

Universidad Católica de Santa María
Facultad de Ciencias e Ingenierías Biológicas y Químicas
Escuela Profesional de Ingeniería Agronómica



INFORME DE EXPERIENCIA LABORAL
“POLITICA Y METODOLOGIA PARA OTORGAMIENTO DE CREDITOS
AGROPECUARIOS” EN FINANCIERA CREDINKA, LA JOYA, AREQUIPA

Trabajo de Suficiencia Profesional
presentado por el Bachiller:
Obando Herrera, John Michael
para optar el Título Profesional de:
Ingeniero Agrónomo

Asesor:
Ing. Coloma Dongo, Froy

Arequipa – Perú
2019



Universidad Católica de Santa María

(51 54) 382038 Fax:(51 54) 251213 ✉ ucsm@ucsm.edu.pe <http://www.ucsm.edu.pe> Apartado: 1350

AREQUIPA - PERÚ

**DICTAMEN DE BORRADOR DE TESIS
(Jurado)**

Señor

Ing. FROY COLOMA DONGO

Director del P.P. de Ingeniería Agronómica

Presente.-

Mediante el presente, comunicamos a usted., que se ha procedido a revisar el BORRADOR de Tesis titulado:

**“INFORME DE EXPERIENCIA LABORAL: POLITICA Y METODOLOGIA
PARA OTORGAMIENTO DE CREDITOS AGROPECUARIOS”**

Presentado por los bachilleres: **JOHN MICHEL OBANDO HERRERA**
Asesor: **Ing. Froy Coloma Dongo**

El jurado Dictaminador presidido por **Ing. Humberto Stretz Chavez, Ing. Dina Mamani Gutierrez, Ing. José Torres Lizarraga.**

DICTAMINAN


Procede su sustentación

OBSERVACIONES

Arequipa, 16 de Octubre de 2019



Ing. Humberto Stretz Chavez




Ing. Dina Mamani Gutierrez



Ing. José Torres Lizarraga



Dedicado a mi familia Esposa, Padres e Hijos por
el apoyo brindado para culminar la carrera.



Este título profesional es en Agradecimeinto a mi Esposa Brenda y
mis hijos Sebastian, Emanuel y mi princesa que esta por nacer
Belen.

RESUMEN

En el presente informe se describe la labor realizada como locador de servicios en Financiera Credinka desempeñando el cargo de Analista de Créditos en Distrito de La Joya, desde Marzo del 2015 hasta Junio 2018, con la posibilidad de renovar un nuevo contrato de trabajo.

Financiera Credinka que esta presente en Nueestro Pair , inicio sus labores en la cuidad de Cusco, actualmente en varios departamentos del Pais, atendiendo al adiferentes necesidades de la población en cuanto a mercado de fianciamiento de créditos, en nuestro caso en Creditos Agropecuario.

Los créditos Agropecuarios están dirigidos a todo aquel productor ya sean del ámbito agrícola y ganadero, siendo propietarios o muchas veces inquilinos predios debidamente ambos debidamente sustentados a que se dedican a estas actividades mas de 2 años.

Las actividades se realizan en La Agencia Credinka La Joya, en donde se cuenta con oficina con varios compañeros de trabajo se realizan las operaciones de crédito desde su captación de cliente hasta el momento de sembolso, contando con Administardos de Agencia, Analistas de Credito, Promotores de Credito, Jefa de Operaciones, Representante de servicios, y personal de seguridad y limpieza.

Para otorgamiento de crédito Agricola se tiene que seguir los siguientes pasos:

- Promocion o captación de clientes.- Es generar la necesidad de contar con mayor financiamiento para incrementar su producción, muchas veces para increment un activo fijo que apoye a la producción como maquinaria, sietema de riego entre otros.
- Rcopilacion de documentación.- Es cuandfo el cliente ya se aproxima convencido de trabajar con nueetra institucion y se apersona con la documentación completa requerida que se le solicito anteriormente.
- Etapa de tabulación de crédito y armado de expediente.- Es cuandfo se arma el expediente tanto con papeles necesarios de requisitos con de filtros de Infocor y programa de Excel con los datos de crédito para su aprobación. En esta caso ya se cuanta con la visita realizada al fundo para determnrar el

cultivo a financiar y el plazo y hacer una referencia de los activos que cuenta el cliente.

- Etapa de aprobación de Crédito.-Esta etapa cuenta con una exposición al comité de aprobación de créditos, en el cual se expone la situación global del cliente en mención para pasar a su aprobación por monto, plazo, garantía, y de ser necesarios pasar a una autonomía mayor de agencia dependiendo del producto para su aprobación superior.
- Etapa de desembolso de crédito.- Es cuando ya se encuentra debidamente aprobado por la autonomía correspondiente monto como de garantía o preferida de ser el caso por ser monto mayor al de un crédito a sola firma con respaldo patrimonial.
- Etapa de seguimiento y recuperación de crédito. Se realiza el seguimiento dos meses posteriores al desembolso de crédito para comprobar que se cumpla con lo financiado para no tener problemas posteriores para la recuperación de crédito y hacer la visita un mes antes del vencimiento.
- Etapa de reprogramación o refinanciamiento. Esta etapa se da cuando por algún motivo ajeno a la actividad realizada con normalidad no se pudo concretar a reunir el monto de la cuota y si aun falta llegar al momento de cosecha, en este caso se pide reprogramación que es hasta por dos meses para coincidir con momento de cosecha y venta del producto financiado, de no llegar a una solución se procede a refinanciar haciendo un nuevo crédito con lo cual cubra el monto restante con una nueva campaña.

De esta manera durante los tres años de desempeño de mis funciones, se otorgó un mayor número de créditos agropecuarios, con bajo porcentaje de morosidad, mayores demandas financieras fueron para los cultivos de cochinilla (40 %), papa (15 %) y cebolla (11%), siendo el ámbito de trabajo el Distrito de La Joya con sus diferentes anexos.

Palabras claves: crédito agropecuario, cultivos agrícolas.

ABSTRACT

This report describes the work performed as a service provider in Financiera Credinka, serving as Credit Analyst in the District of La Joya, from March 2015 to June 2018, with the possibility of renewing a new employment contract.

Financial Credinka that is present in our Pair, began its work in the city of Cusco, currently in several departments of the Country, attending to the different needs of the population in terms of credit market, in our case in Agricultural Credits.

Agricultural loans are aimed at all those producers, whether they are agricultural and livestock, owning or often tenants, duly supported property, both of which are dedicated to these activities for more than 2 years.

The activities are carried out at the Credinka La Joya Agency, where there are offices with several coworkers, credit operations are carried out from their client acquisition until the moment of payment, with Agency Administrators, Credit Analysts, Promoters Credit, Head of Operations, Service Representative, and security and cleaning personnel.

To grant Agricola credit, the following steps must be followed:

- Promotion or customer acquisition.- It is to generate the need to have more financing to increase its production, often to increase a fixed asset that supports production as machinery, irrigation seventh among others.
- Documentation compilation.- It is when the client is approaching convinced to work with our institution and is accompanied by the complete documentation required that was previously requested.
- Stage of tabulation of credit and armed of file. - It is when the file is assembled both with necessary papers of requirements with filters of Infocor and Excel program with the credit data for its approval. In this case, we already have the visit to the farm to determine the crop to be financed and the term and make a reference of the assets that the client has.
- Credit approval stage.-This stage has an exhibition to the credit approval committee, in which the global situation of the client in question is exposed to pass to its approval by amount, term, guarantee, and if necessary go to a major agency agency depending on the product for superior approval.

- Credit disbursement stage.- It is when it is already duly approved by the corresponding autonomy amount as a guarantee or if it is the case because it is greater than that of a single-signature credit with equity support.
- Credit monitoring and recovery stage. The follow-up is carried out two months after the disbursement of credit to verify that the financing is fulfilled so as not to have subsequent problems for the recovery of credit and to make the visit one month before the due date.
- Reprogramming or refinancing stage. This stage occurs when for some reason the activity carried out normally could not be specified to collect the amount of the quota and if there is still time to harvest, in this case it is requested reprogramming that is up to two months to coincide With the time of harvest and sale of the financed products, if a solution is not reached, a new credit is refinanced, covering the remaining amount with a new campaign.

In this way, during the three years of performance of my duties, a greater number of agricultural loans were granted, with a low delinquency rate, higher financial demands were for cochineal (40%), potato (15%) and onion (11%), the area of work being the District of La Joya with its different annexes.

Keywords: agricultural credit, agricultural crops.

INTRODUCCION

En el presente informe se describe la labor realizada como colaborador de servicios en Financiera Credinka desempeñando el cargo de Analista de Créditos Agropecuarios en Distrito de La Joya, desde Marzo del 2015 hasta Junio 2018, con la Finalidad de Mostrar los alcances obtenidos en cuanto a Financiamiento y buenas prácticas para otorgamiento de créditos a nuestra zona.

Financiera Credinka siempre a estado comprometido con mejorar las actividades mas representativa de nuestra localidades como son la agricultura y ganadería de la zona, por ello es que se crea el área comercial de créditos Agropecuarios, en donde con un amplia experiencia de fomentar e incrementar las producción agrícola y ganadera se crea una política especifica para este tipo de producto que no cuenta en la mayoría de agencias para poder capacitar e incorporar con gran respaldo en los productores, debido a que los créditos otorgados era de una manera no muy exacta con respecto a costos de produccion , montos y plazos que se estaban brindando a los agricultores y ganaderos hasta antes de incorporar presentes políticas y metodologia para otorgamientos de créditos Agropecuarios.

El interés nace debiso a que es un sector muy escaso de financiamiento en los diferentes Bancos que se tienen, por la escasa documntacion o pro la misma condición de producción agrícola que no cuenta con la docmeuntacion respectiva en cuenta a ingresos y egresos que se persiben llevando un contros mas detallado como PDT, boletas y/o factura de compras o de venta de sus productos.

La mayoría de Cajas Rurales, Cajas Municipales , Fiancieras, Cooperativas no cuentan con un mecanismo de atención que el sector Agropecuario, ya que en sus políticas internas de financiamiento desde muchos años no brinda esta opción por ser de un alto riesgo por la constante varacion de los precios de productos en los mercados nacionales, sumando se asi una marcada necesidad de atención a este sector desprotegido.

El gobierno esta apoyando con campañas por medio de COFIDE y de Agrobanco de apoyo a un sector minimo de la población por ser mas evocados a extensiones de producción grandes y de cultivos de Agroexportacion, estando de lado productores de mercado local y por la gran cantidad de minifundio y falata de

documentación de las parcelas o propiedades en donde se realiza las actividades agrícolas y ganaderas.

Por lo anterior, el objetivo del presente informe ha sido detallar la política y metodología para el otorgamiento de créditos Agropecuariose bajo las condiciones de Financiera Credinka en distrito de La Joya Provincia y Departamento de Arequipa.



INDICE

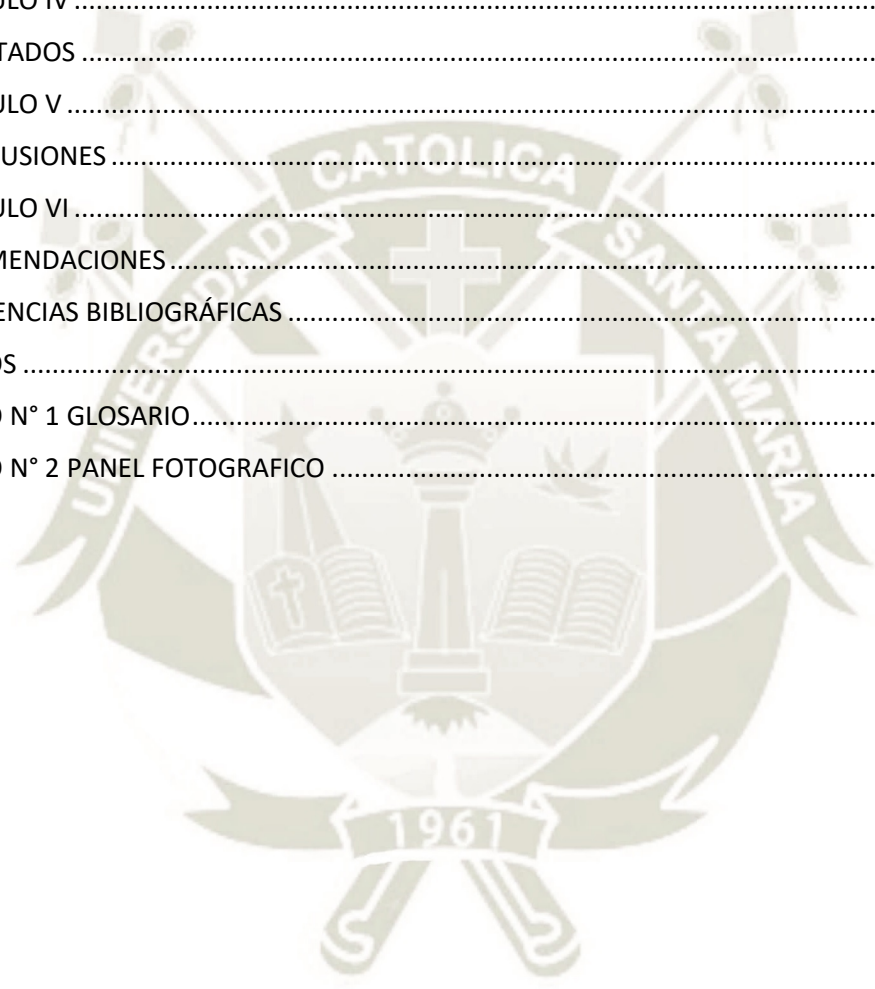
RESUMEN	
ABSTRACT	
INTRODUCCION	
CAPÍTULO I REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA	1
1. FINANCIERA CREDINKA	1
1.1. NUESTROS ACCIONISTAS.....	1
1.2. NUESTRA EXPANSIÓN.....	1
1.3. NUESTRA PERSPECTIVA.....	2
1.4. NUESTRA FORTALEZA.....	2
1.5. PRIORIDAD DE OPERACIONES DE CRÉDITO.....	3
1.6. MISIÓN	3
1.7. VISIÓN	3
1.8. OBJETIVOS.....	3
1.9. VALORES.....	4
2. ESTRUCTURA ORGÁNICA.....	4
3. CONFORMACIÓN DE LA ESTRUCTURA ORGANIZATIVA	4
4. HISTORIA DE LOS CRÉDITOS AGROPECUARIOS EN EL PERÚ	4
5. POLÍTICAS GENERAL.....	8
5.1. OBJETIVO.....	8
5.2. ALCANCE.....	8
5.3. BASE LEGAL PARA OTORGAMIENTO DE CREDITOS.....	8
5.3.1. EXTERNA RESOLUCIÓN SBS N° 5780-2015, “NORMAS ESPECIALES SOBRE VINCULACIÓN Y GRUPO ECONÓMICO Y MODIFICATORIAS.....	8
6. POLITICAS GENERALES INTERNA.....	10
7. POLÍTICA DE CRÉDITOS.....	13
7.1. SUJETOS DE CRÉDITO:	13
7.2. CLASIFICACIÓN DE TIPOS DE CRÉDITO SEGÚN SBS:.....	13
7.3. ACTIVIDADES QUE NO FINANCIA CREDINKA.....	18
7.4. CENTRALES DE RIESGO Y CALIFICACION INTERNA.....	21
7.5. CAUSALES DE RECHAZO	21
7.6. RESTRICCIONES	22
7.7. VIGENCIA DE LA EVALUACION CREDITICIA.....	23
7.8. MODALIDADES DE CRÉDITO.....	23
7.9. ESTACIONALIDAD INICIO FIN.....	25
7.10. TIPOS DE CLIENTES:.....	25

7.11.	PARTICIPANTES DEL CRÉDITO:	25
7.12.	CLASIFICACIÓN DE CLIENTES SEGÚN SU NIVEL DE RIESGO CREDITICIO	26
7.13.	CLIENTES CON OBLIGACIÓN SEGÚN NUMERO DE ENTIDADES.....	26
7.14.	INFORMACIÓN MÍNIMA REQUERIDA.....	27
7.15.	MONTO Y MONEDA.....	27
7.16.	TASAS Y PLAZOS	28
7.17.	UNICUOTAS	28
7.18.	TIPOS DE PRODUCTOS.....	28
7.19.	PROCESO DE OTORGAMIENTO DE CRÉDITOS	29
7.20.	EXCEPCIONES.....	29
7.21.	GARANTÍAS.....	30
7.22.	CLASIFICACIÓN DE CRÉDITOS POR LA NATURALEZA DE DESEMBOLSO:	30
7.23.	ESTADO DE CRÉDITO	30
7.24.	ESTRATEGIAS DE FIDELIZACIÓN	31
7.25.	COBERTURA DE SEGUROS	31
7.26.	RIESGO DE SOBREENDEUDAMIENTO	32
7.27.	FIADOR SOLIDARIO.....	32
7.28.	VINCULADOS POR GRUPO ECONÓMICO	32
7.29.	VINCULADO POR RIESGO UNICO.....	32
7.30.	VINCULADOS A COLABORADORES Y/O DIRECTORES	33
7.31.	TESTIGO A RUEGO	33
8.	DOCUMENTOS RELACIONADOS con cada tipo de credito	33
9.	DE LA APROBACIÓN DE LAS OPERACIONES	34
9.1.	DESEMBOLSO DE LOS CRÉDITOS.....	34
10.	AUTONOMÍAS CREDITICIAS (INFORMACIÓN OBTENIDA DEL MANUAL DE CRÉDITOS)	35
10.1.	NIVELES DE AUTONOMÍAS	36
10.2.	REGLAMENTO DE LOS COMITÉS DE CRÉDITOS	36
10.2.1.	LINEAMIENTOS GENERALES DE LOS COMITÉS	36
10.2.2.	TIPOS DE COMITÉ	36
10.2.3.	RESPONSABILIDADES DE LOS MIEMBROS DEL COMITÉ CRÉDITOS:.....	37
10.2.4.	RESPONSABILIDADES DE LOS MIEMBROS DEL COMITÉ DE MORA	37
10.3.	PROVISIONES.....	37
	POLITICA AGROPECUARIA	39
1.	OBJETIVO.....	39
2.	ALCANCE.....	39
3.	GENERALIDADES.....	39

3.1.	ÁMBITO GEOGRÁFICO DE ACCIÓN	39
3.2.	SUJETOS DE CRÉDITO	40
3.3.	EDAD/ANTIGÜEDAD	40
3.4.	PARTICIPACIÓN DEL CÓNYUGE	40
3.5.	EXPERIENCIA MÍNIMA REQUERIDA	40
3.6.	UBICACIÓN	40
3.7.	NÚMERO DE ENTIDADES FINANCIERAS PARA EL TITULAR Y FIADOR SOLIDARIO.....	41
3.8.	COMPORTAMIENTO DE PAGO EN CREDINKA	41
3.8.1.	PECUARIO	41
3.8.1.1.	AMPLIACIÓN DE CRÉDITO:	41
3.8.1.2.	CRÉDITO PARALELO:.....	41
3.8.2.	AGRÍCOLA	42
3.8.2.1.	CRÉDITO PARALELO:.....	42
3.9.	ESCALONAMIENTO DE CRÉDITOS.....	42
3.10.	SUSTENTO DE INMUEBLE PROPIO.....	43
3.11.	GARANTÍAS.....	44
3.12.	PARTICIPACIÓN DE FIADOR SOLIDARIO	44
3.13.	APORTE PARA EL FINANCIAMIENTO DE ACTIVO FIJO	44
3.14.	NÚMERO DE CRÉDITOS	44
3.15.	SEGUROS	44
3.16.	SUSTENTO DE DEUDAS.....	44
3.17.	CONSIDERACIONES ADICIONALES.....	45
3.18.	EVALUACION	46
3.19.	VISITA AL CLIENTE:	46
3.20.	SEGUIMIENTO Y CONTROL.....	47
3.21.	RESTRICCIONES	47
4.	PRODUCTOS	48
4.1.	PECUARIOS	48
4.1.1.	CAPITAL DE TRABAJO:	48
4.1.2.	ACTIVO FIJO:.....	48
4.2.	AGRÍCOLA.....	50
4.2.1.	CAPITAL DE TRABAJO:	50
4.2.2.	ACTIVO FIJO:.....	51
4.3.	SITUACION ACTUAL DE FINANCIERA CREDINKA- AG. LA JOYA.....	53
	CAPÍTULO II	55
1.	MATERIALES Y MÉTODOS.....	55

1.1.	UBICACIÓN GEOGRÁFICA	55
1.2.	VÍAS DE COMUNICACIÓN	55
1.3.	CLIMATOLOGÍA	56
1.4.	EQUIPOS Y MATERIALES.....	56
1.4.1.	OFICINA ESPECIAL LA JOYA.....	56
1.5.	MÉTODOS.....	56
1.5.1.	ETAPA DE PROSPECCIÓN DE CLIENTE	56
1.5.2.	ETAPA DE ATENCIÓN AL CLIENTE	57
1.5.3.	ETAPA DE GABINETE DEL CRÉDITO	57
1.5.4.	ETAPA DE DESEMBOLSO	58
1.5.5.	ETAPA DE SEGUIMIENTO Y RECUPERACIÓN	58
CAPÍTULO III		59
METODOLOGIA.....		59
1.	ACTIVIDADES REALIZADAS EN EXPERIANCIA DE TRABAJO.....	59
2.	MOF ANALISTA DE CREDITOS AGROPECUARIOS.....	59
2.1.	PERFIL DEL PUESTO DE TRBAJO.-	59
2.2.	OBJETIVO.....	59
2.3.	EXPERIENCIA EN EL PUESTO.....	60
2.4.	COMPETENCIAS:.....	60
2.4.1.	HABILIDADES ESPECIALES.....	61
2.4.2.	CONOCIMIENTOS ESPECIALES.....	62
2.4.3.	PRINCIPALES FUNCIONES:.....	62
2.4.4.	PRINCIPALES RESPONSABILIDADES.....	65
2.4.5.	PRINCIPALES METAS.....	65
2.4.6.	PRINCIPALES FUNCIONES ADICIONALES:	65
2.5.	OTORGAMIENTO DE CREDITO AGROPECUARIO	66
2.6.	TIPOS DE CRÉDITOS OTORGADOS	67
2.6.1.	AGRÍCOLAS Y PECUARIOS.....	67
2.6.2.	CRÉDITOS AGROPECUARIOS.....	67
2.6.3.	CAPITAL DE TRABAJO: (CAMPAÑA, COSECHA Y /O MANTENIMIENTO).....	67
2.6.4.	ACTIVO FIJO:.....	68
2.6.5.	PECUARIOS	68
2.7.	REQUISITOS PARA LOS CREDITOS	68
2.8.	EL ASESOR DEBE FEDATEAR LAS COPIAS LUEGO DE VER LOS ORIGINALES.	69
2.8.1.	ASPECTOS A CONSIDERAR EN LA VISITA AL TERRENO AGRICOLA	69
2.8.1.1.	RECORRER EL CAMPO CON EL CLIENTE.....	69

2.8.1.2.	VISITA DE CAMPO.....	69
2.8.1.3.	SITUACIÓN DEL CULTIVO.....	69
2.8.1.4.	SITUACIÓN DEL CULTIVO.....	71
2.8.1.5.	PREGUNTAS FRECUENTES: SIEMPRE SE REALIZABAN LAS SIGUIENTES.-	72
2.8.1.6.	REFERENCIAS.....	73
2.8.1.7.	FOTOS DE LA VISITA:	73
2.8.1.8.	CONSIDERACIONES QUE SE TENIAN SIEMPRE EN CUENTA:.....	73
CAPÍTULO IV		74
RESULTADOS		74
CAPITULO V		80
CONCLUSIONES		80
CAPITULO VI		81
RECOMENDACIONES.....		81
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS		82
ANEXOS		84
ANEXO N° 1 GLOSARIO.....		85
ANEXO N° 2 PANEL FOTOGRAFICO		88



INDICE DE CUADROS

Cuadro N° 1 Niveles de autonomías de acuerdo a monto a otorgar	36
Cuadro N° 2 Tipo de calificación y porcentaje de provisión	38
Cuadro N°3 Montos máximos para renovación de crédito.....	43
Cuadro N° 4 Visita al cliente de acuerdo a monto a otorgar.....	46
Cuadro N° 5 Principales productos agrícolas financiados en distrito de La Joya	74
Cuadro N°6 Distribución de zonas de trabajo por sector agropecuario en desarrollo en los siguientes ámbitos.	75



INDICE DE GRAFICOS

Grafico N° 1 Procedimiento de entrega de Creditos.....	67
Grafico N° 2 Croquis realizado en visita de campo	69
Grafico N° 3 Edad del cultivo de acuerdo a la visita.....	70
Grafico N° 4 Plagas y enfermedades observadas en visita de campo.....	70
Grafico N° 5 Cultivos financiados	75
Grafico N° 6 Has bajo riego en las zonas agrícolas de Distrito de La Joya	76
Grafico N° 7 Numero de Parcelas en las zonas agrícolas de Distrito de LA Joya	76



CAPÍTULO I REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA

1. FINANCIERA CREDINKA

El 12 de Febrero de 1994, nace CREDINKA en respuesta a la necesidad de brindar productos y servicios financieros accesibles y confiables, dirigidos preferentemente al sector rural para mejorar la calidad de vida de los pobladores y contribuir con el desarrollo de la economía regional y nacional.

Nuestro inicio como Caja Rural se enfocó principalmente en la Región Cusco, para luego expandirnos hacia otras regiones del Sur del Perú a partir del 2007, con el ingreso de DIVIVISO Grupo Financiero como accionista principal (CREDINKA, 2019).

1.1. NUESTROS ACCIONISTAS

Somos una empresa DIVISO Grupo Financiero, Grupo Económico de capitales peruanos con amplia experiencia en el mercado de capitales que gestiona activos por más de US\$ 900 millones de dólares y cuenta con la confianza de más de más de 133,000 clientes.

Forman también parte de nuestro accionariado, el Fondo de Inversión DMP establecido por el gobierno de Dinamarca para promover la actividad económica en países con mercados emergentes con un entorno positivo para las microfinanzas y ACCION GATEWAY FUND, entidad de Accion Internacional, líder en microfinanzas y con más de 40 años de experiencia en la industria financiera peruana, enfocada en el crecimiento de zonas rurales marginadas del Perú y en el potencial para llevar a miles de nuevos clientes al sistema financiero formal (CREDINKA, 2019).

1.2. NUESTRA EXPANSIÓN

Como parte de nuestro plan de expansión, en agosto de 2015, recibimos la autorización para integrarnos con Financiera Nueva Visión, iniciando operaciones como FINANCIERA CREDINKA y posicionándonos como una de las financieras más importantes del sistema peruano, lo que fortalece nuestra visión de convertirnos en la empresa líder de micro finanzas en el Perú.

En julio de 2016, autorizados por la SBS, absorbemos la CRAC Cajamarca que se convierte desde el 01 de Agosto de 2016 en Financiera Credinka, consolidando un gran paso que marca nuestra expansión hacia el norte del país y que concretamos con el inicio de operaciones en las ciudades de Trujillo y Chiclayo (CREDINKA, 2019).

1.3. NUESTRA PERSPECTIVA

Somos una entidad financiera sólida, especializada en créditos para la micro y pequeña empresa, banca personal e inserción de comunidades andinas y rurales al sistema financiero. Hemos crecido en gran parte del territorio nacional, contando con alrededor de 1,200 colaboradores y con presencia en 13 regiones de nuestro país, con 87 oficinas de atención (CREDINKA, 2019).

1.4. NUESTRA FORTALEZA

Contamos con notas positivas con clasificadoras de riesgo especializadas que nos ratifican como una empresa solvente y estable, lo que nos ha convertido en una de las instituciones micro financieras más grandes del Perú, regulada y supervisada por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP – SBS, así como por el Banco Central de Reserva del Perú.

El 2016, Financiera Credinka ha sido reconocida con un premio a sus buenas prácticas corporativas. Este galardón nos impulsa a seguir fortaleciendo nuestra cultura de buena gobernanza. En esta primera postulación han sido evaluados nuestros estándares de gestión corporativa entre los que se destacan: nuestro nivel de transparencia al ser una empresa pública y supervisada por los organismos reguladores del mercado financiero y de capitales, la sostenibilidad de nuestra clasificación de riesgo, la aplicación de auditorías altamente rigurosas, el fortalecimiento de nuestro ambiente de control y gestión de riesgos. Todo ello con la mira de ser una empresa bien gestionada para dar un mejor servicio a nuestros clientes, seguridad a nuestros depositantes, sostenibilidad a nuestros acreedores y valor para nuestros accionistas. Trabajamos para el bienestar de nuestros grupos de interés.

Nuestra meta es seguir creciendo, nuestro compromiso, seguir contribuyendo con el desarrollo de todos los peruanos, impulsando sus proyectos y valorando su esfuerzo (CREDINKA, 2019).

1.5. PRIORIDAD DE OPERACIONES DE CRÉDITO

Financiera Credinka prioriza sus operaciones de crédito hacia los pequeños, medianos productores agropecuarios, Comunidades Campesinas y Comunidades Nativas, Empresas Comunales y Empresas Multi-comunales de Servicios Agropecuarios, siendo el Directorio el que establecerá los lineamientos para el otorgamiento de créditos destinados a los pequeños productores agropecuarios asociados de las zonas rurales de extrema pobreza.

El esfuerzo de la financiera está orientado a apoyar al micro y pequeños productores del sector agrícola, ganadero y acuícola atendiendo sus necesidades de financiamiento para las actividades de transformación, producción y comercialización (CREDINKA, 2019).

1.6. MISIÓN

“Creces, Crecemos” (CREDINKA, 2019).

1.7. VISIÓN

“Ser una de las principales instituciones financieras líder en micro finanzas en el Perú” (CREDINKA, 2019).

1.8. OBJETIVOS

Nuestros objetivos estratégicos se encuentran enmarcados dentro de las perspectivas establecidas en la herramienta de gestión Balanced Scorecard, los cuales detallamos a continuación:

Perspectiva Financiera: Incrementar la rentabilidad y el valor de la compañía. Hacer crecer la cartera de forma saludable y sostenible.

Perspectiva Clientes: Ofrecer propuestas de valor adecuada por segmento. Mejorar la experiencia de atención al cliente. Implementar portafolio de productos y servicios financieros y no financieros. Incrementar la presencia de Credinka a nivel nacional.

Perspectiva Procesos: Implementar Core Bancario e implementar herramientas digitales. Optimizar procesos y estructura organizacional.

Perspectiva Personas: Definir y comunicar cultura organizacional. Y Potenciar capacidades de talento humano (CREDINKA, 2019).

1.9. VALORES

- Confianza
- Innovación
- Trabajo en equipo
- Pasión (CREDINKA, 2019).

2. ESTRUCTURA ORGÁNICA

La estructura orgánica es la base de la organización de La Financiera sobre la cual se establecen los niveles de jerarquías, dependencias, responsabilidades y se integran y relacionan cada una de las unidades orgánicas individuales.. El incumplimiento será sancionado de acuerdo al Reglamento interno de Trabajo de Financiera Credinka(CREDINKA, 2019).

3. CONFORMACIÓN DE LA ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

- a) Directorio
- b) Oficial de Cumplimiento
- c) Oficial de Cumplimiento Normativo
- d) Área de Auditoría Interna
- e) Gerencia General
- f) Gerencia Asesoría Legal
- g) Gerencia de Desarrollo
- h) Gerencia de Riesgos
- i) Gerencia de Negocios
- j) Gerencia de Finanzas
- k) Gerencia de Administración
- l) Gerencia de Recuperaciones (CREDINKA, 2019).

4. HISTORIA DE LOS CRÉDITOS AGROPECUARIOS EN EL PERÚ

La mayoría de las experiencias de crédito agrario desarrolladas tiene en su base la concepción de que el crédito es un instrumento de fomento de las actividades productivas y que, por lo tanto, los prestatarios o sujetos de crédito son “beneficiarios” de dichos instrumentos. A inicios de los noventa la

concepción aceptada fue la que ubicó al crédito como una transacción de mercado y a los prestatarios como “**clientes**”. El objetivo de los programas gubernamentales anteriores a la década del noventa fue utilizar el crédito como instrumento de fomento de la actividad productiva con tasas de interés subsidiadas; el supuesto teórico era que, cuanto mayor fuese la cantidad de fondos que se destinaran, mayor era la cantidad de beneficiarios y más rápido se podría superar el estado de pobreza de las zonas rurales. Sin embargo, a pesar de las ingentes sumas de dinero comprometidas, los objetivos que guiaron la creación de los bancos de fomento agrario no se alcanzaron, la cobertura benefició a un porcentaje poco significativo de agricultores y los mayores beneficiarios fueron los más modernos, con mayor capacidad económica y con producción más ligada a los mercados, de tal forma que se incrementó la desigualdad en el campo (Palacios E, 2019).

El subsidio a la tasa de interés acrecentó la demanda de préstamos, que en muchos casos eran utilizados en actividades no agropecuarias. Los bancos de fomento mostraron gruesas fallas en cuanto a su administración y uso de técnicas financieras, elevándose significativamente los costos operativos. El primer banco de fomento destinado al apoyo del sector agropecuario fue el Banco Agrícola (1931). En la década del 50 los créditos del Banco de Fomento Agropecuario comienzan a incrementarse, aunque los bancos comerciales continuaban siendo los financiadores principales. Es a partir de la década de los 60 que la banca de fomento comienza a desplazar a los bancos comerciales, proceso que se acelera con la ley de reforma agraria. En 1975 los bancos comerciales apenas aportaban el 10% del financiamiento formal del agro. Son dos las principales razones que implican la disminución en la participación de la banca comercial en el crédito agropecuario: por un lado, la preferencia de los agricultores por los créditos más baratos de la banca de fomento y, por el otro, la reforma agraria, que hizo desaparecer como sujetos de crédito agrario a muchos clientes de los bancos comerciales, además de que la ley de reforma agraria prohibía poner la tierra como garantía para préstamos. La banca de fomento agropecuario tuvo como objetivo principal el incremento de la producción agraria con tasas de interés subvencionadas. Lo

que estableció una dependencia de recursos respecto al gobierno central vía el Banco Central de Reserva (Palacios E, 2019).

Fue a finales de los ochenta que el subsidio alcanzó niveles inmanejables; así en 1990 la tasa de interés nominal se situó alrededor del 260%, mientras la inflación anualizada superaba los 7 000%. La economía presentaba una crisis macroeconómica y existía un fuerte déficit fiscal, provocando una restricción en la transferencia de recursos de parte del gobierno. De otra parte la experiencia de la banca de fomento comenzó a ser cuestionada. En términos generales el crédito de la banca de fomento ha tenido las siguientes características:

- Ha sido otorgado principalmente a 6 cultivos: algodón, café, arroz, caña de azúcar, maíz amarillo duro y papa, todos ellos con gran vinculación al mercado y gestionados por los productores más modernos.
- La región más favorecida ha sido la costa, que tiene la agricultura más moderna.
- Ha sido otorgado principalmente como crédito de sostenimiento. En 1990 con la subida del gobierno de Fujimori, y en el contexto del programa de estabilización y reformas estructurales, se inició el desmantelamiento de la banca de fomento, proceso que culminó con la liquidación del Banco Agrario en mayo de 1992. Como alternativas a la banca de fomento, el gobierno dictó la ley de Cajas Rurales y asignó a los Fondeagros la tarea de otorgar créditos en insumos. Asimismo, asignó a la Corporación Financiera para el Desarrollo (COFIDE) la tarea de actuar como banco de segundo piso.

En la actualidad las cajas rurales no han podido desarrollarse adecuadamente y tienen un impacto poco significativo como instituciones de financiamiento agrario. Esto debido a sus escasos recursos, falta de experiencia en la gestión financiera y a la limitada rentabilidad de la actividad agropecuaria. COFIDE tampoco ha tenido mucho éxito como banco de segundo piso, fundamentalmente porque no hay entidades de primer piso que coloquen sus recursos. Los Fondeagros han actuado de manera similar al Banco Agrario, con altos costos operativos, llegando al 50% el nivel de morosidad, razón por la cual se desactivó.

La banca comercial tiene una participación limitada y el agro es marginal con respecto al total de sus colocaciones. El crédito informal es otorgado por una variedad de agentes: comerciantes, acopiadores, transportistas, casas

comerciales, prestamistas, etc. y constituye un mecanismo de financiamiento que está fuera de la regulación de las autoridades competentes y surge de la existencia de una demanda financiera que no es atendida por las instituciones del sistema financiero. La característica de estos agentes es que son flexibles, oportunos y otorgan crédito de corto plazo y aceptan la producción como garantía. Están cumpliendo una función importante en el financiamiento, porque no es posible sólo explicar por condiciones climáticas la tasa de crecimiento del sector; por algún lado debe estar surgiendo el crédito de sostenimiento. En todo caso es urgente realizar una investigación sobre este tipo de crédito. Existen otros tipos de créditos informales, que son ejecutados por organismos privados, como los organismos no gubernamentales (ONG), iglesias, etc., que tienen una acción limitada y poco significativa. La experiencia en las modalidades con que se otorgan puede ser útil para la creación de un sistema financiero sólido.

En el caso de los agricultores grandes, que tienen tecnología moderna, producción ligada al mercado y que cuentan con las garantías adecuadas para acceder al crédito, el principal problema es la elevada tasa de interés. En el caso de los pequeños y medianos agricultores comerciales, los problemas de acceso al crédito están dados por: el tamaño de su parcela, tipo de cultivo, alto costo de transacción y dificultades en el otorgamiento de la garantía por problemas de saneamiento de titulación de propiedad. A lo cual agregamos la adversidad al riesgo creando un auto-rationamiento crediticio. Los agricultores de subsistencia tienen muy poco crédito debido a su poca capacidad de pago y a la ausencia de prestamistas. La existencia de prácticas de auto-rationamiento tiene un impacto directo en el desempeño del mercado de créditos, incidiendo sobre la eficiencia del sistema de asignación y reduciendo el potencial del mercado demandante.

Las razones señaladas por la literatura son:

- ❖ No tener los requisitos para acceder al mercado formal, sustentado por la información asimétrica, y no tener garantía.
- ❖ Altos costos de transacción, que constituyen costos no recuperables si es que la transacción crediticia no se realiza.
- ❖ Aversión al riesgo

- ❖ Falta de conocimiento del mercado financiero o crediticio. Por esa razón las limitaciones en el acceso no se explican solamente por la negativa de los intermediarios ante las solicitudes de crédito, sino por la inhibición de los agricultores en solicitarlos.
- ❖ De acuerdo con el Censo Agropecuario de 1994, apenas el 6,2% de los agricultores del 8% que lo habían solicitado señaló haber tenido crédito.⁹ (Palacios E, 2019).

5. POLÍTICAS GENERAL

5.1. OBJETIVO

Establecer las políticas generales que rigen el proceso de otorgamiento de créditos, tomando en cuenta el marco normativo de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) como ente regulador del sistema financiero, poniendo énfasis en la administración del riesgo de crédito y operacional para el logro de los objetivos estratégicos de CREDINKA.

Este documento constituye el marco de referencia sobre el cual se establecen los procedimientos que determinan y regulan todas las operaciones del servicio de crédito de FINANCIERACREDINKA, en adelante **CREDINKA** (CREDINKA, 2019).

5.2. ALCANCE

El presente documento es aplicable para todos los colaboradores de CREDINKA que tengan participación y responsabilidad directa en el “Proceso de Otorgamiento de Crédito” (CREDINKA, 2019).

5.3. BASE LEGAL PARA OTORGAMIENTO DE CREDITOS

5.3.1. EXTERNA RESOLUCIÓN SBS N° 5780-2015, “NORMAS ESPECIALES SOBRE VINCULACIÓN Y GRUPO ECONÓMICO Y MODIFICATORIAS.

Resolución SBS N° 41- 2005, Reglamento para la Administración del Riesgo Cambiario Crediticio.

Resolución SBS N° 816- 2005 Reglamento de Sanciones aplicable a personas naturales y jurídicas supervisadas.

Resolución SBS N° 0980-2006 Reglamento del Fondo MIVIVIENDA S.A.

Resolución SBS N° 0272-2017, Reglamento de Gobierno Corporativo y de la Gestión Integral de Riesgos

Circular N° F0465-2003, Información Mínima Requerida para el Otorgamiento, Seguimiento, Control, Evaluación y Clasificación de Deudores.

Ley N° 29571, Código de Protección y Defensa del Consumidor.

Ley No.27964, sobre el tratamiento de los Créditos Mi Vivienda.

Ley N° 27287, Ley de Títulos Valores.

Resolución SBS N° 1169-2007, Medidas de excepción para el tratamiento de los créditos que las empresas del sistema financiero han destinado a deudores domiciliados en las zonas afectadas por el sismo del 15 de agosto del 2007.

Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros – Ley N° 26702 y sus normas modificatorias.

Resolución SBS N° 11356-2008 Reglamento para la Evaluación y Clasificación del Deudor y la exigencia de provisiones.

Resolución SBS N° 6941-2008: Reglamento para la Administración del Riesgo de Sobre Endeudamiento de Deudores Minoristas.

Resolución SBS 1765-2005, Reglamento de Transparencia de Información y disposiciones aplicables a la contratación con usuarios del Sistema Financiero.

Resolución SBS N° 041-2005, Reglamento para la Administración del Riesgo Cambiario Crediticio.

Resolución SBS N° 2660-2015 “Reglamento de Gestión de Riesgos de Lavado de Activos y del Financiamiento del Terrorismo”

SBS N° 8181-2012 Reglamento de transparencia de la información y contratación con los usuarios del sistema financiero Interna

FCK-MAN-SCI-005 Manual de Prevención del Lavado de Activos y del Financiamiento del Terrorismo (Diario El Peruano, 2019).

6. POLITICAS GENERALES INTERNA

Todo colaborador que participe en el proceso crediticio debe actuar de acuerdo a los principios y valores éticos, establecidos en el Código de Conducta Ética y Capacidad Profesional y el Buen Gobierno Corporativo.

Toda decisión crediticia es a nombre de Credinka y no personal debiendo ser comunicada al cliente como tal.

Credinka no hace ninguna discriminación de género, raza, credo, opción sexual o condición social para otorgar un crédito.

Los clientes pertenecen principalmente a los niveles socio económicos C, D y E. Estos segmentos son determinados en función del enfoque de Línea de Pobreza y Necesidades Básicas Insatisfechas.

No se excluye a clientes que han logrado un nivel de desarrollo mayor en términos de gestión empresarial y patrimonio, y que están en un mejor nivel socio económico que los identificados de manera principal.

Credinka no otorga financiamiento a personas tomando como único criterio de respaldo su alta reputación.

La información que proporcionan los oficiales de negocios, Jefe de Negocios y Administradores de Agencia se da por válida y veraz. En caso de falsedad se establecerá de acuerdo a lo indicado en el RIT.

El Oficial de Negocios no podrá atender a un cliente con el cual tenga alguna relación de vinculación en primer grado de consanguinidad o segundo de afinidad, comercial o de negocio. Para tal efecto, el cliente podrá ser atendido por otro Oficial de Negocios.

Si la vinculación en primer grado de consanguinidad o segundo de afinidad relación comercial es con el colaborador que cuenta con autonomía de aprobación crediticia, deberá ser aprobado por una instancia superior a la suya.

Ningún colaborador, funcionario o director de Credinka podrá otorgar su fianza solidaria como respaldo de cualquier operación crediticia en Credinka.

Ningún Oficial de Negocios está obligado a proponer y suscribir una propuesta de crédito con la cual no esté de acuerdo. Si un nivel superior manifiesta la voluntad de presentar la propuesta a instancias superiores, el Oficial de

Negocios deberá hacer constar en la propuesta las razones de su abstención de participar en la aprobación. Lo mismo podrá ocurrir en otros niveles de aprobación, dejando constancia del hecho en la propuesta.

Las zonas de atención o zonas de influencia de las agencias estarán en función a la dirección del negocio del cliente, determinadas en la Atención en Zona de Influencia por Región descritas en la normativa vigente, la misma que será propuesta por la División de Negocios y aprobada por la División de Riesgos.

La colocación de crédito deberá de evitar la concentración en sectores o actividades susceptibles al riesgo de incumplimiento, de acuerdo a la normativa vigente relacionada a la Administración del Riesgo de Concentración.

Los créditos otorgados deberán de basarse en un análisis adecuado de la capacidad de pago del cliente, garantizando el cumplimiento oportuno de la obligación adquirida.

Los parámetros, requisitos y criterios específicos de admisión del riesgo, así como los procedimientos operativos serán establecidos para cada producto, siempre que no contravengan la presente política.

Se atenderá a clientes con DNI caduco siempre y cuando cumpla con lo establecido en los documentos normativos vigentes.

Todo crédito deberá contar con un destino definido, según las necesidades del cliente. En caso el destino sea mixto, prevalecerá el destino del mayor monto otorgado y asimismo la tasa de interés.

Se atenderán personas jurídicas con las siguientes razones sociales EIRL, SRL, SAC, SA, etc. inscritas en SUNAT. No deberá registrar patrimonio negativo en el último Balance General presentado a la SUNAT.

Para el caso de sociedades se evaluará al titular, representantes legales y empresas relacionadas, asimismo, a los accionistas y sus cónyuges, involucrados con la empresa jurídica con participación superior al 5%. En el caso de las EIRL, la evaluación se hará al titular y cónyuge.

El cliente de acuerdo a su capacidad de pago y evaluación crediticia, podrá tener como máximo tres (3) créditos directos simultáneamente (no se considera Cartas Fianza), los cuales pueden ser: Principal, Paralelo y Estacional /

Campaña cumpliendo con lo estipulado por cada tipo de producto de acuerdo la Política Específica correspondiente.

El otorgamiento de periodos de gracia será de acuerdo a la naturaleza del negocio (producción o comercialización) así como a la zona de atención que corresponda, esto se evidenciará en la evaluación y a través del flujo de caja del negocio (en el caso aplique).

La gestión de cobranza se realizará antes de las fechas de vencimiento y posterior a su vencimiento y en forma permanente, mediante medios telefónicos o electrónicos, evidenciando la gestión realizada, de acuerdo a la normativa vigente relacionada a Gestión de Cobranzas.

Todas las propuestas de crédito de clientes nuevos deberán de pasar por la Pre Comisión y Comisión Evaluadora de Crédito previo a la aprobación de las autonomías de aprobación de crédito.

La evaluación para el otorgamiento del crédito siempre está determinada por la capacidad y voluntad de pago del deudor que, a su vez, está definida fundamentalmente por su flujo de ingresos y sus antecedentes crediticios.

En caso de persona jurídica se filtrará a los accionistas con participación mayor al 5%. Para efecto de la presente norma, todas las políticas y controles establecidos para las Personas Jurídicas será aplicables a los entes Jurídicos en cuanto su naturaleza lo permita.

El cliente sólo podrá ser atendido por un Oficial de Negocios.

No se aceptará como sustento de inmueble propio para el respaldo de una propuesta crediticia los Derechos y Acciones, es decir, el Titular/Fiador debe ser propietario del 100% del bien, de lo contrario deberán participar todos los demás propietarios, de lo contrario se requerirá Opinión Legal correspondiente (CREDINKA, 2019).

7. POLÍTICA DE CRÉDITOS

7.1. SUJETOS DE CRÉDITO:

Son sujetos de crédito toda persona natural o jurídica que:

- Cuente con identificación legal.
- Cumplan con los requisitos de edad establecidos en las políticas específicas de créditos por producto.
- Realicen actividades empresariales independientes o generen ingresos como dependientes independientes según el ámbito de atención de Credinka (CREDINKA, 2019).

7.2. CLASIFICACIÓN DE TIPOS DE CRÉDITO SEGÚN SBS:

a. Créditos Corporativos

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

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

Adicionalmente, se considerarán como corporativos a los créditos soberanos, a los

créditos concedidos a bancos multilaterales de desarrollo, a entidades del sector público,

a intermediarios de valores, a empresas del sistema financiero, a los patrimonios

autónomos de seguro de crédito y a fondos de garantía constituidos conforme a Ley (Superintendencia de Banca, Seguros y AFP., 2019).

b. Créditos A Grandes Empresas

Son aquellos créditos otorgados a personas jurídicas que poseen al menos una de las siguientes características:

- Ventas anuales mayores a S/ 20 millones pero no mayores a S/ 200 millones en los dos (2) últimos años, de acuerdo a los estados financieros más recientes del deudor.
- El deudor ha mantenido en el último año emisiones vigentes de instrumentos representativos de deuda en el mercado de capitales.

Si posteriormente, las ventas anuales del deudor excediesen el umbral de S/ 200

millones durante dos (2) años consecutivos, los créditos del deudor deberán reclasificarse como créditos corporativos, siempre que se cuente con estados financieros anuales auditados. Asimismo, si el deudor no ha mantenido emisiones vigentes de instrumentos de deuda en el último año y sus ventas anuales han disminuido a un nivel no mayor a S/ 20 millones durante dos (2) años consecutivos, los créditos deberán reclasificarse como créditos a medianas empresas, a pequeñas empresas o a microempresas, según corresponda, en función del nivel de endeudamiento total en el sistema financiero en los últimos (6) meses (Superintendencia de Banca, Seguros y AFP., 2019).

c. Créditos A Medianas Empresas

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

Si posteriormente, las ventas anuales del deudor fuesen mayores a S/ 20 millones

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

Se considera también como créditos a medianas empresas a los créditos otorgados a personas naturales que posean un endeudamiento total en el

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

Si posteriormente, el endeudamiento total del deudor en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda), se redujera a un nivel no mayor a S/ 300,000 por seis (6) meses consecutivos, los créditos deberán reclasificarse como créditos de consumo (revolvente y/o no revolvente) y como créditos a pequeñas empresas o a microempresas, dependiendo del nivel de endeudamiento y el destino del crédito, según corresponda (Superintendencia de Banca, Seguros y AFP., 2019).

d. Créditos A Pequeñas Empresas

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

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

Si la sumatoria de nivel de deuda actual más el monto a otorgar es superior a S/300,000 según Política de Otorgamiento No Minorista (Superintendencia de Banca, Seguros y AFP., 2019).

e. Créditos A Microempresas

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

Si posteriormente, el endeudamiento total del deudor en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) excediese los S/ 20,000 por seis (6) meses consecutivos, los créditos deberán ser reclasificados al tipo de crédito que corresponda, según el nivel de endeudamiento (Superintendencia de Banca, Seguros y AFP., 2019).

f. Créditos De Consumo Revolvente.

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

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

Lo señalado en el párrafo anterior no es aplicable a los créditos otorgados a personas naturales que sólo posean créditos de consumo (revolventes y/o no revolventes) y/o créditos hipotecarios para vivienda, debiendo permanecer clasificados como créditos de consumo (revolventes y/o no revolventes) y/o créditos hipotecarios para vivienda, según corresponda (Superintendencia de Banca, Seguros y AFP., 2019).

g. Créditos De Consumo No-Revolvente.

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

En caso el deudor cuente adicionalmente con créditos a pequeñas empresas o a

Microempresas, y un endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) mayor a S/ 300,000 por seis (6) meses consecutivos, los créditos deberán ser reclasificados como créditos a medianas empresas.

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

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

Este financiamiento se puede realizar mediante:

- Créditos por Convenio: En estos créditos el cliente se obliga a realizar los pagos

mediante descuento en sus haberes de la empresa o institución donde labora.

CREDINKA debe de tener un convenio con la Empresa o Institución donde labora el

Cliente donde se compromete a realizar los descuentos del personal que lo solicita

para el pago del crédito.

Créditos Personales: Son los créditos que se otorgan a personas naturales con ingresos como dependientes o independientes que desarrollan algún tipo de actividad económica y cuyo destino del crédito es el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados a su actividad (Superintendencia de Banca, Seguros y AFP., 2019).

h. Créditos Hipotecarios Para Vivienda

Son aquellos créditos no revolventes otorgados a personas naturales para la adquisición, construcción, refacción, remodelación, ampliación, mejoramiento y subdivisión de vivienda propia, siempre que tales créditos se otorguen amparados con hipotecas debidamente inscritas; sea que estos créditos se otorguen por el sistema convencional de préstamo hipotecario, de letras hipotecarias o por cualquier otro sistema de similares características.

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

Asimismo, se consideran en esta categoría a:

- Los créditos hipotecarios para vivienda otorgados mediante títulos de crédito hipotecario negociables de acuerdo a la Sección Séptima del Libro Segundo de la Ley N° 27287 del 17 de junio de 2000; y,

- Las acreencias producto de contratos de capitalización inmobiliaria, siempre que tal operación haya estado destinada a la adquisición o construcción de vivienda propia (Superintendencia de Banca, Seguros y AFP., 2019).

7.3. ACTIVIDADES QUE NO FINANCIAN CREDITOS.

- Actividades que sean o se presuman de índole delictivos y que en el plano legal impliquen una acción penal posibles o existentes.
- Actividades políticas.
- Actividades restringidas por la Ley General del Sistema Financiero.
- Producción o comercialización de productos o actividades denominadas ilegales bajo la legislación del país, o convenios y/o tratados internacionales, o sujetas a prohibiciones internacionales, tales como productos farmacéuticos, pesticidas / herbicidas, sustancias que dañan la capa de ozono, la vida silvestre o productos regulados por CITES (Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres).
- Producción o comercialización de armas de fuego y municiones.
- Producción o comercialización de bebidas alcohólicas no autorizadas
- Producción y comercialización de tabaco.
- Casinos, juegos de azar y empresas equivalentes.
- Negocios de cantinas, centros nocturnos de dudosa reputación y/o ilegales.
- Producción o comercialización de materiales radioactivos. Producción o comercialización de fibras de asbesto sin aglutinar. Esto no aplica para la compra o uso de mezclas donde la fibra de asbesto representa menos del 20%.
- Redes de pescar de arrastre en ambiente marino que excedan los 2.5Km de extensión.
- Tráfico de Desarrollo de actividades basadas en explotación, trabajos forzados o
- perjudiciales para el trabajador / trabajos perjudiciales para menores.
- Producción, comercialización, almacenamiento, o transporte de volúmenes significativos de productos químicos peligrosos o uso comercial a escala de éstos. Los productos químicos peligrosos incluyen la gasolina, el kerosene y

otros derivados del petróleo siempre y cuando no cuenten con la documentación.

- Producir o realizar actividades que incidan en la propiedad de la tierra, o los reclamos de adjudicación de los pueblos indígenas, sin documentación completa que acredite su consentimiento.
- Actividades de venta o reproducción de artículos que atenten la propiedad intelectual (piratería de música, software, etc.) y sean susceptibles de intervenciones por parte del Instituto Nacional de Defensa al Consumidor y la propiedad Intelectual (INDECOPI).
- Actividades de explotación forestal que afectan el medio ambiente y no cuenten con permisos de Instituto Nacional de Recursos Naturales (INRENA).
- Actividades de producción de productos farmacéuticos que no cuenten con los permisos de Dirección General de Medicamentos, Insumos y Drogas (DIGEMIG).
- Actividades de producción, productos alimenticios que no cuenten con los permisos de Dirección General de Salud Ambiental (DIGESA).
- -Actividades relativas a recursos energéticos o hidrocarburos (petróleo, gasolina, gas, etc.) que no cuenten con los permisos del Organismo Supervisor de la Inversión en Energía y Minería (OSINERGMIN).
- Actividades vinculadas o con alto riesgo de estar relacionadas al tráfico de personas, migrantes o trata de personas.
- Actividades que ponen en riesgo de explotación o abuso a niños menores de 18 años, en el marco de las consideraciones del convenio 182 de la OIT artículo 3 referido a las "Peores formas de trabajo infantil".
- Actividades de importación, exportación, importación, exportación, compra y/o venta de ropa o calzado usados.
- Actividades de minería informal o ilegal ya sea metálica o no metálica.
- Comercialización y/o procesamiento de oro informal o ilegal
- Organismos sin fines de lucro que no presenten:
- Inscripción en el ministerio de economía y finanzas en el registro de personas jurídicas como entidad perceptora de donaciones

- Inscripción en el sector gubernamental que rige las actividades y fines en la que accionara la organización no gubernamental de desarrollo (ONGD)
- Inscripción en la agencia peruana de cooperación internacional (APCI) solo en caso de recibir donaciones del exterior
- Casinos, Tragamonedas y Juegos de Azar que no cuenten con la Resolución de
- autorización expresa para la explotación de juegos de casino y/o máquinas tragamonedas emitida por ministerio de comercio exterior y turismo.
- Casas de Cambio y cambistas que no cuenten con la Resolución de inscripción y/o renovación en el registro de la superintendencia de banca, seguros y AFP (SBS)
- Empresas dedicadas a préstamos y empeño que no cuenten con la Resolución de
- inscripción y/o renovación en el registro de emitida por la SBS.
- Comercialización de combustibles que no cuenten con la Constancia de registro emitida por OSINERMIN.
- Comercialización de insumos químicos que no cuenten con el Certificado de usuario de insumos químicos y productos fiscalizados emitido por la división antidroga especializada de la Policía Nacional del Perú.
- Importación y comercialización de armas y municiones que no cuenten con Resolución de autorización emitida por la superintendencia nacional de control de servicios de seguridad, control de armas, munición y explosivos de uso civil – SUCAMEC.
- Minería que no cuenten con la Resolución de autorización de inicio de actividad de exploración y/o explotación emitida por el ministerio de energía y minas.
- Tala que no cuente con Resolución de autorización y/o permiso para el aprovechamiento de recursos forestales emitido la presidencia del consejo de ministros.
- Empresas del Sistema Financiero y del Mercado de Valores que no cuenten con la
- Resolución de autorización emitida por la superintendencia de banca, seguros y AFP (SBS) y por la superintendencia del mercado de valores (SMV), (SMV, 2019).

7.4. CENTRALES DE RIESGO Y CALIFICACION INTERNA

- Cero días de atraso al momento de la solicitud de crédito.
- Calificación 100% Normal en el último RCC.
- Máximo 2 CPP dentro de los 5 meses anteriores al último reportado.
- El cliente sólo podrá tener 1 cuota con más de 8 días de atraso dentro de las 6 últimas cuotas pagadas y ésta no podrá exceder los 15 días (no se consideran cuotas pagadas por adelantado/anticipado).
- En caso no tuviera 6 cuotas pagadas, la condición anterior aplica de la misma forma para las cuotas pagadas hasta el momento de la solicitud de crédito (Rios M, 2018).

7.5. CAUSALES DE RECHAZO

a. Causales Definitivas de rechazo (Aplica al Titular y a los participantes del crédito):

- Calificación Deficiente, Dudoso o Pérdida en los últimos 5 meses anteriores al último RCC.
- Créditos en cobranza Judicial, refinanciada, reestructurada o castigada en alguno de los últimos 6 meses.
- Si el cliente pertenece a la lista negra de CREDINKA
- Calificación CPP en más de 02 veces en los 5 meses anteriores al último RCC

b. Causales que pueden ser atendidas por Excepción: (Aplica al Titular y su cónyuge):

Se atenderá todas las causales especificadas en la Política de Excepciones de Créditos.

c. Causales que podrán ser levantadas con el sustento correspondiente (Aplica sólo al Titular):

- Si presenta cuotas atrasadas (mayor o igual a 01 día) a la fecha de solicitud del crédito en CREDINKA u otras entidades reguladas y no reguladas.
- Si presenta protestos no aclarados por importe mayor a S/ 1,000. Se tomará en cuenta los últimos 12 meses.
- Si tiene morosidad en las entidades de servicios de telefonía, internet, cable, servicios públicos u otros (deudas comerciales y/o de servicios), por un monto mayor a S/ 1000 en conjunto.
- Si presenta en deuda coactiva en SUNAT.

Nota: Las causales de rechazo que pueden ser atendidas por excepción que aplica para el Fiador es si éste es reportado por más de 3 entidades (CREDINKA, 2019).

7.6. RESTRICCIONES

- Si en SUNAT el estado del contribuyente es diferente de ACTIVO (personas jurídicas)
- Personas jurídicas cuya estructura accionaria o de control, no pueda ser determinada.
- -Personas que se rehúsen a presentar la información y/o documentación que se les requiera para la evaluación de la solicitud de crédito según lo establecido en las políticas y procedimientos vigentes de CREDINKA.
- -Si el fiador del crédito es reportado por más de 3 entidades incluida Credinka en entidades reguladas o no reguladas.
- No se aceptan solicitudes de crédito en representación de un tercero, aun presenten poderes inscritos en Registros Públicos.
- No se podrá atender a clientes con crédito reprogramado hasta la cancelación del mismo, a excepción de créditos reprogramados por cambio de fecha.
- Personas que estén incluidas en las listas negativas del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas.
- Personas jurídicas cuya estructura accionaria o de control, no pueda ser determinada.
- Personas naturales o jurídicas sobre las cuales disponemos de alguna información, en la que se pueda inferir, puedan estar relacionadas con actividades ilícitas.
- En el caso de productos activos, los Oficiales de Negocios deberán como parte de su evaluación, realizar las indagaciones necesarias para asegurar que el dinero desembolsado a los clientes sea utilizado directamente por ellos de acuerdo a la propuesta de créditos y al plan de inversión aprobado, a fin de que no se deriven los fondos hacia terceros no identificados. Toda persona que participe como destinataria de los fondos desembolsados deberá encontrarse identificada y relacionada al créditos, ya sea como titular, cónyuge, garante, fiador o aval según corresponda. No se aceptarán planes de inversión que impliquen el traslado a terceros de los fondos para su uso o disposición de éstos a nombre propio (CREDINKA, 2019).

7.7. VIGENCIA DE LA EVALUACION CREDITICIA

La evaluación crediticia no tiene vigencia, es decir, se deberá evaluar a todos los clientes en cada operación crediticia solicitada, sin embargo para los clientes recurrentes sólo se podrá mantener las ventas y/o ingresos por 6 meses contados desde la fecha de desembolso de su último crédito, siempre y cuando se cumplan las siguientes condiciones:

- El negocio/actividad se mantiene en el mismo giro y no ha cambiado de dirección
- El Oficial de Negocios sea el mismo que realizó la evaluación al cliente, de lo contrario deberá realizarse una nueva evaluación de manera completa (CREDINKA, 2019).

7.8. MODALIDADES DE CRÉDITO

a. CRÉDITO PRINCIPAL

- Primer crédito en Credinka.
- Si el cliente tiene más de un crédito, el Principal siempre será el de más largo plazo.

b. CRÉDITO AMPLIADO

- Es una nueva operación crediticia cancelando el saldo del crédito vigente.
- Otorgado preferentemente bajo el mismo destino del crédito vigente, de lo contrario el desembolso de la nueva operación se deberá realizar con las condiciones y tasa del nuevo producto y destino del crédito.
- Sólo aplica para estacionales otorgados en cuotas mensuales y bajo las condiciones y tasa vigentes.
- Para atender una ampliación del crédito, el cliente debe tener un avance del 30% en cuotas (con aproximación al entero superior siguiente), salvo en el producto convenio en donde el avance mínimo requerido es de 3 cuotas (no se acepta cuotas pagadas por adelantado/anticipado). Si el cliente tiene 2 créditos se tendrá en cuenta el avance del crédito de mayor plazo.
- No deberá de presentar ninguna causal de rechazo definidas en la Política General de Créditos. A la fecha de la solicitud el crédito debe de estar al día en sus pagos.
- El Titular deberá haber cumplido con la ejecución del plan de inversión del crédito
- vigente, si éste fue para de adquisición de activos fijos.

- No aplica para crédito a una sola cuota.
- Toda solicitud de ampliación de créditos mayores a S/ 35,000 y que exceda del 50% del crédito original, deberá contar con la opinión de la División de Riesgos (Admisión de Créditos), (Cooperativa de ahorro y credito Sayari, 2015)

c. CRÉDITO PARALELO

- Es el financiamiento adicional que se otorga a un cliente que mantiene un crédito vigente en Credinka.
- Para atender un paralelo, el crédito principal debe de tener como mínimo 3 cuotas pagadas según cronograma (no se acepta cuotas pagadas por adelantado/anticipado).
- Los paralelos se otorgarán indistintamente del tipo de producto del crédito inicial. No aplica para créditos consumo personal.
- A la fecha de la solicitud el crédito debe de estar al día en sus pagos.
- Sirve para atender una nueva necesidad del cliente y fidelizarlo.
- Los créditos unicuota, como crédito principal no podrán tener crédito paralelo excepto los créditos Agropecuarios, los cuales deberán contar con la aprobación de la División de Riesgos.
- El Titular deberá haber cumplido con la ejecución del plan de inversión del crédito Principal.

d. CONSOLIDACIÓN DE DEUDA

- Es una nueva operación crediticia que se otorga al cliente para la cancelación de sus deudas en Credinka, mediante un nuevo desembolso.
- Aplica a clientes con 2 o más créditos.
- El crédito otorgado bajo esta modalidad deberá evaluarse de acuerdo a los lineamientos de crédito Refinanciado.

e. CRÉDITO ESTACIONAL

- Crédito adicional cuyo plazo máximo es de 12 meses. Se otorga a clientes que tengan más de 6 meses de relación crediticia con Credinka o 12 meses de experiencia en el Sistema Financiero. Se podrá otorgar a los clientes cuyo negocio sólo esté relacionado con la estacionalidad vigente.
- Se establecen las siguientes fechas para la atención del Crédito Estacional (Cooperativa de ahorro y credito Sayari, 2015)

7.9. ESTACIONALIDAD INICIO FIN

Escolar 02 de Enero 31 de Marzo

Día de la Madre 01 de Abril 15 de Junio

Fiestas Patrias 16 de Junio 30 de Agosto

Navidad 01 de Setiembre 31 de Diciembre

a. CRÉDITO POR CAMPAÑA

- Es un crédito que se otorga de manera esporádica cuyo objetivo principal es la fidelización de nuestros clientes o la atracción de clientes nuevos con buena experiencia crediticia en el Sistema Financiero. Este crédito se podrá otorgar a través de los productos vigentes de acuerdo a lo establecido en la Campaña y se manejará de forma independiente al Crédito Estacional, pudiendo, en algunos casos, coincidir en algunas fechas.
- El crédito por Campaña está orientado a otorgar beneficios a los clientes en cuanto a condiciones y requisitos.
- El Plazo máximo será de 12 meses (CREDINKA, 2019).

7.10. TIPOS DE CLIENTES:

- **Cliente Nuevo:** Aquel cliente que se le otorgará por primera vez un crédito en Credinka, recomendable cuenta con historial crediticio en otras entidades del Sistema Financiero.
- **Cliente Recurrente:** Aquel cliente que tiene al menos un crédito cancelado con CREDINKA o al menos 6 meses transcurrido el crédito. Si hubiera transcurrido más de 6 meses desde la cancelación de último crédito será considerado como nuevo, para efectos de una nueva evaluación crediticia. Los clientes calificados como preferentes y que hayan tenido créditos cancelados en Credinka mantendrán su condición de recurrentes independientemente del tiempo transcurrido (CREDINKA, 2019)

7.11. PARTICIPANTES DEL CRÉDITO:

- **Titular:** Solicitante del crédito y principal responsable de su pago.
- **Cónyuge o conviviente:** Pareja del Titular y corresponsable del pago del crédito
- **Fiador Solidario:** Persona que garantiza al Titular y que responde ante el crédito al igual que el Titular. Debe contar con inmueble propio. Si el Fiador

solidario vive en el mismo domicilio que el titular, éste deberá sustentar fuentes de ingresos diferentes al negocio del titular.

- **Representante Legal:** Es la persona natural que representa a una Persona Jurídica de acuerdo a los poderes que ésta le asigna. Se requiere de un Estudio de Poderes para determinar si es factible atender a la Persona Jurídica para el otorgamiento de un crédito (CREDINKA, 2019).

7.12. CLASIFICACIÓN DE CLIENTES SEGÚN SU NIVEL DE RIESGO CREDITICIO

Esta clasificación del cliente por nivel de riesgo, se basa en el comportamiento de determinadas variables y proporciona información de apoyo al Oficial de Negocios paracomplementar la evaluación del cliente.

- Preferencial: Cliente recurrente cuyo perfil se encuentra en Riesgo Bajo.
- Cliente Habitual (CH): Cliente recurrente con Riesgo Moderado.
- Nuevo (N): Cliente Nuevo para Credinka cuyo nivel de riesgo es aceptable.
- Riesgo Alto (RA): Cliente nuevo o recurrente cuyo nivel de riesgo es alto.
- Riesgo Muy Alto (RMA): Cliente nuevo o recurrente cuyo nivel de riesgo es muy alto (CREDINKA, 2019).

7.13. CLIENTES CON OBLIGACIÓN SEGÚN NUMERO DE ENTIDADES

a. Créditos Minoristas:

- Clientes Preferencial:

- Si es Persona Natural:
 - Titular: Máximo 4 Entidades incluida CREDINKA.
 - Fiador: Máximo 3 Entidades incluida CREDINKA.
 - Cónyuge de Titular: Máximo 2 Entidades.
 - Cónyuge Fiador: No se establece límite.

- Si es Persona Jurídica:

- Titular: Máximo 4 Entidades incluida CREDINKA.
- Fiador: Máximo 4 Entidades incluida CREDINKA.

- Clientes No Preferencial:

- Si es Persona Natural:
 - Titular: Máximo 3 Entidades incluida CREDINKA.
 - Fiador: Máximo 3 Entidades incluida CREDINKA.
 - Cónyuge de Titular: Máximo 2 Entidades.
 - Cónyuge Fiador: No se establece límite.

- Si es Persona Jurídica:
 - Titular y Fiador: Máximo 3 Entidades incluida CREDINKA.

b. Créditos No Minoristas:

- Clientes Preferencial:

- Si es Persona Natural:
 - Titular: Máximo 4 Entidades incluida CREDINKA.
 - Fiador: Máximo 3 Entidades incluida CREDINKA.
 - Cónyuge de Titular: Máximo 2 Entidades.
 - Cónyuge Fiador: No se establece límite.
- Si es Persona Jurídica:
 - No se establece límite

-Clientes No Preferencial:

- Si es Persona Natural:
 - Titular: Máximo 3 Entidades incluida CREDINKA.
 - Fiador: Máximo 3 Entidades incluida CREDINKA.
 - Cónyuge de Titular: Máximo 2 Entidades.
 - Cónyuge Fiador: No se establece límite.
- Si es Persona Jurídica:
 - No se establece límite (CREDINKA, 2019).

7.14. INFORMACIÓN MÍNIMA REQUERIDA.

Los expedientes de los clientes deberán contener la información mínima requerida por CREDINKA en las etapas para el otorgamiento de crédito, de acuerdo a lo establecido según tipo de producto.

7.15. MONTO Y MONEDA

El monto a otorgar está en función a la necesidad, capacidad de pago y nivel de endeudamiento del cliente.

Los créditos pueden otorgarse en moneda nacional y extranjera, según la fuente de generación de ingresos, las condiciones establecidas en los lineamientos por tipo de productos y deberá cumplir lo establecido de la Política de Riesgo Cambiario Crediticio (FINANCIERA CONFIANZA S.A.A., 2015).

7.16. TASAS Y PLAZOS

La tasa a otorgar será de acuerdo al tarifario vigente.

El plazo estará determinado por el destino del crédito, la capacidad de pago, giro del negocio, tipo de crédito y los flujos de ingresos que se determinarán de acuerdo al ciclo operativo del negocio (FINANCIERA CONFIANZA S.A.A., 2015).

7.17. UNICUOTAS

- El cliente solo podrá tener un crédito unicuota a la vez.
- Los créditos unicuota sólo podrán ser para los destinos y/o productos: Capital de Trabajo, Estacional, Campaña o Agropecuario.
- Los créditos unicuota para Capital de Trabajo deberán contar con la aprobación de la División de Riesgos, excepto aquellos otorgados bajo el producto Estacional, Campaña y Agropecuario.
- Todos los créditos unicuota deberán contar con flujo de caja (FINANCIERA CONFIANZA S.A.A., 2015).

7.18. TIPOS DE PRODUCTOS

a. MULTIOFICIO:

Crédito de inclusión financiera, destinado a personas naturales del sector de la población que realiza actividades cuyos ingresos no pueden ser sustentados, que no cuenten con RUC o ninguna modalidad de contrato establecida por el Ministerio de Trabajo.

b. CREDITO MUJER:

Crédito de inclusión financiera, destinado a las mujeres emprendedoras sin participación de su cónyuge o conviviente.

c. MICROEMPRESA:

Créditos para los emprendedores formales e informales, personas naturales o jurídicas, cuya fuente de ingresos se realiza a través de una actividad o negocio propio y que el endeudamiento no sea mayor S/ 20,000 soles.

d. PEQUEÑA EMPRESA:

Créditos para personas naturales o jurídicas que desarrollan una actividad comercial, de producción o servicio y que el endeudamiento no sea mayor a S/ 300,000 soles.

e. CONSUMO:

Crédito otorgado a los trabajadores dependientes e independientes con ingresos de 1ra. 3era, 4ta y 5ta categoría, así como a personas naturales del segmento de micro y pequeña empresa cuyo destino del crédito sea de libre disponibilidad.

f. AGROPECUARIO:

Son créditos otorgados para ser utilizados en las distintas fases del proceso de producción de bienes agrarios y/o pecuarios, su transformación primaria y/o comercialización (CREDINKA, 2019).

g. MEJORAMIENTO DE VIVIENDA:

Créditos destinados para el mejoramiento de vivienda, la misma que no forma parte del negocio, sin embargo es lugar de residencia del cliente.

h. EMPRESARIAL:

Créditos para clientes formales, persona natural y jurídica, cuyo endeudamiento en el Sistema Financiero es mayor a los S/ 300,000 soles.

i. CARTA FIANZAS:

Contrato de Garantía del cumplimiento de pago de una obligación ajena, suscrito entre CREDINKA y el solicitante, y que se materializa en un documento valorado emitido por un fiador (banco o entidad financiera) a favor de un beneficiario (garantizando las obligaciones del Garantizado en caso de requerimiento del beneficiario).

7.19. PROCESO DE OTORGAMIENTO DE CRÉDITOS

Los lineamientos específicos estarán establecidos por tipo de producto en las normativas correspondientes, que deberán contener la descripción sobre el perfil del cliente objetivo, criterios de aceptación de riesgos, requisitos, manejo de excepciones, entre otros aspectos relevantes (CREDINKA, 2019)

7.20. EXCEPCIONES

a. Excepciones Temporales o Tratativas Condicionadas

Son aquellas que deben subsanarse en un plazo determinado pero que operan a efectos de viabilizar la atención oportuna de las operaciones crediticias. La aplicación de estas tratativas deberá realizarse de acuerdo a la normativa de excepciones.

b. Excepciones Permanentes

Situación en la que una propuesta de crédito presenta condiciones fuera de lo establecido en las políticas crediticias vigentes que no se subsanan hasta la cancelación del crédito y que deben de ser aprobadas por las autonomías correspondientes según la normativa de excepciones (CREDINKA, 2019).

7.21. GARANTÍAS

Las garantías son complementarias al proceso crediticio y tienen como función asegurar y proteger la operación crediticia contra algún riesgo de irrecuperabilidad, por lo que el control de las mismas debe mantenerse actualizado y coincidente con los registros contables y legales correspondientes, de acuerdo a la **normativa relacionada a la Política de Garantías**.

Como garantías aceptadas se tendrá las siguientes: Personal (fiador solidario) Mobiliaria e Inmobiliaria (CREDINKA, 2019).

7.22. CLASIFICACIÓN DE CRÉDITOS POR LA NATURALEZA DE DESEMBOLSO:

- **Créditos directos:** Son operaciones crediticias que implican un desembolso de efectivo, ola disponibilidad del mismo mediante un crédito.
- **Créditos indirectos:** Son operaciones crediticias que no implican un desembolso de efectivo, como son la participación como fiador solidario en el préstamo de un tercero o cartas fianzas.

7.23. ESTADO DE CRÉDITO

- a. VIGENTE:** Se refiere a los créditos otorgados a los clientes a través de los diferentes productos, cuyos pagos se encuentran al día, de acuerdo con lo pactado.
- b. VENCIDO:** Se considera crédito vencido según los días de mora:
 - Cliente no minorista: a partir del día 16.
 - Cliente minorista:
 - Crédito a la Pequeña y Microempresa, a partir del día 31.
 - Crédito Consumo Revolvente y no Revolvente, Hipotecario para vivienda a partir del día 31, sólo el capital de la cuota impaga y a partir del día 91 la totalidad del saldo de capital.
- c. REPROGRAMADO:** Se considera como crédito reprogramado al crédito, cualquiera sea su modalidad, respecto del cual se producen variaciones de plazo y/o monto que no obedecen a dificultades en la capacidad de pago del

cliente. La aplicación de la misma deberá de regirse de acuerdo a la normativa vigente.

- d. REFINANCIADO:** Se considera como crédito refinanciado al crédito, cualquiera sea su modalidad, respecto del cual se producen variaciones de plazo y/o monto que se deben a dificultades en la capacidad de pago del cliente. Toda operación refinanciada deberá ser sustentada en un reporte de crédito, debidamente documentado, y analizada individualmente teniendo en cuenta esencialmente la capacidad de pago del deudor, estableciéndose que el nuevo crédito que se otorgue será recuperado en las condiciones de interés y plazo pactados. La aplicación de la misma deberá de regirse de acuerdo a la normativa vigente.
- e. JUDICIAL:** Es aquel crédito en el que las gestiones de cobranza han sido infructuosas y se ha interpuesto una demanda judicial para su recuperación legal.
- f. CASTIGO:** Es aquel crédito cuyo saldo no ha podido ser recuperado bajo ninguna gestión de cobranza (CREDINKA, 2019).

7.24. ESTRATEGIAS DE FIDELIZACIÓN

Se desarrollarán campañas y productos para incrementar el nivel de fidelización, retención y recuperación de clientes, con la asignación de condiciones, políticas y procedimientos diferenciados con criterios específicos dentro de un esquema de segmentación de cartera de clientes (CREDINKA, 2019).

7.25. COBERTURA DE SEGUROS

- **Seguro de Desgravamen:** Se tomarán seguro de desgravamen para todos los créditos hasta el nivel permitido por la póliza de seguro contratado por Credinka o endosado a Credinka.
- **Seguro Multiriesgo / Contra todo Riesgo:** Las Hipotecas sobre predios urbanos y garantías mobiliarias que respalden cualquier tipo de créditos, deben contar con sus respectivas pólizas de seguro (seguro contra todo riesgo) endosado a favor de CREDINKA. Sólo en el caso de inmuebles hipotecados cuyo valor de terreno cubra el 100% de la Responsabilidad total del cliente, no se exigirá la contratación de la póliza de seguro contra todo riesgo (CREDINKA, 2019).

7.26. RIESGO DE SOBREENDEUDAMIENTO

Nivel de endeudamiento en el sistema financiero que, por su carácter excesivo respecto de los ingresos y de la capacidad de pago pone en riesgo el repago de las obligaciones de un deudor minorista. La evaluación de este riesgo será aplicado de acuerdo a la política de sobreendeudamiento vigente (CREDINKA, 2019).

7.27. FIADOR SOLIDARIO

- Puede garantizar hasta 2 personas y como máximo 3 créditos vigentes en Credinka.
- No debe presentarse fiadores en forma cruzada.
- Si el Fiador solidario es casado, debe participar con su cónyuge considerado también como fiador solidario, salvo que demuestre separación de bienes.
- El Fiador solidario no puede ser director, funcionario o colaborador de Credinka.
- El Fiador solidario debe contar con inmueble propio, solvencia moral y económica
- sustentada para garantizar la operación de crédito que está respaldando, de forma tal que constituya una segunda fuente de repago de la deuda en caso de incumplimiento del titular.
- El Fiador solidario no puede ser el cónyuge o conviviente del titular (CREDINKA, 2019)

7.28. VINCULADOS POR GRUPO ECONÓMICO

La vinculación por grupo económico es el conjunto de personas jurídicas y/o entes jurídicos, nacionales o extranjeros, conformado al menos por dos integrantes, cuando alguno de ellos ejerce control sobre el otro u otros, o cuando el control sobre las personas jurídicas y/o entes jurídicos corresponde a una o varias personas naturales que actúan de manera conjunta como una unidad de decisión (Chávez J., 2016).

7.29. VINCULADO POR RIESGO UNICO

- Relación entre dos o más personas (naturales o jurídicas), donde la situación financiera o económica de una repercute en la otra u otras. Existe vinculación por riesgo único entre las Personas Jurídicas que pertenecen a un grupo económico entre éstas y las Persona Natural que ejercen el control de dicho grupo económico.

- Se presume vinculación por riesgo único entre:
- Cónyuges
- Persona Natural y/o Persona Jurídica que tienen relación de propiedad y/o de gestión.
- De identificar un riesgo único, de acuerdo al monto del crédito, deberá de ser evaluado y aprobado por el nivel de autonomía correspondiente (Superintendencia de Banca, Seguros y AFP., 2019)-

7.30. VINCULADOS A COLABORADORES Y/O DIRECTORES

La vinculación a colaboradores y/o directores aplica a los cónyuges (hasta el primer grado de afinidad) y parientes de los mismos (hasta el segundo grado de consanguinidad).

7.31. TESTIGO A RUEGO

Se requerirá Testigo a Ruego si algún participante es iletrado y/o tiene incapacidad para firmar los formatos contractuales, se deberá de aplicar de acuerdo a normativa vigente que establezca las directrices para el testigo a ruego.

En ningún caso, los colaboradores de CREDINKA o personal contratado directa o indirectamente firmarán a ruego y encargo. Así mismo no podrán participar personas relacionadas con los colaboradores de Credinka (1ero y 2do de consanguinidad y afinidad), (Superintendencia de Banca, Seguros y AFP., 2019).

8. DOCUMENTOS RELACIONADOS CON CADA TIPO DE CREDITO

- Política Específica para Créditos Minorista.
- Política Específica para Créditos No Minorista.
- Política Específica para Créditos Administrativos.
- Política Específica para Créditos Consumo.
- Política Específica para Créditos Agropecuarios.
- Política de Excepción de Créditos.
- Política Administración Riesgo de Sobreendeudamiento de Deudores Minoristas.
- Política de Garantías (CREDINKA, 2019).

9. DE LA APROBACIÓN DE LAS OPERACIONES

Las operaciones de créditos bajo cualquier modalidad, tipo, motivo y condición, serán canalizadas mediante una Propuesta de Créditos y deberán ser tramitadas por los Ejecutivo de Negocios de la Oficina Principal y/o Agencia Regional respectivamente y elevarse a las instancias de aprobación correspondiente. En la Propuesta de Créditos deberán estar fijadas las condiciones y características de la operación y estar alineados al Plan Anual de Negocios.

La aprobación de las operaciones quedará evidenciada con las firmas de los Funcionarios que aprueban los créditos en la misma Propuesta, conforme a las autonomías asignadas. Se podrán utilizar las firmas electrónicas de los Funcionarios de ser el caso.

Las operaciones propuestas a los niveles correspondientes para su respectiva aprobación, deberán contar con la conformidad de los Funcionarios proponentes y la Jefatura Inmediata. Los Funcionarios que no estén de acuerdo con la decisión que se adopte en el Comité, deberán dejar constancia de su objeción, de manera sustentada en la propuesta de crédito y/o en documento adicional. Podrán solicitar se eleve dicha operación al nivel inmediato superior. De igual forma, podrán expresar su opinión cuando el comité inmediato superior resuelve condiciones especiales.

Toda propuesta de crédito o modificación de crédito que ingrese al Directorio para aprobación, adicionalmente a las conformidades respectivas, deberá contar con la conformidad del Área Legal, debiendo la propuesta incluir un espacio donde dicha Gerencia pueda realizar sus comentarios y/u observaciones. Asimismo, será el Área Legal quien determine la necesidad de presentar adicionalmente el informe con la opinión legal de la propuesta de crédito y de modificación de crédito (Vizcardo Zuñiga, 2017).

9.1. DESEMBOLSO DE LOS CRÉDITOS

Los Analistas y Asistentes Operativos del Departamento de Operaciones son los responsables del proceso operativo del crédito y de controlar que se cumplan los límites legales, las autonomías crediticias, las normas de La Financiera así como, las de las entidades de supervisión (SBS, BCR,

etc.). También del cumplimiento de los términos aprobados en la propuesta, que las carpetas de crédito de los clientes cuenten con todos los documentos requeridos para el desembolso y la documentación legal en regla. Vigilará que las garantías exigidas se constituyan y administren de acuerdo a lo aprobado. Igualmente, los Funcionarios de la Oficina Legal son los responsables de dictaminar que los documentos legales recibidos para la formalización de una operación de crédito y/o los recibidos en consulta, cumplan con las exigencias y políticas legales establecidas por La Financiera.

Los Funcionarios de las Áreas de Negocios, de Finanzas y de Riesgos que participan en el proceso de aprobación del crédito, así como la División de Recuperaciones u otro Funcionario, no intervendrán en el proceso operativo del desembolso del mismo, salvo para atender los requerimientos de información y de documentación establecidos en la propuesta de crédito, necesarios para el proceso de desembolso (CREDINKA, 2019).

10. AUTONOMÍAS CREDITICIAS (INFORMACIÓN OBTENIDA DEL MANUAL DE CRÉDITOS)

Incluye la responsabilidad total con Cedrina (saldo de la deuda vigente más monto solicitado)

Clientes con crédito vigente en Credinka con una antigüedad de 6 meses o con crédito cancelado, siempre que haya transcurrido un máximo de 6 meses (CREDINKA, 2019).

10.1. NIVELES DE AUTONOMÍAS

Cuadro N° 1
Niveles de atonomias de acuerdo a monto a otorgar

categoria	nivel jerarquico	niveles de autonomias para la aprobacion de creditos						
		sin vivienda sin fiador		con fiador solidario	con vivienda propia	consumo convenio	garantia preferida	autoliquidable
		nuevo	recurrente					
1	Jefe de negocios	S/. 3,000.00	S/. 5,000.00	S/. 10,000.00	S/. 10,000.00	S/. 10,000.00	S/. 30,000.00	S/. 30,000.00
2	Administrador de Agencia	S/. 5,000.00	S/. 10,000.00	S/. 20,000.00	S/. 30,000.00		S/. 50,000.00	S/. 100,000.00
3	Jefe zonal			S/. 30,000.00	S/. 50,000.00	S/. 50,000.00	S/. 100,000.00	S/. 150,000.00
4	Jefe Regional			S/. 100,000.00	S/. 100,000.00		S/. 200,000.00	S/. 200,000.00
5	Gerente de negocios				S/. 125,000.00	S/. 125,000.00	S/. 250,000.00	S/. 250,000.00
6	Gerente General						S/. 360,000.00	
7	Directorio						mas de S/. 360,000.00	

Fuente: Manual de Creditos, 2017

10.2. REGLAMENTO DE LOS COMITÉS DE CRÉDITOS

10.2.1. LINEAMIENTOS GENERALES DE LOS COMITÉS

Los Comités de Créditos tienen como objetivo informar, evaluar y adoptar decisiones colegiadas por consenso, fomentando el intercambio de ideas y la exposición de motivos y alternativas con la finalidad de aprobar las operaciones de créditos que permitan el desarrollo de La Financiera con una cartera sana y estable.

Toda operación de créditos debe ser presentada, revisada y refrendada por los Funcionarios del Área de Negocios, en forma previa a la evaluación del personal de la Oficina de Riesgos.

Toda operación de Crédito para ser aprobada deberá ser evaluada y contar con la opinión del Administrador (CREDINKA, 2019).

10.2.2. TIPOS DE COMITÉ

Se han establecido los siguientes comités:

- Comité de Créditos

- Comité de Mora

10.2.3. RESPONSABILIDADES DE LOS MIEMBROS DEL COMITÉ CRÉDITOS:

Las responsabilidades, conformación, requisitos de admisibilidad, se encuentran establecidas en el “Reglamento del Comité Ejecutivo de Créditos”

10.2.4. RESPONSABILIDADES DE LOS MIEMBROS DEL COMITÉ DE MORA

- Supervisar permanentemente la cartera de créditos en mora, con énfasis en la cartera de vencidos, para determinar mejor manera de recuperación.

10.3. PROVISIONES

a) Clases de Provisiones

Son dos clases de provisiones, las provisiones genéricas y las provisiones específicas.

Provisión Genérica

Las provisiones genéricas son aquellas que se constituyen, de manera preventiva, sobre los créditos directos y la exposición equivalente a riesgo crediticio de los créditos indirectos de deudores clasificados en categoría Normal.

Provisión Específica

Las provisiones específicas son aquellas que se constituyen sobre los créditos directos y la exposición equivalente a riesgo crediticio de los créditos indirectos de deudores a los que se ha clasificado en una categoría de mayor riesgo que la categoría Normal.

b) Tasas de Provisiones

Las tasas mínimas de provisiones genéricas que el Banco debe constituir sobre los créditos directos y la exposición equivalente a riesgo crediticio de los créditos indirectos, clasificados en categoría Normal son las siguientes (Superintendencia de Banca, Seguros y AFP., 2019).

Cuadro N° 2
Tipo de calificación y porcentaje de provisión

Categoría de Riesgo	Tabla 1
Categoría con Problemas Potenciales	5.00%
Categoría Deficiente	25.00%
Categoría Dudoso	60.00%
Categoría Pérdida	100.00%

Fuente: Manual de Créditos Año 2017



POLITICA AGROPECUARIA

1. OBJETIVO

El principal objetivo de la presente política, es proporcionar al colaborador las normas que aplica FINANCIERA CREDINKA, en adelante CREDINKA, avocadas al otorgamiento de Créditos Agropecuarios, las mismas que le permitirán efectuar una evaluación cuidadosa del deudor, garantizando al pago de los créditos concedidos en los plazos otorgados (CREDINKA, 2019).

2. ALCANCE

El contenido del presente documento deberá ser aplicado en todas las unidades orgánicas de CREDINKA que intervengan en el proceso de otorgamiento de crédito.

3. GENERALIDADES

3.1. ÁMBITO GEOGRÁFICO DE ACCIÓN

Para los efectos de un adecuado monitoreo, control administrativo y riesgo de crédito, los servicios crediticios de CREDINKA serán destinados para aquellos solicitantes que califiquen como sujetos de crédito y que desarrollen la actividad agropecuaria; sin embargo, se deberá tener en cuenta lo siguiente:

- Clientes que se encuentren dentro de las zonas preferentes y que tenga experiencia en cultivos rentables. Se resalta que la División de Riesgos determinara las zonas preferentes así como los cultivos que se financiaran en cada una de estas zonas, dicho listado será enviado a la División Negocios por medio de un memorándum y será actualizado anualmente o según evaluación de la cartera de créditos.
- Para incursionar en nuevas zonas o productos, el Supervisor Zonal conjuntamente con la División de Negocios deberá solicitar a la División de Riesgos la evaluación de la viabilidad de la zona propuesta y/o producto nuevo, a la vez se encargará de establecer las condiciones que deben cumplirse para atender la zona o cultivo (CREDINKA, 2019).

3.2. SUJETOS DE CRÉDITO

Persona Natural o Jurídica que se dedica a la actividad agropecuaria y cumpla con las consideraciones de la Política General y la presente Política.

3.3. EDAD/ANTIGÜEDAD

- Persona Natural: Mínimo 23 años y máximo 70 años.
- Persona Jurídica: Antigüedad mínima de 24 meses en experiencia en el giro de la agricultura y 12 meses con la constitución de la empresa (RUC activo del mismo giro).

3.4. PARTICIPACIÓN DEL CÓNYUGE

Será indispensable la participación del cónyuge del titular / fiador, en caso corresponda (CREDINKA, 2019).

3.5. EXPERIENCIA MÍNIMA REQUERIDA

Los agricultores deberán acreditar una experiencia previa en la actividad de por lo menos dos(2) años continuos en la actividad agrícola. De preferencia debe contar con otras fuentes de ingresos además de la actividad propiamente agropecuaria.

- Los ganaderos deberán acreditar una experiencia previa en crianza y engorde y/o a la actividad lechera de por lo menos Un (1) año, con entrega de su producción a empresas acopiadoras debidamente sustentada.
- Los productores que entreguen su producción al menudeo en empresas queseras, comercialización de mercados y clientes dedicados a la crianza de otras especies de animales, deben tener una antigüedad de un (1) año (CREDINKA, 2019).

3.6. UBICACIÓN

Las actividades se deben de desarrollar en un lugar fijo (terrenos agrícolas o establos propios) y/o contar con estabilidad domiciliaria.

Cliente con terrenos agrícolas alquilados y/o fundos o establos necesariamente deben tener estabilidad domiciliaria con vivienda propia o un fiador con vivienda propia con sustento patrimonial, ambas propiedades deberán encontrarse dentro de la zona de influencia de las agencias de CREDINKA (CREDINKA, 2019).

3.7. NÚMERO DE ENTIDADES FINANCIERAS PARA EL TITULAR Y FIADOR SOLIDARIO

El número de entidades se aplicará de acuerdo a la Política General para el Otorgamiento de Crédito (CREDINKA, 2019).

3.8. COMPORTAMIENTO DE PAGO EN CREDINKA

Para el caso de solicitud de ampliación y/o crédito paralelo, el cliente deberá cumplir las siguientes condiciones:

3.8.1. PECUARIO

3.8.1.1. AMPLIACIÓN DE CRÉDITO:

Deberán de cumplir los siguientes requisitos:

- Tener relación mínima con Credinka de 12 meses.
- Haber cumplido con el plan de inversión del crédito a ampliar (sustentado con documentación).
- Tener un porcentaje de avance del 30% el crédito vigente contabilizado sobre las cuotas (con aproximación al entero superior siguiente, no se aceptará pagos por adelantado/anticipado).
- Solo se podrá ampliar hasta el 50% más del máximo monto otorgado, si en el año se superara este importe se necesitara V°B° de la División de Riesgos.
- El cliente sólo podrá acceder a una ampliación al año.

La responsabilidad recae en los Administradores de Agencia o quien realice sus funciones en ausencia de éste, asimismo el responsable de verificar es la Unidad de Control de Préstamos y Garantías (CREDINKA, 2019).

3.8.1.2. CRÉDITO PARALELO:

Se podrá otorgar crédito paralelo a clientes que cuenten con un crédito vigente en CREDINKA y soliciten uno adicional en el mismo producto o en otro y que cumpla con las siguientes condiciones:

- Que tenga al menos un crédito cancelado en Credinka.
- Para atender un paralelo, el crédito principal debe de tener como mínimo 3 cuotas

- Pagadas según cronograma (no se aceptará cuotas pagadas por adelantado/anticipado).
- Su nivel de endeudamiento en CREDINKA no deberá exceder el 100% del Patrimonio, sumando los saldos de su endeudamiento total.
- No se podrá otorgar crédito paralelo a clientes que tengan cuotas vencidas o próximas a vencer en los siguientes 30 días.
- Deberá contar con la aprobación de la División de Riesgos.
- Cumplir con las condiciones contempladas en la Política General (puntos 6.4, 6.5 y 6.10 de la política indicada), (CREDINKA, 2019).

3.8.2. AGRÍCOLA

3.8.2.1. CRÉDITO PARALELO:

Se podrá otorgar crédito paralelo a clientes que cuenten con un crédito para Capital de Trabajo en CREDINKA y soliciten uno adicional en el mismo producto. Se deberá cumplir con las siguientes condiciones:

- Su nivel de endeudamiento en CREDINKA no deberá exceder el 100% del patrimonio, sumando los saldos de su endeudamiento total.
- Contar con el Informe de Verificación del Cultivo favorable del crédito vigente el cual deberá ser suscrito por el Supervisor Zonal.
- El plazo del crédito paralelo deberá de coincidir con el plazo del crédito vigente, Siempre y cuando sea destinado al mismo cultivo, de lo contrario, el plazo deberá coincidir con el ciclo vegetativo del otro cultivo.
- Solo se podrá otorgar como máximo hasta el 50% del crédito vigente.
- Deberá de contar con la aprobación de la División de Riesgos.
- Cumplir con las condiciones contempladas en la Política General (puntos 6.4, 6.5 y 6.10 de la política indicada), (CREDINKA, 2019).

3.9. ESCALONAMIENTO DE CRÉDITOS

- a. El escalonamiento de créditos es dirigido a clientes que hayan cancelado por lo menos un crédito y requiera uno nuevo.
- b. La escala de los préstamos estará en función a la evaluación de la capacidad y voluntad de pago del cliente, teniéndose en cuenta su historial crediticio en CREDINKA, otorgándose topes máximos de acuerdo al siguiente cuadro por días de atraso (CREDINKA, 2019).

Cuadro N°3
Montos maximos para renovacion de credito

DÍAS DE ATRASO MAXIMO EN LAS ÚLTIMAS 6 CUOTAS O CRÉDITO CANCELADO (*)	CAPITAL DE TRABAJO	ACTIVO FIJO
Hasta 1 días	De acuerdo a la capacidad de pago del cliente	Hasta el 85% de bien a comprar
Hasta 5 días	De acuerdo a la capacidad de pago del cliente	Hasta el 80% de bien a comprar
Hasta 8 días	Hasta el 50% más del último crédito para Capital de Trabajo	Hasta el 70% de bien a comprar
Hasta 15 días	Hasta el mismo monto del último crédito otorgado para Capital de Trabajo	Hasta el 60% de bien a comprar
Más de 15 días	A ser evaluado por la División de Riesgos	

Fuente: Manuel de crédito Año 2017

3.10. SUSTENTO DE INMUEBLE PROPIO

- El cliente debe acreditar inmueble propio, de lo contrario deberá contar con un fiador solidario que tenga inmueble propio, solvencia moral y económica para garantizar la operación de crédito que está respaldando.
- En caso que el inmueble sea de la sociedad conyugal deberán firmar ambos cónyuges, salvo que presenten separación de bienes.
- No se aceptará patrimonio compartido con terceros sobre derechos de una propiedad con más de un propietario.
- En caso de acreditación de propiedad por parte de personas jurídicas, las propiedades deben estar a nombre de la empresa.
- Se aceptará documentos que acrediten inmueble no inscrito hasta la responsabilidad total de S/ 20,000.
- Para montos superiores a S/ 20,000 o iguales o menores a S/ 70,000, el sustento de inmueble propio tendrá que encontrarse debidamente inscrito en los Registros Públicos. -Para montos mayores a S/50,000 se deberá contar con la aprobación de la División de Riesgos para evaluarse con inmueble propio inscrito en los Registros Públicos (CREDINKA, 2019).

3.11. GARANTÍAS

Para montos superiores a S/ 70,000 como endeudamiento total con Credinka, se requerirá la constitución de garantía hipotecaria inscrita.

Sólo para el caso de clientes recurrentes, ésta condición podría mantener las condiciones del crédito vigente, previa evaluación de la División de Riesgos (CREDINKA, 2019).

3.12. PARTICIPACIÓN DE FIADOR SOLIDARIO

- En caso el titular no pueda acreditar patrimonio y no cuente con fiador solidario, el monto máximo a otorgar será hasta S/. 10,000.
- En caso de bienes compartidos o copropiedad, deberán participar en el crédito todos los copropietarios. De no hacerlo el monto máximo será hasta S/. 10,000, (CREDINKA, 2019).

3.13. APOORTE PARA EL FINANCIAMIENTO DE ACTIVO FIJO

El aporte mínimo del cliente es de 15% del valor del bien, pudiendo variar en función a los días de atraso (Cuadro 1), (CREDINKA, 2019).

3.14. NÚMERO DE CRÉDITOS

Dependiendo de la capacidad de pago, el cliente podrá tener como máximo hasta 3 créditos de manera simultánea en Credinka (Principal y Paralelo), (CREDINKA, 2019).

3.15. SEGUROS

Sólo en el caso de inmuebles hipotecados cuyo valor de terreno cubra el 100% de la Responsabilidad total del cliente, no se exigirá la contratación de la póliza de seguro contra todo riesgo (CREDINKA, 2019).

3.16. SUSTENTO DE DEUDAS

Las deudas de los clientes en otras entidades financieras deberán ser sustentadas con vouchers de las cuotas más recientes pagadas y/o estado de cuenta de las deudas. Adicional se podrá adjuntar los cronogramas de pagos de las deudas.

Se podrán solicitar referencias sobre el comportamiento de pagos y saldos de las deudas en la evaluación del crédito, consignado el nombre y teléfono

de la referencia. Sin embargo esto no reemplaza lo indicado en el párrafo anterior (CREDINKA, 2019).

3.17. CONSIDERACIONES ADICIONALES

El financiamiento se otorgará sólo a uno de los miembros de la sociedad conyugal. Si el esposo y la esposa tienen tierras de cultivo por separado, se otorgara el préstamo sólo a uno de ellos, tomándose en consideración para la determinación de la capacidad de pago, el flujo de ambas unidades económicas, así como las obligaciones que tuvieran vigentes al momento de la evaluación, no se podrá otorgar al cónyuge del titular ningún otro tipo de crédito.

Se deberá adjuntar al expediente la copia del último recibo de agua de la Junta de Usuarios de regantes (para zonas donde existe Junta de Usuarios) o recibos de venta de agua de pozo por terceros debidamente cancelados o constancia del Presidente de la Comunidad/Presidente de la Ronda Campesina (sólo en caso no cuente con las anteriores).

Adicionalmente, en todos los casos:

- Los clientes no deben estar acogidos actualmente al Programa de rescate Financiero Agropecuario "RFA" o "PREDA" Programa de Restructuración de Deuda Agraria. Excepcionalmente se atenderá a clientes que hayan estado acogidos al RFA, siempre y cuando hayan cancelado puntualmente sus deudas y que el motivo del acogimiento haya sido por factores climatológicos o factores exógenos al cliente.
- No se atenderá a clientes que estén o hayan estado reportando deudas morosas en Banco Agrario en liquidación, Fondeagro u otro organismo estatal, aun si es que han sido canceladas.
- No se atenderá a clientes que presenten predios o parcelas de sus padres o suegros y estos tengan deudas reportadas en el sistema financiero, salvo que la fuente de repago sea con otra actividad diferente a la agropecuaria. De encontrarse información negativa se rechazara la propuesta de crédito.
- En el caso anterior, si la propiedad se ha transferido a nombre del solicitante, esta deberá estar inscrita en registros Públicos y los padres o suegros no deberán tener información negativa en las Centrales de Riesgos.
- No se financiará a cultivos en terrenos expuestos a ríos con alta probabilidad de incremento del caudal que expone a que se lleven los cultivos instalados.

- No se financiará a cultivos en terrenos secanos a excepción de la Región Selva ya que implica un alto riesgo (falta de lluvias, menor probabilidad de recuperación de los cultivos en caso de heladas, entre otros).
- El cliente debe contar con acceso vial y distancia desde la Oficina, de preferencia en zonas con comunicación telefónica (CREDINKA, 2019).

3.18. EVALUACION

La evaluación se realizará por el Oficial de Negocios. de acuerdo a la normativa vigente de Credinka relacionada a la metodología de evaluación para créditos Agropecuarios.

Se deberán usar la Hoja de Evaluación Agropecuario, para la determinación de la capacidad de pago del cliente.

La evaluación podrá ser Pecuaria o Agrícola, dependiendo cual es la actividad principal del cliente y cuál es el destino del crédito (CREDINKA, 2019).

3.19. VISITA AL CLIENTE:

Previo al desembolso del crédito, el cliente deberá ser visitado de acuerdo al siguiente cuadro:

Cuadro N° 4
Visita al cliente de acuerdo a monto a otorgar

RANGO	RESPONSABLE	CLIENTES NUEVOS	CLIENTES RECURRENTES
1	JEFE DE NEGOCIOS	Hasta S/.10,000	Hasta S/.15,000
2	ADMINISTRADOR DE AGENCIA	Desde S/. 10,001 Hasta S/.30,000	Desde S/.15,001 Hasta S/.40,000
3	JEFE ZONAL	Desde S/. 30,001 Hasta S/.50,000	Desde S/.40,001 Hasta S/.60,000
4	JEFE REGIONAL	Desde S/.50,001 a mas	Desde S/.60,001 a mas

Fuente: Manual de Credito año 2017

3.20. SEGUIMIENTO Y CONTROL

Para el mantenimiento de créditos agrícolas, el Oficial de Negocios deberá efectuar visitas al cliente como mínimo cada dos meses, debiendo dejar evidencia mediante un respectivo informe de visita y fotos.

- En el caso de cambiar de domicilio, el Oficial de Negocios actualizará mediante informe la verificación domiciliaria.
- -El Oficial de Negocios deberá visitar a su cliente como mínimo 15 días antes de la fecha de vencimiento para ver su situación económica, dejando evidencia de la visita en el expediente.
- Será necesario un “Informe Post Inversión” para todo tipo de financiamiento de bien mueble e inmueble cuyo importe de crédito sea mayor a S/20,000.00 y en donde no se pueda sustentar con documentación formal como contratos, transferencias y/o inscripción en RR.PP. En tal caso, adicionalmente al “Informe Post Inversión”, será necesario adjuntar fotografías que evidencien la inversión. Este informe deberá ser presentado en un plazo no mayor a 60 días calendarios posteriores al desembolso.

La responsabilidad recae en los Administradores de Agencia o quien realice sus funciones en ausencia de éste, asimismo el responsable de verificar es el Analista de Control Operativo o quien realice sus funciones (CREDINKA, 2019).

3.21. RESTRICCIONES

- No se podrá otorgar créditos a clientes del sector Avícola (crianza de aves).
- Las actividades en donde sólo se realiza comercialización de animales (compra y venta del sector pecuario), actividades pecuarias y agrícolas cuyo flujo de ingresos sea mensual, podrán ser tratados bajo los productos micro y pequeña empresa de acuerdo a los lineamientos de la Política De Créditos Minorista (CREDINKA, 2019).

4. PRODUCTOS

4.1. PECUARIOS

4.1.1. CAPITAL DE TRABAJO:

Destinados para:

- Compra de alimento balanceado, forrajes, vacunas.
- Compra de animales destinados para la crianza y su comercialización.

Monto a Financiar: Hasta S/. 150,000 (según evaluación de la capacidad de pago).

Plazo: Máximo 12 meses (según periodo de maduración de la actividad de crianza).

Aplica: unicuota.

Moneda: Soles.

Frecuencia: de acuerdo al flujo de ingresos del cliente.

TEA: De acuerdo al tarifario definido por Credinka.

El primer vencimiento será de acuerdo al flujo de ingresos del cliente.

Modalidades: Se puede otorgar como:

- Principal.
- Ampliación.
- Paralelo (CREDINKA, 2019).

4.1.2. ACTIVO FIJO:

Destino: A clientes que tengan necesidad de adquirir:

- Inmuebles.
- Maquinaria y Equipo.
- Infraestructura.
- Terrenos Agrícolas, Fondos y/o Establos.
- Compra de animales (como herramienta de trabajo, por ejemplo: arados, productoras de leche, entre otros).

Monto a Financiar: Hasta S/. 150,000.

Plazo: Máximo 36 meses.

Aplica: Unicuota.

Moneda: Soles.

Frecuencia: de acuerdo al flujo de ingresos del cliente.

TEA: De acuerdo al tarifario definido por Credinka.

El primer vencimiento será de acuerdo al flujo de ingresos del cliente.

Modalidades: Se puede otorgar como:

- Principal
- Ampliación
- Paralelo (CREDINKA, 2019).

Garantías:

Todos los créditos mayores a S/ 70,000, necesariamente deberán contar con

garantía hipotecaria de un bien mueble o inmueble.

El financiamiento a partir de S/. 70,000 para bienes inmuebles, se respalda con

Hipoteca del bien a adquirirse, excepto si se presenta otra garantía que, a juicio de

la autonomía correspondiente, constituye una mejor cobertura para la Financiera

Credinka respecto de la hipoteca.

Desembolsos:

- Los créditos de activo fijo mueble e inmueble por importes menores o iguales a S/10,000 podrán desembolsarse en efectivo.
- Los créditos de activo fijo por importes mayores a S/10,000 se desembolsarán mediante abono en cuenta a nombre del titular o cheque de Gerencia, emitido a favor del vendedor del bien si se trata de la compra de un bien inmueble o maquinaria o equipo.

Sustento de la inversión a realizar:

- Para el financiamiento de mejoras y/o construcción del bien inmueble se deberá presentar el presupuesto de obra con sus respectivas proformas de materiales de construcción y su presupuesto de mano de obra firmado por un maestro de obra, arquitecto, ingeniero civil encargado de la obra. El presupuesto deberá ser consistente con la inversión a realizar (en cantidades y costos) los mismos que deben ser coherentes con los precios de mercado así como las cantidades.
- Para el financiamiento de compra de inmuebles se deberá adjuntar el compromiso de compra venta o contrato de arras.
- Para el caso de compra de activo fijo mueble usado se deberá adjuntar carta de compromiso de compra venta y/o la cotización corroborada en las páginas web y/o
- Proforma.
- Se financiará activos fijos muebles usados con una antigüedad máxima de 10 años para transporte de carga y de 20 años para maquinaria agrícola, siempre y cuando no se tome como garantía (CREDINKA, 2019).

4.2. AGRÍCOLA

4.2.1. CAPITAL DE TRABAJO:

Destino: Serán destinados para:

- Preparación de terreno.
- Adquisición de semillas, plántones, almácigos.
- Siembra o mantenimiento del cultivo.
- Cosecha o Post cosecha.

Monto a Financiar: Hasta S/. 150,000.

Se financiará un porcentaje de financiamiento de la Campaña agrícola dependiendo de las características del cliente según el cuadro N° 1, debiendo ser acorde a lo establecido en la presente Política. Se resalta que el porcentaje no financiado por la entidad deberá ser debidamente sustentado).

Plazo: Máximo 12 meses.

Será determinado según el flujo de caja de la unidad económica y familiar considerando el periodo vegetativo más 1 mes adicional de

comercialización, no obstante el plazo máximo no podrá exceder los 12 meses.

Aplica: Unicuota (plazo: de acuerdo al tipo de cultivo).

Moneda: Soles o dólares (Según el tipo de mayoría de sus ingresos del cliente).

Frecuencia: de acuerdo al flujo de ingresos del cliente.

TEA: De acuerdo al tarifario definido por Credinka.

El primer vencimiento será de acuerdo al flujo de ingresos del cliente.

Modalidades: Se puede otorgar como:

- Principal
- Paralelo (CREDINKA, 2019).

4.2.2. **ACTIVO FIJO:**

Destino: A clientes que tengan necesidad de adquirir:

- Inmuebles
- Maquinaria y Equipo.
- Infraestructura.
- Terrenos Agrícolas, Fondos y/o Establos.
- Compra de animales (como herramienta de trabajo, por ejemplo: arados, productoras de leche, entre otros)

Monto a Financiar: Hasta S/. 150,000.

Se financiará un porcentaje de la Campaña agrícola dependiendo de las características del cliente según el cuadro N° 1, debiendo ser acorde a lo establecido en la presente Política. Se resalta que el porcentaje no financiado por la entidad deberá ser debidamente sustentado.

Plazo: Máximo 36 meses.

Aplica: Unicuota.

Moneda: Soles o dólares (Según el tipo de mayoría de sus ingresos del cliente).

Cuotas: Fijas.

Frecuencia: de acuerdo al flujo de ingresos del cliente.

TEA: De acuerdo al tarifario definido por Credinka.

El primer vencimiento será de acuerdo al flujo de ingresos del cliente.

Modalidades: Se puede otorgar como:

- Principal
- Ampliación
- Paralelo

Garantías:

- Todos los créditos mayores a S/ 70,000, necesariamente deberán contar con garantía hipotecaria de un bien mueble o inmueble.
- El financiamiento a partir de S/ 70,000 para bienes inmuebles, se respalda con hipoteca del bien a adquirirse, excepto si se presenta otra garantía que, a juicio de la autonomía correspondiente, constituye una mejor cobertura para la Financiera Credinka respecto de la hipoteca.

Desembolsos:

- Los créditos de activo fijo mueble e inmueble por importes menores o iguales a S/10,000 podrán desembolsarse en efectivo.
- Los créditos de activo fijo por importes mayores a S/10,000 se desembolsarán mediante abono en cuenta a nombre del titular o cheque de Gerencia, emitido a favor del vendedor del bien si se trata de la compra de un bien inmueble o maquinaria o equipo.

Sustento de la inversión a realizar:

Para el financiamiento de mejoras y/o construcción del bien inmueble se deberá presentar el presupuesto de obra con sus respectivas proformas de materiales de construcción y su presupuesto de mano de obra firmado por un maestro de obra, arquitecto, ingeniero civil encargado de la obra. El presupuesto deberá ser consistente con la inversión a realizar (en cantidades y costos) los mismos que deben ser coherentes con los precios de mercado así como las cantidades.

- Para el financiamiento de compra de inmuebles se deberá adjuntar el compromiso de compra venta o contrato de arras.

- Para el caso de compra de activo fijo mueble usado se deberá adjuntar carta de compromiso de compra venta y/o la cotización corroborada en las páginas web y/o proforma
- Se financiará activos fijos muebles usados con una antigüedad máxima de 10 años para transporte de carga y de 20 años para maquinaria agrícola, siempre y cuando no se tome como garantía (CREDINKA, 2019).

4.3. SITUACION ACTUAL DE FINANCIERA CREDINKA- AG. LA JOYA

Se inicio actividades en mes de Marzo del 2015 en donde la oficina de financiera Credinka contaba con personal distribuido de la siguiente manera:

- Admintardor se Agencia
- 8 oficiales de negocio
- 1 jeja de operaciones
- 1 asesor de ventas y servicios
- 1 analista de control de prestamos y garantías
- 1 representante de servicios
- 2 promotoras de credito
- 1 vigilante
- 1 personal de limpieza

La Agencia tenia un total de 4.5 millones de soles con un total de 1, 250 clientes activos distribuidos en carteras de consumo, multifocios y pymes, ya que aun o se contaba con producto agropecuario con un porcentaje de mora de 5 % de agencia.

para año 2016 ya se invremento la catera llegando a los casi 5.2 millnes de soles de cartera con 1,150 clientes debido a baja en colocacion en credito multifocios y se bajo el porcentaje de mora a 4.2% de agencia.

Para año 2017 ya contabamos con mas de 6.2 millones de cartera con mas de 1,340 clientes teniendo mejora en colocacion de creditos y amopiando el numero de clientes y con mora de 4.0 % de agencia.

En cuanto a cartera agropecuaria se comenzo en un primer año a tener 1.8 millones de cartera con 250 clientes, para 2016 ya se contabaja solo en cartera agropecuaria 2,5 millones de cartera con mas de 320 clientes.

para el año 2018 se tenía un promedio de 3.0 millones de cartera agropecuaria con mora de 300 clientes y mora de 3,1 % (CREDINKA, 2019).



CAPÍTULO II

1. MATERIALES Y MÉTODOS

1.1. UBICACIÓN GEOGRÁFICA

El trabajo se llevó a cabo en la Región Arequipa: Provincia de Arequipa y departamento de Arequipa que comprende además los siguientes distritos:

La Joya está ubicada en la parte centro-occidental de la Región Arequipa, La Joya se extienden hacia el oeste de la ciudad de Arequipa a una distancia aproximada a los 65 kilómetros, ubicándose a una altura que va entre los 1169 a 1665 metros sobre el nivel del mar, se presenta como una planicie ligeramente ondulada, compuesta de salitre, cantos rodados cascajo, piedra y arena. Las pampas de La Joya, terreno abrupto, se encuentra entre Arequipa y el mar. Los valles de tambo, Vítor, Quilca, Siguas y las provincias vecinas. Una característica de las pampas es la presencia de médanos o dunas, montículos de arena en forma de media luna o cuarta creciente que se mueve, debido a los vientos, hasta 15 metros al año. El clima es de tipo desértico (cálido y seco) y la temperatura anual media es de 18 grados centígrados, con fluctuaciones importantes entre los 10 °C. Predominan los vientos alisos, que en el día se desplazan de sur a noreste, y de noche de norte a sur , la velocidad más predominante, se da de 4 a 6 am. Las pampas de La Joya, eran pues, un paso obligado de viajeros y caravanas con productos, que se trasladaba a la ciudad de Arequipa para su comercialización (Municipalidad De La Joya, 2019)

1.2. VÍAS DE COMUNICACIÓN

Se accede al Distrito de La Joya desde la ciudad de Arequipa por medio de la Panamericana sur en un trayecto que dura un promedio de 1 Hora.

- Carretera Arequipa-Kilómetro 48-El Cruce-La Joya: Correctamente asfaltada y señalizada, se sale por Uchumayo siguiendo de frente hasta llegar al Kilómetro 48, donde se toma el camino de frente (el de la izquierda va a Mollendo, Moquegua y Tacna), hasta llegar a El Cruce donde se toma el desvío hacia la derecha pasando por las extensas planicies y chacras del Valle de La Joya hasta llegar al centro poblado.
- Carretera Arequipa-Yura-La Joya (en construcción): Actualmente se está dándose los últimos detalles para su apertura, llamada la carretera más recta

de todo el país, conduce directamente hasta el poblado de La Joya (Castillo Ccala, 2016).

1.3. CLIMATOLOGÍA

El clima es de tipo desértico (cálido y seco) y la temperatura anual media es de 18 grados centígrados, con fluctuaciones importantes entre los 10 °C. Predominan los vientos alisos, que en el día se desplazan de sur a noreste, y de noche de norte a sur , la velocidad más predominante, se da de 4 a 6 am (Pampa de la Joya, 2019).

1.4. EQUIPOS Y MATERIALES.

1.4.1. OFICINA ESPECIAL LA JOYA

- Solicitud de Crédito
- Lap top
- Camioneta
- Hoja de ruta
- Informes de Visita
- Libreta de Apuntes
- Foletos
- Lapiceros
- Calculadora

1.5. MÉTODOS

1.5.1. ETAPA DE PROSPECCIÓN DE CLIENTE

El trabajo realizado durante estos 3 años a la fecha correspondió a la difusión, prospección, dar a conocer los beneficios de Credinka en Distrito de La Joya, a lo largo de todos sus anexos, juntas de usuarios, comisiones de regantes, , como también a nivel radial.

A lo largo de estos 3 años se ha podido captar clientes que por años trabajaban con las cajas, cooperativas, financieras y bancos, con la finalidad de bancarizar a los clientes, realizando una inclusión social de los agricultores a generar una cultura y responsabilidad de pago brindando asesoría técnica, facilidades en cuanto a plazo, tasas, tiempo

y sobre todo que Credinka es una institución que promueve el desarrollo sostenible y brinda servicios financieros para el Perú rural.

De esta manera se trata de coberturar la mayor cantidad de clientes y difundir las distintas líneas de créditos que ofrece para llegar al agricultor, trabajar de la mano y cosechar no solo cultivos si no el crecimiento, el éxito y el bienestar de cada prestatario (Wiener Fresco H, 2014).

1.5.2. ETAPA DE ATENCIÓN AL CLIENTE

Esta fase se fundamenta en el cabal conocimiento del cliente, el cual se logra a través de la obtención de información y de un riguroso proceso de análisis de aspectos tanto cuantitativos como cualitativos que permitan una adecuada identificación y dimensión del riesgo de crédito asociado al cliente y a las líneas u operaciones financieras específicas a considerarse.

La pre evaluación se realizó teniendo en cuenta “el perfil del cliente” establecido por la Oficina de Riesgos para cada actividad económica, cuyo filtro depura la bases de datos disponible de los potenciales clientes y seleccionando aquellos que precalifican con los criterios de calificación crediticia en el sistema financiero y los internos de La Financiera (Ravines Hermoza, 2017).

1.5.3. ETAPA DE GABINETE DEL CRÉDITO

Las propuestas de crédito se presentaron para su revisión y aprobación al Comité de Crédito correspondiente, el cual aprueba, modifica o deniega los créditos de acuerdo a su nivel de autonomía aprobado o recomienda favorablemente para su aprobación a la instancia superior, de ser necesario.

La decisión para aprobar un crédito debe basarse en un análisis concienzudo de los montos, plazos, riesgos y garantías que se estén planteando. En ese sentido, un crédito nunca debe ser concedido en función de la garantía ofrecida como respaldo.

1.5.4. ETAPA DE DESEMBOLSO

En esta etapa se lleva el expediente ya aprobado con las garantías y documentos necesarios para proceder con desembolso.

En esta parte los encargados del Área de operaciones llaman al cliente para que venga a desembolsar a la agencia y coordinar la hora para que este listo y no tener demoras en sistema por desembolsar.

Debe estar presentes todos los involucrados en dicho crédito, titular y conyuge y avales si los tuviera.

Se firma todos los documentos contractuales, pasan por ventanilla, se entrega el monto a desembolsar, se realiza la entrega de su cronograma, y se termina con firmas de conformidad de dinero y cliente pasa a retirarse (CREDINKA, 2019).

1.5.5. ETAPA DE SEGUIMIENTO Y RECUPERACIÓN.

En esta etapa de seguimiento, se realiza dos meses posteriores a desembolso para verificar el cumplimiento del crédito, se fue para capital de trabajo y/o activo, para asegurarse de un retorno del mismo y que no se tenga complicaciones por cambio de cultivo o rubro de trabajo para asegurar permanencia de ingresos actuales y futuros, se realiza con una ficha de seguimiento la cual tiene que ser firmada por el cliente.

En la etapa de recuperación se realiza un mes antes de vencimiento, para ver los ingresos y si fueron afectados por algún motivo inesperado o de cliente para hacer gestiones de reprogramación y/o refinanciamiento para no ingresar a provisiones por créditos impagos (CREDINKA, 2019).

CAPÍTULO III

METODOLOGIA

1. ACTIVIDADES REALIZADAS EN EXPERIANCIA DE TRABAJO.

El trabajo realizado fue de Analista de Créditos agropecuarios, Iniciando mi labor de trabajo el día 09 de Setiembre del 2009 en Caja Nuestra Gente, en donde realizaba labores de créditos agropecuarios, posteriormente paso ser Financiera confianza, siempre desempeñando una muy buena labor, el trabajo fue hasta el 06 de Marzo del 2015, posteriormente ingrese a Financiera Credinka el día 13 de Marzo del 2015 ingresando al mismo puesto de analista de Créditos Agropecuarios por los años de experiencia y manejo de una buena cartera y saldo, llegando a tener más de 200 cliente y saldo de cartera de S/. 2,550.000.00 labor que fue desempeñada hasta el día 20 de Junio del 2018 , siempre cumpliendo con las metas establecidas y siendo reconocido por la empresa como muy buen colaborador siendo premiado varias veces (CREDINKA, 2019).

2. MOF ANALISTA DE CREDITOS AGROPECUARIOS

2.1. PERFIL DEL PUESTO DE TRBAJO.-

TUVE QUE CUMPLIR CON LOS SIGUIENTE REQUISITOS:

DESCRIPCION: - El Jefe de Negocios Agropecuarios de la Caja asume la ejecución de las colocaciones en el sector correspondiente a la cartera agrícola y pecuaria, para lo cual decepciona la documentación pertinente, evalúa, analiza, califica y tramita para su aprobación ante la Gerencia y/o Comité. Su responsabilidad se extiende hasta la recuperación total de la suma prestada, incluyendo el costo financiero que ésta devengue (CREDINKA, 2019).

2.2. OBJETIVO

Evaluar y Colocar Créditos de los diferentes tipos y modalidades previstos en la normativa de Crédito, realizar el análisis y participar con voz en el comité de crédito Nivel 1, atendiendo las normas y regulaciones que rigen el mismo. Dar cumplimiento a las resoluciones del Comité de Créditos. Asumir la responsabilidad por el trámite del crédito hasta su recuperación (CREDINKA, 2019).

2.3. EXPERIENCIA EN EL PUESTO

Mínimo un (01) años

Competencias Académicas: - Profesional Ingeniero Agrónomo, Bachiller o egresado en carreras afines, con conocimiento en el manejo de créditos agropecuarios.

- Especialización en créditos y finanzas.
- Con experiencia acreditada desempeñando cargos de responsabilidad en el área de créditos, especialmente en instituciones financieras.
- Con conocimiento de las actividades productivas que se desarrollan en la zona.
- Con conocimiento de sistemas computarizados (CREDINKA, 2019).

2.4. COMPETENCIAS:

Competencias Generales:

- Liderazgo: Habilidad para fijar, dar seguimiento a objetivos; y capacidad de dar retroalimentación, integrando las opiniones de todos los integrantes del equipo. Motivar e inspirar confianza, tener valor para defender o encarar creencias, ideas y asociaciones. Manejar el cambio para asegurar competitividad y efectividad a largo plazo.
- Visión Estratégica: Proyectarse en el futuro, establecer metas de a dónde se quiere llegar y qué se quiere conseguir. Desestima aportaciones inmediatas, en aras de mayores beneficios futuros. Dibuja escenarios diversos y sus posibles impactos y repercusiones. Capacidad de plasmar planes de acción y materializar ideas y proyectos a mediano y largo plazo.
- Empoderamiento: Dar poder al equipo de trabajo, potenciándolo. Direccionar y definir responsabilidades. Aprovechar claramente la diversidad de los miembros del equipo para lograr un valor añadido superior en la institución.
- Desarrollo del equipo: facilidad para la relación interpersonal y capacidad de comprender la repercusión de las acciones personales en el éxito de las acciones de los demás. Incluye la capacidad de generar adhesión, compromiso y fidelidad.
- Orientación a los Resultados: capacidad de encaminar todos los actos al logro de lo esperado, actuando con velocidad y sentido de urgencia ante decisiones importantes, necesarias para superar a los competidores, satisfacer las necesidades del cliente, y mejorar la organización.

- Calidad del Trabajo: excelencia en el trabajo a realizar. Implica tener amplio conocimiento de los temas del área de la cual se es responsable; comprender la esencia de los aspectos complejos para transformarlos en soluciones prácticas y operables para la organización; poseer buena capacidad de discernimiento; compartir el comportamiento profesional y la expertise.
- Innovación: Capacidad para modificar las cosas, partiendo de situaciones o modalidades no pensadas con anterioridad. Implica idear soluciones nuevas y diferentes ante los problemas o situaciones planteadas por el propio puesto, la organización, los clientes o el segmento de la economía donde se trabaja.
- Trabajo en equipo: Capacidad de colaborar y cooperar con los demás, de formar parte de un grupo y de trabajar juntos. Grupo de personas que trabajan en procesos, tareas u objetivos compartidos.
- Instrucción / asesoramiento: Capacidad de transmitir conocimientos y ofrecer guías / sugerencias a los demás para realizar sus funciones de manera idónea, enriquecer el know how (saber cómo o saber hacer) de su equipo en los objetivos que demanden niveles altos de especialización (CREDINKA, 2019).

2.4.1. HABILIDADES ESPECIALES

- Personalidad definida, capacidad de decisión
- Persona dinámica, creativa y de mentalidad analítica
- Comprobada solvencia moral
- Persona con amplia capacidad de análisis y síntesis
- Facilidad de relacionarse con las personas
- Buen trato y tacto en su forma de expresarse
- Responsabilidad y Confidencialidad
- Auto motivado, Proactivo
- Honestidad
- Eficiencia y Eficacia
- No registrar antecedentes penales ni judiciales

Capacidad de trabajo en condiciones de alta presión (CREDINKA, 2019).

2.4.2. CONOCIMIENTOS ESPECIALES

- Cursos de especialización o perfeccionamiento en áreas afines a su función
- Conocimientos sobre micro finanzas, operaciones financieras, bancarias, créditos, finanzas
- Estudios de tecnología crediticia y evaluación de proyectos de inversión
- Estudios de Especialización en colocaciones y recuperación de créditos
- Cursos de especialización sobre:
 - Micro finanzas
 - Evaluación de Créditos
 - Evaluación de Proyectos de Inversión
 - Finanzas y Evaluación de Estados Financieros (CREDINKA, 2019).

2.4.3. PRINCIPALES FUNCIONES:

Al respecto a mi cargo, realice las siguientes funciones:

- a. Informar al público sobre los diferentes productos crediticios que brinda Nueva Visión y en particular sobre los créditos a la pequeña y micro empresa.
- b. Calificar y visitar a los clientes potenciales, promocionando e incentivando el acceso al crédito.
- c. Revisar la información comercial y bancaria de los clientes relativos a sus actividades, familia y solvencia moral.
- d. Recopilar información económica, comercial, familiar, financiera y de solvencia moral de los solicitantes de créditos a Nueva Visión mediante visitas al negocio y domicilio del cliente.
- e. Preparar expedientes de crédito con suficiente y adecuada documentación para ser presentada al Comité de Créditos.
- f. Realizar visitas al domicilio y negocio del cliente tanto para la evaluación, el seguimiento y la recuperación del crédito.
- g. Preparar el expediente de crédito con la información requerida, manteniéndolo ordenado, legible y adecuadamente documentado.

- h. Verificar que los créditos propuestos se sujeten a las normas y regulaciones de la SBS, Manual de Crédito y la tecnología crediticia de Nueva Visión.
- i. Confirmar y hacerse responsable de la veracidad de la información registrada en el expediente de crédito del cliente, verificar la información.
- j. Trasladar los expedientes de crédito para su digitación y controlar la calidad de la información.
- k. Elevar y fundamentar ante el Comité de Créditos o nivel correspondiente, las propuestas de crédito elaboradas de acuerdo a las disposiciones legales y normas de Nueva Visión
- l. Guardar reserva sobre las transacciones que realizan los clientes y sobre asuntos internos de Nueva Visión
- m. Realizar el seguimiento para la formalización de los créditos aprobados, tanto en lo concerniente al cliente como a Nueva Visión.
- n. Verificar que el monto y condiciones de repago guarden una razonable relación con la situación económico - financiero del cliente, su comportamiento crediticio anterior y en el sistema financiero, evaluación en las centrales de riesgo y la naturaleza y valor de las garantías ofrecidas.
- o. Notificar a los clientes morosos y a sus fiadores solidarios de ser necesario.
- p. Adoptar las medidas convenientes para evitar la morosidad, informando al Administrador de Agencia sobre la recuperación de los créditos.
- q. Verificar el informe emitido por la SBS y la Central de Riesgos, evaluando los riesgos crediticios y adoptando las precauciones del caso en resguardo de los intereses de Credinka
- r. Promocionar los créditos adoptando diversas estrategias.
- s. Informar cualquier dato, suceso o antecedente que induzca a sospechar que los intereses de Nueva Visión. podrían verse perjudicados.
- t. Explicar al cliente las políticas de crédito de Nueva Visión de ser aceptado su crédito.
- u. Explicar técnicamente al cliente sobre las razones del crédito no aprobado.

- v. Mantener una cartera de clientes saneada, tratando de que esta crezca en los niveles establecidos como metas, tanto en número de clientes como en saldo de capital.
- w. Calificar expedientes aptos para créditos automáticos.
- x. Llevar un control adecuado de su cartera de créditos.
- y. Verificar el estado de los bienes propuestos como garantía.
- z. Preparar el file del solicitante con todos los documentos sustentatorios, con el resultado de la evaluación y su opinión para ser presentado al Coordinador de Créditos, quien evaluará, aprobará y/o dará su opinión para ser elevada al Comité de Créditos correspondiente.
- aa. Realizar la gestión de cobranza permanentemente.
- bb. Emitir informes por los créditos que se trasladan a Recuperaciones
- cc. Proponer conjuntamente con Recuperaciones a la Gerencia de Negocios los créditos que deben ingresar a cobranza prejudicial o judicial emitiendo el respectivo informe sustentatorio.
- dd. Opinar sobre la clasificación de la cartera de créditos con la finalidad de resguardar la calidad de la misma y prever los riesgos de incumplimiento de nuestros deudores.
- ee. Será responsable del seguimiento de los créditos aprobados con “Garantías en Trámites” hasta que estas sean inscritas en SUNARP.
- ff. Realizar “Visita a los negocios del cliente” de acuerdo a lo establecido en la Medidas Integrales.

Tener índices de morosidad de acuerdo a lo establecido en las Medidas Integrales

Identificar las deficiencias de control de riesgos para reportarlas oportunamente y en forma simultánea a la Gerencia General y Auditoría Interna para que se adopten medidas con la finalidad de su pronta corrección.

- a. Apoyar e informar a su jefatura sobre la identificación, implementación y seguimiento del cumplimiento de controles preventivos, controles detectivos y controles correctivos adecuados para el logro de los objetivos de su unidad.

- b. Apoyar e informar a su jefatura en la identificación y gestión de los riesgos relacionados al logro de los objetivos de su unidad de acuerdo a los reglamentos, metodología y herramientas provistas por la institución.
- c. Apoyar e informar a su jefatura en la identificación, implementación y verificación de la funcionalidad de los planes de contingencia para las operaciones y/o procesos de su unidad, que se vean expuestos a riesgos de menor probabilidad de ocurrencia, y moderada o alta severidad.
- d. Denunciar oportunamente y de manera confidencial a la unidad de auditoría interna, las actividades ilícitas y fraudulentas identificadas, de acuerdo a los canales definidos y provistos por la institución.
- e. Informar las transacciones inusuales detectadas en el desarrollo de sus funciones, de acuerdo a los procedimientos establecidos para la prevención de lavado de activos.
- f. Realizar otras funciones que le encargue el Coordinador de Créditos o el Gerente de Negocios.
- g. Velar en forma continua por la seguridad de la información, considerando que la información es el principal activo de la empresa.
- h. Comunicar de manera inmediata a la Unidad de Riesgos – Seguridad de Información sobre los eventos que puedan infringir la confidencialidad, integridad y disponibilidad de la información.
- i. Velar y participar en la correcta continuidad del negocio que pueda afectar la operatividad de la empresa y de su área y/o agencia.

Cumplir con las funciones y/o responsabilidades que les designe mediante el Sistema de Gestión de Continuidad de Negocios (CREDINKA, 2019).

2.4.4. PRINCIPALES RESPONSABILIDADES

Cumplir con las metas establecidas.

2.4.5. PRINCIPALES METAS

Cumplir con las metas establecidas en el Plan estratégico de acuerdo a responsabilidades.

2.4.6. PRINCIPALES FUNCIONES ADICIONALES:

1. Emitir informes por los créditos que se trasladan a Calidad de Cartera.

2. Proponer conjuntamente con Calidad de Cartera a la Gerencia de Negocios los créditos que deben ingresar a cobranza prejudicial o judicial emitiendo el respectivo informe sustentatorio.

Se incluyeron:

1. Velar en forma continua por la seguridad de la información, considerando que la información es el principal activo de la empresa.
2. Comunicar de manera inmediata a la Unidad de Riesgos – Seguridad de Información sobre los eventos que puedan infringir la confidencialidad, integridad y disponibilidad de la información.
3. Velar y participar en la correcta continuidad del negocio que pueda afectar la operatividad de la empresa y de su área y/o agencia.
4. Cumplir con las funciones y/o responsabilidades que les designe mediante el Sistema de Gestión de Continuidad de Negocios (CREDINKA, 2019).

2.5. OTORGAMIENTO DE CREDITO AGROPECUARIO

Este tipo de crédito fue otorgado a personas naturales o jurídicas que requieran financiamiento para el desarrollo de actividades agrícolas y / o pecuarias.

Estos créditos se otorgan en base a las políticas de Financiera Credinka y están dirigidos a financiar el capital de trabajo y activo fijo.

Estuvo dirigido a prestatarios que no tengan obligaciones morosas y/o en cobranza judicial (castigados, refinanciados), (CREDINKA, 2019).

El procedimiento de entrega de créditos se detalla en el siguiente diagrama Adjunto:

Grafico N° 1
Procedimiento de entrega de Creditos



Fuente: Fiannaciera credinka

2.6. TIPOS DE CRÉDITOS OTORGADOS

2.6.1. AGRÍCOLAS Y PECUARIOS

- Créditos Para campaña agrícola.
- Compras para ganado lechero.
- Créditos para Activo Fijo.

2.6.2. CRÉDITOS AGROPECUARIOS

Son créditos destinados a:

2.6.3. CAPITAL DE TRABAJO: (CAMPAÑA, COSECHA Y /O MANTENIMIENTO)

- La Producción de cultivos alternativos como: ajo, arroz, cebolla, quinua, maíz, frijol, zapallo, ají pprika, papa, Cochinilla, etc.
- El mantenimiento de cultivos perennes como: espárrago, caña de azúcar, café, cacao, alfalfa, etc.

- Mantenimiento de frutales como: paltos, vid, mangos, naranjos, piñas etc. y frutales de corta duración como la sandía, melón.
- Mantenimiento de Ganado Vacuno (lechero, engorde).
- Crianza de animales menores como: cuyes, patos, pavos, auquénidos, etc (CREDINKA, 2019).

2.6.4. ACTIVO FIJO:

- Instalación de riego tecnificado.
- Compra de terrenos
- Compra de maquinaria agrícola.
- Compra de ganado vacuno (CREDINKA, 2019).

2.6.5. PECUARIOS

- Lechería: Ingresos todo el año con ligeras variaciones
- Ganado de engorde
- Especies menores (CREDINKA, 2019).

2.7. REQUISITOS PARA LOS CREDITOS

SE TUVO EN CONSIDERACION LO SIGUIENTE:

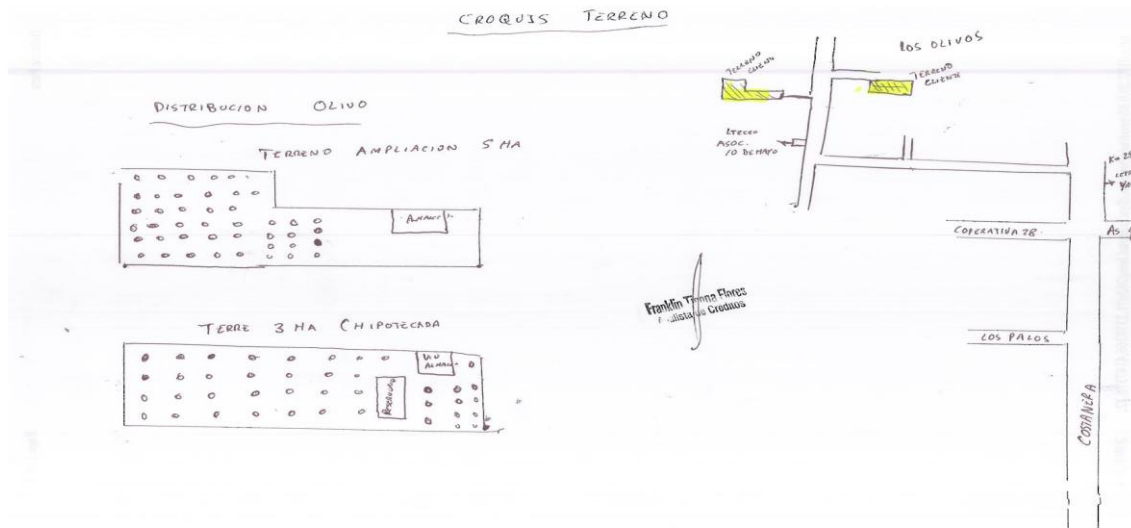
- Experiencia en la Actividad (mínima de 2 años).
- La edad mínima 21 años y la edad máxima sujeta a edad máxima establecida por la póliza de seguro de desgravamen).
- Copia de DNI (Solicitante, cónyuge y fiadores)
- Título de propiedad (fundo y/o casa)
- Fotocopia simple de declaración de autovalúo.
- Copia de último recibo de agua cancelado a la Junta de Usuarios.
- Copia literal de dominio de RRPP. No mayor a 30 días (con Garantía)
- Fotocopia de recibo de servicios (luz, agua o teléfono fijo).
- Boletas de venta de leche (pecuario).
- Últimos recibos de pagos de cuotas por deudas en otras instituciones o historial de pago (CREDINKA, 2019).

2.8. EL ASESOR DEBE FEDATEAR LAS COPIAS LUEGO DE VER LOS ORIGINALES.

2.8.1. ASPECTOS A CONSIDERAR EN LA VISITA AL TERRENO AGRICOLA

2.8.1.1. RECORRER EL CAMPO CON EL CLIENTE

Grafico N° 2
Croquis realizado en visita de campo



Fuente: Propio

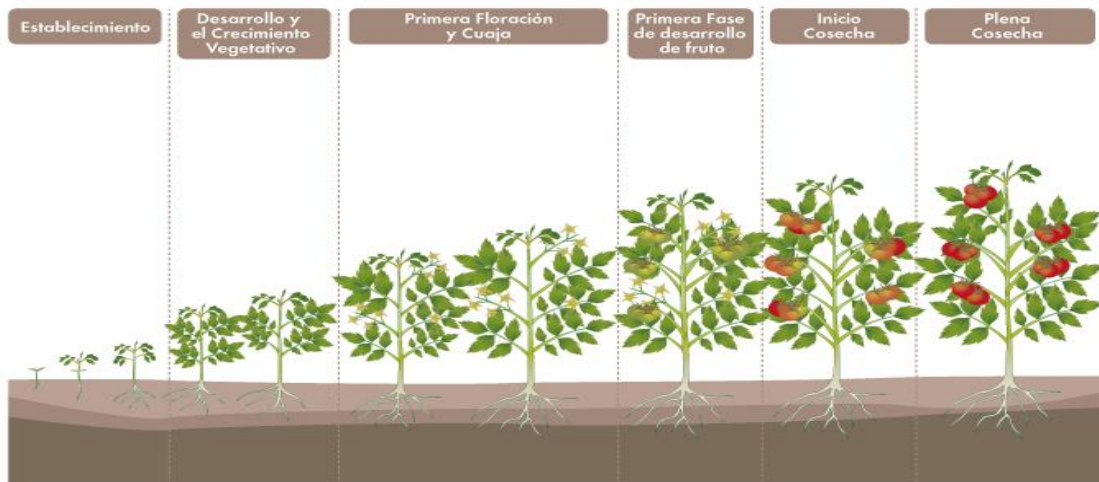
2.8.1.2. VISITA DE CAMPO

- Como vive nuestro cliente
- Cuantos integran la familia
- Intervienen en la actividad
- Cuenta con otros ingresos

2.8.1.3. SITUACIÓN DEL CULTIVO

- Edad del cultivo

Grafico N° 3
Edad del cultivo de acuerdo a la visita



Fuente : Pagina de internet

- Verificar incidencias de plagas y enfermedades.

Grafico N° 4
Plagas y enfermedades observadas en visita de campo



Fuente: Pagina de internet

2.8.1.4. SITUACIÓN DEL CULTIVO

- ✓ Proyectar rendimiento aproximado
 - Densidad de siembra.
 - Nivel de floración.
 - Cantidad de frutos.
 - Manejo del cliente (experiencia), (CREDINKA, 2019).

Fotografía N°01 **Situación actual de cultivo**



Fuente: Propia

- ✓ Tipo de Riego:
 - Gravedad
 - Aspersión
 - Goteo

Fotografía N°02 **Riego por gravedad**



Fuente: Propia

Fotografía N°03
Riego por Aspersión



Fuente: Propia

Fotografía N°04
Riego por goteo



Fuente: Propia

2.8.1.5. PREGUNTAS FRECUENTES: SIEMPRE SE REALIZABAN LAS SIGUIENTES.-

- ✓ Producción de dos últimas campañas.
- ✓ El terreno es propio, de sus padres o familiar
- ✓ La administración del terreno es familiar
- ✓ Como realiza la venta de su producción
- ✓ Quienes son sus principales compradores
- ✓ A qué precio vendió la pasada campaña
- ✓ Qué precio espera para este año
- ✓ Vende al crédito
- ✓ Con quienes tiene deuda actualmente
- ✓ Cuenta con otros ingresos
- ✓ Ha tenido alguna pérdida importante en campañas pasadas (CREDINKA, 2019).

2.8.1.6. REFERENCIAS

- ✓ De los colindantes.
- ✓ De clientes recurrentes de la misma zona.
- ✓ De sus compradores y/o proveedores.

2.8.1.7. FOTOS DE LA VISITA:

- ✓ Abiertas
- ✓ Del o de los cultivos.
- ✓ De su casa.
- ✓ De sus activos (tractor, camión, camioneta, etc.)
- ✓ Con el cliente y Oficial de Créditos

2.8.1.8. CONSIDERACIONES QUE SE TENIAN SIEMPRE EN CUENTA:

- ✓ Para el éxito de la visita de campo hay que ser muy hábiles, debemos estar alertas, sensibles, perspicaces, informados y capaces de verificar cifras a memoria.
- ✓ La documentación de apoyo debería ser verificada siempre que sea disponible (ej. Recibos, títulos de propiedad, voucher, etc.) y el proceso debe tomar el tiempo necesario.
- ✓ Es demasiado costoso regresar para preguntar sobre temas que nos hayamos olvidado averiguar. La mayor inversión en tiempo será, en primer lugar, para los clientes.
- ✓ Trabajar con los que ya son clientes es mucho más rápido, ya que mucha de la información ya la tenemos disponible (CREDINKA, 2019).

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

En Financiera Credinka Agencia La Joya se trabajo con un flujo agrícola elaborado para ingresar datos de producción Agrícola como Pecuaria para determinar los ingresos y egresos del Cliente. Esto permitia tener una mejor evaluación de su Balance la toma de decisiones en cuanto el monto y plazos a otorgar el cual se detalla a continuación:

Cultivos financiados.

Cuadro N° 5

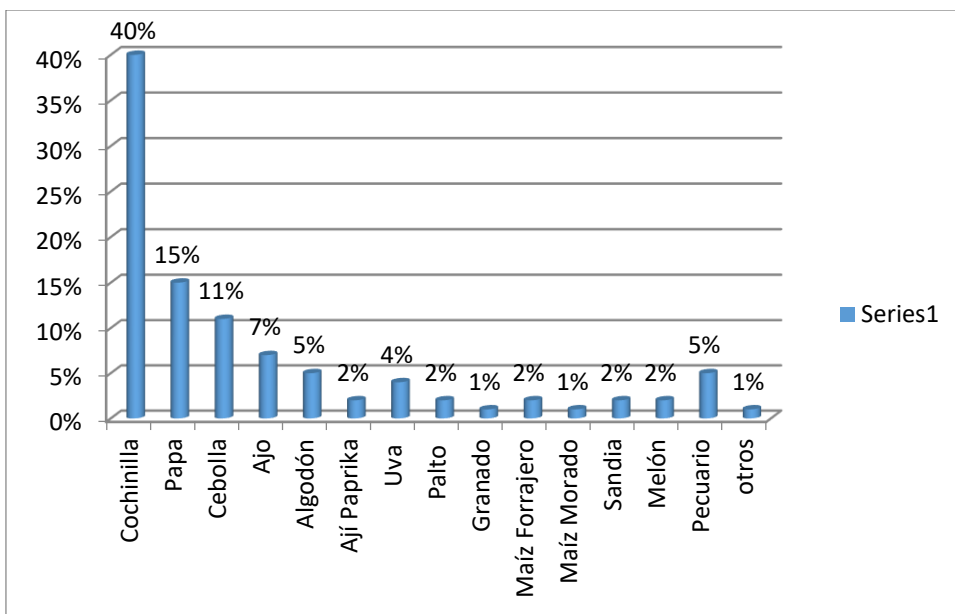
Principales productos agrícolas financiados en distrito de La Joya

Durante mis 3 años de gestión de trabajo se financiaron la mayoría de cultivos existentes, siendo el mas relevante cultivo de cochinilla.

Cultivos Financiados	Porcentaje	Hectareas atendidas
Cochinilla	40%	240Has
Papa	15%	100 Has
Cebolla	11%	90Has
Ajo	7%	76 Has
Algodón	5%	30 Has
Ají Paprika	2%	20 Has
Uva	4%	24 Has
Palto	2%	20 Has
Granado	1%	10 Has
Maíz Forrajero	2%	24 Has
Maíz Morado	1%	16 Has
Sandía	2%	24 Has
Melón	2%	16Has
Pecuario	5%	8 Has
otros	1%	30 Has
	100%	728 Has

Fuente: Propia

Grafico N° 5
Cultivos financiados



Se detalla que cultivo mas importante es Cochinilla seguido de papa, ajo y cebolla, siendo los cultivo de frutales peremnes los que están siendo incrementados año tras año.

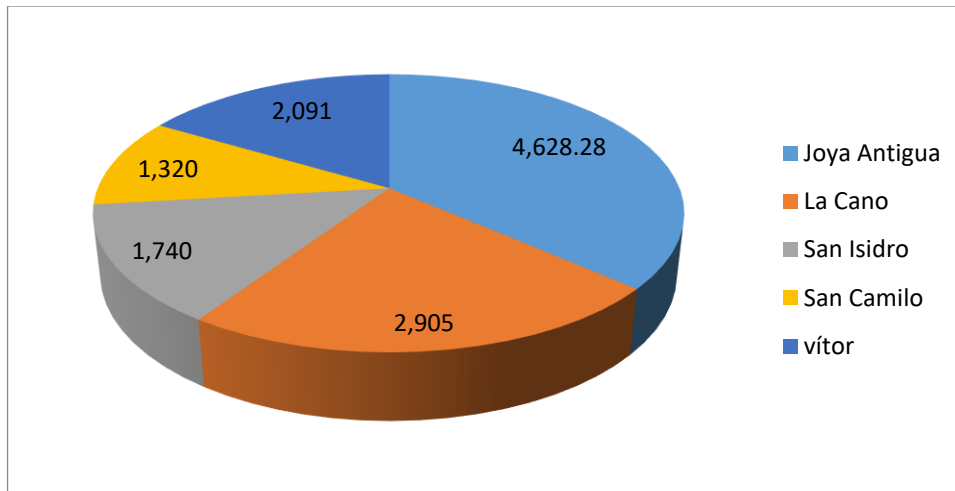
Zona de trabajo de La Financiera Credinka Ag. La Joya.

Cuadro N°6

Distribucion de zonas de trabajo por sector agroganaderos se desarrollo en los siguientes ámbitos.

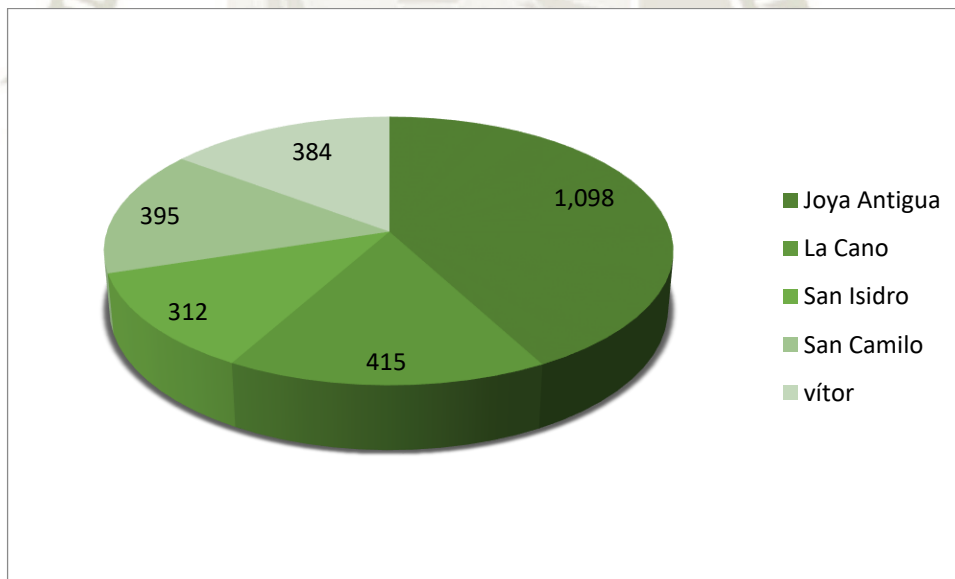
	Has. Riego	Usuarios
Joya Antigua	4,628.28	1,098
La Cano	2,905	415
San Isidro	1,740	312
San Camilo	1,320	395
vítor	2,091	384
total	12,684.28	2,604

Grafico N° 6
Has bajo riego en las zona agrícolas de Dsitrio de La Joya



Se aprecia que la extensión mas grande es La Joya Antigua seguida de La Cano y San Isidro, teniendo mayores clientes en estas zonas

Grafico N° 7
Numero de Parcelas en las zonas agricolasde Distrito de LA Joya



Presente grafico se aprecia mayor numero de parcelas por ser de mayor has bajo riego.

En Financiera Credinka Agencia La Joya se trabajo con un flujo agrícola elaborado para ingresar datos de producción Agrícola como Pecuaria para determinar los ingresos y egresos del Cliente. Esto permitia tener una mejor evaluación de su Balance la toma de decisiones en cuanto el monto y plazos a otorgar el cual se detalla a continuación: El cual se detalla del cuadro N°7 al N°14. Según hoja de anexo N° 5.

Flujo consta de 8 hojas de calculo el cual paso a detallar su foma de ingreso:

Paso 1:

Hoja de Datos de cliente: Se detalla toda la información personal de cliente y de su conyuge si la tuviera para que posteriormente sea detallada en las hojas de calculo siguientes.

Paso 2:

Hoja de Balance General: Se detalla la informacion de los inventarios y activos que cuenta el cliente en su campo, asi como los pasivos que cuente el cliente en otras instituciones financieras para determinar el Patrimonio que cuenta el cliente.

Paso 3:

Hoja de Gastos familiares y otros ingresos: Se detalla todos los ingresos demostrables que cuenta el cliente ya sean actividades diferentes como dependiente o negocios pymes y todos los gastos familiares de cliente.

Paso 4:

Hoja de proyección de ingresos: Se detalla los futuros ingresos de cultivos por cosechar y almacén ya sean agrícolas y pecuarios estimando el futuro precio y producción de los mismos.

Paso 4:

Hoja de proyección de egresos: Se detalla los gastos a realizar el cliente detallado mes a mes hasta el periodo de cosecha teniendo en cuenta el plazo a otorgar de acuerdo al periodo vegetativo del cultivo.

Paso 5:

Hoja de Flujo de caja: parte se tienen que datallar el mes de pago de la cuota y el monto de crédito a otorgar siendo y la cuota propuesta y detallando los valores de endeudamiento/patrimonio, capacidad de pago acumulado y cuota propuesta con saldo de mes dentro de rangos permitidos.

Paso 6:

Hoja de estados financieros: se detalla el resumen de estados financieros con todos los datos de credito para analizar los indicadores financieros y poder realizar la toma de decisiones en la exposiociion y aprobación de crédito presentado.

Paso 7:

Hoja de propuesta final de Credito: Se detalla todos los datos de experiacia crediticia, los pasivos y fechas de pago de cliente, destino de crédito y cuadro de monto otorgado y aporte de cliente, asi de como garantias reales si las tuvieran y monto total de créditos vigentes si los tuviera, para mejor toma de decisiones de aprobación de crédito.

Paso 8:

Hoja de Declaracion jurada de Bienes: cuadro se detalla todo el Patrimonio de cliente de bienes muebles e inmuebles estimando el precio real de mercado en la actualidad o de a cuerdo a tasacion vigente si lo tuviera.

Tarifario Agropecuario.

Cuadro N°15
Tarlfario Agropecuario por monto y plazo.

Monto S/.	Agropecuario- Pecuario				Agropecuario-Pecuario			
	Activo Fijo				Capital de trabajo			
	Plazo Max.	TEA Prefe.	TEA Min	TEA Max.	Plazo Max.	TEA Prefe.	TEA Min	TEA Max.
1,000 a 4,999	36	36.21%	40.23%	55.94%	12	37.72%	41.91%	58.27%
5,000 a 9,999	36	32.04%	35.60%	47.04%	12	33.37%	37.08%	49.00%
10,000 a 19,999	36	28.56%	31.74%	44.91%	12	29.75%	33.06%	46.78%
20,000 a 49,999	36	26.01%	28.90%	41.67%	12	27.09%	30.10%	43.41%
50,000 a 74,000	36	23.61%	26.24%	40.08%	12	24.60%	27.33%	41.75%
75,000 a 99,999	36	22.22%	24.69%	33.87%	12	23.15%	25.72%	35.28%
100,000 a 150,000	36	19.87%	22.08%	31.60%	12	20.70%	23.00%	32.92%

Fuente: Financiera Credinka 2017

CAPITULO V

CONCLUSIONES

- Financiera Credinka desde el año 2015-2018 aumento significativamente la colocación de créditos agropecuarios ya que se incorpora la política y metodología para este tipo de crédito.
- En el periodo de colaborador en esta prestigiosa Financiera me mantuve a corde lo proyectado no teniendo problemas en mis colocaciones pasando siempre inspecciones de auditoria interna, e incrementado años tras año mi cartera de clientes y monto en saldo de cartera.
- Solo se atendió al 10.26 % del área agrícola La Joya . de un total de 2,604 clientes a mi cargo.
- Los niveles de mora son bajos, por cuanto no sobrepasan el 3.5% permitido, siendo en nuestro caso 3.10% al cierre de año 2018.
- La mayoría de cliente se quedo bien identificado con el trabajo brindado siendo muchas veces solo clientes exclusivos de financiera Credinka.

CAPITULO VI

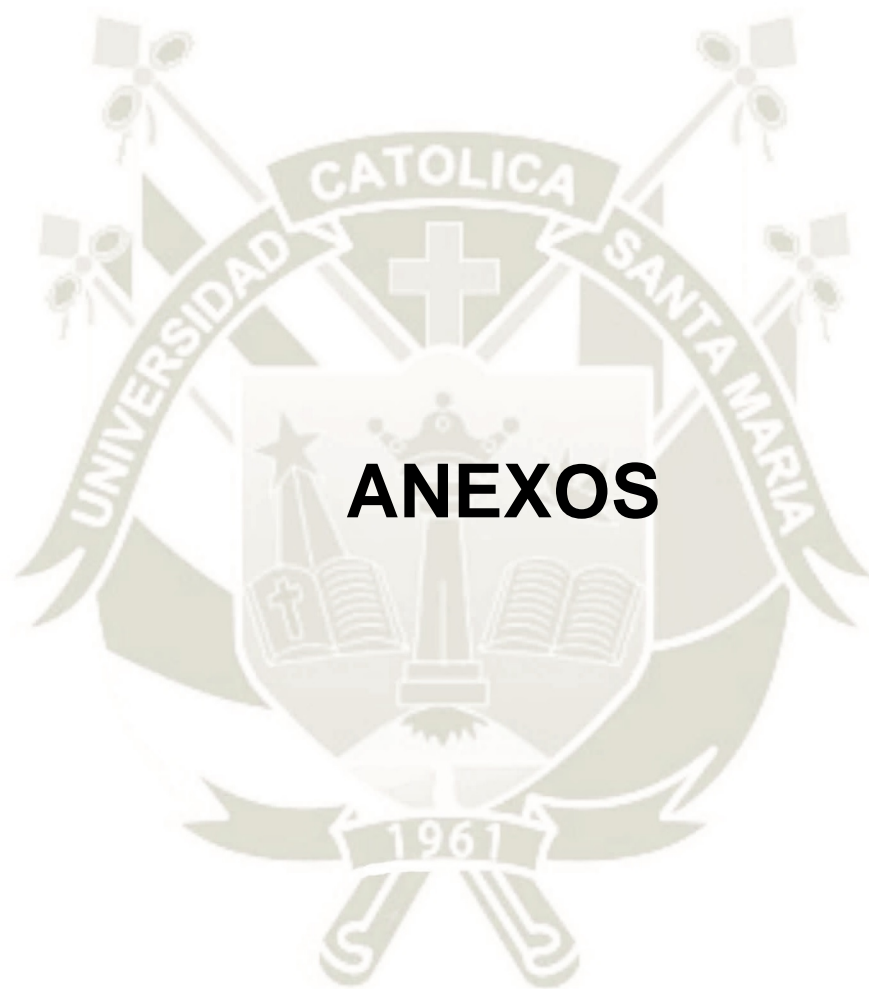
RECOMENDACIONES

- Mejorar el sistema operativo, el cual esta en modificacion para un atención mas rápida en el sistema.
- Contar con un programa interno que permita visualizar mediante los créditos financados las hectareas de cultivos financiados por mes para saber si habrá sobre producción en algún mes del años y que producto en especifico.
- Contar con la pre-aprobacion interna en sistema para temas de reprogramación y no ser evaluado como crédito nueva mente para facilitar la labores de seguimiento y control de créditos.
- Contar con medios tecnológicos para toma de decisiones en campo para tencion a clientes, como ver su estado de Centrales de riesgo y de ingresar al sistema para poder observar su estado de crédito y vencimeintos de las cuotas.
- No contar con doble ingreso de datos en Excel de crédito y en programa por la demora que genera para tener un crédito armado para presentación en comité de creditos con mayor rapidez y atencion a mayor número de clientes.
- Contar con un mejor método de recuperación de créditos en sistema judicial por dia de mora y recuperación mas inmediata.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Castillo Ccala, S. (2016). *“LOS NUEVOS COMPORTAMIENTOS SOCIO CULTURALES EN EL DISTRITO DE LA JOYA REGION AREQUIPA – 2016”*. Arequipa: <http://repositorio.unsa.edu.pe/bitstream/handle/UNSA/2183/ANcaccsl.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- Chávez J. (2016). *La Responsabilidad Solidaria Del Grupo De Empresas En Las Obligaciones Laborales Según El Pleno Jurisdiccional Nacional Laboral Del Año 2008*. Piura: https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/2475/DER_053.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Cooperativa de ahorro y credito Sayari. (2015). *Manual De Políticas Y Procedimientos Crediticios*. Cooperativa de ahorro y credito Sayari. <https://www.coopacsayari.com/assets/pdf/MANUAL%20DE%20POLITICAS%20Y%20PROCEDIMIENTOS%20CREDITICIOS%20SAYARI%20FINAL.pdf>.
- CREDINKA. (01 de Octubre de 2019). *Financiera Credinka*. Obtenido de https://www.credinka.com/historia_.aspx
- Diario El Peruano. (2019). *Leyes publicadas*. <https://elperuano.pe/>.
- FINANCIERA CONFIANZA S.A.A. (2015). *NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS AL 30 DE SETIEMBRE DEL 2015*. Arequipa: <https://www.bvl.com.pe/eeff/OE3205/20151022181101/NOOE32052015TI301.PDF>.
- Municipalidad De La Joya. (2019). *FASE PROSPECTIVA, PLAN DE DESARROLLO REGIONAL CONCERTADO ACTUALIZADO DE LA REGIÓN AREQUIPA 2013-2021*. http://www.regionarequipa.gob.pe/Cms_Data/Contents/GobRegionalArequipa/Inv/Media/PlanesDesarrollo.PlanDesarrolloRegionalConcertado/2013-2021/FASE-PROSPECTIVA-PRIMERA-ETAPA.pdf.

- Palacios E. (2019). *ANTECEDENTES TEÓRICOS DEL CRÉDITO*.
<http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/publicaciones/economia/20/a06.pdf>.
- Pampa de la Joya*. (2019). Obtenido de El Tiempo en Perú:
https://tierra.tutempo.net/peru/pampa-de-la-joya-pe031487_001.html
- Ravines Hermoza. (2017). *SITUACIÓN DEL CRÉDITO AGRÍCOLA EN EL PERÚ*.
Lima: <http://repositorio.lamolina.edu.pe/bitstream/handle/UNALM/2973/E13-R385-T.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- Rios M. (22 de Agosto de 2018). *Tu Dinero*. Obtenido de Reporte de Deudas de la SBS: ¿Cuál es su clasificación según los días de morosidad?:
<https://gestion.pe/tu-dinero/reporte-deudas-sbs-clasificacion-dias-morosidad-242331-noticia/>
- SMV. (2019). *Alertas*.
http://www.smv.gob.pe/Frm_VerArticulo?data=DF73B7CE8700603FCA0DFA9D831E80E5978681FE369D171F183CED5501.
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. (01 de Noviembre de 2019). *Superintendencia de Banca, Seguros y AFP*. Obtenido de
<http://www.sbs.gob.pe/>
- Vizcardo Zuñiga, Y. J. (2017). *Informe por servicios profesionales realizados en el banco agropecuario - area comercial de negocios en la oficina especial de camana - región arequipa - agrobanco*. Arequipa:
<http://repositorio.unsa.edu.pe/bitstream/handle/UNSA/2864/AGvizuyj.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- Wiener Fresco H. (2014). *Agrobanco testimonio*. Obtenido de
https://issuu.com/agroforum/docs/agrobanco_testimonio_de_parte_-_hug



ANEXOS

ANEXO N° 1 GLOSARIO

Beneficiario: Empresa jurídica que se beneficia a la ejecución de Carta Fianza.

Ciclo Operativo: Es el tiempo necesario para adquirir o elaborar el producto o servicio, venderlo y recuperar el capital invertido.

Ciente Formal: Persona natural o jurídica con negocios con RUC activo.

Ciente Informal: Persona natural con negocios que no cuenten con RUC activo ante SUNAT.

Cuota: Monto que el cliente paga de manera regular, durante un periodo de tiempo y Frecuencia hasta la cancelación de su crédito.

Dependientes: Disponen de un flujo de ingresos periódicos fijos o variables, por la prestación de algún servicio, se considera a las personas que presentan ingresos a través de boletas de pago y/o declaran como renta de 5ta categoría.

Entes jurídicos: son patrimonios autónomos gestionados por terceros, que carecen de personalidad jurídica, o contratos en los que dos o más personas, que se asocian temporalmente, tienen un derecho o interés común para realizar una actividad determinada, sin constituir una persona jurídica.

Frecuencia: Es el periodo de tiempo que existe entre las cuotas y dependiendo de la circunstancia se le puede llamar: diario, semanal, quincenal, mensual, bimensual, trimestral, semestral, anual, etc.

Independientes: Se dedican a actividades empresariales y generan ingresos económicos, mediante sus microempresas o pequeñas empresas siendo estas su principal fuente de ingreso. También se considera a las personas que declaran como renta de 1era y 4ta categoría.

Periodo de Gracia: Consiste en aplazar el pago de la primera cuota del crédito por un determinado periodo de tiempo, lo cual genera un costo financiero adicional.

Persona Jurídica: Se considera a aquellos negocios o empresas que desarrollen una actividad económica y generen ingresos de manera lícita, constituidas bajo una razón social o algún tipo de constitución. Al constituir una empresa como persona jurídica, es la empresa (y no el dueño) quien asume todos los derechos y las obligaciones de la empresa.

Persona Natural: Puede ser dependiente laboralmente o independiente que realiza actividades económicas que le genere ingresos de manera lícita.

Patrimonio: Se considera aquellas propiedades muebles, inmuebles, maquinaria y equipo, que posee legalmente el cliente, los cuales constituirán un respaldo frente a una propuesta de crédito.

Reglamento Interno de Trabajo (RIT): Son las condiciones, derechos y obligaciones laborales a las que debe sujetarse Financiera CREDINKA en adelante CREDINKA y sus colaboradores, armonía con las disposiciones legales vigentes que norman las actividades en la jornada laboral, encimando el mejor resultado.

Riesgo Cambiario Crediticio (RCC): La posibilidad de afrontar pérdidas derivadas de incumplimientos de los deudores en el pago de sus obligaciones crediticias producto de descalces entre sus exposiciones netas en moneda extranjera.

Riesgo Crediticio: Posibilidad de afrontar pérdidas derivadas por el incumplimiento de la obligación de pago por parte de nuestros clientes.

Riesgo de lavado de activos y del financiamiento del terrorismo: Frecuencia y severidad con la que podría ser utilizada la Institución para los propósitos de lavado de activos y/o financiamiento del terrorismo, que surge por la naturaleza de sus personas relacionadas (entre ellas sus clientes), productos y/o servicios que ofrece y contrata la empresa, así como los canales de distribución y zonas geográficas en las que opera.

Riesgo de Mercado: Es la posibilidad de afrontar pérdidas ante una variación en el precio de los activos frente a una variación de precios en los mercados financieros y de productos.

Riesgo Operativo: Son pérdidas originadas, directa o indirectamente, por deficiencias o fallasen sistemas, procesos, errores humanos o eventos externos no previsible.

Periodo: Es el espacio de tiempo en el cual se lleva a cabo una acción o se desarrolla un acontecimiento. Para créditos, periodo se refiere al número de días después de la fecha inicial del cronograma del crédito hasta la fecha final del cumplimiento del pago total del crédito.

Cuota exigible: Es la cuota del crédito cuyo pago vence en el mes en curso.

Pago Adelantado: Pago que trae como consecuencia la aplicación del monto pagado a las cuotas inmediatamente posteriores a la exigible en el periodo, es decir se pagan por adelantado las cuotas de los siguientes meses (este pago no aplica a una reducción de los intereses, las comisiones y los gastos derivados de las cláusulas contractuales).

Pago Anticipado: Pago que trae como consecuencia la aplicación del monto al capital del crédito, con la consiguiente reducción de los intereses, comisiones y los gastos derivados de las cláusulas contractuales al día de pago.

El cliente tendrá opción a 2 (dos) modalidades: con reducción de cuotas o con reducción de plazo, lo que generará un nuevo cronograma.

Plazo: Es el periodo referido en número de días que se establece en el contrato de pago de la totalidad de la deuda del cliente.

Inmueble Propio: Es aquel bien que no puede ser trasladado de un lado a otro o que se encuentra por sí mismo inmovilizado.

Endeudamiento Total: Es la suma de la deuda directa de todo tipo de crédito y la deuda indirecta que el cliente tiene en el sistema financiero a la fecha de a evaluación del crédito.

Cliente con Experiencia Crediticia: Si el cliente tiene más de 6 meses consecutivos de experiencia crediticia en el Sistema Financiero en Entidades Reguladas.

Cliente sin Experiencia Crediticia: Si el cliente tiene menos de 6 meses consecutivos de experiencia crediticia en el Sistema Financiero en Entidades Reguladas (CREDINKA, 2019).

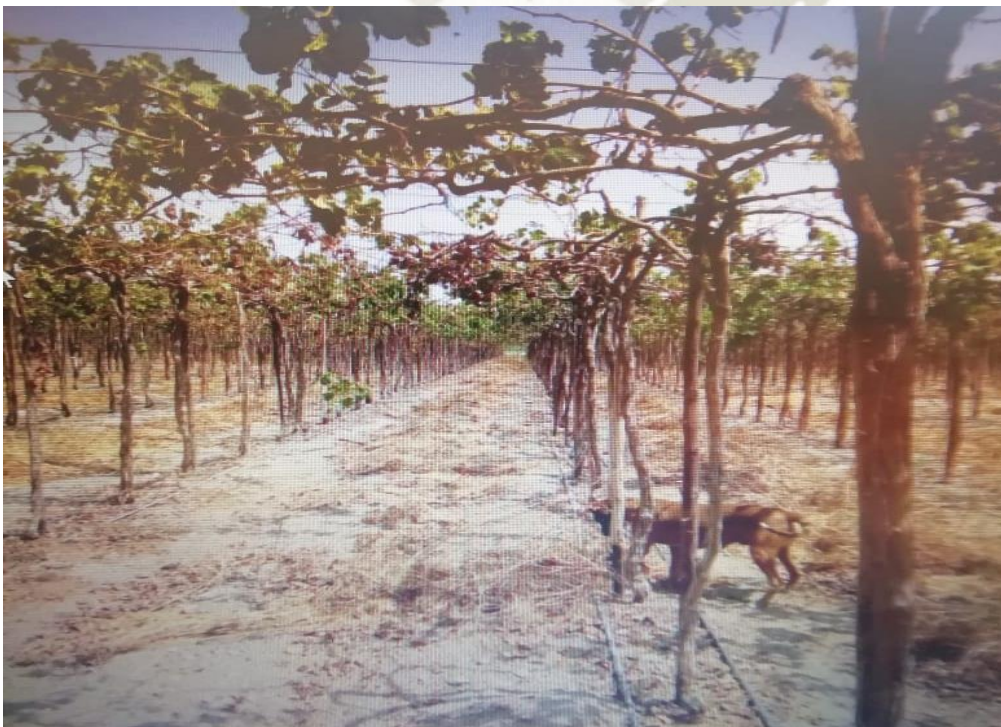


ANEXO N° 2 PANEL FOTOGRAFICO

Fotografía N° 1 : Visita de campo



Fotografía N° 2: Analisis de cultivo



Fotografía N° 3 y 4 :Verificacion de cultivos a Financiar.



Fotografía N°4



Fotografía N°5 :Visita al domicilio de Cliente



Fotografía N° 6:Dialogo con el cliente



Fotografía N°7



Fotografía N° 8



Fotografía N° 9



Fotografía N° 10 :Llegar hasta el lugar de sus actividades.



Fotografía N°11



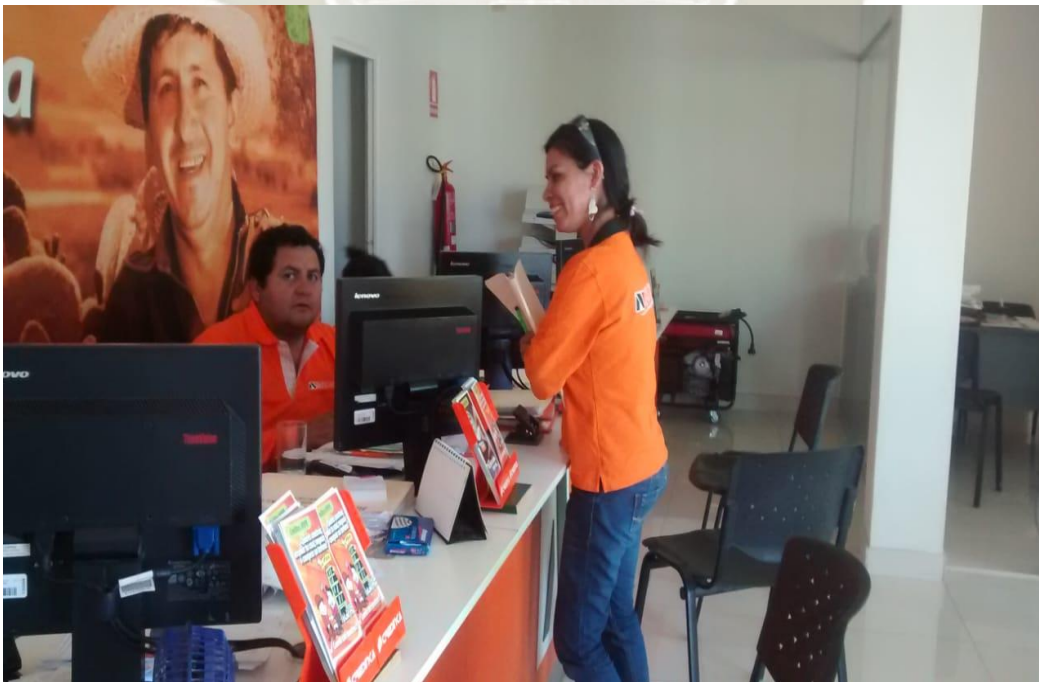
Fotografía N° 12



Fotografía N° 13 :Identificar etapas de cultivo para el plazo y monto.



Fotografía N° 14 :Ingreso de crédito a Flujo y Armado de expediente



Fotografía N° 15



Fotografía N° 16 :trabajo en Equipo



ANEXO 3 : Hoja de seguimiento de créditos Agropecuarios otorgados

SEGUIMIENTO Y CONTROL DE CREDITOS			
FECHA	DÍA	MES	AÑO
Oficina:		Oficial de Negocios:	
Supervisor:			
Datos del Cliente			
Apellidos y Nombre:			
Ubicación:			
Teléfono:			
Actividad:			
Persona entrevistada:			
Supervisión:			
REVISION DEL EXPEDIENTE DE CREDITO (marcar con "X" según corresponda)			Cumple
1. Se encontró el expediente de crédito.			
2. Se encuentra firmado o presenta mail por el nivel de autonomía.			
3. Se Adjunta Solicitud/propuesta debidamente firmada.			
4. Se Adjuntan Centrales de Riesgo de todos los intervinientes.			
5. Se Adjunta evaluación de Flujo Agropecuario.			
6. La Hoja de Verificación domiciliaria se encuentra firmada por el titular.			
VISITA DE CAMPO			SI
1. Se encontró el negocio/cultivo declarado en la solicitud/propuesta.			
2. Se encontró el domicilio del cliente.			
3. Cliente acepta haber recibido el íntegro del préstamo.			
4. Se cumplió con destino de crédito.			
5. La evaluación financiera contenida en el expediente refleja la situación del negocio.			
6. Oficial visitó el negocio y domicilio del titular y fiadores de ser el caso.			
7. El terreno declarado en expediente es el mismo de lo verificado en la visita.			
8. Cultivo es el mismo de lo declarado en el expediente.			
9. Se identifico indicios de irregularidades (fraude, coimas)			
10. Fecha estimada de cosecha			
Patrimonio (S/.) : Anterior	Patrimonio Fecha	Patrimonio: Ultimo (S/.)	Patrimonio Fecha
Monto Propuesto	Monto Otorgado	Saldo de Capital	Días de
Patrimonio Personal (comentar de que consta)			
Comentarios (Destino de crédito, situación del cultivo, actividad, capacidad de pago, EE.FF. Si fuera el caso)			
Rapidez en el otorgamiento del crédito	lento	normal	rápido
Tasa de Intereses:	baja	normal	alta
Trato del Oficial de Negocios	malo	bueno	excelente

Fuente: CREDINKA, (2019).

ANEXO 4 : Hoja de ruta de cada día.

FCR-FOR-AGS-013-V03
F. Vigencia: 7/11/2017

HOJA DE RUTA^(*)

RESPONSABLE: AGENCIA: FECHA:

El llenado puede ser en computadora o a mano con letra legible

PLANIFICACION		Nombre del Cliente	Lugar y/o Distrito	Teléfono(s)	EJECUCION Resultado de la Visita
Hora	Actividad desarrollada				
08:00	08:30				
08:30	09:00				
09:00	09:30				
09:30	10:00				
10:00	10:30				
10:30	11:00				
11:00	11:30				
11:30	12:00				
12:00	12:30				
12:30	13:00				
13:00	13:30				
13:30	14:00				
14:00	14:30				
14:30	15:00				
15:00	15:30				
15:30	16:00				
16:00	16:30				
16:30	17:00				
17:00	17:30				
17:30	18:00				
18:00	18:30				
18:30	19:00				

(*) La información deberá llenarse un día antes o en la mañana, previo a la salida a campo y el llenado deberá realizarse por todo el día. Es responsabilidad del Jefe Inmediato, solicitar diariamente la Hoja de Ruta a cada colaborador a su cargo, así como mantener en un archivero las Hojas de Ruta en forma ordenada y debidamente firmadas

RESUMEN A SER LLENADO POR EL JEFE INMEDIATO

ACTIVIDAD DE SARROLLADA	HORAS
P PROMOCION	
E EVALUACION	
S SEGUIMIENTO	
CI COBRANZA INDIVIDUAL	
CG COBRANZA GRUPAL	
TOTAL HORAS	

OBSERVACIONES: _____

Firma y sello del Jefe Inmediato

Firma y sello del Colaborador


Fuente: CREDINKA, (2019).

Anexo 5: Flujo Agrícola

Paso N°1

Cuadro N° 7
Hoja de Datos del Cliente y la actividad económica.

V-004

		INFORMACION CLIENTE Y ACTIVIDAD ECONOMICA		FECHA:	
Asesor:				AGENCIA:	
CLIENTE					
A. DATOS DEL SOLICITANTE (Persona Natural)			ACTIVIDAD		
Nombre del Cliente		FECHA NACIMIENTO		DNI	
Nombre de Conyuge		FECHA NACIMIENTO		DNI	
Nombre del aval Titular				DNI	
Nombre del aval Conyuge				DNI	
DOMICILIO					
C. UBICACIÓN DE LA ACTIVIDAD			D. CARACTERÍSTICAS DE LA ZONA (Si cuenta con riego, valle, etc)		
			a)		
			b)		
UNIDAD FAMILIAR					
E. CONDICIÓN DE LA VIVIENDA			F. EDUCACIÓN DE LOS DEPENDIENTES		
a) Noble			a) Inicial N° ()	0	
b) Rustico			b) Primaria N° ()	0	
c) Mixto			c) Secundaria N°()	0	
d) Otros(especificar)			d) Superior N°()	0	
			e) Otros N°(espec)	0	
G. NUMERO DE DEPENDIENTES			H. REFERENCIA		
1			Persona trabajadora con experiencia en la agricultura y de muy buenos antecedentes.		
GESTION					
J. Experiencia en la actividad (años)			K. Conoce e identifica el riesgo de la actividad el cliente		
Mas de 20			SI		
RIESGOS					
L. Que tipos de riesgo y como mitiga (Especificar)					
Mercado					
Climatologico					
Plagas y enfermedades					
Principales proveedores (Insumos agrícolas)			Existe Vias de acceso para la comercializacion		
a)			Distancia proxima al primer mercado		
b)			N° de campañas por año		
c)			N° de instituciones que adeuda		
DATOS DEL CREDITO					
GARANTIA (PATRIMONIO)					

Patrimonio	S/.	0.00
-------------------	------------	-------------

CONSIDERAR DE EVALUACION PYME	
OTROS INGRESOS CONSTANTES	S/.
0	0.00
	0.00
TOTAL	0.00

GASTOS FAMILIARES	S/.
SEGÚN GASTOS FAMILIARES (De evaluacion pyme)	0.00
TOTAL	0.00

Informacion	Balance	Evaluacion Pyme	Proyeccion ingreso	Proyeccion Egreso	Egreso2	Flu
-------------	----------------	-----------------	--------------------	-------------------	---------	-----

En presente cuadro se detalla la informacion de los inventarios y activos que cuenta el cliente en su campo, asi como los pasivos que cuente el cliente en otras instituciones financieras para determinar el Patrimonio que cuenta el cliente.

Paso N°3

Cuadro N° 9
Hoja de gastos familiares y evaluacion pyme

ESTADO DE RESULTADOS - MENSUAL			EVALUACION PYME	00/01/1900
VENTAS / INGRESOS			S/.	-
DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO		
			S/.	-
			S/.	-
			S/.	-
			S/.	-
			S/.	-
			S/.	-
			S/.	-
COSTO DE VENTAS / PRODUCCION			S/.	-
DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO		
0	0	0.00	S/.	-
0	0	0.00	S/.	-
			S/.	-
			S/.	-
			S/.	-
			S/.	-
			S/.	-
			S/.	-
			S/.	-
UTILIDAD BRUTA			S/.	-
COSTOS OPERATIVOS			S/.	-
Personal				
Tributos				
Impuestos				
UTILIDAD NETA			S/.	-
OTROS INGRESOS (mensual)			S/.	-
GASTOS FAMILIARES			N° Integrantes:	S/.
Canasta Básica (Alimentación)				
Educación en:				
Transporte				
Agua				
Luz				
Teléfono fijo				
Teléfono celular				
Cable TV				
Combustible (gas, kerosene, leña, etc.)				
Internet				
Alquiler de vivienda				
Servicio de vigilancia vecinal particular				
SOAT				
Peaje				
Cochera				
Impuesto vehicular				
Gastos sociales, imprevistos , otros				
EXCEDENTE			S/.	-
			0	03/10/2018 7:28

En el presente cuadro se detalla todos los ingresos demostrables que cuenta el cliente ya sean actividades diferentes como dependiente o negocios pymes y todos los gastos familiares de cliente.

Paso N°6
Cuadro N° 11
Hoja de flujo de Caja



Planilla de Análisis para créditos agropecuarios

Llenar solamente los campos AMARILLOS!!!!

Tarifas e Indicadores		Endeudamiento máximo en relación a patrimonio	
Cantidad en meses	oct-18	Cliente Nuevo	80%
Tasa de interés mensual:	0.00%	Cientes Recurrente y Preferencial	80%
Nombre del asesor comercial	0		
Fecha de Análisis	00/01/1900		
Nombre del cliente	0		
Conyuge	0		
Aval o Fiador	0		
Zona	0		
Disponibile	0		
Cuentas por cobrar y adelanto a prov.	0		
Inventario Agrícola	0		
Inventario Pecuario	0		
Inventario Comercio y Servicios	0		
Inventario Producción Artesanal	0		
Activo Fijo Agrícola	0		
Activo Fijo Pecuario	0		
Activo Fijo Comercio y Servicios	0		
Activo Fijo Producción Artesanal	0		
Otros Activos de la Unidad Familiar			
Total Pasivos	0		

Detalle de Garantías	
Garantía: Inmueble del titular	
Garantía: Ganado / Animales	
Garantía: Vehículos / maquinaria	
Garantía : Bienes del codeudor o fiador	
Valor de la producción agropecuaria	
Documentos en Custodia (valor del bien)	
Garantía: Hipoteca	

Llenar ingresos con signo positivo y egresos con signo negativo

Ingresos constantes en todo el periodo:			Egresos constantes en todo el periodo:		
Concepto:	Ingreso Mensual	Ingreso en periodo	Concepto:	Egreso Mensual	Egreso en periodo
	0	# VALOR!	Gasto familiar mínimo		
	0	# VALOR!	Gasto Familiar	0	# VALOR!
	0	# VALOR!			# VALOR!
	0	# VALOR!			# VALOR!
	0	# VALOR!			# VALOR!
	0	# VALOR!			# VALOR!
Sumas	0	# VALOR!		0	# VALOR!

En esta primera parte se obtienen los resultados de las hojas anteriores con detalle de montos de activos, inventarios, ingresos y egresos efectuados, y el plazo y monto de crédito.

Paso N° 7
Cuadro N° 12
Estados financiero

RESUMEN ECONOMICO FINANCIERO DE CREDITO RURAL

	00/01/1900		COMENTARIOS
MONEDA: T. C.:	S/. US\$.	S/. US\$.	VARIACION
RUBRO Y FECHA	00/01/1900		
TOTAL ACTIVO	0.00	0.00	0.00
Total Activo corriente	0.00	0.00	0.00
Disponible.	0.00		
Cuentas por Cobrar	0.00		
Inventario Agrícola	0.00		
Inventario Pecuario	0.00		
Inventario Comercio y Servicios.	0.00		
Inventario produccion Artesanal.	0.00		
Total Activo No Corriente	0.00	0.00	0.00
Agrícola	0.00		
Pecuario	0.00		
Comercio y Servicios	0.00		
Produccion Artesanal.			
TOTAL PASIVO	0.00	0.00	0.00
Cuentas por pagar	0.00		
Proveedores			
PATRIMONIO	0.00	0.00	0.00
EXTENSION DE TERRENOS	1.00	5.00	
PRESTAMO NUEVA VISION			
Monto Propuesto	0.00	<i>El destino de credito</i>	
Plazo	#¡ VALOR!		
Periodo de Gracia			
Forma de Pago	0 Cuotas		
Cuota Promedio todo el periodo	#¡ DIV/D!		
INDICADORES FINANCIEROS			
* Cuota Propuesto/Saldo del mes	#¡ VALOR!	EL CLIENTE	
* Endeudamiento.	#¡ DIV/D!		
* Capacidad de Pago	#¡ VALOR!		
* Flujo c/Cred. En el mes/cuota	#¡ DIV/D!		
* Cobertura de Garantia.	#¡ VALOR!		
Capital de trabajo	#¡ DIV/D!		
NOTA HISTORIAL DE PAGOS			

Proyeccion ingreso / Proyeccion Egreso / Egreso2 / Flujo Caja 48 meses / **Resumen** / Propuesta / DJ Bien

En presente cuadro se detalla el resumen de estados financieros con todos los datos de credito para analizar los indicadores financieros y poder realizar la toma de decisiones en la exposiociion y aprobaci3n de cr3dito presentado.

Paso N°8
Cuadro N° 13
Propuesta final de credito

PROPUESTA DE CREDITO					
Cliente:	0	DNI Cliente N°:	0	Calificación SBS:	-
Cónyuge:	0	DNI Cónyuge N°:	0	Departamento:	
Actividad:	0	Edad Cliente:	119	Provincia:	
Teléfono:		Producto:	-	Distrito:	
N° Crédito:		Experiencia (años)	Mas de 20	Zona:	
Calif. SBS		Cod.SBS:		Tipo de Zona:	PREFERENTE
Destino :		Tipo de Crédito:		Crédito:	No Vinculado.
Funcionario:		Ubicación Predio:	0	Base Negativa:	No registra.

	MONTO	CARACTERISTICAS	VENCIMIENTO	PRORROGA	TASA
1N	S/0.00	0	nov-18		0.00%

OBSERVACIONES

Comentarios

⋮ **Experiencia Crediticia:**

⋮ **Unidad Familiar/ Patrimonio**

⋮ **Estructura de Financiamiento:**

Monto solicitado	S/. 0.00	#¡DIV!0!
Aporte Cliente	S/. 0.00	#¡DIV!0!
Inversion Total	S/. 0.00	#¡DIV!0!

⋮ **Destino del Crédito/ Garantía:**

⋮ **Visita al Fundo/Establo:**

⋮ **Endeudamiento SBS:**

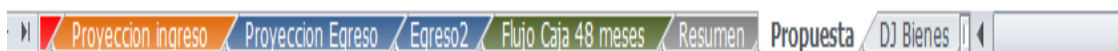
⋮ **Otros:**

GARANTIAS:				
Descripción	Rango	Comercial	Realización	
1				
2				
Total			0.00	0.00

RESUMEN:						
Respaldan otras	Realización	Gravamen	Nro. Partida/ficha	Inscrito RRPP	Tasado por:	Fecha Tasación
1						
2						
3		-				
		<u>\$ 0.00</u>				

RESPONSABILIDAD	CUOTAS PAGADAS	ORIGINAL	VCMTO	SALDO	INC/(RED)	TOTAL RESPONSABILIDAD
Pagarés C.T.		SI.0.00	nov-18	SI.0.00	SI.0.00	SI.0.00
Pagares A.F.					SI.0.00	SI.0.00
Porterceros					SI.0.00	SI.0.00
					Total	SI.0.00

OFICIAL DE NE	ADM DE AGENCIA	JEFE ZONAL	JEFE DE PROC	NIVEL SUPERIOR
OBS:			Fecha de Aprobación: -----/-----/-----	



En esta hoja se detalla todos los datos de experiacia crediticia, los pasivos y fechas de pago de cliente, destino de crédito y cuadro de monto otorgado y aporte de cliente, asi de como garantias reales si las tuvieran y monto total de créditos vigentes si los tuviera, para mejor toma de deciciones de aprobación de crédito.

Paso N°9

Cuadro N° 14

Declaracion Juarada Patrimonial de Bienes

DECLARACION JURADA PATRIMONIAL DE BIENES

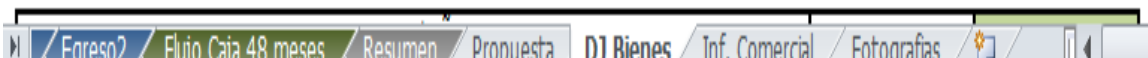
(PARA USO ESTRICTAMENTE CONFIDENCIAL)

Nombre del Cliente:	0	
Direccion:	0	0

Oficina	0
Fecha	00/01/1900

Asesor de Neg. Agropecuarios	0
------------------------------	---

1.- INMUEBLES: (URBANOS Y RUSTICOS) - DESCRIPCION	US\$ VALOR	US\$
UBICACIÓN	PARCIAL	TOTAL



En este cuadro se detalla todo el Patrimonio de cliente de bienes muebles e inmuebles estimando el precio real de mercado en la actualidad o de acuerdo a tasación vigente si lo tuviera.