

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARIA
ESCUELA DE POSTGRADO
MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y FINANZAS



**“INFLUENCIA DE LA TECNOLOGÍA CREDITICIA EN LOS RESULTADOS DE LA GESTIÓN DE
LA ONG FINCA PERÚ, PERÍODO 2012 – 2015”**

Tesis presentada por el Bachiller:

Jorge Andreu Sosa Torres

Para optar por el Grado Académico de:

Maestro en Contabilidad y Finanzas

Asesor:

Dr. Willy Ruiz Vilchez

AREQUIPA – PERÚ

2017



Agradecimientos

“Agradezco primero a Dios por todo lo que me ha dado, a mis padres por su apoyo incondicional, y a todos los que de alguna manera han participado en el desarrollo de este trabajo de investigación.”



La educación es el arma más poderosa para cambiar el mundo.

Nelson Mandela

Índice de Contenido

Índice de Figuras	vi
Índice de Tablas.....	viii
Resumen	1
Abstract.....	3
Introducción.....	5
1. MARCO TEÓRICO.....	6
1.1 HERRAMIENTAS DE GESTIÓN PARA A EVALUACIÓN DE INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS	6
1.2 MODELO DE GESTIÓN INTEGRAL DE DESEMPEÑO	9
1.3 CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR MICROFINANZAS.....	12
1.4 CARACTERÍSTICAS DE LAS MICROFINANZAS RURALES	13
1.5 ADMINISTRACIÓN INTEGRAL DE RIESGOS EN LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS	16
1.6 EL PERFIL DE RIESGO EN LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS	18
2. EXPOSICIÓN DE RESULTADOS	23
2.1 VARIABLE INDEPENDIENTE: TECNOLOGÍA CREDITICIA.....	23
2.1.1 <i>Indicador N° 1: Número de Créditos por Tecnología Crediticia</i>	23
2.1.2 <i>Indicador N° 2: Saldo de Cartera por Tecnología Crediticia</i>	28
2.1.3 <i>Eficiencia Social: Crédito Promedio</i>	34
2.1.4 <i>Crédito Promedio</i>	35
2.1.5 <i>Crédito Promedio por Tecnología Crediticia</i>	36
2.1.6 <i>Crédito Promedio por Sector Económico</i>	37
2.1.7 <i>Crédito Promedio por Destino</i>	39
2.1.8 <i>Crédito Promedio por Plazo</i>	40
2.2 VARIABLE DEPENDIENTE: RESULTADOS DE LA GESTIÓN.....	42
2.2.1 <i>Indicador N° 1: Calidad de Cartera</i>	42
2.2.1.1 Cartera en Riesgo	43
2.2.1.2 Provisiones / Cartera en Riesgo	48
2.2.2 <i>Indicador N° 2: Solvencia</i>	51
2.2.2.1 Pasivo / Patrimonio.....	52
2.2.3 <i>Indicador N°3: Gestión y Eficiencia</i>	58
2.2.3.1 Gastos Operativos / Saldo de Cartera Bruta	58
2.2.3.2 Gastos Financieros / Adeudados.....	61
2.2.4 <i>Indicador N°4: Rentabilidad</i>	64
2.2.4.1 Ingresos Financieros / Saldo de Cartera Bruta	65
2.2.4.2 Resultado Neto sobre Patrimonio (ROE).....	66
3. CONCLUSIONES	70
4. RECOMENDACIONES	74
5. BIBLIOGRAFÍA	75
6. INFORMATOGRAFÍA	78
7. ANEXOS	80
7.1.ANEXO A: PROYECTO DE INVESTIGACION	80

7.1.1 Matriz de Consistencia.....	109
7.2.ANEXO B: TABLAS Y FIGURAS	110



Índice de Figuras

Figura 1 Perfil Organizacional, Entornos, Relaciones, Desafíos	9
Figura 2 Concepto de Innovación	15
Figura 3 Razones para Innovar.....	16
Figura 4 El Proceso de Administración de Riesgo.....	17
Figura 5 Componentes Clave para el Proceso de Innovación.....	20
Figura 6 ONG FINCA PERÚ: Número de Créditos por Tecnología Crediticia, Período: 2012 - 2015.....	23
Figura 7 ONG no supervisadas por la SBS: Número de Créditos por Tecnología Crediticia, Período: 2012 - 2015	24
Figura 8 ONG FINCA PERÚ: Saldo de Cartera por Tecnología Crediticia (En Miles de Soles), Período: 2012 - 2015	29
Figura 9 ONG no supervisadas por la SBS: Saldo de Cartera por Tecnología Crediticia (En Miles de Soles), Período: 2012 - 2015	30
Figura 10 Crédito Promedio: ONG FINCA PERU y ONG no supervisadas por la SBS, Período: 2012 - 2015	35
Figura 11 Tecnología Crediticia: Crédito Promedio de ONG FINCA PERU / Crédito Promedio de ONG no supervisadas por la SBS, Período: 2012 - 2015	37
Figura 12 Sector Económico: Crédito Promedio de ONG FINCA PERÚ / Crédito Promedio de ONG no supervisadas por la SBS, Período: 2012 - 2015	38
Figura 13 Destino (Capital de Trabajo): Crédito Promedio de ONG FINCA PERÚ / Crédito Promedio de ONG no supervisadas por la SBS, Período 2012 - 2015.....	40
Figura 14 Plazo: Crédito Promedio de ONG FINCA PERÚ / Crédito Promedio de ONG no supervisadas, Período: 2012 - 2015.....	42
Figura 15 Cartera en Riesgo, Período: 2012 – 2015	44
Figura 16 ONG FINCA PERÚ: Saldo de Cartera por Tecnología Crediticia, Período: 2012 - 2015.....	45
Figura 17 Porcentaje: Saldo de Cartera destinado a financiar Capital de Trabajo, Período: 2012 - 2015.....	46
Figura 18 Porcentaje: Saldo de Cartera con Vencimiento menor a un año, Período: 2012 - 2015	47

Figura 19 Porcentaje: Saldo de Cartera con Monto menor a US\$ 1 000, Período: 2012 - 2015	47
Figura 20 Provisiones / Cartera en Riesgo, Período: 2012 - 2015	49
Figura 21 ONG FINCA PERÚ: Cartera en Riesgo (En Miles de Soles) , Período: 2012 - 2015	50
Figura 22 ONG no supervisadas por la SBS: Cartera en Riesgo (En Miles de Soles), Período: 2012 - 2015	51
Figura 23 Pasivo / Patrimonio, Período: 2012 - 2015	53
Figura 24 Porcentaje: Vencimiento de Cartera menor a un año, Período: 2012 - 2015.....	55
Figura 25 Porcentaje: Vencimiento de Cartera mayor a un año, Período: 2012 - 2015.....	56
Figura 26 Ratio: Disponible / Total Activo, Período: 2012 - 2015.....	57
Figura 27 Ratio: Gastos Operativos / Saldo de Cartera Bruta, Período: 2012 – 2015	59
Figura 28 Ratio: Gastos Financieros / Adeudados, Período: 2012 - 2015	62
Figura 29 Ratio: Spread Financiero Estimado, Período: 2012 - 2015	63
Figura 30 Ratio: Margen Financiero / Gastos Operativos, Período: 2012 - 2015.....	64
Figura 31 Ingresos Financieros / Saldo de Cartera Bruta, Período: 2012 - 2015.....	66
Figura 32 ROE: Rentabilidad sobre el Patrimonio, Período: 2012 - 2015.....	67
Figura 33 ROA: Rentabilidad sobre el Activo, Período: 2012 – 2015	69



Índice de Tablas

Tabla 1 Participación Porcentual: Número de Créditos por Tecnología Crediticia, Período: 2012 - 2015	25
Tabla 2 Participación Porcentual: Número de Créditos por Sector Económico Período: 2012 - 2015	26
Tabla 3 Participación Porcentual: Número de Créditos por Destino, Período: 2012 - 2015	26
Tabla 4 Participación Porcentual: Número de Créditos por Monto, Período: 2012 - 2015	27
Tabla 5 Participación Porcentual: Número de Créditos por Plazo de Vencimiento, Período: 2012 - 2015	28
Tabla 6 Participación Porcentual: Saldo de Cartera por Tecnología Crediticia, Período: 2012 - 2015	31
Tabla 7 Participación Porcentual: Saldo de Cartera por Sector Económico, Período: 2012 - 2015	31
Tabla 8 Participación Porcentual: Saldo de Cartera por Destino, Período: 2012 - 2015	32
Tabla 9 Participación Porcentual: Saldo de Cartera por Monto, Período: 2012 - 2015	33
Tabla 10 Participación Porcentual: Saldo de Cartera por Plazo de Vencimiento, Período: 2012 - 2015	34
Tabla 11 Crédito Promedio por Tecnología Crediticia (En Soles), Período: 2012 - 2015 .	36
Tabla 12 Crédito Promedio por Sector Económico (En Soles), Período: 2012 - 2015	38
Tabla 13 Crédito Promedio por Destino (En Soles), Período: 2012 - 2015	39
Tabla 14 Crédito Promedio por Plazo (En Soles), Período: 2012 - 2015	41
Tabla 15 Ratio: Productividad por Empleado de Institución, Período: 2012 - 2015	60
Tabla 16 Ratio: Productividad por Analista de Crédito de Institución, Período: 2012 - 2015	61

Resumen

Este documento se enfocará en analizar y evaluar la influencia de la tecnología crediticia utilizada por la ONG FINCA PERÚ en los resultados de su gestión, lo cuales se reflejan en indicadores como, calidad de cartera, gestión y eficiencia, solvencia y rentabilidad; todos ellos con sus respectivos sub indicadores. Así también, se analizarán indicadores relacionados al crédito promedio en sus distintos niveles y aspectos. Asimismo, se realizará un comparativo con respecto al sistema de ONG no supervisadas por la SBS, el cual utiliza mayoritariamente la tecnología crediticia individual, a diferencia de la ONG FINCA PERÚ, institución que utiliza la tecnología crediticia grupal y más específicamente el crédito otorgado a través de los bancos comunales. A través de ello, se conocerá si la tecnología crediticia utilizada por una institución microfinanciera es relevante para la obtención de mejores resultados empresariales, y si es posible, si dependiendo el segmento atendido, determinada tecnología crediticia será la más adecuada.

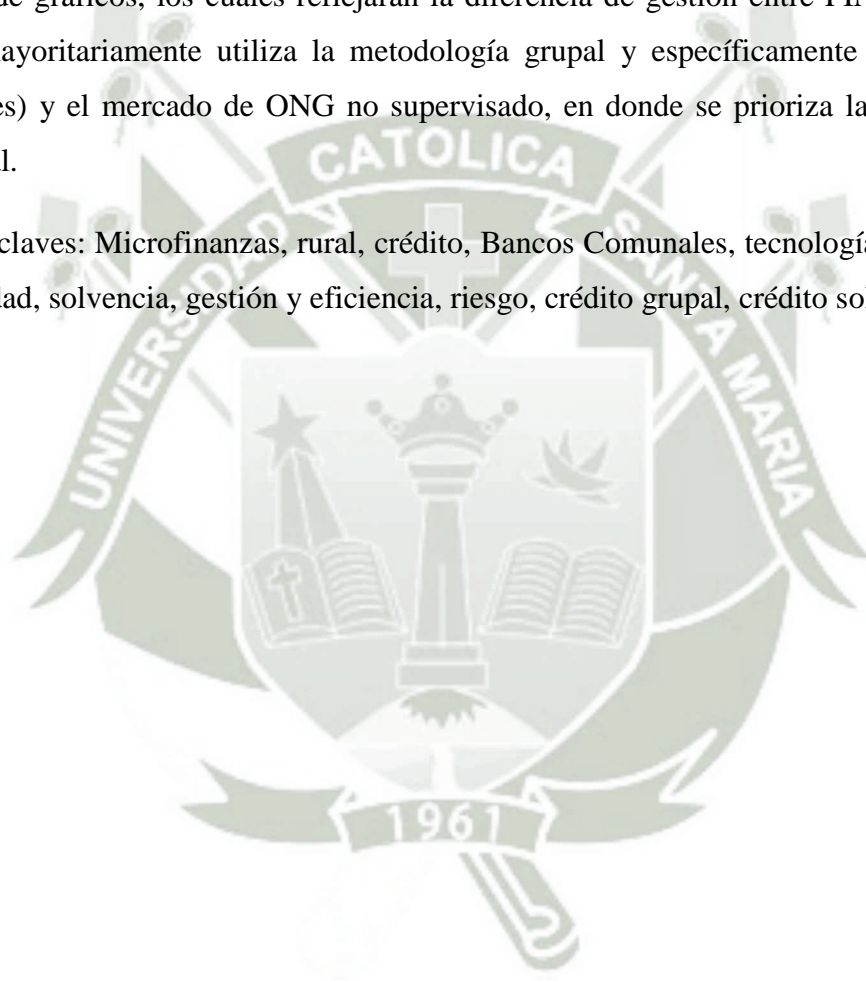
El alcance de este trabajo será la información contable y financiera del período 2012 a 2015 de la ONG FINCA PERÚ y el consolidado del sistema de estas instituciones no supervisadas por la SBS, el cual asciende quince (15), incluida la institución que forma parte del presente informe. Esta información será extraída de la página web del Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME). Es importante mencionar que una limitante para este trabajo es la falta de información financiera, pues a diferencia de una institución regulada, la periodicidad de entrega de la misma es trimestral (no mensual como lo hace la SBS), y a su vez, la calidad de información es inferior en comparación a lo brindado por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

El presente documento tendrá dos capítulos. El primero tocará puntos clave relacionados a la gestión de una institución financiera no regulada por la SBS, en base a documentos de entidades que conocen el mercado rural. El segundo capítulo consistirá en el desarrollo de cada una de las variables que forman parte de esta investigación. Asimismo, se estudiarán cada uno de los indicadores y sub indicadores, buscando explicar cómo la tecnología crediticia utilizada por ONG FINCA PERÚ influye en los resultados de su gestión; haciendo exactamente lo mismo para el sistema de ONG no

supervisadas por la SBS. Para lograr este objetivo se utilizarán herramientas, como tablas y gráficos, y de esa forma, el presente documento sea lo más didáctico posible.

La principal conclusión alcanzada a través de este documento es que tecnología crediticia utilizada por una institución financiera en el mercado que se desenvuelven (mercado rural) influye en los resultados de su gestión, mejorando su calidad de cartera, consolidando la solvencia financiera, optimizando los procesos para la reducción de los gastos y alcanzar un nivel de eficiencia más alto y finalmente incrementado los niveles de rentabilidad de la institución. Todos los puntos antes mencionados serán sustentados a través de gráficos, los cuales reflejarán la diferencia de gestión entre FINCA PERÚ (quien mayoritariamente utiliza la metodología grupal y específicamente los bancos comunales) y el mercado de ONG no supervisado, en donde se prioriza la tecnología individual.

Palabras claves: Microfinanzas, rural, crédito, Bancos Comunales, tecnología crediticia, rentabilidad, solvencia, gestión y eficiencia, riesgo, crédito grupal, crédito solidario.



Abstract

This document will focus on analyzing and evaluating the influence of the credit technology used by the NGO FINCA PERÚ in the results of its management, which are reflected in indicators such as portfolio quality, management and efficiency, solvency and profitability; All with their respective sub indicators. Likewise, indicators related to average credit will be analyzed in their different levels and aspects. Likewise, a comparison will be made with respect to the system of NGOs not supervised by the SBS, which mostly uses individual credit technology, unlike the NGO FINCA PERÚ, an institution that uses group credit technology and more specifically credit granted through Of the communal banks. Through this, it will be known if the credit technology used by a microfinance institution is relevant to obtain better business results, and if possible, if depending on the segment served, certain credit technology will be the most appropriate.

The scope of this work will be the accounting and financial information for the period 2012 to 2015 of the NGO FINCA PERÚ and the consolidated system of these institutions not supervised by the SBS, which amounts to fifteen (15), including the institution that forms part of the This report. This information will be extracted from the website of the Consortium of Private Organizations to Promote the Development of Micro and Small Enterprises (COPEME). It is important to mention that a limitation for this work is the lack of financial information, since unlike a regulated institution, the periodicity of delivery is quarterly (not monthly as the SBS does), and in turn, the quality of Information is lower compared to what was provided by the Superintendency of Banking, Insurance and AFP (SBS).

This document will have two chapters. The first will touch key points related to the management of a financial institution not regulated by the SBS, based on documents of entities that know the rural market. The second chapter will consist of the development of each of the variables that are part of this research. Likewise, each of the indicators and sub-indicators will be studied, seeking to explain how the credit technology used by FINCA PERÚ NGO influences the results of its management; Doing exactly the same for the system of NGOs not supervised by the SBS. To achieve this goal, tools such as tables and graphs will be used, and in this way, this document will be as educational as possible.

The main conclusion reached through this document is that credit technology used by a financial institution in the market that operates (rural market) influences the results of its management, improving its quality of portfolio, consolidating financial solvency, optimizing the processes To reduce expenses and achieve a higher level of efficiency and finally increased the levels of profitability of the institution. All of the aforementioned points will be supported by graphs, which will reflect the difference in management between FINCA PERU (who mostly uses group methodology and specifically communal banks) and the NGO market, where the individual technology is prioritized.

Key words: Microfinance, rural, credit, communal banks, credit technology, profitability, solvency, management and efficiency, risk, group credit, solidarity credit.



Introducción

Las microfinanzas nacieron con la finalidad de ayudar a las personas que están iniciando un pequeño negocio o tienen la intención de realizar cualquier tipo de actividad empresarial; pero no cuentan con los recursos económicos necesarios para lograrlo. Muchos de los microempresarios de las zonas rurales especialmente, han sido excluidos del sistema financiero peruano, debido a que no cumplen con los criterios mínimos para ser catalogados como sujetos de crédito, y a su vez, por el difícil acceso que se tiene para llegar a ellos. Es por estos motivos que existen ONG microfinancieras, como FINCA PERÚ, cuya finalidad es llegar al segmento rural de menos capacidad adquisitiva del país.

Las instituciones microfinanciera en Perú son de carácter privado y suelen dividirse en lucrativas y no lucrativas, y como principal ejemplo de estas últimas son las organizaciones no gubernamentales (ONG).

Existen variados trabajos de investigación que abordan el análisis de instituciones financieras reguladas por entidades gubernamentales; sin embargo, analizar instituciones microfinancieras no reguladas como la ONG FINCA PERÚ, no se produce continuamente, y menos aún no se toma en cuenta la tecnología crediticia con la cual trabajan este tipo de instituciones. Una entidad financiera supervisada por la SBS utiliza mayoritariamente la tecnología individual, la cual todos conocemos, alcanzando en su gran mayoría, resultados positivos de gestión.

Por tal motivo surge la curiosidad de conocer la influencia de la tecnología crediticia en los resultados de gestión, pero en instituciones financieras no reguladas, como la ONG FINCA PERÚ, y a su vez compararlo con el sistema de ONG no supervisadas por la SBS, y demostrar que la tecnología crediticia es influyente para obtener mejores resultados de gestión en este tipo de instituciones, que se dedican a atender el segmento de mercado rural.

Para ello se analizarán los cuatro pilares (con sus respectivos sub indicadores) que reflejan la buena o mala gestión que pueda realizar una institución microfinanciera, como son: calidad de cartera, gestión y eficiencia, solvencia y rentabilidad; y también el comportamiento del crédito promedio en sus distintos aspectos y niveles.

1. MARCO TEÓRICO

1.1 Herramientas de Gestión para a Evaluación de Instituciones Microfinancieras

La herramienta a utilizar para la evaluación de la gestión se basa en el Modelo de Evaluación Organizacional Malcom Baldrige, el cual consiste en un conjunto interrelacionado de valores y conceptos centrales, tales como:

a. Alineamiento Organizacional

Las organizaciones con alto desempeño, requieren un riguroso alineamiento organizacional. Esto significa que los productos, servicios y proyectos contribuyan directamente al logro de los resultados con los clientes, la misma que permite tener una organización sostenible y eficiente. En ese sentido el alineamiento organizacional comprende el desarrollo de capacidades para asegurar el cumplimiento de la MISIÓN. *(Herramienta de Evaluación de la Gestión Integral de las IMFs, 2009)*

b. Liderazgo Visionario

El equipo de dirección establece la orientación hacia los grupos de interés (clientes, donantes, socios, etc.), determina valores claros y visibles y establecen altas expectativas de desempeño para con los clientes (social) y financiero, las mismas que deben equilibrar las necesidades de todos los grupos de interés. *(Herramienta de Evaluación de la Gestión Integral de las IMFs, 2009)*

c. Excelencia impulsada por los grupos de interés

La calidad y el desempeño organizacional son juzgados por los grupos de interés. Por ello se debe tener en cuenta los aspectos que proporcionan valor: todas las características de los productos y servicios, programas, proyectos y todos los canales de acceso de los grupos de interés. Ello lleva a generar sostenibilidad organizacional, satisfacción, preferencias y referencias positivas, retención, lealtad, impactos sociales esperados y a la expansión de las actividades institucionales. La excelencia impulsada por los grupos de interés comprende tanto aspectos presentes como futuros: comprender las necesidades

actuales y anticiparse a sus futuros deseos y a otras potencialidades en el sector social donde se opera. *(Herramienta de Evaluación de la Gestión Integral de las IMFs, 2009)*

El valor creado para los grupos de interés y su satisfacción pueden ser influenciados por muchos factores a través de toda la experiencia de estos con la organización, así como también de aquellas características que diferencian sus productos, servicios y proyectos de otras propuestas similares. Estas diferencias pueden estar basadas en ofertas nuevas o modificadas, oferta combinada de productos, ofertas personalizadas, múltiples mecanismos de acceso, respuesta rápida o relaciones especiales. *(Herramienta de Evaluación de la Gestión Integral de las IMFs, 2009)*

d. Aprendizaje Organizacional (mejora de procesos)

Comprende tanto la mejora continua de los enfoques y procesos existentes, como el cambios significativos, dando como resultado: 1) mayor valor a los grupos de interés a través de sus productos y servicios; 2) desarrollo de nuevas oportunidades; 3) Reducción de errores; 4) aumento de la productividad; 5) mejora de la capacidad de respuesta y de desempeño en los tiempos de ciclo del servicio. *(Herramienta de Evaluación de la Gestión Integral de las IMFs, 2009)*

e. Valoración de las personas

El éxito de una organización depende cada vez más de la diversidad, conocimientos, habilidades, creatividad y la motivación de las personas. Esto significa el compromiso de la organización con su satisfacción, desarrollo y bienestar. Los principales retos en la valoración de las personas se incluye: 1) compromiso del equipo de dirección con el éxito de las personas; 2) proveer reconocimiento que vaya más allá de la compensación formal; 3) ofrecer desarrollo y el crecimiento dentro de la organización; 4) crear un ambiente para la innovación y toma de riesgo; 5) crear un ambiente de apoyo para una fuerza de trabajo diversa. *(Herramienta de Evaluación de la Gestión Integral de las IMFs, 2009)*

f. Orientación hacia el futuro

En el contexto actual de alta competitividad en la industria de las Microfinanzas, crear una organización sostenible requiere la comprensión de

los factores de corto y largo plazo que afecta la organización y a su entorno. Esto implica una marcada orientación hacia el futuro y una voluntad para realizar compromisos a largo plazo con los grupos de interés (colaboradores, clientes, donantes, proveedores, socios, etc.). Para ello es necesario que en los procesos de planificación estratégica la organización debería anticipar factores múltiples, tales como: 1) expectativa de los grupos de interés clave; 2) Nuevas oportunidad de crecimiento, 3) formación de alianzas, 4) la globalización, 5) desarrollo tecnológico, 6) comercio electrónico, 7) cambios en los grupos de interés y en los segmentos de mercado, 8) evaluación de los requerimientos legales, 9) cambios en las expectativas y necesidad de las comunidad y sociedad y; 10) movimientos estratégicos realizados por las organizaciones similares. *(Herramienta de Evaluación de la Gestión Integral de las IMFs, 2009)*

g. Gestión basada en hechos

Un aspecto clave en el desempeño implica la toma de decisiones basada en data cuantitativa y cualitativa. Es decir los indicadores que sean utilizados debería ser los que mejor representan factores que conducen a obtener mejores resultados en el desempeño de los grupos de interés, operativos, sociales, financiero, etc. Un conjunto de indicadores vinculados con los grupos de interés y con los requerimientos de desempeño social y financiero (representan una buena base para alinear todos los procesos con los objetivos de la organización. *(Herramienta de Evaluación de la Gestión Integral de las IMFs, 2009)*

h. Orientación hacia la obtención de resultados y creación de valor

Los indicadores de desempeño de una organización deben orientarse hacia los resultados sociales y financieros claves. Dichos resultados, a su vez, deberían ser usados para crear y equilibrar el valor para todos los grupos de interés claves. Al crear valor para los grupos de interés, la organización crea lealtad, contribuye al crecimiento económico y aporta a la sociedad. *(Herramienta de Evaluación de la Gestión Integral de las IMFs, 2009)*

1.2 Modelo de Gestión Integral de Desempeño

Los valores y conceptos centrales mencionados en el apartado anterior se encuentran comprendidos en siete criterios del Modelo Gestión Integral de Desempeño: 1) Gobernabilidad, 2) Planificación Estratégica, 3) Orientación hacia los grupos de interés, 4) Medición, Análisis y Gestión del Conocimiento, 5) Orientación a las personas, 6) Gestión de Procesos y 7) Resultados financieros y sociales.

El gráfico a continuación ofrece el marco que conecta e integra los Criterios del presente modelo:

Figura 1 Perfil Organizacional, Entornos, Relaciones, Desafíos



*Fuente: Herramienta de Evaluación de la Gestión Integral de las IMFs
Elaboración del Autor*

a. Gobernabilidad

Este criterio examina el modo en que el equipo de dirección (el máximo nivel ejecutivo de la organización y sus colaboradores directos) toma sus decisiones para lograr la mayor satisfacción de las partes interesadas, los sectores que comparten un interés común respecto del desempeño de la organización: sus clientes, accionistas, empleados, proveedores y la comunidad en la que

desarrolla sus actividades. *(Herramienta de Evaluación de la Gestión Integral de las IMFs, 2009)*

El sistema de liderazgo se define como el método y los procedimientos mediante los cuales el equipo de dirección establece los valores que guiarán el accionar de la organización, define su visión, su misión y sus objetivos y, en concordancia con ellos, toma sus decisiones basándose en la selección y análisis de la información relevante. El sistema de liderazgo también incluye el examen de los procedimientos mediante los cuales el equipo de dirección comunica y difunde los valores, visión, misión y objetivos al resto de la organización y verifica cómo se los practica en la gestión cotidiana. *(Herramienta de Evaluación de la Gestión Integral de las IMFs, 2009)*

b. Plan Estratégico

Este criterio examina los procedimientos mediante los cuales las IMFs desarrollan las estrategias para lograr los objetivos establecidos por su equipo de dirección, en el marco de su visión, su misión y sus valores. *(Herramienta de Evaluación de la Gestión Integral de las IMFs, 2009)*

El Planeamiento estratégico contemplará la mejora continua de todos los procesos clave, que contribuyan al incremento de la competitividad y de la productividad a corto y largo plazo, y que permitan reducir los costos y los tiempos que demanda completar la gestión de las distintas fases del negocio, aumentando la flexibilidad de la organización y su capacidad de respuesta ante los incesantes cambios del entorno. *(Herramienta de Evaluación de la Gestión Integral de las IMFs, 2009)*

c. Gestión de Clientes

Este criterio examina los procedimientos mediante los cuales la IMFs concentra sus esfuerzos en el conocimiento de las necesidades y expectativas de sus clientes y del mercado, identificando cuáles son sus requisitos y preferencias actuales y futuras. *(Herramienta de Evaluación de la Gestión Integral de las IMFs, 2009)*

El criterio analiza el modo en que la IMFs identifica los segmentos y grupos de clientes que constituyen su objetivo y determina las necesidades y

expectativas de sus clientes y de los clientes potenciales, incluyendo a los de sus competidores. En un medio competitivo y de rápido cambio, existen muchos factores que pueden afectar la preferencia y la lealtad del cliente, lo que hace necesarios escuchar sus opiniones y comentarios y aprender de ellos en forma constante. *(Herramienta de Evaluación de la Gestión Integral de las IMFs, 2009)*

d. Medición, Análisis y Gestión del Conocimiento

La gestión de la información y de los conocimientos tiene el propósito de crear valor a partir de los activos intangibles de una organización. Constituyen prácticas acordes a este factor, la captura de la pericia colectiva propia desde sus fuentes internas y la adquisición de información y conocimiento de fuentes externas. Se apunta a llevar el conocimiento adecuado, en el momento oportuno, a las personas que con su aplicación mejoren el desempeño propio y el de la organización. *(Herramienta de Evaluación de la Gestión Integral de las IMFs, 2009)*

e. Gestión de Procesos

Este criterio examina los métodos mediante los cuales la organización identifica, opera, evalúa y mejora en forma continua sus procesos de servicio para asegurar la creación de valor para el cliente, el aumento de la productividad y la reducción de los costos y del tiempo necesario para realizarlos. *(Herramienta de Evaluación de la Gestión Integral de las IMFs, 2009)*

f. Gestión de Recursos Humanos

Este criterio examina cómo la IMF promueve el máximo desarrollo y aprovechamiento de las capacidades de su personal, alineándolo con sus objetivos de negocio. A tal fin, se analizan las formas de trabajo, el sistema de reconocimiento y compensación, los planes, programas y acciones de educación, capacitación y desarrollo y los procedimientos mediante los cuales estimula la motivación de sus colaboradores y crea y mantiene un ambiente de trabajo conducente a la satisfacción de las personas. *(Herramienta de Evaluación de la Gestión Integral de las IMFs, 2009)*

g. Resultados Globales

Una IMF sin resultados positivos no es viable en el largo plazo, de allí la

importancia de obtener resultados que muestren los niveles y tendencias de los principales indicadores y mediciones que reflejan los resultados globales de la IMF. *(Herramienta de Evaluación de la Gestión Integral de las IMFs, 2009)*

Se evalúa a través de dos formas:

- Tendencia: La evolución de los datos en los últimos tres años indicada por una línea que integra el conjunto de los datos. La tendencia es favorable cuando es progresivamente creciente o decreciente de acuerdo con el desempeño esperado por el negocio. *(Herramienta de Evaluación de la Gestión Integral de las IMFs, 2009)*
- Comparaciones: Contra objetivos propios y del contexto (competencia, referentes mejores en su clase y promedio de la industria. *(Herramienta de Evaluación de la Gestión Integral de las IMFs, 2009)*

1.3 Características del Sector Microfinanzas

Los responsables de la administración de riesgo entenderán y tomarán en consideración los atributos particulares del sector de Microfinanzas, que influencia en su exposición de riesgo.

- Las Instituciones Microfinancieras otorgan un número significativo de créditos pequeños y recuperan los créditos a través el pago de numerosas pequeñas cuotas, las cuales pueden ser difíciles de controlar. *(Manual de Políticas y Procedimientos para la Administración Integral de Riesgos de Instituciones de Microfinanzas, 2004)*
- Típicamente, a los solicitantes del servicio les falta experiencia con instituciones financieras formales, no cuentan con garantías tradicionales, y mantienen pocos registros escritos de sus actividades económicas que estarán sujetas a financiación. *(Manual de Políticas y Procedimientos para la Administración Integral de Riesgos de Instituciones de Microfinanzas, 2004)*
- La instancia de mora en la cartera, a pesar de su nivel inicial, puede ser contagiosa, resultando en una rápida deterioración de calidad a corto plazo. *(Manual de Políticas y Procedimientos para la Administración Integral de Riesgos de Instituciones de Microfinanzas, 2004)*

- Muchas Instituciones Microfinancieras tienen capacidad limitada de aumentar su nivel de capitalización por el hecho que se financian con donaciones de fuentes gubernamentales, organizaciones internacionales, y otras fuentes no comerciales con menor capacidad de respuesta. *(Manual de Políticas y Procedimientos para la Administración Integral de Riesgos de Instituciones de Microfinanzas, 2004)*
- Las Instituciones Microfinancieras operan típicamente en forma descentralizada en un área geográfica muy dispersa. *(Manual de Políticas y Procedimientos para la Administración Integral de Riesgos de Instituciones de Microfinanzas, 2004)*
- La demanda extraordinaria resulta a veces en un crecimiento rápido que presiona a los sistemas de control. *(Manual de Políticas y Procedimientos para la Administración Integral de Riesgos de Instituciones de Microfinanzas, 2004)*
- En relación a su actividad crediticia, las Instituciones Microfinancieras operan con costos administrativos y operativos mayores que bancos tradicionales, por lo tanto, existe mucha presión de bajar costos, muchas veces a costo del sistema de control y de la supervisión adecuada. *(Manual de Políticas y Procedimientos para la Administración Integral de Riesgos de Instituciones de Microfinanzas, 2004)*
- Las Instituciones Microfinancieras demuestran frecuentemente una cultura organizacional que minimiza la importancia de control y administración de riesgos. *(Manual de Políticas y Procedimientos para la Administración Integral de Riesgos de Instituciones de Microfinanzas, 2004)*

1.4 Características de las Microfinanzas Rurales

Las microfinanzas enfrentan grandes desafíos en los mercados donde operan: alto nivel de informalidad en las empresas que constituyen su grupo meta, asimetría de información, carencia de documentación financiera e insuficientes garantías de esta clientela. Todo ello, combinado con pequeñas y frecuentes transacciones, eleva el costo de esta industria financiera. *(Innovaciones en Microfinanzas Rurales, 2015)*

Dicho panorama se complica más para aquellas instituciones microfinancieras

(IMF) que optan por atender al área rural, pues deben enfrentar retos adicionales: mercados locales distanciados, dispersión geográfica de prestatarios, deficiencias en la infraestructura de transporte y telecomunicaciones, riesgos climáticos y de producción que afectan la agricultura (principal sector de la economía rural), falta de claridad sobre los derechos y títulos de propiedad de la mayoría de su clientela y, para algunos segmentos de ésta, su marginalización de las cadenas de valor. A esto se suman las debilidades institucionales o la frecuente carencia de organizaciones de base que aglutinen a productores rurales de pequeña escala.

(Innovaciones en Microfinanzas Rurales, 2015)

Sin embargo, desde la última década, la industria microfinanciera de la región se está dando cuenta que, ante la saturación de las plazas urbanas y peri-urbanas en las que vino mayormente operando, el tamaño de los mercados financieros rurales no atendidos o sub-atendidos representa una gran oportunidad para expandir sus servicios y, por ende, para contribuir en la inclusión financiera en América Latina y el Caribe. *(Innovaciones en Microfinanzas Rurales, 2015)*

El interés por ampliar el alcance y profundidad de las microfinanzas rurales es también producto de los importantes avances que se han venido dando a favor del desarrollo del campo: expansión de la red vial y de las telecomunicaciones de línea fija y móvil, la articulación y crecimiento de ciertas cadenas de valor, etc., factores que invitan y facilitan el avance de la oferta financiera formal.

(Innovaciones en Microfinanzas Rurales, 2015)

Aunque continúa el rezago en la infraestructura y los índices de desarrollo de las regiones rurales comparadas con las urbanas, algunas instituciones financieras ya están aprovechando las mejoras logradas en dichos contextos, profundizando sus servicios de manera rentable. *(Innovaciones en Microfinanzas Rurales, 2015)*

a. Concepto de Innovación

Según el Manual de Oslo "Medición de las actividades científicas y tecnológicas, "innovación corresponde a una idea o práctica percibida como nueva por el ente (la persona o institución) que toma las decisiones". Bajo este escenario se presenta el siguiente gráfico adecuando la definición de innovación para el caso de una institución microfinanciera que atiende al segmento rural.

Figura 2 Concepto de Innovación



Fuente: Innovaciones en Microfinanzas Rurales

Elaboración del Autor

b. Razones para Innovar

Es importante reconocer que la gran mayoría de instituciones microfinancieras poseen algún nivel de innovación si se desenvuelven en mercados donde existe algún nivel de competencia o, por su propia cultura, son impulsadas a mejorar su trabajo. Bajo el escenario propuesto, se procede a mencionar las razones por las cuales toda institución debe innovar, y más aún si ésta se desenvuelve en el mercado rural.

Figura 3 Razones para Innovar

Fuente: Innovaciones en Microfinanzas Rurales

Elaboración del Autor

1.5 Administración Integral de Riesgos en las Instituciones Microfinancieras

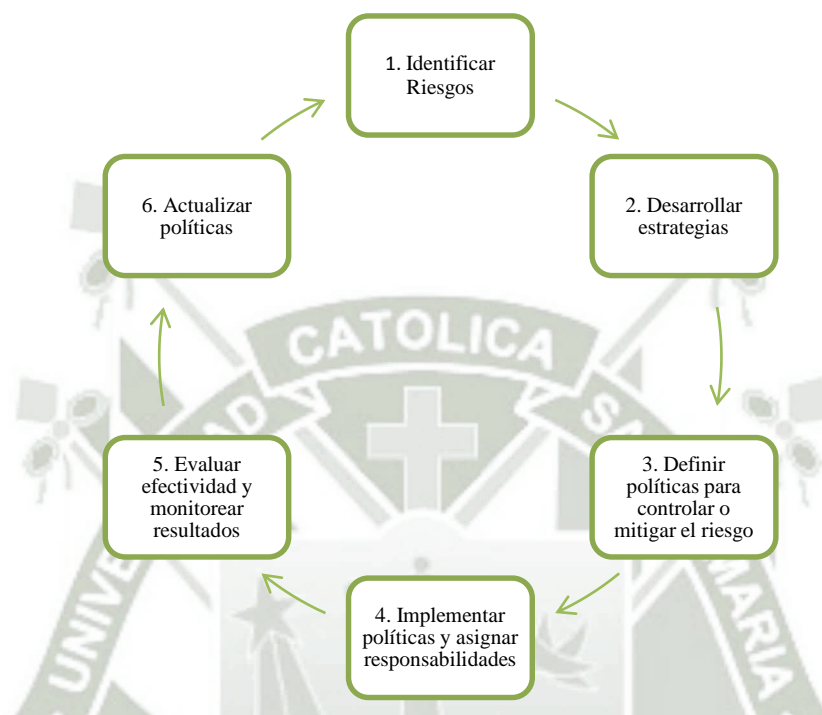
La administración de riesgos para las Instituciones de Microfinanzas (IMFs) es el conjunto de objetivos, políticas, procedimientos y acciones que se implementan para identificar, medir, vigilar, controlar, informar y revelar los riesgos a que se encuentran expuestas. No es posible ni recomendable, debido al costo, el eliminar todos los riesgos potenciales. La administración integral de riesgos pretende equilibrar, en la búsqueda de altos rendimientos, riesgos tolerables para la Entidad. *(Manual de Políticas y Procedimientos para la Administración Integral de Riesgos de Instituciones de Microfinanzas, 2004)*

Por lo tanto, la administración de riesgos incluye tanto la prevención de problemas potenciales, como la detección, y corrección de los problemas actuales en caso que ocurran. La prevención es diseñada para prevenir las consecuencias no deseables antes que ocurran; la detección es diseñada para identificar las consecuencias no deseables cuando ocurren; y la corrección es diseñada para asegurar que se tomen medidas correctivas para eliminar o reducir las consecuencias no deseables y para asegurar que no ocurran de nuevo. *(Manual de*

Políticas y Procedimientos para la Administración Integral de Riesgos de Instituciones de Microfinanzas, 2004)

La siguiente gráfica representa el proceso continuo de administración de riesgo tomando en cuenta la prevención, detección, y corrección.

Figura 4 El Proceso de Administración de Riesgo



*Fuente: Manual de Políticas y Procedimientos para la Administración Integral de Riesgos de Instituciones de Microfinanzas
Elaboración del Autor*

En primer lugar, la Entidad debe identificar los riesgos más relevantes en el ámbito en donde se desenvuelve. Casi todas las transacciones en la intermediación financiera llevarán algún nivel de riesgo, ya sea crediticio, financiero, u operativo.

En segundo lugar, la Entidad debe definir los modelos, parámetros, y escenarios que habrán de utilizarse para llevar a cabo la medición de los riesgos y priorizarlos tomando en cuenta tres dimensiones:

- la magnitud de la posible pérdida.
- la duración del tiempo en el cual estará expuesto al riesgo.
- la probabilidad de consecuencias adversas.

Después, la Entidad tiene que formular estrategias y políticas para controlar o

mitigar el riesgo, las mismas que deberán ser observadas y cumplidas, y a la misma vez establecer las medidas correctivas en caso de excesos.

Finalmente, es total responsabilidad de la Entidad el estar continuamente evaluando la efectividad de las medidas tomadas, midiendo los niveles de riesgo, y, en caso que sea necesario, actualizando las políticas y estrategias. La administración de los riesgos es un proceso continuo que involucra personal de todo nivel de la Entidad.

1.6 El Perfil de Riesgo en las Instituciones Microfinancieras

Por su propia naturaleza, la Entidad está sujeta a ciertos riesgos. Los riesgos están clasificados en una forma general de la siguiente manera:

a. Riesgos Operativos

Son los riesgos presentes en las operaciones diarias de la entidad que ocurren por errores o fallas en el desarrollo de las actividades administrativas y operativas del negocio. Incluyen el riesgo de administración, de sistemas de información, y el fraude interno y externo. Por lo general, los riesgos operativos son cualitativos. Los riesgos operativos son distintos en relación a otros tipos de riesgos asumidos por la Entidad, por el hecho de que típicamente no son asumidos a cambio de un retorno esperado. Más bien, los riesgos operativos existen por la naturaleza de la actividad que desarrolla la institución. La falta de reconocimiento de la importancia de administrar estos riesgos, y/ o la incapacidad de hacerlo en un forma efectiva por parte de la Entidad, resultará en una subestimación de la exposición real al riesgo, impactando su toma de decisiones y posiblemente quedando vulnerable a pérdidas sustanciales. *(Manual de Políticas y Procedimientos para la Administración Integral de Riesgos de Instituciones de Microfinanzas, 2004)*

b. Riesgos Financieros

Estos riesgos incluyen las siguientes categorías: riesgo crediticio, riesgo de balance, riesgo de rentabilidad, riesgo de tasa de interés, de liquidez, y la adecuación de capital. Por lo general los riesgos financieros son cuantitativos. El riesgo crediticio está considerado como el área de riesgo más importante para la Entidad, sin embargo, la administración de los riesgos financieros, en

su conjunto, tendrá una influencia sustancial en su condición financiera. El desarrollo de la Entidad implica cada vez mayor complejidad en sus operaciones financieras. En el sector de microfinanzas, esta progresión típicamente inicia con las operaciones relacionadas exclusivamente al otorgamiento de crédito a una verdadera intermediación financiera. Para la Entidad, esto incluirá, la captación de depósitos, el acceso a fuentes de financiamiento diversas, y la expansión de sus operaciones a través el crecimiento y diversificación de su cartera. ***(Manual de Políticas y Procedimientos para la Administración Integral de Riesgos de Instituciones de Microfinanzas, 2004)***

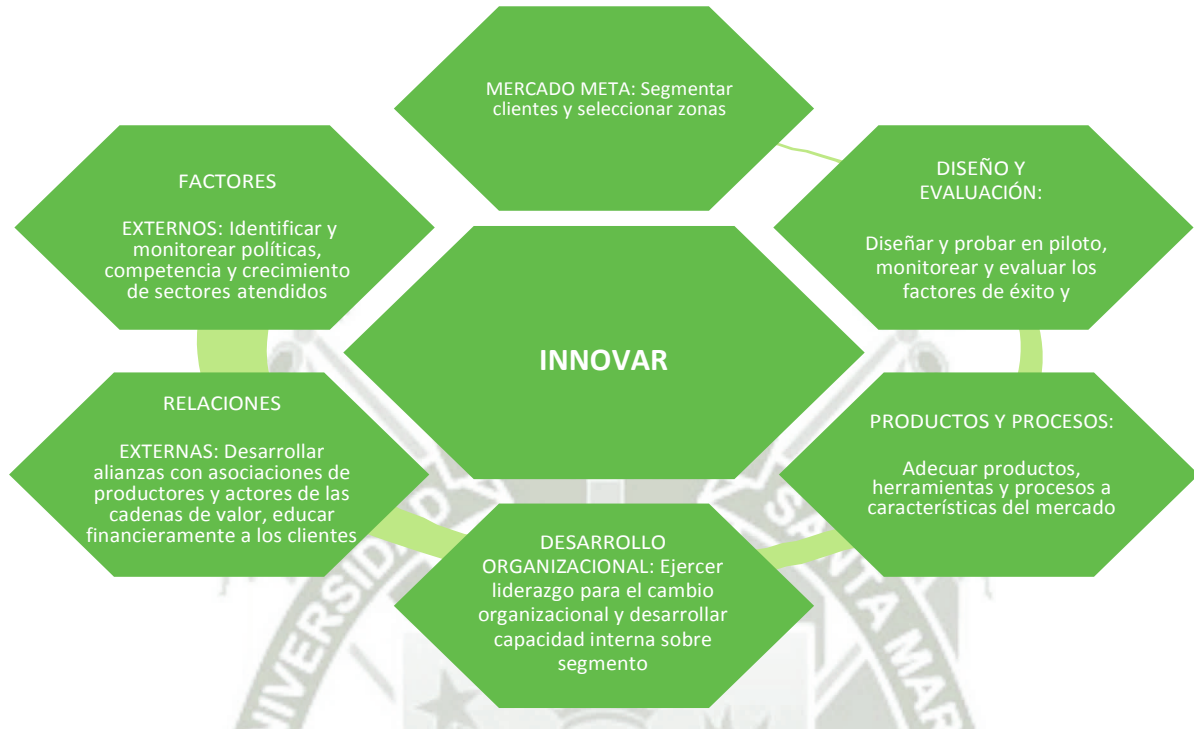
c. Riesgos Externos

Además de los riesgos internos enfrentados por la Entidad (riesgos financieros y riesgos operativos), la institución deberá anticipar los riesgos presentes en su propio entorno. Estos riesgos se originan en el ambiente en que la Entidad opera. Por lo general, son riesgos fuera del control de la institución. Sin embargo, la institución tendrá la obligación de obtener información sobre estos riesgos, evaluar su importancia, y generar estrategias de mitigación en los casos que sea posible. ***(Manual de Políticas y Procedimientos para la Administración Integral de Riesgos de Instituciones de Microfinanzas, 2004)***

Estas categorías de riesgo son extensivas e incluyen, entre otros, los riesgos asociados con cambios macroeconómicos, con cambios en el entorno legal, riesgos del sistema financiero, riesgos políticos, riesgos del mercado, riesgos relacionados con la competencia, y riesgos de desastres naturales. La identificación de riesgos del entorno típicamente requiere la recopilación y análisis de información por parte de instituciones capaces de coordinar varias fuentes, tanto privadas, como gubernamentales. En muchos casos, es responsabilidad de redes profesionales y entidades supervisoras, el detectar la presencia de estos riesgos y evaluar la vulnerabilidad potencial del sistema y de instituciones particulares. Aunque se los menciona, no todos estos riesgos son tratados en el Manual por su importancia relativa. La entidad ampliará el contenido del documento para incluirlos posteriormente. ***(Manual de Políticas y Procedimientos para la Administración Integral de Riesgos de Instituciones de Microfinanzas, 2004)***

c. Clave para el Proceso de Innovación

Figura 5 Componentes Clave para el Proceso de Innovación



Fuente: Innovaciones en Microfinanzas Rurales

Elaboración del Autor

- **Mercado meta:** Las instituciones que innovan identifican y estudian a los clientes, sus actividades y las zonas donde operan. Deben recolectar datos primarios a nivel local para realizar una segmentación precisa, seleccionar las zonas, adecuar planes de pago y desarrollar las herramientas de análisis y productos. *(Innovaciones en Microfinanzas Rurales, 2015)*
- **Diseño y evaluación:** Aquellas IMF's que diseñaron su programa con base tanto en un estudio de mercado, como en experiencias previas, para luego efectuar una prueba piloto que les permita monitorear y evaluar - con indicadores de desempeño - su respectiva innovación, a través de ello puedan identificar las debilidades por resolver y los factores de éxito necesarios para su expansión. *(Innovaciones en Microfinanzas Rurales, 2015)*
- **Productos y procesos:** Aquellas instituciones innovadoras saben que aplicar este proceso en un área puede afectar a otras. Por ello, se debe revisar todas las

áreas pertinentes a fin de asegurar que lo ofrecido por la institución a sus clientes sea lo más adecuado, incluyendo la manera interna de operar lo nuevo. Según las instituciones innovadoras, ello optimiza las bondades de este proceso en cuanto a calidad, eficiencia y servicios. *(Innovaciones en Microfinanzas Rurales, 2015)*

- **Desarrollo organizacional:** Se debe mantener el compromiso institucional para innovar y cambiar. Se debe actualizar el conocimiento del sector que será atendido, desde el personal que trata directamente con los clientes, hasta los más altos directivos, dueños e instancias superiores que toman decisiones. El conocimiento y familiaridad de estas personas con el perfil del cliente, el modelo de negocio, la metodología adecuada, las zonas, actividades y sectores por atender con servicios financieros, facilitan de gran manera la innovación, sobre todo cuando se trata de establecer alianzas con actores de las cadenas de valor, para lo cual la confianza y el conocimiento técnico son fundamentales. *(Innovaciones en Microfinanzas Rurales, 2015)*
- **Relaciones externas:** Las instituciones que desean prevalecer en el mercado deben desarrollar alianzas con asociaciones de productores para ofrecer sus servicios financieros. Deben invertir en el fortalecimiento o establecimiento de estas, lo cual tiene un costo importante, aunque no necesariamente es cubierto por estas instituciones. No obstante a su costo, puede resultar más eficiente y efectivo para la entidad financiera y los clientes finales fortalecer estas organizaciones y su capacidad de gestionar el financiamiento que sólo ofrecer un servicio directo. *(Innovaciones en Microfinanzas Rurales, 2015)*

Estas instituciones deben educar financieramente a los clientes sobre los nuevos productos y canal de atención establecidos para apoyar sus requerimientos. También tienen que mostrar apertura y disposición para formar alianzas entre organizaciones complementarias – desde instituciones públicas a privadas y civiles, por ejemplo el Banco de la Nación. *(Innovaciones en Microfinanzas Rurales, 2015)*

- **Factores externos:** Las instituciones financieras innovadoras reconocen la variabilidad de la política pública y deben estar al tanto que estos cambios pueden favorecer u obstaculizar la inclusión financiera rural en general o la

de sus productos y servicios específicos. Estas deben estar en la capacidad de aprovechar factores externos, como un marco legal y regulatorio favorable y un crecimiento económico sostenido en el país donde operan, especialmente del sector agropecuario. Ello, aunado a la cultura de colaboración y alianzas, les permitirán impulsar la innovación y lograr resultados en un plazo menor que cuando el entorno es desfavorable. La competencia en el sistema financiero es una oportunidad, lo cual las obliga a buscar nuevos mercados, aspecto que también influye en que tanto las instituciones financieras como los clientes sean más atentos y receptivos a mejoras en la oferta de productos, cualidad que refuerza la búsqueda de la innovación en los servicios financieros. (*Innovaciones en Microfinanzas Rurales, 2015*)



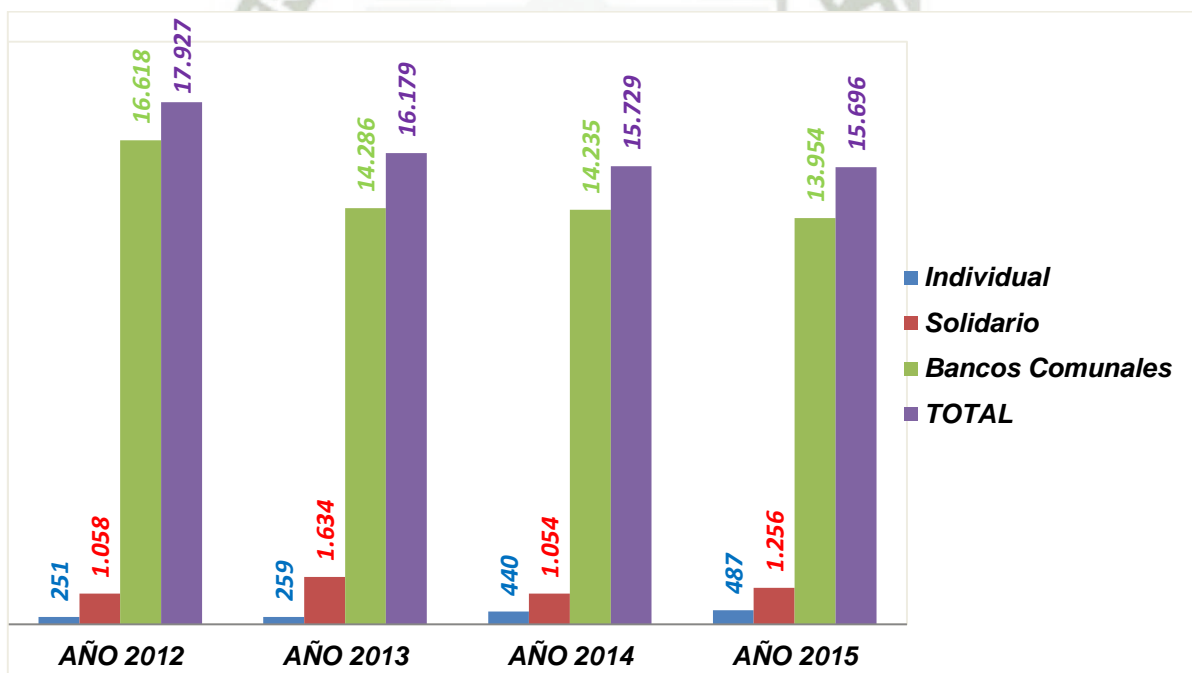
2. EXPOSICIÓN DE RESULTADOS

2.1 Variable Independiente: Tecnología Crediticia

2.1.1 Indicador N° 1: Número de Créditos por Tecnología Crediticia

Al finalizar el 2015, la ONG FINCA PERÚ cerró el período alcanzando los 15 696 créditos, lo que significó una reducción de 2 717 con respecto al saldo del año 2012, ello explicado por la caída en colocaciones que sufrió el sistema financiero regulado y no regulado, debido a la desaceleración del precio de los principales commodities exportados por el Perú. La reducción de los créditos al cierre de 2015 con respecto al 2012 de FINCA PERÚ fue de 12.4 por ciento, caída inferior en relación al total de ONG no supervisadas por la SBS (Superintendencia de Banca, Seguros y AFP).

Figura 6 ONG FINCA PERÚ: Número de Créditos por Tecnología Crediticia, Período: 2012 - 2015



Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)

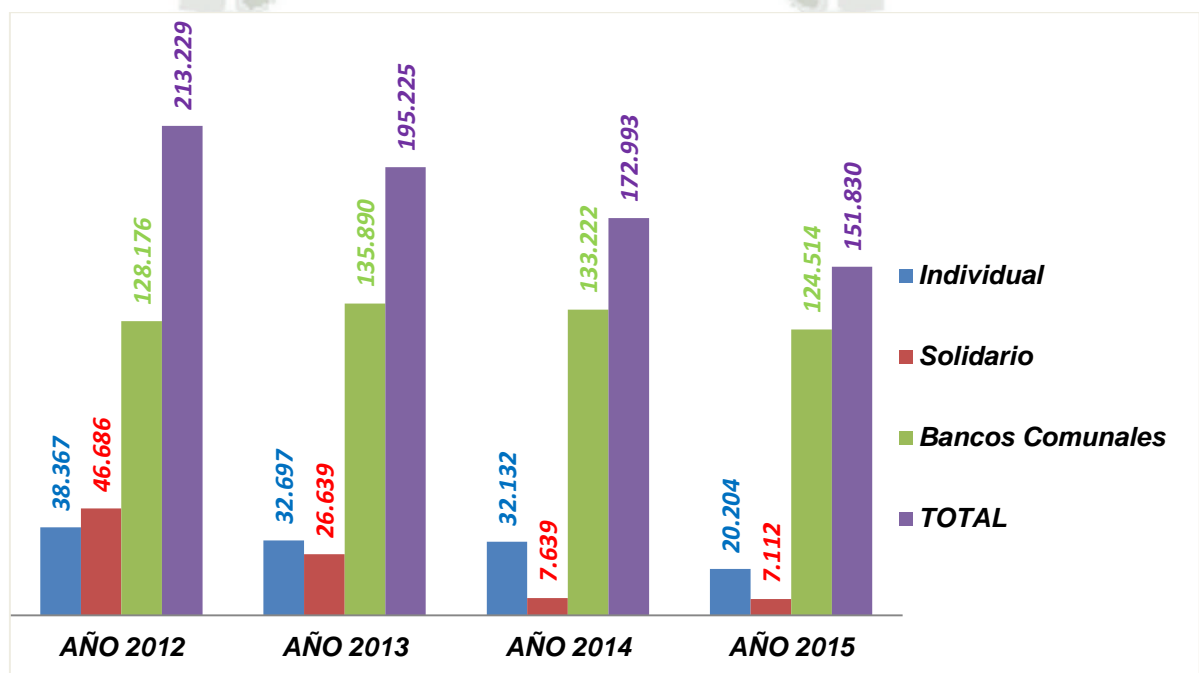
Elaboración del Autor

Al analizar el número de créditos por tecnología crediticia de las ONG no supervisadas por la SBS, se puede apreciar que la reducción del número de créditos fue mayor en relación a la ONG FINCA PERÚ, situación que se explica por la desaceleración de la economía peruana (- 61 399), afectando

fuertemente a los créditos entregados a través de la metodología individual y solidario, especialmente, cuyas caídas relativas fueron 47.3 por ciento y 84.8 por ciento, respectivamente entre 2015 y 2012.

Este primer aspecto demostraría que la ONG FINCA PERÚ fue menos golpeada por la desaceleración económica en relación al sistema de ONG no supervisadas por la SBS, debido a su mejor gestión del riesgo a través de la mejor utilización y mayor participación de la tecnología crediticia grupal.

Figura 7 ONG no supervisadas por la SBS: Número de Créditos por Tecnología Crediticia, Período: 2012 - 2015



Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)
Elaboración del Autor

El sub indicador que corresponde al Número de Créditos por Tecnología Crediticia es el **Porcentaje de Créditos por Tecnología Crediticia**

Como se aprecia en la tabla adjunta, del total de número de créditos que tiene la ONG FINCA PERÚ, tiene en promedio durante los últimos cuatro años, el 98.0 por ciento de créditos entregados a través de la metodología grupal y mayoritariamente a través de los Bancos Comunales, alcanzando aproximadamente el 90.0 por ciento. Mientras tanto, las ONG no supervisadas por la SBS tienen un porcentaje menor entregado a través de la metodología solidaria, alcanzando el 85.0 por ciento aproximadamente, con una mayor

participación de los Bancos Comunales dentro de esta proporción. Asimismo, los créditos entregados a través de la metodología individual poseen una participación de 15.0 por ciento, cinco veces superior en relación a lo presentado por la ONG FINCA PERÚ, situación que conllevaría a mencionar por qué la institución en análisis obtendría mejores resultados en relación a la totalidad de ONG no supervisadas por la SBS.

Tabla 1 Participación Porcentual: Número de Créditos por Tecnología Crediticia, Período: 2012 - 2015

PARTICIPACIÓN	ONG FINCA PERÚ				ONG NO SUPERVISADAS POR LA SBS			
	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
Individual	1.4%	1.6%	2.8%	3.1%	18.0%	16.7%	18.6%	13.3%
Solidario	5.9%	10.1%	6.7%	8.0%	21.9%	13.6%	4.4%	4.7%
Bancos Comunales	92.7%	88.3%	90.5%	88.9%	60.1%	69.6%	77.0%	82.0%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

*Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)
Elaboración del Autor*

En el caso de la ONG FINCA PERÚ, la mayor participación de créditos destinados al Sector Comercio en relación a la totalidad de ONG no supervisadas por la SBS es otro motivo por el cual la primera en mención reduce sus niveles de riesgo, pues éste es un sector de alta rotación que no depende del clima, ni de procesos industriales, ni de conocimientos en algún oficio en particular, sino de la capacidad en gestión de ventas que tenga la microempresa, dependiendo el producto que comercialice, aunque es conocido que en este caso se refiere al comercio minorista.

Tabla 2 Participación Porcentual: Número de Créditos por Sector Económico
Período: 2012 - 2015

PARTICIPACIÓN	ONG FINCA PERÚ				ONG NO SUPERVISADAS POR LA SBS			
	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
Agropecuario	8.8%	4.5%	6.6%	8.3%	7.5%	8.3%	8.1%	6.5%
Producción	5.4%	4.8%	4.5%	5.4%	8.0%	9.1%	9.3%	8.3%
Comercio	75.8%	79.3%	77.8%	76.6%	72.4%	68.8%	66.8%	66.0%
Servicios	10.0%	11.4%	11.1%	9.7%	12.2%	13.9%	15.8%	19.2%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)
Elaboración del Autor

Asimismo, el hecho que el 100.0 por ciento de los créditos otorgados por la ONG FINCA PERÚ sea destinado a financiar capital de trabajo, dejando de lado los productos de Libre Disponibilidad y para el financiamiento de Activos Fijos trae como consecuencia la disminución del riesgo de no devolución del dinero, debido a los menores plazos de los préstamos, y porque el objetivo de las colocaciones es para operaciones del negocio en el corto plazo. Por otro lado, como las ONG no supervisadas por la SBS prestan dinero para financiar productos de Libre Disponibilidad, ello implica que no necesariamente el efectivo será bien utilizado, generando mayores costos de control y evaluación; así como, enfrentar las posibles pérdidas por el no pago de la deuda.

Tabla 3 Participación Porcentual: Número de Créditos por Destino, Período: 2012 - 2015

PARTICIPACIÓN	ONG FINCA PERÚ				ONG NO SUPERVISADAS POR LA SBS			
	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
Capital de Trabajo	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	86.0%	84.1%	84.0%	85.8%
Activo Fijo	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.3%	1.8%	2.3%	0.6%
Libre Disponibilidad	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	13.7%	14.0%	13.7%	13.6%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)
Elaboración del Autor

La tabla explicada en el apartado anterior es confirmada por la presente, pues la ONG FINCA PERÚ tiene la mayor cantidad de sus créditos entregados por montos menores a US\$ 400 (aproximadamente el 70.0 por ciento del total), lo cual minimiza el riesgo de manera significativa. Mientras tanto, el sistema de ONG no supervisadas por la SBS presentan una proporción menor dentro del rango menor a US\$ 400, representando un mayor riesgo para la devolución del dinero, lo cual se refleja en un mayor número de créditos destinados a montos mayores, lo cual eleva la morosidad, pues la capacidad adquisitiva del mercado objetivo de estas instituciones es menor en comparación a las instituciones reguladas. FINCA PERÚ minimiza el riesgo utilizando la metodología crediticia grupal (bancos comunales), a través de préstamos por pequeños montos a más personas y con garantía solidaria.

Tabla 4 Participación Porcentual: Número de Créditos por Monto, Período: 2012 - 2015

PARTICIPACIÓN	ONG FINCA PERÚ				ONG NO SUPERVISADAS POR LA SBS			
	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
Hasta US\$ 400	74.3%	69.2%	69.8%	67.9%	55.2%	55.9%	55.7%	57.9%
US\$ 401 a US\$ 1 000	18.8%	22.5%	21.0%	24.5%	33.5%	33.0%	32.0%	33.4%
US\$ 1 001 a US\$ 3 000	6.5%	8.0%	8.7%	7.2%	9.6%	9.6%	10.6%	8.3%
US\$ 3 001 a más	0.4%	0.3%	0.5%	0.4%	1.7%	1.5%	1.8%	0.4%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)

Elaboración del Autor

Finalmente, en esta última tabla se observa que la ONG FINCA PERÚ y las ONG no supervisadas por la SBS colocan la gran mayoría de sus créditos (aproximadamente el 95.0 por ciento de ellos) en plazos menores a un año, siendo las instituciones no supervisadas por la SBS las que presentan una mayor cantidad de préstamos con plazos menores a cuatro meses. Sin embargo, ello sería contraproducente puesto que prestan mayores montos por persona a sectores más riesgosos (libre disponibilidad), lo cual origina mayores tasas de interés y cuotas más grandes, situación que traería como consecuencia dificultad en la capacidad de pago de los clientes.

Mientras tanto, FINCA PERÚ presta montos pequeños a muchas personas, a sectores menos riesgosos y con plazos menores, lo cual genera mayor facilidad de pago por parte de los clientes, disminuyendo el riesgo de no devolución del dinero para la ONG en mención.

Tabla 5 Participación Porcentual: Número de Créditos por Plazo de Vencimiento, Período: 2012 - 2015

PARTICIPACIÓN	ONG FINCA PERÚ				ONG NO SUPERVISADAS POR LA SBS			
	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
Hasta 4 meses	30.7%	25.9%	32.5%	32.2%	38.2%	38.0%	37.2%	36.2%
5 a 12 meses	67.0%	72.3%	64.7%	64.9%	58.5%	58.5%	58.5%	61.2%
13 a 24 meses	2.3%	1.8%	2.8%	2.9%	2.7%	2.7%	3.1%	2.6%
25 a más meses	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.7%	0.8%	1.2%	0.1%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

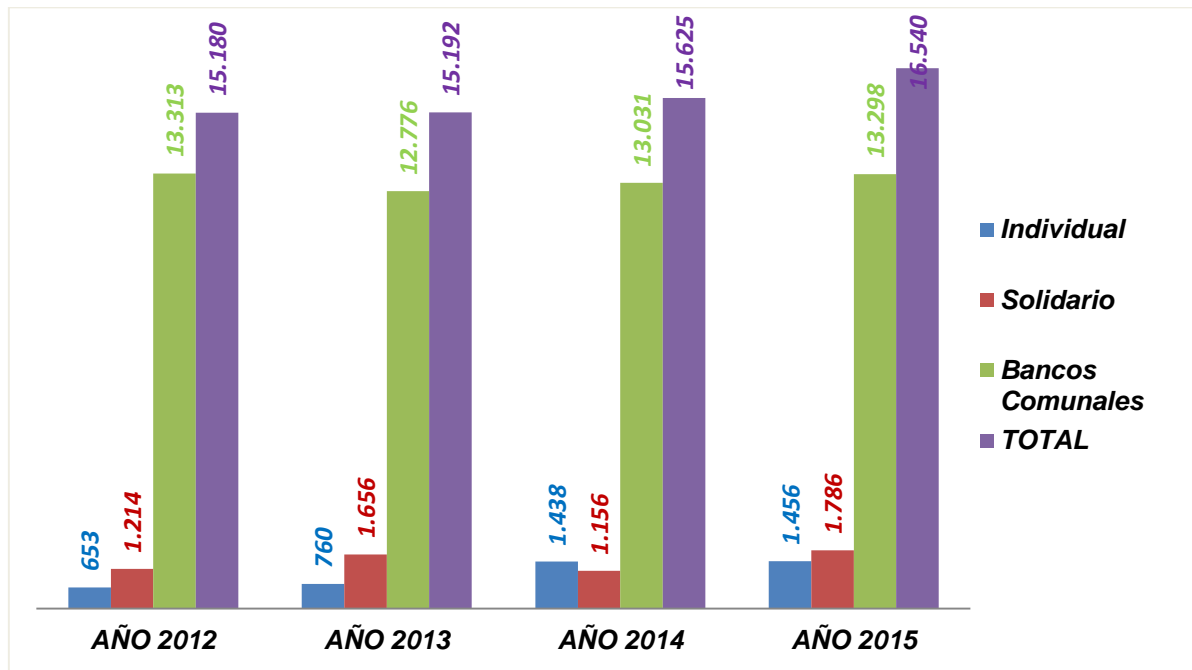
Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)

Elaboración del Autor

2.1.2 Indicador N° 2: Saldo de Cartera por Tecnología Crediticia

Durante los últimos cuatro años, el saldo de cartera de la ONG FINCA PERÚ ha presentado un crecimiento por encima de lo mostrado por el total de ONG no supervisadas por la SBS, mostrando un incremento acumulado entre 2012 y 2015 de 9.0 por ciento, cifra significativa tomando en cuenta el sector en el que se desenvuelve esta institución. Ello se debe en gran medida al crecimiento de las colocaciones a través de la metodología grupal, la cual se incrementó en 47.1 por ciento durante el período en mención, y en menor medida por la metodología individual. De todas formas, es importante mencionar que el saldo de cartera colocado a través de los Bancos Comunales es el de mayor importancia para esta institución, pues representa el 80.0 por ciento del total, reafirmando lo que se presentó en el análisis relacionado al número de créditos por tecnología crediticia.

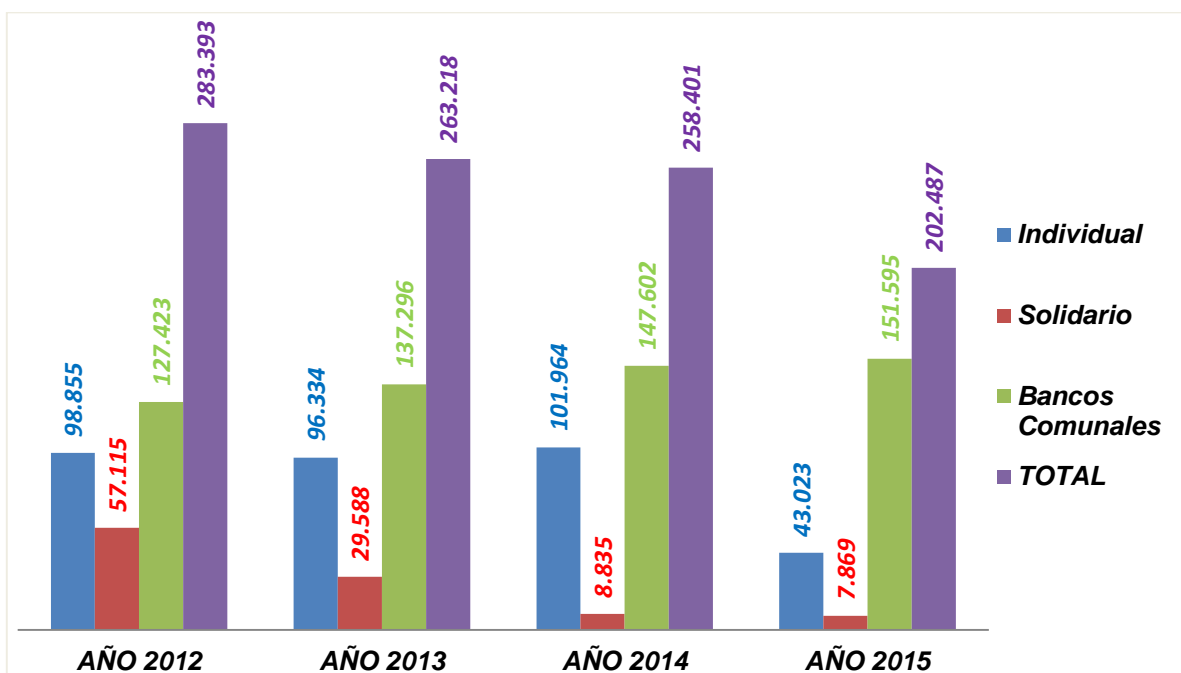
Figura 8 ONG FINCA PERÚ: Saldo de Cartera por Tecnología Crediticia (En Miles de Soles), Período: 2012 - 2015



Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)
Elaboración del Autor

Mientras tanto, al analizar el saldo de cartera de las ONG no supervisadas por la SBS, se aprecia que éste disminuyó en 28.5 por ciento, situación explicada por la disminución de las colocaciones otorgadas a través de la metodología individual y solidaria, respectivamente, lo cual generó que al cierre de 2015, el saldo de cartera de todas las ONG del mercado alcancen los S/ 202. 5 millones. Esta situación contrasta significativamente con el contexto que enfrentó la ONG FINCA PERÚ durante el mismo período de tiempo.

Figura 9 ONG no supervisadas por la SBS: Saldo de Cartera por Tecnología Crediticia (En Miles de Soles), Período: 2012 - 2015



Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)
Elaboración del Autor

El sub indicador que corresponde al Saldo de Cartera por Tecnología Crediticia es el **Porcentaje de Cartera por Tecnología Crediticia**

El saldo de cartera por tecnología crediticia de la ONG FINCA PERÚ presenta una distribución muy similar en relación a la distribución del número de créditos. Por ejemplo al cierre de 2015, el saldo de cartera otorgado a través de los Bancos Comunales representa el 80.4 por ciento, mientras según el número de créditos, alcanza el 88.9 por ciento. En el caso de la tecnología individual, el número de créditos representa el 3.1 por ciento, mientras en base al saldo de cartera, este ratio se incrementa a 8.8 por ciento; sin embargo, es muy inferior en comparación a lo que sucede con las ONG no supervisadas por la SBS.

En el caso de las ONG no supervisadas por la SBS, la situación cambia de forma similar, pues en base al número de créditos, los Banco Comunales representan el 82.0 por ciento del total, mientras en relación al saldo de cartera, la proporción se reduce a 75.0 por ciento, dándole mayor importancia a la tecnología individual, lo cual genera un nivel mayor de riesgo que se traduce en indicadores financieros menos estables para la ONG FINCA PERÚ.

**Tabla 6 Participación Porcentual: Saldo de Cartera por Tecnología Crediticia,
Período: 2012 - 2015**

PARTICIPACIÓN	ONG FINCA PERÚ				ONG NO SUPERVISADAS POR LA SBS			
	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
Individual	4.3%	5.0%	9.2%	8.8%	34.9%	36.6%	39.5%	21.2%
Solidario	8.0%	10.9%	7.4%	10.8%	20.2%	11.2%	3.4%	3.9%
Bancos Comunales	87.7%	84.1%	83.4%	80.4%	45.0%	52.2%	57.1%	74.9%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)

Elaboración del Autor

En relación al saldo de cartera por sector económico para la ONG FINCA PERÚ, la distribución es similar con respecto al número de créditos, entregándole mayor importancia al sector comercio, y en segundo lugar al sector servicios. De la misma manera, en relación a las ONG no supervisadas por la SBS, se mantiene la misma participación con respecto al número de créditos, es decir, el Sector Comercio es el de mayor importancia; sin embargo, a diferencia de la ONG FINCA PERÚ, la actividad agropecuaria es la segunda de mayor relevancia, generando mayor riesgo para las ONG no supervisadas por la SBS, debido a que esta actividad económica depende de factores estacionales y climatológicos.

**Tabla 7 Participación Porcentual: Saldo de Cartera por Sector Económico,
Período: 2012 - 2015**

PARTICIPACIÓN	ONG FINCA PERÚ				ONG NO SUPERVISADAS POR LA SBS			
	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
Agropecuario	9.3%	6.8%	7.0%	8.3%	20.1%	18.8%	17.7%	9.3%
Producción	5.1%	5.3%	4.5%	5.6%	8.6%	9.4%	10.4%	8.2%
Comercio	75.1%	76.0%	75.5%	76.1%	57.7%	56.9%	54.9%	63.9%
Servicios	10.5%	11.9%	13.0%	10.0%	13.5%	14.9%	17.1%	18.5%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)

Elaboración del Autor

El saldo de cartera por destino en el caso de la ONG FINCA PERÚ, ha sido destinado en su totalidad para el financiamiento de capital de trabajo, lo cual minimiza el riesgo, pues se conoce el fin empresarial del préstamo, y el período de recuperación del mismo es más corto en relación a un préstamo destinado a financiar activos fijos.

Para el caso de las ONG no supervisadas por la SBS, al comparar la distribución del saldo de cartera y el número de créditos por destino, la concentración cambia pues en esta situación la proporción del saldo de cartera destinado para activos fijos se incrementa, en desmedro de los préstamos destinados a financiar capital de trabajo, lo cual genera que los plazos de repago sean más grandes, trayendo como riesgo el incremento del riesgo para aquellas instituciones que brindan liquidez a empresas que buscan financiar sus actividades.

Tabla 8 Participación Porcentual: Saldo de Cartera por Destino, Período: 2012 - 2015

PARTICIPACIÓN	ONG FINCA PERÚ				ONG NO SUPERVISADAS POR LA SBS			
	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
Capital de Trabajo	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	80.8%	79.3%	75.6%	83.8%
Activo Fijo	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	7.4%	9.4%	12.0%	2.8%
Libre Disponibilidad	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	11.8%	11.3%	12.4%	13.5%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

*Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)
Elaboración del Autor*

Al analizar el saldo de cartera por monto, se aprecian diferencias relativamente significativas en el número de créditos, pues en el caso de la ONG FINCA PERÚ, la cantidad de préstamos cuyo montos son inferiores a los US\$ 400 alcanzaron un 70.0 por ciento de participación sobre el total, mientras entre US\$ 401 y US\$ 1 000, la participación era de 25.0 por ciento; sin embargo, cuando se compara la participación por saldo de cartera ésta disminuye, pues las colocaciones menores a US\$ 1 000 alcanzan una relevancia de 70.0 por ciento, inferior en casi veinte (20) puntos porcentuales en relación al número de créditos.

Mientras tanto, para el caso de las ONG no supervisadas por la SBS, la situación es muy similar en relación a la situación de la ONG FINCA PERÚ, lo cual genera que al ser los montos por persona más grandes, ello genera un nivel mayor de riesgo para la institución financiera que desembolsa el dinero, y ello se confirmará en el análisis de los siguientes indicadores el presente estudio.

Tabla 9 Participación Porcentual: Saldo de Cartera por Monto, Período: 2012 - 2015

PARTICIPACIÓN	ONG FINCA PERÚ				ONG NO SUPERVISADAS POR LA SBS			
	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
Hasta US\$ 400	43.7%	36.8%	36.9%	33.2%	24.7%	24.3%	22.5%	27.2%
US\$ 401 a US\$ 1 000	29.9%	33.0%	29.6%	35.2%	36.7%	34.7%	32.3%	42.3%
US\$ 1 001 a US\$ 3 000	23.0%	26.7%	28.7%	27.2%	23.2%	24.2%	26.0%	24.9%
US\$ 3 001 a más	3.4%	3.5%	4.8%	4.4%	15.5%	16.8%	19.2%	5.5%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)

Elaboración del Autor

La distribución del saldo de cartera según el plazo para el caso de la ONG FINCA PERÚ presenta una estructura muy similar en relación al número de créditos, donde aproximadamente el 90.0 por ciento del saldo de cartera y el número de créditos tendrán un vencimiento menor a un año.

Mientras tanto, en lo que concierne a las ONG no supervisadas por la SBS, la concentración del saldo de cartera por plazo de vencimiento del crédito presenta diferencias, pues la mayor participación de las colocaciones presenta vencimientos mayores al año, ello explicado por la mayor relevancia que tienen los créditos destinados para financiar activos fijos, y tal vez, algunos créditos de libre disponibilidad, elevando así el nivel de riesgo de estas instituciones, tomando en cuenta el segmento de mercado al que se dirigen, el cual es distinto en comparación a las instituciones financieras reguladas por la SBS.

**Tabla 10 Participación Porcentual: Saldo de Cartera por Plazo de Vencimiento,
Período: 2012 - 2015**

PARTICIPACIÓN	ONG FINCA PERÚ				ONG NO SUPERVISADAS POR LA SBS			
	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
Hasta 4 meses	26.8%	21.7%	26.9%	26.3%	30.2%	28.6%	26.9%	30.3%
5 a 12	68.5%	74.7%	67.5%	67.8%	56.9%	56.4%	55.6%	62.2%
13 a 24	4.6%	3.6%	5.6%	5.8%	7.7%	8.1%	8.2%	6.7%
25 a más	0.1%	0.0%	0.0%	0.1%	5.2%	6.9%	9.4%	0.7%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME) Elaboración del Autor

2.1.3 Eficiencia Social: Crédito Promedio

Algunas de las instituciones microfinancieras tienen mucho en común con los bancos comerciales porque captan recursos del público para posteriormente prestarlo en montos pequeños. Sin embargo, existen otras instituciones, como las ONG microfinancieras, que obtienen sus recursos a través de donaciones y líneas de crédito subsidiadas cuyo objetivo social es la de ofrecer servicios financieros, especialmente créditos de muy poco monto al segmento pobre de la población compuesto por familias de muy bajos ingresos y de pequeñas y microempresa (MYPES), el cual, tradicionalmente no ha tenido acceso a servicios financieros ofrecidos por la banca tradicional. *(Aguilar, Clausen, 2012)*

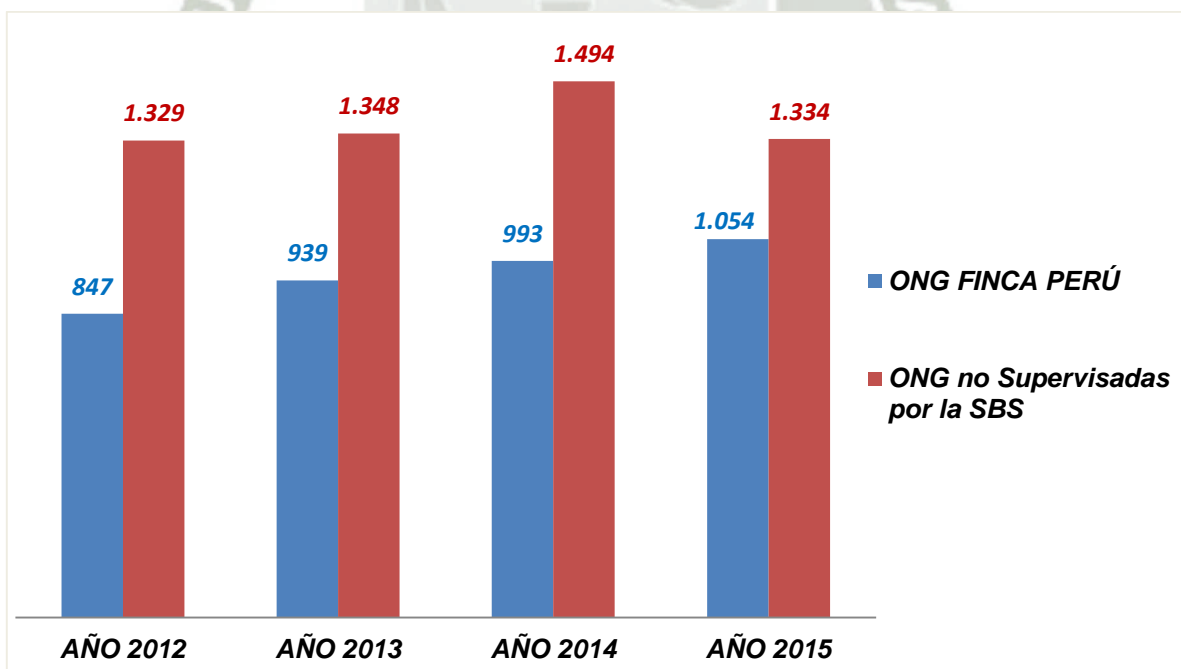
Bajo este contexto, las instituciones microfinancieras son llamadas también Instituciones de Doble Línea de Fondo por tener una orientación dual. Por un lado se encuentran sus objetivos financieros de obtener la sostenibilidad económico – financiera, y por otro, el objetivo social, el cual consiste en atender al mayor número de población pobre en situación de exclusión financiera y social. *(Aguilar, Clausen, 2012)*

La atención de la población pobre, para una institución microfinanciera, puede evaluarse considerando el número de personas pobres atendidas, el valor del crédito promedio, el valor y costo de los servicios para clientes, entre otros indicadores. *(Aguilar, Clausen, 2012)*

2.1.4 Crédito Promedio

La ONG FINCA PERÚ ha presentado un incremento en su crédito promedio, entre los años 2012 y 2015, de 24.4 por ciento; mientras el sistema de ONG no supervisadas mostró un crecimiento de 0.3 por ciento durante el mismo período de tiempo. Este comportamiento tan diferente se debió en gran medida a la disminución del crédito promedio en la tecnología individual y solidaria para el caso del sistema de las ONG no supervisadas por la SBS. Mientras para el caso de la ONG FINCA PERÚ, el crédito promedio para los tres tipos de tecnología crediticia aumentó, aunque en términos absolutos; sin embargo, estas cifras aún son inferiores en comparación al mercado en el que se desenvuelve. Bajo este escenario, el crédito promedio de la institución en análisis representó en 2012, el 63.7 por ciento del crédito promedio del sistema de ONG no supervisadas por la SBS; mientras para el 2015 este ratio se incrementó a 79.0 por ciento, es decir, un crecimiento de casi diecisiete (17) puntos porcentuales con respecto al sistema de ONG no supervisadas por la SBS.

Figura 10 Crédito Promedio: ONG FINCA PERU y ONG no supervisadas por la SBS, Período: 2012 - 2015



*Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)
Elaboración del Autor*

2.1.5 Crédito Promedio por Tecnología Crediticia

Al analizar el crédito promedio por tecnología crediticia, se aprecia que en el caso de la ONG FINCA PERÚ, se ha generado incrementos del mismo en los tres tipos de tecnología crediticia, siendo el más representativo el suscitado en el crédito solidario, donde se produjo un crecimiento acumulado durante los períodos en mención de 24.0 por ciento; en segundo lugar, en los bancos comunales, de 19.0 por ciento, siendo este tipo de tecnología la de mayor importancia en su cartera, y finalmente el crédito individual, cuyo crédito promedio creció en 15.0 por ciento; sin embargo, siendo éste el de menor importancia en la cartera de la ONG FINCA PERÚ. Mientras tanto, para el caso del sistema de ONG no supervisadas, se produjeron disminuciones en la tecnología individual y solidaria; mientras para el caso de los bancos comunales, el crédito promedio creció en casi 23.0 por ciento.

Tabla 11 Crédito Promedio por Tecnología Crediticia (En Soles), Período: 2012 - 2015

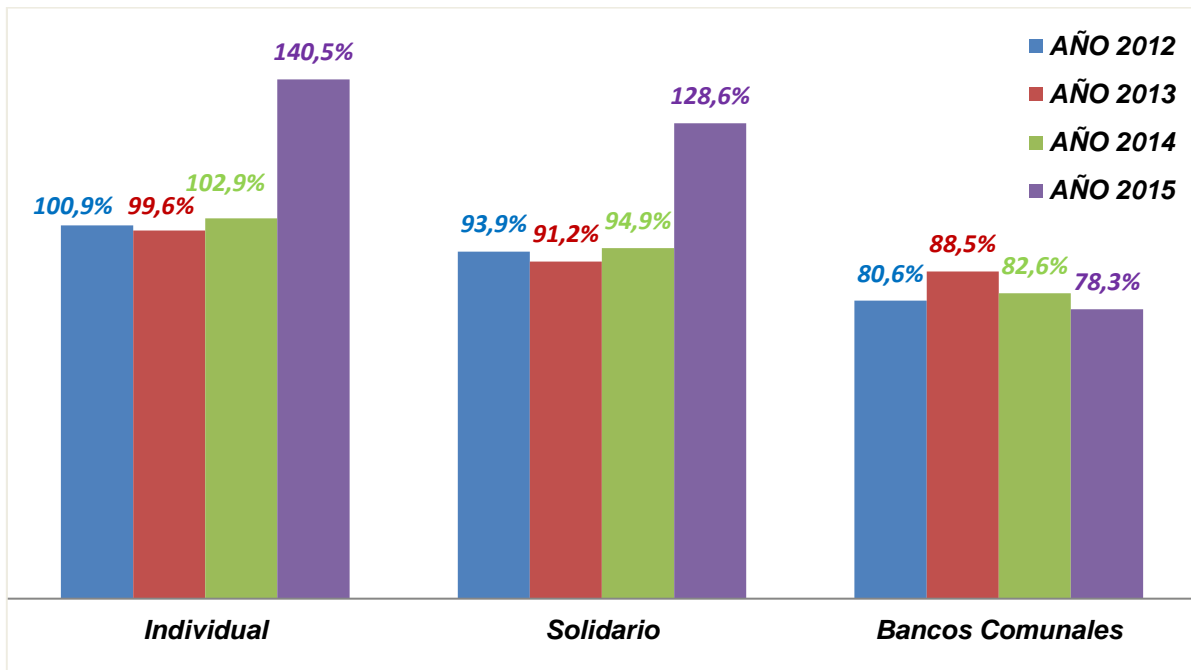
POR TECNOLOGÍA CREDITICIA	ONG FINCA PERÚ				ONG NO SUPERVISADAS POR LA SBS			
	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
Individual	2,601	2,934	3,264	2,991	2,577	2,946	3,173	2,129
Solidario	1,148	1,013	1,097	1,423	1,223	1,111	1,157	1,106
Bancos Comunales	801	894	915	953	994	1,010	1,108	1,217
TOTAL	847	939	993	1,054	1,329	1,348	1,494	1,334

Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)

Elaboración del Autor

Al dividir el crédito promedio de la ONG FINCA PERÚ entre el crédito promedio de las ONG no supervisadas por la SBS para el caso de la tecnología crediticia de los bancos comunales, se aprecia una ligera disminución en este ratio, lo cual revela que el mercado de ONG no estaría enfocándose en entregar créditos bajo esta metodología; mientras FINCA PERÚ, a pesar que en las otras metodologías se estaría incrementando este cociente, para su principal producto crediticio, esta institución buscaría mantener su eficiencia y objeto social.

**Figura 11 Tecnología Crediticia: Crédito Promedio de ONG FINCA PERU /
Crédito Promedio de ONG no supervisadas por la SBS, Período: 2012 - 2015**



Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)
Elaboración del Autor

2.1.6 Crédito Promedio por Sector Económico

Al analizar el crédito promedio por sector económico, se aprecia que en el caso de la ONG FINCA PERÚ, este ratio ha presentado un comportamiento muy homogéneo durante el período en análisis, con ligeras variaciones en el año 2014. El crédito promedio más alto se da en el sector producción, el de menor participación en su cartera de colocaciones; mientras el más bajo es el crédito promedio del sector comercio, el de mayor participación sobre la cartera de la ONG FINCA PERÚ.

Mientras tanto, en el caso del sistema de ONG no supervisadas por la SBS, la tendencia ha cambiado, pues se han producido disminuciones en el crédito promedio en tres de los cuatros sectores que atienden: El agropecuario con la más importante caída, mientras en segundo y tercer lugar, producción y servicios, respectivamente.

Tabla 12 Crédito Promedio por Sector Económico (En Soles), Período: 2012 - 2015

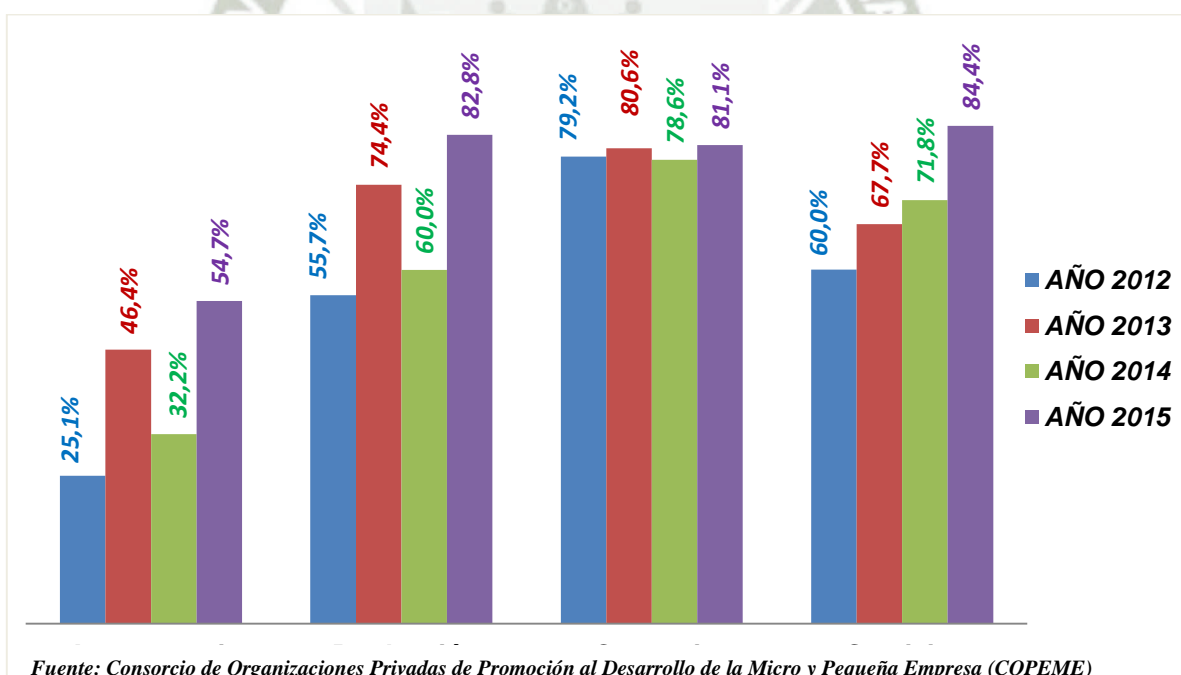
POR SECTOR ECONÓMICO	ONG FINCA PERÚ				ONG NO SUPERVISADAS POR LA SBS			
	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
Agropecuario	895	1,419	1,054	1,054	3,571	3,055	3,276	1,926
Producción	800	1,037	993	1,093	1,436	1,394	1,657	1,319
Comercio	839	900	964	1,047	1,060	1,117	1,226	1,291
Servicios	889	980	1,163	1,086	1,481	1,447	1,621	1,288
TOTAL	847	939	993	1,054	1,329	1,348	1,494	1,334

Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)

Elaboración del Autor

Bajo este escenario el crédito promedio agropecuario, de producción y de servicios de la ONG FINCA PERÚ han incrementado su participación en relación al crédito promedio de estos mismos sectores del sistema de ONG no supervisadas por la SBS.

Figura 12 Sector Económico: Crédito Promedio de ONG FINCA PERÚ / Crédito Promedio de ONG no supervisadas por la SBS, Período: 2012 - 2015



Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)

Elaboración del Autor

2.1.7 Crédito Promedio por Destino

Bajo esta forma de análisis, en el caso de la ONG FINCA PERÚ, el crédito promedio destinado a financiera capital de trabajo se ha incrementado en 24.4 por ciento entre los años 2012 y 2015, situación que mantiene una importante correlación con el incremento del crédito promedio general de la institución. Para el caso del sistema de ONG no supervisadas por la SBS, el crecimiento del crédito promedio ha sido de 4.3 por ciento, bajo el mismo período de análisis, lo cual reflejaría que FINCA PERÚ estaría dándole una ligera mayor importancia al monto prestado en contraposición al número de personas que se beneficiarían con el crédito. A pesar de esta situación, el ratio que presenta la institución motivo del presente estudio, es aún menor en comparación al sistema de ONG no supervisadas por la SBS.

Tabla 13 Crédito Promedio por Destino (En Soles), Período: 2012 - 2015

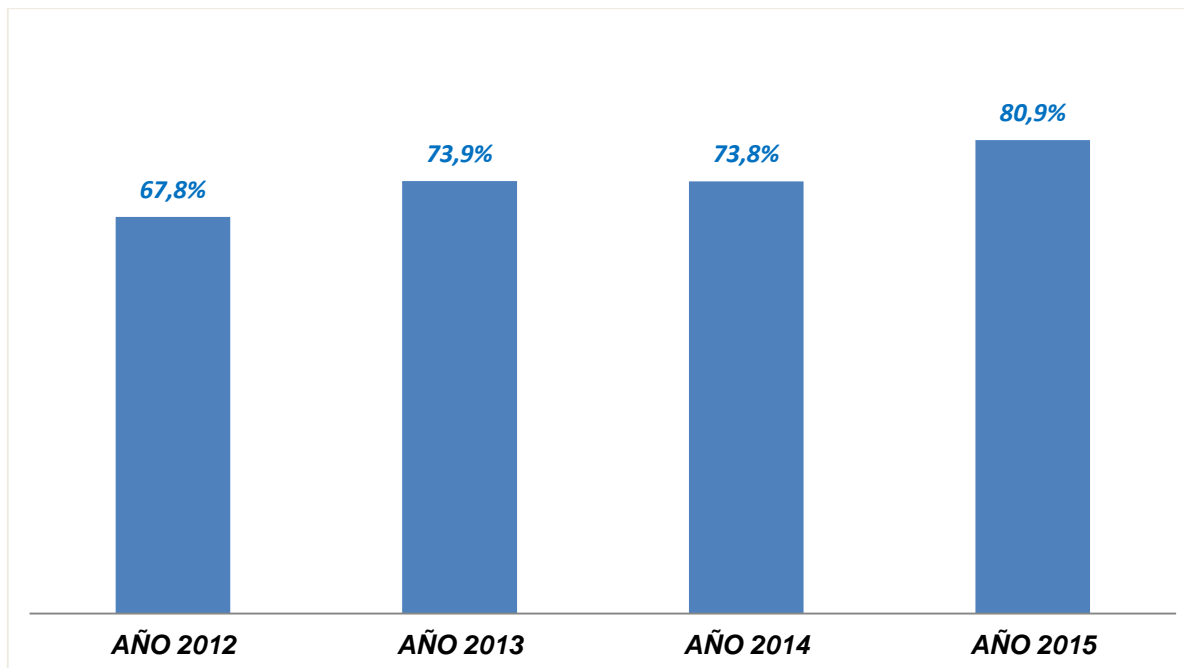
POR DESTINO	ONG FINCA PERÚ				ONG NO SUPERVISADAS POR LA SBS			
	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
Capital de Trabajo	847	939	993	1,054	1,249	1,271	1,345	1,302
Activo Fijo					35,945	6,879	7,772	6,082
Libre Disponibilidad					1,139	1,086	1,346	1,317
TOTAL	847	939	993	1,054	1,329	1,348	1,494	1,334

Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)

Elaboración del Autor

Al dividir el crédito promedio de FINCA PERÚ sobre el crédito promedio de las ONG no supervisadas por la SBS destinado a financiar capital de trabajo se aprecia un incremento de casi trece (13) puntos porcentuales durante los cuatro años de análisis, situación que confirma la tendencia que se ha venido presentando en las anteriores tablas y gráficas. Es decir, el crédito promedio en FINCA PERÚ está creciendo a una mayor velocidad con respecto al promedio del mercado de ONG no supervisadas, ello podría explicarse en que la institución está privilegiando el monto a prestar sobre el número de personas que puede atender. Sin embargo, es importante mencionar que esta institución no ha dejado su objeto social, pues los bancos comunales permanecen como su principal tecnología crediticia aplicada.

Figura 13 Destino (Capital de Trabajo): Crédito Promedio de ONG FINCA PERÚ / Crédito Promedio de ONG no supervisadas por la SBS, Periodo 2012 - 2015



*Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)
Elaboración del Autor*

2.1.8 Crédito Promedio por Plazo

Para el caso de la ONG FINCA PERÚ, el crédito promedio con un plazo menor a cuatro meses se ha incrementado en 16.4 por ciento entre los años 2012 y 2015, el menor crecimiento con respecto a plazos mayores, lo cual revelaría que FINCA PERÚ a pesar de que está priorizando el monto prestado con respecto al número de créditos, aún tiene como objetivo el fin social, pues presta montos aún pequeños a menor plazo.

Mientras tanto, en el caso de las ONG no supervisadas por la SBS, la situación es distinta, pues el crédito promedio con plazo menor a los cuatro meses ha crecido en 6.0 por ciento durante el mismo período de análisis. Mientras tanto, el crédito promedio con un plazo mayor a dos años se incrementó en casi 14.0 por ciento. Esta coyuntura confirma la tendencia que se ha venido mostrando en los anteriores apartados.

Tabla 14 Crédito Promedio por Plazo (En Soles), Período: 2012 - 2015

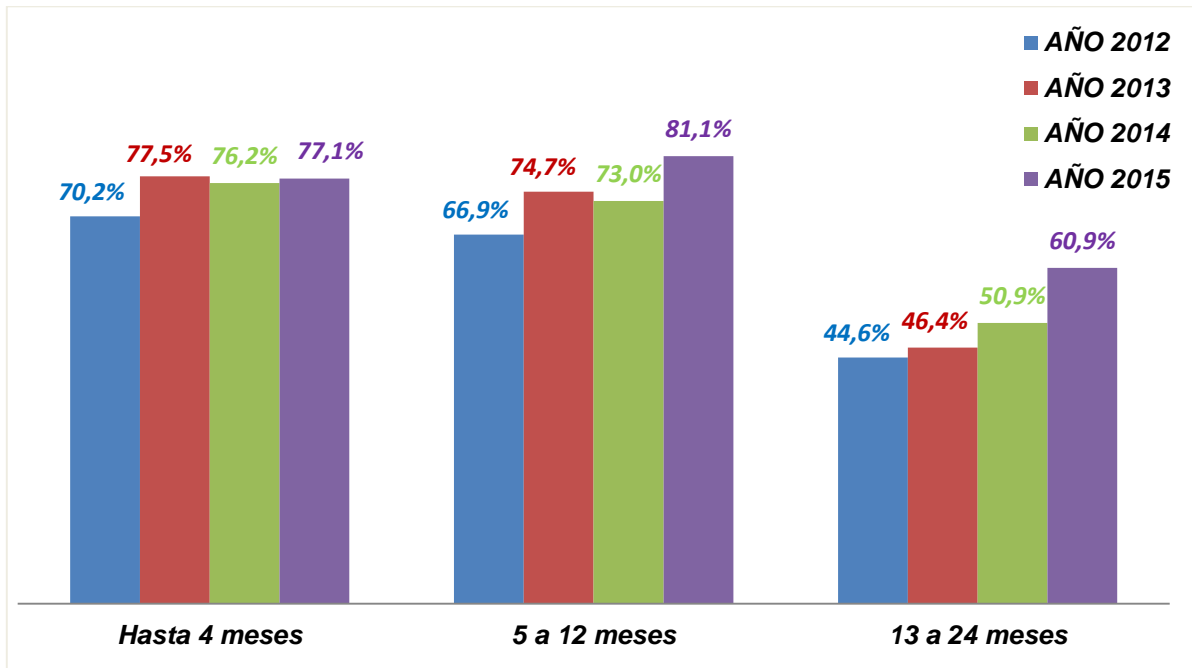
POR PLAZO	ONG FINCA PERÚ				ONG NO SUPERVISADAS POR LA SBS			
	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
Hasta 4 meses	739	787	822	861	1,053	1,016	1,079	1,117
5 a 12 meses	866	970	1,036	1,101	1,295	1,299	1,420	1,357
13 a 24 meses	1,694	1,878	1,987	2,108	3,795	4,047	3,906	3,462
25 a más meses					9,858	11,354	11,641	11,217
TOTAL	847	939	993	1,054	1,329	1,348	1,494	1,334

Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)

Elaboración del Autor

Bajo el mismo formato de análisis que se ha venido realizando en los anteriores apartados, se puede apreciar en el presente gráfico que el ratio de crédito promedio de FINCA PERÚ sobre el crédito promedio de las ONG no supervisadas por la SBS con un plazo menor a cuatro meses se ha incrementado en casi siete (7) puntos porcentuales, crecimiento inferior con respecto al mismo ratio del plazo mayor a cinco meses y aquel plazo superior al año y menor a dos años. Esta situación confirma la tendencia mostrada en tablas y gráficos anteriores, donde se está priorizando un poco más el monto prestado, que el número de personas atendidas, ello con la finalidad de reducir los costos operativos de la institución. Con ello se busca reducir el riesgo operativo, es decir, la capacidad de cubrir los costos de operación. A medida que aumentan los costos fijos de operación de una empresa, el volumen de ventas necesario para cubrir todos los costos de operación crece paralelamente. En el caso de una institución financiera se debe buscar reducir los costos a través de gastar menos en la evaluación, por ejemplo, o en la recuperación del dinero. En otras palabras, a medida que una empresa aumenta sus costos fijos de operación, también aumenta el volumen de ventas necesario para equilibrarlos. En el caso de una institución como FINCA PERÚ, el riesgo operativo se puede minimizar prestándole montos altos a un menor número de personas, incrementando las tasas de interés, o en su defecto prestando a través de créditos grupales, optimizando el gasto en evaluación y cobranza, ello dependiendo de la capacidad y voluntad de pago de los clientes.

Figura 14 Plazo: Crédito Promedio de ONG FINCA PERÚ / Crédito Promedio de ONG no supervisadas, Período: 2012 - 2015



Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)

Elaboración del Autor

2.2 Variable Dependiente: Resultados de la Gestión

2.2.1 Indicador N° 1: Calidad de Cartera

Según la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) el riesgo de crédito para las instituciones financieras reguladas es “La posibilidad de pérdidas por la incapacidad o falta de voluntad de los deudores, contrapartes, o terceros obligados, para cumplir sus obligaciones contractuales registradas dentro o fuera del balance”

La calidad de activos, y en este caso específico la calidad de cartera, que es el principal componente del balance de una institución financiera supervisada o no supervisada, está en función de las condiciones actuales y de las probabilidades que en el mediano o corto plazo se produzcan un deterioro o una mejora en la coyuntura económica o en las tendencias de mercado. **(Aguilar, Aguirre, Mendiola, Chauca, Dávila, Palhua, 2015)**

Los factores que intervienen para el análisis de este indicador son los siguientes **(Aguilar, Aguirre, Mendiola, Chauca, Dávila, Palhua, 2015):**

- La existencia de políticas y estándares para la administración del crédito (tecnología crediticia) y la identificación de los riesgos.
- Diversificación y calidad de préstamos.
- La política y procedimientos para el otorgamiento de préstamos.
- Existencia de controles internos y eficaces sistemas de información internos y del cliente.
- Naturaleza y volumen de la excepción documentaria en el otorgamiento de créditos.

La correcta gestión de activos es consecuencia de la habilidad de la gerencia para identificar, medir, y controlar los riesgos generados por la colocación de créditos. **(Aguilar, Aguirre, Mendiola, Chauca, Dávila, Palhua, 2015)**

A continuación se presentan los sub indicadores que reflejan la situación de la calidad de cartera de una institución microfinanciera, en este caso FINCA PERÚ:

2.2.1.1 Cartera en Riesgo

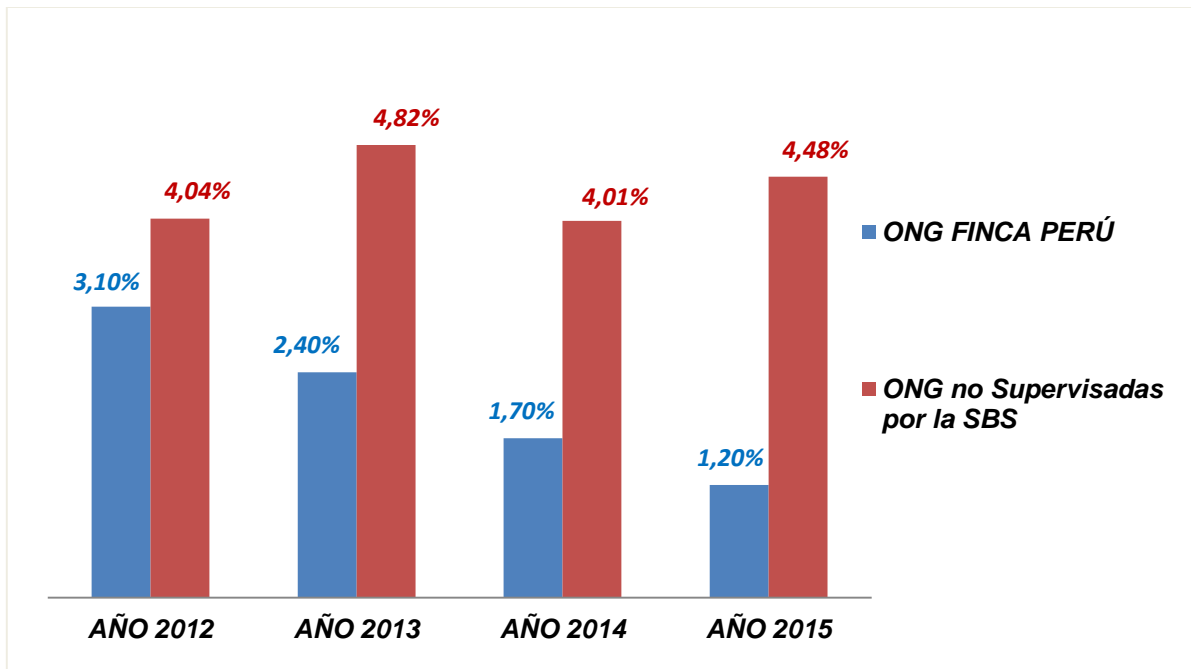
Según la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), la cartera de alto riesgo es la suma de los créditos reestructurados, refinanciados, vencidos y en cobranza judicial.

Al apreciar el comportamiento de este indicador en la ONG FINCA PERÚ, es notoria la mejora del mismo entre los años 2012 y 2015, pues se produjo una disminución de casi dos (2) puntos porcentuales durante los cuatro años. Ello quiere decir que la gestión de la cartera por parte de esta ONG fue muy buena.

En lo que concierne a la gestión de cartera de las ONG no supervisadas por la SBS, la situación no es tan alentadora, pues se aprecia como este indicador se ubicó alrededor del 4.0 por ciento durante los cuatro años de análisis. Es decir, la cartera en riesgo de las ONG no supervisadas es casi tres veces superior a lo

que presenta la ONG FINCA PERÚ. Mientras en el caso de esta institución, la tendencia es clara, presentándose una disminución del indicador; en el caso de las ONG no supervisadas SBS, al parecer éste se mantendrá en altos niveles o seguirá incrementándose.

Figura 15 Cartera en Riesgo, Período: 2012 – 2015

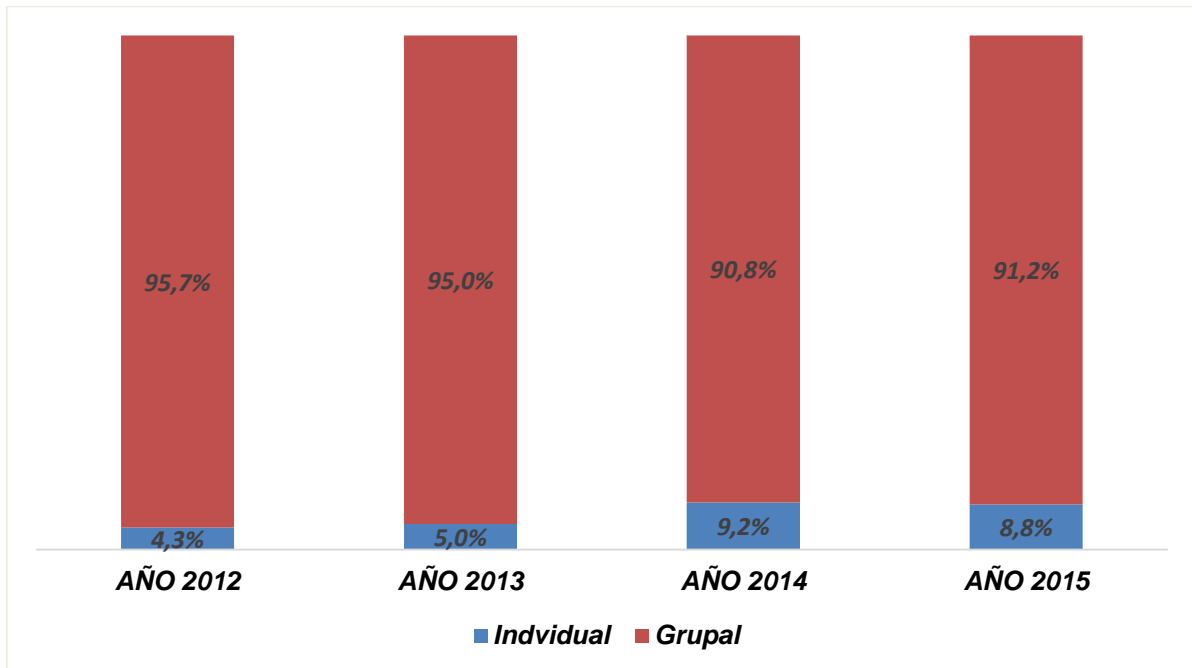


*Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)
Elaboración del Autor*

A continuación se presentarán los factores que estarían generando la diferencia en el comportamiento del indicador cartera en riesgo entre la ONG FINCA PERÚ y las ONG no supervisadas por la SBS:

- a. La tecnología crediticia es el principal factor que ha influido en la mejora de este indicador en la ONG FINCA PERÚ. Entre 2015 y 2012, el saldo de cartera de colocaciones grupales creció en 4.0 por ciento; mientras las colocaciones individuales se incrementaron en 123.0 por ciento durante el mismo período de análisis. Sin embargo, debido a la significativa participación de las colocaciones grupales dentro de la estructura de cartera de la ONG FINCA PERÚ, este importante crecimiento no ha significado un deterioro en la calidad de cartera de esta institución, pues su participación sobre el total se ha incrementado de 4.3 a 8.8 por ciento.

Figura 16 ONG FINCA PERÚ: Saldo de Cartera por Tecnología Crediticia, Período: 2012 - 2015

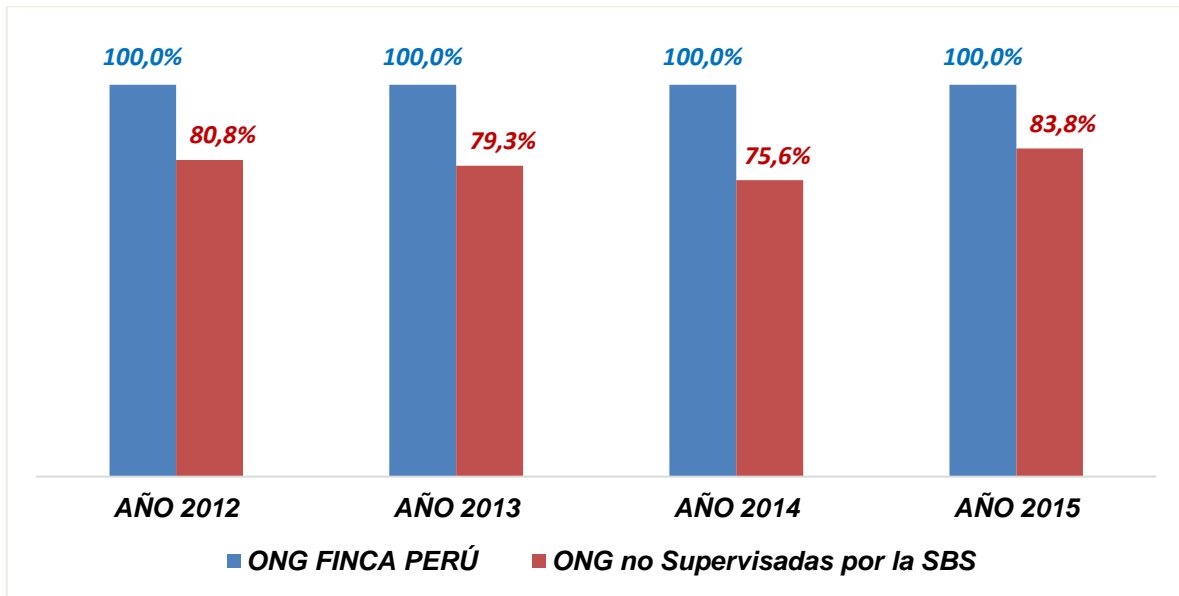


Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)

Elaboración del Autor

- b. Debido al tipo de tecnología crediticia utilizada por la ONG FINCA PERÚ, ello influye en el destino de utilización de los préstamos. En el caso de esta organización, la totalidad del saldo de cartera se destina para el financiamiento de capital de trabajo, lo cual minimiza el riesgo, y a su vez, genera que la devolución del préstamo se realice en el corto plazo (menos de un año), a diferencia de lo que sucede con las ONG no supervisadas por la SBS, quienes financian préstamos de libre disponibilidad y para adquisición de activos fijos, lo cual genera mayor riesgo, debido al mayor tiempo en que se incurre para amortizar estos o por las altas tasas que se debe pagar, pues para el caso de los préstamos de libre disponibilidad no se conoce el objetivo del mismo, haciendo que el nivel de riesgo se incremente.

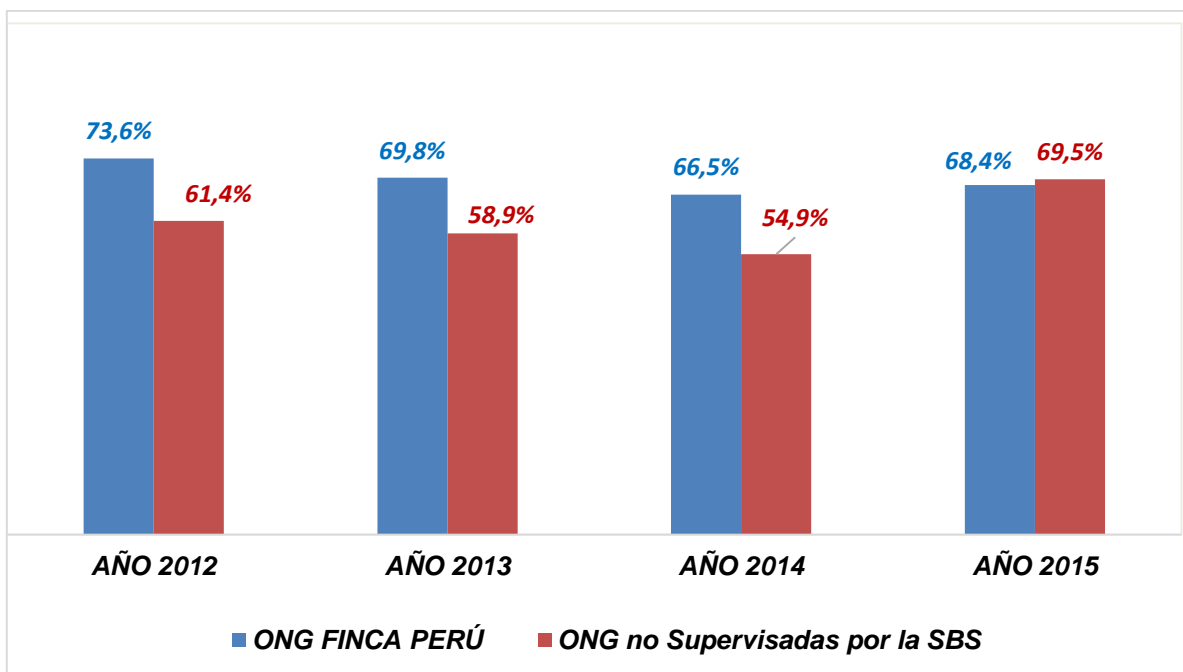
Figura 17 Porcentaje: Saldo de Cartera destinado a financiar Capital de Trabajo, Período: 2012 - 2015



*Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)
Elaboración del Autor*

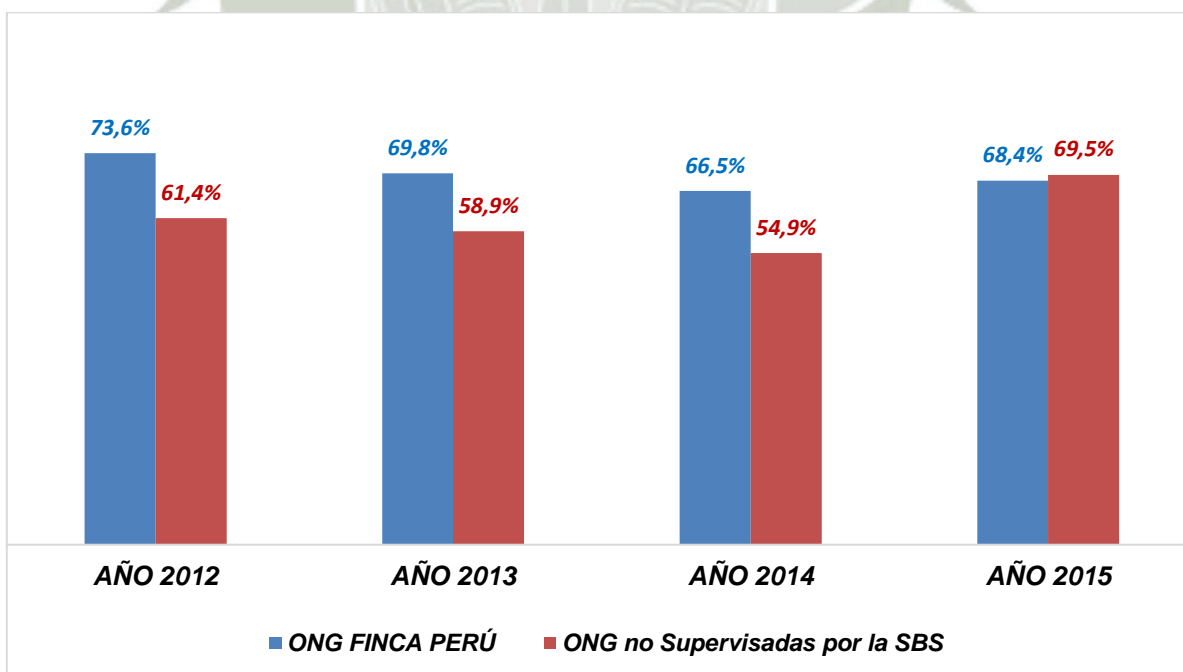
c. Finalmente, debido que la ONG FINCA PERÚ presta con una sola finalidad, que es el financiamiento de capital de trabajo, situación distinta en comparación a las ONG no supervisadas por la SBS, quienes entregan préstamos de consumo (libre disponibilidad) y también para financiar activos fijos, los saldos de cartera según monto presentan una distinta distribución, reflejándose una mayor proporción en saldos más pequeños por persona, y por supuesto recuperables en menor tiempo, disminuyendo la cartera en riesgo, como se apreció en un gráfico adjunto anteriormente. El saldo de cartera, en el caso de la ONG FINCA PERÚ, cuyo vencimiento es menor a un año alcanza el 94.5 por ciento al cierre de 2015, mientras tanto, en lo que concierne al sistema de ONG no supervisadas por la SBS, esta proporción es de 92.5 por ciento, mostrándose un incremento de diez (10) puntos porcentuales entre 2014 y 2015. Esta coyuntura demuestra que el sistema de ONG estaría cerciorándose que una buena estrategia de disminución del riesgo son los préstamos a un menor plazo.

Figura 18 Porcentaje: Saldo de Cartera con Vencimiento menor a un año, Período: 2012 - 2015



Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)
Elaboración del Autor

Figura 19 Porcentaje: Saldo de Cartera con Monto menor a US\$ 1 000, Período: 2012 - 2015



Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)
Elaboración del Autor

2.2.1.2 Provisiones / Cartera en Riesgo

Las instituciones como las ONG no supervisadas por la SBS registran a las provisiones genéricas y específicas por créditos directos conforme a las disposiciones emitidas por el Reglamento para la Evaluación y Clasificación del Deudor y las Exigencias de las Provisiones. *(Manual de Contabilidad para las Empresas del Sistema Financiero – Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, 2012)*

Asimismo, cuando corresponda se registran las provisiones por riesgo cambiario crediticio y las provisiones genéricas adicionales referidas a la administración inadecuada del riesgo de sobreendeudamiento conforme a las disposiciones emitidas por la SBS. *(Manual de Contabilidad para las Empresas del Sistema Financiero – Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, 2012)*

Finalmente, es importante mencionar que las provisiones deberán constituirse en la misma moneda que fueron pactados los créditos que lo originan. *(Manual de Contabilidad para las Empresas del Sistema Financiero – Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, 2012)*

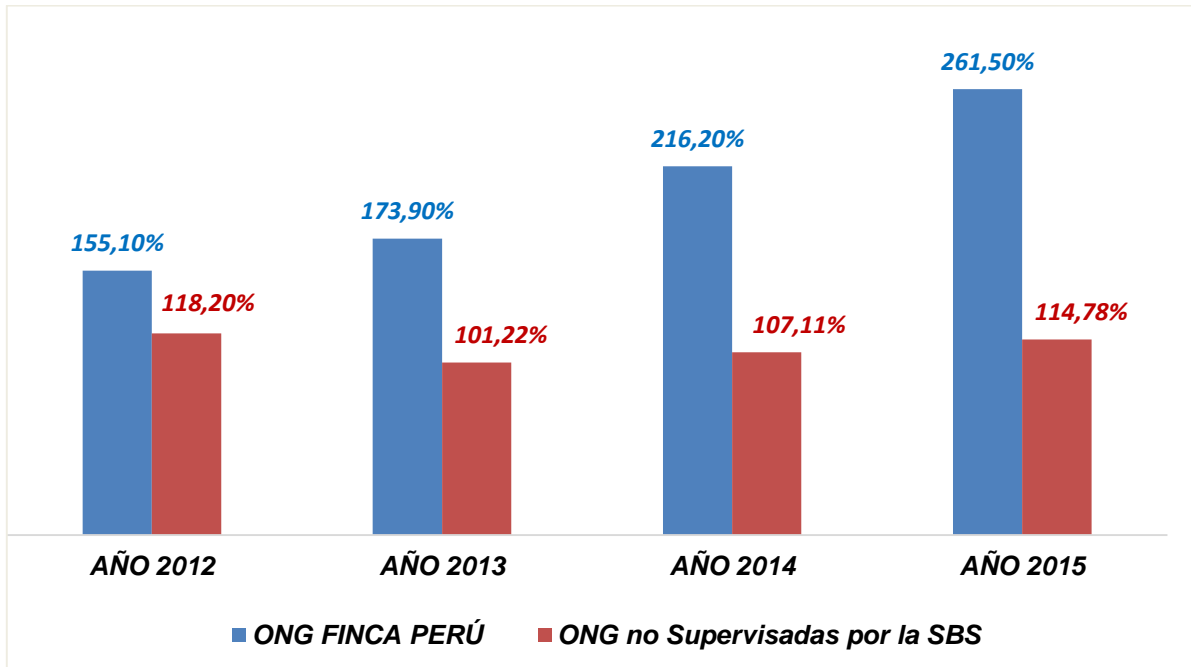
La ONG FINCA PERÚ presenta un ratio de Provisiones sobre Cartera en Riesgo muy superior en relación al promedio de las ONG no supervisadas por la SBS, cubriéndose de manera muy eficiente ante la probabilidad de no devolución del capital por parte de sus clientes.

Entre más alto sea este ratio, la empresa es más segura para sus acreedores, pues ello demuestra, por ejemplo, en el año 2012 que la ONG FINCA PERÚ ha cubierto en 1.5 veces las posibles pérdidas ante el no pago de la deuda, pues la cartera en riesgo abarca la cartera vencida, en cobranza judicial y en refinanciación.

Por ejemplo, la mayor distribución de provisiones al balance representa un mayor costo no desembolsable para la empresa, lo cual genera un menor pago de Impuesto a la Renta; sin embargo, en el caso de este tipo de instituciones ello no sucede pues están exentas del pago de este impuesto. Por lo tanto, una mayor distribución de provisiones (medido en soles) genera que la imagen de esta institución se vea mellada, pues ello revelaría que la empresa no estaría

realizando de la mejor manera la evaluación de los créditos entregados, con lo cual se le calificaría como más riesgosa.

Figura 20 Provisiones / Cartera en Riesgo, Período: 2012 - 2015



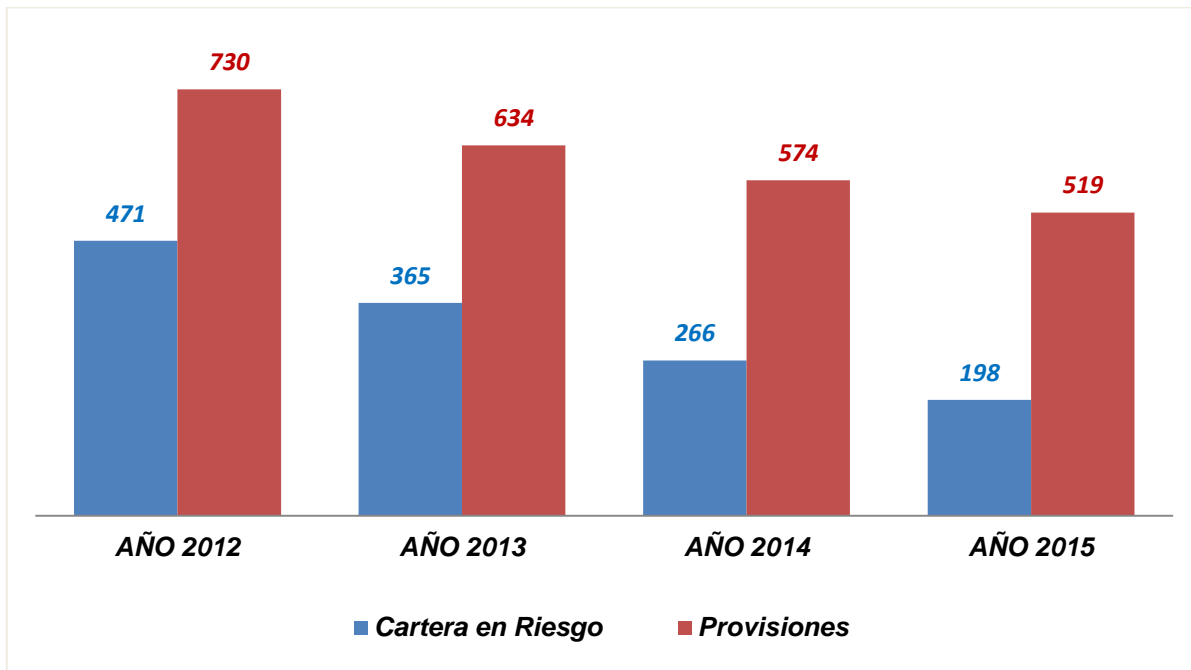
*Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)
Elaboración del Autor*

Como se aprecia en el gráfico adjunto la cartera en riesgo de la ONG FINCA PERÚ, medida en miles de soles, ha venido disminuyendo de manera significativa durante los últimos cuatro años, anualmente en promedio en casi 25.0 por ciento, y entre el 2015 y 2012, la disminución acumulada fue de casi 60.0 por ciento. Mientras tanto, el monto acumulado destinado a provisiones se redujo anualmente en promedio en casi 10.0 por ciento; mientras de manera acumulada entre 2015 y 2012, esta reducción fue de casi 30.0 por ciento. Esta coyuntura ha sido positiva para la institución, pues el monto provisionado en términos absolutos ha disminuido, mientras el ratio ha mejorado en aproximadamente la misma medida, ello debido a la reducción de la cartera en riesgo, explicado por la mejor gestión, lo cual ha repercutido en los mejores resultados de la ONG FINCA PERÚ.

El principio es el mismo, el cual se resume en una mejor gestión, debido a las políticas de crédito que posee la institución, como son los menores plazos, el

destino del dinero y los sectores que atiende, con lo cual buscan ser menos riesgosos ante los proveedores de fondos.

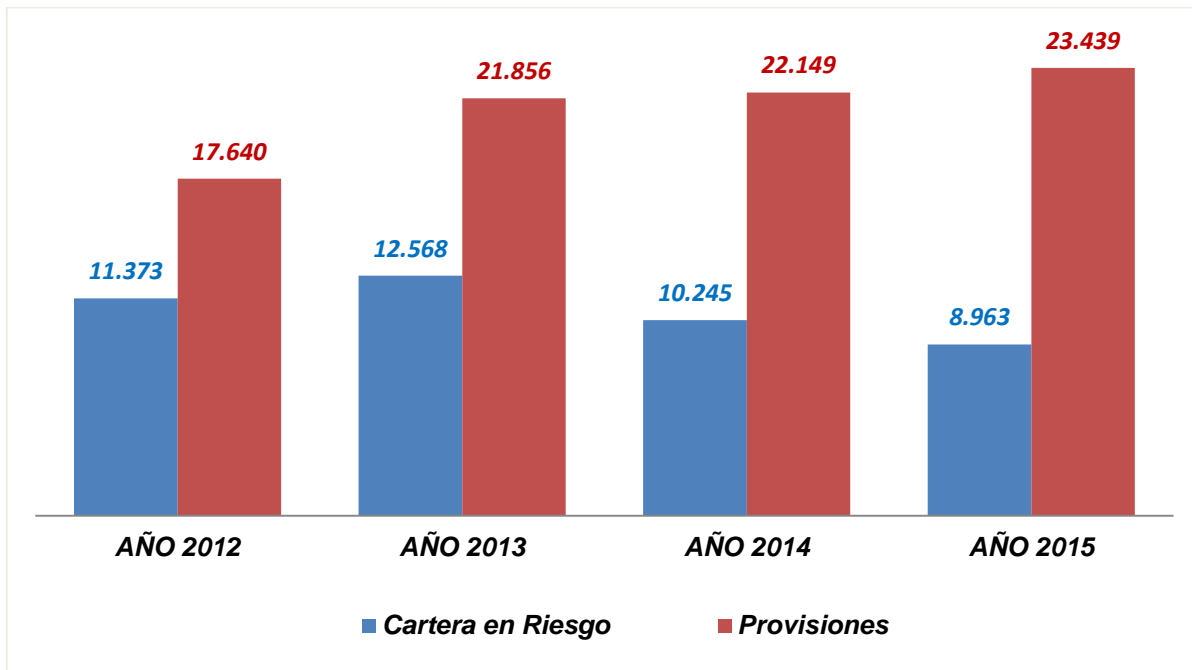
Figura 21 ONG FINCA PERÚ: Cartera en Riesgo (En Miles de Soles) , Período: 2012 - 2015



Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)
Elaboración del Autor

Al aplicar el mismo análisis para el caso de todas las ONG no supervisadas por la SBS, se aprecia que la cartera en riesgo ha disminuido anualmente en promedio casi 7.0 por ciento, y de forma acumulada entre 2015 y 2012, en aproximadamente 20.0 por ciento; mientras el monto acumulado de provisiones se ha incrementado de forma anual en casi 10.0 por ciento, representado un crecimiento acumulado de 30.0 por ciento entre 2015 y 2012. A pesar de ello el ratio de Provisiones sobre Cartera en Riesgo es menor en relación a la ONG FINCA PERÚ, situación que revela la mejor gestión de ésta en comparación al mercado en que se desenvuelve.

Figura 22 ONG no supervisadas por la SBS: Cartera en Riesgo (En Miles de Soles), Período: 2012 - 2015



Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)
Elaboración del Autor

2.2.2 Indicador N° 2: Solvencia

El objetivo de este indicador es evaluar la solvencia financiera de la institución para cuantificar si los riesgos asumidos son cubiertos de forma adecuada con el patrimonio de la empresa (capital social, reservas, etc.). Una empresa está en una buena situación de endeudamiento cuando en algún momento necesita un préstamo y tiene cierta facilidad para conseguirlo. Ello se relaciona con el concepto de solvencia: la empresa es solvente cuando es sujeto de crédito, es decir, solicita un préstamo y se le concede. *(Tanaka Nakasone, 2015)*

A través de este análisis se toma en cuenta, entre otros factores: *(Aguilar, Aguirre, Mendiola, Chauca, Dávila, Palhua, 2015)*

- El nivel y la calidad de capital, medidos por la situación financiera de la institución.
- La capacidad de los ejecutivos para obtener un mayor fondeo, en el caso que se requiera, y el nivel de liquidez que tiene la empresa en un momento determinado.

- Proyecciones y planes de expansión o crecimiento.
- La composición del balance y el grado de concentración del riesgo.
- Posibilidad de acceso a fuentes de financiamiento a largo plazo.

Para una institución financiera regulada o no regulada como es el caso de la ONG FINCA PERÚ, es importante mantener un capital equilibrado de acuerdo a la naturaleza y nivel de riesgo tomado; así como la habilidad de la gerencia para identificar estos riesgos, cuantificarlos, y minimizarlos. Para alcanzar este objetivo, debe evaluarse la clase de crédito que se otorga, el monto y los procedimientos internos que se llevan para aprobar su entrega al cliente.

El sub indicador que refleja la situación de solvencia de una institución microfinanciera es la el siguiente:

2.2.2.1 Pasivo / Patrimonio

El ratio Pasivo sobre Patrimonio mide la capacidad de la empresa para afrontar sus acreencias a través de su Patrimonio. Entre más alto sea este indicador financiero, menos solvente sería la empresa, y por lo tanto más riesgosa, reflejándose en el incremento del costo de fondeo de la misma.

Sin embargo es necesario aclarar también el porqué es conveniente para la empresa endeudarse. Cuando una institución de cualquier segmento decide ejecutar un proyecto con solo recursos propios, su rentabilidad será menor en comparación a si decidiese ejecutarlo a través del financiamiento de una parte de éste, a pesar de asumir un costo financiero. *(Tanaka Nakasone, 2015)*

Ello muestra que si el costo de la deuda es menor que la rentabilidad de la inversión, a mayores niveles de deuda el rendimiento por cada sol invertido aumentará. Esto es efecto apalancamiento financiero; el cual si es positivo (rentabilidad mayor que costo), redundará en beneficios para la empresa. Es importante mencionar que la rentabilidad tiende al infinito conforme aumente la relación Pasivo sobre Patrimonio. Sin embargo, se debe tener en cuenta la ley financiera empírica que afirma a mayor rentabilidad mayor riesgo. Ello quiere decir que a mayores niveles de endeudamiento, el riesgo de fracaso de

incumplimiento de las obligaciones asumidas por la empresa también aumenta.

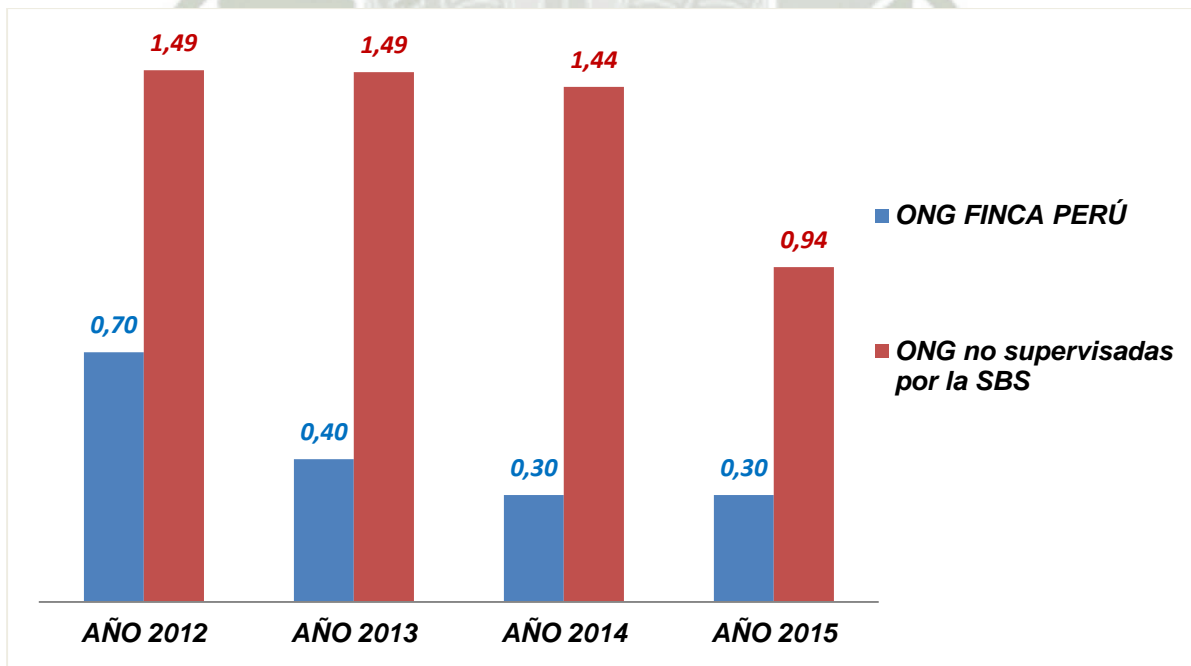
(Tanaka Nakasone, 2015)

Por el contrario, las empresas no pueden hacer frente por mucho tiempo a malas situaciones económicas (bajos beneficios y menos aún pérdidas) aunque sea buena su situación financiera, pues las pérdidas irán consumiendo su liquidez hasta que éstas también serán insuficientes para seguir operando.

(Tanaka Nakasone, 2015)

Como se aprecia en el gráfico adjunto, para el caso de la ONG FINCA PERÚ, este ratio ha disminuido de forma significativa de 0.70 a 0.30, lo cual revela que su patrimonio se ha incrementado de forma significativa, haciendo más solvente, y menos riesgosa a la entidad, generando con ello como primera consecuencia positiva la disminución del costo de fondeo, situación que se apreciará en los siguientes apartados. Mientras tanto, para el caso de las ONG no reguladas por la SBS, también se ha producido una mejora, pero no a la dimensión de FINCA PERÚ, por lo cual se puede afirmar que la gestión de ésta es superior, trayendo consigo mejores resultados contables y financieros para ella.

Figura 23 Pasivo / Patrimonio, Período: 2012 - 2015



Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)

Elaboración del Autor

La gestión de liquidez se refiere al riesgo de no estar en capacidad de cumplir con eficiencia las necesidades de flujo de efectivo presentes y futuras, sin perjudicar las actividades diarias de la institución. **(Aguilar, Aguirre, Mendiola, Chauca, Dávila, Palhua, 2015)**

Al analizar los índices de liquidez se busca evaluar la capacidad que tiene la empresa para responder a condiciones como la disminución de las fuentes de fondeo, aumento de activos fijos; o finalmente para atender costos y gastos operativos a tasas no tan altas de financiamiento. **(Aguilar, Aguirre, Mendiola, Chauca, Dávila, Palhua, 2015)**

Es importante mencionar que el impacto del exceso de liquidez impacta el margen de interés neto de la entidad, generando un incremento en el riesgo de tasa de interés. **(Aguilar, Aguirre, Mendiola, Chauca, Dávila, Palhua, 2015)**

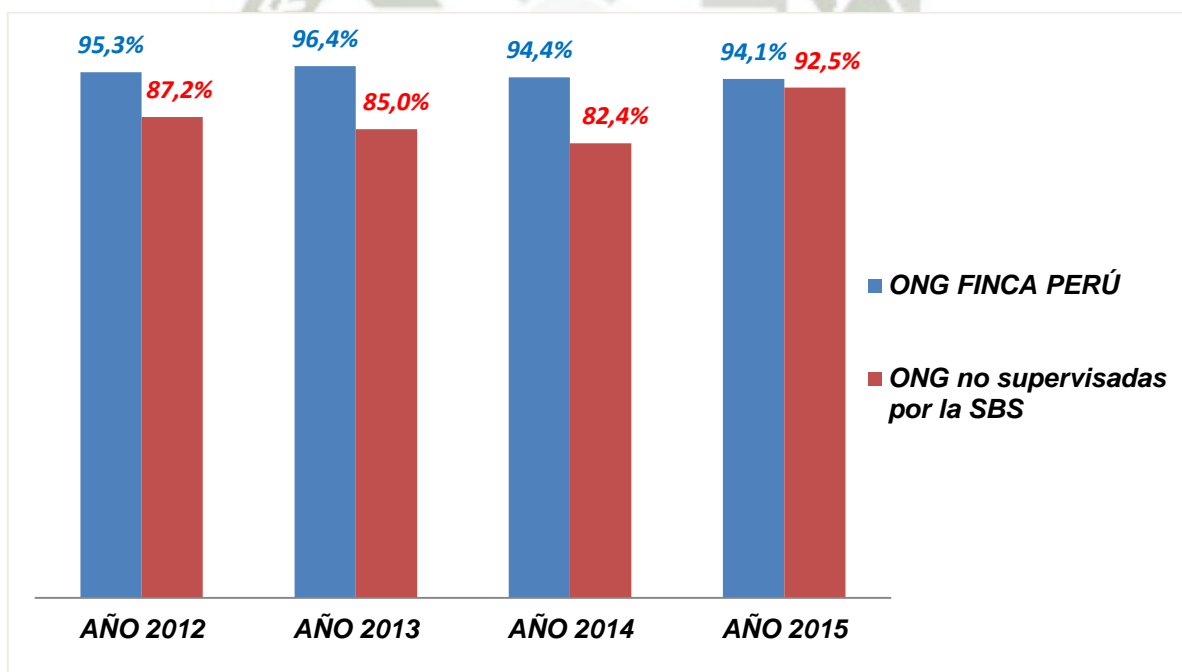
En consecuencia para realizar estudios de liquidez se deben tomar en cuenta factores como: **(Aguilar, Aguirre, Mendiola, Chauca, Dávila, Palhua, 2015)**

- Un nivel adecuado, de acuerdo con las necesidades y expectativas, tanto las presentes como las futuras.
- Razonabilidad y facilidad de convertir activos en efectivo.
- Facilidad de acceso a financiamiento de corto plazo.
- Grado de volatilidad de las fuentes de recursos de corto plazo para financiera activos no corrientes.
- Capacidad de identificar, medir y controlar la situación de liquidez de la empresa.
- Habilidad para desarrollar e implementar planes de contingencia y de captar señales emitidas por el entorno.

En el corto y mediano plazo, la rentabilidad adquiere mayor importancia por su capacidad por coadyuvar la situación de liquidez. Una buena situación desde el punto de vista de rentabilidad esperada, representa una buena garantía para la futura solvencia, más válida que una buena situación de solvencia actual. **(Tanaka Nakasone, 2015)**

En base a la disponibilidad de información para el caso de las ONG no supervisadas por la SBS, la liquidez de estas instituciones puede ser medidas a través del vencimiento de la cartera. Bajo este escenario se puede apreciar que durante los cuatro años de análisis del presente estudio, en promedio el 94.0 por ciento de sus colocaciones brutas tienen un vencimiento menor a un año, lo cual hace que sea catalogada como más líquida y menos riesgosa para el mercado. Ello se debe en gran medida a la tecnología crediticia grupal, la cual tiene como característica principal la entrega de préstamos a corto plazo, pues estos son otorgados a personas que no tienen gran historial crediticio, y por ello los montos bajos con la finalidad de ser recuperados en el corto plazo. Mientras tanto, el sistema de ONG no supervisadas por la SBS presenta un riesgo más elevado porque el 85.0 por ciento en promedio de sus colocaciones vencen en un plazo menor a un año.

Figura 24 Porcentaje: Vencimiento de Cartera menor a un año, Período: 2012 - 2015

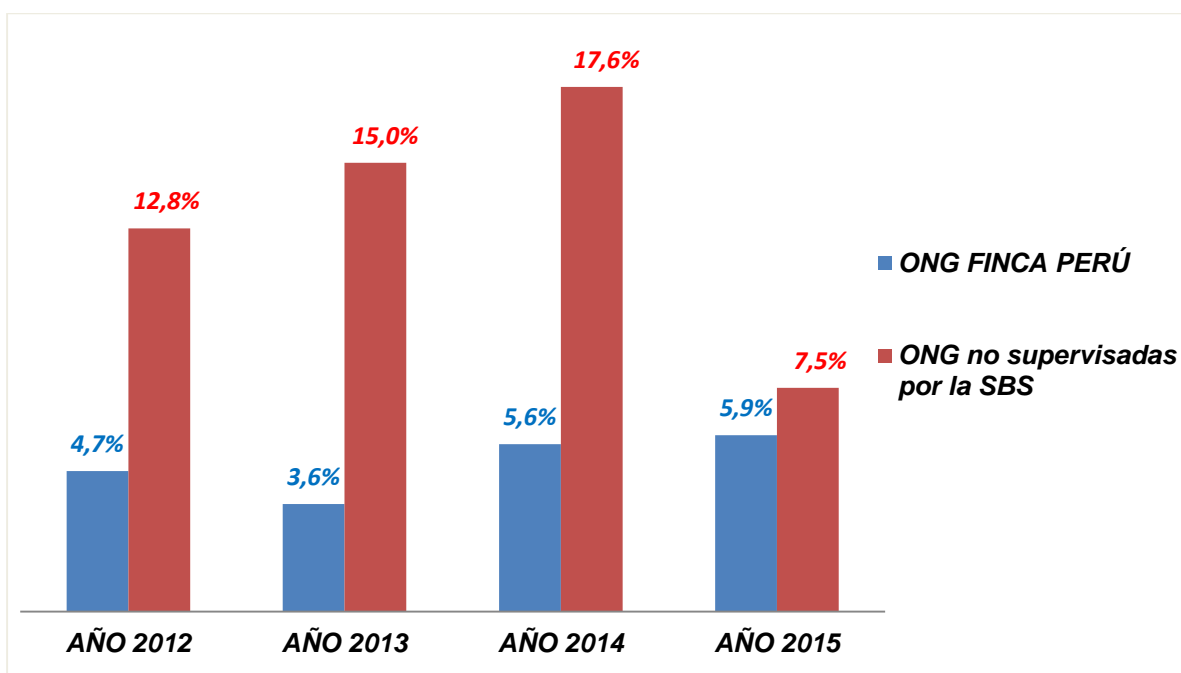


*Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)
Elaboración del Autor*

Bajo este contexto, el porcentaje de cartera con vencimiento mayor a un año del sistema de ONG no supervisadas por la SBS bordea el 15.0 por ciento hasta el 2014, participación que ha disminuido en diez (10) puntos porcentuales para el 2015; sin embargo, este ratio sigue siendo superior en relación a la ONG

FINCA PERÚ. Ello generaría que el sistema de ONG presente un mayor nivel de riesgo de liquidez por mayores plazos de vencimiento de sus créditos, lo cual sumado al destino de sus colocaciones, que no solo financia capital de trabajo, sino también productos para financiar el consumo y activos fijos, trae como consecuencia que ONG FINCA PERÚ presente una mejor posición en términos de liquidez en comparación al mercado en el que se desenvuelve.

Figura 25 Porcentaje: Vencimiento de Cartera mayor a un año, Período: 2012 - 2015



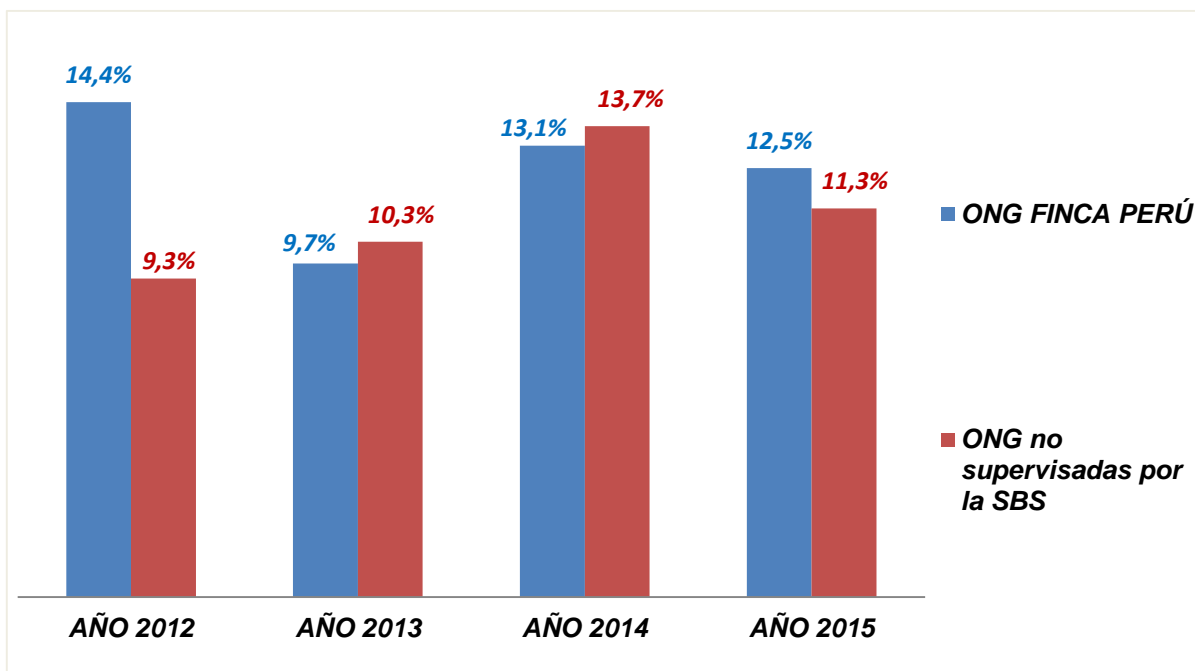
Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)
Elaboración del Autor

En las fases del ciclo económico de crecimiento de las empresas suelen presentarse situaciones de iliquidez, ya que en fases de auge se expanden las ventas; por lo tanto se requieren nuevas instalaciones y maquinarias para hacer frente a un mayor mercado potencial. Esta coyuntura absorbería probablemente los fondos disponibles e inclusive también los necesarios para cumplir con las obligaciones que se contrajeron para financiar el crecimiento. De este modo, la empresa puede encontrarse con problemas financieros (liquidez) en el corto plazo. *(Tanaka Nakasone, 2015)*

Finalmente, como se aprecia en el gráfico adjunto, el ratio Disponible sobre Total Activo en la ONG FINCA PERÚ es relativamente superior en

comparación al sistema de ONG no supervisadas por la SBS en los años 2012 y 2015, ello debido al eficiente manejo de liquidez que realizan los ejecutivos de esta institución. En los años 2013 y 2014, el sistema de ONG no supervisadas presenta un mayor ratio de liquidez; sin embargo, la diferencia es marginal, por lo cual no se evidencia un mejor manejo de esta variable por parte promedio del mercado.

Figura 26 Ratio: Disponible / Total Activo, Período: 2012 - 2015



*Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)
Elaboración del Autor*

Por el lado del pasivo, para minimizar el riesgo de liquidez, la institución se puede financiar a largo plazo y de esa manera mejorar su estructura de fondeo, para que la deuda no sea excesivamente a corto plazo.

Por el lado de los activos, el riesgo de liquidez puede reflejarse en la incertidumbre sobre la demanda futura de créditos, si muchos créditos existentes son reembolsados con anticipación o no son renovados, ello puede generar algunos problemas a la institución en lo que concierne a la planificación de su fondeo, y muchas veces generando sobrecostos. Así también, se puede tener una dificultad adicional cuando una proporción demasiado elevada de los créditos cae en incumplimiento, es decir, la institución puede volverse ilíquida por falta de pago.

2.2.3 Indicador N°3: Gestión y Eficiencia

Desde un punto de vista teórico, el sistema bancario no se basa sobre el flujo del proyecto, sino sobre la existencia de una infraestructura previa, aquello que el acreditado deberá ofrecer en garantía. En la banca comercial, sin la existencia de garantía, el crédito no sería viable. Ésta sería la mayor diferencia que existe entre las microfinanzas y el mercado bancario. *(Esquivel Martínez, Hernández Ramos, 2010)*

Para el caso de las instituciones microfinancieras, y especialmente en las ONG como las analizadas en el presente documento, parte de la base que el cliente objetivo, no posee un colateral, es decir, propiedades que pueda dar en garantía. Es por ello que las fuentes tradicionales de ellos son los agiotistas, que a cambio ofrecen créditos a tasas de interés muy por encima de las que ofrecen las instituciones reguladas por la SBS. *(Esquivel Martínez, Hernández Ramos, 2010)*

Debido a las características del mercado objetivo de este tipo de instituciones (agentes económicos de bajos ingresos, con altos niveles de riesgo y proyectos productivos inestables e informales) y la naturaleza de sus transacciones crediticias (pequeñas de corto plazo y no garantizables) son factores que generan que los costos operativos que se incurren por estas operaciones, sumado a las pérdidas por falta de pago no permitan que la institución microfinanciera pueda alcanzar la autosostenibilidad *(Meyer, González Vega, Rodríguez Meza, Schreiner, 1996)*

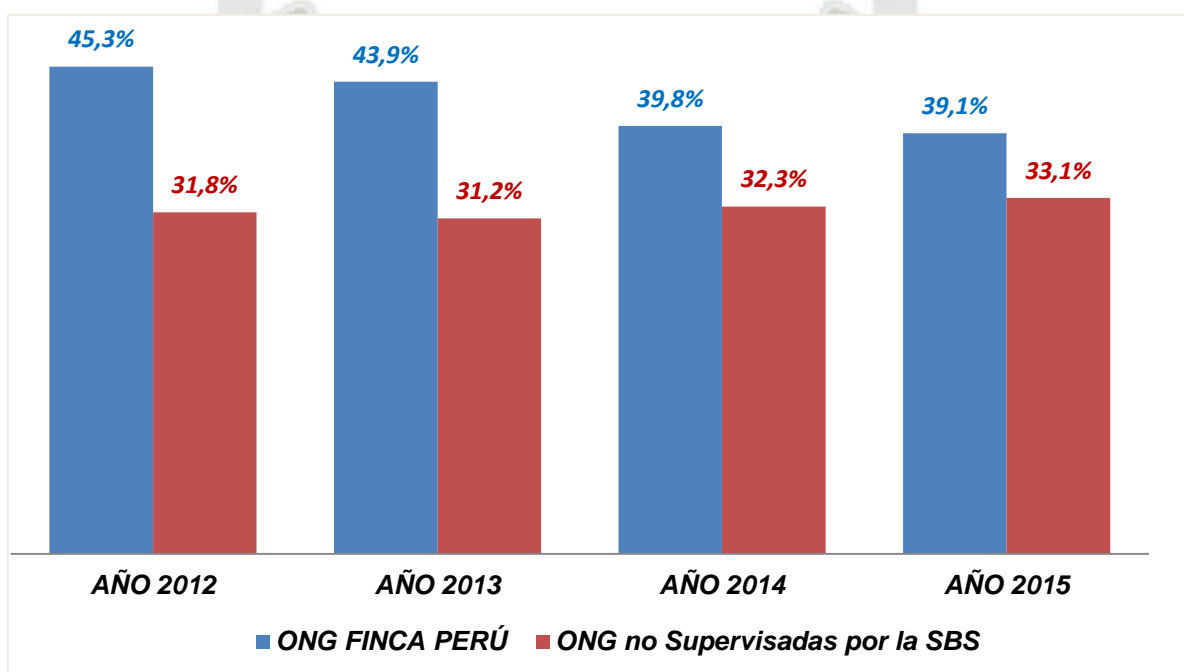
En la gran mayoría de instituciones, utilizar tecnologías crediticias inadecuadas da a lugar a altos niveles de incumplimiento de pago; mientras que en otras instituciones, se producen altos niveles de costos operativos con la finalidad de obtener atrasos en los pagos, pero en niveles razonables. *(Meyer, González Vega, Rodríguez Meza, Schreiner, 1996)*

2.2.3.1 Gastos Operativos / Saldo de Cartera Bruta

El ratio Gastos Operativos sobre el saldo de Cartera Bruta para el caso de la ONG FINCA PERÚ ha presentado una reducción de más de seis (6) puntos porcentuales entre los años 2015 y 2012, lo cual revela la mejora en gestión

que ha venido dándose en esta institución. Sin embargo, esta cifra no ha alcanzado el promedio de mercado, el cual se encuentra bordeando el 33.0 por ciento; mientras la ONG en mención alcanza un ratio de 39.1 por ciento. Pero al apreciarse las tendencias, es claro que la ONG FINCA PERÚ viene mejorando sus procesos; mientras el mercado en que se desenvuelve sigue mostrando deterioro en su gestión, pues este ratio ha venido presentando ligeros incrementos durante los últimos tres años.

Figura 27 Ratio: Gastos Operativos / Saldo de Cartera Bruta, Período: 2012 – 2015



*Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)
Elaboración del Autor*

Al analizar algunos ratios relacionados con los gastos operativos se puede mencionar los siguientes:

En el caso de la ONG FINCA PERÚ, el saldo de cartera por empleado se ha venido incrementando ligeramente en los últimos cuatro años, presentado una muy leve disminución en el 2015. Sin embargo, el crecimiento acumulado de este ratio alcanza el 23.0 por ciento, lo cual revela la mejora en los procesos de esta institución. Es importante mencionar que este progreso aún no alcanza lo obtenido por el promedio de mercado, cuyo saldo de cartera por empleado alcanza un monto de S/ 218 785. Es decir, el saldo de cartera por empleado de la ONG FINCA PERÚ representa, al cierre de 2015, el 60.0 por ciento del

promedio del mercado, una mejora de casi siete (7) puntos porcentuales en relación a lo sucedido en el 2012.

Al analizar los créditos por empleado, la situación del promedio de mercado es superior a lo que sucede en la ONG FINCA PERÚ. Por ejemplo, al cierre de 2015, la ONG en análisis presenta ciento veintisiete (127) créditos por empleado, mientras las ONG no supervisadas por la SBS muestran un promedio de ciento sesenta y seis (166) créditos. Por lo tanto, el ratio de la ONG FINCA PERÚ representaría el 76.2 por ciento del promedio de mercado, situación que no ha mejorado en relación a 2012, cuando este mismo ratio significó el 83.0 por ciento, seis (6) puntos porcentuales por encima en relación al último año de análisis de la presente tesis.

Tabla 15 Ratio: Productividad por Empleado de Institución, Período: 2012 - 2015

INDICADORES DE PRODUCTIVIDAD Y EFICIENCIA	ONG FINCA PERÚ				ONG NO SUPERVISADAS POR LA SBS			
	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
Saldo de Créditos por Empleado (S/)	108,430	119,619	133,549	133,390	204,367	209,354	236,377	218,785
Número de Créditos por Empleado	128	127	134	127	155	157	160	166

*Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)
Elaboración del Autor*

Al analizar la productividad solamente de los analistas de crédito de la ONG FINCA PERÚ y de los ONG no supervisadas por la SBS se puede afirmar que la situación mejora de manera considerable para la ONG que es objeto de análisis en el presente documento. Por ejemplo el saldo de cartera por analista se incrementó anualmente en promedio en casi 10.0 por ciento, acumulando un incremento durante los cuatro años de análisis de 30.0 por ciento. Por el lado del número de créditos la mejora no ha sido tan sustantiva, pero el crecimiento alcanzó el 5.0 por ciento durante los cuatro años de análisis.

Cuando se analiza la productividad del mercado de ONG no supervisadas por la SBS, se aprecia que el incremento del saldo de cartera por analista ha sido en promedio 3.0 por ciento por año, acumulando un incremento de casi 7.0 por

ciento durante los años de análisis; mientras tanto, el número de créditos por analista se incrementó de manera muy similar a lo suscitado en la ONG FINCA PERÚ.

Finalmente, se puede mencionar que la productividad de un analista de créditos de la ONG FINCA PERÚ, durante el 2012, representó el 66.0 por ciento del analista promedio del mercado de ONG no supervisadas por la SBS; mientras tanto, al cierre de 2015, este ratio presentó una mejora sustancial pues alcanzó el 81.0 por ciento, reflejando un crecimiento de casi quince (15) puntos porcentuales en cuatro años. Bajo este escenario, es posible afirmar que la mejora en la gestión de la productividad en la ONG FINCA PERÚ llevará a superar el promedio de mercado, y ello se explica por la tecnología crediticia aplicada por esta institución, que es mayoritariamente grupal. Esta institución necesitará una menor cantidad de analistas para obtener un saldo de cartera más grande, pues a través de la tecnología crediticia grupal el riesgo se minimiza y se mejora en eficiencia. El problema podría traducirse en qué se necesitarán una mayor cantidad de grupos para alcanzar la meta de cartera de colocaciones, pero cuando ello se logre, el crecimiento se dará de forma sostenida, con índices de eficiencia, y rentabilidad sobresalientes.

**Tabla 16 Ratio: Productividad por Analista de Crédito de Institución, Período:
2012 - 2015**

	ONG FINCA PERÚ				ONG NO SUPERVISADAS POR LA SBS			
	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
Saldo de Cartera por Analista (S/)	316,254	361,705	390,630	413,510	478,130	505,128	584,182	508,828
Número de Créditos por Analista	373	385	393	392	362	378	396	386

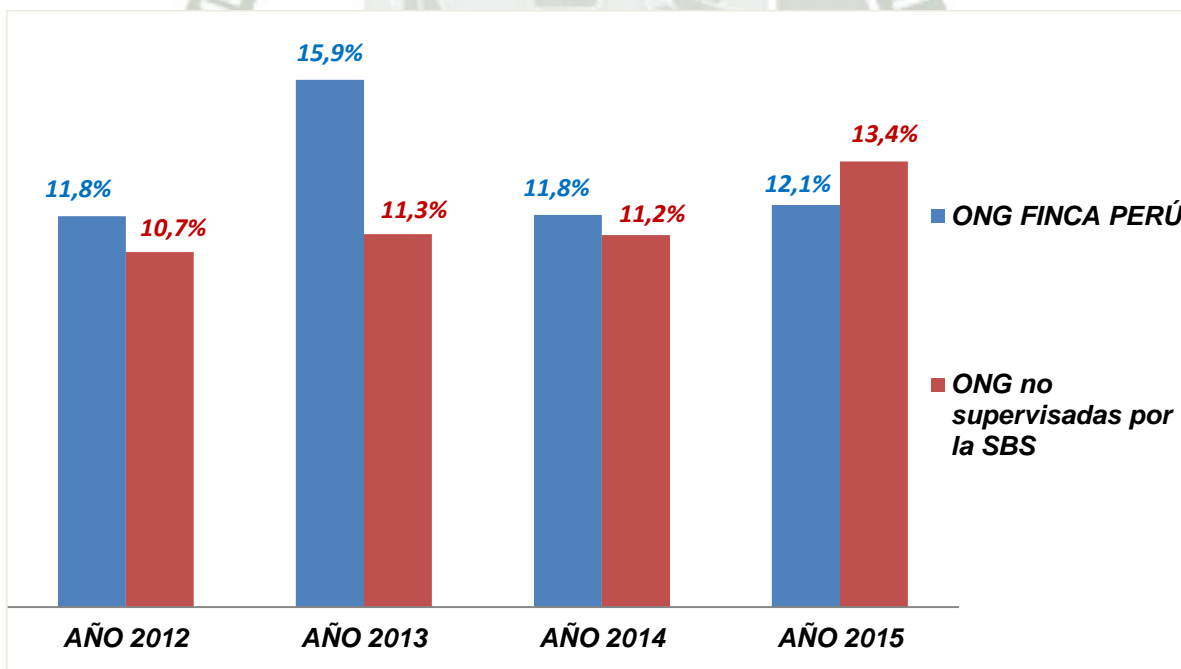
*Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)
Elaboración del Autor*

2.2.3.2 Gastos Financieros / Adeudados

La relación Gastos Financieros sobre Adeudados es un indicador que entrega el costo de fondeo promedio anual que tiene una institución financiera. En el

período de análisis, para los años 2012 y 2013, el costo promedio de fondeo anual de las ONG no supervisadas por la SBS era menor en relación a la ONG FINCA PERÚ, situación que cambió para el año 2015, donde la institución en mención mejoró su gestión y negociación con proveedores de fondos, disminuyendo su costo de fondeo, el cual se ubicó alrededor del 12.0 por ciento; mientras para el caso de las ONG no supervisadas se incrementó cerca del 13.0 por ciento. Ello debido a los mejores resultados de la ONG FINCA PERÚ, explicado por su mejor política crediticia, reduciendo su nivel de riesgo para los proveedores de fondos. En el caso del mercado de ONG no supervisadas por la SBS, la situación fue contraria, la cual se reflejó en el deterioro de su costo de fondeo. La principal razón se resume en el incremento de la cartera en riesgo de las ONG no supervisadas, ratio cercano al 4.5 por ciento con tendencia a incrementarse para los años siguientes; mientras que para las ONG no supervisadas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) este indicador se encuentra por debajo del 1.5 por ciento, con tendencia a reducirse para los próximos años.

Figura 28 Ratio: Gastos Financieros / Adeudados, Período: 2012 - 2015



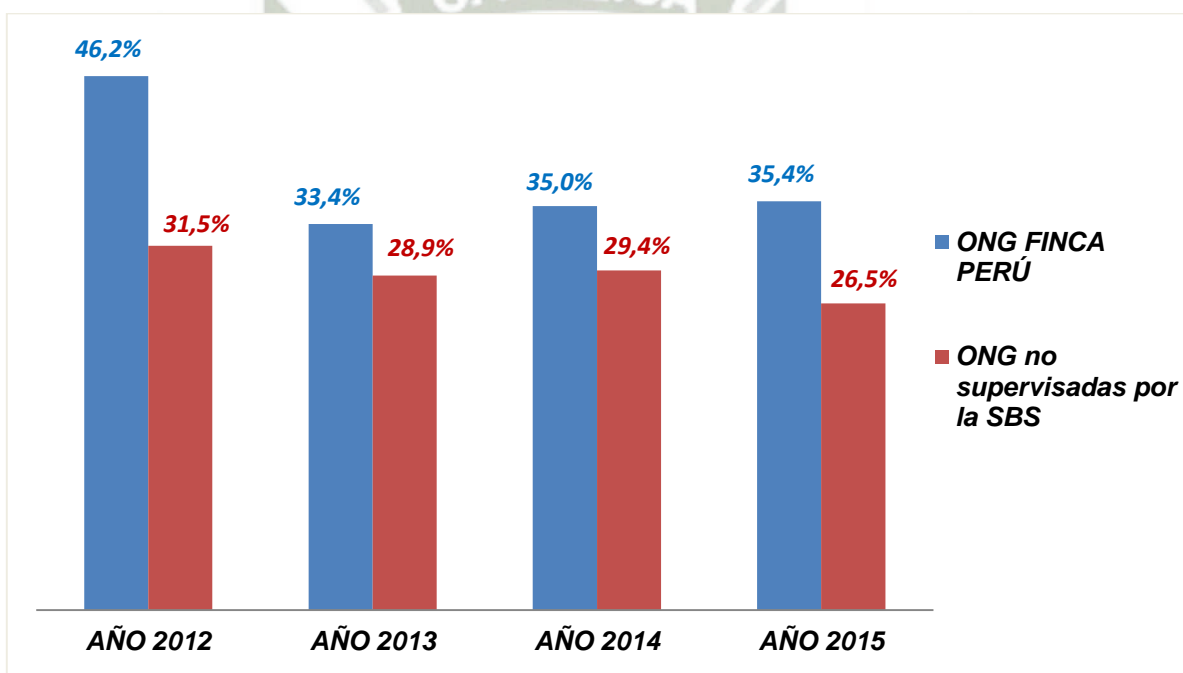
Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)
Elaboración del Autor

Como se observa en el gráfico adjunto, el spread financiero (diferencia entre la tasa de interés activa promedio y la tasa de interés pasiva promedio anual) en la

ONG FINCA PERÚ, se ha venido incrementado durante los últimos cuatro años, y ello explicado por la mejora de la gestión de la empresa, generando en el último año de análisis una reducción en el costo de fondeo.

En el caso de las ONG no supervisadas por la SBS, el spread se ha venido reduciendo por incremento en el costo de fondeo y el mantenimiento de las tasas de interés activas que se les viene cobrando a sus clientes. En pocas palabras, la diferencia entre el spread de la ONG FINCA PERÚ y en el sistema de ONG se ha incrementado de cinco (5) a casi diez (10) puntos porcentuales, lo cual revela la mejora en la gestión de la ONG FINCA PERÚ en relación al mercado de ONG no supervisadas por la SBS.

Figura 29 Ratio: Spread Financiero Estimado, Período: 2012 - 2015

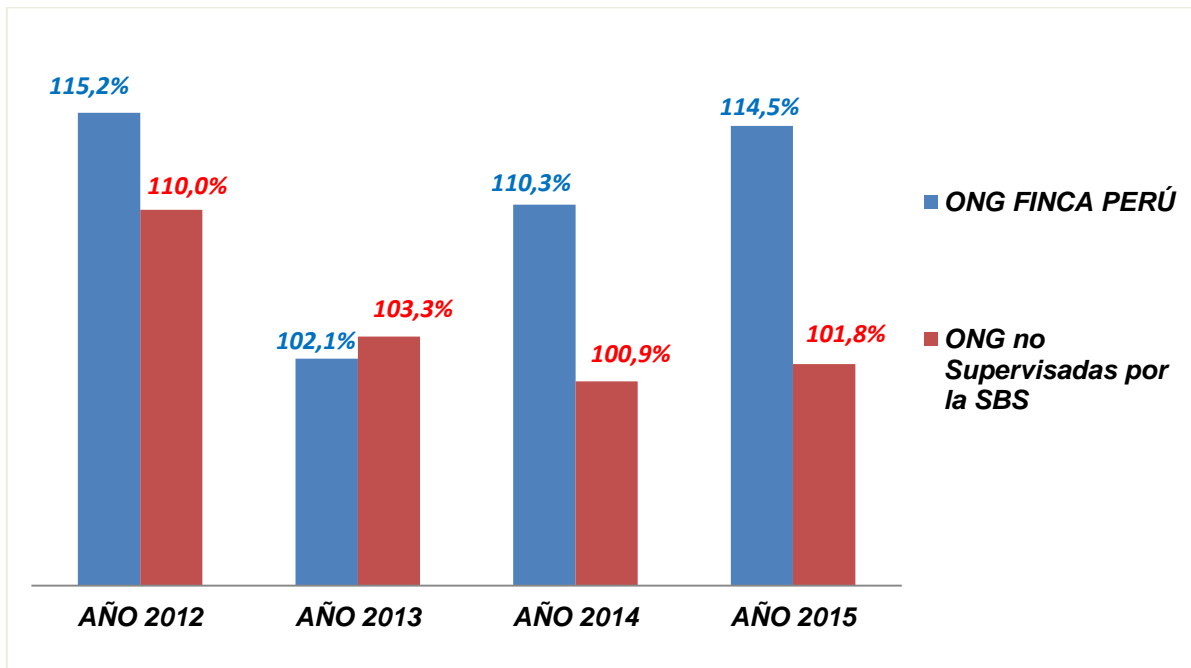


*Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)
Elaboración del Autor*

Finalmente, se presenta el indicador Margen Financiero sobre los Gastos Operativos, el cual revela cuantas veces cubre el spread financiero a los gastos operativos de una institución financiera. Bajo este contexto, se aprecia que la ONG FINCA PERÚ ha mantenido un buen desenvolvimiento, pues siempre se ubicó por encima del promedio del mercado de ONG no supervisadas por la SBS, alcanzando un ratio cercano a 115.0 por ciento, es decir, que el spread financiero de esta institución cubre 1.15 veces sus gastos operativos. Mientras

tanto, el mercado de ONG no supervisadas, según el ratio presentado, sólo puede cubrir 1.02 veces sus gastos operativos, es decir, se encontraría al límite. Bajo este escenario, se denotan dos problemas en estas instituciones: no están gestionado eficazmente su costo de fondeo (reducirlo) y además sus gastos operativos estarían siendo proporcionalmente más grandes en relación a su capacidad de planta.

Figura 30 Ratio: Margen Financiero / Gastos Operativos, Período: 2012 - 2015



Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)
Elaboración del Autor

2.2.4 Indicador N°4: Rentabilidad

El nivel de rentabilidad de una institución microfinanciera se debe a factores, como los que se detallan a continuación (Aguilar, Aguirre, Mendiola, Chauca, Dávila, Palhua, 2015):

- La tendencia del nivel de utilidades de la institución.
- Política de retención de utilidades.
- Calidad y origen de las ganancias obtenidas.

- Volumen de costos y gastos en función al nivel de operaciones de la empresa.
- Existencia de presupuestos de corto plazo, proyecciones y pronóstico, así como de eficientes sistemas de información.
- Creación y registro de provisiones adecuadas.
- Nivel de exposición de las utilidades a riesgos de mercado, como las variaciones en las tasas de interés o tipo de cambio.

A través del análisis de este indicador no solo se busca cuantificar el nivel de utilidades y su retorno, sino también, calificar la calidad y todos aquellos aspectos que determinan la rentabilidad de una institución financiera supervisada o no.

Cuando se afirma que una empresa tiene una buena situación económica se trata de afirmar que sus actividades operativas producen un adecuado nivel de beneficios o tiene una buena tasa de rentabilidad; pero si al mismo tiempo dichas actividades generan escasez de fondos para atender los compromisos de la empresa, entonces se dirá que ésta se encuentra en una inadecuada situación financiera. *(Tanaka Nakasone, 2015)*

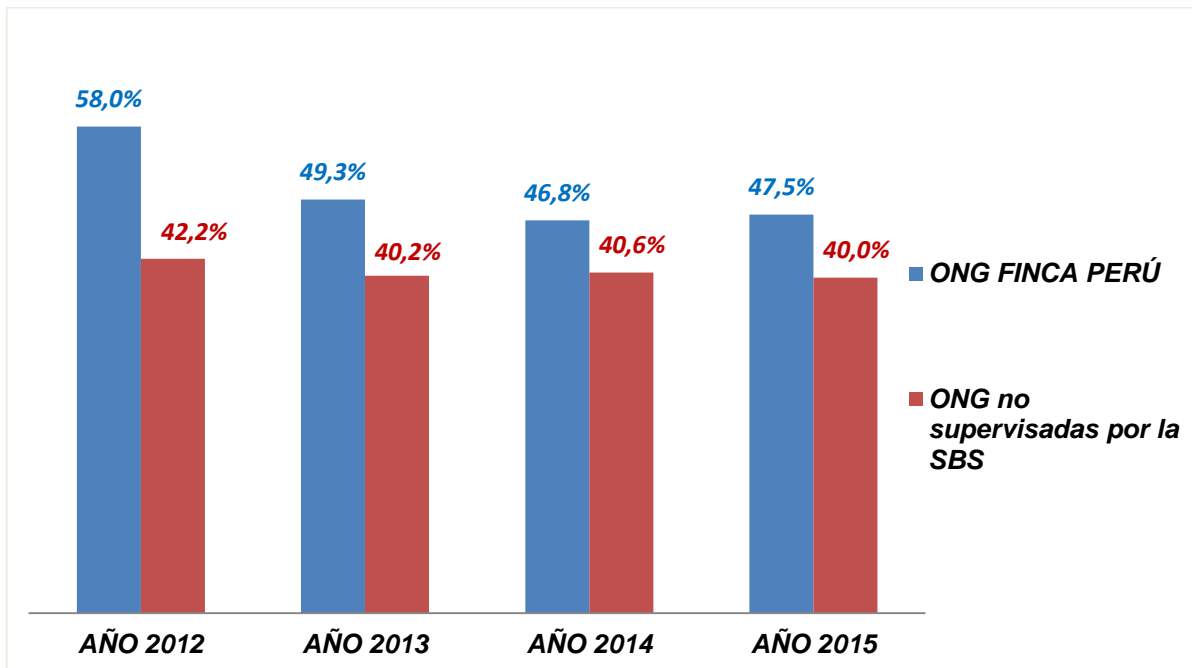
2.2.4.1 Ingresos Financieros / Saldo de Cartera Bruta

El ratio Ingresos Financieros sobre el Saldo de Cartera es la medida más cercana a la tasa de interés activa promedio anual que cobra una institución financiera, en este caso para la ONG FINCA PERÚ.

En el 2012, la ONG en análisis cobraba una tasa de interés activa promedio anual de 58.0 por ciento, casi dieciséis (16) puntos porcentuales por encima del promedio de las ONG no supervisadas por la SBS. Este indicador para el caso de la ONG FINCA PERÚ para los siguientes años ha venido disminuyendo en casi diez (10) puntos porcentuales al cierre del año 2015; mostrando una mejora en la gestión de evaluación crediticia, lo cual se refleja en una caída de la tasa de interés activa promedio que se cobra a los clientes.

Para el caso de las ONG no supervisadas, la tendencia se mantiene constante, en promedio estas instituciones estarían cobrando una tasa de interés activa promedio anual de 40.0 por ciento, lo cual estaría revelando que no estarían valorizando el riesgo de manera correcta, pues ya se demostró en apartados anteriores que por la metodología utilizada por la gran mayoría de ONG son más riesgosas, por los plazos utilizados, destinos de los préstamos, etc.

Figura 31 Ingresos Financieros / Saldo de Cartera Bruta, Período: 2012 - 2015



*Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)
Elaboración del Autor*

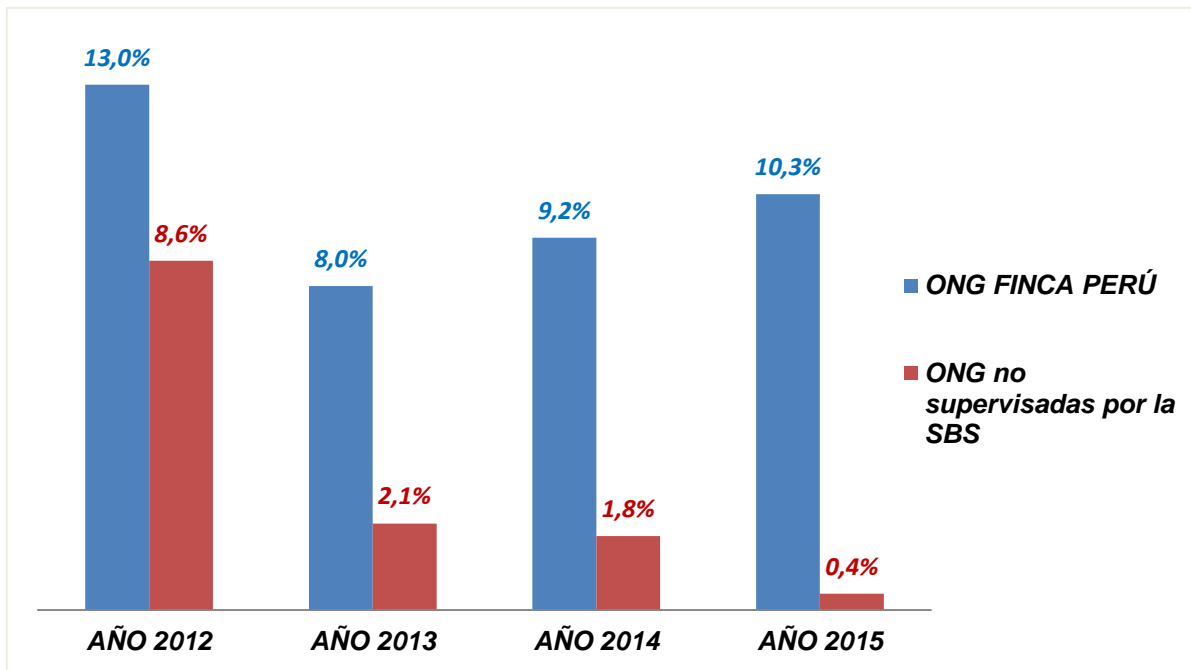
2.2.4.2 Resultado Neto sobre Patrimonio (ROE)

El rendimiento sobre el Patrimonio es una herramienta que mide cómo les fue a los accionistas durante el año en análisis.

En función a este escenario es evidente que los resultados de la ONG FINCA PERÚ son claramente superiores en comparación al mercado de ONG no supervisadas por la SBS. Esta diferencia es resaltante a partir del año 2013, donde el ROE de la ONG estudiada en este documento es cuatro (4) veces mayor en relación al mercado de ONG no reguladas. Esta diferencia se incrementa para los años 2014 y 2015, donde el ROE de FINCA PERÚ es ocho y hasta diez veces mayor en relación al mercado de ONG no reguladas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

FINCA PERÚ, al utilizar una tecnología crediticia más eficiente para el mercado en que se desarrolla, genera un mayor spread financiero; así como una mejora en la gestión de los gastos operativos y provisiones; lo cual trae como consecuencia mayores beneficios, la cual se refleja en una rentabilidad sobre patrimonio realmente alta.

Figura 32 ROE: Rentabilidad sobre el Patrimonio, Período: 2012 - 2015



Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)
Elaboración del Autor

El Rendimiento sobre Activo (ROA) es una herramienta que refleja que tan bien han sido utilizados los activos de una empresa con el fin de mejorar la rentabilidad de la misma.

En relación a este indicador se puede afirmar que un buen nivel de beneficios no significa dinero disponible en caja o en bancos. Los beneficios pueden ser empleados en el financiamiento de activos no disponibles de inmediato, por lo que no producen necesariamente una mejora de la liquidez. (*Tanaka Nakasone, 2015*)

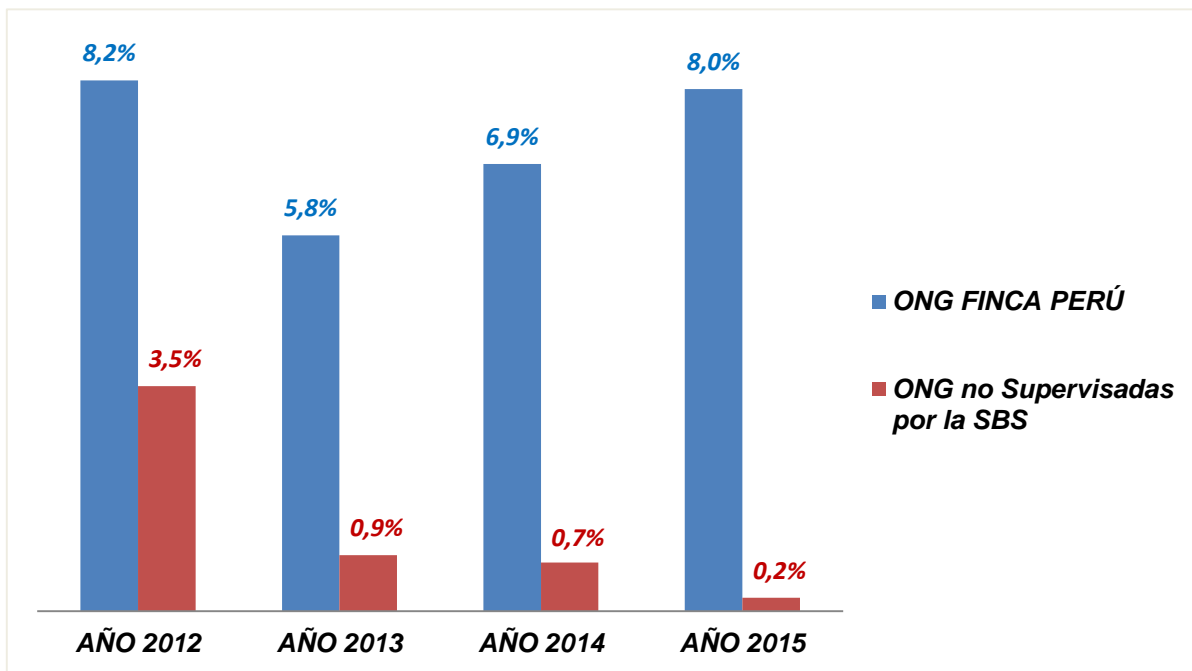
Entre la situación financiera y situación económica (mencionadas en el apartado de liquidez) prevalece la segunda, toda vez que permite, a corto o mediano plazo, superar la mala situación financiera, dado que una alta tasa de

rentabilidad esperada es considerada de por sí una sólida garantía. Pero si la mala situación financiera permanece por mucho tiempo debido a un inadecuado planeamiento financiero o por malas inversiones, ésta obligará a la empresa en muchos casos a tomar fondos prestados adicionales (generalmente estos serán tomados a tasas de interés crecientes), con lo cual finalmente empeorará la situación económica. *(Tanaka Nakasone, 2015)*

Como se aprecia en el gráfico adjunto, la diferencia es clara y se reafirma la mejor gestión de la ONG FINCA PERÚ, partiendo de la elección de la tecnología crediticia con la que trabaja, la cual le trae mejores resultados.

De todas formas, bajo lo mencionado líneas atrás, cuando institución financiera presente un ROA bajo, ello no quiere decir que la gestión sea del todo mala, pues lo que podría estar ocurriendo es que esta entidad esté realizando importantes inversiones, debido al crecimiento de mercado esperado, lo cual generaría que el activo crezca de forma significativa, y a su vez, los gastos y costos también crezcan, trayendo como consecuencia que la utilidad disminuya de forma significativa, haciendo que este indicador sea más pequeño de lo esperado, al menos en el corto plazo, es decir, que la situación financiera no sea tan buena en la actualidad, pero que la situación económica esperada sea muy positiva para el mediano y largo plazo.

Figura 33 ROA: Rentabilidad sobre el Activo, Período: 2012 – 2015



Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)
Elaboración del Autor



3. CONCLUSIONES

- A.** Según la tecnología crediticia utilizada por la institución financiera, se generará mayor accesibilidad al crédito para el segmento de mercado en el cual se desenvuelva ésta. El mayor o menor acceso al crédito se fundamenta en el mejor conocimiento del contexto en que el cliente desarrolla sus actividades económicas. Asimismo, según determinada tecnología crediticia utilizada se producirá mayor rapidez en el servicio, característica muy valorada por el cliente del segmento MYPE, porque de esa manera él puede aprovechar las oportunidades de negocio que se le presente. Al darse estos dos factores, ello traerá como consecuencia el crecimiento del saldo de cartera de la institución financiera, pues existirá puntualidad del pago por parte del cliente, y también una evolución favorable de su negocio e ingresos.
- B.** Al cierre de 2015, el 90.0 por ciento de los créditos entregados por la ONG FINCA PERÚ se entregaban a través de la metodología de bancos comunales (tecnología crediticia grupal), una de las características de este tipo de tecnología es la existencia de garantía solidaria entre los integrantes de este grupo, trayendo como consecuencia que el porcentaje de cartera en riesgo para esta institución sea pequeña en comparación al sistema de ONG no supervisadas por la SBS. FINCA PERÚ presenta un nivel de cartera en riesgo de 1.20 por ciento al cierre de 2015, indicador que ha venido disminuyendo durante los cuatro (4) años de análisis, y que es cuatro (4) veces inferior en comparación al promedio de mercado.
- C.** Al finalizar el año 2015, el 80.0 por ciento del saldo de cartera de la ONG FINCA PERÚ corresponde a la tecnología de bancos comunales, cifra relativamente inferior en comparación al número de créditos. Este ratio ha venido disminuyendo en comparación al año 2012; sin embargo, este indicador sigue siendo superior en relación al promedio de mercado, el cual es de 75.0 por ciento. Este contexto genera que el ratio Provisiones sobre Cartera en Riesgo sea de 261.5 por ciento para FINCA PERÚ, es decir, que por cada S/ 100 de cartera en riesgo, la institución en análisis puede afrontar hasta S/ 261.5 como pérdida. A pesar que FINCA PERÚ puede cubrirse de forma tan conservadora, ello no afecta sus resultados financieros, como se apreció en el presente informe. Mientras que el mercado de ONG tiene un ratio de 114.78 por ciento, lo que refleja que puede afrontar las pérdidas pero no de

manera holgada. Sin embargo, a pesar de provisionar una cantidad proporcionalmente menor, los resultados financieros no son tan buenos en comparación a la institución motivo del presente informe.

- D.** La solvencia financiera de FINCA PERÚ es realmente notoria, pues su ratio Pasivo sobre Patrimonio es 0.30, el cual ha venido disminuyendo de forma significativa desde el año 2012. Esta institución financia sus actividades mayoritariamente con capital propio, lo cual según la teoría financiera, incidiría en un menor índice de rentabilidad, situación que no se estaría cumpliendo de forma absoluta en la ONG motivo de estudio del presente informe. FINCA PERÚ presenta una rentabilidad sobre patrimonio alrededor del 10.0 por ciento, indicador que ha venido mejorando durante los años 2013, 2014 y 2015, a pesar de que la participación del patrimonio ha venido creciendo durante el mismo período de tiempo. Ello demuestra que la capacidad de gestión de la institución ha venido mejorando, basada en la tecnología crediticia utilizada, factor relevante para el crecimiento y sostenibilidad de una institución financiera, regulada o no regulada, como es el caso de FINCA PERÚ.
- E.** La liquidez para una institución financiera es un factor importante para la solvencia de ella. En el caso de FINCA PERÚ, no presenta problemas de este tipo pues su ratio de Disponible sobre Activo Total supera el 10.0 por ciento; mientras tanto, al analizar el vencimiento de su cartera de colocaciones, se aprecia que el 95.0 por ciento aproximadamente tiene un vencimiento menor a un año, lo cual es positivo pues disminuye el nivel de riesgo de la institución, pues la devolución de los préstamos se daría en un menor tiempo, ello debido a la tecnología crediticia utilizada mayoritariamente (bancos comunales), disminuyendo el riesgo de liquidez y de un potencial incremento en la morosidad.
- F.** La ONG FINCA PERÚ ha venido mejorando el ratio Gastos Operativos sobre Saldo de Cartera, pues en el 2012 éste ascendía a 45.3 por ciento, mientras que en el 2015 alcanzó el 39.5 por ciento. Ello se debe a la mejora de los procesos en la tecnología crediticia utilizada, y la tendencia es seguir disminuyendo. Sin embargo, este indicador aún es más alto en comparación al sistema de ONG no supervisadas por la SBS, pues su ratio se encuentra alrededor del 33.0 por ciento, pero con tendencia a incrementarse para los próximos años. De todas formas se podría afirmar que FINCA PERÚ es aquella institución que sacrificaría un mayor nivel de gastos

operativos a cambio de un menor nivel de morosidad. Esta estrategia sería positiva, pues los resultados financieros obtenidos son mayores en comparación al promedio de mercado.

- G.** Para estimar el costo de fondeo de una institución financiera se puede dividir los Gastos Financieros sobre los Adeudados. Bajo este escenario, se puede afirmar que el costo de fondeo promedio anual de FINCA PERÚ al cierre del año 2015 es 12.1 por ciento, con tendencia a estabilizarse o disminuir un poco más. El costo de fondeo de una institución financiera es un indicador que refleja cómo te califican tus acreedores. Entre más alto sea éste, más riesgosa es la entidad financiera. En el caso de FINCA PERÚ, este indicador ha disminuido levemente, ello por la mejora en su gestión, cuya principal causa se debe a la tecnología crediticia utilizada, la cual trae como consecuencia un menor nivel de morosidad, y por ende una menor cantidad de provisiones para afrontar pérdidas, haciendo que los resultados financieros sean mejores en relación al promedio de mercado, el cual según el presente informe es de 13.4 por ciento al cierre de 2015, con tendencia a seguir incrementándose.
- H.** El spread financiero (diferencia entre la tasa activa promedio anual y tasa pasiva promedio anual) en la ONG FINCA PERÚ es de aproximadamente 35.0 puntos; mientras en el caso de las ONG no supervisadas, la diferencia es de casi 25.0 puntos. Esta situación revela la mejor gestión por parte de los ejecutivos de FINCA PERÚ, pues estaría mejorando esos diferenciales año a año, y de esa manera obtener mejores resultados financieros, lo cual se refleja en la rentabilidad sobre patrimonio, la cual bordea el 10.0 por ciento.
- I.** Los índices de rentabilidad para la ONG FINCA PERÚ se encuentran alrededor del 10.0 por ciento; mientras que para el caso de las ONG no supervisadas por la SBS, este indicador es de 1.0 por ciento aproximadamente, evidenciándose gran diferencia entre ambas. Ello se debe principalmente a las provisiones distribuidas para créditos con problemas de cobro, lo cual afecta los resultados que aparecen en el Estado de Ganancias y Pérdidas. Además el spread financiero en FINCA PERÚ es más alto en comparación al sistema de ONG no supervisadas por la SBS. Estos factores tienen gran relación con el tipo de tecnología crediticia, siendo la metodología de bancos comunales la preponderante en FINCA PERÚ, generando con ello un menor nivel de morosidad (menores provisiones), costos de fondeo bajos

en relación al mercado y al histórico (mayor spread financiero), entre otros factores, haciendo que los resultados financieros sean mejores y con tendencia a incrementarse para los próximos años. Es importante mencionar que el costo de fondeo de FINCA PERÚ es superior a la rentabilidad sobre la inversión (ROE). Esta situación debería irse revirtiendo para los próximos años, pues la gestión de los ejecutivos de esta institución reflejaría mejores perspectivas para los próximos años. A pesar de ello, esta ONG se encuentra en una mejor situación en relación al sistema de instituciones no supervisadas, tomando en cuenta también que la participación del patrimonio sobre el Total Activo es realmente alta, generando que los niveles de rentabilidad sean bajos. A pesar de estas circunstancias, FINCA PERÚ sigue mostrando muy buenas perspectivas para futuro, cuyos indicadores financieros serían mucho mejores si financiaría sus actividades con una mayor cantidad de capital de terceros.

- J.** La ONG FINCA PERÚ ha presentado un incremento en su crédito promedio, entre los años 2012 y 2015, de 24.4 por ciento; mientras el sistema de ONG no supervisadas mostró un crecimiento de 0.3 por ciento durante el mismo período. Este comportamiento tan diferente se debió en gran medida a la disminución del crédito promedio en la tecnología individual y solidaria para el caso del sistema de las ONG no supervisadas por la SBS. Mientras para el caso de la ONG FINCA PERÚ, el crédito promedio para los tres tipos de tecnología crediticia aumentó, aunque en términos absolutos; sin embargo, estas cifras aún son inferiores en comparación al mercado en el que se desenvuelve. Bajo este escenario, el crédito promedio de la institución en análisis representó en 2012, el 63.7 por ciento del crédito promedio del sistema de ONG no supervisadas por la SBS; mientras para el 2015 este ratio se incrementó a 79.0 por ciento, es decir, se produjo un crecimiento de casi diecisiete (17) puntos porcentuales en este ratio con respecto al sistema de ONG no supervisadas por la SBS.

4. RECOMENDACIONES

- A.** Se debe analizar la posibilidad de utilizar la metodología de crédito grupal (ya sea a través de la metodología de crédito solidario o por medio de bancos comunales) como una herramienta para la democratización del crédito a nivel nacional, y para ello las instituciones financieras reguladas y no reguladas deberían tomarlo en cuenta en su planeamiento estratégico.
- B.** Es importante mencionar que la metodología crediticia grupal (solidaria o a través de la los bancos comunales) no puede ser utilizada en todo tipo de mercado, sino debe enfocarse a aquellos segmentos que se adecuen a actividades que se adecuen a estas productos crediticios, que deberían ser aquellos de menores ingresos y más alejados de la zona urbana, pues a través de ella, estas personas podrían iniciar el proceso de salida de la pobreza y extrema pobreza, debido a la inclusión financiera.
- C.** El crédito promedio debe ser utilizado como un indicador de eficiencia social de las microfinanzas rurales, pues entre menor sea éste, ello implica que se estaría atendiendo a un mayor número de personas, generando una mayor inclusión financiera, pues la mayoría de personas que forman parte de este mercado están excluidas del sistema financiero regulado. Por ello, la importancia de hacerle seguimiento a esta variable, analizando la tendencia de la misma.
- D.** La forma de análisis de resultados de este tipo de metodología debe ser integral y a mediano y largo plazo. No tiene que enfocarse solamente en los índices de rentabilidad, el análisis debe ser más profundo, integrando un mayor número de variables, tomando en cuenta la tendencia de las mismas, y a su vez comparándolo con el mercado.
- E.** La finalidad de las microfinanzas en países como el Perú debe ser la reducción de la pobreza a través de la democratización del crédito, obteniendo índices de rentabilidad aceptables, pero no escandalosos, pues ello simplemente se estaría transformando en una industria con finalidad de lucro, dejando de lado la finalidad de ayuda a los más pobres, siendo éste el objetivo primordial de las microfinanzas desde sus inicios.

5. BIBLIOGRAFÍA

- **Aguilar, Giovanna; Clausen, Jonathan (2013).** *“Análisis de la eficiencia social y productividad de las Instituciones Microfinancieras en el Perú”*
- **Aguirre, Carlos; Aguirre Carlos; Chauca Peter; Dávila, Maritza; Mendiola, Alfredo; Palhua, Mariela (2015).** *“Sostenibilidad y rentabilidad de las cajas municipales de ahorro y crédito (CMAC) en el Perú”*
- **Argadoña, Antonio (2009).** *“La dimensión ética de las microfinanzas”.* IESE Business School – Universidad de Navarra.
- **Aristóbulo, de Juan (2005).** *Revista de Temas Financieros – Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. “Basilea II en los Sistemas Financieros Frágiles”*
- **Caruana, Jaime (2005).** *Revista de Temas Financieros – Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. “Basilea II: Un nuevo enfoque para la supervisión bancaria”*
- **Conger, Lucy; Inga, Patricia y Webb, Richard (2009).** *“El árbol de la mostaza. Historia de las Microfinanzas en el Perú”*
- **Chemonics International Inc. Sharon D’Onofrio (2004).** *“Manual de Políticas y Procedimientos para la Administración de Riesgos de Instituciones de Microfinanzas”*
- **Delfiner, Miguel; Pailhe, Cristina y Perón, Silvana (2007).** *“Microfinanzas: un análisis de experiencias y alternativas de regulación”*
- **Esquivel Martínez, Horacio; Hernández Ramos, Ulises (2007).** *“Metodología de medición de impacto en microfinanzas rurales”*
- **Consortio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Pequeña y Microempresa; FINRURAL; Fondo Multilateral de Inversiones (2015).** *“Especialización de la Operación de Crédito – Del Campo Honduras. Estudio de caso sobre innovaciones en microfinanzas rurales”*

- **Consortio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Pequeña y Microempresa; FINRURAL; Fondo Multilateral de Inversiones (2015).** *“Innovaciones sobre Microfinanzas Rurales”*
- **Consortio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Pequeña y Microempresa; FONDESURCO (2009).** *“Poniendo en Práctica la Gestión de Desempeño Social”*
- **Consortio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Pequeña y Microempresa (2009).** *“Herramientas de Evaluación de la Gestión Integral en las IMFs”*
- **Financiera Edyficar; Consortio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Pequeña y Microempresa; FINRURAL (2015).** *“Herramientas de Análisis y Gestión de Riesgo”*
- **García Cabrera, Benilde (2009).** *“Manual de Métodos de investigación para las ciencias sociales. Un enfoque de enseñanza basado en proyectos”*
- **Marthans, Juan (2005).** *Revista de Temas Financieros – Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. “Examinando los riesgos macroeconómicos en Basilea II: Propuesta de supervisión para economías emergentes”*
- **Meza Rodríguez, Jorge; Navajas, Sergio; Meyer, Richard L.; Schreiner, Mark y González Vega, Claudia (1996).** *“BANCOSOL El reto del crecimiento en las organizaciones de microfinanzas”.*
- **Murrugarra, Edmundo; Ebenteich, Alfredo (2004).** *Revista de Temas Financieros- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. “Determinantes de la morosidad en entidades de microfinanzas. Evidencia de las EDPYMES”*
- **Limón Martínez, Fabiola y Ramírez García, María Eugenia (2009).** *“Rentabilidad de las Instituciones Microfinancieras medida a través del modelo PERLAS”*
- **Paredes Núñez, Julio (2006).** *“Manual para la Investigación Científica”*

- **Poggi, Javier; Luy, Manuel; Bastante Eduardo (2005).** *Revista de Temas Financieros – Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. “El Nuevo Acuerdo de Capital en economías emergentes: un estudio para el caso peruano”*
- **ProDesarrollo Finanzas y Microempresa, A.C. (200X).** *“Manual de Mejores Prácticas y Herramientas para la Gestión Integral de Riesgos en Microfinanzas”*
- **Ross, Westerfield, Jaffe (2008).** *“Finanzas Corporativas (Octava Edición)”*
- **Sánchez, José (2008).** *Revista de Temas Financieros – Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. “Estudio de impacto cuantitativo de la implementación del nuevo acuerdo de capital en el Sistema Financiero Peruano”*
- **Sampieri, Hernández; Fernández Collado, Carlos; Baptista Lucio, Pilar (2014).** *“Metodología de la Investigación – Sexta Edición”*
- **Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (2012).** *“Manual de Contabilidad para las Empresas del Sistema Financiero – Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (2012)”*
- **Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (2014).** *“Pre publicación Reglamento de Créditos Grupales Solidarios”*
- **Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (2011).** *“Términos e Indicadores del Sistema Financiero”*
- **Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (1996).** *“Texto Concordado de la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP” (Ley N° 26702)*
- **Tanaka Nakasone, Gustavo (2015).** *“Contabilidad y Análisis Financiero: Un enfoque para el Perú”*
- **Toledo Concha, Emerson (2009).** *“Microfinanzas: Diagnóstico del sector de la micro y pequeña empresa y su tecnología crediticia”*

6. INFORMATOGRAFÍA

- **Consortio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME).** *Reporte de Microfinanzas 2012, 2013, 2014 y 2015.*

http://www.copeme.org.pe/rep_micro.html

- **Parodi, Carlos.** “*Blog Economía para todos. Diario Gestión*”

<http://blogs.gestion.pe/economiaparatodos/>

- **ONG FINCA PERÚ.** *Memoria Anual 2013*

<http://www.fincaperu.net/memorias.php>

- **Belaunde, Gregorio.** “*Blog Riesgos Financieros. Diario Gestión*”

<http://blogs.gestion.pe/riesgosfinancieros/>

- **Lira Briceño, Paul.** “*Blog De regreso a lo básico. Diario Gestión*”

<http://blogs.gestion.pe/deregresoalobasico/>



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA
ESCUELA DE POSTGRADO
MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y FINANZAS



**“INFLUENCIA DE LA TECNOLOGÍA CREDITICIA EN LOS RESULTADOS DE LA GESTIÓN DE
LA ONG FINCA PERÚ, PERÍODO 2012 – 2015”**

Proyecto de Tesis presentada por el

Bachiller:

Jorge Andreu Sosa Torres

Para optar por el Grado Académico de:

Maestro en Contabilidad y Finanzas

AREQUIPA – PERÚ

2017

7. ANEXOS

7.1. ANEXO A: PROYECTO DE INVESTIGACION

1.1. Problema de Investigación

1.1.1. Enunciado de Problema

“Influencia de la tecnología crediticia en los resultados de la gestión de la ONG FINCA PERÚ, período 2012 – 2015”

1.1.2. Descripción del Problema

La regulación de instituciones microfinancieras como las EDPYMES, Cajas Municipales y Cajas Rurales está a cargo de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS); sin embargo instituciones como las ONG no reportan a esta entidad gubernamental; por lo cual se hace necesario analizar y evaluar la gestión de éstas. La característica que diferencia a las instituciones supervisadas por la SBS en relación a las ONG es la tecnología crediticia aplicada. En el primer caso, éstas utilizan casi en su totalidad la tecnología crediticia individual. Por otro lado, en el caso de las ONG, ellas utilizan tres distintos tipos de tecnología crediticia, como son el crédito individual, crédito solidario y los bancos comunales.

El objetivo social, humano y económico que se atribuyó a las microfinanzas en sus principios le entregó un alto grado de prestigio, el cual se ha mantenido a lo largo de las décadas. Sin embargo, con el paso del tiempo, han surgido también las críticas. Por una parte, los modelos han ido evolucionando, se han perdido o desdibujado algunas de las cualidades que hacían atractivas las microfinanzas (como la garantía conjunta de los créditos), se han mantenido otras características que ya resultaban discutibles en sus comienzos (como los altos tipos de interés), y las instituciones microfinancieras han puesto cada vez más énfasis en la sostenibilidad económica de sus operaciones, lo que ha llevado a algunos a pensar que estaban falseando su función social y su contenido ético.

El problema se resume en conocer si la tecnología crediticia utilizada por una institución no supervisada por la SBS, específicamente la ONG FINCA PERÚ,

influye en los resultados de su gestión, y de esa manera conocer si afecta positiva o negativamente el objeto social y humano que deben alcanzar las instituciones dedicadas a las microfinanzas.

Este informe de tesis tiene como finalidad explicar de la mejor forma el funcionamiento de la ONG FINCA PERÚ, y a través de ello reflejar la realidad de una institución financiera no regulada por la SBS, para disminuir las grandes dudas que se han vertido sobre la gestión de las mismas en lo que concierne a su objeto social y humano.

1.1.2.1. Campo, Área y Línea de Acción

a. Campo

Ciencias Económico – Administrativo y Financieras.

b. Área

Finanzas.

c. Línea de Acción

Microfinanzas.

1.1.2.2. Análisis de Variables

Tabla A1

Tabla de Análisis de Variables

VARIABLE INDEPENDIENTE	INDICADORES	SUB INDICADORES
Tecnología Crediticia	*Número de Créditos por Tecnología Crediticia	* Porcentaje de Créditos por Tecnología Crediticia
	*Saldo de Cartera por Tecnología Crediticia	* Porcentaje de Cartera por Tecnología Crediticia
VARIABLE DEPENDIENTE	INDICADORES	SUB INDICADORES
Resultados de la Gestión	* Calidad de Cartera	* Cartera en Alto Riesgo / Saldo de Cartera Bruta * Provisiones / Cartera en Alto Riesgo
	* Solvencia	* Pasivo / Patrimonio
	* Gestión y Eficiencia	* Gastos Operativos / Saldo de Cartera Bruta * Gastos Financieros / Adeudados
	* Rentabilidad	* Ingresos Financieros / Cartera Bruta * Rendimiento sobre Patrimonio (ROE)

Elaboración del Autor

1.1.2.3. Formulación del Problema

a. Formulación del Problema General

¿Cómo influye la tecnología crediticia en los resultados de la gestión de la ONG FINCA PERÚ?

b. Formulación de los Problemas Específicos

- ¿Cómo influye la tecnología crediticia en la calidad de cartera de la ONG FINCA PERÚ?
- ¿Cómo influye la tecnología crediticia en la solvencia de la ONG FINCA PERÚ?
- ¿Cómo influye la tecnología crediticia en la gestión y eficiencia de la ONG FINCA PERÚ?
- ¿Cómo influye la tecnología crediticia en la rentabilidad de la ONG FINCA PERÚ?

1.1.2.4. Tipo y Nivel de Investigación

a. Tipo de investigación

Documental.

b. Nivel de Investigación

Explicativo: Este estudio tiene como finalidad encontrar las razones o motivos que ocasiona un fenómeno y en qué condiciones ocurre éste. Estos estudios son más estructurados e intentan contribuir a la comprensión del fenómeno estudiado. En este caso específico lo que se busca es determinar la influencia de la tecnología crediticia utilizada por la ONG FINCA PERÚ en los resultados de su gestión.

1.1.3. Justificación del Problema

1.1.3.1. Actualidad

Se pretende dar importancia a la tecnología crediticia que utilizan las instituciones no supervisadas por la SBS, específicamente la ONG FINCA

PERÚ para entender como ésta influye en los resultados de la gestión de las mismas, contribuyendo al entendimiento de sus operaciones y diferencias con aquellas instituciones reguladas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS). De igual forma se espera aportar información valiosa que servirá de material de análisis para involucrarse más en la gestión de las instituciones microfinancieras no supervisadas.

1.1.3.2. Validez Científica

La importancia de esta investigación radica en el conocimiento del problema que genera la utilización de determinado tipo de tecnología crediticia en las colocaciones de las instituciones no supervisadas, específicamente de la ONG FINCA PERÚ; pues esta elección debería influir en los resultados de gestión como la calidad de cartera, el uso eficiente de los recursos, la rentabilidad y la solvencia de este tipo de instituciones.

1.1.3.3. Razón Personal

El deseo de demostrar que la tecnología crediticia que utilizan las instituciones microfinancieras no reguladas, específicamente la ONG FINCA PERÚ influye en los resultados de su gestión. Las microfinanzas tienen como principal objetivo la lucha contra la pobreza y la disminución de la exclusión financiera. Por lo tanto es de vital importancia conocer qué tipo de tecnología crediticia es la que influye positivamente la consecución de estos objetivos, y a su vez ayuda a la obtención de mejores resultados en todos los aspectos en las instituciones microfinancieras no supervisadas.

1.1.3.4. Validez Social

Este estudio permitirá conocer las ventajas y desventajas de los tres tipos de tecnología crediticia que utilizan las instituciones financieras no reguladas por la SBS, y en base a ello determinar las consecuencias positivas y/o negativas de las mismas en estas entidades, así como en sus clientes.

1.1.3.5. Originalidad

Al parecer existen pocos antecedentes investigados relacionados con el presente informe. El propósito de este estudio es conocer la influencia de la

tecnología crediticia en los resultados de la gestión de la ONG FINCA PERÚ, para reflejar estos resultados en el funcionamiento del mayor número de instituciones no reguladas por la SBS.

1.1.3.6. Viabilidad

Esta investigación se considera viable por el acceso a la información, pues el Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME) a través de su página web, muestra con periodicidad trimestral información financiera de las trece (13) principales ONG microfinancieras que operan en nuestro país.

1.2. Marco Teórico

1.2.1. Marco Histórico

1.2.1.1. Origen de las Microfinanzas

En los últimos cuarenta años las microfinanzas han presentado un notable desarrollo, consolidándose como un instrumento eficaz para la solución de los problemas del subdesarrollo. Éstas consisten en la concesión de créditos de pequeña cuantía en condiciones muy adaptadas a las necesidades de los emprendedores que carecen de patrimonio con que garantizar el préstamo recibido. *(Argadoña, 2009)*

Las microfinanzas son probablemente muy antiguas, pero el origen del término es reciente. Se empezó a usar en los años sesenta y setenta del siglo XX, cuando organizaciones como Grameen Bank empezaron a conceder préstamos de muy reducida cuantía (habitualmente menos de 100 dólares) a micro emprendedores, principalmente mujeres, con una garantía de grupo, lo que permitía superar el problema de la falta de activos con que apoyar sus solicitudes de crédito, que constituía la principal causa de la falta de atención de los segmentos de la población de bajos ingresos por la banca comercial. *(Argadoña, 2009)*

Mohammad Yunus y el Grameen Bank recibieron en 2006 el Premio Nobel de la Paz por desarrollar el microcrédito, convirtiéndolo en un instrumento cada vez más importante en la lucha contra la pobreza y de esa manera fomentar el

desarrollo económico y social de las personas de más bajos ingresos. *(Argadoña, 2009)*

Las razones de la exclusión al acceso a servicios financieros y causa de la aparición de las microfinanzas son muy variadas como la localización geográfica, falta de ingresos, o de patrimonio, la casi nula formación financiera, la carencia de antecedentes sobre sus actividades financieras u otras razones que hacen demasiado costosa (no rentable) su relación con una institución financiera tradicional. *(Argadoña, 2009)*

El objetivo social, humano y económico que se atribuyó a las microfinanzas en sus principios le entregó un alto grado de prestigio, el cual se ha mantenido a lo largo de las décadas. Sin embargo, con el paso del tiempo, han surgido también las críticas. Por una parte, los modelos han ido evolucionando, se han perdido o desdibujado algunas de las cualidades que hacían atractivas las microfinanzas (como la garantía conjunta de los créditos), se han mantenido otras características que ya resultaban discutibles en sus comienzos (como los altos tipos de interés), y las instituciones microfinancieras han puesto cada vez más énfasis en la sostenibilidad económica de sus operaciones, lo que ha llevado a algunos pensar que no estaban falseando su función social y su contenido ético. *(Argadoña, 2009)*

1.2.1.2. Expansión de las ONG Microfinancieras en Perú

Los inicios de la mayor parte de las instituciones microfinancieras y de sus tecnologías de crédito fueron sembrados en el Perú durante los años ochenta (80) y los primeros años de los noventa (90). El contexto era de alta inflación, terrorismo virulento, deterioro de instituciones, colapso económico y un desastre natural extraordinario. *(Conger, Inga, Webb, 2009)*

El colapso fue especialmente agudo en el sector financiero, el cual enfrentó la extinción masiva de la banca de fomento estatal, cooperativas de crédito, mutual, mutuales y de programas financieros recientemente creados. *(Conger, Inga, Webb, 2009)*

Muchos programas de crédito de las ONG sobrevivieron a la tormenta, pero perdieron gran parte de su capital y en la práctica retrocedieron varios años. De

hecho, algunas de las primeras iniciativas microfinancieras eran dependientes de subsidios y resultaban insostenibles, pero por un tiempo desplazaron a programas más sanos. **(Conger, Inga, Webb, 2009)**

Así también durante los años noventa (90) y a pesar de los sucesos negativos que acontecían en aquellos momentos las ONG ingresaron en mayor cantidad al mercado peruano y el Gobierno auspició la creación de nuevos tipos de instituciones. Se formaron asociaciones de microprestadores y se difundió el arte y la ciencia de otorgar préstamos a las pequeñas y microempresas. Asimismo, se aplicaron nuevas políticas que facilitaron los procedimientos y crearon un entorno más favorable para la banca y para los pequeños créditos típicos de las microfinanzas. **(Conger, Inga, Webb, 2009)**

El Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME), el primer gremio de instituciones microfinancieras sin fines de lucro, fue creado en julio de 1990 como una red de intercambio de información para compartir el aprendizaje de los programas diseñados para ayudar a crecer a las pequeñas empresas. Las veintidós (22) ONG que se asociaron como miembros fundadores operaban en áreas urbanas y el 90.0 por ciento de estas instituciones se encontraban en Lima. Sus clientes también eran urbanos; el 80.0 por ciento de los préstamos de las ONG estaban dedicados a pequeñas empresas dentro de las ciudades, reflejo del continuo sesgo urbano en el microcrédito. **(Conger, Inga, Webb, 2009)**

COPEME nació como resultado de la proliferación de instituciones enfocadas en el desarrollo de las pequeñas empresas. Las ONG que ofrecían estos servicios a las pequeñas empresas habían aumentado significativamente entre 1985 y 1989, en que dieciséis (16) organizaciones se dedicaban a dar microcréditos y a garantizar fondos; al entrenamiento en manejo empresarial, contable y técnicas productivas; a la asesoría en el campo del marketing y la exportación; y al fortalecimiento de pequeños gremios empresariales. Otras instituciones, tales como los centros de investigación y los grupos de asesoría trabajaban también para promover a la pequeña empresa. **(Conger, Inga, Webb, 2009)**

La misión de COPEME estaba inspirada en la visión que las pequeñas empresas son creadoras de empleos. El consorcio inició sus actividades proveyendo asistencia técnica a sus miembros con el objetivo de desarrollar las microfinanzas y la microempresa. Las ONG que manejaban programas de microcrédito empezaron a considerar sus operaciones financieras como un medio para volverse autosuficientes, y COPEME jugó un rol activo al estimular el reporte del estado de sus créditos a las centrales de riesgo. *(Conger, Inga, Webb, 2009)*

Los miembros de este consorcio pronto empezaron a funcionar como un grupo de presión para fomentar un entorno favorable a las pequeñas y microempresas, promoviendo el desarrollo económico local y la formulación de nuevas leyes a favor de su sostenibilidad y crecimiento. *(Conger, Inga, Webb, 2009)*

Este consorcio eligió trabajar con veintidós (22) ONG y EDPYMES que eran las entidades microfinancieras más enfocadas en clientes muy pobres. Muchos de los gerentes de estas instituciones fueron enviados a entrenarse al Boulder Institute of Microfinance. El consorcio brindaba asistencia técnica, capacitación en tecnología de créditos y en la creación de software necesario para monitorear el desempeño de la cartera. También buscó el servicio de INFOCORP, la central de riesgos líder en ese momento, para usarla como fuente de información de las historias crediticias de sus clientes. En general, el consorcio fue un líder en el estímulo de la transparencia al fomentar acuerdos con la central de riesgos y agencias calificadoras de riesgo. *(Conger, Inga, Webb, 2009)*

1.2.1.3. ONG FINCA PERÚ

a. Reseña

FINCA PERÚ, pionera de la Metodología de Bancos Comunes en nuestro país, inició sus operaciones en 1993, en el departamento de Ayacucho, zona que además de tener una pobreza estructural, había sufrido violencia terrorista. Esta institución amplió su cobertura de atención a las zonas periurbanas de Lima Metropolitana en 1994 y a Huancavelica en 1996. En el 2006, se profundizaron las operaciones a las zonas rurales de los

departamentos de Ayacucho, Huancavelica y posteriormente a Chincheros en Apurímac.

El ocho (8) de marzo de cada año, FINCA PERÚ celebra su aniversario. Es un día muy especial porque coincide con la Celebración del Día Internacional de la Mujer.

Según la institución su principal reto es contribuir a la igualdad derechos y de oportunidades, y de esa manera lograr el desarrollo sostenible para las comunidades donde ella tiene influencia. Así también el principal compromiso de FINCA PERÚ, según su directora ejecutiva, es fortalecer su trabajo en las áreas rurales más alejadas del país, contribuyendo a la generación de la riqueza mediante alianzas que permitan la competitividad del agro y su inserción en el mercado. En las áreas urbanas busca desarrollar nuevos productos aprovechando la tecnología para expandir la cobertura y reducir costos, y de tal forma lograr mayor eficiencia.

b. Misión

“Generar soluciones integrales e innovadoras para la inclusión social y el desarrollo pleno de las mujeres y las comunidades de menores recursos”

FINCA PERÚ, para cumplir su Misión a través de los Bancos Comunales

- Fortalece los valores humanos
- Da crédito con educación
- Enseña a ahorrar

c. Visión

“FINCA PERÚ busca ser una organización que facilita el acceso a recursos materiales e intangibles para potenciar el desarrollo de capacidades de las mujeres excluidas y sus familias, logrando comunidades sostenibles”

d. Valores Institucionales

- Equidad
- Solidaridad
- Respeto

- Responsabilidad
- Honestidad

e. Gestión Empresarial

Al cierre de 2015, la ONG FINCA PERÚ alcanzó una cartera de S/ 16.5 millones, lo que representó un crecimiento de 5.9 por ciento con respecto al año 2014. Este saldo de créditos representa el 78.5 por ciento del total de activos de la institución. Esta ONG posee ciento veinticuatro (124) empleados, de los cuales aproximadamente cuarenta (40) son analistas de crédito, lo cual evidencia la gran eficiencia en sus operaciones de colocaciones de créditos.

La tecnología crediticia de FINCA PERÚ se distribuye de la siguiente manera: El 88.9 por ciento de colocaciones se entregaron a través de bancos comunales, el 8.0 por ciento a través de grupos solidarios y el restante 3.1 por ciento utilizando el crédito individual.

La ONG financia en su gran mayoría actividades relacionadas al sector comercio, y en menor medida a los sectores servicios y agrícola. El objetivo de estos créditos es financiar el capital de trabajo, es decir, para el corto plazo (el 100.0 por ciento de las colocaciones tienen esta finalidad).

La cartera en alto riesgo de FINCA PERÚ es una de las más bajas de todas las ONG que pertenecen a COPEME, con un valor de 1.2 por ciento; mientras su ROE (Utilidad Neta sobre Patrimonio) alcanzó el 10.3 por ciento, una de las más altas entre las instituciones que conforman parte de la asociación gremial antes mencionada.

1.2.2. Marco Conceptual

1.2.2.1. Empresas de operaciones múltiples supervisadas por la SBS

a. Empresa Bancaria

Es aquella institución financiera cuyo negocio principal consiste en recibir dinero del público en depósito o bajo cualquier otra modalidad contractual, y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras fuentes

de financiación en conceder créditos en las diversas modalidades, o a aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado. Para su funcionamiento, una Empresa Bancaria requiere como mínimo un monto de capital social de S/ 14 914 000. *(Ley N° 26702, 1996)*

b. Empresa Financiera

Es aquella que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en facilitar las colocaciones de primeras emisiones de valores, operar con valores mobiliarios y brindar asesoría de carácter financiero. Una Empresa Financiera requiere como mínimo de capital social de S/ 7 500 000. *(Ley N° 26702, 1996)*

c. Caja Municipal de Ahorro y Crédito

Es aquella institución que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en realizar operaciones de financiamiento, preferentemente a las pequeñas y microempresas. Para su funcionamiento, una Caja Municipal de Ahorro y Crédito requiere como mínimo de S/ 678 000 para su capital social. *(Ley N° 26702, 1996)*

d. Caja Rural de Ahorro y Crédito

Es aquella institución que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a la mediana, pequeña y microempresa del ámbito rural. Para el funcionamiento de una Caja Rural se requiere como mínimo un capital social de S/ 678 000. *(Ley N° 26702, 1996)*

e. Caja Municipal de Crédito Popular

Es aquella institución especializada en otorgar crédito pignoraticio al público en general, encontrándose también facultada para efectuar operaciones activas y pasivas con los respectivos Concejos Provinciales y Distritales y con las empresas municipales dependientes de los primeros, así como para brindar servicios bancarios a dichos concejos y empresas. Para el funcionamiento de este tipo de instituciones se necesita como mínimo un capital social de S/ 4 000 000. *(Ley N° 26702, 1996)*

f. Empresa de Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (EDPYME)

Es aquella cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y microempresa. Para su funcionamiento, este tipo de instituciones necesita como mínimo un capital de S/ 678 000. *(Ley N° 26702, 1996)*

g. Cooperativas de Ahorro y Crédito autorizadas a captar recursos del público

Las Cooperativas de Ahorro y Crédito pueden operar con recursos del público, entendiéndose por tal a las personas ajenas a sus accionistas, si adoptan la forma jurídica de sociedades cooperativas con acciones. Para operar en el mercado, estas instituciones necesitan como mínimo un capital social de S/ 678 000.

Sus características son las siguientes:

- El capital social de estas sociedades cooperativas se encuentra representado por acciones sociales, regidas por la presente ley y por el régimen de sociedades anónimas de la Ley General de Sociedades.
- Se encuentran obligadas a constituir la reserva legal a que se refiere el artículo 67° de la Ley N° 26702 , sin que les corresponda constituir reserva cooperativa alguna.
- La administración de estas sociedades cooperativas se rige por las normas de la Ley General de Sociedades, régimen de sociedades anónimas.
- Serán de aplicación a estas sociedades las normas contenidas en la presente ley; y se encuentran sujetas a la supervisión directa de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

Este tipo de instituciones pueden prestar servicios como: Recibir depósitos a plazo y de ahorros; así como en custodia, otorgar créditos directos con o sin garantía entre otros que se encuentren dentro de la Ley. *(Ley N° 26702, 1996)*

1.2.2.2. ONG Microfinanciera

Organizaciones no gubernamentales que operan programas de microfinanzas como su programa central o como uno más de sus programas de servicios. En el Perú las ONG más importantes con programas de microfinanzas son miembros de COPEME, asociación gremial que promueve la pequeña y microempresa. Estas instituciones se autorregulan con la asistencia de esta asociación gremial, quién les presta asesoría sobre estándares internacionales en buenas prácticas y buen gobierno para el sector de las microfinanzas. *(Conger, Inga, Webb, 2009)*

1.2.2.3. Tecnología Crediticia de Microcréditos

Es un conjunto de principios, procedimientos y políticas desarrolladas por una institución que se propone penetrar en el mercado financiero de la microempresa. Es decir, es el *know-how* y busca fundamentalmente reemplazar las garantías tradicionales que no tienen los microempresarios por sustitutos que limiten los riesgos y los costos de la información sin elevar el costo del crédito. *(Toledo, 2009)*

a. Crédito Individual

La característica principal de esta metodología es el empleo de la garantía personal, que permite al cliente crear su propio plan de negocios acorde con la actividad que realiza. Actualmente se constituye en una alternativa para aquellos microempresarios que no desean o no pueden acceder al sistema microfinanciero mediante la metodología de grupos solidarios y cuya única posibilidad de conseguir recursos es a través de mecanismos informales. Asimismo, es también utilizada por aquellos empresarios que normalmente requieren montos mayores a los que pueden obtener mediante grupos solidarios y están en posibilidades de otorgar una garantía real. *(Delfiner, Pailhe, Perón, 2007)*

En instituciones que ofrecen otros servicios financieros además del crédito individual, esta metodología es aplicable a aquellos clientes que inicialmente conformaron un grupo solidario, demostrando ser buenos sujetos de crédito a lo largo de su trayectoria crediticia y que debido al crecimiento de su actividad empresarial requieren montos y plazos mayores,

pudiendo ofrecer en esas condiciones otro tipo de garantías. *(Delfiner, Pailhe, Perón, 2007)*

El agente encargado de procesar las solicitudes realiza una visita a cada cliente potencial para realizar el análisis de la fuente de repago, prepara un flujo de fondos y luego plantea la solicitud y la propuesta crediticia al comité de créditos de la institución, que en última instancia aprueba o rechaza la solicitud. *(Delfiner, Pailhe, Perón, 2007)*

b. Créditos Grupales Solidarios

Se consideran créditos grupales solidarios a aquellos créditos, otorgados en moneda nacional, que las empresas entregan a grupos cuyos miembros son solidariamente responsables de la obligación crediticia.

Los grupos solidarios deben cumplir, como mínimo, con las siguientes condiciones:

- Estar compuestos por no menos de cinco (5) ni más de treinta (30) personas naturales que conociéndose entre sí, se agrupan de forma voluntaria. *(Reglamento de Créditos Grupales Solidarios, 2014)*
- Los miembros del grupo solidario deben encontrarse domiciliados o realizar sus actividades en una misma zona geográfica. *(Reglamento de Créditos Grupales Solidarios, 2014)*
- Las personas que integran un grupo solidario no podrán contratar otros créditos grupales solidarios en la misma empresa o en otras empresas del sistema financiero. *(Reglamento de Créditos Grupales Solidarios, 2014)*
- Las empresas podrán establecer condiciones adicionales para la constitución de los grupos solidarios para garantizar la cohesión del grupo y una mejor administración de los riesgos. *(Reglamento de Créditos Grupales Solidarios, 2014)*

En algunos casos, los créditos son de libre disponibilidad, ya que el prestatario puede utilizar los recursos para lo que considere conveniente. Finalmente, es un crédito secuencial, ya que el grupo empieza recibiendo

montos de dinero pequeños que van creciendo paulatinamente en función al cumplimiento de sus obligaciones.

Para proceder a la aprobación de la solicitud de un crédito, los asesores encargados realizan una visita a cada uno de los integrantes del grupo, para verificar la existencia y funcionamiento del negocio al cual se dedica cada prestatario. El proceso dura generalmente una semana. Si la solicitud es aprobada se efectúa el desembolso al grupo. Para facilitar el seguimiento y repago del crédito, cada grupo nombra un coordinador y un secretario, quienes en forma rotativa se hacen cargo de distribuir el monto total desembolsado al grupo, así como también de la recuperación y posterior repago del préstamo a la institución. La rotación de este tipo de préstamos es muy alta; aproximadamente seis meses en promedio. Si es que se ha cumplido con el pago del crédito sin problemas, el grupo está habilitado para continuar en la secuencia crediticia con un monto mayor. *(Delfiner, Pailhe, Perón, 2007)*

c. Bancos Comunales

La base de funcionamiento de esta metodología es la garantía mancomunada. Un banco comunal es una agrupación de personas, quienes son responsables del manejo y de la devolución de los recursos otorgados por la institución promotora de estos servicios, generalmente denominada Institución Ejecutora. Ésta última es la que organiza la asociación comunal, también conocida como banco comunal y realiza el primer desembolso del crédito. Cada banco comunal nombra un comité de créditos para el manejo de la “cuenta externa”, constituida con recursos otorgados por la Institución Ejecutora y de la “cuenta interna”, con recursos propios de los miembros del banco. Los recursos de la cuenta interna son generados mediante dos fuentes. La primera son los ahorros de los miembros integrantes del banco comunal -que es un requisito para poder acceder al crédito- los que se depositan en una cuenta bancaria en el sistema financiero a nombre del banco comunal. La segunda fuente son los intereses que genera la cuenta externa durante todo el ciclo del préstamo, aproximadamente de cuatro (4) meses. Una vez que se reciben los recursos de la Institución Ejecutora, estos circulan permanentemente entre los prestatarios del banco comunal, debido

a que ellos cancelan semanalmente cuotas de capital e intereses represtados a los clientes. *(Delfiner, Pailhe, Perón, 2007)*

Una particularidad de este programa es el financiamiento de iniciativas de pequeños negocios y no se exige experiencia previa para solicitar el crédito. *(Delfiner, Pailhe, Perón, 2007)*

d. Crédito Asociativo

El desarrollo de esta metodología está basado en la existencia de una organización ya establecida (asociación o cooperativa), cuya función es la intermediación de los fondos otorgados por la institución financiera hacia sus miembros. En muchos casos estos recursos se utilizan para lograr mejoras en las actividades realizadas por los asociados - mayormente productores - constituyéndose generalmente en capital de inversión. *(Delfiner, Pailhe, Perón, 2007)*

1.2.2.4. Estado de Situación Financiera

a. Activo

Agrupar las cuentas representativas de fondos disponibles, los créditos concedidos a clientes y derechos que se esperan sean o puedan ser convertidos en efectivo, las inversiones en valores y títulos, los bienes y derechos destinados a permanecer en la empresa y los gastos pagados por adelantado. *(Manual de Contabilidad para las Empresas del Sistema Financiero – Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, 2012)*

b. Disponible

Comprende el efectivo que mantiene la empresa en caja, las tenencias de oro, los saldos disponibles en el Banco Central de Reserva del Perú y los depósitos en bancos y corresponsales y otras instituciones financieras del país y del exterior, distintos a fondos interbancarios cedidos.

También comprende los cheques y efectos de cobro inmediato, así como el disponible restringido. *(Manual de Contabilidad para las Empresas del Sistema Financiero – Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, 2012)*

c. Provisiones para Créditos

En esta cuenta se registran las provisiones genéricas y específicas por créditos directos conforme con las disposiciones emitidas en el Reglamento para la Evaluación y Clasificación del Deudor y la Exigencia de Provisiones. Asimismo, cuando corresponda, se registrarán las provisiones por riesgo cambiario crediticio y las provisiones genéricas adicionales referidas a la administración inadecuada del riesgo de sobreendeudamiento conforme a las disposiciones emitidas por esta Superintendencia.

Las provisiones deberán constituirse en la misma moneda en que fueron pactados los créditos que la originan. (*Manual de Contabilidad para las Empresas del Sistema Financiero – Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, 2012*)

d. Pasivo

Agrupar las cuentas que representan obligaciones contraídas por la empresa por operaciones normales del negocio derivadas de la captación de recursos del público en sus diversas modalidades, adeudos por créditos obtenidos, cuentas por pagar por diversos conceptos y por gastos incurridos, así como las obligaciones con el Estado, con el personal y provisiones diversas. (*Manual de Contabilidad para las Empresas del Sistema Financiero – Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, 2012*)

e. Adeudos y Obligaciones Financieras

Comprende las obligaciones de la empresa por la obtención de recursos y financiamientos de hasta un año de plazo, contratados con el Banco Central de Reserva del Perú, la Corporación Financiera de Desarrollo, el Banco de la Nación, las empresas del sistema financiero del país, las instituciones financieras del exterior, su correspondiente oficina matriz, sucursales y subsidiarias, así como con organismos financieros internacionales, bajo la modalidad de créditos directos y administración de líneas de crédito, para ser aplicados a fines específicos. (*Manual de Contabilidad para las Empresas del Sistema Financiero – Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, 2012*)

f. Patrimonio

Representa la participación de los propietarios en el activo neto de la empresa. Su importe se determina por la diferencia entre el activo y el pasivo.

Comprende la acumulación de los aportes de los accionistas, incluyendo las capitalizaciones de utilidades y excedentes, representado por acciones nominativas debidamente suscritas; así como el capital adicional que incluye las donaciones, primas de emisión y capital en trámite; las reservas; los ajustes al patrimonio o revaluación; resultados acumulados y resultados del ejercicio. (*Manual de Contabilidad para las Empresas del Sistema Financiero – Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, 2012*)

1.2.2.5. Estado de Resultados

a. Gastos Financieros

Comprende los gastos financieros incurridos por la empresa en el período, tales como los intereses, comisiones y otros gastos. Asimismo, comprende la diferencia de cambio y otras cargas financieras, devengados por la captación de recursos del público en sus distintas modalidades por los financiamientos obtenidos de las instituciones financieras del país y del exterior, por la emisión de valores y títulos, así como por otras cuentas por pagar. (*Manual de Contabilidad para las Empresas del Sistema Financiero – Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, 2012*)

b. Gastos de Administración

Comprende los gastos de personal, de directorio, por servicios recibidos de terceros, impuestos y contribuciones y gastos diversos de gestión incurridos, que se registran sobre una base acumulativa. (*Manual de Contabilidad para las Empresas del Sistema Financiero – Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, 2012*)

c. Ingresos Financieros

Comprende los ingresos por concepto de intereses y rendimientos (comisiones y otros cargos) provenientes de fondos disponibles, fondos interbancarios, inversiones, créditos, cuentas por cobrar, diferencia de cambio y otros ingresos financieros. Incluye las cuentas para el control de

los ingresos entre oficinas. (*Manual de Contabilidad para las Empresas del Sistema Financiero – Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, 2012*)

d. Resultado Neto del Ejercicio

Representa el resultado neto de la empresa correspondiente a un período determinado o al cierre del ejercicio. Por su naturaleza, el saldo de esta cuenta se integra al Balance General, toda vez que forma parte de la estructura del patrimonio de la empresa. (*Manual de Contabilidad para las Empresas del Sistema Financiero – Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, 2012*)

1.2.2.6. Créditos según Situación

a. Créditos Vigentes

Créditos otorgados en sus distintas modalidades, cuyos pagos se encuentran al día, de acuerdo con lo pactado. La transferencia de los créditos no pagados se realiza de acuerdo a lo señalado en la definición de créditos vencidos. (*Términos e Indicadores del Sistema Financiero, 2011*)

b. Créditos Refinanciados

Son los créditos que han sufrido variaciones de plazo y/o monto respecto al contrato original, las cuales obedecen a dificultades en la capacidad de pago del deudor. (*Términos e Indicadores del Sistema Financiero, 2011*)

c. Créditos Reestructurados

Son los créditos, cualquiera sea su modalidad, sujetos a la reprogramación de pagos aprobada en el proceso de reestructuración, de concurso ordinario o preventivo. (*Términos e Indicadores del Sistema Financiero, 2011*)

d. Créditos Vencidos

Son los créditos que no han sido cancelados o amortizados por los obligados en la fecha de vencimiento y que contablemente son registrados como vencidos. En el caso de los créditos corporativos, a grandes empresas y a medianas empresas, corresponde al saldo total de los créditos con atraso mayor a quince (15) días. En los créditos a pequeñas empresas y microempresas, corresponde al saldo total de los créditos con atraso mayor a treinta (30) días. En los créditos de consumo, hipotecario para vivienda,

arrendamiento financiero y capitalización inmobiliaria, corresponde a las cuotas impagas si el atraso es mayor a treinta (30) días y menor a noventa (90) días y al saldo total del crédito si el atraso supera los noventa (90) días. En el caso de sobregiros en cuenta corriente, se considerará como crédito vencido a partir del día 31 de otorgado el sobregiro. *(Términos e Indicadores del Sistema Financiero, 2011)*

e. Créditos en Cobranza Judicial

Corresponde a los créditos cuya recuperación se encuentra en proceso judicial. *(Términos e Indicadores del Sistema Financiero, 2011)*

1.2.2.7. Indicadores de Calidad de Cartera

a. Cartera de Alto Riesgo

Es la suma de los créditos reestructurados, refinanciados, vencidos y en cobranza judicial. *(Términos e Indicadores del Sistema Financiero, 2011)*

b. Cartera en Alto Riesgo / Cartera Bruta

Porcentaje de los créditos directos que se encuentran en situación de vencido, cobranza judicial, refinanciado o reestructurado. *(Términos e Indicadores del Sistema Financiero, 2011)*

c. Provisiones / Cartera en Alto Riesgo

Porcentaje de la Cartera en Alto Riesgo que se encuentra cubierta por provisiones. *(Términos e Indicadores del Sistema Financiero, 2011)*

1.2.2.8. Indicadores de Gestión y Eficiencia

a. Gastos Operativos / Cartera Bruta

Porcentaje que representa todos los gastos en que incurre la institución como los administrativos, de ventas, etc. a excepción de los gastos financieros. *(Términos e Indicadores del Sistema Financiero, 2011)*

b. Gastos Financieros / Pasivo Total

Porcentaje que representa todos los gastos financieros en que incurre la institución, es decir, los intereses que paga la institución financiera por el fondeo que obtiene. *(Términos e Indicadores del Sistema Financiero, 2011)*

1.2.2.9. Indicadores de Rentabilidad

a. Ingresos Financieros / Cartera Bruta

Este indicador mide el rendimiento implícito que recibe la empresa por el total de la cartera bruta administrada. *(Términos e Indicadores del Sistema Financiero, 2011)*

b. Resultado Neto / Patrimonio (ROE)

Este indicador mide la utilidad neta generada con relación al patrimonio contable. Este indicador refleja la rentabilidad que los accionistas han obtenido por su patrimonio en el último año, variable que usualmente es tomada en cuenta para futuras decisiones de inversión, y que además muestra la capacidad que tendría la empresa para autofinanciar su crecimiento vía capitalización de utilidades. *(Términos e Indicadores del Sistema Financiero, 2011)*

c. Resultado Neto / Total Activo (ROA)

Este indicador mide la utilidad neta generada en un año en relación al activo total promedio de los últimos 12 meses. Indica cuán bien la institución financiera ha utilizado sus activos para generar ganancias. *(Términos e Indicadores del Sistema Financiero, 2011)*

1.2.2.10. Indicadores de Solvencia

a. Pasivo Total / Patrimonio

Este ratio mide el nivel de apalancamiento de la institución. El apalancamiento consiste en el uso de capital prestado (endeudamiento) para incrementar el retorno potencial de una inversión; dicho de otro modo una empresa está apalancada cuando utiliza deuda (aumenta pasivos) para comprar activos. No es negativo en sí mismo, pues permite la expansión de la empresa vía la compra de activos; pero, el exceso de deuda, puede

presentar dificultades de repago. En términos simples, significa asumir deuda para invertir en activos que generen un rendimiento; con ello la empresa obtiene una ganancia con dinero de otros. La tasa que obtiene como ganancia debe ser mayor que la tasa de interés pagada por el préstamo, por lo que la calidad de la inversión es clave.

<http://blogs.gestion.pe/economiaparatodos/2013/04/que-es-el-apalancamiento.html>

Las instituciones financieras suelen funcionar con altos niveles de apalancamiento. En la medida que estas instituciones se fondean a través de dinero de terceros y obtienen beneficios por los préstamos realizados funcionan con altos niveles de apalancamiento, dado que invierten la mayoría del dinero que reciben prestado.

<http://blogs.gestion.pe/economiaparatodos/2013/04/que-es-el-apalancamiento.html>

1.3. Antecedentes Investigativos

a. Limón Martínez, Fabiola y Ramírez García, María Eugenia (2009)

“Rentabilidad de las instituciones microfinancieras medida a través del modelo PERLAS”.

Este trabajo se enfoca en analizar y evaluar la rentabilidad de las instituciones microfinancieras reguladas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) a través del modelo PERLAS (Protección, Estructura Financiera, Rendimiento y Costos, Liquidez, Activos Improductivos, y Señales Expansivas) propuesto por el World Council of Credit Unions (WOCCU); y así verificar si “Las instituciones microfinancieras reguladas en México son rentables”

La conclusión de este documento fue que la situación de las 42 instituciones analizadas se resume en que éstas presentaron resultados que cumplen satisfactoriamente los parámetros del modelo PERLAS, y al lograr ello se comprobó que las instituciones microfinancieras en México son rentables.

b. Esquivel Martínez, Horacio y Hernández Ramos, Ulises (Año 2007)***“Metodología de medición de impacto en microfinanzas rurales”***

Este artículo analiza métodos de evaluación de impacto socioeconómico de microcréditos otorgados por instituciones microfinancieras (IMF), a través de la metodología de grupo de control. El análisis se sustenta en una encuesta basal realizada a más de 3 000 usuarios y no usuarios denominados respectivamente, grupo tratamiento y grupo de control o testigo, durante dos años, 2004 y 2005. Se establecen también los fundamentos de la teoría del microcrédito y se estudian los componentes fundamentales, como masividad y cobertura, para que las IMF alcancen la sustentabilidad, planteando la dicotomía existente en la lucha contra la pobreza.

c. Conger Lucy, Inga Patricia, Webb Richard (Año 2009)***“El Árbol de la Mostaza. Historia de las Microfinanzas en el Perú”***

Este libro es otro estudio de caso sobre cómo el crédito está siendo acercado a los pobres. Vale la pena contar la historia porque el Perú constituye uno de los casos más significativos de desarrollo de las microfinanzas, y porque ha sido un laboratorio en el que se ha evaluado una gran diversidad de modelos institucionales y revelado el margen existente para la adaptación y la credibilidad.

d. González Vega, Claudio; Schreiner, Mark; Meyer, Richard L; Rodríguez Meza, Jorge y Navajas, Sergio (Año 1996)***“BANCOSOL: El reto del crecimiento en organizaciones de microfinanzas”***

Este documento examina las dificultades inherentes en el manejo prudente del crecimiento en organizaciones de microfinanzas e identifica límites potenciales a la mayor eficiencia, rentabilidad y sustentabilidad que usualmente se esperan del crecimiento y de alcanzar mayores dimensiones.

Para ilustrar estos dilemas el documento usa la experiencia del Banco Solidario S.A. (BancoSol) en Bolivia. En el caso de BancoSol la formalización como banco trajo consigo la posibilidad de un crecimiento más rápido y,

consecuentemente, una serie de retos, problemas inesperados, nuevas fuentes de costos y ajustes de segunda generación.

Los objetivos de este documento son analizar cómo ha ocurrido el crecimiento en el caso de BancoSoL, considerar los retos que este crecimiento genera para cualquier organización de microfinanzas e identificar condiciones que se deben cumplir para un manejo prudente del crecimiento.

e. Conde Bonfil, Carola (Año 2000)

“ONG e instituciones microfinancieras en México”

Este documento parte de la convicción de que las familias de bajos ingresos no sólo quieren y pueden ahorrar, sino que lo hacen cuando tienen a su alcance instituciones e instrumentos apropiados a sus peculiaridades. El uso de nuevas metodologías (que trabajan sin subsidios ni donativos, con tasas de interés activas y pasivas reales, con instituciones autosustentables y con indicadores sobresalientes de desempeño y recuperación de los créditos) ha modificado sustancialmente el perfil de los sistemas financieros y el bienestar de las familias que participan en estos proyectos.

Este documento se compone de tres secciones. En la primera se explican las concepciones subyacentes a las metodologías de los servicios financieros para pobres y las diferencias operativas que surgen en las IMF y las ONG microfinancieras que las impulsan. La segunda incluye la descripción de los proyectos nacionales que atienden a este sector de la población y algunos indicadores de su actividad. En la última se realiza un recuento de las principales lecciones que se pueden extraer de la operación de estos proyectos.

f. Delfiner, Miguel; Pailhe, Cristina; Perón, Silvana (Año 2007)

“Microfinanzas: un análisis de experiencias y alternativas de regulación”

Este trabajo se centra en el análisis del funcionamiento de las IMF, sin entrar en el estudio de los efectos macroeconómicos. El objetivo es obtener conclusiones de política regulatoria. Para ello se trata de, primero, clarificar lo que se entiende por microfinanzas en orden a comprender qué es y qué no es una IMF; segundo, entender la manera en que funcionan las IMF y su importancia a nivel internacional y local; tercero, ahondar la discusión de los

aspectos regulatorios de las IMF para; por último, en función del análisis realizado, obtener conclusiones de política relevantes para el ámbito local.

1.4. Objetivos

1.4.1. Objetivo General

Determinar la influencia de la tecnología crediticia en los resultados de la gestión de la ONG FINCA PERÚ.

1.4.2. Objetivos Específicos

- Establecer la influencia de la tecnología crediticia en la calidad de la cartera de la ONG FINCA PERÚ.
- Identificar la influencia de la tecnología crediticia en la solvencia de la ONG FINCA PERÚ.
- Precisar la influencia de la tecnología crediticia en la gestión y eficiencia de la ONG FINCA PERÚ.
- Especificar la influencia de la tecnología crediticia en la rentabilidad de la ONG FINCA PERÚ.

1.5. Hipótesis

Dado que: La tecnología crediticia abarca el conjunto de principios, procedimientos y políticas desarrolladas por una institución microfinanciera para penetrar en el mercado y mantener su participación en él, estableciendo una relación financiera que debería tender a ser de largo plazo con el cliente a fin de atender sus necesidades financieras y de negocios.

Es probable que: El tipo de tecnología crediticia utilizada por la ONG FINCA PERÚ influya positivamente en los resultados de su gestión.

2. PLANTEAMIENTO OPERACIONAL

2.1. Técnicas, Instrumentos y Materiales

Tabla A2

Tabla de Variables y Técnicas

Título: “Influencia de la Tecnología Crediticia en los resultados de la gestión de la ONG FINCA PERÚ, período 2012 – 2015”

VARIABLES	INDICADORES	SUB INDICADORES	TÉCNICAS	INSTRUMENTO	MATERIALES
Tecnología Crediticia	*Número de Créditos por Tecnología Crediticia	* Porcentaje de Créditos por Tecnología Crediticia	Observación documental o análisis de contenido o documentos de gestión.	Ficha de Observación Documental	* Material Bibliográfico * Material Informático
	*Saldo de Cartera por Tecnología Crediticia	* Porcentaje de Cartera por Tecnología Crediticia			
Resultados de la Gestión	* Calidad de Cartera	* Cartera en Alto Riesgo / Saldo de Cartera Bruta * Provisiones / Cartera en Alto Riesgo	Observación documental o análisis de contenido o documentos de gestión.	Ficha de Observación Documental	* Material Bibliográfico * Material Informático
	* Solvencia	* Pasivo / Patrimonio			
	* Gestión y Eficiencia	* Gastos Operativos / Saldo de Cartera Bruta * Gastos Financieros / Adeudados			
	* Rentabilidad	* Ingresos Financieros / Saldo de Cartera Bruta * Resultado Neto sobre Patrimonio (ROE)			

Elaboración del Autor

2.2. Campo de Verificación

2.2.1. Ubicación Espacial

Esta institución tiene una dirección regional en Ayacucho, otra en Lima y una dirección de zonas rurales encargada de los departamentos de Apurímac, Huancavelica y Ayacucho.

2.2.2. Ubicación Temporal

El estudio se realizará de tipo longitudinal o diacrónica estructural, es decir se recolectará los datos en diferentes etapas temporales. Ésta es una herramienta efectiva para revelar influencias y relaciones causales. El período de recopilación de datos será entre los años 2012 y 2015.

2.2.3. Unidades de Estudio

2.2.3.1. Universo

Las unidades de estudio la constituyen los indicadores de la ONG FINCA PERÚ.

2.2.3.2. Muestra

No se está trabajando con muestra, puesto que el universo de esta investigación son todos los indicadores financieros de la ONG FINCA PERÚ.

2.3. Estrategia de Recolección de Datos

2.3.1. Organización

Análisis de información documental.

2.3.2. Recursos

2.3.2.1. Recursos Humanos

Responsable de la Investigación.

2.3.2.2. Recursos Físicos

- Computadora.

- Escritorio.
- Software de Microsoft Office.
- Papel Bond.
- Impresora.
- Servicio de Internet.

2.3.2.3. Recursos Financieros

El presupuesto para el desarrollo de este estudio será financiado por el investigador.

2.3.3. Criterios para el Manejo de Resultados

2.3.3.1. Ordenamiento

Se utilizarán cálculos estadísticos que se llevarán a cabo en hojas de cálculo informático (Microsoft Excel), se elaborarán tablas con las cuales la información será organizada y sistematizada para ser analizada.

2.3.3.2. Tratamiento de la Información

Clasificación

La información se recolectará a través del instrumento de una guía de observación documental, la cual será ordenada a través de tablas en Excel, dependiendo el tipo de indicador a ser analizado, ya sea de calidad de cartera, gestión y eficiencia, rentabilidad o solvencia.

2.3.3.3. Tablas

Todos los indicadores serán evaluados mediante cuadros de variaciones y de participaciones porcentuales. Se hará uso del análisis financiero de las cuentas de la ONG FINCA PERÚ.

2.3.3.4. Ficha de Observación Documental

Se aplicará la técnica de observación mediante una ficha documental para recoger datos relativos de las variables a analizar.

Cronograma

TIEMPO \ ACTIVIDADES	MES 1				MES 2				MES 3			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1. Recolección de datos												
2. Estructuración de resultados												
3. Informe Final												



7.1.1 Matriz de Consistencia

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	PLANTEAMIENTO OPERACIONAL
<p>1. Problema General</p> <p>¿Cómo influye la tecnología crediticia en los resultados de la gestión de la ONG FINCA PERÚ?</p> <p>2. Problemas Específicos</p> <p>* ¿Cómo influye la tecnología crediticia en la calidad de cartera de la ONG FINCA PERÚ?</p> <p>* ¿Cómo influye la tecnología crediticia en la solvencia de la ONG FINCA PERÚ?</p> <p>* ¿Cómo influye la tecnología crediticia en la gestión y eficiencia de la ONG FINCA PERÚ?</p> <p>* ¿Cómo influye la tecnología crediticia en la rentabilidad de la ONG FINCA PERÚ?</p>	<p>1. Objetivo General</p> <p>Determinar la influencia de la tecnología crediticia en los resultados de la gestión de la ONG FINCA PERÚ.</p> <p>2. Objetivo Específicos</p> <p>* Establecer la influencia de la tecnología crediticia en la calidad de la cartera de la ONG FINCA PERÚ.</p> <p>* Identificar la influencia de la tecnología crediticia en la solvencia de la ONG FINCA PERÚ.</p> <p>* Precisar la influencia de la tecnología crediticia en la gestión y eficiencia de la ONG FINCA PERÚ.</p> <p>* Especificar la influencia de la tecnología crediticia en la rentabilidad de la ONG FINCA PERÚ.</p>	<p>Dado que:</p> <p>La tecnología crediticia abarca el conjunto de principios, procedimientos y políticas desarrolladas por una institución microfinanciera para penetrar en el mercado y mantener su participación en él, estableciendo una relación financiera que debería tender a ser de largo plazo con el cliente a fin de atender sus necesidades financieras y de negocios.</p> <p>Es probable que:</p> <p>El tipo de tecnología crediticia utilizada por la ONG FINCA PERÚ influya positivamente en los resultados de su gestión.</p>	<p>Técnicas</p> <p>Observación documental o análisis de contenido o documentos de gestión.</p> <p>Instrumentos</p> <p>Ficha de Observación documental.</p> <p>Ubicación Temporal</p> <p>El estudio se realizará de tipo longitudinal o diacrónica estructural. El período de recopilación de datos será entre los años 2012 y 2015.</p> <p>Unidades de Estudio</p> <p>Las unidades de estudio la constituyen los indicadores de la ONG FINCA PERÚ.</p>

7.2. ANEXO B: TABLAS Y FIGURAS

Tabla B1

ONG FINCA PERÚ: Estado de Situación Financiera

En Miles de Soles

RUBRO	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
Disponible	2,829	1,804	2,590	2,625
Cartera Total	15,180	15,192	15,625	16,540
Activo total	19,658	18,590	19,732	21,047
Adeudados	6,527	4,169	3,740	3,693
Pasivo Total	7,297	5,157	4,976	4,597
Patrimonio	12,361	13,433	14,756	16,450

Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)

Elaboración del Autor

Tabla B2

ONG FINCA PERÚ: Estado de Situación Financiera

Análisis Horizontal

RUBRO	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
Disponible		-36.2%	43.6%	1.4%
Cartera Total		0.1%	2.9%	5.9%
Activo total		-5.4%	6.1%	6.7%
Adeudados		-36.1%	-10.3%	-1.3%
Pasivo Total		-29.3%	-3.5%	-7.6%
Patrimonio		8.7%	9.8%	11.5%

Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)

Elaboración del Autor

Tabla B3

ONG FINCA PERÚ: Estado de Situación Financiera

Análisis Vertical

RUBRO	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
Disponible	14.4%	9.7%	13.1%	12.5%
Cartera Total	77.2%	81.7%	79.2%	78.6%
Activo total				
Adeudados	33.2%	22.4%	19.0%	17.5%
Pasivo Total	37.1%	27.7%	25.2%	21.8%
Patrimonio	62.9%	72.3%	74.8%	78.2%

Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)
Elaboración del Autor

Tabla B4

ONG FINCA PERÚ: Estado de Resultados

En Miles de Soles

RUBRO	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
Ingresos Financieros	8,063	7,306	7,138	7,747
Gastos Financieros	770	663	443	448
Gastos Operativos	6,428	6,505	6,070	6,374
Utilidad Neta	1,608	1,077	1,360	1,694

Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)
Elaboración del Autor

Tabla B5

ONG FINCA PERÚ: Estado de Resultados

Análisis Horizontal

RUBRO	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
Ingresos Financieros		-9.4%	-2.3%	8.5%
Gastos Financieros		-13.8%	-33.2%	1.2%
Gastos Operativos		1.2%	-6.7%	5.0%
Utilidad Neta		-33.0%	26.3%	24.5%

Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)
Elaboración del Autor

Tabla B6

ONG Finca Perú: Estado de Resultados

Análisis Vertical

RUBRO	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
Ingresos Financieros				
Gastos Financieros	9.5%	9.1%	6.2%	5.8%
Gastos Operativos	79.7%	89.0%	85.0%	82.3%
Utilidad Neta	19.9%	14.7%	19.1%	21.9%

Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)

Elaboración del Autor

Tabla B7

ONG FINCA PERÚ

Estructura Administrativa

RUBRO	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
Nº de Empleados	140	127	117	124
Nº de Analistas	48	42	40	40
Nº de Agencias	5	5	3	3

RUBRO	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
Nº de Créditos	17,927	16,179	15,729	15,696

EN US\$	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
Saldo de Créditos (US\$)	5,953,262	5,435,265	5,232,832	5,133,584
Saldo de Crédito Promedio (US\$)	332	336	333	327

Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)

Elaboración del Autor

Tabla B8

ONG FINCA PERÚ

Número de Créditos por Tipo

POR TECNOLOGÍA CREDITICIA	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
Individual	251	259	440	487
Solidario	1,058	1,634	1,054	1,256
Bancos Comunales	16,618	14,286	14,235	13,954
TOTAL	17,927	16,179	15,729	15,696

POR SECTOR ECONÓMICO	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
Agropecuario	1,578	728	1,038	1,303
Producción	968	777	708	848
Comercio	13,589	12,830	12,237	12,023
Servicios	1,793	1,844	1,746	1,523
TOTAL	17,927	16,179	15,729	15,696

POR DESTINO	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
Capital de Trabajo	17,927	16,179	15,729	15,696
Activo Fijo	0	0	0	0
Libre Disponibilidad	0	0	0	0
TOTAL	17,927	16,179	15,729	15,696

POR GÉNERO	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
Masculino	2,151	1,310	1,416	1,224
Femenino	15,776	14,869	14,313	14,472
TOTAL	17,927	16,179	15,729	15,696

POR MONTOS (US\$)	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
Hasta US\$ 400	13,320	11,196	10,979	10,658
De US\$ 401 a US\$ 1 000	3,370	3,640	3,303	3,846
De US\$ 1 001 a US\$ 3 000	1,165	1,294	1,368	1,130
De US\$ 3 001 a más	72	49	79	63
TOTAL	17,927	16,179	15,729	15,696

POR PLAZOS (MESES)	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
Hasta 4 meses	5,504	4,190	5,112	5,054
De 5 a 12 meses	12,011	11,697	10,177	10,187
De 13 a 24 meses	412	291	440	455
De 25 a más meses	0	0	0	0
TOTAL	17,927	16,179	15,729	15,696

*Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)
Elaboración del Autor*



Tabla B9

ONG FINCA PERÚ

Saldo de Cartera por Tipo (En miles de Soles)

POR TECNOLOGÍA CREDITICIA	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
Individual	653	760	1,438	1,456
Solidario	1,214	1,656	1,156	1,786
Bancos Comunes	13,313	12,776	13,031	13,298
TOTAL	15,180	15,192	15,625	16,540

POR SECTOR ECONÓMICO	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
Agropecuario	1,412	1,033	1,094	1,373
Producción	774	805	703	926
Comercio	11,400	11,546	11,797	12,587
Servicios	1,594	1,808	2,031	1,654
TOTAL	15,180	15,192	15,625	16,540

POR DESTINO	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
Capital de Trabajo	15,180	15,192	15,625	16,540
Activo Fijo	0	0	0	0
Libre Disponibilidad	0	0	0	0
TOTAL	15,180	15,192	15,625	16,540

POR GÉNERO	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
Masculino	1,822	1,519	1,719	1,671
Femenino	13,359	13,672	13,906	14,870
TOTAL	15,180	15,192	15,625	16,540

POR MONTOS (US\$)	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
Hasta US\$ 400	6,634	5,591	5,766	5,491
US\$ 401 a US\$ 1 000	4,539	5,013	4,625	5,822
US\$ 1 001 a US\$ 3 000	3,491	4,056	4,484	4,499
US\$ 3 001 a más	516	532	750	728
TOTAL	15,180	15,192	15,625	16,540

POR PLAZOS (MESES)	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
Hasta 4 meses	4,068	3,297	4,203	4,350
5 a 12 meses	10,398	11,348	10,547	11,214
13 a 24 meses	698	547	875	959
25 a más meses	15	0	0	17
TOTAL	15,180	15,192	15,625	16,540

Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)

Elaboración del Autor



Tabla B10

ONG FINCA PERÚ

Crédito Promedio por Tipo (En Soles)

POR TECNOLOGÍA CREDITICIA	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
Individual	2,601	2,934	3,264	2,991
Solidario	1,148	1,013	1,097	1,423
Bancos Comunales	801	894	915	953
TOTAL	847	939	993	1,054

POR SECTOR ECONÓMICO	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
Agropecuario	895	1,419	1,054	1,054
Producción	800	1,037	993	1,093
Comercio	839	900	964	1,047
Servicios	889	980	1,163	1,086
TOTAL	847	939	993	1,054

POR DESTINO	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
Capital de Trabajo	847	939	993	1,054
Activo Fijo				
Libre Disponibilidad				
TOTAL	847	939	993	1,054

POR GÉNERO	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
Masculino	102	94	109	106
Femenino				
TOTAL	847	939	993	1,054

POR MONTOS (US\$)	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
Hasta US\$ 400	498	499	525	515
US\$ 401 a US\$ 1 000	1,347	1,377	1,400	1,514
US\$ 1 001 a US\$ 3 000	2,996	3,134	3,277	3,981
US\$ 3 001 a más	7,198	10,955	9,537	11,592
TOTAL	847	939	993	1,054

POR PLAZOS (MESES)	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
Hasta 4 meses	739	787	822	861
5 a 12 meses	866	970	1,036	1,101
13 a 24 meses	1,694	1,878	1,987	2,108
25 a más meses				
TOTAL	847	939	993	1,054

Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)

Elaboración del Autor



Tabla B11

Sistema de ONG no supervisadas por la SBS

Estado de Situación Financiera 2012

En Miles de Soles

AÑO 2012	ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA					
	Disponible	Cartera Total	Activo Total	Adeudados	Pasivo Total	Patrimonio
ONG Adra Perú	2,263	16,533	20,190	6,892	8,169	12,021
ONG Adea Andahuaylas	444	9,072	9,834	912	1,394	8,441
ONG Alternativa	95	3,965	4,533	2,978	3,154	1,379
ONG AMA	188	7,361	7,794	4,150	4,563	3,231
ONG ARARIWA	3,440	21,494	29,031	18,001	18,224	10,806
ONG ASIDME	1,206	1,184	3,681	106	260	3,421
ONG Edaprospo	657	6,995	7,925	5,540	5,639	2,286
ONG Finca	2,829	15,180	19,658	6,527	7,297	12,361
ONG Fondesurco	10,034	55,743	69,432	56,683	58,581	10,851
ONG Fovida	456	5,682	6,394	0	323	6,071
ONG IDER Cesar Vallejo	179	3,910	5,684	3,736	4,037	1,647
ONG Manuela Ramos	1,033	20,626	21,944	7,265	7,775	14,168
ONG Mide	908	7,423	8,870	5,738	6,149	2,721
ONG Prisma	653	14,950	14,173	7,894	12,263	1,910
ONG Promujer	5,716	89,398	113,978	62,376	67,421	46,557
ONG IDESI Grau	182	2,104	3,995	2,406	2,490	1,505
TOTAL	30,284	281,618	347,115	191,202	207,738	139,376

Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)

Elaboración del Autor



Tabla B12

Sistema de ONG no supervisadas por la SBS

Estado de Resultados 2012

En Miles de Soles

AÑO 2012	ESTADO DE RESULTADOS				
	Ingresos Financieros	Gastos Financieros	Gastos Operativos	Utilidad Neta	Margen Financiero
ONG Adra Perú	7,580	575	5,569	1,480	7,005
ONG Adea Andahuaylas	2,625	79	1,890	714	2,546
ONG Alternativa	1,583	378	995	234	1,205
ONG AMA	4,005	582	3,153	293	3,423
ONG ARARIWA	8,588	1,804	7,432	-201	6,784
ONG ASIDME	572	17	749	-194	555
ONG Edaprospro	2,573	384	2,148	283	2,189
ONG Finca Perú	8,063	770	6,428	1,608	7,293
ONG Fondesurco	16,318	5,706	11,523	-224	10,612
ONG Fovida	1,479	119	770	685	1,360
ONG IDER Cesar Vallejo	1,946	403	1,392	151	1,543
ONG Manuela Ramos	8,693	747	5,339	2,230	7,946
ONG Mide	2,840	727	2,192	168	2,114
ONG Prisma	8,831	1,254	10,086	-1,677	7,577
ONG Promujer	42,383	6,590	29,169	6,470	35,793
ONG IDESI Grau	859	360	635	30	500
TOTAL	118,938	20,494	89,467	12,049	98,444

Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)

Elaboración del Autor



Tabla B13

Sistema de ONG no supervisadas por la SBS

Estructura Administrativa 2012

AÑO 2012	Nº de Empleados	Nº de Analistas	Nº de Agencias	CRÉDITOS		
				Nº de Créditos	Saldo de Créditos (US\$)	Saldo Crédito Promedio (US\$)
ONG Adra Perú	89	52	7	17,429	6,843,416	393
ONG Adea Andahuaylas	25	10	4	4,143	3,557,685	859
ONG Alternativa	17	9	2	3,938	1,554,731	395
ONG AMA	49	26	7	6,811	2,886,801	424
ONG ARARIWA	110	69	5	14,123	8,424,169	596
ONG ASIDME	18	11	1	2,116	464,256	219
ONG Edaprospo	40	21	8	5,602	2,743,224	490
ONG Finca Perú	140	48	5	17,927	5,953,262	332
ONG Fondesurco	155	48	15	13,434	21,859,881	1,627
ONG Fovida	8	4	3	676	2,228,024	3,296
ONG IDER Cesar Vallejo	49	5	5	2,225	1,533,137	689
ONG Manuela Ramos	86	52	6	21,826	8,088,454	371
ONG Mide	53	40	10	7,103	2,910,791	410
ONG Prisma	149	54	18	12,121	5,862,778	484
ONG Promujer	380	137	38	82,616	35,058,081	424
ONG IDESI Grau	10	3	1	1,139	825,055	724
TOTAL	1,378	589	135	213,229	110,793,745	11,733

Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)

Elaboración del Autor



Tabla B14

Sistema de ONG no supervisadas por la SBS

Estado de Situación Financiera 2013

En Miles de Soles

AÑO 2013	ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA					
	Disponible	Cartera Total	Activo Total	Adeudados	Pasivo Total	Patrimonio
ONG Adra Perú	3,810	17,436	22,922	8,252	10,163	12,758
ONG Adea Andahuaylas	361	10,496	11,359	1,307	1,965	9,394
ONG Alternativa	247	4,251	4,594	3,284	3,462	1,492
ONG AMA	256	7,212	7,984	4,429	4,686	3,298
ONG ARARIWA	2,567	19,634	26,461	16,000	16,273	10,189
ONG ASIDME						
ONG Edaprospo	1,014	7,826	9,218	6,750	6,868	2,350
ONG Finca Perú	1,804	15,192	18,590	4,169	5,157	13,433
ONG Fondesurco	14,997	57,797	78,018	64,804	66,758	11,260
ONG Fovida	258	6,717	6,406		257	6,150
ONG IDER Cesar Vallejo	548	4,195	6,768	4,790	4,965	1,803
ONG Manuela Ramos	1,178	24,569	25,942	8,366	8,959	16,983
ONG Mide	894	7,089	8,354	5,362	5,729	2,625
ONG Prisma						
ONG Promujer	6,804	78,233	109,676	57,419	65,939	43,737
ONG IDESI Grau						
TOTAL	34,738	260,646	336,292	184,931	201,181	135,472

Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)

Elaboración del Autor



Tabla B15

Sistema de ONG no supervisadas por la SBS

Estado de Resultados 2013

En Miles de Soles

AÑO 2013	ESTADO DE RESULTADOS				
	Ingresos Financieros	Gastos Financieros	Gastos Operativos	Utilidad Neta	Margen Financiero
ONG Adra Perú	7,156	689	5,654	858	6,467
ONG Adea Andahuaylas	2,823	139	1,808	925	2,684
ONG Alternativa	1,633	462	1,080	113	1,172
ONG AMA	3,822	686	3,113	67	3,136
ONG ARARIWA	7,885	2,318	6,563	-607	5,568
ONG ASIDME					
ONG Edaprospo	2,940	688	2,248	52	2,252
ONG Finca Perú	7,306	663	6,505	1,077	6,643
ONG Fondesurco	16,306	5,921	10,410	459	10,385
ONG Fovida	1,496	103	1,364	78	1,393
ONG IDER Cesar Vallejo	2,301	605	1,560	136	1,696
ONG Manuela Ramos	9,702	851	5,664	2,815	8,851
ONG Mide	2,615	910	2,189	-252	1,706
ONG Prisma					
ONG Promujer	38,800	6,783	33,144	-2,820	32,017
ONG IDESI Grau					
TOTAL	104,787	20,818	81,301	2,901	83,968

Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)
Elaboración del Autor



Tabla B16

Sistema de ONG no supervisadas por la SBS

Estructura Administrativa 2013

AÑO 2013	Nº de Empleados	Nº de Analistas	Nº de Agencias	CRÉDITOS		
				Nº de Créditos	Saldo de Créditos (US\$)	Saldo Crédito Promedio (US\$)
ONG Adra Perú	89	54	7	18,119	6,238,141	344
ONG Adea Andahuaylas	28	15	4	4,584	3,755,243	819
ONG Alternativa	18	10	2	3,885	1,521,030	392
ONG AMA	59	30	7	6,513	2,580,131	396
ONG ARARIWA	92	50	5	13,069	7,024,601	538
ONG ASIDME						
ONG Edaprospo	42	24	8	7,405	2,800,135	378
ONG Finca Perú	127	42	5	16,179	5,435,265	336
ONG Fondesurco	168	50	18	12,668	20,678,346	1,632
ONG Fovida	8	4	3	702	2,403,077	3,423
ONG IDER Cesar Vallejo	49	6	6	2,311	1,500,936	649
ONG Manuela Ramos	84	48	6	24,635	8,790,369	357
ONG Mide	55	28	10	6,317	2,536,368	402
ONG Prisma						
ONG Promujer	426	155	43	78,838	27,990,450	355
ONG IDESI Grau						
TOTAL	1,245	516	124	195,225	93,254,092	

Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)

Elaboración del Autor



Tabla B17

Sistema de ONG no supervisadas por la SBS

Estado de Situación Financiera 2014

En Miles de Soles

AÑO 2014	ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA					
	Disponible	Cartera Total	Activo Total	Adeudados	Pasivo Total	Patrimonio
ONG Adra Perú	1,333	19,941	23,284	8,533	10,056	13,228
ONG Adea Andahuaylas	339	11,637	12,562	1,623	2,300	10,263
ONG Alternativa	519	3,969	5,050	3,198	3,394	1,656
ONG AMA	459	5,723	6,841	3,307	3,499	3,343
ONG ARARIWA	1,642	15,174	21,826	11,423	11,565	10,262
ONG ASIDME						
ONG Edaprospo	1,051	8,746	10,202	7,561	7,750	2,452
ONG Finca Perú	2,590	15,625	19,732	3,740	4,976	14,756
ONG Fondesurco	18,059	62,609	86,855	73,649	75,557	11,298
ONG Fovida	636	7,106	6,633		256	6,377
ONG IDER César Vallejo	788	4,553	7,666	5,622	5,762	1,905
ONG Manuela Ramos	1,569	24,969	27,362	7,177	7,679	19,683
ONG Mide	742	5,056	6,710	3,919	4,309	2,401
ONG Prisma						
ONG Promujer	16,659	70,182	104,093	52,532	63,049	41,044
ONG IDESI Grau						
TOTAL	46,385	255,288	338,817	182,285	200,152	138,664

Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)

Elaboración del Autor



Tabla B18

Sistema de ONG no supervisadas por la SBS

Estado de Resultados 2014

En Miles de Soles

AÑO 2014	ESTADO DE RESULTADOS				
	Ingresos Financieros	Gastos Financieros	Gastos Operativos	Utilidad Neta	Margen Financiero
ONG Adra Perú	8,098	802	6,574	779	7,295
ONG Adea Andahuaylas	3,139	163	2,136	890	2,976
ONG Alternativa	1,707	462	1,093	174	1,246
ONG AMA	3,555	535	3,071	44	3,020
ONG ARARIWA	6,124	1,690	5,383	-478	4,434
ONG ASIDME					
ONG Edaprospo	3,477	699	2,641	102	2,778
ONG Finca Perú	7,138	443	6,070	1,360	6,695
ONG Fondesurco	17,821	7,806	10,220	89	10,015
ONG Fovida	1,480	45	1,245	227	1,435
ONG IDER Cesar Vallejo	2,360	605	1,654	101	1,755
ONG Manuela Ramos	10,325	697	6,291	2,685	9,628
ONG Mide	2,388	696	2,594	-660	1,692
ONG Prisma					0
ONG Promujer	36,046	5,821	33,496	-2,776	30,226
ONG IDESI Grau					0
TOTAL	103,659	20,465	82,468	2,538	83,194

*Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)
Elaboración del Autor*



Tabla B19

Sistema de ONG no supervisadas por la SBS

Estructura Administrativa 2014

AÑO 2014	Nº de Empleados	Nº de Analistas	Nº de Agencias	CRÉDITOS		
				Nº de Créditos	Saldo de Créditos US\$	Saldo Crédito Promedio (US\$)
ONG Adra Perú	94	58	7	18,830	6,677,988	355
ONG Adea Andahuaylas	29	16	4	4,678	3,897,175	833
ONG Alternativa	17	9	2	3,757	1,329,082	354
ONG AMA	57	18	7	6,422	1,916,596	298
ONG ARARIWA	65	38	4	10,587	5,081,611	480
ONG ASIDME						
ONG Edaprospo	49	29	8	7,718	2,928,901	379
ONG Finca Perú	117	4	3	15,729	5,232,832	333
ONG Fondesurco	166	54	21	13,212	20,967,647	1,587
ONG Fovida	10	5	3	632	2,379,755	3,765
ONG IDER Cesar Vallejo	25	6	6	2,471	1,524,624	617
ONG Manuela Ramos	94	55	6	20,171	8,271,486	410
ONG Mide	51	23	10	4,170	1,693,146	406
ONG Prisma						
ONG Promujer	306	122	37	64,616	23,503,534	364
ONG IDESI Grau						
TOTAL	1,080	437	118	172,993	85,404,377	

Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)

Elaboración del Autor

Tabla B20

Sistema de ONG no supervisadas por la SBS

Estado de Situación Financiera 2015

En Miles de Soles

AÑO 2015	ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA					
	Disponible	Cartera Total	Activo Total	Adeudados	Pasivo Total	Patrimonio
ONG Adra Perú	3,539	21,056	26,096	10,032	11,574	14,478
ONG Adea Andahuaylas	326	12,337	12,864	1,251	1,997	10,867
ONG Alternativa	0	4,474	5,107	3,062	3,393	1,714
ONG AMA	249	6,193	7,017	3,449	3,713	3,304
ONG ARARIWA	3,881	15,851	26,599	15,568	15,725	10,874
ONG ASIDME						
ONG Edaprospo	1,225	9,648	11,577	8,792	8,971	2,605
ONG Finca Perú	2,625	16,540	21,047	3,693	4,597	16,450
ONG Fondesurco						
ONG Fovida	417	7,657	6,897	0	320	6,576
ONG IDER Cesar Vallejo	425	4,484	7,001	4,751	4,859	2,142
ONG Manuela Ramos	1,856	27,116	29,730	5,756	7,074	22,656
ONG Mide	419	3,593	4,816	2,545	2,760	2,056
ONG Prisma						
ONG Promujer	13,939	68,783	90,080	31,547	56,005	34,075
ONG IDESI Grau	102	2,239	7,752	3,171	3,220	4,532
TOTAL	29,002	199,970	256,582	93,618	124,209	132,330

Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)

Elaboración del Autor

Tabla B21

Sistema de ONG no supervisadas por la SBS

Estado de Resultados 2015

En Miles de Soles

AÑO 2015	ESTADO DE RESULTADOS				
	Ingresos Financieros	Gastos Financieros	Gastos Operativos	Utilidad Neta	Margen Financiero
ONG Adra Perú	9,775	1,964	6,659	1,250	7,811
ONG Adea Andahuaylas	3,470	183	2,656	734	3,286
ONG Alternativa	1,711	499	1,166	56	1,213
ONG AMA	3,255	494	2,849	-39	2,761
ONG ARARIWA	5,631	1,204	4,535	613	4,427
ONG ASIDME					
ONG Edaprospo	3,871	896	2,849	144	2,975
ONG Finca Perú	7,747	448	6,374	1,694	7,298
ONG Fondesurco					
ONG Fovida	598	24	378	200	573
ONG IDER Cesar Vallejo	2,303	649	1,650	4	1,654
ONG Manuela Ramos	10,769	578	6,702	2,974	10,191
ONG Mide	742	242	864	-344	501
ONG Prisma					
ONG Promujer	28,837	4,827	28,739	-6,789	24,010
ONG IDESI Grau	1,260	584	750	37	676
TOTAL	79,967	12,591	66,172	534	67,375

Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)

Elaboración del Autor

Tabla B22

Sistema de ONG no supervisadas por la SBS

Estructura Administrativa 2015

AÑO 2015	Nº de Empleados	Nº de Analistas	Nº de Agencias	CRÉDITOS		
				Nº de Créditos	Saldo de Créditos US\$	Saldo Crédito Promedio (US\$)
ONG Adra Perú	99	51	7	19,063	6,535,047	343
ONG Adea Andahuaylas	31	18	4	5,233	3,828,897	732
ONG Alternativa	17	9	2	3,793	1,388,445	366
ONG AMA	48	29	8	5,754	1,921,944	334
ONG ARARIWA	62	35	4	11,071	4,919,449	444
ONG ASIDME						
ONG Edaprospo	48	29	8	8,154	2,994,474	367
ONG Finca Perú	124	4	3	15,696	5,133,584	327
ONG Fondesurco						
ONG Fovida	10	5	3	616	2,376,475	3,858
ONG IDER Cesar Vallejo	30	6	6	2,218	1,391,606	627
ONG Manuela Ramos	93	52	5	20,618	8,415,964	408
ONG Mide	51	23	10	4,170	1,115,171	267
ONG Prisma						
ONG Promujer	291	129	31	54,245	21,347,855	394
ONG IDESI Grau	10	3	1	1,199	694,858	580
TOTAL	914	393	92	151,830	62,063,769	

Fuente: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME)

Elaboración del Autor

