, Programas, Proyectos y Actividades de Desarrollo.

- Resolución Directoral Ejecutiva N. 042-2008/APCI-DE Manual de Fiscalización.

1.6. Descripción del área, cargo y responsabilidades del bachiller en la empresa

1.6.1. Presidente del directorio

1.6.1.1. Descripción del cargo

Tabla 1. Descripción del cargo

Área organizacional	Directorio
Localización geográfica	Concepción, Perú
Dependencia jerárquica	Directorio
Dependencia funcional	Directorio
	Gerencia financiera y de recursos humanos
	Contabilidad
	Gerencia de créditos y marketing
	Asesoría legal
Ejerce supervisión	Supervisor de créditos
	Administrador
	Gerencia de planeamiento, seguridad, logística y proyectos
	Supervisor logístico

1.6.1.2. Finalidad del cargo

Lograr la representación de la empresa ONG Credcenter frente a diversas instancias privadas y públicas, aun antes de lograr un financiamiento dentro del entorno económico, ya sea este nacional o internacional. Además, lograr las negociaciones y acuerdos, con el objeto de posicionar la imagen de la institución y tener garantías del logro de los objetivos planteados, y el alcance de lo sostenibilidad en el tiempo, y el crecimiento de la organización ONG Credcenter en el largo plazo.

Llevar a cabo la supervisión del desempeño de la administración de la empresa, respetando los lineamientos estratégicos anteriormente establecidos por los encargados, y contando con el objetivo de salvaguardar los intereses propios de la organización, y contar garantías de cumplimiento y rentabilidad.

1.6.1.3. Principales áreas de responsabilidad

Tabla 2. Principales áreas de responsabilidad del trabajador

Área clave	Resultado final esperado	Formas de medir el logro
Llevar a cabo la representación oficial de los casos de interés de la organización ONG Credcenter frente al directorio, junta general de accionistas, organizaciones externas, organizaciones de competencia, reguladores y clientes.	Para garantizar el cumplimiento de las obligaciones de la empresa con estos entes y posicionar la imagen de la empresa.	Encuestas de imagen.
Lograr la gestión de proyectos dentro del entorno económico y social, con el objeto de generar elementos de juicio a las agencias de financiamientos y de esa forma lograr capital de inversión.	Brindar el soporte a la gestión del fortalecimiento patrimonial de la empresa.	Número de proyectos elaborados, concluidos y ejecutados exitosamente durante la gestión
Liderar la constitución de una visión compartida de la organización y generar estrategias más amplias de consolidación y fundamento de sus valores organizacionales.	Para alinear los esfuerzos de la organización hacia el logro de la misión.	Crecimiento organizacional.
Llevar a cabo el diseño, coordinación y control además de la ejecución del plan estratégico, y las metas asociadas del mismo modo		

Área clave	Resultado final esperado	Formas de medir el logro
ejecutar el presupuesto general del año en la ONG Credcenter.	Para lograr la utilización óptima de los recursos y contar con garantías del logro de los objetivos, de corto, mediano y largo plazo.	Logro del Plan Estratégico.
Definir y dirigir la implementación de cambios en la estructura organizativa, normas, procedimientos internos y marco formal en general que sea necesario.	Para la consolidación de las políticas y el logro de los objetivos estratégicos de corto, mediano y largo plazo.	Logro del marco formal.
Liderar las estrategias y planes de cambio institucional, velando por la calidad de vida laboral del personal en general.	Para contar con garantías del éxito de la implementación de los distintos cambios propuestos.	Medición de clima organizacional.
Efectuar el monitoreo y evaluación del desarrollo de las operaciones y del desempeño general de las áreas de la institución y emprender las acciones que fueras necesarias.	Para garantizar el logro de los objetivos estratégicos establecidos y el cumplimiento de los planes de acción y plan de negocio de la empresa.	Cumplimiento del Plan Estratégico.
Controlar el manejo de la liquidez de corto y mediano plazo de la empresa.	Para incrementar la rentabilidad de la misma y garantizar la liquidez suficiente para la operación de la empresa.	Contar con liquidez en la empresa
Conducir los procesos de cambio de la compañía.	Para garantizar la implementación exitosa de los mismos.	Cumplimiento de cronogramas de implementación de proyectos

Área clave	Resultado final esperado	Formas de medir el logro
Llevar a cabo el desarrollo y fortalecimiento de la cultura organizacional al interior de la organización, logrando un monitoreo de las herramientas utilizadas formalmente y las acciones que se lleven a cabo sean coherentes con las mismas.	Para brindar al personal un marco consistente de conducta y desempeño.	Mediciones de clima organizacional.

CAPÍTULO II: ASPECTOS GENERALES DEL EMPRENDIMIENTO

2.1. Tipo de emprendimiento y nivel de desarrollo del producto y/o servicio (tecnológico, verde, cultural, social, TIC, industria creativa)

Productivo económico. Es un proyecto que se lleva a cabo con esfuerzo y haciendo frente a diversas dificultades, con la resolución de llegar a un determinado punto.

2.2. Descripción del mercado

El Perú es uno de los países que lidera el mercado de microcréditos, contando con el primer lugar en el ranking llevado a cabo por The Economist Intelligence Unit, este es un estudio elaborado sobre un total de 55 países, ocho de las doce primeras naciones que cuentan con el más adecuado clima para realizar negocios de microcréditos se encuentran en Latinoamérica. En el contexto peruano, la incidencia de la pobreza es relevante, además de la bastante conocida la relación que existe entre pobreza y subempleo. Este último se encuentra concentrado en las unidades productivas que tienen un tamaño inferior del promedio. A fines de los años 90, la microempresa representaba alrededor del 73% del empleo, aunque solo un 40% del total de PBI. Entonces la productividad media del trabajo de la microempresa, es alrededor de la mitad que el promedio de la economía del Perú, que ya de por sí es denominada como una economía subdesarrollada (1).

Por este motivo resulta claro que, para incidir en la reducción de la pobreza, se debe lograr una mejora de la productividad de las microempresas. Dentro de las políticas relevantes para este efecto, la promoción del microcrédito cuenta con un lugar destacado, debido a que el acceso a fuentes de financiamiento puede lograr una mejora de la productividad, el total de producción o ventas, además de la inversión, generando de esa manera un mejor ingreso para la familia además de la creación de nuevos puestos de trabajo. Del mismo modo en una escala pequeña puede ayudar a materializar el emprendimiento empresarial de muchas mujeres, mejorando la igualdad de género y los derechos de estas. Asimismo, el mercado de

microcréditos se encuentra actualmente muy alejado de la estructura de competencia perfecta. Además, las diversas asimetrías de información, costos de transacción y barreras socioculturales tienen significancia sobre esta parte del sector financiero. Es por este mismo motivo que resulta de suma importancia generar marcos regulatorios, políticas y programas que ayuden a la superación de estos obstáculos.

Esta empresa está dirigida a prestar servicios financieros usualmente a microproductores formales y no formales que no tienen acceso al sistema financiero, ya que nos enfocamos en la inclusión de la banca social. Está enfocada en personas naturales que lleven a cabo distintas actividades económicas, sea cual sea su formación empresarial, de empresarios pequeños que cuentan con el potencial de desarrollo dentro del ámbito tanto rural como urbano (servicios, industria, agrícola, etc.), y distintos trabajadores independientes que llevan a cabo sus tributos bajo el régimen RUS, y personas dependientes que cuentan con un ingreso asalariado.

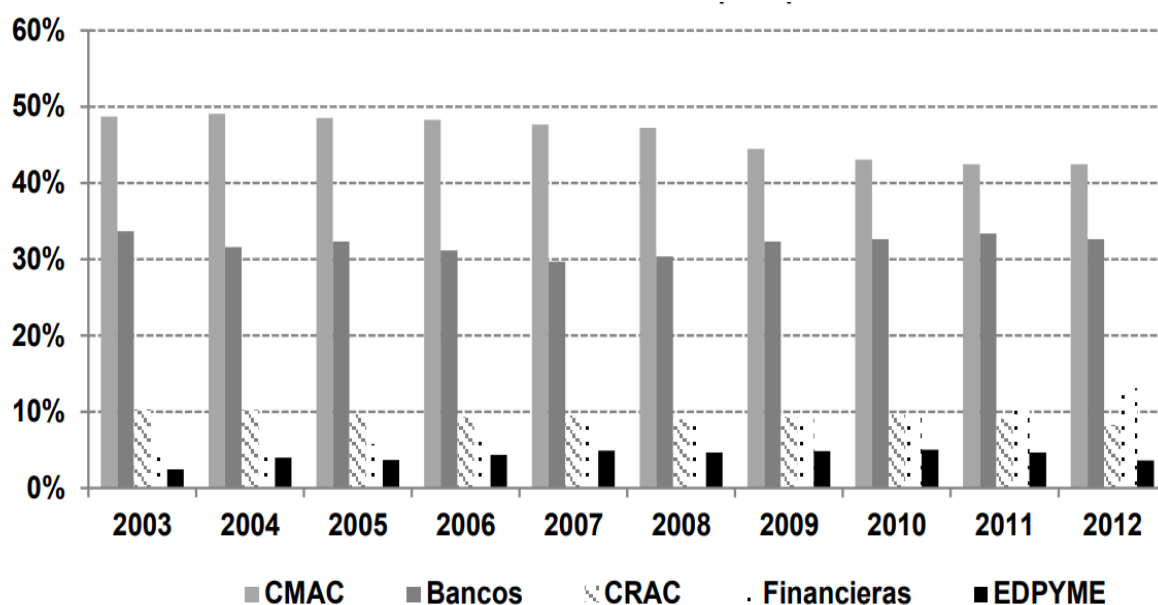


Figura 3. Distribución de microcréditos por tipo de IMF. Tomado de “Competencia en el mercado de microcréditos peruano, una medición utilizando el Indicador de Boone”, por G. Aguilar, 2016. Documento de trabajo, Departamento de Economía, PUCP. Recuperado de <http://files.pucp.edu.pe/departamento/economia/DDD417.pdf>

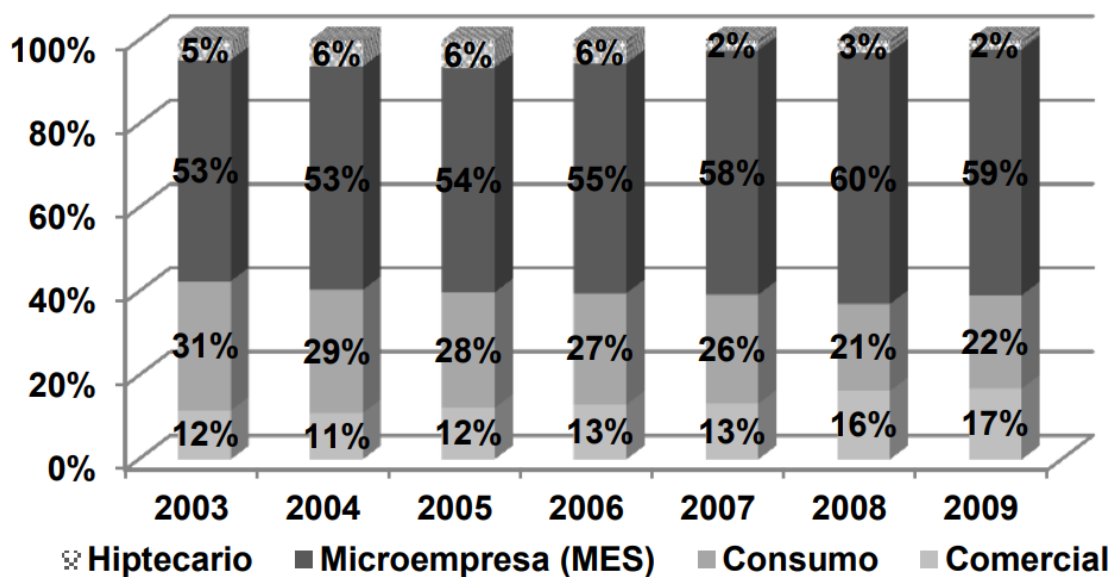


Figura 4. Distribución porcentual de microcréditos por tipo de crédito: 2003-2009. Tomado de “Competencia en el mercado de microcréditos peruano, una medición utilizando el Indicador de Boone”. Tomado de “Competencia en el mercado de microcréditos peruano, una medición utilizando el Indicador de Boone”, por G. Aguilar, 2016. Documento de trabajo, Departamento de Economía, PUCP. Recuperado de <http://files.pucp.edu.pe/departamento/economia/DDD417.pdf>

El emprendimiento en el caso del presente informe se centrará específicamente en el hecho de realizar la sistematización de procesos de la organización mediante la implantación de la técnica conocida como Core Bancario. Ante esto, González (2) indicó que un Core Bancario se define como un sistema de información empresarial con una finalidad crítica, la misma que considera la inclusión de prácticas más adecuadas, distintas reglas que se consideran parte del negocio, procesos ejecutables de la banca para la adecuada operación de la institución financiera. Llevando a cabo una revisión de sus componentes principales, características, sus ventajas y desventajas.

Álvarez (3) por su parte explicó que el principal objetivo de un Core Bancario es contribuir con una mejora de la productividad, eficiencia y rentabilidad de una entidad financiera. Este cambio entonces debe establecerse como la plataforma en al cual se combinan las distintas tecnologías de información para satisfacer los requerimientos de clientes cada vez

más exigentes. Las necesidades del negocio, y las de la industria bancaria y sus órganos de control.

Álvarez (3) reveló también la metodología que se debe aplicar, que es seleccionada y adquirida por la institución financiera. Principalmente mediante la firma de los contratos correspondientes que generalmente son dos: contrato de licencias y contrato de servicios para la implantación, el contrato de licencias normalmente contiene las condiciones de soporte y mantenimiento.

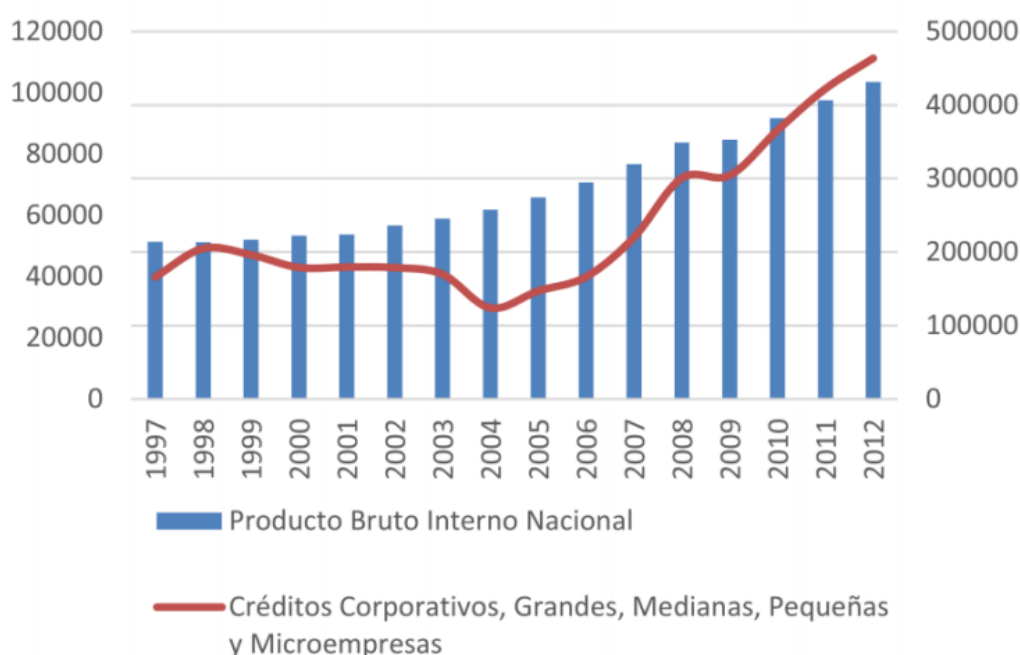


Figura 5. Evolución del crédito y el PBI Nacional del Perú. Tomado de “Impacto de los microcréditos en el PBI Sectorial de Lima para el Periodo 2010-2016”, por J. Collantes, 2017. Tesis (Título en Economía y Negocios Innteracionales). Recuperado de http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/2734/1/2017_Collantes_Impacto-de-los-microCRÉDITOS-en-el-PBI-sectorial-de-Lima.pdf

La ONG Credcenter viene operando dentro del mercado financiero desde fines del 2015 y durante este periodo el crecimiento de sus clientes se mantuvo en una tasa promedio de 18% (considerando años de alta y baja demanda), por lo que fue indispensable aplicar diversas técnicas y tecnologías para el manejo de la información. La base de datos de la ONG a medida que fue incrementándose necesitó el uso de diversas hojas de cálculo, de manera que la

información dispersa en diversos libros de Excel afectó en la toma de decisiones, por lo que fue necesario optar por programas o *software* financiero.

El manejo de la información en hojas de cálculo no permitía mostrar indicadores en tiempo real de la ONG Credcenter, principalmente por la cantidad de clientes, la meta de los asesores, el saldo de los créditos, la tasa de morosidad, la tasa de interés y el tiempo promedios de cuotas de manera que su estimación manual afectó en el proceso de gestión financiera. Posteriormente, se optó por contratar un servicio de *software* de Excel con macros, sin embargo, el problema fue similar, de manera que fue necesario contar con otro *software* capaz de administrar la información, sintetizarla y mostrarla en reportes automáticamente, es así que nace el emprendimiento por la búsqueda de soluciones innovadores para el manejo de la información financiera.

Entonces el emprendimiento consistió en generar un contrato de prestación de servicios entre ONG Credcenter, la misma que es una persona jurídica que cuenta con el objetivo de otorgar servicios de intermediación financiera, logrando un fomento del financiamiento para el desarrollo. Y la empresa Solintels, que del mismo modo es una persona jurídica, que cuenta con la capacidad de prestar los servicios que requiere ONG Credcenter. De esta forma a través de un contrato, Solintels se obliga frente a ONG Credcenter a proveerle el sistema Credisoft financiero, el mismo que se denomina un *software* que combina experiencias, estándares y buenas prácticas de la industria financiera, teniendo relevancia sobre las metas organizacionales, tales como el control del crédito de los clientes de ONG Credcenter que implantará la empresa Solintels.

2.3. Plan de mejora

El Ministerio de Economía y Finanzas (4) planteó que el proceso de constitución y puesta en marcha de una empresa es una tarea ardua, considerando tanto su complejidad, como la laboriosidad de su tramitación para lograr formalizar su constitución. Al momento de decidir

crear una empresa, indica que se tiene que considerar los posibles pasos a seguir, desde la forma jurídica a adoptar, hasta el momento de iniciar la actividad de la empresa.

Entonces, un plan de empresa es un documento de trabajo, a través del cual se desarrolla la propia idea de negocio, el estudio de mercado, etc. Este documento debe ser sintético y claro, aunque no se ajusta a ningún modelo estándar.

La Agencia Nacional de Evaluación de la Calidad y Acreditación (5) explicó los pasos que se deben seguir para llevar a cabo un plan de mejoras:

2.3.1. Identificar el área de mejora. Luego de haber llevado a cabo el diagnóstico, la unidad que se evaluará, se conocen las fortalezas y debilidades que se encuentren relacionadas con el contexto en el que se encuentra. La clave se encuentra entonces en la observación de áreas de mejora, considerando que para lograr las mismas, se deben superar las debilidades, contando con un apoyo de las fortalezas. En la empresa, se identifica la necesidad de contar con la implementación del Core Bancario, para agilizar los informes y lograr de esa forma una mejor atención a los clientes, y generar mayor satisfacción en los mismos, satisfaciendo de mejor manera sus necesidades, y generando un mayor margen de ingresos para la organización.

2.3.2. Detectar las principales causas del problema. La respuesta a un problema y la superación de este inicia cuando se cuenta con conocimiento de sus causas. Para esto existen distintas herramientas como los siguientes:

- El diagrama de espina
- Diagrama de Pareto
- Casa de la calidad
- Tormenta de ideas.

El uso de estas herramientas aportara un análisis mayor y una comprensión más profunda del problema con la finalidad de establecer las acciones de mejora.

En el caso de la organización ONG Credcenter, las posibles principales causas del problema, son principalmente una falta de organización y agilización de las actividades que se llevan a cabo dentro de la organización. Razón por la cual, se estima un tiempo de atención prolongado que puede llegar hasta una hora por cada transacción dentro de la empresa. Es por este motivo que una posible solución a estos problemas, sería la implantación de un *software* de Core Bancario, mediante el cual se logre una agilización y una mejor organización tanto de los datos de los clientes, como de los datos necesarios para los entes reguladores. De esta manera la implantación de este Core Bancario, generaría un mayor margen de utilidad en la organización, además de mayor alcance de su producto, y una presentación de documentos más adecuada ante los entes reguladores competentes.

2.3.3. Formular el objetivo. Luego de llevar a cabo la identificación de las áreas principales de mejora, y tener información sobre las causas principales del problema, se han de formular diversos objetivos y establecer un periodo de tiempo prudente para su consecución. Se identifica como un área principal de mejora en la organización, las principales causas del problema, son la ineficiencia del factor humano, que generan pérdidas, o muchas veces no se logra maximizar las ganancias. Entonces el principal objetivo será automatizar ciertas funciones de la organización mediante la implementación de un Core Bancario. De esta forma mejorar los ingresos, la organización, y la presentación de documentos ante el ente regulador competente.

2.4.4. Seleccionar las acciones de mejora. El siguiente paso será considerar las posibles alternativas que se tienen para lograr la mejora, y priorizar las más adecuadas. Es preferible utilizar una serie de técnicas que faciliten la determinación de estas acciones de mejora. Para lo cual se debe disponer de una lista de las principales acciones que se deberán llevar a cabo para cumplir los objetivos prefijados. Una acción de mejora de la organización clara y precisa es la implantación del sistema de Core Bancario en la misma, lo cual mejorará

el alcance de los créditos, la organización de los datos de los clientes, generará un acceso más fácil de estos a la interfaz de su cuenta. Y como consecuencia la organización tendrá mejor organización y generará un mayor margen de ganancias.

2.4.5. Realizar una planificación. El listado que se obtiene como resultado del ejercicio realizado, sin haber hecho sobre el ningún orden de prioridad. Pero existen diversas restricciones que pueden condicionar la marcha de las acciones elegidas. Es por lo tanto de suma relevancia tener conocimiento de este conjunto de restricciones, las mismas que condicionan su viabilidad. Establecer el mejor orden de prioridad, debe considerar los distintos criterios de decisión. Los principales son los siguientes:

- Dificultad de implantación. Este factor puede llegar a determinar la consecución o no de la acción de mejora.
- Plazo de implantación. Es relevante explicar que existen acciones de mejora con un alcance completamente definido, los mismos que no consideran un esfuerzo excesivo. Mientras que, por otro lado, existirán acciones que requieren de la realización de trabajos previos o de un tiempo de implantación superior.
- El plazo de implantación del Core Bancario en el caso de la empresa ONG Credcenter se considerará en un plazo máximo de 6 meses, a la vez contando con la firma de un contrato, a través del cual la empresa Solintels se compromete a llevar a cabo la implantación del Core Bancario mediante el *software* Credisoft.
- Impacto en la organización. Se comprende este como el impacto que se genera como resultado de la acción de implantar, medido mediante el grado de mejora conseguido. Es de relevancia también considerar el grado de despliegue al que afecte esta medida. Si la misma afecta a distintas titulaciones su impacto será más fuerte.

- El impacto que tendrá sobre la organización la implantación del Core Bancario, será positivo, debido a que este mejorará la organización de los datos de los clientes dentro de una base de datos, además generará mayor alcance de los créditos, y un rendimiento superior en el momento en el que los clientes hagan uso de la interfaz planteada por la empresa.

Tabla 3
Plan de mejora de la organización

Acciones de mejora	Dificultad	Plazo	Impacto
Lograr mayor alcance de los créditos.	Bastante	Medio	Poco
Sistematización de los microcréditos	Mucho	Mediano	Bastante
Lograr mayor cantidad de colocaciones	Bastante	Medio	Poco
Apertura de una nueva sucursal en Jauja	Mucha	Largo	Mucho

La empresa Solintels brinda servicios de tecnología de información, sistematización y de mejora de procesos, dirigida principalmente a organizaciones del sector financiero. El servicio de Core Bancario es un *software* diseñado exclusivamente para entidades financieras, supervisadas como Edpymes, Financieras, Cajas Rurales y Cajas Municipales. Logra una gestión óptima de los procesos crediticios, operaciones, riesgos, depósitos, contabilidad, etc. Y el mismo logra generar los reportes regulatorios que se solicitan a esta clase de organizaciones.

La sistematización de los microcréditos se realizó mediante el *software* Credisoft de Solintels, el cual permite la combinación de experiencias, estándares y buenas prácticas de la industria financiera, alineadas con las metas organizacionales para controlar los créditos de los clientes de ONG Credcenter. El *software* consta de lo siguiente:

2.4.6 Clientes

Registro de cliente, con todas las direcciones que posea y el registro de sus vinculados.

Gestión de clientes:

- Registro de clientes
- Registro de expedientes
- Registro de base negativa

2.4.7 Créditos

Se completa el círculo de otorgamiento de créditos desde el historial hasta el desembolso. Cuenta con las opciones para lograr el registro de las recuperaciones y condonaciones.

Otorgamiento de créditos:

- Historial de clientes
- Simulación plan de pagos
- Registro de solicitud de crédito
- Registro de intervinientes
- Registro de garantías
- Evaluación de créditos
- Vinculación de garantías
- Aprobación de solicitud
- Calendario de pagos

Operaciones de caja:

- Desembolsar crédito
- Extornar desembolso
- Cobrar crédito
- Extornar cobro

- Cancelar con deuda

Otros:

- Cargar gastos
- Reasignación de cartera
- Desbloqueo de cuentas

Reportes:

- Saldos por asesor
- Saldos por producto
- Ingresos financieros por asesor, producto, agencia
- Detalle de desembolsos
- Detalle de operaciones del mes
- Detalle de mora de acuerdo a rango de atraso
- Cartera vigente
- Créditos cancelados

2.4.9. Caja

Control total y eficiente del efectivo y de todas las operaciones que involucre movimiento de efectivo y las bóvedas.

Operaciones:

- Iniciar operaciones
- Emitir Recibos
- Extorno de recibos
- Habilitar efectivo
- Confirmar habilitación
- Registrar billeteaje
- Cuadre y cierre de caja

- Activar caja y billeteaje
- Mantenimiento de responsable de bóveda
- Consulta cierre de operaciones
- Consultar billeteaje
- Libro Caja-Agencias
- Verificar cierre de agencias

Reportes:

- Detalle de recibos
- Detalle de operaciones de caja
- Reporte de recibos por conceptos
- Resumen de recibos
- Resumen saldos caja
- Devoluciones y sobrantes
- Reporte de saldos en línea

2.4.10. Administración

Gestión de la seguridad y parametrización del sistema.

Gestión de accesos:

- Activar Pc Usuarios

Gestión de accesos:

- Activar Pc Usuarios

Gestión del sistema:

- Cierre del sistema
- Registrar feriados
- Mantenimiento de tasas

Gestión de aprobadores:

- Mantenimiento de aprobadores
- Solicitud de extorno
- Aprobación de solicitudes
- Registro de personal

2.4.11. Reportes

Generación de reportes operativos y de gestión, presentado la información en línea. Los mismos que pueden exportarse a PDF, Excel y Word.

2.5. Modelo de negocio

Se han desarrollado y elaborado tres diferentes modelos de negocio para evaluar el mejor modelo de negocio que se ajusta al emprendimiento realizado. Los modelos de negocio son los siguientes:

- Modelo de negocio B2C (*business to consumer*)
- Modelo de negocio Mini Canvas
- Modelo de negocio Canvas

Tabla 4. *Modelo de negocio B2C (Business to Consumer)*

CARACTERÍSTICA	DESCRIPCIÓN
Información de productos	El producto principal de la empresa son los microcréditos cuya tasa de interés mensual suele ubicarse en 8% mensual.
Gestión de clientes	Los clientes son personas naturales con y sin negocio, adultos, que tengan capacidad de pago o tengan sustento para asumir sus deudas. También microempresarios que tengan difícil acceso a Cajas, Financieras o Bancos.
Control de stocks de productos	Se tiene estimado el control del volumen máximo de cada producto de crédito en colocaciones, dado el capital social. No obstante, en caso sea necesario es posible acceder a préstamos.
Estadísticas de venta y de acceso de los clientes	Se realizan estadísticas de colocaciones en plataforma y hojas de cálculo. Asimismo, se recopila información de nuestros principales clientes.
Avisos de diversas tareas	Se aplican recordatorios vía mensajes de texto o llamadas para el pago de los créditos. Asimismo, sirve para comunicar ofertas personalizadas por campaña.
Gestión de envío y de costes	Tiene gestión de envío, dado que los créditos se desembolsan en oficina y campo de forma presencial.

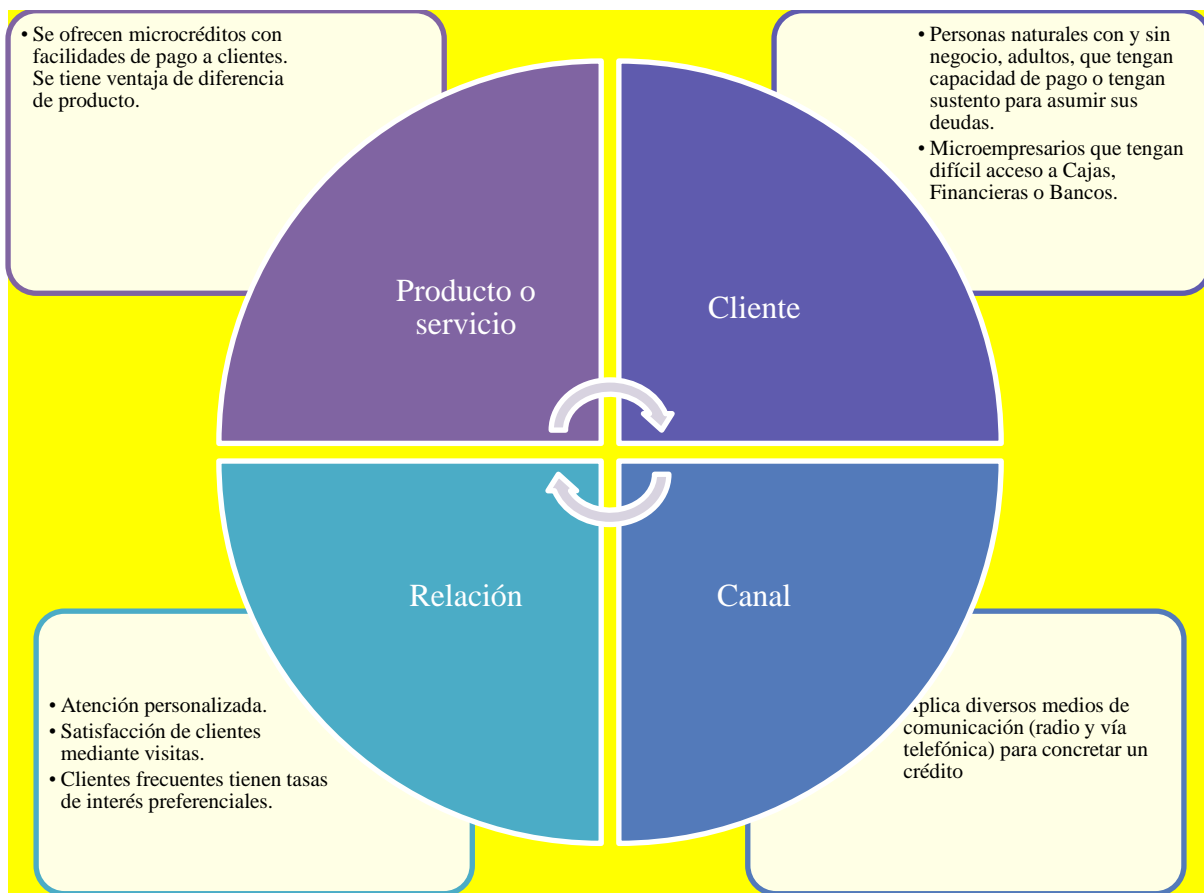


Figura 6. Modelo de negocio: Mini CANVAS

Teniendo en cuenta que los modelos anteriores se muestran incompletos se ha optado por el modelo Canvas. El *Canvas Business Model* es considerado como un instrumento que hace más fácil la comprensión y el trabajo con un modelo de negocio teniendo en cuenta un punto de vista integrado, que observa a la empresa como un todo. Esta fue propuesta inicialmente por A. Osterwalder y tiene como ventajas la flexibilidad que logra la modificación de diversos elementos relacionados y a la vez una facilidad de visualización.

Este modelo creado por Osterwalder, se considera como la base del libro generación de los modelos de negocio. Es un libro que no debe faltar en la biblioteca de todo emprendedor, en el cual se encuentran distintos ejemplos del modelo Canvasy que se encuentra dividido en un total de nueve módulos, cada uno de los mismo son piezas clave que requiere una organización para lograr la obtención de ingresos. Se puede resumir de forma sencilla el

modelo de negocio que logra una empresa y que hace referencia a cómo va a lograr dichos ingresos.

Tabla 5. *Modelo de negocio*

SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIÓN DE CLIENTES	CON SEGMENTOS DE CLIENTES
<ul style="list-style-type: none"> • Solintels • Moto tiendas Honda • Sentinel • Equifax 	<ul style="list-style-type: none"> • Otorgar microcréditos • Accesibilidad al sistema financiero 	<ul style="list-style-type: none"> • Solides financiera • Efectividad de servicios • Excelencia en el cumplimiento • Constantes mejoras en el servicio • Accesibilidad de créditos • Fidelización de clientes 	<ul style="list-style-type: none"> • Atención personalizada • Satisfacer las necesidades de los clientes a través de las constantes visitas por parte de los asesores. • Para los clientes más representativos se les brinda una tasa de interés preferencial. 	<ul style="list-style-type: none"> • Personas Naturales con o sin negocio • Micro productores
	<hr/> <p>RECURSOS CLAVES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Personal calificado • Facilidad de pago para el cliente, ya que se le cobra en su propio establecimiento. • Infraestructura 		<hr/> <p>CANALES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Radio • Publicidad • Volantes • Vía telefónica 	
	<hr/> <p>ESTRUCTURA DE COSTO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Planilla de personal • Centrales de riesgo • Mantenimiento de infraestructura • Impuestos 		<hr/> <p>FLUJOS DE INGRESO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Los créditos otorgados generan un interés, estos intereses son escalonados de acuerdo al tipo de producto brindado. • La colocación anual esperada para este año es de S/ 3.0 millones. 	

2.6. Ciclo de vida estratégico comercial

Barrios (6) indicó que la idea de comercialización, no debe tener su base en un producto, si no en una necesidad, se debe de tener en cuenta siempre que la existencia del producto se debe a que el mismo satisface una necesidad. Este nivel cambiante de necesidad es descrito en la curva del ciclo de demanda. Dentro de la cual se logran distinguir un total de cuatro etapas.

- Introducción del producto
- Etapa de crecimiento
- Etapa de madurez
- Etapa de declinación

El ciclo de vida de un producto entonces retrata las distintas etapas de la historia de las ventas de un producto. Cada una de estas cuentas con sus propias oportunidades y sus problemas con respecto a las distintas estrategias y las utilidades. La ubicación en el ciclo de vida de un producto logra que la empresa mejore sus planes de comercialización.

2.6.1. Estrategias de comercialización en la etapa de producción

Barrios (6) explicó que, en el lanzamiento de un nuevo producto, los trabajadores que se encuentran encargados de la comercialización en la organización, logran establecer una estrategia relacionando las distintas variables que integran la comercialización. Es decir, esto implica lograr una mezcla inteligente entre precio, promoción, distribución y calidad del producto. Se debe considerar entonces que el diseño de la estrategia del producto no solo es relevante en la etapa, sino también de la clase de producto de la que se trate.

Amortización de Préstamo compra deuda	-800,000											
Amortización de Préstamo a Caja Huancayo	-12,000	-12,000	-12,000	-12,000	-12,000	-12,000	-12,000	-12,000	-12,000	-12,000	-12,000	-12,000
TOTAL, FINANCIAMIENTO (D)	-12,000	-12,000	-12,000	-12,000	-12,000	-12,000	-12,000	-12,000	-12,000	-12,000	-12,000	-12,000
SALDOS:												
Saldo de Operac.e Invers. Financ. (A+D) – (B+C)	3,610	3,610	3,610	3,610	3,610	7,580	7,580	7,580	7,580	7,580	7,580	7,580
(+) Saldo Anterior	58,062	61,672	65,282	68,892	72,502	76,112	83,692	91,272	98,852	106,432	114,012	121,592
Saldo Actual	S/. 61,672	S/. 65,282	S/. 68,892	S/. 72,502	S/. 76,112	S/. 83,692	S/. 91,272	S/. 98,852	S/. 106,432	S/. 114,012	S/. 121,592	S/. 129,172

2.8. Plan de inversiones e indicadores de evaluación

De acuerdo con la información brindada por la empresa Solintels, se requerirá realizar la siguiente inversión:

Tabla 7. Presupuesto de inversión

Concepto	Cantidad	Precio Unitario (S/)	Importe (S/)
Implementación	1	2,000.00	2,000.00
Credisoft			
Servidores	2	4,000.00	8,000.00
PC	5	2,500.00	12,500.00
Equipo especializado	1	1,500.00	1,500.00
Otros gastos	1	2,000.00	2,000.00
TOTAL			26,000.00

El presupuesto de inversión en el año cero será de S/ 26,000.00, el cual tendrá un horizonte de evaluación de tres años, toda vez que Solintels establece el servicio no menor a este tiempo. El cronograma de la inversión no es riguroso, toda vez que se requiere desarrollar la implementación en solo dos meses, para que posteriormente entre en operación el *software* contratado.

Tabla 8. Cronograma de actividades

Actividad	Mes 1	Mes 2
Firma de contrato con Solintels	X	
Compra de servidores, y PC	X	
Implementación de Credisoft	X	X
Capacitación		X

Por otro lado, se necesita estimar los costos e ingresos incrementales de manera que se estime los beneficios anuales que traerá la implementación del *software*. Los costos incrementales corresponden a: un pago fijo mensual de S/ 1 200.00 correspondiente al hosting de Credisoft, y a un pago variable de S/ 0.10 por transacción (una vez superada la base de transacciones mensuales correspondiente a 10,000). Considerando que se mantendrá un

contrato, estos costos no varían por 3 años. Complementariamente se tendrá costos adicionales por consumo de energía eléctrica, que se estima en S/ 80.00 mensuales. Por otra parte, se estima que los ingresos incrementales corresponden al 10% de los ingresos proyectados por intereses (ver Tabla 5), considerando una tasa de crecimiento promedio de 18% de incremento de clientes anualmente.

Tabla 9. Costos e ingresos incrementales

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3
Ingresos incrementales	26, 580.00	31, 364.40	37, 010.00
Costos incrementales	15, 360.00	15, 360.00	15, 360.00
Beneficios incrementales	11, 220.00	16, 004.40	21, 649.99

Sobre la base de la información detallada se procedió a evaluar la inversión a través de indicadores económicos y financieros, para ello se procedió a estimar el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa de Interés de Retorno (TIR). Para la estimación del VAN se considera un Costo de Oportunidad de Capital (COK) igual a 12%, siendo una tasa comparable en el mercado. Adicionalmente, se emplea el indicador Beneficio/Costo.

Tabla 10
Indicadores de evaluación

Concepto	Valor
VAN	S/ 12, 186.50
TIR	35%
Beneficio/Costo	1.47

Los indicadores de evaluación demuestran que la inversión resultará ser viable económicamente de manera que desarrollar este emprendimiento será vital para la empresa.

CAPÍTULO III: ASPECTOS GENERALES DE LAS ACTIVIDADES PROFESIONALES

3.1. Bases Teóricas Utilizadas en el Ejercicio Profesional en la Empresa

3.1.1. Creación de empresas

3.1.1.1. *Definición*

El Ministerio de Economía, Industria y Competitividad (4) explicó que el proceso de constitución y puesta en marcha de una empresa es una tarea ardua, considerando tanto su complejidad, como la laboriosidad de su tramitación para lograr formalizar su constitución. Al momento de decidir crear una empresa, indicó que se tiene que considerar los posibles pasos a seguir, desde la forma jurídica a adoptar, hasta el momento de iniciar la actividad de la empresa.

Un plan de empresa es un documento de trabajo, a través del cual se desarrolla la propia idea de negocio, el estudio de mercado, etc. Este documento debe ser sintético y claro, aunque no se ajusta a ningún modelo estándar, y al mismo tiempo debe incluir los siguientes aspectos.

Descripción de la empresa, negocio o iniciativa empresarial

- Actividad que se planea desarrollar
- Referencia de la experiencia y objetivo de los promotores

Planificación de los aspectos comerciales

- Análisis de mercado
- Plan de *marketing*
- Establecimiento de las redes de distribución
- Proveedores

Estudio económico financiero

- Determinación de los recursos necesarios
- Fuentes de financiación

A. *Microcréditos*

Los microcréditos se generaron al momento en que determinadas personas, con creencias en el ser humano y con una voluntad de apoyar al prójimo, fueron capaces de realizar

pequeños préstamos a los pobres que no contaban con tierras ni propiedades, ni salarios, pero contaban con la fuerza vital para salir de la miseria con dignidad

“Los microcréditos son programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los más pobres para que estos puedan poner marcha en pequeños negocios que generen ingresos” (7).

Un microcrédito se define como un préstamo pequeño, concedido a personas que no cuentan con recursos, los cuales se encuentran fuera del sistema bancario normal, ya que estas carecen de una nómina o ningún tipo de comisión (7).

3.1.2. Sistematización de colocaciones (Core Bancario)

3.1.2.1. Definición

González (2) indicó que un Core Bancario se define como un sistema de información empresarial con una finalidad crítica, la cual incluye mejores prácticas, diversas reglas del negocio y los diversos procesos de la banca para lograr la labor que lleva a cabo la institución. Llevando a cabo una revisión de sus componentes iniciales, ventajas y desventajas.

Una colocación o crédito se define como un préstamo de una determinada cantidad de dinero que un banco da a un cliente, el mismo que adquiere el compromiso de que devolverá el mismo de forma gradual, a través del pago de cuotas y añadiendo un interés que compensa al acreedor por el tiempo que no contó con el dinero (8).

Zauzich (9) por su parte sostuvo que el Core Bancario es el ADN de un banco. Por su sistema utiliza una combinación de tecnología y operatividad al interior de la entidad financiera el mismo que recorre todas las áreas llevando a cabo una integración de maquinaria y empleados como un engranaje para lograr prestar el servicio que el cliente espera. Pero la genética no ha logrado una perfección total, y hay distintos sistemas que han quedado en el pasado, y ahora no corresponden a las nuevas necesidades de tecnología que se tiene. Si se da la obsolescencia del hardware y *software*, si los requerimientos del negocio cambian o existe un riesgo operacional, es momento de realizar un cambio en el Core Bancario.

Asimismo, Zauzich (9) indicó que la clave se centra en renovar los sistemas para que estos concuerden con las necesidades de la población. Se debe de priorizar el contar con una plataforma sólida como un respaldo para la creación de valor de las transacciones, que es más importante que nunca. El mismo caso se da en las organizaciones que cuenten con una estrategia de expansión, donde las sinergias se encuentran fundamentalmente basadas en plataformas del sistema eficiente de términos del modelo operativo integrado, así como su facilidad de adaptación y mantenimiento.

Álvarez (3), por otro lado, explicó el Core Bancario como un negocio que lleva a cabo una institución bancaria, pero se encuentra difundida en distintas instituciones financieras, es decir es el Core de negocio de una institución financiera, y usualmente se entiende la misma como operaciones de depósitos y préstamos, teniendo en cuenta todos los servicios relacionados. De esta manera, las soluciones del Core Bancario, llevan a cabo una combinación de la tecnología de las comunicaciones e información, para lograr la satisfacción de las necesidades básicas de una institución bancaria las cuales administran y controlan procesos y actividades. Las más relevantes son los siguientes:

- Clientes y firmas digitalizadas
- Contabilidad
- Productos activos (colocaciones)
- Productos pasivos (captaciones)
- Servicios bancarios
- Tesorería
- Home Banking
- Cash Management
- Cajas o taquillas
- Reportes operativos y regulatorios
- Prevención de fraude y lavado de activos

Las aplicaciones que tiene el Core Bancario son por lo general modulares, paramétricas, y se encuentran basadas en una plataforma con un enfoque gradual y estratégico, que cuenta con la finalidad de permitir a las instituciones bancarias mejorar sus operaciones, reducir los costos, y generar un mayor crecimiento de la institución. Es de esta manera que el Core Bancario representa la parte fundamental de la operación de selección e implantación de una plataforma de última generación, como flexibilidad, escalabilidad, funcionalidad e inversión. Las cuales se encuentran totalmente alineadas a la estrategia de negocio que asegure un soporte operativo en un mediano y largo plazo.

A. Objetivo de un Core Bancario

Alvarez (3) explicó que el principal objetivo de un Core Bancario es contribuir con una mejora de la productividad, eficiencia y rentabilidad de una entidad financiera. Este cambio entonces debe establecerse como la plataforma en al cual se combinan las distintas tecnologías de información para satisfacer los requerimientos de clientes cada vez más exigentes. Las necesidades del negocio, y las de la industria bancaria y sus órganos de control.

B. El problema actual del Core Bancario

Zauzich (9) mencionó el problema actual del Core Bancario, a través del mercado actual que requiere de distintas modificaciones, que en determinadas ocasiones sobrecargan el sistema y el Core del mismo modo tiene problemas de lentitud y afecta al desempeño de las operaciones financieras. Sobre esta situación es de suma importancia que los bancos opten por empresas que brindan el servicio de Core Bancario, con mayor experiencia. La forma de evitar estos problemas es llevar a cabo una inversión en un buen Core Bancario y la segunda es lograr un impulso de la agilidad empresarial. Una organización ágil es capaz de detectar y responder a los cambios con rapidez y de forma eficiente.

C. Componentes de un Core Bancario

González (2) sostuvo que al interior un Core Bancario, se encuentran una serie de módulos o grupos de funcionalidades, se encuentra compuesto principalmente por:

- **Seguridad.** Logra que la administración adecuada de los usuarios, claves, niveles de acceso, niveles de aprobación y distintos métodos de autenticación. Mediante la utilización de tecnología biométrica.
- **Clientes.** Logra una adecuada administración de los clientes de la Empresa Financiera, cada uno de estas cuentas con un identificador único por lo general es el número del documento con el cual se identifica, y mediante el cual se lleva a cabo la administración de la información del cliente, del estado de su cuenta, referencias, etc. Los diversos productos que se encuentren generados por la organización financiera, se encontrarán destinados entonces directamente al cliente, para realizar una posterior visualización y evaluación del mismo en la institución. Al mismo tiempo se realiza la administración de los poderes que otorga el cliente a la organización, de esta forma se lleva a cabo el control automático de los poderes y las firmas autorizadas.
- **Créditos y préstamos.** Lleva a cabo un proceso de concepción, desde el ingreso de la solicitud, el control de los documentos que el cliente debe presentar para acceder al préstamo, la verificación de los datos, los distintos documentos imprimibles como los pagarés, al mismo tiempo incluye la totalidad del manejo de la maduración, la provisión de la cartera y la generación de información relevante para llevar a cabo el control de riesgo.

Operaciones del pasivo. Se encuentra referido al manejo total de las distintas cuentas, corrientes, de ahorro, personales, ahorro programado, etc. Las cuales pueden ser utilizadas para

ofertar distintos tipos de cuentas de ahorro. Del mismo modo el manejo de las cuentas de certificados de aportación, respetando la regulación que establece el organismo competente.

Captaciones e inversiones. Se refiere a la manera de manejar y administrar el manejo de diversas clases de captación como depósitos a largo plazo, pagarés, etc. Los cuales cuentan con un pago de interés al vencimiento o periódicos con distinta frecuencia, se contempla del mismo modo el manejo de renovaciones, bloqueos, etc.

Tarifarios y precios. Lleva a cabo la administración de los distintos parámetros necesarios para lograr el manejo de tasas, costo de servicios y comisiones. Logra la creación de la cantidad suficiente de tarifarios como sean necesarios, es decir se puede contar con un tarifario general, uno de segmentación de clientes, uno para empleados, uno por productos y uno por sucursal.

Garantías. Realiza la administración de las distintas clases de garantías. Control de pólizas de seguros. Renovación de garantías, además lleva a cabo las inspecciones. Un crédito se puede amparar por más de una garantía, y una garantía servir para varios créditos al mismo tiempo.

Contabilidad. Administración de los perfiles o las matrices de la parte contable del negocio, que logran la contabilización de las transacciones monetarias que se llevan a cabo. La contabilidad general es llevada a cabo sobre los requerimientos de los distintos órganos de control competentes.

Alvarez (3) por otro lado indicó que un Core Bancario se encuentra compuesto básicamente por la arquitectura técnica que lo soporta y las aplicaciones, funcionalidades o módulos construidos sobre dicha arquitectura y que soportan el negocio que lleva a cabo la institución financiera.

Arquitectura. En términos de *software* es cada vez más común encontrar la palabra “arquitectura”, la misma que se encuentra referida a la estructura que maneja el sistema, el que,

por cuestiones lógicas, se va generando en etapas previas al desarrollo del mismo. Esta estructuración se presenta como un diseño de alto nivel del sistema que cuenta con dos propósitos básicos.

- Satisfacer los atributos de calidad garantizando la seguridad del proyecto.
- Establecerse como guía en el desarrollo del proyecto.

Al igual que en el contexto de la ingeniería civil, dentro del mundo de *software* informático, el diseño adecuado de la estructura debe llevarse a cabo desde el inicio, antes de cualquier desarrollo, el mismo representa la diferencia entre el éxito y el fracaso de una aplicación de Core Bancario que busque desarrollarse a un nivel local, regional o mundial. Es por este motivo que la arquitectura tiene un papel fundamental en la implementación de un Core Bancario o de cualquier sistema de misión crítica en general.

D. Principales módulos de un Core Bancario

Alvarez (3) mencionó que una aplicación bancaria cuenta con módulos o funcionalidades que logren cubrir las funciones operativas de una institución bancaria, de manera que permita brindar productos y servicios bancarios a sus clientes, y al mismo tiempo se pueda lograr el cumplimiento de todas las normas legales. Estas funcionalidades se encuentran incluidas al interior de los principales módulos de un Core Bancario, los cuales son accesibles desde cualquier sucursal bancaria o algún canal electrónico.

- **Generales.** Realiza la administración de los parámetros generales que son utilizados en la aplicación. Por ejemplo, países, ciudades, monedas, tipos de cambio, etc. Algunos Core cuentan con distintas facilidades para la modificación y creación de pantallas nuevas y configuración mediante la parametrización o configuración.
- **Seguridades.** Componente que se encuentra basado en la parametrización de usuarios, transacciones, perfiles, los mismos que incluyen sus fotografías, firmas, sellos, etc. para el control de acceso y permisos de ejecución de transacciones.

- Contabilidad. Logra realizar el registro, control, y el seguimiento de todos los procesos contables que se llevaron a cabo. Gran parte de Cores Bancarios, soportan contabilización automática en los distintos productos bancarios.
- Tarifarios. Permite la administración centralizada y paramétrica de las tarifas tales como tasas, cargos, impuestos, cargos, etc., que se aplicarán sobre los productos bancarios.
- Origen del crédito. Realiza el registro de mediante flujos de procesos paramétricos, el análisis y la preaprobación de solicitudes de crédito, y el proceso de precalificación. Logrando de esta forma la obtención de indicadores de gestión de los distintos procesos.
- Préstamos. Administra las operaciones activas de la institución financiera, parametrizable, facilidad para crear nuevas líneas de crédito y distintas clases de préstamos como hipotecarios, de consumo, prendarios, etc.
- Garantías. Se encarga de la administración de distintos tipos de garantías en asociación con los clientes. Las mismas que pueden respaldar una o varias operaciones de crédito.
- Cuentas a la vista. Lleva a cabo la administración en línea y en tiempo real de las cuentas tanto de ahorro como corrientes de la institución. Parametrizable, que logren crear productos diferenciados, en distintas monedas, y administrar sus movimientos y saldos.
- Firmas electrónicas. Módulos que permite la digitalización de las firmas de los clientes de la institución para que estos posteriormente sean consultados por los distintos módulos del sistema.
- Depósitos a plazo. Registra y administra las inversiones a plazo fijo de los clientes de la institución.
- Branch/cajas. Lleva a cabo las transacciones ejecutadas por los clientes en función a los diferentes productos bancarios. Distintas aplicaciones comprenden el concepto de caja

múltiple, se permite un variado origen de fondos, desde una sola pantalla. Logra además la apertura y cierre de cajas, manejo de blindados, etc.

- Reporte a entidades de control. Es un módulo que logra emitir de forma ágil y segura diversas estructuras y reportes que buscan las distintas entidades de control.
- Banca virtual. Módulo que mediante la utilización de internet logra que las personas naturales de la institución lleven a cabo transacciones financieras tales como consulta de saldos, transferencias, pago de préstamos, servicios, etc.

En adición a estos módulos que son los principales elementos de un Core Bancario, las instituciones financieras requieren de distintas soluciones o sistemas que les dejen completar toda su operación, tomando en cuenta el banco o el enfoque de su negocio. Algunas soluciones que expresa el Core Bancario, ofrecen una suite completa que considera los módulos antes mencionados y algunos de los que se hace mención a continuación (3).

- Riesgos. Suite de módulos que ayudan a lograr una mejor gestión, toma de decisiones y administración de los riesgos.
 - Riesgo financiero. Riesgo de liquidez, mercado, tasa y crédito.
 - Riesgo operativo. Controla la posibilidad de ocurrencia de pérdidas financieras, que se originen a causa de fallas de procesos, sistemas, personas o por agentes externos imprevistos.
- Inteligencia de negocios. Herramienta que, mediante el uso de información multidimensional, hace más fácil el análisis de información de los clientes, productos, servicios y sucursales.
- Comercio exterior. Módulo que logra administrar las cartas de crédito de importación, cartas de crédito de exportación, garantías bancarias, avales bancarios entre otros.

- Prevención de fraude y lavado de activos. Se conoce también como AML, el mismo que se debe ajustar al reglamento y leyes establecidas en cada país y las normas internacionales.
- Cash Management. Módulo que mediante la utilización de internet, hace que las personas jurídicas de la organización lleven a cabo transacciones financieras, pago de préstamos, transferencias, pago a proveedores, etc. Con los permisos adecuados para la carga y autorización de transacciones.
- Tesorería. Módulo que lleva a cabo la administración de liquidez, el manejo del riesgo, y la gestión de negocios complejos haciendo uso de instrumentos financieros, sus funcionalidades principales son: cambio de divisas, préstamos entre instituciones financieras, seguimiento, etc.

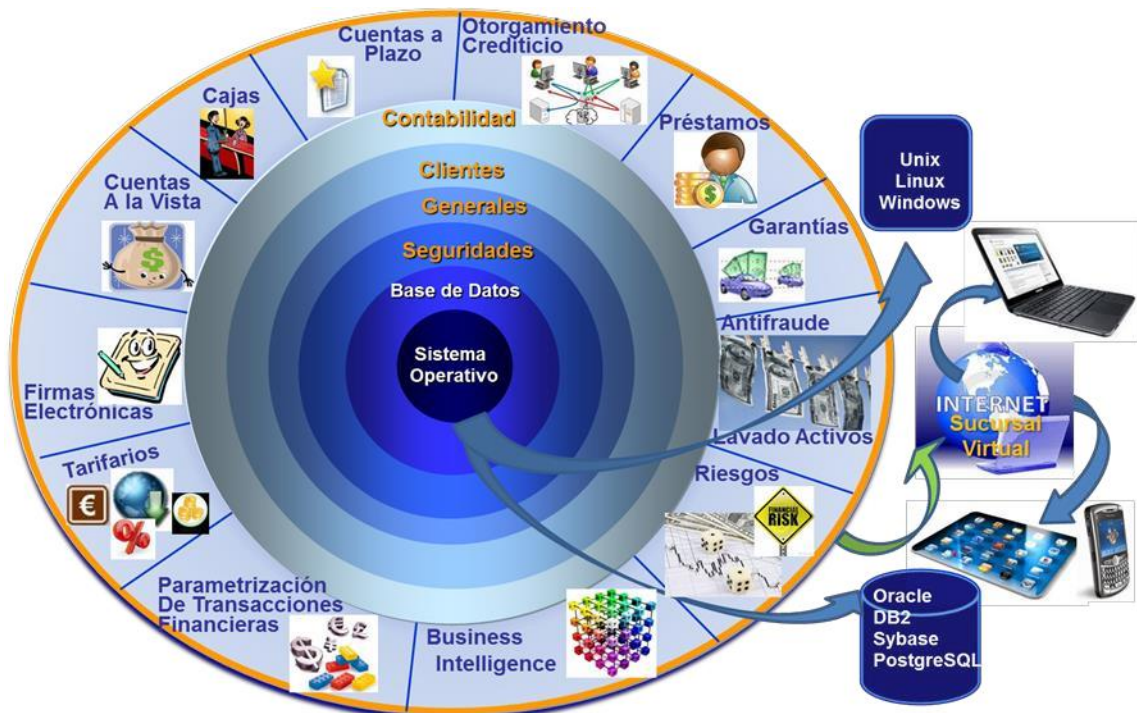


Figura 7. Módulos de un Core Bancario. Tomado de “Desarrollo de una metodología para la implantación de un Core Bancario”, por R. Álvarez. Tesis (Título en Ingeniería de Sistemas). Recuperado de <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/13467/Disertaci%c3%b3n%20v20.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

E. Características de un Core bancario

González (2) explicó que un Core Bancario al definirse como una organización de información con una especialización alta, el mismo que debe contar siempre con características específicas.

Flexibilidad. El mismo debe ofrecer diversas soluciones eficaces, a las necesidades del negocio. La generación de diversos servicios los mismos que deben encontrarse en función a las necesidades del cliente, de manera rápida, ágil y directa. Esto como consecuencia de la alta parametrización con la que cuentan.

Escalabilidad. La arquitectura de esta logra que sean instalados diversos equipos y plataformas. Y el rendimiento de estos se acople a la carga de las distintas instituciones financieras, a través de balanceos de carga, nodos físicos, etc.

Alta seguridad. Llevan a cabo un manejo sofisticado de ambientes, y esquemas de seguridad mediante *software*, a nivel de canal, cifrado, encriptación, sanitización de datos, logs y pistas de auditoría.

Por otra parte, Álvarez (3) describió las características que debe cumplir todo Core Bancario como las siguientes:

- Confiabilidad. Un Core bancario debe estar hecho de tal forma que soporte volúmenes exigentes y una cantidad alta de carga transaccional, establecido como millones de transacciones diarias.
- Disponibilidad. Los clientes de la organización deben contar con acceso a sus distintos servicios financieros en todo momento.
- Accesible. Los productos y servicios ofertados por la entidad deben encontrarse disponibles para los usuarios y clientes mediante cualquier canal (multicanalidad).
- Escalable. Este debe encontrarse preparado para crecer a la vez con la entidad financiera, ya sea una institución con una pequeña red de oficinas, o una con una

extensa red de oficinas y atención a las instituciones financieras a través de diversos canales.

- **Arquitectura SOA.** Permitir la interoperabilidad haciendo uso de estándares de la industria como servicios web.
- **Seguridad.** Lograr que los clientes y los usuarios de las aplicaciones del Core Bancario lleven a cabo sus transacciones de forma segura, y al mismo tiempo cumplan con los lineamientos que establecen los organismos de control.
- **Experiencia del usuario.** Esta busca lograr una percepción positiva del producto, servicio o dispositivo. Por ejemplo, en un nivel de usuario, poder escoger las opciones que quiero que se generen en mi interface, o cambiar las etiquetas.
- **En lineal y tiempo real.** Disponer de la información actualizada y en línea y tiempo real al momento y en cualquier lugar en la que se lo necesite.

F. Ventajas y desventajas del uso de Core Bancario

González (2) sostuvo que un Core Bancario se determina como la plataforma tecnológica donde residen los productos y servicios del negocio, la cual proporciona las siguientes ventajas.

Incremento de la productividad. Debido a que es una solución paramétrica, permite a la empresa lograr una reacción rápida ante los cambios y nuevas necesidades, los mismos que sigan distintos estándares con los que cuentan en todos sus módulos. Lo mismo que deja una adaptación sencilla a los distintos módulos. La interfaz de los usuarios deja que mediante un ambiente gráfico permite que el proceso a través de un ambiente gráfico para que la capacitación de los usuarios sea más rápida. Ya que se trata de transacciones monetarias, las que son llevadas a cabo principalmente y ser contabilizadas, esta integración de las transacciones operativas al sistema contable es automática. Y finalmente para lograr un mejor

manejo de la solución a los usuarios que poseen manuales en línea, que brinda una ayuda eficaz, reduciendo de esta forma la necesidad de personal especializado para soporte a usuarios.

Ventaja competitiva. Ya que se trata de soluciones flexibles y las cuales cuentan con una parametrización alta, logran un tiempo menor en la puesta en marcha de diversos productos, haciendo que estos se lleven a cabo de forma simple y eficaz.

Integridad, calidad y seguridad de la información. Toda la información con la que cuenta acerca de los clientes, transacciones, y servicios contables, se administran y gestionan mediante motores de bases de datos y esquemas de almacenamiento. Lo mismo que proporciona, información confiable, segura y oportuna, lo cual es el factor principal para el crecimiento y el éxito de los distintos negocios. Del mismo modo garantizan que ningún archivo será alterado sin dejar pistas de auditoría o logs. Y que este hecho sea comunicado de forma oportuna. La información está protegida de errores humanos y de fraudes.

Del mismo modo González (2) planteó que existen desventajas que un Core Bancario posee tales como:

Necesidad de mayor flexibilidad del sistema. La expansión en nuevas líneas de productos necesita de una plataforma flexible y de fácil extensión. Estos sistemas cuando se definen como propietarios, usualmente son altamente personalizados, lo que puede limitar de forma severa la capacidad con la que cuenta un banco para llevar a cabo sus estrategias.

Sistema de procesos caducos y costosos. Gran cantidad de instituciones financieras, mantienen tecnología que ya se encuentra desfasada. A menudo cuentan con una gran cantidad de tareas redundantes e ineficiencias, incluyendo un exceso de procesamiento, re digitación de información, y tiempos lentos de respuesta del sistema.

Necesidad de mayor estabilidad del sistema. La mayor parte de las veces los sistemas responden insatisfactoriamente a las demandas complejas actuales. En distintos casos, las

caídas de un sistema Core Bancario, ha dañado la reputación y ha contraído gastos operacionales significativos.

Disminución de las habilidades en implementaciones propietarias. Un Core Bancario, generalmente se encuentra mal documentado, fuerza a las instituciones a depender del conocimiento y la experiencia con la que cuenta el personal de tecnología o de determinadas áreas operativas con el riesgo que esto genera.

3.1.2.2. Metodología para la implantación de un Core Bancario

Alvarez (3) explicó la metodología que se debe aplicar, que es seleccionada y adquirida por la institución financiera. Principalmente mediante la firma de los contratos correspondientes que generalmente son dos: contrato de licencias y contrato de servicios para la implantación, el contrato de licencias normalmente contiene las condiciones de soporte y mantenimiento.

Enfoque

La complejidad para llevar a cabo un proyecto de implantación de una solución de Core Bancario, exige que las instituciones financieras cuenten con una adecuada administración de estas complejas actividades. Es recomendable hacer uso de una metodología de gestión de proyectos, prestando mayor interés a las mejores prácticas del PMBOK del PMI; tomando en cuenta estos factores, se adaptan distintos puntos de esta metodología, ya que se consideran de mayor relevancia para la gestión de un proyecto de implantación de un Core Bancario.

G. Metodología de gestión de proyectos

La metodología de gestión del proyecto se encuentra enfocada en orquestar las distintas actividades de cada uno de los procesos establecidos sobre el PMBOK del PMI, los mismos que representan el inicio, planificación, ejecución, seguimiento, y cierre del proyecto. Considerando de manera especial las áreas más críticas para esta clase de proyectos, tales como la gestión de alcance, de riesgos y gestión de la comunicación.

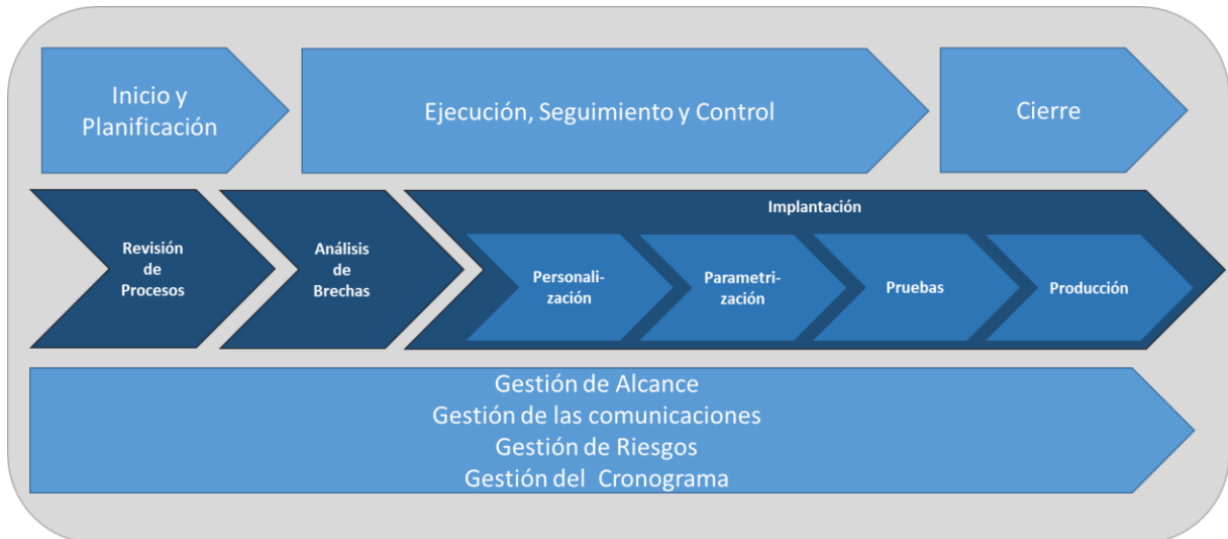


Figura 8. Gobernabilidad del Proyecto. Tomado de “Desarrollo de una metodología para la implantación de un Core Bancario”, por R. Álvarez. Tesis (Título en Ingeniería de Sistemas). Recuperado de [http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/13467/Disertaci%*c*3%*b*3n%*2*0v20.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/13467/Disertaci%c3%b3n%20v20.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Álvarez (3) planteó que estos son todos aquellos que se llevan a cabo con el objetivo de establecer un nuevo proyecto o alcanzar una nueva fase en un proyecto ya existente. Los principales aspectos que se debe considerar en este caso son los siguientes:

- Elaboración del acta de constitución. Este documento asigna al gerente la responsabilidad de la ejecución del proyecto, y se establecen las funciones que llevarán a cabo los diversos miembros de la organización, y se definen los lineamientos y principales premisas sobre las que se van a llevar a cabo la ejecución del proyecto.
- Conformación de un equipo del proyecto. Esta incluye la asignación del gerente del proyecto, y el equipo de trabajo con el que este contara, además de llevar a cabo la identificación de las necesidades de capacitación.
- Realizar una identificación de los principales interesados y personas que mediante el ejercicio de su autoridad pueden influir de alguna forma en el proyecto.
- Reunión de *kick-off* del proyecto. Consiste en una reunión principal dentro de la cual los miembros del equipo de trabajo presentan la organización del proyecto,

tiene por objetivo principal lograr el compromiso y la colaboración por los principales interesados en el proyecto.

3.1.3. Plan de inversiones e indicadores de evaluación

A. Definición

Un plan de inversiones es un modelo sistemático o los pasos a seguir con la meta de guiar las inversiones hacia un camino menos riesgoso. Este plan es fundamental para la reducción de riesgos al momento de llevar a cabo una inversión. Los que no realicen un plan adecuado tendrán muchas más posibilidades de fracasar en el momento de realizar la inversión.

El Ministerio de Industria, Energía y Turismo de España (10) indicó que el plan de inversiones consiste en recoger los diversos elementos materiales que se consideran necesarios para el logro de un inicio y desarrollo de las labores de una empresa. Llevando a cabo un listado de los distintos factores materiales requeridos, la cuantificación económica de estos y el momento exacto en el que se prevé su compra e integración en la organización.

Un plan incluye tres puntos:

- i) ***Ubicación e instalaciones.*** La localización o ubicación geográfica de una organización, se considera como un factor principal para el logro de la viabilidad de esta. Se realiza una búsqueda de la localización adecuada, teniendo en cuenta las distancias sobre las tres áreas relevantes de influencia, y sobre la posibilidad de acceder a materias primas y compradores, así como la infraestructura que se necesita para la clase de empresa que se desea implantar. El lugar ideal es aquel en el cual los costes de instalación son los más bajos y a la vez, logra el mayor número de exigencias del proyecto y maximiza el uso de los recursos del entorno, como proximidad al cliente, posibilidades de subcontratación, equipamiento de la zona, y la calidad de vida.

La elección del local para realizar la instalación del negocio se considera una decisión básica, para la cual se tiene que considerar los impedimentos para la ampliación de la empresa, la superficie, el costo y la forma de adquisición.

- ii) **Inversiones.** Sobre las inversiones, indica que para la puesta en marcha y el adecuado funcionamiento de una empresa, es de suma relevancia realizar una descripción, numeración y describirlas en profundidad e indicar como y cuando se van a adquirir, o revisar su disponibilidad y cuantificar su importe. La magnitud de las inversiones iniciales se encontrará en función de las previsiones de producción y ventas.

Inversiones a largo plazo (activo no corriente). Estas son definidas como las diversas inversiones que se llevan a cabo en la empresa y que participan a largo plazo dentro de sus actividades, tales como las siguientes:

Inmovilizado inmaterial. Describir los aspectos siguientes y realizar el inventario de investigación y desarrollo, concesiones administrativas y la propiedad intelectual, y patentes

Inmovilizado material. Son constituidas por bienes tangibles que son incorporadas a la empresa a lo largo de un año.

- Terrenos. Considera los aspectos de la ubicación, capacidad y el régimen de adquisición de la propiedad.
- Edificios y construcciones. Indicar la titularidad de propiedad, la totalidad de metros cuadrados, de construcción, servicios sociales y sanitarios del personal.

Inmovilizado financiero. Lleva a cabo la descripción de los siguientes aspectos y realiza el inventario de:

- Depósitos y fianzas
- Otros (Aportes a sociedades de valores de renta, sociedades de garantía, etc.)

Inversiones a corto plazo (activo corriente). Son las inversiones que se llevan a cabo dentro del ciclo normal de la organización. Entre estas se consideran las siguientes:

- Existencias. Indican el nivel de inventarios iniciales de materia prima.
- Efectivo y otros activos líquidos. Lleva a cabo la identificación del dinero disponible.

iii) **Innovación**. El plan de empresa del mismo modo debe encontrarse dirigido a los procesos de innovación que se piensen poner en marcha en un futuro dentro de la empresa, de forma especial si este producto logra la generación de un nuevo conocimiento.

B. Estudio técnico

Un estudio de viabilidad busca establecer si es físicamente posible llevar a cabo el proyecto. El objetivo de este es determinar las características de la composición óptima de los recursos que generaran que la producción de un bien o servicio se lleve a cabo de forma eficaz y eficiente. Para lograr este objetivo, se deben de examinar con sumo cuidado las opciones tecnológicas que se podrían implementar, del mismo modo los posibles efectos de futuras inversiones, costos y beneficios (11).

En resumen, un estudio técnico debe contener las siguientes características:

- ¿Qué producir?
- ¿Cómo producir?
- ¿Dónde producir?
- ¿En qué momento producir?

C. Estudio administrativo y organizacional

A través de esta actividad se determina el mecanismo administrativo estructural, sobre la cual operara la organización. Del mismo modo, se establece el funcionamiento organizacional en base de puestos, líneas de autoridad, funciones, coordinación entre elementos

humanos parte de la organización y configura la constitución jurídica de la misma, es decir, los trámites legales necesarios que se deben llevar a cabo para su funcionamiento dentro del marco legal (12).

El estudio administrativo y organizacional se encuentra referido principalmente a la aplicación del proceso administrativo y la formulación y evaluación de un plan de factibilidad. Asimismo, el proceso administrativo tiene relación con las etapas de planificación, dirección y organización del proyecto. En lo referido a la constitución jurídica del proyecto de factibilidad tiene relevancia sobre las leyes, ordenanzas, reglamentos, y el marco jurídico necesario para los planes, que tiene que ver con las normas de constitución y de los procesos de funcionamiento del proyecto.

Además, el diseño de la organización o el proyecto de factibilidad se encuentran relacionados con el diseño y la construcción de la estructura organizacional y administrativo; en el cual se definen las funciones, tareas y responsabilidades del personal que llevará a cabo el proyecto y el nivel de autoridad del talento humano en la estructura formal del proyecto.

Estudio financiero

La asignación eficaz de los recursos para el desarrollo de las distintas áreas de la organización, conocida como inversiones, es el principio del progreso y los logros de ésta y por este motivo es necesario desarrollar herramientas y métodos específicos para llevar a cabo una evaluación y decidir sobre la mejor forma de ejecutarla (13).

Por otro lado, Sapag (11) indicó que las inversiones son gastos que deben ser realizados al inicio de la operación y durante la ejecución del proyecto. Las inversiones más frecuentes durante proyectos de ampliación, internalización y reemplazo.

En todos los estudios de factibilidad se llevan a cabo tres clases de inversiones.

- Inversiones corrientes
- Inversiones fijas

- Inversiones diferidas

Al mismo tiempo, explicó que, sobre el estudio financiero de un proyecto de factibilidad, este estudio es definido como un análisis del total de capacidad de una empresa sustentable en el tiempo. Este mismo se considera como una parte fundamental de la evaluación de un proyecto de inversión. Este puede analizar un nuevo emprendimiento, una organización en marcha, o bien una nueva inversión para una organización, como puede ser la creación de una nueva área de negocios, la compra de otra empresa o una inversión en una nueva planta.

La estructura del estudio financiero y económico del proyecto de factibilidad es la siguiente:

- Cuantificación de las inversiones
- Conocimiento de las fuentes de financiamiento
- Determinación de los costos de producción de los servicios
- Determinación y cálculo de los gastos operativos
- Elaboración del presupuesto de ingresos financieros
- Elaboración del estado de resultados

D. Evaluación de proyectos de factibilidad

Sobre la evaluación de los proyectos de factibilidad Araujo (14) explicó que la evaluación de proyectos busca presentar un ordenamiento de preferencias entre las distintas alternativas, sobre la base de criterios de decisión anteriormente definido, usualmente el que ofrezca una rentabilidad mayor, mediante un método de evaluación específico, normalmente el que genera más empleo, movilización de recursos y distintas variables económicas. El objetivo principal de este es establecer un orden de preferencia sobre las opciones técnico-económicas preestablecidas, desde una óptima en la que se descarten.

En la evaluación financiera de proyectos, se hacen uso de una serie de herramientas que permiten llevar a cabo una medición de la viabilidad del proyecto objeto de estudio, lo cual

indica que sin invertir recursos en un proyecto, se puede llevar a cabo una determinación, bajo las mismas condiciones financieras en las que se plantea el plan de negocio, para observar si este es viable y de esa forma invertir o no en el mismo, y sobre esta base considerar las decisiones de mejorarlo para llevarlo a la práctica o archivarlo por inconveniente (14).

Los tipos de evaluación de un proyecto de factibilidad son los siguientes:

- Evaluación financiera o privada
- Evaluación socioeconómica
- Evaluación ambiental
- Evaluación administrativa
- Evaluación de mercado
- Evaluación técnica

Araujo (14) indicó también que la evaluación del estudio o proyecto de factibilidad logra que los directivos de una organización consideren la decisión de invertir o asignar recursos monetarios a una empresa nueva o reinversiones en una empresa ya existente, a través del cálculo de los indicadores financieros descritos a continuación.

- El valor actual neto
- La tasa interna de rentabilidad financiera
- La relación beneficio costo
- El periodo de recuperación de la inversión
- El punto de equilibrio

3.1. Rol Profesional dentro de la Empresa

Emprendimiento de la sistematización de créditos

El principal rol del profesional dentro de la empresa fue implementar la sistematización de créditos mediante la implantación de *software* y el sistema de Core Bancario. Álvarez (3) sostuvo que el principal objetivo de un Core Bancario es contribuir con una mejora de la

productividad, eficiencia y rentabilidad de una entidad financiera. Este cambio entonces debe establecerse como la plataforma en al cual se combinan las distintas tecnologías de información para satisfacer los requerimientos de clientes cada vez más exigentes. Las necesidades del negocio, y las de la industria bancaria y sus órganos de control.

Para lograr esto, se realizó un contrato entre ONG Credcenter el mismo que es una persona jurídica que tiene por objeto brindar servicios de intermediación financiera, fomentando el financiamiento para el desarrollo de la comunidad. Y la empresa Solintels, que se encuentra en la capacidad de prestar los servicios que requiere ONG Credcenter en conformidad a la oferta de implantación del sistema Credisoft.

La especialización es un mecanismo asociado a la sistematización y debe ser aplicado en forma permanente no solo en la oficina de créditos y cobranzas, sino en todas las áreas de organizaciones donde se requiera el manejo de volúmenes significativos de información. Así mismo estas áreas deben estar intercomunicadas de acuerdo a la compatibilidad de sus funciones en coordinación con las actividades de créditos y cobros. Es por ello que dentro de la empresa se requiere de un profesional que cumpla el rol de implementar sistemas que contribuyan con la eficiencia de los servicios brindados, es así que el autor tomó la batuta de realizar estas actividades.

Es difícil alcanzar la eficiencia del proceso si no se cuenta con los equipos, (hardware), los lenguajes de programación y programas (*software*) apropiados y adecuados a las necesidades básicas de la organización, por lo tanto, otro de los roles consistió en implementar las condiciones necesarias para la sistematización de créditos mediante la implantación de *software* y el sistema de Core Bancario. Asimismo, es necesario tener en cuenta que el factor común de los líderes del mercado es el equipo de computadoras y programas, definido en sistemas de procesamiento de la información: versátiles, funcionales efectivos y que responden a una dinámica directa de la modernización de la empresa a la par con su competencia y con

su entorno, por lo que fueron adquiridos diversos equipos para el uso y manejo del personal dentro de la empresa.

Respecto a las acciones que se realizan, el rol profesional consistió en la aplicación de herramientas técnicas o temas de algunas asignaturas de la carrera profesional cursada, las cuales son:

Tabla 11
Rol del profesional basado en las asignaturas

Asignatura	Aplicación
Finanzas Industriales	<p>El curso fue útil para entender las finanzas en la empresa, el valor del dinero en el tiempo, conceptos de riesgo y rendimiento, la tasa de interés y valorización de bonos, la valoración de acciones, los estados financieros, análisis e interpretación de los estados financieros, el flujo de efectivo y la planeación financiera, las decisiones de inversión a largo plazo, preparación del presupuesto de capital, técnicas de presupuesto de capital, las decisiones financieras a largo plazo, el costo del capital, la estructura del capital, la política de dividendos, las decisiones financieras a corto plazo, la administración del capital de trabajo, el efectivo, las cuentas por cobrar e inventario y la administración de pasivos corrientes.</p>
Gestión Profesional	<p>Fue útil en la toma de decisiones para implementar medidas eficientes para el desarrollo de actividades dentro de la empresa.</p>
Innovación Social	<p>Fue útil para adoptar el liderazgo y tomar soluciones prácticas que existen en el mercado, las cuales</p>

Ingeniería Económica

Teniendo en cuenta que se trata de una empresa dedicada a los créditos (ONG Credcenter) se requiere tener en conocimiento que el sistema se encuentra ajustado a las normas de la SBS y con las respectivas fórmulas financieras.

Teniendo en consideración las asignaturas impartidas en la Universidad Continental se ha logrado poner en práctica la competencia alcanzada con la asignatura de Finanzas Industriales aplicando los fundamentos de la administración financiera en el contexto de los negocios empresariales, para implementar y optimizar con eficacia la función global de la empresa enmarcada en el mercado financiero, propiciando la creación de valor de las empresas a través del diagnóstico, las políticas de inversión, las políticas de financiamiento y el planeamiento financiero; liderando los cambios en la gestión financiera de las empresas.

De esta manera, la bachiller desarrolló una sistematización de los créditos detallándose lo siguiente:

- Mantiene disponible la información detallada y oportuna para tomar decisiones de planeamiento y control financiero.
- Alta velocidad de procesamiento de datos, lo cual determina un sistema efectivo y eficiente.
- Se obtienen resultados de gestión con mayor exactitud y en menor tiempo que lo realizado manualmente.
- Facilita la emisión de informes de estados de situación de la cartera de clientes y cuentas vencidas y no pagadas, con mejor calidad de presentación.
- Mejora el control de las operaciones de crédito y seguimiento de las cuentas morosas.

- Fácil acceso a cualquier tipo de información procesada.
- Actualización permanente y en forma inmediata de la información.
- Se puede efectuar todo tipo de análisis evaluación cualitativa y cuantitativa de las solicitudes de crédito.
- La visión de una computadora en la empresa representa para el cliente: solvencia, organización y seguridad en el manejo de las cuentas.

Sobre la base de la sistematización de créditos mediante la implantación de *software* y el sistema de Core Bancario, la bachiller desarrolló las siguientes actividades, según el rol profesional asumido:

- Se reunió frente al Directorio, y la Junta General de Accionistas de la ONG credcenter para proponer la idea de implementación de un sistema de Core Bancario.
- Se realizó la gestión para la adquisición de sistema de Core Bancario, con el objeto de generar eficiencia dentro de la empresa.
- Generó estrategias de negociación con la empresa proveedora para adquirir la licencia del sistema de Core Bancario.
- Llevó a cabo el diseño, coordinación y control además de la ejecución del presupuesto del año en la ONG Credcente para adquirir el *software* y el sistema de Core Bancario.
- Dirigió la implementación de cambios en la estructura organizativa, normas, procedimientos internos y marco formal en general que sea necesario para el uso del *software* y el sistema de Core Bancario.
- Efectuó el monitoreo y evaluación del desarrollo de las operaciones y del desempeño general de las áreas de la institución y emprendió las acciones para que el personal tenga acceso al *software* y el sistema de Core Bancario.

- Llevó a cabo el desarrollo y fortalecimiento del uso del *software* y el sistema de Core Bancario al interior de la organización, logrando un monitoreo de las herramientas utilizadas formalmente y las acciones que se lleven a cabo sean coherentes con las mismas.
- Controló el uso de la información registrada en el *software* y el sistema de Core Bancario de manera que se establezca la confidencialidad y restricción de los datos con el objeto de garantizar la seguridad de la información.

Sobre la base del desarrollo de las actividades y a las asignaturas impartidas en la Escuela Académico Profesional de Ingeniería Industrial, principalmente las Finanzas Industriales, se ha logrado establecer un vínculo entre las Finanzas (actividad a la que se dedica la ONG Credcenter) y la Ingeniería Industrial. El ingeniero industrial asume la responsabilidad de resolver problemas de manera que debe tener ciertas habilidades que le faciliten el manejo de la organización como lo son el liderazgo, la evaluación de información, la disciplina, la capacidad analítica, la creatividad, la capacidad de comunicación y el trabajo en equipo. Las finanzas estudian el movimiento del dinero entre las personas o empresas, así como la obtención y la administración del dinero que ellos realizan para lograr sus objetivos, tomando en cuenta todos los riesgos que ello implica. Dentro del ámbito empresarial la información brindada por las finanzas, una vez sido analizada, es útil para determinar qué factores (deudas, obligaciones, activos, inversiones, y otros) afectan los recursos con los que se cuenta para el desarrollo de la actividad económica, de manera que se alcance el objetivo establecido por la empresa (15).

Asimismo, las finanzas contribuyen en la toma de decisiones sobre proyectos de inversión para la empresa y establece el adecuado financiamiento de los recursos dentro de la empresa (16). Asimismo, el objetivo principal de tener conocimientos en finanzas para cualquier ingeniero es analizar situaciones reales para valorar su margen de mejora y aplicarlo

en un proyecto a nivel de área, de mejora de procesos o a nivel empresarial, o para analizar la situación patrimonial y financiera de la empresa, de manera que se evalúen los resultados de la empresa.

En definitiva, existe un nivel de asociación entre las finanzas y la ingeniería industrial, toda que juntamente permiten lo siguiente:

- i. Detectar y superar las dificultades al interpretar los estados financieros.
- ii. Aplicar los conceptos a la toma de decisiones encaminadas en las mejoras económicas y financieras y/o de inversión en la empresa.
- iii. Comprender cómo se mueve el dinero y los recursos económicos en una empresa.
- iv. Conocer nuevas alternativas y diferentes soluciones para la obtención de recursos económicos en las empresas en situaciones de crisis.
- v. Conocer cómo financiar las nuevas inversiones a realizar y qué tipo de decisiones deben tenerse presentes.

3.2. Resultados Obtenidos como Profesional con Evidencias Entregables

La bachiller logró la conformación de la empresa ONG Credcenter, asimismo como Presidente del Directorio de la empresa, logró la implementación de un sistema de automatización de los microcréditos colocados en la empresa, mediante un contrato con la empresa Solintels, así como lo reportes de resultados:

- Primer entregable. Contrato Alquiler e implantación de *Software* (Credisoft), empresa Solintels (ver contrato en Anexos).
- Resultados de los créditos desembolsados.

Asimismo, es necesario precisar que Zauzich (9) explicó el problema actual del Core Bancario, el cual consiste en que si un banco u otra entidad maneja su información trae desventajas como lentitud del sistema, no obstante, recomienda que esto sea tercerizado tal como se ha optado en la realización de este emprendimiento con la empresa Solintels.

Tabla 12

Resultados de créditos desembolsados por ONG Credcenter según reporte de CREDISOFIT

CRÉDITOS DESEMBOLSADOS DEL 01/12/2018 AL 31/12/2018						
Asesor: djauregui8697						
Nro	Cliente	Desem.	Tasa Int.	Deuda Tot	Fecha	Usuario
1	LAURA TORPOCO EDEN TERREROS	500.00	8.00%	540.00	01-12-2018	mjauregui4661
2	MARTINEZ FREDY	1,000.00	8.00%	1,160.00	04-12-2018	djauregui8697
3	PORRAS PONCE HERMES GRANADOS	1,500.00	7.00%	1,605.00	04-12-2018	djauregui8697
4	PARADO LUCY MARITZA	1,000.00	8.00%	1,120.00	05-12-2018	mjauregui4661
5	TOVAR RAMON ROEL	5,500.00	6.00%	5,830.00	05-12-2018	mjauregui4661
6	YAURIVILCA DE NINANYA MARIA JULIA VASQUEZ	300.00	8.00%	336.00	07-12-2018	djauregui8697
7	AQUINO KAREN SUSAN MANRIQUE	500.00	8.00%	540.00	07-12-2018	djauregui8697
8	ALVARADO JENNY ISABEL MEZA NUÑEZ	1,000.00	8.00%	1,120.00	07-12-2018	djauregui8697
9	DANTE ROBINSON	100.00	8.00%	108.00	07-12-2018	mjauregui4661
10	OCHOA VERA ALEJANDRINA	1,000.00	8.00%	1,080.00	10-12-2018	mjauregui4661
11	PORRAS PONCE HERMES QUINTO	200.00	16.00%	216.00	10-12-2018	mjauregui4661
12	LAUREANO JUAN CARLOS	400.00	16.00%	432.00	11-12-2018	djauregui8697
13	VERA HUACCHO RELLY DARRY NUÑEZ	200.00	16.00%	216.00	11-12-2018	djauregui8697
14	MARMANILLA GLORIA ESTEBAN	3,500.00	8.00%	3,920.00	11-12-2018	djauregui8697
15	HERRERA ADA HERLINDA HERRERA DE	200.00	8.00%	216.00	11-12-2018	djauregui8697
16	ESTEBAN MARCELINA BACILIA	500.00	8.00%	540.00	11-12-2018	djauregui8697
17	LAURA TORPOCO EDEN	400.00	16.00%	432.00	11-12-2018	mjauregui4661
18	FLORES VARGAS ESTEFANI LISSET	700.00	8.00%	784.00	12-12-2018	djauregui8697
19	ESTEBAN HERRERA	700.00	8.00%	784.00	12-12-2018	djauregui8697

	HENRRY ABELARDO QUINTO					
20	LAUREANO JUAN CARLOS BUSTILLOS	1,000.00	5.30%	1,079.50	13-12-2018	djauregui8697
21	VIDAL PEDRO MARTIN CORDOVA	500.00	8.00%	560.00	13-12-2018	djauregui8697
22	JUSTANO DE HUAMAN KARINA CASTILLO	800.00	6.00%	848.00	13-12-2018	djauregui8697
23	VARGAS SILVIA EDITH	1,500.00	7.00%	1,710.00	14-12-2018	djauregui8697
24	VARGAS FLORES EUSTERIA MEZA NUÑEZ	1,000.00	7.00%	1,140.00	14-12-2018	djauregui8697
25	DANTE ROBINSON PORRAS	100.00	16.00%	108.00	15-12-2018	djauregui8697
26	ESTEBAN THALIA ROSARIO CASTILLO	300.00	8.00%	324.00	15-12-2018	djauregui8697
27	VARGAS MARIA SUSY RODRIGUEZ	2,000.00	7.00%	2,350.00	17-12-2018	djauregui8697
28	BRUNO KIOMARA HEMELIN JUSTANO DE CORDOVA	400.00	8.00%	440.00	19-12-2018	mjauregui4661
29	SENNOVA RODRIGUEZ	400.00	8.00%	440.00	20-12-2018	djauregui8697
30	ALVA YESSSENIA PAMELA VERA HUACCHO	400.00	8.00%	448.00	20-12-2018	djauregui8697
31	SHERLLY WANDDY LOPEZ PERALES	1,500.00	8.00%	1,860.00	21-12-2018	djauregui8697
32	GLORIA VICTORIA MEZA NUÑEZ	250.00	8.00%	290.00	21-12-2018	djauregui8697
33	DANTE ROBINSON CALDERON	100.00	8.00%	108.00	21-12-2018	djauregui8697
34	GARCIA BETTY JUDITH AQUINO GASPAR	1,000.00	8.00%	1,160.00	22-12-2018	djauregui8697
35	DE VASQUEZ HERMELINDA MARGARITA	3,000.00	8.00%	3,240.00	24-12-2018	djauregui8697
36	AQUINO GASPAR DE VASQUEZ	1,000.00	8.00%	1,080.00	24-12-2018	djauregui8697

37	HERMELINDA MARGARITA MENDOZA FLORES SEVERO	500.00	8.00%	580.00	26-12-2018	djauregui8697
38	ROJAS VELIZ ROSARIO REGINA	1,000.00	8.00%	1,120.00	27-12-2018	djauregui8697
39	LAURA TORPOCO EDEN CORDOVA	300.00	16.00%	324.00	27-12-2018	mjauregui4661
40	JUSTANO DE HUAMAN KARINA MENDOZA	1,000.00	6.00%	1,060.00	28-12-2018	djauregui8697
41	FLORES ELIZABETH HERLINDA URDANEGUI	700.00	8.00%	812.00	28-12-2018	djauregui8697
42	ALVA MARIA DEL PILAR ESTEBAN	800.00	8.00%	928.00	29-12-2018	djauregui8697
43	HERRERA ADA HERLINDA QUINTO	300.00	8.00%	336.00	29-12-2018	djauregui8697
44	LAUREANO JUAN CARLOS VASQUEZ	400.00	16.00%	432.00	29-12-2018	mjauregui4661
45	AQUINO KAREN SUSAN	500.00	8.00%	540.00	31-12-2018	djauregui8697
46	POMA BARZOLA DACIO VERASTEGUI	150.00	8.00%	162.00	31-12-2018	djauregui8697
47	GAMBOA ELIZABETH ROSARIO	700.00	8.00%	784.00	31-12-2018	djauregui8697
48	BORJA TAIPE VERONICA LISETH CALDERON	400.00	8.00%	448.00	31-12-2018	djauregui8697
49	GARCIA BETTY JUDITH	1,500.00	8.00%	1,740.00	31-12-2018	djauregui8697
SUB TOTAL: djauregui8697		42,700.00		47,430.50		

Asesor: mjauregui4661

Nro	Cliente	Desem.	Tasa Int.	Deuda Tot	Fecha	Usuario
1	MOLINA CANO DE MIGUEL JANET MONICA MALPARTIDA	1,000.00	8.00%	1,080.00	04-12-2018	mjauregui4661
2	PALOMINO FATIMA EDITH HILARIO	100.00	20.00%	105.00	04-12-2018	mjauregui4661
3	SANCHEZ OLGA MILANIA	1,000.00	8.00%	1,080.00	10-12-2018	mjauregui4661

4	TINTAYA ZEVALLOS HUGO PORRAS	400.00	8.00%	432.00	12-12-2018	mjauregui4661
5	MONTERREY LUZ MARIA BRAVO	300.00	8.00%	348.00	12-12-2018	mjauregui4661
6	CARRANZA BLADIMIRO RULY CONTRERAS	10,000.00	20.00%	11,000.00	12-12-2018	mjauregui4661
7	TAIPE MARCOS PEDRO ALVAREZ	400.00	8.00%	432.00	12-12-2018	mjauregui4661
8	HURTADO SEGUNDINA FLORA JIMENEZ	400.00	8.00%	464.00	14-12-2018	mjauregui4661
9	CACERES ALBERTINA ANTONIA	4,500.00	4.50%	4,702.50	15-12-2018	mjauregui4661
10	CANO LAZO DE MOLINA SEVERA ANDRADE	900.00	8.00%	972.00	18-12-2018	mjauregui4661
11	MALDONADO DANNY MARIE	1,500.00	8.00%	1,740.00	18-12-2018	mjauregui4661
12	ORE CACERES MAYELA JANETH ROJAS VELIZ	3,000.00	8.00%	3,240.00	19-12-2018	mjauregui4661
13	ROSARIO REGINA BALBIN	287.00	8.00%	310.00	20-12-2018	mjauregui4661
14	CABEZAS PRIMITIVO TORIBIO BARZOLA	600.00	8.00%	696.00	20-12-2018	mjauregui4661
15	RIVERA GUADALUPE LORENA QUINTANA	1,000.00	8.00%	1,160.00	20-12-2018	mjauregui4661
16	HUAYNATE YESENIA PARAGUAY	1,000.00	8.00%	1,160.00	21-12-2018	mjauregui4661
17	CONDORI NATIVIDAD JESUSA MONGE	500.00	8.00%	560.00	21-12-2018	mjauregui4661
18	GALLARDO MERCEDES ALICIA LIZANO	600.00	8.00%	696.00	22-12-2018	mjauregui4661
19	AMBOLAYA CESAR ELVIS PALOMINO DE	1,600.00	8.00%	1,856.00	22-12-2018	mjauregui4661
20	MALPARTIDA EDITH FELICITA	200.00	8.00%	216.00	22-12-2018	mjauregui4661

21	BRAVO CARRANZA BLADIMIRO RULY	1,000.00	10.00%	1,400.00	28-12-2018	mjauregui4661
SUB TOTAL: mjauregui4661		30,287.00		33,649.50		
Asesor: mjauregui5175						
Nro	Cliente	Desem.	Tasa Int.	Deuda Tot	Fecha	Usuario
1	SUAZO MALDONADO LIOSHVI KARTHY	1,300.00	8.00%	1,456.00	05-12-2018	mjauregui4661
2	TAZA RODRIGUEZ ROSARIO SOLEDAD	1,500.00	8.00%	1,740.00	06-12-2018	mjauregui4661
3	PORRAS DE INDIGOYEN LEONOR MARIA DEL ROSARIO	6,000.00	7.00%	6,420.00	11-12-2018	mjauregui5175
4	CONDOR HUAYNATE BETY NILDA VARILLAS	1,000.00	8.00%	1,160.00	11-12-2018	mjauregui5175
5	ZAVALA BECKY BEATRIZ SILVESTRE DE	300.00	6.00%	318.00	13-12-2018	mjauregui4661
6	GRANADOS JUANA SALAS MEZA	1,000.00	10.00%	1,200.00	13-12-2018	mjauregui4661
7	MABEL CRISANTINA RAMOS RIVERA	800.00	8.00%	864.00	17-12-2018	mjauregui5175
8	KELY ROSARIO SALAS MEZA	540.00	8.00%	583.20	17-12-2018	mjauregui5175
9	YUVITZA SORAYA INDIGOYEN	800.00	8.00%	864.00	21-12-2018	mjauregui5175
10	PORRAS JOHANNA DEL ROSARIO SALAS MEZA	1,000.00	8.00%	1,080.00	22-12-2018	mjauregui5175
11	MABEL CRISANTINA HUAYNATE	1,000.00	8.00%	1,080.00	26-12-2018	mjauregui5175
12	ARREDONDO MARCELINA SILVESTRE DE	500.00	8.00%	580.00	27-12-2018	mjauregui5175
13	GRANADOS JUANA SUAZO	1,000.00	8.00%	1,080.00	29-12-2018	mjauregui5175
14	MALDONADO LIOSHVI KARTHY	1,300.00	8.00%	1,456.00	31-12-2018	mjauregui5175

15	SANTIVANEZ ALCOSER LUCIO LEONCIO	1,080.00	8.00%	1,166.40	31-12-2018	mjauregui5175
SUB TOTAL: mjauregui5175		19,120.00		21,047.60		

Asesor: rveliz0183

Nro	Cliente	Desem.	Tasa Int.	Deuda Tot	Fecha	Usuario
	TORRES					
1	CAISAHUANA ORLANDINA ARCOS PEBE	400.00	10.00%	520.00	01-12-2018	rveliz0183
2	ELIDA CLEMENCIA GUARDIA	100.00	10.00%	110.00	01-12-2018	rveliz0183
3	ROSALES RUFINA GRACIELA LAURA DE	1,500.00	8.00%	1,620.00	03-12-2018	mjauregui4661
4	SUAZO MAGNA GERTRUDIS TUPAC	400.00	20.00%	420.00	03-12-2018	mjauregui4661
5	YUPANQUI TOLENTINO ANA	1,000.00	6.00%	1,060.00	03-12-2018	mjauregui4661
6	MARTINEZ NUÑEZ PERCY RODRIGUEZ	120.00	9.00%	130.80	03-12-2018	mjauregui4661
7	YARASCA MARICRUZ VICTORIA CASTRO	500.00	8.00%	560.00	04-12-2018	rveliz0183
8	RODRIGUEZ MARIVEL EDITH CHUQUILLANQUI	500.00	10.00%	700.00	04-12-2018	rveliz0183
9	CHAVEZ JOSE ELPIDIO SULCA AGUILAR	1,000.00	8.00%	1,080.00	04-12-2018	rveliz0183
10	CARLOS GODOFREDO MENDOZA	2,000.00	8.00%	2,480.00	04-12-2018	rveliz0183
11	MARCELO PATRICIA MANYARI	1,300.00	8.00%	1,508.00	04-12-2018	rveliz0183
12	POMALAZA RAFAEL RAUL MOGROVEJO	300.00	8.00%	348.00	04-12-2018	mjauregui4661
13	ALVAREZ ANTONY MICHAEL RODRIGUEZ	400.00	8.00%	464.00	04-12-2018	mjauregui4661
14	ESPINOZA DE ANTEZANA SOLEDAD ROSA	1,000.00	8.00%	1,160.00	05-12-2018	rveliz0183

15	GASPAR DIONISIO JERELIN SHERLY	2,000.00	8.00%	2,320.00	05-12-2018	rveliz0183
16	PEREZ HUAMAN JUAN CORDOVA	5,000.00	8.00%	5,400.00	05-12-2018	mjauregui4661
17	QUIÑONES ELOY TITO FLORES	275.00	8.00%	297.00	05-12-2018	mjauregui4661
18	CANICELA JOSE LUIS QUISPE	1,000.00	8.00%	1,200.00	05-12-2018	rveliz0183
19	HUARCAYA DE ÑAUPAS ANTONIA RIVERA	1,200.00	8.00%	1,488.00	06-12-2018	rveliz0183
20	AGUIRRE MIGUEL ANGEL MENDOZA	1,500.00	8.00%	1,860.00	06-12-2018	rveliz0183
21	MARCELO ROSALYN	1,000.00	8.00%	1,120.00	06-12-2018	rveliz0183
22	QUISPE GARCIA JEAN CARLOS GUERRA	1,500.00	8.00%	1,680.00	10-12-2018	rveliz0183
23	FIGUEROA JULIO ANASTACIO MEJIA PAUCAR	1,100.00	8.00%	1,232.00	12-12-2018	mjauregui4661
24	YESSENIA DANIELA VALDIVIEZO	300.00	8.00%	348.00	13-12-2018	rveliz0183
25	DOMINGUEZ ROSMERI DIONISIO	1,000.00	8.00%	1,160.00	13-12-2018	mjauregui4661
26	CARLOS LUIS ALBERTO OSORES MEZA	400.00	8.00%	432.00	13-12-2018	mjauregui4661
27	HECTOR ERICK NUÑEZ RODRIGUEZ	800.00	8.00%	896.00	14-12-2018	rveliz0183
28	LISANDRITA EVELYN ENERO TORRES	1,500.00	8.00%	2,100.00	15-12-2018	rveliz0183
29	MARIBEL SOTO TACAY	1,000.00	10.00%	1,400.00	15-12-2018	rveliz0183
30	LILIAN ELIZABETH CHAVEZ	700.00	8.00%	756.00	15-12-2018	rveliz0183
31	SALAZAR MARIA PATRICIA PAUCAR	1,000.00	10.00%	1,200.00	15-12-2018	mjauregui4661
32	ESPINOZA BERTHA LAURA DE	300.00	8.00%	348.00	17-12-2018	rveliz0183
33	SUAZO MAGNA GERTRUDIS	2,500.00	9.50%	4,400.00	17-12-2018	mjauregui4661

34	QUISPE CUNYAS MARIA	2,000.00	8.00%	2,480.00	17-12-2018	mjauregui4661
35	ESLADO MEJICO FREDDY CARLOS	1,000.00	8.00%	1,240.00	17-12-2018	mjauregui4661
36	CALDERON VILA FELICITA	400.00	8.00%	432.00	18-12-2018	rveliz0183
37	MACHACUAY RAMIREZ ESTER ELVIRA	700.00	8.00%	840.00	18-12-2018	mjauregui4661
38	RODRIGUEZ YARASCA LUPITA YURIKO VARILLAS	1,000.00	8.00%	1,120.00	19-12-2018	mjauregui4661
39	DAMIAN MICHAEL VICTOR	5,000.00	8.00%	6,200.00	19-12-2018	mjauregui4661
40	MENDOZA MARCELO ROSALYN GUERRA	3,000.00	8.00%	3,480.00	19-12-2018	mjauregui4661
41	FIGUEROA EDGAR TEODORO	1,800.00	8.00%	1,944.00	19-12-2018	mjauregui4661
42	QUISPE HUARCAYA DE ÑAUPAS ANTONIA	1,000.00	8.00%	1,200.00	20-12-2018	rveliz0183
43	YAURI MEDINA VICTORIA FLORENCIA	1,000.00	8.00%	1,240.00	20-12-2018	rveliz0183
44	ORIHUELA SALVADOR MARTHA JULIANA	800.00	10.00%	920.00	20-12-2018	rveliz0183
45	VASQUEZ MANTARI ERMELINDA JULIANA	800.00	10.00%	1,120.00	20-12-2018	rveliz0183
46	QUISPE ICHPAS EUGENIO	300.00	8.00%	324.00	20-12-2018	rveliz0183
47	ESPIRITU MEZA JUSTINA LUCIA	400.00	8.00%	432.00	20-12-2018	mjauregui4661
48	PEREZ HUAMAN JUAN MENDOZA	10,000.00	8.00%	10,800.00	21-12-2018	rveliz0183
49	MARCELO JULIANA PACHECO	1,000.00	8.00%	1,160.00	21-12-2018	rveliz0183
50	PARIONA EDGAR ADRIAN VELASQUEZ	500.00	10.00%	600.00	21-12-2018	rveliz0183
51	LLANO JUDITH MAGALI	350.00	8.00%	406.00	21-12-2018	mjauregui4661

52	MENDOZA MARCELO MARIBEL VALERO	1,200.00	8.00%	1,392.00	22-12-2018	rveliz0183
53	SALAZAR RONY ESTEBAN VILCAPOMA	1,600.00	8.50%	1,736.00	22-12-2018	rveliz0183
54	MELO DE RIVERA OLGA LIDIA VALERO	2,000.00	8.00%	2,320.00	22-12-2018	rveliz0183
55	EGUABEL ANTONIO EVIDIO MONTAÑEZ	250.00	8.00%	270.00	24-12-2018	mjauregui4661
56	HUAMAN RICHARD RENAN PRIETO	200.00	8.00%	216.00	26-12-2018	mjauregui4661
57	GONZALES ELIDA BERNARDINA MOLINA CANO	700.00	8.00%	812.00	27-12-2018	rveliz0183
58	DE MIGUEL JANET MONICA MONGE DE LA	1,000.00	8.00%	1,080.00	27-12-2018	rveliz0183
59	CRUZ NORIS PILAR CORDOVA	1,500.00	8.00%	1,680.00	27-12-2018	rveliz0183
60	QUIÑONES ELOY TITO ARCOS PEBE	500.00	8.00%	540.00	27-12-2018	rveliz0183
61	ELIDA CLEMENCIA QUISPE GARCIA	1,000.00	9.00%	1,180.00	27-12-2018	mjauregui4661
62	OBET ISAI VELIZ	800.00	8.00%	896.00	28-12-2018	rveliz0183
63	SALVADOR JUANA SALVADOR VDA	5,800.00	4.00%	6,032.00	28-12-2018	mjauregui4661
64	DE VELIZ FAUSTINA ANTEZANA	6,600.00	4.00%	6,864.00	28-12-2018	mjauregui4661
65	RODRIGUEZ DE DEL CASTILLO PAOLA ROSA	500.00	8.00%	540.00	28-12-2018	mjauregui4661
66	AYALA CAMAC MARITZA SARA MACHACUAY	600.00	8.00%	696.00	28-12-2018	mjauregui4661
67	RAMIREZ ESTER ELVIRA VEGA	400.00	8.00%	416.00	28-12-2018	mjauregui4661
68	CARHUANCHO ESPERANZA CONSUELO	2,000.00	8.00%	2,400.00	29-12-2018	rveliz0183
69	DELGADILLO GARCIA	2,500.00	8.00%	3,100.00	29-12-2018	mjauregui4661

	MILAGROS YESENIA TORRES					
70	CAISAHUANA ORLANDINA	800.00	10.00%	1,120.00	31-12-2018	rveliz0183
71	ESLADO MEJICO FREDDY CARLOS IPARRAGUIRRE	3,000.00	7.70%	3,693.00	31-12-2018	rveliz0183
72	TOVAR MILAGROS ROSA VELIZ	1,000.00	8.00%	1,200.00	31-12-2018	rveliz0183
73	SALVADOR RODOLFO MILLER	800.00	8.00%	864.00	31-12-2018	mjauregui4661
	SUB TOTAL: rveliz0183	100,395.00		116,782.80		
	TOTAL	192,502.00		218,910.40		

Además es posible visualizar los principales resultados de la empresa ONG

Credcenter

Tabla 13
Objetivos alcanzados por ONG Credcenter

Objetivo	Metas	Indicadores	Acciones	Responsable	Tiempo
Implementar un <i>software</i> financiero (Corebank)	En noviembre del 2018 la empresa implementará el <i>software</i> financiero, acorde con los lineamientos y estándares financieros.	Atención rápida y eficaz al cliente	Realizar constantes capacitaciones al personal	Personal de Solintels	Noviembre 2018
		Supervisión a detalle la cartera de cada asesor	Visualizar la posición de cada cliente	Administrador	Noviembre 2018
		Correcta evaluación para el otorgamiento de créditos	Evaluar en el sistema la capacidad de pago	Asesor	Noviembre 2018
		Disminución en el porcentaje de morosidad	Controlar que la mora sea el 2% del capital total	Administrador	

Noviembre
2018

Tabla 14
Características de los productos de ONG Credcenter

PRODUCTO	Préstamos		Préstamos	
	CrediDiario	CrediSemanal	CrediDiario	CrediSemanal
			CrediQuincenal	CrediQuincenal
			CrediGrupal	
			CrediPrendario	
PRECIO	8%	6%	4%	7%
	8%	7%	5%	7%
		8%	6%	8%
			7%	
			8%	
PROMOCIÓN	Créditos a sola firma	Publicidad (Radio) Volantes Promoción en campo	Publicidad (Radio) Volantes Promoción en campo	Volantes Promoción en campo
PLAZA	Concepción	Concepción Matahuasi Apata San Jerónimo	Concepción Matahuasi Apata San Jerónimo San Pedro de Saño Hualhuas Cajas	Concepción Matahuasi Apata San Jerónimo San Pedro de Saño Hualhuas Cajas

			Sincos	Sincos
			Mito	Mito
			Orcotuna	Orcotuna
			El Tambo	El Tambo
			Huancayo	Huancayo
PERIODO	INTRODUCCIÓN	CRECIMIENTO	MADUREZ	DECLINACIÓN
TIEMPO	Año 1	Año2	Año3	Año 4
ESTRATEGIA	Atención rápida y personalizada	Atención rápida y personalizada	Atención rápida y personalizada	Atención rápida y personalizada
VENTAS	80,000	200,000	300,000	500,000

A continuación, se muestran pantallazos respecto a la evidencia del uso del *software* Credisoft dentro de la ONG Credcenter, el cual fue adquirido con el objetivo de administración la información de los créditos de manera que se valide el emprendimiento.

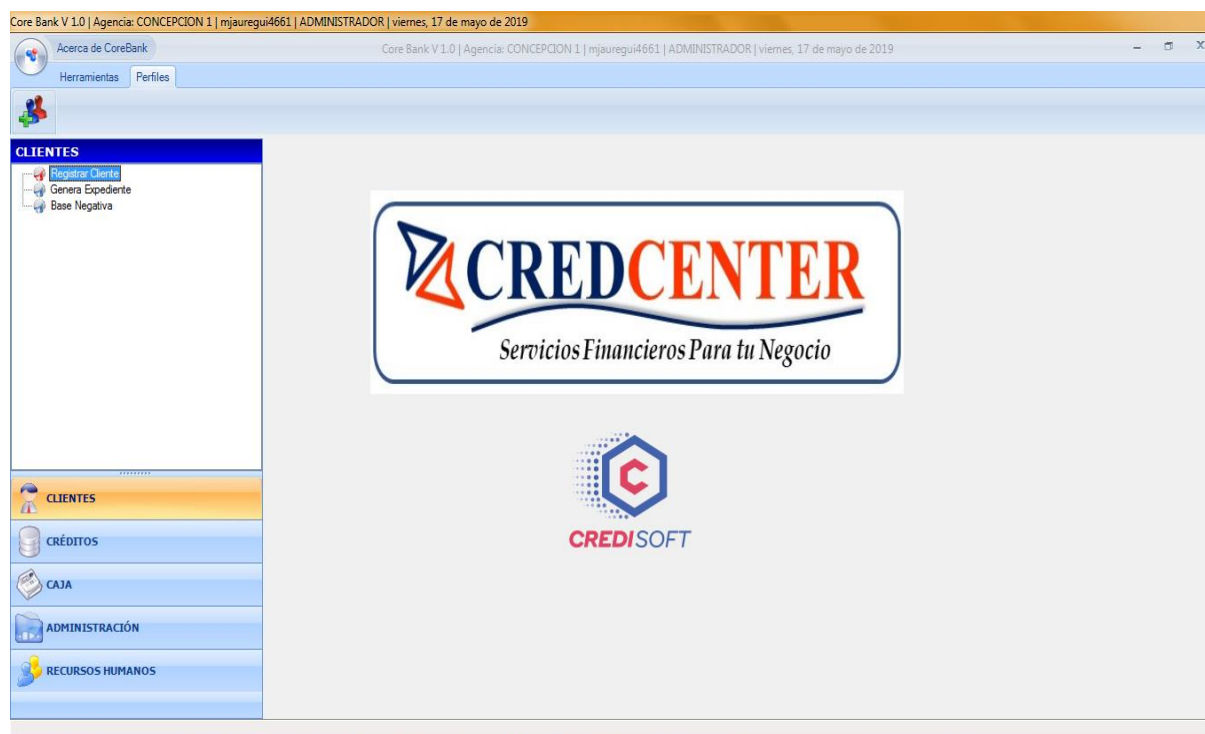


Figura 9. Interfaz del *software* Credisoft para Credcenter.

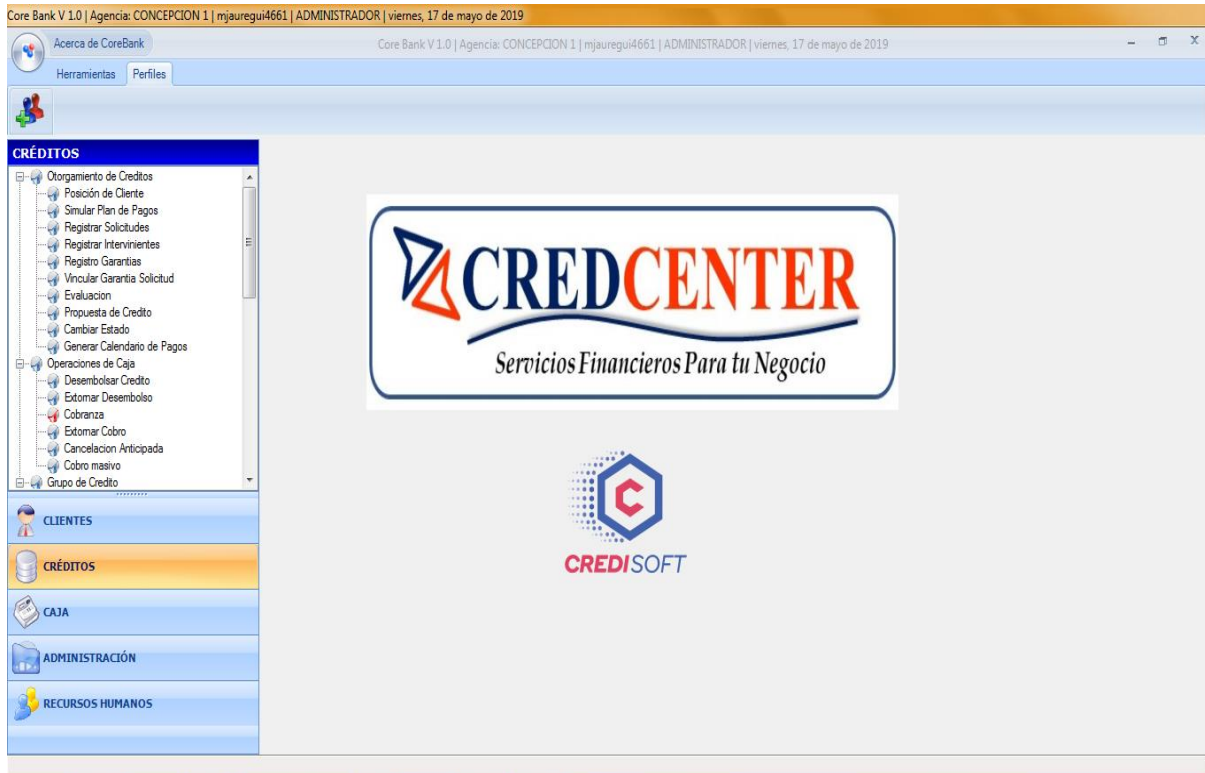


Figura 10. Interfaz del software Credisoft para gestión de los créditos.

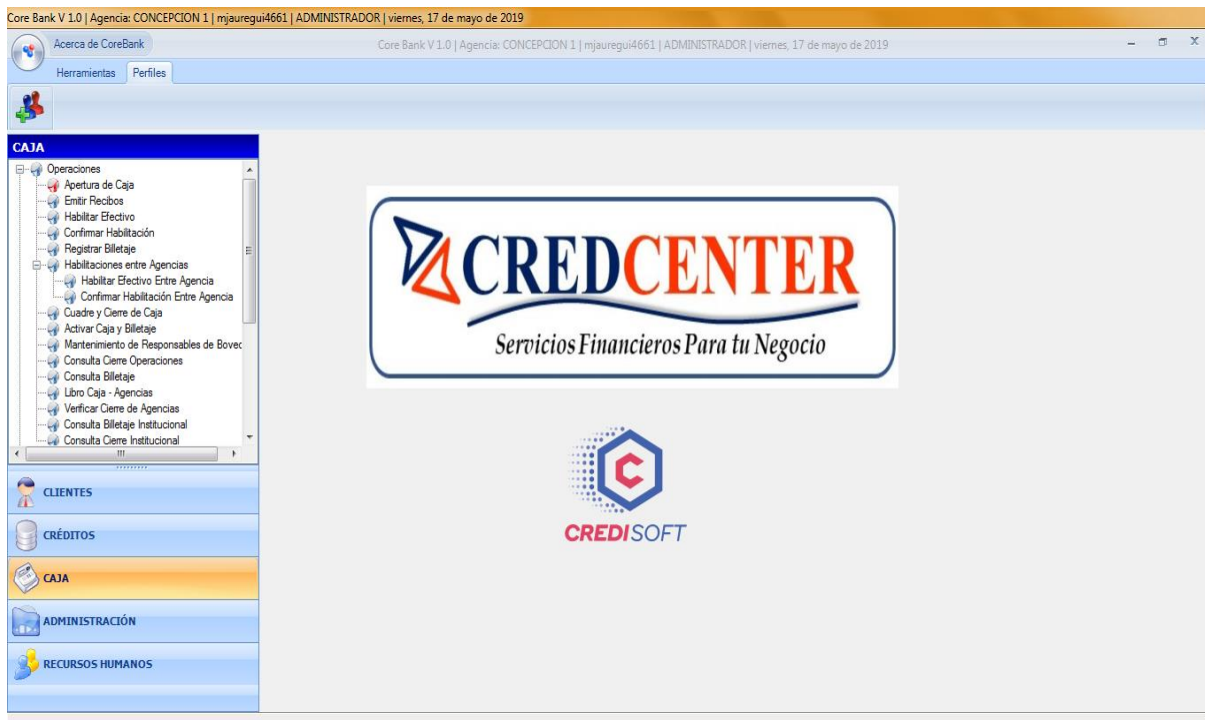


Figura 11. Interfaz del software Credisoft para gestión de caja.

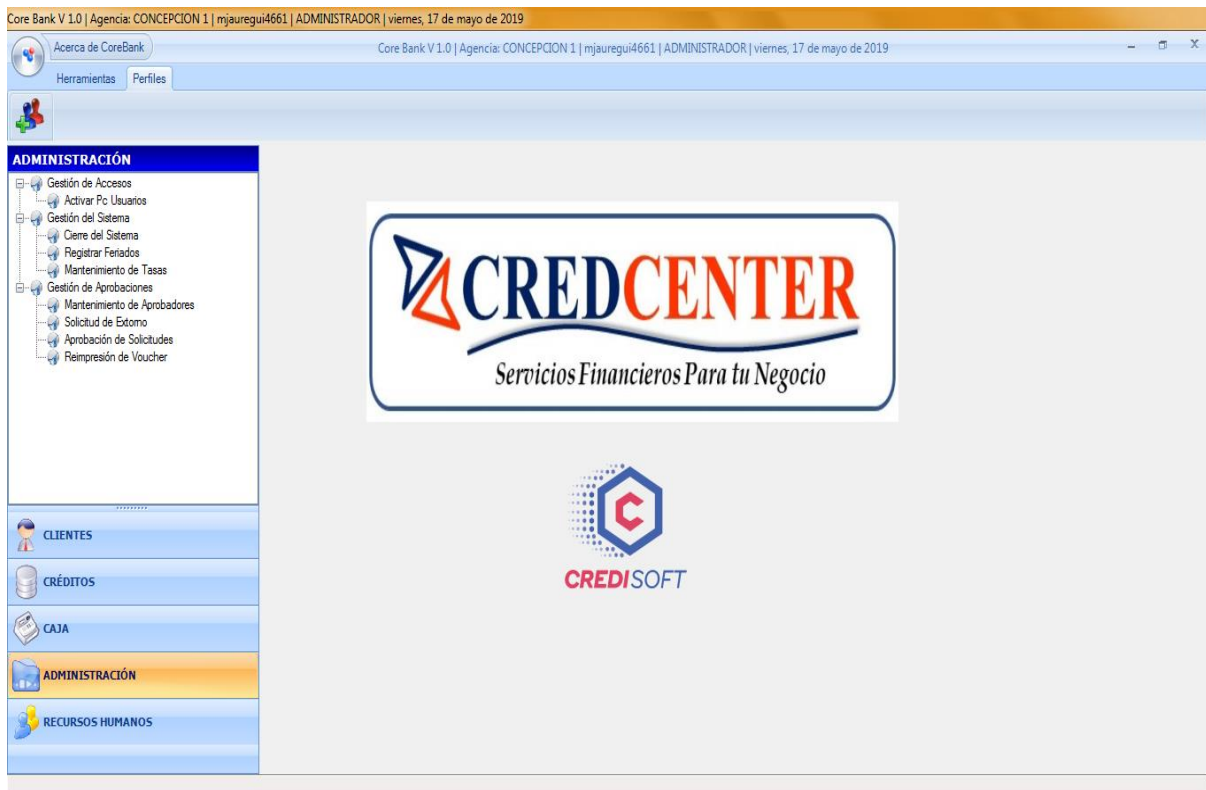


Figura 12. Interfaz del software Credisoft para administración del sistema.

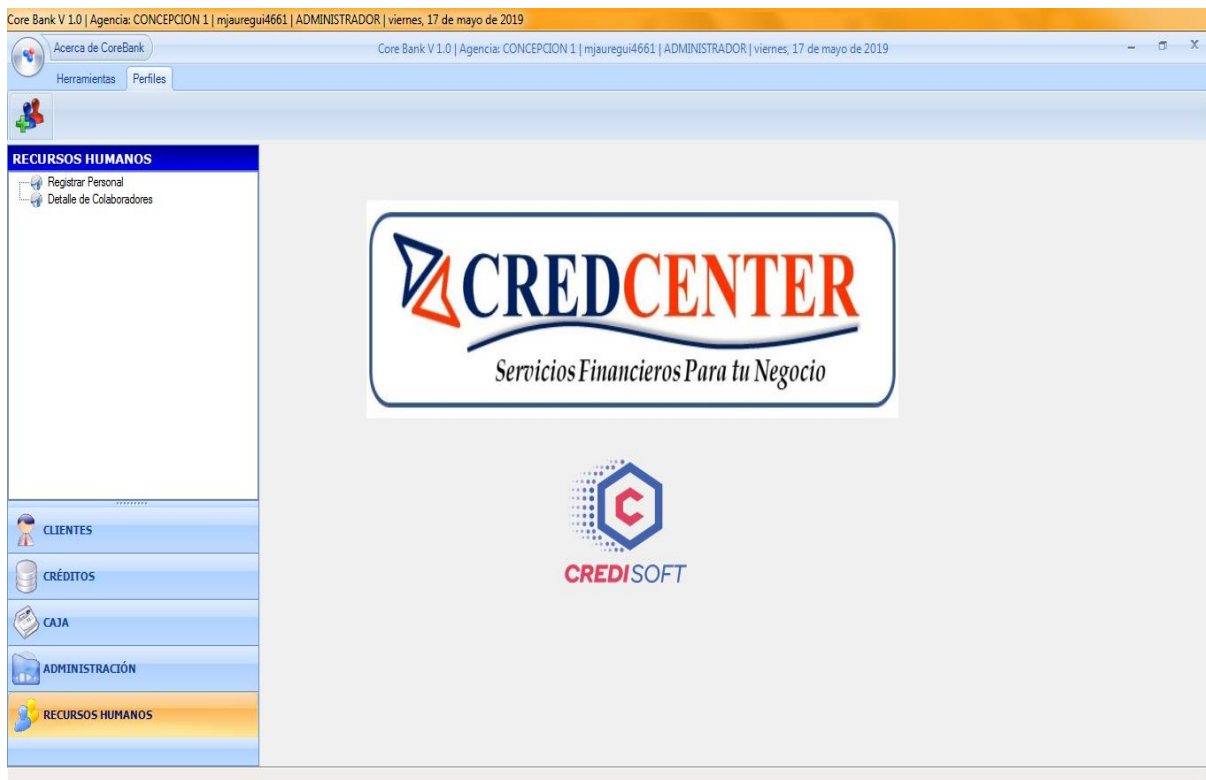


Figura 13. Interfaz del software Credisoft para gestión de recursos humanos.

CONCLUSIONES

- La implementación del *software* Credisoft tiene un VAN de S/ 12,186.50 y una TIR de 35%, de manera que su implementación resulta viable para la ONG Credcenter, asimismo el uso de este *software* contribuye en mejorar la administración de información de los créditos efectuados, así como el manejo de indicadores de saldo de créditos y morosidad en tiempo real.
- La mayor parte de las aplicaciones bancarias, al igual que en el resto de rubros, ha tenido a lo largo del tiempo una evolución, a tal punto que actualmente existen bancos que son digitales en su totalidad, esto infiere que han eliminado sus sucursales, el uso de papel, y ahora sus oficinas son completamente digitales.
- La implantación de un *software* de Core Bancario se considera un proyecto complejo de un alcance mediano, el mismo que se encuentra en función al tamaño y tipo de institución financiera, el nivel de conocimiento y compromiso del personal de la institución financiera, como del proveedor de los servicios del Core Bancario.
- Las principales características del empresario de la microempresa son bajo grado de instrucción familiar numerosa y negocio familiar.
- El acceso a los microcréditos para las personas y las microempresas es un soporte principal que contribuye en el desarrollo de sus actividades. Los créditos personales para personas naturales permiten ofrecerles posibilidades para adquirir bienes y servicios mientras que en el caso de las microempresas contribuye en su crecimiento empresarial.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda que la ONG Credcenter continúe con el uso del *Software* Credisoft para continuar con el monitoreo de los créditos colocados. Asimismo, se sugiere evaluar los indicadores para verificar la rentabilidad y la viabilidad del uso del *software* periódicamente. Además, para empresas del tamaño de Credcenter, la práctica del Core Bancario tercerizado ofrece beneficios económicos y de gestión de manera que contribuye con el desarrollo y crecimiento de la empresa.
- Se recomienda que antes de iniciar un proceso de implantación de Core Bancario, la organización debe contar con un plan estratégico claro, y proyectar el modelo de institución financiera que esta quiere llegar a ser, y de esta manera definir el modelo de Core Bancario que necesita la empresa, considerando el punto de vista funcional y de arquitectura.

BIBLIOGRAFÍA

1. LÓPEZ, F. y SUARÉZ, K. Los microcréditos y su impacto en la mejora de la calidad de vida de los clientes de la ONG PROPYMES en Huancayo. Huancayo: Universidad Nacional del Centro del Perú, 2013. Tesis (magíster en Ingeniería Industrial). Recuperado de <http://repositorio.uncp.edu.pe/bitstream/handle/UNCP/2443/Lopez%20Garcia-Suarez%20Buitron.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
2. GÓNZALEZ, H. Implementación y uso de un Core Bancario para Banca Retail en la tecnología Cloud Computing. Quito: Pontificia Universidad Católica del Ecuador, 2015. Tesis (Ingeniero de Sistemas) Recuperado de <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/8539/CASO%20DE%20ESTUDIO%20-%20Hugo%20Gonzalez.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
3. ALVAREZ, R. Desarrollo de una metodología para la implantación de un Core Bancario. Quito: Pontificia Universidad Católica del Ecuador, 2016. Tesis (Ingeniero de Sistemas). Recuperado de <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/13470/Disertaci%C3%B3n%20v20.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
4. MINISTERIO de Industria, Energía y Turismo. *Empresa: Creación y puesta en marcha*. Madrid, España. Recuperado de https://es.slideshare.net/Ana_AGuerra/empresa-creacion-y-puesta-en-marcha
5. AGENCIA Nacional de Evaluación de la Calidad y Acreditación . *Plan de mejoras, herramienta de trabajo*. Antofagasta: Universidad de Antofagasta, 2014. Recuperado de http://www.uantof.cl/public/docs/universidad/direccion_docente/15_elaboracion_plan_de_mejoras.pdf

6. BARRIOS, E. *Ciclo de vida de un producto y sus estrategias relacionadas*. Patagonia: Universidad Nacional de la Patagonia Austral, 2017. Recuperado de [https://www.academia.edu/37157516/Ciclo de Vida de un Producto y sus estrategias relacionadas](https://www.academia.edu/37157516/Ciclo_de_Vida_de_un_Producto_y_sus_estrategias_relacionadas)
7. CARBALLO, N. *El microcrédito*. San Cristobal de la Laguna: Universidad de San Cristobal de la Laguna, 2016. Memoria de fin de grado. Recuperado de <https://riull.ull.es/xmlui/handle/915/2735>
8. BANCO Central de Chile. *Colocaciones*. Santiago : Banco Central de Chile, 2008. Recuperado de <https://www.bcentral.cl/es/web/guest/colocaciones-depositos-e-inversiones>
9. ZAUZICH, I. *Financial Agility Partners*. [En línea] 31 de Octubre de 2016. <http://blog.cobiscorp.com/core-bancario-importancia-banca>.
10. MINISTERIO de Industria, Energía y Turismo. *Empresa: Creación y puesta en marcha*. Madrid, España. Recuperado de https://es.slideshare.net/Ana_AGuerra/empresa-creacin-y-puesta-en-marcha
11. SAPAG, N. *Proyectos de inversión, formulación y evaluación*. México D.f. : Pearson Educación, 2011. Recuperado de [http://daltonorellana.info/wp-content/uploads/sites/436/2014/08/Proyectos de Inversion Nassir Sapag Chain 2Edic.pdf](http://daltonorellana.info/wp-content/uploads/sites/436/2014/08/Proyectos_de_Inversion_Nassir_Sapag_Chain_2Edic.pdf)
12. MORALES, A., Morales, J. *Proyectos de inversión, evaluación y formulación*. México D.f. : McGraw Hill, 2009. Recuperado de <https://es.slideshare.net/cantillo2222/proyectos-de-inversionartuomoralessjo>
13. VARELA, R. *Evaluación económica de proyectos de inversión*. Bogotá : McGraw-Hill, 2010. Recuperado de <file:///D:/DESCARGAS/231047690-Innovacion-Empresarial.pdf>

14. ARAUJO, D. *Proyectos de Inversión: Análisis, formulación y evaluación práctica*. México D.f. : Trillas, 2012. Recuperado de <https://www.libreriadelau.com/proyectos-de-inversion-analisis-formulacion-y-evaluacion-practica-editorial-trillas-9786071710772-administracion/p#caracteristicas>
15. LA voz del ingeniero. Finanzas en la Ingeniería Industrial. *La voz del ingeniero*. [En línea] 12 de Octubre de 2015. <http://lavozdelingeniero.blogspot.com/2015/10/importancia-de-lasfinanzas-en-la.html>.
16. GITMAN, L. *Principios de administración financiera*. México : Pearson Educación, 2007. Recuperado de <https://profesorjulioraya.files.wordpress.com/2014/12/12020033.pdf>

ANEXOS

Entregables

CONTRATO DE ALQUILER E IMPLANTACIÓN DE SOFTWARE

Conste por el presente documento, que se extiende por duplicado con un mismo tenor, un Contrato de Alquiler e Implantación de Software, que celebran de una parte:

1. **ONG CREDCENTER**, con domicilio en el Jr. RICARDO PALMA NRO. 351 – CONCEPCIÓN JUNIN -, con RUC 20602031480, debidamente representado por su Gerente el Sr(a). **MAYRA SARELA JAUREGUI PARDAVE**, identificado con DNI N° 73064661, con domicilio legal en el Jr. Ricardo Palma N° 351 - de la ciudad de Concepción, con facultades inscritas en el Registro de Personas Jurídicas de Huancayo Nro.11238077, en adelante, **ONG CREDCENTER**; y de la otra parte,
2. **SOLUCIONES INTEGRALES ELS S.A.C.**, con domicilio en el Jr. Chacarita LT "B5" - Condominio del Prado Huancayo con RUC N° 20568232985, debidamente representada mancomunadamente por su Gerente General Sr. WINDER SILVERA BUSTAMANTE, identificado con DNI N° 23257978, por su Gerente de Financiero Sr. GREGORIO LÓPEZ PINTO, identificado con DNI N° 20725290 y por su Gerente de Operaciones Sr. VIDAL EGAS ARROYO identificado con DNI N° 20106360 según poderes que corre inscrito en la Partida Electrónica N° 11161738, del Registro de Personas Jurídicas de Huancayo, que suscriben al final del presente contrato, en adelante **SOLINTELS**.

En los términos y condiciones contenidos en las cláusulas siguientes:

PRIMERA: De las partes

1.1 **ONGCREDCENTER** es una persona jurídica constituida y existente de acuerdo a las leyes de la República del Perú que tiene por objeto brindar servicios de intermediación financiera, fomentando el financiamiento para el desarrollo de la comunidad.

ONGCREDCENTER, requiere disponer de un "Core Financiero" como soporte de los procesos de negocio como herramienta estratégica en el crecimiento, control y gestión del negocio; y así optimizar la gestión de actividades que desarrollará en el marco de su visión y misión institucional.

SOLINTELS es una persona jurídica constituida y existente de acuerdo a las leyes de la República del Perú, que declara estar en capacidad de prestar los servicios requeridos por **ONGCREDCENTER**, conforme a lo ofertado en la propuesta de Implantación del Sistema **CREDISOFT** y que forma parte integrante del presente como Anexo 1 (en adelante, la "Propuesta").

1.3 **SOLINTELS** se encargará de la implementación del **CREDISOFT** de acuerdo a lo establecido en la Propuesta y conforme a los términos, condiciones y plazos señalados en el presente Contrato.

SEGUNDA: Objeto

2.1 Por el presente contrato, **SOLINTELS** se obliga frente a **ONGCREDCENTER** a proveerle del Sistema **CREDISOFT**, consistente en: **CREDISOFT Financiero** según lo indicado en la propuesta (en adelante, el "Software") e implantarlo dentro del plazo y costo pactados en el presente contrato. El Software combina experiencias, estándares y buenas prácticas de la industria financiera, alineados con las metas organizacionales para controlar, entre otros, los créditos de los clientes de **ONGCREDCENTER** que implantará **SOLINTELS**. El Software que se obliga implantar **SOLINTELS** consta de lo siguiente:

CREDISOFT	PROCESO MISIONAL O DE NEGOCIO DE ONGCREDCENTER
CREDISOFT Financiero	1. Gestión de Clientes.
	2. Gestión de Créditos.
	3. Gestión de Caja.
	4. Administración y Parametrización del sistema.

Los requerimientos de los módulos de **CREDISOFT Financiero**, entran a la etapa de toma de requerimientos, para su adecuación y personalización, de acuerdo a lo solicitado por **ONGCREDCENTER**.


ONG CRED CENTER
 Mayra Sarela Jauregui Pardave
 DIRECTOR EJECUTIVO


1.1. **Cientes:** Registro de clientes, con todas las direcciones que posea y el registro de sus vinculados.

- Gestión de Clientes
 - Registro de Clientes
 - Registro de Expedientes
 - Registro de base negativa

1.2. **Créditos:** Se completa el circuito de otorgamiento de créditos desde el historial hasta el desembolso. Cuenta con las opciones para lograr el registro de las recuperaciones y condonaciones.

- Otorgamiento de Créditos
 - Historial de Clientes
 - Simulación Plan de Pagos
 - Registro Solicitud de Crédito
 - Registro de Intervinientes
 - Registro de Garantías
 - Evaluación de créditos
 - Propuesta de créditos
 - Vinculación de Garantías
 - Aprobación de Solicitud
 - Calendario de Pagos
- Operaciones de Caja
 - Desembolsar Crédito
 - Extornar Desembolso
 - Cobrar Crédito
 - Extornar Cobro
 - Cancelar con Deuda
- Otros
 - Cargar Gastos
 - Reasignación de Cartera
 - Desbloqueo de Cuentas
- Reportes
 - Saldos por Asesor
 - Saldos por Producto
 - Ingresos financieros por asesor, producto, Agencia
 - Detalle de Desembolsos
 - Detalle de Operaciones del Mes
 - Detalle de Mora de acuerdo a Rango de Atraso.
 - Cartera Vigente
 - Créditos Cancelados

1.3. **Caja:** Control total y eficiente del efectivo y de todas las operaciones que involucre movimiento de efectivo y las bóvedas.

- Operaciones
 - Iniciar Operaciones
 - Emitir Recibos
 - Extorno de Recibos
 - Habilitar Efectivo
 - Confirmar Habilitación
 - Registrar Billetaje


 GERENTE
 Operaciones Integradas ELS S.A.C.

- Cuadre y Cierre de Caja
- Activar Caja y Billetaje
- Mantenimiento de Responsables de Bóveda
- Consulta Cierre Operaciones
- Consulta Billetaje
- Libro Caja - Agencias
- Verificar Cierre de Agencias
- Reportes
 - Detalle de Recibos
 - Detalle de Operaciones de Caja
 - Reporte de Recibos por Conceptos
 - Resumen de Recibos
 - Resumen Saldo Caja
 - Devoluciones y Sobrantes
 - Reporte de Saldo en Línea

1.4. Administración: Gestión de la seguridad y parametrización del sistema.

- Gestión de Accesos
 - Activar Pc Usuarios
- Gestión del Sistema
 - Cierre del Sistema
 - Registrar Feriados
 - Mantenimiento de Tasas
- Gestión de Aprobadores
 - Mantenimiento de Aprobadores
 - Solicitud de Externo
 - Aprobación de Solicitudes
 - Registro de personal


 GERENTE
 Ediciones Integridad ELS S.A.C.

Reportes: Generación de reportes operativos y de gestión, presentando la información en línea. Los mismos que pueden exportarse a Pdf, Excel y Word.

2.2 El tiempo mínimo del contrato de alquiler es por 3 años, en cuanto al uso del sistema no hay límite de usuarios o agencias exclusivamente para ONGCREDCENTER, para lo cual SOLINTELS efectuará la entrega de los ejecutables.

Una vez que ya se tenga implementado el sistema en producción, todo cambio solicitado en el desarrollo del presente de acuerdo al procedimiento que se establezca de mutuo acuerdo por las partes, será analizado por personal de SOLINTELS e ONGCREDCENTER, y en base a un sustento técnico se determinará el tiempo y costo adicional requerido para su atención.

2.3 El detalle de cada una de las etapas preliminares del trabajo que estará a cargo de SOLINTELS en virtud del presente contrato, así como el cronograma del trabajo contratado se encuentran descritos en la propuesta, que debidamente firmado por las partes, también formará parte integrante de este contrato en anexo 1.

2.4 Como actividad inicial entre SOLINTELS y ONGCREDCENTER, una vez firmada el contrato, será la revisión del plan de trabajo elaborado por SOLINTELS, el cual será aprobado por ambas partes, mediante el cual se controlará el presente proyecto. El plan de trabajo, es un documento en el cual se detalla, cada uno de las actividades, sus tiempos y recursos.

2.5 Ambas partes declaran que SOLINTELS es propietaria de la solución que será implementada.


 ONG CRED CENTER
 Mayra Sureta Jauregui Pardave
 DIRECTOR EJECUTIVO


TERCERA: Colaboración de ONGCREDCENTER

Las partes son conscientes de que para la cabal ejecución del presente contrato, es indispensable contar con una activa colaboración de ONGCREDCENTER. En este sentido, ONGCREDCENTER se compromete a poner a disposición de SOLINTELS el personal y funcionarios que ésta requiera y a entregarle la información y documentación que ésta le solicite en el plazo de 48 horas realizada la solicitud. Queda entendido que cualquier demora en la ejecución del presente contrato por causas imputables a ONGCREDCENTER o a los terceros de que ésta requiera para la ejecución de este contrato, no será de responsabilidad de SOLINTELS.

CUARTA: Obligaciones de las Partes

Son obligaciones de ONGCREDCENTER y SOLINTELS, además de las estipuladas en el resto de cláusulas del presente contrato y las establecidas en la ley, las que se indican a continuación:

4.1 De ONGCREDCENTER

- 4.1.1 Pagar puntualmente a SOLINTELS la retribución pactada, según el cumplimiento de la etapa, lo ejecutado y estipulado en la propuesta, a satisfacción de ONGCREDCENTER.
- 4.1.2 ONGCREDCENTER, debe monitorear los avances y la calidad de los entregables de cada una de las etapas, de manera proactiva.
- 4.1.3 Instruir a su personal o aquellos encargados de sus sistemas informáticos, para que presten a SOLINTELS la colaboración que resulte necesaria para la ejecución del servicio.
- 4.1.4 Proporcionar equipos, materiales y un ambiente adecuado para los Colaboradores de SOLINTELS, todos ellos conectados en red y con acceso a internet según políticas de uso y seguridad de ONGCREDCENTER, para el apoyo durante proyecto. El acceso al ambiente, debe ser flexible con horarios fuera de oficina, feriados, domingos y otros previa coordinación con ONGCREDCENTER.
- 4.1.5 Participar interactivamente con SOLINTELS y apoyar en la ejecución y desarrollo de los servicios materia del contrato.
- 4.1.6 Informar por escrito a SOLINTELS sobre el personal asignado para la ejecución de los servicios, los mandos responsables y la persona encargada de realizar las respectivas coordinaciones con SOLINTELS, en caso se necesite cambiar a las personas ONGCREDCENTER se compromete a asumir los riesgos que esto conlleva. Esta obligación incluye la de presentar la información requerida por SOLINTELS para la ejecución e implementación de los Servicios contratados hasta su conclusión.
- 4.1.7 No utilizar los derechos de propiedad intelectual del Core Financiero que implantará en la modalidad de Hosting SOLINTELS, salvo que ésta se lo hubiera autorizado expresamente, por escrito y en tanto sea razonable para dar cumplimiento a sus obligaciones emanadas de este Contrato.
- 4.1.8 Brindar la información requerida por SOLINTELS dentro de los lineamientos generales e instrucciones dadas por SOLINTELS, poniendo todos sus conocimientos y recursos técnicos para la implementación del servicio contratado, guardando un especial cuidado en las actividades que le fueron encomendadas. En caso de negligencia, impericia o dolo, perderá el derecho a solicitar indemnización y responderá por los daños y perjuicios que cause a SOLINTELS o a los representantes y/o trabajadores del mismo.

4.2 De SOLINTELS

- 4.2.1 Implantar el CREDISOFTE en ONGCREDCENTER observando estrictamente el costo, alcance, tiempo y calidad requeridos en dicho producto y servicio, alineados al plan del proyecto aprobado.
- 4.2.2 Implantar el CREDISOFTE de conformidad con las especificaciones técnicas contenidas en el plan, y los requerimientos agregados a satisfacción de ONGCREDCENTER.

Wilder Sivera Bustamante
 Director de Ingresos
 GERENTE
 Soluciones Integrales ELS S.A. C.


 ONG CRED CENTER
 Mayra Sorela Jauregui Parolaw
 DIRECTOR EJECUTIVO


Estas especificaciones, se deben basar de manera estricta en las fichas de requerimientos aprobados, en base a las opciones que tienen cada módulo.

- 4.2.3 SOLINTELS, se compromete frente a ONG CREDCENTER, a atender el desarrollo de los requerimientos de adecuación, de acuerdo a lo indicado en el siguiente cuadro:

ETAPAS	ANALISTAS PROGRAMADORES	NRO DÍAS HÁBILES	NRO HORAS x DÍA	TOTAL DE HORAS PARA DESARROLLO y PRUEBAS
ETAPA ÚNICA	1	10	5	50

- 4.2.4 Otorgar a ONG CREDCENTER el ejecutable de CREDISOF por el tiempo que dure el contrato, sin límite de usuarios o agencias, de haber alguna, absorción, fusión, reorganizaciones societarias, personas naturales o jurídicas vinculadas a ONG CREDCENTER o similares, se deberá contar con la aprobación y autorización formal y por escrito de SOLINTELS, para que pueda tener la licencia de uso CREDISOF y hacer uso del mismo.
- 4.2.5 Presentar al equipo de trabajo o colaboradores que coordine con ONG CREDCENTER para la toma de requerimientos y su desarrollo.
- 4.2.6 Implantar el CREDISOF con el equipo de trabajo presentado, cualquier variación deberá ser comunicada expresamente a ONG CREDCENTER.
- 4.2.7 Mantener la reserva de la información que le proporcione ONG CREDCENTER por la confidencialidad de la información.
- 4.2.8 Abstenerse de subcontratar total o parcialmente el objeto del presente contrato.
- 4.2.9 SOLINTELS dentro de su propuesta también ha asumido la obligación de brindar a favor de ONGCREDCENTER, lo siguiente:
- 4.2.9.1 Despliegue del SISTEMA CREDISOF en la Oficina Principal y Agencias con el apoyo de ONG CREDCENTER.
- 10 Ejecutar directamente las obligaciones a su cargo. En tal sentido, SOLINTELS no podrá subcontratar íntegra o parcialmente la prestación de los servicios, salvo que exista una autorización escrita por parte de ONG CREDCENTER. En tal caso, SOLINTELS mantendrá la total responsabilidad frente a ONGCREDCENTER por la prestación de los servicios. En caso de subcontrataciones autorizadas, SOLINTELS deberá verificar que el subcontratista cumpla con todas sus obligaciones laborales, tributarias y previsionales respecto de su personal y deberá entregar cuando ONG CREDCENTER se lo requiera, la constancia del cumplimiento de estas obligaciones. En cualquier caso, ONG CREDCENTER podrá exigir a SOLINTELS que cumpla con las obligaciones que el subcontratista hubiera dejado de cumplir.
- 4.2.11 Garantizar la calidad de los servicios asumiendo el costo de cualquier deficiencia de los requerimientos implementados, subsanación o reparación que deba efectuarse a los mismos.
- 4.2.12 No exceder los límites del encargo sin la aprobación escrita de ONG CREDCENTER.
- 4.2.13 Informar por escrito a ONG CREDCENTER sobre el personal asignado para la ejecución de los Servicios, los mandos responsables y la persona encargada de realizar las respectivas coordinaciones con ONGCREDCENTER. Esta obligación incluye la de presentar informes periódicos o cualquier otra documentación requerida por ONG CREDCENTER respecto a la ejecución y avances de los Servicios hasta su conclusión.
- 4.2.14 Mantener absoluta confidencialidad respecto al contenido de este Contrato del Software, de los servicios, así como de las informaciones y documentos que se le proporcionen y a los que tenga acceso como consecuencia de la ejecución del mismo, conforme lo señalado en la Cláusula Novena de este Contrato.


ONG CRED CENTER
 Mayra Sorela Jauregui Parlow
 DIRECTOR EJECUTIVO


- 4.2.15 SOLINTELS queda también obligado a prestar los servicios convenidos dentro de los lineamientos generales e instrucciones dadas por ONGCREDCENTER, poniendo todos sus conocimientos y recursos técnicos para desempeñar sus servicios, guardando un especial cuidado en las actividades que le fueron encomendadas.

QUINTA: Contraprestación

- 5.1 ONGCREDCENTER, pagará a SOLINTELS en contraprestación de los servicios brindados, de la siguiente manera:

Pago por la implementación:

PRODUCTO	IMPLANTACIÓN	INVERSIÓN
Implementar CREDISOFT	Adecuación del sistema CREDISOFT	S/.2 000.00
TOTAL		S/.2 000.00

Pago Mensual:

Pago por los 08 primeros meses.

SERVICIO	DETALLE	INVERSIÓN
Hosting de CREDISOFT	Pago por los 8 primeros meses por el alquiler del Sistema.	S/.400.00
TOTAL		S/.400.00

Pagos, a partir del mes 9 al mes 15.

SERVICIO	DETALLE	INVERSIÓN
Hosting de CREDISOFT	Pago mensual a partir del mes 9 al mes 15, por el alquiler del Sistema.	S/.600.00
TOTAL		S/.600.00

Pagos, a partir del mes 16 al mes 22.

SERVICIO	DETALLE	INVERSIÓN
Hosting de CREDISOFT	Pago mensual a partir del mes 16 al mes 22, por el alquiler del Sistema.	S/.800.00
TOTAL		S/.800.00

Pagos, a partir del mes 23 al mes 29.

SERVICIO	DETALLE	INVERSIÓN
Hosting de CREDISOFT	Pago mensual a partir del mes 23 al mes 29, por el alquiler del Sistema.	S/.1 000.00
TOTAL		S/.1 000.00

Pagos, a partir del mes 30 en adelante.

SERVICIO	DETALLE	INVERSIÓN
Hosting de CREDISOFT	Pago a partir del mes 30 en adelante por el alquiler del Sistema.	S/.1 200.00
TOTAL		S/.1 200.00

Pago Variable por Transacción:

* Número de Transacciones Base para ONGCREDCENTER: 10,000 (Diez Mil Transacciones).

SERVICIO	DETALLE	INVERSIÓN POR CADA TRANSACCIÓN
Pago por Transacción	Si ONGCREDCENTER, supera las Diez mil Transacciones mensuales por cada transacción adicional deberá pagar: 10 Céntimos.	S/.0.10

TOTAL	S/.0.10
--------------	---------

* SOLINTELS; enviará a ONGCREDCENTER mensualmente, el reporte del nro. de transacciones del mes, adjunto a ello estará el monto que debe abonar a la cuenta de SOLINTELS.

- 5.2 Todos los precios están expresados en nuevos soles.
 5.3 Los precios indicados NO incluyen el Impuesto General a las Ventas IGV.
 5.4 El CREDISOFT y los servicios materia del presente serán prestados en base a las características técnicas descritas en el plan.

SIXTA: Forma de Pago

- 6.1 Los montos indicados en la cláusula anterior, serán pagados luego de efectuada la conformidad de ONGCREDCENTER de la siguiente manera:

Pago por la Implementación:

SERVICIO IMPLEMENTACIÓN	FECHA	MONTO
Pago a la firma del Contrato, para la adecuación e implementación de CREDISOFT.	05/01/2018	S/. 2,000.00
TOTAL:		S/. 2,000.00

Pagos Mensuales:

Pago Fijo:

Pago por los 08 primeros meses.

SERVICIO	DETALLE	INVERSIÓN
Hosting de CREDISOFT	Pago por los 8 primeros meses por el alquiler del Sistema.	S/.400.00
TOTAL		S/.400.00

Pagos, a partir del mes 9 al mes 15.

SERVICIO	DETALLE	INVERSIÓN
Hosting de CREDISOFT	Pago mensual a partir del mes 9 al mes 15, por el alquiler del Sistema.	S/.600.00
TOTAL		S/.600.00

Pagos, a partir del mes 16 al mes 22.

SERVICIO	DETALLE	INVERSIÓN
Hosting de CREDISOFT	Pago mensual a partir del mes 16 al mes 22, por el alquiler del Sistema.	S/.800.00
TOTAL		S/.800.00

Pagos, a partir del mes 23 al mes 29.

SERVICIO	DETALLE	INVERSIÓN
Hosting de CREDISOFT	Pago mensual a partir del mes 23 al mes 29, por el alquiler del Sistema.	S/.1 000.00
TOTAL		S/.1 000.00

Pagos, a partir del mes 30 en adelante.

SERVICIO	DETALLE	INVERSIÓN
Hosting de CREDISOFT	Pago a partir del mes 30 en adelante por el alquiler del Sistema.	S/.1 200.00
TOTAL		S/.1 200.00

Wilder
 Director de Operaciones
 Soluciones Integradas E.S.S.A.C.
GERENTE


 ONG CRED CENTER
 Mayra Sorela Jauregui Pardave
 DIRECTOR EJECUTIVO
 XGred Center

Pago Variable por las Transacciones Adicionales:

➤ **Transacciones Base para ONGCREDCENTER: 10,000**

PAGO POR TRX	FECHA PAGO	MONTO POR TRANSACCIÓN
Pago adicional a partir de las 10,000 transacciones.	ONGCREDCENTER, realizará el depósito en la misma fecha del pago mensual fijo.	S/. 0.10
TOTAL:		S/. 0.10

- El reporte de las transacciones, será emitido por SOLINTELS, cada 24 de cada mes.
 - Las fechas son referenciales, una vez que se aprueba el plan del proyecto, se tendrán las fechas finales.
- 6.2 La retribución será pagada sólo después de prestados los servicios y de que ONGCREDCENTER los haya aprobado dentro del plazo establecido conforme lo señalado en el numeral precedente. SOLINTELS no podrá reclamar suma adicional alguna a ONGCREDCENTER que se relacione con la ejecución de este Contrato, a no ser que esta última hubiera autorizado expresamente y por escrito la realización de determinados gastos. Salvo que se sustenten en responsabilidades no cumplidas por ONGCREDCENTER que desencadenaron en gastos adicionales.
- 6.3 Queda establecido que ONGCREDCENTER podrá suspender el pago de la retribución en caso SOLINTELS se encuentre: (i) calificado como no habido; o, (ii) no hallado; o, (iii) no habilitado para emitir comprobantes al momento en que deba efectuarse el pago; o, (iv) mantenga obligaciones pendiente de pago con ONGCREDCENTER o alguna empresa del grupo (conforme se definen en las normas sobre Vinculación y Grupo Económico emitidas por la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones); y hasta que SOLINTELS regularice tal situación. Estos plazos, su extensión o la de cualquier otro plazo que no sea atribuible a ONGCREDCENTER no generan intereses ni cargos de clase alguna.
- 6.4 Queda expresamente establecido que SOLINTELS emitirá y, de ser el caso, anulará los correspondientes comprobantes de pago respetando tanto la legislación vigente sobre la materia, como las instrucciones de ONGCREDCENTER. La incorrecta o tardía emisión o anulación de uno a más comprobantes de pago faculta a ONGCREDCENTER a exigir a SOLINTELS la sustitución de dicho comprobante, de acuerdo a las normas vigentes sobre la materia.
- 6.5 ONGCREDCENTER podrá exigir la correspondiente indemnización por los daños y perjuicios que le ocasione la emisión o anulación defectuosa o extemporánea de los comprobantes de pago. Queda entendido que dicha indemnización necesariamente cubrirá los montos de las sanciones que la administración tributaria imponga a ONGCREDCENTER como consecuencia de la utilización de los referidos comprobantes de pago.

SÉPTIMA: Garantías

SOLINTELS se compromete a brindar garantía por el plazo del contrato, luego de la conformidad de ONGCREDCENTER, que corresponde por errores de programación en el sistema implementado en el presente contrato. Estos errores serán atendidos sin costo alguno a más tardar en las próximas 48 horas a partir del reporte del evento, la definición del error será validada y aceptada en el proceso de revisión del incidente.

OCTAVA: Vigencia del Contrato

El presente contrato tendrá una vigencia de 3 años renovables, que regirá desde la firma del mismo y se extenderá hasta el periodo establecido (03 años). El plazo podrá renovarse previo acuerdo de ambas partes.


ONG CRED CENTER
 Mayra Sorela Jauregui Pardave
 DIRECTOR EJECUTIVO


NOVENA: Confidencialidad

SOLINTELS se obliga a mantener en estricta reserva la Información oral o escrita que ONGCREDCENTER le proporcione en el marco del presente contrato; y, para efectos de la correcta aplicación de las obligaciones del presente Contrato, se acuerda que para su aplicación regirá la presunción de que toda información y la documentación de ONGCREDCENTER a la que tenga acceso SOLINTELS es confidencial, reservada y secreta, salvo que de manera expresa se haya señalado lo contrario, por lo que SOLINTELS se obliga y compromete a lo siguiente:

- 9.1 No entregar o divulgar la Información a terceros, bajo cualquier forma directa o indirecta, incluyendo información de las operaciones y colaboradores de ONGCREDCENTER o de sus clientes e información relativa al personal de éstos, salvo que la entrega o divulgación sea requerida por una autoridad competente con ocasión de un proceso o investigación legalmente iniciado. En tal caso, SOLINTELS se obliga a notificar a ONGCREDCENTER del requerimiento a la brevedad posible, en la medida que la divulgación de la notificación no esté prohibida por la ley, una orden judicial o similar, de modo tal que ONGCREDCENTER pueda tomar las medidas de defensa que estime pertinentes.
- 9.2 Cumplir y hacer cumplir a su personal o terceros que contrate bajo cualquier modalidad y que tengan relación con la ejecución de los servicios regidos por este contrato, las obligaciones que SOLINTELS asume de acuerdo a la presente cláusula.
- 9.3 Tomar las medidas de seguridad y precauciones que sean necesarias, a fin de mantener y proteger la confidencialidad de la Información a que se refiere esta cláusula.
- 9.4 Emplear la Información, única y exclusivamente para la ejecución de las prestaciones a que se ha comprometido conforme a este contrato. La Información no deberá ser distribuida a personas ajenas al equipo de trabajo designado por SOLINTELS para la ejecución de las prestaciones a su cargo.
- 9.5 En caso el Contrato sea resuelto antes de su fecha de vencimiento, SOLINTELS quedará obligada a respetar el carácter confidencial de la información que le fue suministrada por un plano no menor a tres (03) años.
- 9.6 Concluida la vigencia del Contrato, SOLINTELS hará automática la devolución de la información suministrada que se encuentre en soportes materiales, quedando terminantemente prohibido que SOLINTELS custodie o resguarde para sí copias de la información suministrada.

Las obligaciones estipuladas en esta cláusula se extenderán hasta la implantación del servicio contados a partir de la fecha de firma del presente documento y quedarán vigentes posterior a la terminación del presente contrato por el plazo de tres (03) años, por cualquier causa, sea imputable o no a las partes.

El incumplimiento total o parcial de la presente cláusula será penalizado con el pago del 10% del monto del pago de la implementación, además de los daños y perjuicios (económico y/o reputacional) que se ocasione a ONGCREDCENTER por vulnerar la confidencialidad en el manejo o gestión de la información a que SOLINTELS tendrá acceso en el desarrollo del presente contrato. Suma de dinero que será pagada por SOLINTELS de acuerdo al plazo del proceso administrativo de la recepción de la notificación motivada que efectuara ONGCREDCENTER.

DECIMA: Propiedad Intelectual

- 10.1. El sistema CREDISOFT es propiedad intelectual de SOLINTELS, debidamente registrado los Derechos de Autor ante INDECOPi con partida registral número 01070-2013, asiento 01 y número de expediente 001336-2013.
- 10.2. ONGCREDCENTER reconoce expresamente la propiedad intelectual de SOLINTELS sobre el software desarrollado, obligándose a respetar dicha propiedad y a no utilizarla para fines o actividades distintos a los indicados en este contrato y/o fuera del territorio Nacional.
- 10.3. Todos los derechos relacionados al Software, incluyendo, pero sin limitarse a, patentes, derechos de autor, marcas y demás elementos de propiedad intelectual pertenecientes a SOLINTELS, son propiedad

Walter Alvarez
 Director de Asesoría Jurídica e Inicial
 GERENTE
 Subcomisión Inicial
 de la S.A.P.

ONG CRED CENTER
 Mayra Sarela Jauregui Pardave
 DIRECTOR EJECUTIVO
 X Cred Center

y permanecerán como propiedad valiosa y exclusiva de SOLINTELS, quien a su vez podrá disponer del mismo a libre elección, sin dar cuenta a nadie de la manera que crean conveniente.

10.4. Los datos registrados mediante el sistema es propiedad de ONGCREDCENTER, en consecuencia los reportes y/o tratamiento que se hagan sobre ellos, serán propiedad de ONGCREDCENTER.

10.5. ONGCREDCENTER deberá informar a su personal, agentes y representantes del contenido de las obligaciones que asume en la presente cláusula y a exigir de éstos el cumplimiento de las mismas.

El incumplimiento total o parcial de la presente cláusula será penalizado con el pago del 10% del monto del pago de la implementación, además de los daños y perjuicios (económico y/o reputacional) que se ocasione a SOLINTELS por vulnerar la propiedad intelectual. Suma de dinero que será pagada por ONGCREDCENTER de acuerdo al plazo del proceso administrativo de la recepción de la notificación motivada que efectuara SOLINTELS.

UNDECIMA: Otorgamiento de licencia de uso.

Licencia de Uso. (a) SOLINTELS concede a ONGCREDCENTER una licencia exclusiva, para el uso del Software por el tiempo del contrato; (b) ONGCREDCENTER conviene en instalar el Software únicamente en un hardware identificado según este Contrato, y que haya sido previamente aprobada.

DUODÉCIMA: Protección de datos

La presente Cláusula tiene por objeto establecer las obligaciones y responsabilidades de ONGCREDCENTER y SOLINTELS respecto al tratamiento de los datos de carácter personal de clientes de ONGCREDCENTER (en adelante, "LOS DATOS"), a los cuales SOLINTELS pueda tener acceso para el cumplimiento del presente Contrato, de conformidad con la Ley N° 29733, Ley de Protección de Datos Personales y sus normas reglamentarias, complementarias y modificatorias.

La entrega de los DATOS, por parte de ONGCREDCENTER a SOLINTELS a través de cualquier medio, no tiene efectos legales de cesión, sino de simple acceso a los mismos como elemento necesario para el cumplimiento del objeto del presente Contrato.

SOLINTELS se hace responsable de la recopilación, registro, organización, conservación, elaboración, modificación, almacenamiento, extracción, consulta, bloqueo, supresión, transferencia a terceros dentro y/o fuera del territorio nacional y uso de los datos, ante el titular de los mismos, la Autoridad Nacional de Protección de Datos, las autoridades competentes en temas de Protección al Consumidor y cualquier otra autoridad competente.

Para la verificación del fiel cumplimiento de lo establecido en la presente CLÁUSULA, permitirá a ONGCREDCENTER el cumplimiento de sus necesidades de auditoría e inspecciones, auditores internos, externos, reguladores, supervisores u otros de cualquier tipo que indique ONGCREDCENTER en relación con el cumplimiento del objeto del presente Contrato.

DÉCIMO TERCERA: Naturaleza de los servicios y ley aplicable

Se deja expresa constancia que el presente contrato se celebra al amparo de lo dispuesto en el artículo 1764* del Código Civil Peruano y, en consecuencia, no genera vínculo laboral ni obligación de pago por parte de ONGCREDCENTER de beneficios sociales u otros conceptos laborales con el personal de SOLINTELS que participe en el servicio o este mismo, y viceversa.

Las partes acuerdan que el presente contrato se rige exclusivamente por las leyes de la República del Perú. En ese sentido, en todo lo no dispuesto en el presente contrato serán de aplicación supletoria las normas del Código Civil y demás leyes especiales que resultaren aplicables.


ONG CRED CENTER
 Mayra Sarela Jauregui Pardave
 DIRECTORA EJECUTIVA


DÉCIMO CUARTA: Coordinadores

La ejecución de las prestaciones derivadas de la Solicitud, la Propuesta y el presente Contrato serán coordinadas por las siguientes personas:

Por ONGCREDCENTER: - GERENTE GENERAL
 Por SOLINTELS: WINDER SILVERA BUSTAMANTE - GERENTE GENERAL

Las partes podrán cambiar sus respectivos coordinadores o incorporar coordinadores adjuntos, mediante una carta dirigida a la otra parte indicando el nombre del coordinador sustituto, él o los adjuntos y las razones del caso que deben ser justificables.

DÉCIMO QUINTA: Equipo de Trabajo

El equipo de trabajo de SOLINTELS, de acuerdo a su nivel de especialización y *expertise* profesional estará conformado y liderado de manera personal por los siguientes especialistas:

CANTIDAD	ROL
1	ANALISTA PROGRAMADOR
1	ANALISTA DE PRUEBAS

DÉCIMO SEXTA: Penalidad por Retraso Injustificado

SOLINTELS incurre en retraso injustificado en la ejecución de las prestaciones del contrato, ONGCREDCENTER aplicará en todos los casos, una penalidad de S/.200.00 (doscientos con 00/100 nuevos soles) por cada día calendario de atraso.

Siempre y cuando este retraso sea de responsabilidad de SOLINTELS Únicamente, de ser un retraso con parte de responsabilidad de ONGCREDCENTER, ya sea de sus representantes o trabajadores, retraso de la información que deba proporcionar, SOLINTELS no se hará responsable del pago de penalidad descrita en el presente artículo.

El monto máximo de la penalidad será el diez por ciento (10%) del monto del presente contrato del pago inicial, y su acumulación constituye causal de resolución por incumplimiento de contrato.

Si ONGCREDCENTER incurre en retraso injustificado en brindar la información y/o requerimientos hechos por SOLINTELS y éstos trasciendan en retrasos de actividades, entregables y del proyecto SOLINTELS solicitará a ONGCREDCENTER asumir los costos directos e indirectos que conlleven éstos retrasos.

DÉCIMO SÉPTIMA: Prohibición de ceder o subcontratar

Las partes acuerdan que ninguna de ellas podrá ceder total o parcialmente su posición en el presente contrato, ni ceder a terceros los derechos u obligaciones que se derivan de éste, bajo cualquier modalidad, sin autorización previa y por escrito de la otra parte.

DÉCIMA OCTAVA: Incumplimiento y Resolución

18.1 El incumplimiento de cualquiera de las obligaciones asumidas por una de las partes en el presente contrato, facultará a la otra a resolver éste de pleno derecho, exigiendo la indemnización que corresponda por los daños y perjuicios irrogados. La resolución se producirá en forma automática cuando la parte interesada comunique a la otra por conducto notarial que quiere valerse de la presente cláusula resolutoria.


ONG CRED CENTER
 Mayra Sorela Jourengui Pardave
 DIRECTOR EJECUTIVO
 Xcred Center

La resolución del contrato obligará a la liquidación y pago de las horas de trabajo pendientes de cancelación.

18.2 El incumplimiento de ONGCREDCENTER de las obligaciones estipuladas en el presente contrato o establecidas en la ley, facultará a SOLINTELS a resolver el presente contrato de pleno derecho, haciendo suyas todas las sumas recibidas de ONGCREDCENTER, sin perjuicio de reclamar la correspondiente indemnización por los daños y perjuicios que se hubieren irrogado y/o a exigir el cumplimiento de las obligaciones de cargo de ONGCREDCENTER, dando por vencidos los plazos para el pago de la retribución, de tal forma que el pago de la misma deba efectuarse en forma inmediata, y sin perjuicio de reclamar la correspondiente indemnización por los daños y perjuicios que se hubieren irrogado. ONGCREDCENTER, deberá asumir también los pagos pendientes a la fecha de la resolución del contrato.

SOLINTELS quedará facultado para proceder conforme a lo estipulado en el párrafo anterior especialmente en el desarrollo del Sistema Informático.

18.3 En caso haya una terminación anticipada del contrato por parte de ONGCREDCENTER, estará obligada a pagar una penalidad a SOLINTELS, que será calculado de la siguiente manera:

T=Tiempo Residual en meses.

MP=Monto promedio por mes de pago (Esto promedio será calculado desde el primer mes a la fecha).

PENALIDAD = T*MP*80%

Ejemplo: Si el cliente desea terminar el contrato a los 2 años, la penalidad se calcularía de la siguiente manera:

T=12 Meses.

MP=1000

PENALIDAD=12*600*0.8 = 5,760


 GERENTE
 Subgerente de Negocios EL S SAC

DÉCIMA NOVENA: Interpretación

19.1 Las cláusulas del presente contrato se interpretarán las unas por medio de las otras, atribuyéndose a las dudosas el sentido que resulte del conjunto de todas.

19.2 Las condiciones y anexos contenidos en este contrato, priman sobre cualquier condición o comunicación establecida por las partes con anterioridad a la fecha de su suscripción respecto de la operación materia del mismo. Las condiciones y anexos de este documento únicamente podrán ser modificados por las partes de mutuo acuerdo, mediante acuerdo que conste por escrito.

19.3 Para todos los efectos relativos y derivados de este contrato, las partes convienen en que los títulos que encabezan cada una de las cláusulas son meramente enunciativos y no serán tomados en cuenta para la interpretación de su contenido. Todas las referencias a una cláusula o sección o inciso están dirigidas a las cláusulas o secciones o incisos correspondientes al presente contrato. La referencia a una cláusula incluye todas las secciones e incisos de la misma y las referencias a una sección o inciso incluyen todos los párrafos dentro de éstos, salvo que del texto se desprenda lo contrario.

VIGÉSIMA: Legislación y Jurisdicción Aplicable

20.1 El Contrato se registrará por y se interpretará de conformidad con las leyes de la República del Perú.

20.2 En el supuesto que se genere alguna controversia, discrepancia, reclamación o conflicto de intereses como consecuencia de la celebración y/o interpretación del Contrato o en relación al mismo, incluyendo aquellas que se refieran a su posible nulidad, salvo los casos señalados en el párrafo anterior, las partes dejan establecido que los mismos serán solucionados a través de una conciliación.


 ONG CRED CENTER
 Myrta Sarela Jauregui Parolave
 DIRECTOR EJECUTIVO


Sin embargo, en caso que la controversia, discrepancia, reclamación o conflicto de intereses suscitada entre las partes, referidas en el párrafo anterior persistiera, las partes renuncian expresamente al fuero de sus domicilios y se someten a la jurisdicción de los jueces y tribunales de Huancayo.

Firmado simultáneamente en Huancayo por el representante de SOLINTELS y por el representante de ONGCREDCENTER, respectivamente, el 05 de enero del 2018, en dos ejemplares del mismo valor y tenor con destino a cada firmante, por lo que las partes intercambian en forma fehaciente y se hacen llegar cada uno de los originales para que cada parte custodie un ejemplar con la totalidad de las firmas autógrafas originales.

Por ONGCREDCENTER:

GERENTE GENERAL :


 ONG CRED CENTER
 Mayra Sarela Jauregui Pardove
 DIRECTOR EJECUTIVO
 XCredit Center

Por SOLINTELS:

Gerente General: WINDER SILVERA BUSTAMANTE,


 Winder Silvera Bustamante
 Director de Infraestructura e Innovación
 GERENTE
 Soluciones Integrales ELS S.A.C.