



Autónoma
Universidad Autónoma del Perú

**FACULTAD DE CIENCIAS DE GESTIÓN
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

APLICACIÓN DEL PROCESO DE ADJUDICACIÓN Y SU INCIDENCIA
EN EL ÍNDICE DE MOROSIDAD DE LA EMPRESA EDPYME ACCESO
CREDITICIO S.A. PERIODO 2017

**PARA OBTENER EL TÍTULO DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTOR

FELIPE EDUARDO GOMEZ FERNANDEZ

ASESOR

MG. CPC. MARIA CRISTINA RAMOS TOLEDO

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

CONTABILIDAD Y GESTIÓN EMPRESARIAL

LIMA, PERÚ, AGOSTO DE 2019

DEDICATORIA

El presente trabajo está dedicado a las personas más importantes en mi vida, mis padres, mis hermanos, mi esposa y especialmente a mi hija, que desde su nacimiento me ha brindado las fuerzas necesarias para seguir adelante y lograr todas mis metas.

AGRADECIMIENTOS

Este trabajo es fruto del apoyo de mi familia y compañeros del trabajo quienes compartieron sus conocimientos y me guiaron para lograr culminar con el trabajo.

Deseo agradecer a mi asesora de suficiencia profesional, Mg. CPC. María Cristina Ramos, por su tiempo y dedicación desde el inicio del trabajo y orientarme en el desarrollo del mismo, por los conocimientos compartidos en este trabajo.

Finalmente, una mención especial a mi esposa Jesenia Ñavez, quien me ayudó a conseguir el material bibliográfico necesario para realizar el trabajo.

ÍNDICE

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTOS	iii
RESUMEN	viii
INTRODUCCIÓN	ix

CAPÍTULO I. ASPECTOS GENERALES

1.1. Antecedentes	10
1.2 Descripción general de la organización.....	13
1.3 Contexto socioeconómico de la organización.....	14
1.4 Descripción general de la experiencia.....	17
1.5 Funciones ejecutadas	18
1.6 Propósito del puesto.....	20
1.7 Proceso del informe	21
1.8 Resultados alcanzados	20

CAPÍTULO II. FUNDAMENTACIÓN

2.1 Explicación del papel que jugaron la teoría y la práctica en el desempeño profesional.....	22
2.2 Acciones, metodologías y procedimientos.....	24

CAPÍTULO III. APORTES Y DESARROLLO DE EXPERIENCIA

3.1 Conocimientos	32
3.2 Desarrollo de experiencias	35

CONCLUSIONES

RECOMENDACIONES

REFERENCIAS

ANEXOS

LISTA DE TABLAS

Tabla 1	Saldo de créditos vehiculares
Tabla 2	Unidades colocadas
Tabla 3	Ventas regionales
Tabla 4	Parque automotor regional
Tabla 5	Reducción de emisiones de CO2
Tabla 6	Tasas de provisiones calificación normal
Tabla 7	Tasas de provisiones calificación de mayor riesgo que la normal
Tabla 8	Estado de Resultados mayo 2017
Tabla 9	Asiento de desembolso del crédito 1
Tabla 10	Asiento de desembolso del crédito 2
Tabla 11	Provisiones por tipo de crédito
Tabla 12	Provisiones por categoría de riesgo
Tabla 13	Asiento de provisión por incobrabilidad para crédito categoría con problemas potenciales (CPP)
Tabla 14	Asiento de provisión por incobrabilidad para crédito categoría deficiente
Tabla 15	Asiento de provisión por incobrabilidad para crédito categoría dudoso
Tabla 16	Asiento de provisión por incobrabilidad para crédito categoría pérdida
Tabla 17	Asiento por el registro de la adjudicación del vehículo
Tabla 18	Asiento por el registro de la provisión inicial del vehículo adjudicado
Tabla 19	Evolución de ratio de morosidad (enero 2017 – diciembre 2017)
Tabla 20	Evolución de ratio de morosidad (enero 2017 – diciembre 2017)
Tabla 21	Estado de Resultados comparativo (análisis vertical)
Tabla 22	Ratios de rentabilidad

LISTA DE FIGURAS

- Figura 1 Cartera administrada 2016
- Figura 2 Composición por tipo de producto
- Figura 3 Evolución del ratio de morosidad (enero 2017 – mayo 2017)
- Figura 4 Evolución del ratio de morosidad (enero 2017 – diciembre 2017)
- Figura 5 Flujo de caja (enero 2017 – diciembre 2017)

RESUMEN

El presente trabajo de suficiencia profesional tuvo como objetivo demostrar cómo el proceso de adjudicaciones incidió en la mejora del índice de morosidad y a su vez cómo impactó en los Estados Financieros de la empresa. Para alcanzar dicho objetivo se incorporó al sistema de cobranza el proceso de adjudicación de vehículos como una de las opciones principales en caso de que el cliente no cumpla con sus obligaciones de pago luego de haber agotado todos los esfuerzos de cobranzas convencionales. La decisión de incluir el proceso de adjudicación al sistema de cobranza de cartera morosa se dio a partir del incremento del ratio de morosidad, el incremento de este ratio no resulta nada beneficioso para la empresa, ya que al ser una empresa que tiene como giro de negocio la intermediación financiera, necesita de préstamos e inversiones de capital de trabajo para poder seguir con el flujo normal de sus actividades y el incremento de este ratio vuelve a la empresa poco atractiva de inversión o en su defecto no calificaría para obtener préstamos de fuentes internas y/o externas. Finalmente, el trabajo realizado concluye que el alto índice de morosidad que tiene la empresa se debe a que las políticas de evaluación y otorgamiento de créditos son muy flexibles, en consecuencia, la empresa asume un alto riesgo crediticio lo que no es beneficioso para la entidad ya que los créditos pueden caer en morosidad frecuentemente.

INTRODUCCIÓN

El indicador utilizado con mayor frecuencia para medir la calidad de la cartera crediticia en el Perú es el ratio de morosidad, que se construye como la relación entre la cartera atrasada (compuesta por los créditos vencidos y en cobranza judicial) y las colocaciones. El ratio de morosidad se basa en una definición relacionada al número de días de mora, que no incorpora los castigos reales realizados por las instituciones financieras. El proceso de adjudicación consiste en atribuirse la propiedad de un bien a través de una subasta, licitación o partición hereditaria. Es decir, es una manera de adquirir el dominio o propiedad del bien mediante un proceso judicial.

El presente trabajo consiste en la inclusión del proceso de adjudicación de vehículos como mecanismo de cobranza de la cartera pesada de clientes para poder reducir el índice de morosidad en la empresa. El problema principal del presente trabajo surge a raíz del alto índice de morosidad que presenta la empresa, este índice se situaba por encima del promedio del sector micro financiero lo que generaba contingencias para la empresa debido a que el giro del negocio consiste en conseguir financiamiento de fondos nacionales e internacionales para contar con el capital de trabajo necesario para cubrir las operaciones diarias.

En el capítulo I se presentan aspectos generales del tema, los antecedentes de la empresa, el tipo de servicio que brinda, el contexto socioeconómico. También se hace una descripción de la experiencia laboral, descripción del cargo que desempeño en la empresa, las funciones que realizo día a día.

En el capítulo II se aborda la fundamentación del tema, se explica como la teoría y la práctica se une para poder resolver la situación que se plantea en el informe.

En el capítulo III se presenta el cuerpo del informe, el título del problema, se describe la realidad problemática de la que me toco participar y/o enfrentar en el ámbito laboral, también se aborda el marco teórico, antecedentes de la investigación, bases teóricas, la solución del problema, los asientos contables y las bases legales que sustentan dichos asientos, Estados Financieros comparativos donde se pueda apreciar el antes y después del planteamiento del problema, análisis e interpretación

de los Estados Financieros donde se interpreten los las variaciones que resulten de la comparación de ambos Estados Financieros, conclusiones donde se plasman las ideas más importantes de la experiencia profesional, por último, se presentan las recomendaciones que se dan a partir de las conclusiones descritas, se plantean propuestas para poder mejorar el problema expuesto en el informe.

CAPÍTULO I

ASPECTOS GENERALES

1.1. Antecedentes

Edpyme acceso crediticio S.A., fue constituida el 07 de julio de 1999 en la ciudad de Trujillo como Crear Trujillo Edpyme. En marzo del 2001 empezó sus operaciones en la región norte del país, en ciudades como Chiclayo, Piura, Trujillo. A principios del 2007, se inició conversaciones con los entonces accionistas de la Edpyme con el objetivo de adquirir el 100% de las acciones de la misma. Posteriormente, en agosto mediante resolución SBS N° 1126-2007 la superintendencia de banca seguros y AFP otorgó la autorización a los nuevos socios para adquirir las acciones de acceso crediticio Edpyme. A partir del segundo semestre del 2016 la imagen corporativa se rejuveneció para dar paso a una nueva etapa en la empresa. En el 2016 acceso crediticio se consolidó como líder en financiamiento vehicular gnv en el Perú, el crecimiento de la cartera de este producto pasó de 328 millones en el 2015 a 405 millones en el 2016.

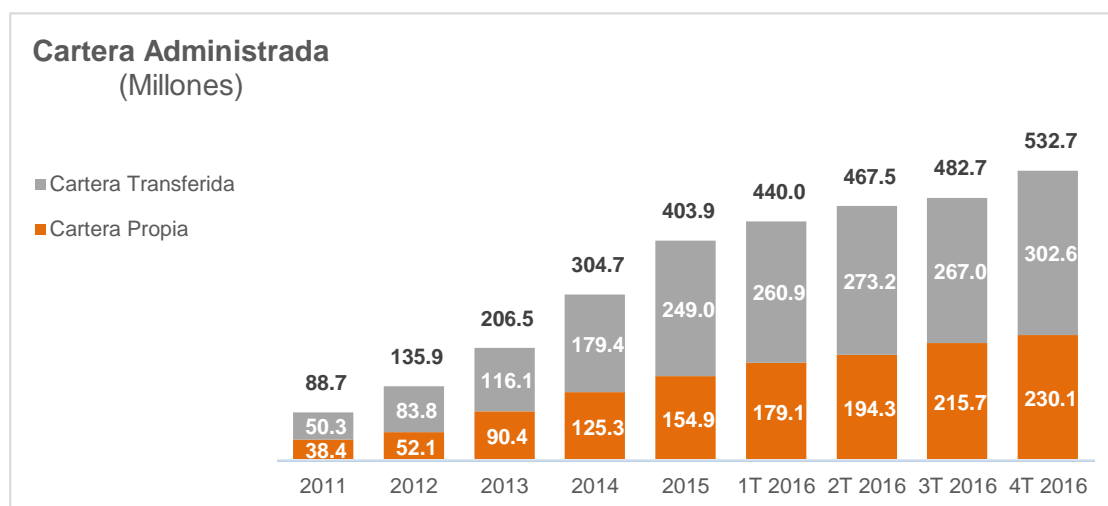


Figura 1. Cartera administrada 2016.

A fines del primer semestre del 2016 acceso crediticio fortaleció su estructura financiera a través de la entrada como inversionista y socio estratégico de kandeo fund. Esto puso a la empresa en un nuevo escenario en el cual, con un mayor nivel patrimonial, tuvo la capacidad de generar

crecimientos de cartera en balance más altos. Asimismo, con un nivel de solvencia más alto permitió que la compañía acceda a nuevas opciones de fuentes de financiamiento que acompañen al ritmo del crecimiento de las colocaciones. Como parte de los nuevos retos asumidos, la empresa fortaleció su gobierno corporativo incorporando al directorio a tres directores de alto nivel que asegurará el crecimiento controlado de la empresa. En ese sentido se implementó el comité de estrategias y negocios que fortalecerá la gestión y elaboración de estrategias.

Características del negocio

El principal giro de negocio de acceso crediticio es el financiamiento de vehículos para taxis, representando el 69.7% del total de colocaciones brutas en el periodo 2016.



Figura 2. Composición por tipo de producto.

En el 2017 acceso crediticio logró colocar 17,000 nuevos créditos vehiculares. En paralelo, se desarrolló un modelo de negocio especializado en el financiamiento de flotas de buses para transporte urbano en Lima. De esta manera, se pudo integrar empresas, operadores calificados con experiencia nacional e internacional en el sector de transporte, proveedores de marca y fabricantes de carrocería en un sistema que permite otorgar créditos flexibles; contribuyendo con el ordenamiento del transporte urbano de Lima.

Al final del 2017, el mercado vehicular total creció 6% con respecto al 2016, se vendieron 180,000 unidades entre vehículos ligeros y pesados. De igual manera, el rubro crédito vehicular alcanzó el 22%. En el 2017, acceso crediticio creció 23.5% en número de operaciones y 97% en colocaciones totales. Finalmente, acceso crediticio logró un 13% de participación en el mercado de créditos vehiculares, ubicándose junto a los bancos más importantes del país, entre las 5 primeras entidades que otorgan financiamiento para la adquisición de vehículos.

Mercado de créditos vehiculares

A fines del 2016, el saldo de créditos vehiculares ascendió a S/. 3.621 millones lo que significó un ligero incremento de 0.7% respecto al periodo anterior. Cabe señalar que, en el 2015, el incremento anual de 13.9% se debió principalmente al ingreso de Edpyme Santander Consumer Perú en el sistema.

En cuanto a participación por institución financiera, el Banco de Crédito (BCP) mantuvo el primer lugar con una participación de 23.0% seguido de Mitsui Auto Finance (MAF) con el 16.7%.

Tabla 1

Saldo de créditos vehiculares

Entidad	S/. MM	Participación (%)
Banco de Crédito del Perú SA	832.8	23.0%
Mitsui Auto Finance Perú SA	604.4	16.7%
Edpyme Santander Consumo Perú SA	431.5	11.9%
BBVA Banco Continental	364.9	10.1%
BBVA Consumer Finance Edpyme	323.9	8.9%
Banco Internacional del Perú SAA	281.0	7.8%
Epyme Acceso Crediticio SA	230.1	6.4%
Scotiabank Perú SAA	214.0	5.9%
Banco Falabella Perú SA	147.4	4.1%
Otros	191.0	5.3%
Total	3,621.0	100.0%

Acceso Crediticio ocupó el séptimo lugar con una participación de 6.4%. Sin embargo, cabe indicar que la compañía mantenía una política agresiva de venta de cartera, esto debido a los niveles de crecimiento de cartera y las limitaciones patrimoniales que registraba. De esta manera, si consideráramos el saldo de cartera transferida a otras entidades financieras, la Edpyme registraría colocaciones por 532.7 MM, ubicándolo en la tercera posición con una participación de 14.7%.

1.2 Descripción general de la organización

Edpyme Acceso Crediticio S.A. es una empresa privada del sistema financiero peruano con personería jurídica, constituida en el departamento de La Libertad, Perú el 7 de junio de 1999 como Edpyme Crear Trujillo S.A, de acuerdo a la resolución SBS N°597-2000 de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS). Posteriormente, en abril de 2008, mediante resolución N°1035-2008, la SBS autorizó el cambio de su razón jurídica a Edpyme Acceso Crediticio S.A. Actualmente, la Edpyme es subsidiaria de Acceso Corp. S.A. quien se considera como su empresa matriz por tener la mayoría de acciones de la Edpyme (100 por ciento menos 1 acción al 31 de diciembre de 2018).

Las operaciones de la edpyme están normadas por la ley general del sistema financiero y de seguros y orgánica de la SBS Ley N°26702, que establece los requisitos, derechos, obligaciones, garantías, restricciones y demás condiciones de funcionamiento a que se sujetan las personas jurídicas de derecho privado que operan en el sistema financiero y de seguros.

La Edpyme tiene como objeto principal otorgar financiamiento para la compra de vehículos destinados al transporte de pasajeros y carga, de los empresarios de micro, pequeña y mediana empresa; así como también vehículos destinados al uso particular (consumo). Para ello, utiliza capital propio y recursos de entidades nacionales e internacionales y de personas naturales a través de adeudos.

Al 31 de diciembre del 2018, el domicilio fiscal de la Edpyme es Av. Enrique Canaval y Moreyra N° 452 Piso 11 Urb. Santa Ana, San Isidro, Lima (Av. Jesús de Nazareth N° 371 Urb. San Andrés, Trujillo al 31 de diciembre de 2017). Al 31 de diciembre de 2018 la Edpyme, para el desarrollo de sus operaciones, cuenta con 1 agencia, 1 oficina principal y 9 oficinas especiales (1 oficina principal, 1 agencia y 14 oficinas especiales al 31 de diciembre de 2017).

1.3 Contexto socioeconómico de la organización

La Edpyme pertenece al grupo Acceso Corp., el cual además de la entidad financiera, cuenta entre otros con: i) Autoclass, empresa dedicada a la venta de vehículos (nuevos y semi nuevos) y a la prestación de servicios de taller mecánico; ii) Omniauto, la cual se dedica a la instalación y monitoreo por GPS; y, iii) Pide un Taxi, empresa de servicio de transporte.

Acceso Crediticio ha logrado integrar a empresas, operadores calificados, proveedores de marca y fabricantes de carrocería en un sistema que le permite otorgar créditos más flexibles y de esta manera contribuir al ordenamiento vehicular del país. Acceso Crediticio a través de las colocaciones de créditos genera un impacto profundo en la economía de las familias, apoyando a la formalización de empleos (a través de la bancarización de Acceso Crediticio) generando nuevas fuentes de ingresos para estas, y a su vez genera nuevas fuentes de ingresos para distintos sectores del mercado como combustibles, repuestos, reparaciones automotrices, accesorios, entre otros.

Producción 2017

El 2017 fue un año desafiante para la economía peruana, sin embargo, Acceso continuó colaborando con el desarrollo de las familias del país incluyendo a estas al sistema financiero, generando el financiamiento de 5,339 unidades, creciendo en 21.1% en comparación al 2016, y colocando 382 millones de soles, concretando un crecimiento de 97% respecto al año anterior.

Tabla 2

Unidades colocadas

Producto	2017	2016	% Var. acum. 17/16
Taxi	3,628	3,455	5%
Utilitario	658	265	148.3%
Consumo	1,053	690	52.6%
Total	5,339	4,410	21.1%

Entorno internacional

En el periodo 2017, los países sudamericanos crecieron 7.1% en comparación al 2016, siendo Ecuador (65%), Paraguay (33%) y Argentina (25.2%), los de mayor crecimiento en la región. A su vez Perú creció 6% quedando ligeramente por debajo de la media regional.

El ratio de motorización en el Perú es de 11 personas por vehículo, a diferencia de Ecuador y Colombia donde el ratio fluctúa entre 7 y 9 personas por vehículo, mientras que Chile cuenta con un ratio de 3 personas por vehículo.

Los estándares internacionales indican que el escenario ideal es que el mercado se renueve en promedio el 10% de su parque automotor cada año y que la antigüedad de estos no exceda los 10 años. En el Perú actualmente circulan 2'800,000 vehículos con un índice de renovación del 6% y con una antigüedad de 14 años en promedio, demostrando el inmenso potencial del país en este sector.

Tabla 3

Ventas regionales

País	Ventas 2016	Ventas 2017	% Var	Part. 2016	Part. 2017
Brasil	2050	2239	9.2%	39.50%	39.50%
México	1644	1568	-4.6%	30.00%	27.70%
Argentina	709	888	25.2%	14.30%	16.40%
Chile	328	357	8.9%	6.00%	6.40%
Colombia	253	238	-5.9%	4.70%	4.20%
Perú	170	180	6.0%	3.30%	3.30%
Ecuador	64	105	65.4%	1.10%	1.70%
Uruguay	47	56	19.7%	0.70%	0.50%
Paraguay	23	30	33.3%	0.40%	0.30%
Total	5287	5662	7.1%	-	-

Tabla 4

Parque automotor regional

País	Población 2017	Parque automotor 2017	Ventas 2017	Índice de renovación	Ratio de motorización
Brasil	207.7	55.41	2.24	4%	4
México	127.5	35.78	1.57	4%	4
Colombia	48.65	5.71	0.24	4%	9
Argentina	43.85	12.87	0.89	7%	3
Chile	17.81	4.82	0.36	7%	4
Ecuador	16.39	2.34	0.10	4%	7
Perú	31.77	2.80	0.18	6%	11

Acceso crediticio tiene el compromiso de contribuir con la reducción de la emisión de los gases del efecto invernadero (GEI). Generó un impacto directo y positivo sobre el medio ambiente contribuyendo a la renovación del parque automotor a través del financiamiento de unidades vehiculares con cambio de matriz de combustibles líquidos a gnv (gas natural vehicular). Cabe mencionar que un vehículo gnv produce 25% menos co2 comparado con uno de gasolina. De esta manera, al finalizar el 2017 se colaboró con la mitigación de 106,328.16 toneladas de co2.

Tabla 5

Reducción de emisiones de CO2

Año	Colocaciones Acceso (autos GNV)	Total colocaciones acumuladas	Mitigación anual de tCO2	Mitigación acumulada de tCO2
2010	158	158	0	0
2011	621	779	412.11	412.11
2012	1,447	2,226	2,031.88	2,444.00
2013	2,551	4,777	5,806.12	8,250.12
2014	2,933	7,710	12,459.94	20,710.06
2015	3,120	10,830	20,110.15	40,820.21
2016	3,455	14,285	28,248.11	69,068.31
2017	3,628	17,913	37,259.85	106,328.16

1.4 Descripción general de la experiencia

Mi historia en Acceso Crediticio empezó el 6 de octubre del 2014, cursaba el último año de la universidad cuando ingresé a la empresa como auxiliar de contabilidad, en ese momento me encargaron la parte operativa del área, dentro de las funciones encargadas se encontraba el registro de comprobantes de pago, pago de detracciones, análisis de cuentas de gastos, elaboración de los anexos de cuentas de balance.

Luego de un año en la empresa me ascendieron al puesto de asistente contable, puesto en el que me dieron nuevas responsabilidades como consolidación de gastos, consolidación de anexos de cuentas de balance, elaboración de diapositivas e informes para el directorio de la empresa.

A inicios del 2017, me ascendieron al puesto de analista contable, puesto en el me otorgaron nuevas responsabilidades, tales como, encargarme de la contabilidad de la empresa matriz del grupo Acceso Corp., donde realizo el análisis de cuentas, elaboración de Estados Financieros, liquidación de impuestos, declaración de libros electrónicos, a su vez, me encargaron la elaboración de los Estados Financieros consolidados del grupo, todas estas

nuevas responsabilidades fueron cumplidas gracias al apoyo de la empresa que me brindó la posibilidad de asistir a capacitaciones, seminarios, cursos de actualización, diplomados, con los cuales se lograron cumplir los objetivos encargados, de esta manera también logré el crecimiento profesional deseado.

En general, mi experiencia en Acceso la considero muy positiva, porque se están cumpliendo las metas que me tracé en el corto y mediano plazo, profesionalmente Acceso ha contribuido en fortalecer y mejorar mis conocimientos, ya que es una empresa que tiene buenas políticas corporativas que ayudan a los colaboradores en su crecimiento profesional. La política de jerarquía de puesto tiende a ser cada vez más horizontal, es decir, tenemos comunicación constante con las jefaturas, subgerencias y gerencias sin demasiadas restricciones, esto nos brinda una enorme oportunidad de obtener nuevos conocimientos por parte de ellos.

1.5 Funciones ejecutadas

Análisis de cartera de clientes: Al finalizar el mes, se debe realizar el cuadro de la cartera crediticia de clientes que tiene Acceso Crediticio, se maneja un reporte de cartera que se obtiene de sistema axes el cual se debe cruzar con los saldos de las cuentas contables que se reflejan en el balance. En este reporte tenemos los saldos de la cartera vigente, créditos vencidos, créditos refinanciados, intereses vigentes, intereses en suspenso.

Control de adjudicaciones: Los vehículos son incautados, luego de un determinado tiempo pasan por el proceso de adjudicación, una vez que el vehículo fue adjudicado pasa a formar parte de un stock de unidades que se tiene disponible para la venta, este stock, que se actualiza todos los meses, genera un reporte denominado anexo 4a que se reporta a la SBS, de igual manera, las ventas que se generan en el mes pasan a formar parte del anexo 4b de adjudicados que también se informan a la SBS, el control de estos dos reportes están a mi cargo, además las reparaciones que se realizan a los vehículos adjudicados pasan a formar parte del costo del activo, todos estos adjudicados tienen una regulación por parte de la SBS donde indica que se deben

realizar provisiones por los vehículos que tenemos en stock y no han podido ser vendidos.

Análisis de cuentas del balance: Cuando se produce el desembolso de un crédito se genera una cuenta por cobrar contra una cuenta puente, esta cuenta puente es un pasivo que se tiene pendiente de pago a los concesionarios que son los que nos brindan los vehículos, finalmente para cancelar esta cuenta puente se debe realizar el pago/transferencia a favor del concesionario.

Análisis de planillas: Análisis que las planillas de remuneraciones generadas por el área de gestión humana cuadren con los saldos de las cuentas contables del balance, a su vez se verifica que todos los descuentos, reintegros aplicados a los trabajadores sean los correctos, además se lleva el control de los préstamos que se realizan a los trabajadores y se verifica que los descuentos sean aplicados de manera correcta.

Generación de anexos del balance: Al finalizar el análisis de todas las cuentas, se deben realizar los anexos del balance, donde se reflejan los saldos contables que se tienen en las cuentas de activo, pasivo y patrimonio, estos anexos son reportes donde se puede apreciar de forma detallada todas las partidas del balance y saber que ítems componen el saldo de cada cuenta.

1.6 Propósito del puesto

El propósito del puesto de analista contable es apoyar en la elaboración de los Estados Financieros, llevar el control y análisis de la información contable y financiera que soporta las diferentes transacciones de la empresa y que sirve de base para la elaboración y presentación de los Estados Financieros y otros reportes de gestión. El propósito fundamental es alcanzar puntualmente los objetivos y metas del área y de la empresa en conjunto.

Uno de los objetivos que nos ha propuesto la gerencia es contribuir a la mejora de los procesos informáticos, ya que la empresa posee un sistema contable desarrollado in-house, debido a esto tenemos procesos que

actualmente se realizan en excel y los asientos contables son manuales, es por este motivo que nos encargaron el objetivo de sistematizar todos los procesos para que estos se realicen de forma automática y de esta manera disminuir el porcentaje de carga operativa y disminuir el riesgo de errores involuntarios en el registro de los asientos contables.

1.7 Proceso del informe

En este informe hablaremos del proceso de adjudicación de vehículos que realiza Acceso Crediticio para reducir el índice de morosidad que puede presentar su cartera crediticia por estar en situación de vencido. Cuando el crédito presenta morosidad y ya se han agotado todos los esfuerzos de cobranza, este vehículo pasa a una etapa de incautación, luego de incautado el vehículo se inicia el proceso de adjudicación donde se ejecuta la garantía mobiliaria y el vehículo pasa a poder de Acceso Crediticio, el valor de adjudicación y/o tasación se aplica al estado de cuenta del cliente, lo que genera que el cliente salga de la situación de morosidad en la que se encontraba y pase a ser cartera vigente, por último, el vehículo se vuelve a colocar generando un nuevo crédito.

1.8 Resultados alcanzados

De acuerdo con la implementación del proceso de adjudicación se obtuvieron los siguientes resultados:

Disminución del índice de morosidad, pasando de estar en un 5.58% en mayo de 2017 a un 4.34% en el mes de junio, mes en el que se implementó este nuevo proceso, situándonos por debajo del promedio del sector financiero que se encontraba en 4.8%.

Mejora de la calidad de la cartera, debido a que los importes de adjudicación de los vehículos pasan automáticamente a cancelar las cuotas vencidas más antiguas de los créditos morosos, colocándolos nuevamente con la calificación de normal.

Incorporar un nuevo procedimiento de cobranza más efectiva, ya que desde el momento que adjudicas el vehículo puedes ver los resultados inmediatamente, a través de los indicadores de cartera.

Tener un mejor control del stock de vehículos que se tienen disponibles para la venta, ya que esta información se envía mensualmente a la Superintendencia de Banca Seguros y AFP.

Mejorar las utilidades de la compañía mediante el extorno de las provisiones de los créditos vencidos y en pérdida ya que estos tienen una provisión muy alta, en el caso de los créditos en pérdida su provisión es del 100% del saldo capital.

CAPÍTULO II

FUNDAMENTACIÓN

2.1 Explicación del papel que jugaron la teoría y la práctica en el desempeño profesional

En el presente informe titulado “Aplicación del proceso de adjudicación y su incidencia en el Índice de morosidad de la empresa Edpyme Acceso Crediticio S.A. en el periodo 2017” se han aplicado las normas internacionales de información financiera y las resoluciones publicadas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), que es la entidad que regula a todas las empresas del sistema financiero.

2.1.1 Normas

En primer lugar, se aplicó la resolución N° 1535 – 2005 - Reglamento para el tratamiento de los bienes adjudicados y recuperados, y sus provisiones de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. Este reglamento nos sirvió para saber cómo tenemos que proceder cuando se realizan las adjudicaciones en la empresa, cómo se deben registrar y como se deben provisionar ya que este fue un proceso nuevo para la empresa. El reglamento nos dice que todo bien adjudicado debe tener una provisión mínima del 20% del valor del bien, esta provisión se debe realizar en el mismo mes que se registra contablemente la adjudicación del bien. Para los siguientes meses se debe realizar la provisión equivalente a 1/18 del saldo del valor del bien y finalmente en el mes 12 se debe provisionar todo el saldo restante, de manera que, si en un año el bien no es vendido, su valor en libros debe ser 0.

En segundo lugar, aplicamos la resolución de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) N° 11356 – 2008 “Reglamento para la evaluación y clasificación del deudor y la exigencia de provisiones”.

Este reglamento nos sirvió para saber cómo tenemos que proceder cuando se desembolsa un crédito, ya sea nuevo o recolocado, como se deben constituir las provisiones de acuerdo a su clasificación crediticia del deudor. El reglamento nos dice que todo crédito desembolsado debe constituir provisión de acuerdo a las tablas de provisiones otorgadas por la SBS. En el caso de un crédito nuevo con calificación Normal, se debe provisionar entre el 0.70% y 1.00% del capital desembolsado dependiendo del tipo de crédito, entre los cuales tenemos.

Tabla 6

Tasas de provisiones calificación normal

Tipos de crédito	Tasas de Provisiones
Créditos corporativos	0.70%
Créditos a grandes empresas	0.70%
Créditos a medianas empresas	1.00%
Créditos a pequeñas empresas	1.00%
Créditos a microempresas	1.00%
Créditos de consumo revolventes	1.00%
Créditos de consumo no-revolventes	1.00%
Créditos hipotecarios para vivienda	0.70%

En el caso de los créditos que tiene calificación con problemas potenciales (CPP), deficiente, dudoso, pérdida se debe provisionar de la siguiente manera:

Tabla 7

Tasas de provisiones calificación de mayor riesgo que la normal

Categoría de riesgo	Tabla 1	Tabla 2	Tabla 3
Categoría con problemas	5.00%	2.50%	1.25%
Potenciales categoría deficiente	25.00%	12.50%	6.25%
Categoría dudoso	60.00%	30.00%	15.00%
Categoría pérdida	100.00%	60.00%	30.00%

En tercer lugar, aplicamos las normas internacionales de contabilidad N°1 (NIC 1) “Presentación de Estados Financieros”.

Esta norma nos sirvió de base para presentar los Estados Financieros, para que esto pueda ser comparado con otros periodos de la misma empresa o compararlos con los Estados Financieros de otras entidades, lo que brinda una uniformidad de presentación entre todas las empresas. También nos indica la estructura que debe tener el Estado Financiero fijando requisitos mínimos para su presentación y elaboración. Además, nos señala que información se debe revelar con respecto a determinadas transacciones que realiza la entidad.

2.2 Acciones, metodologías y procedimientos

En principio se analizó el escenario, se identificaron las causas que originaban el incremento de la morosidad de la cartera de créditos y se estudiaron las posibles soluciones al problema. Se logró identificar que el principal problema era la flexibilidad con la que se otorgaban los créditos, careciendo de políticas crediticias adecuadas, así como la falta de una evaluación del riesgo más ácida.

Dentro de las posibles soluciones inmediatas al problema, se consideró la recuperación de los vehículos mediante la ejecución de la garantía mobiliaria, normalmente se realizaba este procedimiento, pero se lograba la recolocación del vehículo mediante una venta extrajudicial, es decir el vehículo recuperado se transfería de cliente a cliente, participando Acceso Crediticio sólo como un intermediario en la operación, pero este procedimiento no ayudaba a mitigar el problema de la morosidad, porque el precio de venta del vehículo recolocado solo se aplicaba al crédito vencido cuando se producía la venta, entonces si el vehículo se demoraba en recolocarse, el crédito seguiría estando en condición de vencido durante el mismo periodo.

Es por motivo que se sugirió implementar el proceso de adjudicación de los

vehículos incautados, bajo este procedimiento el vehículo incautado pasa a pertenecer nuevamente a Acceso Crediticio mediante la ejecución de la garantía mobiliaria, previo tramite notarial e inscripción en Registros Públicos, de esta manera el valor de adjudicación se aplica como pago en el estado de cuenta del cliente moroso en el mismo momento de la adjudicación, en ese momento el crédito pasa de estar vencido a vigente debido a la cancelación de las cuotas atrasadas.

2.2.1 Marco teórico

2.2.1.1 Antecedentes de la investigación

2.2.1.1.1 Proceso de adjudicación

Fuentes (2013) afirma: “El objetivo principal es elaborar una metodología que permita al poder adjudicador seleccionar el criterio de adjudicación económico (fórmulas de puntuación, temeridad, etc.) en función de las características de la obra, del proyecto y del entorno” (p. 15).

Ortigosa (2014) afirma que:

Por medio del diagnóstico de la situación actual de la empresa, se dan a conocer las necesidades con que cuenta el departamento de cobros y por consiguiente se propone un procedimiento mejorado. En él se detallan los diagramas de cada uno de los procesos de cobro, así como también las causas fundamentales por las cuales el proceso es susceptible de una mejora en su eficiencia. Se especifican los parámetros necesarios para el desarrollo de la matriz de acción de cobranza (MAC) y también la forma de cómo se coordinó el rediseño de ésta, con una empresa de sistemas informáticos. (p. 58).

2.2.1.1.2 Índice de morosidad

Vásquez (2012) afirma que:

En la investigación de los causantes de morosidad se ha obtenido lo siguiente: El incremento de instituciones en la ciudad de Chepén, evaluación crediticia no consistente, presión de colocación por parte de asesor de negocios, el sobreendeudamiento por parte del cliente. Estas causas son generadas por factores internos de las instituciones financieras que optan por medidas rápidas para poder controlar el incremento de morosidad, lo cual hasta el momento estas medidas no han dado el efecto deseado, por el contrario, han perjudicado a sus empresas. (p. 79).

Castañeda y Tamayo (2013) mencionan que:

El impacto que ha tenido la morosidad en el alcance de los objetivos estratégicos de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Trujillo agencia Real Plaza ha sido negativo y se ha demostrado que el incremento de la morosidad afectó las perspectivas de la intención estratégica en sus indicadores ocasionando el aumento de las provisiones, incobrabilidad, refinanciamientos y constantes castigos, por ende la disminución de la rentabilidad, de la variación del costo por riesgo crediticio y el aumento de la cartera de alto riesgo, con el consiguiente deterioro de sus activos. (p. 93).

2.2.1.2 Bases teóricas

2.2.1.2.1 Proceso de adjudicación

En el sistema financiero, la adjudicación de un bien mueble o inmueble se realiza cuando el deudor incumple con sus obligaciones

de pago que han sido establecidas en el cronograma de pagos del crédito. Este proceso le sirve, de alguna manera, a la entidad que otorga el financiamiento para tener un respaldo en caso el cliente no pague.

Con la adjudicación, la entidad financiera se convierte en el nuevo propietario del bien, el cual tiene un valor previamente asignado por un perito tasador, el equivalente de este importe es aplicado a la deuda del cliente, de manera que, la deuda total sea disminuida.

Luego que la entidad financiera se adjudica el bien, lo puede volver a colocar, dependiendo del estado del bien puede pasar por un proceso de reparación para que finalmente sea puesto a la venta, de modo tal que se genera un nuevo crédito y en cierta manera se compensa la deuda anterior con la colocación del nuevo crédito.

2.2.1.2.2 Índice de morosidad

El índice de morosidad es un indicador financiero que mide la proporción de la cartera que se encuentra en mora, con respecto a la cartera total. La relación mientras más baja es mejor. La cartera de créditos es una cuenta del activo que comprende los saldos de capital de las operaciones de crédito otorgados por la institución. En esta cartera se incluyen a las siguientes transacciones: aquellas otorgadas con recursos propios o con fuentes de financiamiento interno o externo. Operaciones contingentes pagadas por la institución por incumplimiento de los deudores principales, los sobregiros en cuentas corrientes de los clientes y los valores por cobrar a tarjetahabientes.

La cartera vencida registra el valor de toda clase de créditos que por más de 30 días dejan de ganar intereses o ingresos. Una vez que una cuota se transfiere a cartera vencida todas las cuotas

restantes por vencer y vencidas hasta 30 días, se reclasifican a la cartera que no devenga intereses.

Battle y Tomás (2008) señalan que: “La morosidad de una institución financiera es una medida de su riesgo crediticio y se entiende como la proporción de créditos de una institución bancaria que se encuentran en incumplimiento” (p. 187). Por lo tanto, la morosidad, es la proporción que representa la cartera improductiva, con respecto a la cartera total.

2.2.1.2.3 Cartera morosa

El indicador utilizado convencionalmente para medir la calidad de cartera crediticia en el Perú ha sido la ratio de morosidad, que se construye como la relación entre la cartera atrasada (compuesta por los créditos vencidos y en cobranza judicial) y las colocaciones. La ratio de morosidad se basa en una definición relacionada al número de días de mora, que no incorpora los castigos reales realizados por las instituciones bancarias.

En Perú el Banco Central de Reserva (2018) señala que: “La Cartera Morosa: Comprende la cartera pesada más la cartera refinanciada y/o reestructurada” (párr. 1).

Entendemos que la cartera morosa es el importe total de pagos que a la fecha de vencimiento de cada crédito son adeudados, pero todavía no han sido pagados. En otras palabras, la cartera morosa la componen los clientes que por alguna u otra razón no pagan hasta la fecha de vencimiento establecida en su cronograma.

Aguilar, Camargo y Morales (2006) afirman que:

La cartera atrasada o morosa está definida como la ratio entre las colocaciones vencidas y en cobranza judicial sobre

las colocaciones totales. La cartera de alto riesgo es un indicador de la calidad de cartera más severo, puesto que incluye en el numerador las colocaciones vencidas, en cobranza judicial, refinanciadas y reestructuradas. No obstante, el denominador es el mismo en el caso de ambos indicadores: las colocaciones totales. Finalmente, se tiene a la cartera pesada, que se define como el cociente entre las colocaciones y créditos contingentes clasificados como deficientes, dudosos y pérdidas, y el total de créditos directos y contingentes. Este es un indicador más fino de la calidad de la cartera, pues considera la totalidad del crédito que presenta cuotas en mora. De los tres indicadores mencionados, el más usado en los análisis de calidad es la cartera atrasada, comúnmente denominado como tasa de morosidad, porque se puede obtener fácilmente de la información contable de los bancos y además, porque esta información es de dominio público. (p. 74).

Podemos concluir que el ratio de morosidad es el que se utiliza con mayor frecuencia en el análisis de la cartera crediticia de una empresa del sector financiero. Este ratio es de vital importancia para las empresas que otorgan financiamiento debido a que el giro del negocio se basa en captar fuentes de financiamiento y colocarlas a sus clientes.

Para que las empresas o fuentes de financiamiento decidan otorgar un préstamo a una entidad financiera siempre revisan el ratio de morosidad ya que esto le permite saber qué porcentaje de la totalidad de cartera no cumple con sus pagos.

2.2.1.2.4 Cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar es un concepto de contabilidad donde se registran los aumentos y las disminuciones derivados de la venta

de conceptos distintos a mercancías o prestación de servicios, única y exclusivamente a crédito documentado (títulos de crédito, letras de cambio y pagarés) a favor de la empresa y para esto existen programas para llevar a cabo las operaciones. Gracias a este concepto podemos decir que las cuentas por cobrar son los bienes de cada individuo los cuales decidieron hacer el préstamo y a un plazo definido o indefinido podrá adquirirlos de nuevo.

Aguilar (2013) señala que:

Representan el total del crédito otorgado por una empresa a sus clientes. Estas cuentas representan derechos exigibles originados por ventas, que luego pueden hacerse efectivos. El crédito representa para la empresa que lo otorga, un medio de dinero a futuro porque origina el cobro de sus cuentas en un periodo posterior a su venta. (p. 10).

2.2.1.2.5 Sistema de cobranza

El objetivo del sistema de cobranzas es brindar una herramienta de gestión dinámica, que permita en forma ordenada implantar procedimientos que faciliten el proceso de cobro de morosidad. Este sistema carga, a cada vencimiento y una vez procesado los pagos hechos por los contribuyentes, toda la información de los contribuyentes morosos, permitiendo de este modo realizar la gestión de cobranza en forma centralizada.

Woessner (1993) afirma que: “El sistema de cobranza es el proceso que se establece para recuperar el capital que la empresa ha invertido en los créditos otorgados” (p. 68).

Entonces podemos decir que todo crédito otorgado tiene un proceso de recuperación programado y que este puede estar afectado por variables externas o internas, que impidan su

ejecutabilidad. También podemos definirla como el esfuerzo que hace la empresa después de que haya expirado el plazo de pago convenido entre el deudor y el acreedor, considerando que uno de ellos incumplió con el compromiso pactado.

Chamasrour, Fiorillo y Goslin (2012) afirman:

En el momento en el que un ejecutivo da seguimiento a una cuenta por cobrar, se deben tomar en cuenta todos los productos que el cliente tiene con el banco y así, realizar una gestión integral del cliente. Por esta razón es importante que el sistema de cobranza tenga una visión integral de todos los productos y servicios con los que cuenta el cliente, de modo que esté en posibilidad de ofrecer convenios integrales y evitar la emisión de varios procesos de cobranza para la misma deuda. Además, se pueden usar productos de captación (puntos de lealtad, débito, ahorros, etc.) para otorgar alternativas de pago de deuda al cliente. (p. 8).

De este artículo de la revista Deloitte podemos concluir que para realizar una cobranza efectiva y eficiente debemos tener en cuenta todos los productos/deudas que tiene el mismo cliente con la empresa, de esta manera podemos evitar que se inicie más de un proceso de cobranza para el mismo cliente, lo cual permitiría ahorrar costos y tiempo.

CAPÍTULO III

APORTES Y DESARROLLO DE EXPERIENCIA

3.1 Conocimientos

3.1.1 Título del problema

Aplicación del proceso de adjudicación y su incidencia en el índice de morosidad de la empresa Edpyme Acceso Crediticio S.A. periodo 2017

3.1.2 Descripción de la realidad problemática

La empresa Edpyme Acceso Crediticio S.A. se fundó en la ciudad de Trujillo, en el año 1,999. Ingresé a laborar a esta empresa en octubre del 2014 en el puesto de asistente contable. En el año 2017 me ascendieron al cargo de analista contable, puesto en el que tuve mayor interacción con los Estados Financieros. La empresa pertenece al sector financiero por ende necesita captar fondos de financiamiento para poder colocarlos a terceros y obtener sus ganancias en base al interés cobrado.

A partir de mayo del 2017 el índice de morosidad empezó a subir, lo cual era de preocupación de la gerencia general debido a que se debe tener este índice lo más bajo posible para que los posibles futuros inversionistas nos otorguen los fondos de financiamiento necesarios para poder seguir con el flujo del trabajo. Es en este momento en el que se decide realizar adjudicaciones de los vehículos de clientes que pertenecen a la cartera morosa.

El proceso para llegar a la adjudicación del vehículo inicia en el área de post venta mediante las llamadas a los clientes solicitando que se acerquen a realizar sus pagos o los depositen directamente a las cuentas bancarias de la empresa. Luego, esta cobranza pasa al área judicial, donde se envían las cartas notariales notificando que deben realizar sus pagos a la brevedad

posible, en caso de que no cumplieren con pagar se les incautaría el vehículo. Después del envío de la carta notarial, la cobranza pasa al área de bienes recuperados, donde proceden a incautar el vehículo y realizar el saneamiento legal.

El siguiente paso es la adjudicación del vehículo que está a cargo del área judicial, quien es la que realiza todos los trámites en la notaria para obtener el acta de transferencia y ejecutar la garantía mobiliaria.

Por último, todo este expediente pasa al área de contabilidad, es ahí donde yo realizo el último paso que es el visado de contabilidad, donde se revisan todos los documentos, acta de transferencia del vehículo, tasación, importe de adjudicación, tipo de pago (modalidad total o parcial) y se procede a realizar los asientos contables de la adjudicación y su verificación en el reporte 4a que es el reporte que se envía a la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP hasta el día 15 de cada mes.

Cuando se realiza la adjudicación, el importe de la adjudicación pasa a cancelar las cuotas más antiguas que tiene el cliente pendiente por pagar, se cancelan todas las cuotas que alcancen con el importe de adjudicación del vehículo, es así como el crédito cambia su calificación crediticia, pasa de estar en la cartera morosa o vencida a ser cartera vigente, esto conlleva a mejorar los índices de morosidad, además que este vehículo adjudicado vuelve a ser colocado a otra persona generando más ingresos.

Estado de Resultados mayo 2017

Tabla 8

Estado de Resultados mayo 2017

Estado de Resultados	mayo 2017
Ingresos por intereses	5,368,749.19
Gastos por intereses	1,760,033.13
Margen financiero bruto	3,608,716.06
Provisiones para créditos directos	2,695,025.66
Margen financiero neto	913,690.40
Ingresos por servicios financieros	44,112.50
Gastos por servicios financieros	110,920.65
Margen financiero neto de ingresos y gastos por servicios financieros	846,882.25
Resultados por operaciones financieras (ROF)	3,218,788.95
Margen operacional	4,065,671.20
Gastos de administración	3,185,897.38
Depreciaciones y amortizaciones	135,127.34
Margen operacional neto	744,646.48
Valuación de activos y provisiones	(408,886.11)
Resultado de operación	1,153,532.59
Otros ingresos y gastos	(118,601.63)
Resultados del ejercicio antes de impuesto a la renta	1,034,930.96
Impuesto a la renta	305,304.00
Resultado neto del ejercicio	729,626.96

3.2 Desarrollo de experiencias

Paso N° 1

A continuación, presentamos el desembolso del crédito E7728001, para entender cómo se registra contablemente un crédito desde su origen. El crédito es tipo consumo (auto particular), los productos financiados son los siguientes:

Vehículo: S/. 24,816.00

SOAT: S/. 135.00

GPS: S/. 1,400.00

Garantía mobiliaria: S/. 300.00

Finalmente, el total del MAF es S/. 26,651.00

Tabla 9

Asiento de desembolso del crédito 1

Cód. cuenta	Descripción	Cargo	Abono
29	Otros pasivos	-	26,651
2918	Operaciones en trámite		
291809	Otras		
29280910	Vehículo gasolina glp	24,816	
29180903	Soat infogas / gasolina	135	
29180904	Gps infogas / glp	1,400	
29180909	Garantías mobiliarias	300	
14	Créditos	26,651	-
1411	Créditos vigentes		
141103	Créditos de consumo		
14110306	Préstamos		
1411030603	Préstamos no revolventes		
141103060319	Clientes		
	Por el registro del desembolso del crédito		
	-----XX-----		

Paso N° 2

Registramos la provisión de incobrabilidad del crédito según la tabla de la Superintendencia de Banca Seguros y AFP (SBS).

En este caso el crédito tiene la calificación normal, por ende, procedemos a registrar la provisión del 1% del total del MAF (Monto a Financiar).

Tabla 10

Asiento de desembolso del crédito 2

Cód. cuenta	Descripción	Cargo	Abono
43	Prov. desvalorización, prov. incobrabilidad, deprec. bienes realizables, rec. pago y adjudicados, activos no ctes. mant. venta	267	-
4312	Provisión para incobrabilidad de créditos		
431203	Provisión créditos consumo		
	431203020101 Consumo provisión fijo		
14	Créditos	-	267
1419	Provisión para créditos		
141903	Provisión créditos consumo		
	1419030201 Componente fijo		
	Por el registro de la provisión del crédito normal		
	-----XX-----		

Base legal:

Resolución S.B.S. N° 11356 – 2008 “Reglamento para la evaluación y clasificación del deudor y la exigencia de provisiones”.

Paso N° 3

A continuación, presentamos la tabla de provisiones de la SBS para los créditos desembolsados de acuerdo al tipo de crédito y a su calificación crediticia.

Tabla de provisiones SBS

Las tasas mínimas de provisiones genéricas que las empresas deben constituir sobre los créditos directos y la exposición equivalente a riesgo crediticio de los créditos indirectos, clasificados en categoría normal son las siguientes:

Tabla 11

Provisiones por tipo de crédito

Tipos de crédito	Tasas de provisiones
Créditos corporativos	0.70%
Créditos a grandes empresas	0.70%
Créditos a medianas empresas	1.00%
Créditos a pequeñas empresas	1.00%
Créditos a microempresas	1.00%
Créditos de consumo revolventes	1.00%
Créditos de consumo no-revolventes	1.00%
Créditos hipotecarios para vivienda	0.70%

Asimismo, las tasas mínimas de provisiones específicas que las empresas deben constituir sobre los créditos directos y la exposición equivalente a riesgo crediticio de los créditos indirectos, de deudores clasificados en una categoría de mayor riesgo que la normal son las siguientes:

Tabla 12

Provisiones por categoría de riesgo

Categoría de riesgo	Tabla 1	Tabla 2	Tabla 3
Con problemas potenciales	5.00%	2.50%	1.25%
Deficiente	25.00%	12.50%	6.25%
Dudoso	60.00%	30.00%	15.00%
Pérdida	100.00%	60.00%	30.00%

Clasificación crediticia del deudor de la cartera de créditos

- **Categoría normal (0)**
Son aquellos deudores que vienen cumpliendo con el pago de sus créditos de acuerdo a lo convenido o con un atraso de hasta ocho (8) días calendario.
- **Categoría con problemas potenciales (1)**
Son aquellos deudores que registran atraso en el pago de sus créditos de nueve (9) a treinta (30) días calendario.
- **Categoría deficiente (2)**
Son aquellos deudores que registran atraso en el pago de sus créditos de treinta y uno (31) a sesenta (60) días calendario.
- **Categoría dudoso (3)**
Son aquellos deudores que registran atraso en el pago de sus créditos de sesenta y uno (61) a ciento veinte (120) días calendario.
- **Categoría pérdida (4)**
Son aquellos deudores que muestran atraso en el pago de sus créditos de más de ciento veinte (120) días calendario.

Paso N° 4

A continuación, presentamos los asientos por las provisiones de incobrabilidad que se deben realizar de acuerdo a la calificación crediticia del crédito.

Planteamos 4 escenarios:

- Provisión por incobrabilidad para crédito categoría con problemas potenciales (CPP).
- Provisión por incobrabilidad para crédito categoría deficiente.
- Provisión por incobrabilidad para crédito categoría dudoso.
- Provisión por incobrabilidad para crédito categoría pérdida.

Tabla 13

Asiento de provisión por incobrabilidad para crédito categoría con problemas potenciales (CPP)

Cód. cuenta	Descripción	Cargo	Abono
43	Prov. desvalorización, prov. incobrabilidad, deprec bienes realizables, rec. pago y adjudicados, activos no ctes. mant. ventas	1,333	-
4312	Provisión para incobrabilidad de créditos		
431203	Provisión créditos de consumo		
	431203020101 Consumo provisión fijo		
14	Créditos	-	1,333
1419	Provisión para créditos		
141903	Provisión créditos de consumo		
	1419030101 Con problemas potenciales		
	Por el registro de la provisión del crédito con problemas potenciales		
	-----XX-----		

Tabla 14

Asiento de provisión por incobrabilidad para crédito categoría deficiente

Cód. cuenta	Descripción	Cargo	Abono
43	Prov. desvalorización, prov. incobrabilidad, deprec bienes realizables, rec. pago y adjudicados, activos no ctes. mant. ventas	6,663	-
4312	Provisión para incobrabilidad de créditos		
431203	Provisión créditos de consumo		
	431203020101 Consumo provisión fijo		
14	Créditos	-	6,663
1419	Provisión para créditos		
141903	Provisión créditos de consumo		
	1419030102 Deficiente		
	Por el registro de la provisión del crédito deficiente		
	-----XX-----		

Tabla 15

Asiento de provisión por incobrabilidad para crédito categoría dudoso

Cód. cuenta	Descripción	Cargo	Abono
43	Prov. desvalorización, prov. incobrabilidad, deprec bienes realizables, rec. pago y adjudicados, activos no ctes. mant. ventas	15,991	-
4312	Provisión para incobrabilidad de créditos		
431203	Provisión créditos de consumo		
	431203020101 Consumo provisión fijo		
14	Créditos	-	15,991
1419	Provisión para créditos		
141903	Provisión créditos de consumo		
	1419030103 Dudoso		
	Por el registro de la provisión del crédito dudoso		
	-----XX-----		

Tabla 16

Asiento de provisión por incobrabilidad para crédito categoría pérdida

Cód. cuenta	Descripción	Cargo	Abono
43	Prov. desvalorización, prov. incobrabilidad, deprec bienes realizables, rec. pago y adjudicados, activos no ctes. mant. ventas	26,651	-
4312	Provisión para incobrabilidad de créditos		
431203	Provisión créditos de consumo		
431203020101	Consumo provisión fijo		
14	Créditos	-	26,651
1419	Provisión para créditos		
141903	Provisión créditos de consumo		
1419030104	Pérdida		
	Por el registro de la provisión del crédito perdida		
	-----XX-----		

Paso N° 5

A continuación, registramos el asiento contable que se genera por la adjudicación del vehículo al valor de tasación de S/. 28,308.20

Tabla 17

Asiento por el registro de la adjudicación del vehículo

Cód. cuenta	Descripción	Cargo	Abono
16	Bienes realizables, recibidos en pago, Adjudicados y activos no corrientes mantenidos para la venta	28,308	-
1612	Bienes recibidos en pago y adjudicados		
161205	Maquinarias y unidades de transporte recibidas en pago y adjudicadas		
16120502	Unidades de transporte		
14	Créditos	-	28,308
1415	Créditos vencidos		
141513	Crédito a pequeñas empresas		
1415130602	Préstamos a cuota fija		
	Por el registro de la adjudicación del vehículo		
	-----XX-----		

Paso N° 6

Todas las adjudicaciones generan provisiones que se registran un 20% en el mes de la adjudicación y luego se va provisionando 1/18 mensual hasta llegar al año (mes N° 12), que es donde se provisiona todo el saldo pendiente.

Provisión inicial = valor del vehículo adjudicado * 20% Provisión inicial
= S/. 28,308.20 x 20% = 5,661.64

Tabla 18

Asiento por el registro de la provisión inicial del vehículo adjudicado

Cód. cuenta	Descripción	Cargo	Abono
43	Prov. desvalorización, prov. incobrabilidad, deprec bienes realizables, rec. pago y adjudicados, activos no ctes. mant. ventas	5,662	-
4314	Provisiones de bienes realizables, recibidos en pago, adjudicados y activos no corrientes mantenidos para la venta		
431402	Provisión para bienes recibidos en pago y adjudicados		
	4314020101 Bienes recibidos en pago y adjudicados		
16	Bienes realizables, recibidos en pago, adjudicados y activos no corrientes mantenidos para la venta	-	5,662
1619	(Provisiones para bienes realizables, recibidos en pago, adjudicados y activos no corrientes mantenidos para la venta)		
161902	(Provisión para bienes recibidos en pago y adjudicados)		
	16190201 (Provisión para bienes recibidos en pago y adjudicados)		
	Por el registro de la provisión del adjudicado		
	-----XX-----		

Paso N° 7

Observamos el gráfico de la evolución del ratio de morosidad para entender el problema principal del informe, en el gráfico notamos que este ratio siempre se situó por encima del 4.8% que es el promedio de este indicador en el sector financiero, según fuente Banco Central de Reserva del Perú (BCRP).

Evolución del ratio de morosidad (enero 2017 – mayo 2017)

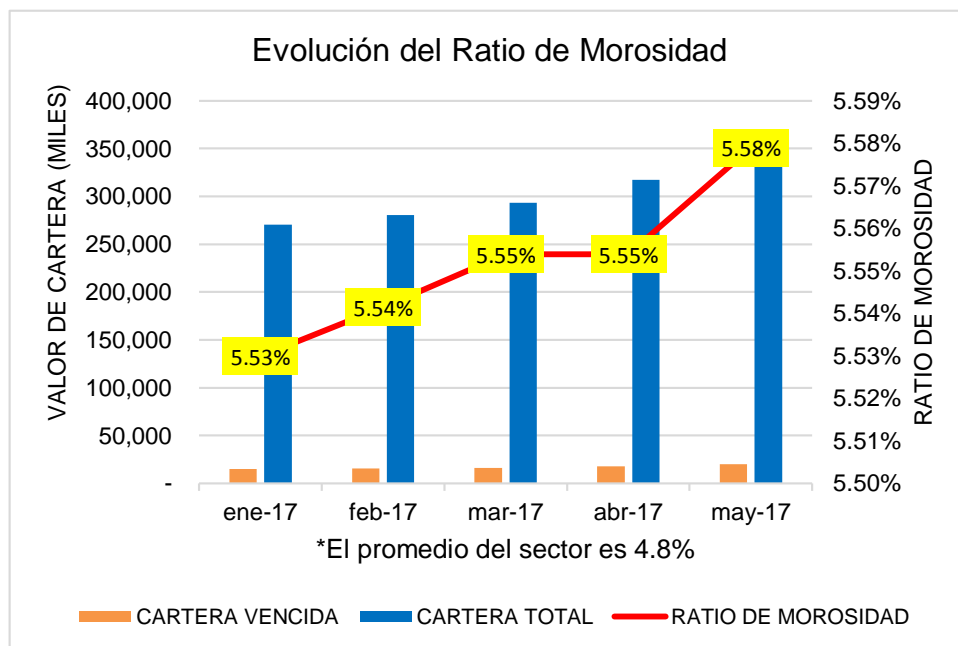


Figura 3. Evolución del ratio de morosidad (enero 2017 – mayo 2017).

Evolución del ratio de morosidad (enero 2017 – diciembre 2017)

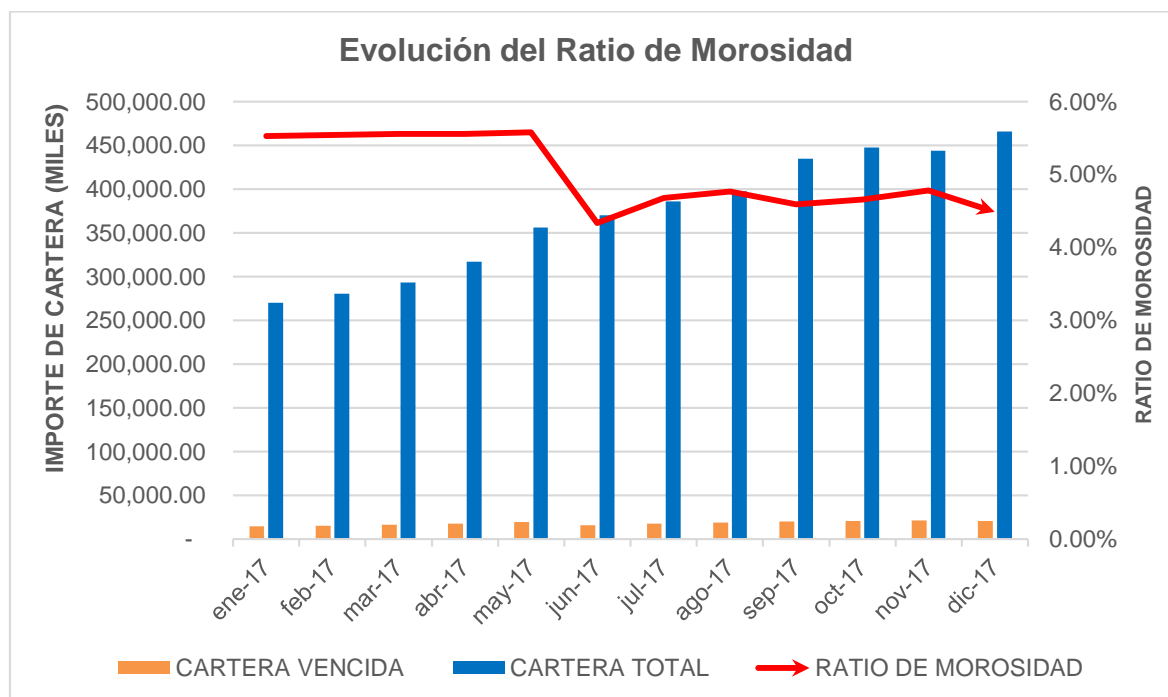


Figura 4. Evolución del ratio de morosidad (enero 2017 – diciembre 2017).

***El promedio del sector financiero es 4.8%**

En el primer gráfico notamos la evolución del ratio de morosidad del Primer semestre del año 2017. Como se puede apreciar el ratio de morosidad se mantuvo por encima del 4.8% que es el promedio del sector, también podemos notar como disminuye considerablemente el mes de junio 2017, mes en el que se incorporó el proceso de adjudicaciones.

Evolución del ratio de morosidad (enero 2017 – diciembre 2017)

Tabla 19

Evolución de ratio de morosidad (enero 2017 – diciembre 2017)

Periodo	Cartera vencida	Cartera total	Ratio de morosidad
ene-17	14,949,157.56	270,334,303.35	5.53%
feb-17	15,544,407.69	280,513,574.52	5.54%
mar-17	16,289,300.43	293,292,944.85	5.55%
abr-17	17,618,958.43	317,234,831.15	5.55%
may-17	19,863,858.47	356,050,602.54	5.58%
jun-17	16,059,000.68	370,276,678.35	4.34%
jul-17	18,066,244.52	385,815,198.22	4.68%
ago-17	18,943,695.94	397,367,179.59	4.77%
sep-17	19,978,277.94	435,051,694.92	4.59%
oct-17	20,823,788.06	447,395,347.61	4.65%
nov-17	21,245,991.51	444,097,294.26	4.78%
dic-17	20,924,222.14	466,165,583.82	4.49%

Paso N° 8

Procedemos a analizar los Estados Financieros para medir el impacto de la reducción del índice de morosidad y la aplicación del proceso de adjudicación.

Estado de Resultados comparativo (análisis horizontal)

Tabla 20

Evolución de ratio de morosidad (enero 2017 – diciembre 2017)

Estado de resultados comparativo	Mayo 2017	Junio 2017	Variación	%
Ingresos por intereses	5,368,749	6,057,041	688,292	13%
Gastos por intereses	1,760,033	1,988,096	228,063	13%
Margen financiero bruto	3,608,716	4,068,945	460,229	13%
Provisiones para créditos directos	2,695,026	1,654,530	(1,040,496)	-39%
Margen financiero neto	913,690	2,414,415	1,500,725	164%
Ingresos por servicios financieros	44,113	127,641	83,528	189%
Gastos por servicios financieros	110,921	104,343	(6,578)	-6%
Margen financiero neto de ingresos y gastos por servicios financieros	846,882	2,437,713	1,590,831	188%
Resultados por operaciones financieras (ROF)	3,218,789	3,922,064	703,275	22%
Margen operacional	4,065,671	6,359,777	2,294,106	56%
Gastos de administración	3,185,897	3,300,427	114,530	4%
Depreciaciones y amortizaciones	135,127	121,880	(13,247)	-10%
Margen operacional neto	744,647	2,937,470	2,192,823	294%
Valuación de activos y provisiones	(408,886)	1,480,190	1,889,076	-462%
Resultado de operación	1,153,533	1,457,280	303,747	26%
Otros ingresos y gastos	(118,602)	14,054	132,656	112%
Resultados del ejercicio antes de IR	1,034,931	1,471,334	436,403	42%
Impuesto a la renta	305,304	434,044	128,740	42%
Resultado neto del ejercicio	729,627	1,037,290	307,663	42%

Estado de Resultados comparativo (análisis vertical)

Tabla 21

Estado de Resultados comparativo (análisis vertical)

Estado de resultados comparativos	Mayo 2017	%	Junio 2017	%
Ingresos por intereses	5,368,749	100%	6,057,041	100%
Gastos por intereses	1,760,033	33%	1,988,096	33%
Margen financiero bruto	3,608,716	67%	4,068,945	67%
Provisiones para créditos directos	2,695,026	50%	1,654,530	27%
Margen financiero neto	913,690	17%	2,414,415	40%
Ingresos por servicios financieros	44,113	1%	127,641	2%
Gastos por servicios financieros	110,921	2%	104,343	2%
Margen financiero neto de ingresos y gastos por servicios financieros	846,882	16%	2,437,713	40%
Resultados por operaciones financieras (ROF)	3,218,789	60%	3,922,064	65%
Margen operacional	4,065,671	76%	6,359,777	105%
Gastos de administración	3,185,897	59%	3,300,427	54%
Depreciaciones y amortizaciones	135,127	3%	121,880	2%
Margen operacional neto	744,647	14%	2,937,470	48%
Valuación de activos y provisiones	(408,886)	-8%	1,480,190	24%
Resultado de operación	1,153,533	21%	1,457,280	24%
Otros ingresos y gastos	(118,602)	-2%	14,054	0%
Resultados del ejercicio antes de impuesto a la renta	1,034,931	19%	1,471,334	24%
Impuesto a la renta	305,304	6%	434,044	7%
Resultado neto del ejercicio	729,627	14%	1,037,290	17%

Análisis e interpretación de los Estados Financieros

Procedemos a analizar los Estados Financieros presentados.

Análisis horizontal del Estado de Resultados

En el análisis horizontal podemos determinar cómo las adjudicaciones de vehículos impactaron en los Estados Financieros y lo podemos ver reflejado en el rubro de provisiones para créditos directos, ya que estamos comparando el periodo de junio 2017(donde se aplicaron 192 adjudicaciones) y mayo 2017 (donde sólo se aplicaron 30 adjudicaciones). Notamos que las provisiones para créditos directos disminuyeron en un 39% lo que equivale a S/. 1,040,495.34.

Esto hace que se tenga un mayor margen financiero neto, ya que en mayo se tenía 913,690.40 y ahora en junio se tiene 2,414,415.17, un incremento de 1,500,724.77 equivalente a 164%.

Análisis vertical del Estado de Resultados

En el análisis vertical podemos notar que las provisiones para créditos directos en mayo representaban el 50% de los ingresos por intereses de la empresa, mientras que en junio (cuando se aplicó el proceso de adjudicación) las provisiones para créditos directos representaron el 27% del total de ingresos por intereses de la empresa.

De igual manera, el margen financiero neto pasó de representar el 17% del total de los ingresos de mayo a un 40% del total de los ingresos de junio.

Ratios de rentabilidad

Tabla 22

Ratios de rentabilidad

Ratios de rentabilidad	Fórmula	Mayo	Junio
Margen de utilidad bruta	$\text{Ventas} - \text{costo de ventas} / \text{Ventas}$	67%	67%
Margen de utilidad neta	$\text{Utilidad neta} / \text{Ventas}$	14%	17%

Es importante vincular a estos dos ratios de rentabilidad.

En este caso, notamos que el ratio de margen de utilidad bruta se mantiene y el ratio de margen de utilidad neta incrementa, lo que quiere decir que hubo una disminución de gastos con respecto a los ingresos totales, en otras palabras, notamos el impacto de la reducción de provisiones de créditos directos como consecuencia de la implementación del proceso de adjudicación al sistema de cobranza.

Flujo de caja (enero 2017 – diciembre 2017)

	ene-17	feb-17	mar-17	abr-17	may-17	jun-17	jul-17	ago-17	sep-17	oct-17	nov-17	dic-17
Efectivo Inicial	33,379,987	25,706,843	21,002,050	30,912,533	41,904,458	22,118,352	30,975,518	33,397,927	50,032,716	60,531,339	74,049,340	93,922,715
<i>Ingresos:</i>												
Cuotas Iniciales venta adjudicados	-	-	-	-	-	261,405	273,622	287,915	289,511	295,718	339,901	358,143
Recaudación de cartera	14,891,189	18,629,704	21,906,269	20,947,663	19,649,557	24,986,745	26,044,845	22,259,492	25,154,433	30,882,958	38,492,519	42,553,778
Nuevos adeudos	12,413,309	4,510,168	36,669,880	22,012,977	19,462,228	46,076,781	27,706,609	33,197,975	54,200,075	32,398,800	32,500,448	11,339,000
Venta de cartera	12,879,992	12,549,728	11,651,792	12,546,941	15,095,645	13,632,174	14,462,106	30,342,727	15,144,278	11,711,305	14,054,395	16,456,724
Cobro de facturas	566,109	2,718,875	406,479	1,830,378	836,610	501,075	1,961,792	2,606,069	966,224	962,282	1,974,609	12,604,925
Aportes de Capital	-	-	25,000,000	-	-	-	6,000,000	-	-	-	-	-
Total Ingresos	40,750,600	38,408,474	95,634,420	57,337,959	55,044,040	85,458,180	76,448,974	88,694,177	95,754,521	76,251,063	87,361,871	83,312,570
Total disponible	74,130,586	64,115,318	116,636,470	88,250,492	96,948,498	107,576,533	107,424,492	122,092,104	145,787,237	136,782,402	161,411,211	177,235,285
<i>Egresos:</i>												
Obligaciones Financieras	2,907,104	1,163,084	17,575,090	2,355,613	7,432,638	8,819,565	11,987,235	6,348,023	15,957,293	5,127,070	4,650,118	15,588,158
Obligaciones por colocaciones	25,183,959	22,676,734	39,532,349	20,241,682	36,386,348	34,077,467	35,260,737	39,987,675	41,735,468	36,628,745	32,483,655	24,268,085
Recuperación de cartera vendida	13,709,471	12,849,181	17,736,673	12,551,730	16,385,907	22,752,298	15,609,949	17,662,583	13,390,939	13,907,220	16,008,489	26,363,929
Retornos de cartera	1,227,898	868,396	1,840,355	1,982,166	1,447,115	4,546,245	882,559	1,870,711	6,144,075	296,106	7,494,042	75,648
Obligaciones con el personal	1,069,127	1,235,170	1,382,071	1,676,854	1,251,706	1,349,838	2,410,767	1,107,278	1,391,735	1,333,761	1,527,826	2,516,754
Obligaciones con terceros	4,326,184	4,320,702	7,657,400	7,537,991	11,926,433	5,055,603	7,875,318	5,083,119	6,636,386	5,440,161	5,324,366	6,770,332
Total Erogaciones	48,423,743	43,113,267	85,723,937	46,346,035	74,830,146	76,601,015	74,026,565	72,059,388	85,255,898	62,733,063	67,488,496	75,582,906
Balance Final	25,706,843	21,002,050	30,912,533	41,904,458	22,118,352	30,975,518	33,397,927	50,032,716	60,531,339	74,049,340	93,922,715	101,652,379

Figura 5. Flujo de caja (enero 2017 – diciembre 2017).

CONCLUSIONES

1. La empresa Edpyme Acceso Crediticio S.A. recuperaba los vehículos de los clientes morosos y los recolocaba a través de ventas extrajudiciales, esto generaba un aumento en la cartera vencida debido al tiempo en que se tarda recolocar un vehículo, ya que en el momento de la venta extrajudicial recién se disminuye la cartera vencida, a diferencia de las adjudicaciones que desde el primer momento disminuyen la cartera vencida sin necesidad de que el vehículo sea recolocado, reduciendo el índice de morosidad.
2. Las políticas de evaluación y otorgamiento de crédito son muy flexibles, debido a esto, en muchos casos se otorgan créditos a personas con baja capacidad de pago asumiendo un alto riesgo crediticio, lo que genera un aumento de clientes en cartera vencida, esto a su vez impacta en los resultados de la empresa, ya que en la medida que el crédito deteriora su clasificación crediticia genera mayores provisiones.
3. La aplicación del proceso de adjudicación incide en el índice de morosidad de la empresa Edpyme Acceso Crediticio S.A., debido a que en el primer mes de su aplicación se logró reducir este índice en 1.24%, esto a su vez influyó en el resultado del periodo ya que con las adjudicaciones se lograron revertir S/. 1,040,000.00 de provisiones por créditos vencidos, 39% menos de provisiones en comparación al mes de mayo 2017.

RECOMENDACIONES

1. Se sugiere utilizar las adjudicaciones vehiculares como método de cobranza de la cartera vencida luego de que se hayan agotado todos los esfuerzos de cobranza tradicional, ya que se demostró que tienen una incidencia significativa en la reducción de la cartera vencida, mejorando el índice de morosidad y evita futuras contingencias respecto de los nuevos financiamientos que se requieran con el fin de continuar con el modelo de negocio
2. La empresa debe mejorar los métodos de análisis de créditos. Cada parámetro de las políticas de crédito es importante para que la gestión de cobranza de la cartera de clientes sea exitosa, de esta manera evitamos tener créditos vencidos y a su vez tenemos un mejor control del índice de morosidad generando mejores resultados en la empresa.
3. Ante la incidencia del proceso de adjudicación en el índice de morosidad de la empresa Edpyme Acceso Crediticio S.A. se recomienda realizar un análisis de la cartera vencida con el fin de identificar los créditos que tienen mayores provisiones constituidas para tengan la prioridad de adjudicarlas, con esto saneamos la cartera de créditos, en el Estado de Situación Financiera presentamos un mayor valor del activo y en el Estado de Resultados revertimos las provisiones constituidas reduciendo el gasto, generando una mayor utilidad para la empresa.

REFERENCIAS

- Aguilar, G., Camargo, G., y Morales, R. (2006). Análisis de la morosidad en el sistema bancario peruano. *Economía y Sociedad*, (62), 74-81. Recuperado de cies.org.pe/sites/default/files/files/otros/economiasociedad/10_aguilar.pdf
- Aguilar, V. (2013). *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa contratista Corporación Petrolera S.A.C.* (Tesis de pregrado). Recuperado de http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/653/3/aguilar_vh.pdf
- Banco Central de Reserva del Perú. (2018). *Glosario de términos económicos*. Recuperado de <http://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/glosario/c.html>
- Batlle, E., y Tomás, J. (2008). *Cómo prevenir la morosidad*. Madrid, España: Ediciones Gestión 2000.
- Castañeda, E., y Tamayo, J. (2013). *La morosidad y su impacto en el cumplimiento de los objetivos estratégicos de la agencia Real Plaza de la caja municipal de ahorro y crédito de Trujillo* (Tesis de pregrado). Recuperado de <http://repositorio.upao.edu.pe/handle/upaorep/131>.
- Chamasrour, V., Fiorillo, C., y Goslin, D. (2012). *Tendencias de Cobranzas y recuperación de cartera en el sector financiero a partir de la crisis*. Ciudad de México, México: Deloitte Touche Tohmatsu Limited. Recuperado de <https://www2.deloitte.com/mx/es/pages/financial-services/articles/Tendencias-de-cobranza-y-recuperacion-de-cartera-en-el-sector-financiero-a-partir-de-la-crisis.html>
- Fuentes, J. (2013). *Propuesta metodológica para la determinación del criterio de adjudicación de los concursos públicos* (Tesis doctoral). Recuperado de <http://e-spacio.uned.es/fez/eserv/tesisuned:IngInd-Jlfuentes/Documento.pdf>

Ortigosa, J. (2014). *Implementación de una metodología de cobranza sistematizada en una empresa de financiamiento* (Tesis de pregrado). Recuperado de http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/08/08_2374_IN.pdf

Vásquez, M. (2012). *Causas de la morosidad y su efecto en las instituciones financieras de la ciudad de Chepén. Enero – junio 2012* (Tesis de pregrado). Recuperado de https://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/3517/vasquez_maria.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Woessner, P. (1993). *Guía para la cobranza efectiva: No hay una venta real hasta que se cobra*. México: Promexa.

ANEXOS

Anexo 1
Reporte de índice de similitud turnitin

Proceso de adjudicación

por Felipe Gomez

Fecha de entrega: 25-ago-2019 10:06p.m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 1163426249

Nombre del archivo: E_LA_EMPRESA_EDPYME_ACCESO_CREDITICIO_S.A._PERIODO_2017_VF..docx
(2.35M)

Total de palabras: 10395

Total de caracteres: 57756

Proceso de adjudicación

INFORME DE ORIGINALIDAD

21%

INDICE DE SIMILITUD

21%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

15%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	www.aai.com.pe Fuente de Internet	2%
2	acceso.com.pe Fuente de Internet	2%
3	dspace.ups.edu.ec Fuente de Internet	2%
4	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	2%
5	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	2%
6	es.scribd.com Fuente de Internet	1%
7	plusformacion.com Fuente de Internet	1%
8	www2.deloitte.com Fuente de Internet	1%
9	repositorio.uss.edu.pe Fuente de Internet	1%

10	docplayer.es Fuente de Internet	1%
11	dspace.unitru.edu.pe Fuente de Internet	1%
12	Submitted to Universidad Senor de Sipan Trabajo del estudiante	1%
13	www.sbs.gob.pe Fuente de Internet	1%
14	Submitted to Universidad San Ignacio de Loyola Trabajo del estudiante	1%
15	www.cajapiura.pe Fuente de Internet	1%
16	repositorioacademico.upc.edu.pe Fuente de Internet	1%
17	repositorio.unh.edu.pe Fuente de Internet	1%
18	repositorio.ulasamericas.edu.pe Fuente de Internet	1%
19	Submitted to Universidad ESAN -- Escuela de Administración de Negocios para Graduados Trabajo del estudiante	1%

Anexo 2
Estado de Resultados mayo 2017

Institución: EDPYME ACCESO CREDITICIO SOCIEDAD ANONIMA

ESTADO DE RESULTADOS

Al 31 de mayo de 2017

(En nuevos soles)

	Moneda Nacional	Equivalente en M.E.	TOTAL
INGRESOS POR INTERESES	20,910,754.14	1,243,272.10	22,154,026.24
Disponibles	208,968.30	3,930.94	212,899.24
Fondos Interbancarios			
Inversiones a Valor Razonable con Cambios en Resultados			
Inversiones Disponibles para la Venta			
Inversiones a Vencimiento			
Cartera de Créditos Directos	20,701,785.84	1,239,341.16	21,941,127.00
Resultado por Operaciones de Cobertura			
Cuentas por Cobrar			
Otros Ingresos Financieros			
GASTOS POR INTERESES	7,232,473.17	235,032.46	7,467,505.63
Obligaciones con el Público			
Fondos Interbancarios			
Depósitos de Empresas del Sistema Financiero y Organismos Financieros			
Adeudos y Obligaciones Financieras	7,232,473.17	235,032.46	7,467,505.63
Adeudos y Obligaciones con el Banco Central de Reserva del Perú			
Adeudos y Obligaciones del Sistema Financiero del País	2,468,240.01	199,950.95	2,668,190.96
Adeudos y Obligaciones con Instituciones Financieras del Ext. y Organ.	1,055,501.89		1,055,501.89
Otros Adeudos y Obligaciones del País y del Exterior	3,409,228.50	35,081.51	3,444,310.01
Comisiones y Otros Cargos por Adeudos y Obligaciones Financieras	299,502.77		299,502.77
Valores Títulos y Obligaciones en Circulación			
Cuentas por Pagar			
Intereses de Cuentas por Pagar			
Resultado por Operaciones de Cobertura			
Otros Gastos Financieros			
MARGEN FINANCIERO BRUTO	13,678,280.97	1,008,239.64	14,686,520.61
Provisiones para Créditos Directos	10,606,696.94	458,968.90	11,065,665.84
MARGEN FINANCIERO NETO	3,071,584.03	549,270.74	3,620,854.77
INGRESOS POR SERVICIOS FINANCIEROS	319,846.70		319,846.70
Ingresos por Créditos Indirectos	5,208.35		5,208.35
Ingresos por Fideicomisos y Comisiones de Confianza			
Ingresos por emisión de dinero electrónico			
Ingresos Diversos	314,638.35		314,638.35
GASTOS POR SERVICIOS FINANCIEROS	494,232.87	17,364.60	511,597.47
Gastos por Créditos Indirectos			
Gastos por Fideicomisos y Comisiones de Confianza			
Primas al Fondo de Seguros de Depósito			
Gastos Diversos	494,232.87	17,364.60	511,597.47
MARGEN FINANCIERO NETO DE INGRESOS Y GASTOS POR SERVICIOS FINANCIEROS	2,897,197.86	531,906.14	3,429,104.00
RESULTADO POR OPERACIONES FINANCIERAS (ROF)	7,966,753.88	8,307,478.95	16,274,232.83
Inversiones a Valor Razonable con Cambios en Resultados	73,686.52		73,686.52
Inversiones a Valor Razonable con Cambios en Resultados	73,686.52		73,686.52
Inversiones en Commodities			
Inversiones Disponibles para la Venta			
Derivados de Negociación			
Resultado por Operaciones de Cobertura			
Ganancia (Pérdida) en Participaciones			
Utilidad-Pérdida en Diferencia de Cambio	(1,611,480.66)	8,652,352.24	7,040,891.58
Otros	9,504,528.02	(344,873.29)	9,159,654.73
MARGEN OPERACIONAL	10,863,951.74	8,839,385.09	19,703,336.83

ACCESO CREDITICIO EDPYME
SERGIO VALENCOSO BURILLO
PRESIDENTE DEL DIRECTORIO

EDPYME ACCESO CREDITICIO S.A.
JULIO JAIME ROMAN VADILLO
DIRECTOR

Gerente General
EDPYME ACCESO CREDITICIO S.A.
JOSÉ LUIS HIDALGO CACERES
GERENTE GENERAL

Contador
EDPYME ACCESO CREDITICIO S.A.
FLAVIO LEVANO CASAS
SUB GERENTE DE CONTABILIDAD

Institución: EDPYME ACCESO CREDITICIO SOCIEDAD ANONIMA

ESTADO DE RESULTADOS

Al 31 de mayo de 2017

(En nuevos soles)

	Moneda Nacional	Equivalente en M.E.	TOTAL
GASTOS DE ADMINISTRACION	14,402,322.29	887,423.94	15,289,746.23
Gastos de Personal y Directorio	10,455,982.86	91,881.29	10,547,864.15
Gastos por Servicios Recibidos de Terceros	3,836,366.26	795,542.65	4,631,908.91
Impuestos y Contribuciones	109,973.17		109,973.17
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	633,708.68		633,708.68
MARGEN OPERACIONAL NETO	(4,172,079.23)	7,951,961.15	3,779,881.92
VALUACIÓN DE ACTIVOS Y PROVISIONES	(1,317,032.73)	6,705.55	(1,310,327.18)
Provisión para Créditos Indirectos		6,705.55	6,705.55
Provisiones para Incobrabilidad de Cuentas por Cobrar	(53,796.88)		(53,796.88)
Provisiones para Bienes Realizables, Recibidos en Pago, Recuperados y	499,738.30		499,738.30
Provisiones para Activos No Corrientes Mantenedos para la Venta			
Deterioro de Inversiones			
Deterioro de Activo Fijo			
Deterioro de Activos Intangibles			
Provisión para Litigios y Demandas			
Otras Provisiones	(1,762,974.15)		(1,762,974.15)
RESULTADO DE OPERACION	(2,855,048.50)	7,945,255.60	5,090,209.10
OTROS INGRESOS Y GASTOS	(1,029,625.65)	133,435.68	(896,189.97)
RESULTADOS DEL EJERCICIO ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA	(3,884,672.15)	8,078,691.28	4,194,019.13
IMPUESTO A LA RENTA	(1,390,462.00)		(1,390,462.00)
RESULTADO NETO DEL EJERCICIO	(5,275,134.15)	8,078,691.28	2,803,557.13



Director

EDPYME ACCESO CREDITICIO S.A.
SERGIO VALENCIANO DURAN
PRESIDENTE DEL DIRECTORIO



Director

EDPYME ACCESO CREDITICIO S.A.
JULIO JAIME ROMAN VADILLO
DIRECTOR



Gerente General

EDPYME ACCESO CREDITICIO S.A.
JOSÉ LUIS HIDALGO CACERES
GERENTE GENERAL



Contador

EDPYME ACCESO CREDITICIO S.A.
FLAVIO LEVANO CASAS
SUB GERENTE DE CONTABILIDAD

Anexo 3

Estado de Resultados junio 2017

Institución: EDPYME ACCESO CREDITICIO SOCIEDAD ANONIMA

ESTADO DE RESULTADOS

Al 30 de junio de 2017

(En nuevos soles)

	Moneda Nacional	Equivalente en M.E.	TOTAL
INGRESOS POR INTERESES	26,395,133.42	1,815,933.97	28,211,067.39
Disponible	226,998.34	5,345.03	232,343.37
Fondos Interbancarios			
Inversiones a Valor Razonable con Cambios en Resultados			
Inversiones Disponibles para la Venta			
Inversiones a Vencimiento			
Cartera de Créditos Directos	26,168,135.08	1,810,588.94	27,978,724.02
Resultado por Operaciones de Cobertura			
Cuentas por Cobrar			
Otros Ingresos Financieros			
GASTOS POR INTERESES	9,104,450.27	351,151.02	9,455,601.29
Obligaciones con el Publico			
Fondos Interbancarios			
Depósitos de Empresas del Sistema Financiero y Organismos Financieros			
Adeudos y Obligaciones Financieras	9,104,450.27	351,151.02	9,455,601.29
Adeudos y Obligaciones con el Banco Central de Reserva del Perú			
Adeudos y Obligaciones del Sistema Financiero del País	3,091,636.39	287,930.86	3,379,567.25
Adeudos y Obligaciones con Instituciones Financieras del Ext. y Organ.	1,383,655.81		1,383,655.81
Otros Adeudos y Obligaciones del País y del Exterior	4,255,423.43	63,220.16	4,318,643.59
Comisiones y Otros Cargos por Adeudos y Obligaciones Financieras	373,734.64		373,734.64
Valores Títulos y Obligaciones en Circulación			
Cuentas por Pagar			
Intereses de Cuentas por Pagar			
Resultado por Operaciones de Cobertura			
Otros Gastos Financieros			
MARGEN FINANCIERO BRUTO	17,290,683.15	1,464,782.95	18,755,466.10
Provisiones para Créditos Directos	12,147,829.41	572,366.75	12,720,196.16
MARGEN FINANCIERO NETO	5,142,853.74	892,416.20	6,035,269.94
INGRESOS POR SERVICIOS FINANCIEROS	447,487.49		447,487.49
Ingresos por Créditos Indirectos	6,310.02		6,310.02
Ingresos por Fideicomisos y Comisiones de Confianza			
Ingresos por emisión de dinero electrónico			
Ingresos Diversos	441,177.47		441,177.47
GASTOS POR SERVICIOS FINANCIEROS	591,932.93	24,007.29	615,940.22
Gastos por Créditos Indirectos			
Gastos por Fideicomisos y Comisiones de Confianza			
Primas al Fondo de Seguros de Depósito			
Gastos Diversos	591,932.93	24,007.29	615,940.22
MARGEN FINANCIERO NETO DE INGRESOS Y GASTOS POR SERVICIOS FINANCIEROS	4,998,408.30	868,408.91	5,866,817.21
RESULTADO POR OPERACIONES FINANCIERAS (ROF)	10,280,585.86	9,915,711.14	20,196,297.00
Inversiones a Valor Razonable con Cambios en Resultados	75,482.79		75,482.79
Inversiones a Valor Razonable con Cambios en Resultados	75,482.79		75,482.79
Inversiones en Commodities			
Inversiones Disponibles para la Venta			
Derivados de Negociación			
Resultado por Operaciones de Cobertura			
Ganancia (Pérdida) en Participaciones			
Utilidad-Pérdida en Diferencia de Cambio	(1,611,460.66)	10,254,640.47	8,643,179.81
Otros	11,816,563.73	(338,929.33)	11,477,634.40
MARGEN OPERACIONAL	15,278,994.16	10,784,120.05	26,063,114.21

EDPYME ACCESO CREDITICIO S.A.
SERGIO VALMOROSO BURLLO
PRESIDENTE DEL DIRECTORIO

EDPYME ACCESO CREDITICIO S.A.
JAVIER ALONSO RODRIGUEZ RAMIREZ
DIRECTOR

EDPYME ACCESO CREDITICIO S.A.
JOSE LOPEZ BALBUENA
GERENTE GENERAL

Contador
EDPYME ACCESO CREDITICIO S.A.
FLAVIO LEVANO CASAS
SUB GERENTE DE CONTABILIDAD


Institución: EDPYME ACCESO CREDITICIO SOCIEDAD ANONIMA


ESTADO DE RESULTADOS

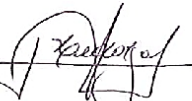
Al 30 de junio de 2017


(En nuevos soles)

	Moneda Nacional	Equivalente en M.E.	TOTAL
GASTOS DE ADMINISTRACION	17,515,576.81	1,074,596.41	18,590,173.22
Gastos de Personal y Directorio	12,813,409.80	103,863.82	12,917,273.62
Gastos por Servicios Recibidos de Terceros	4,577,927.53	970,732.59	5,548,660.12
Impuestos y Contribuciones	124,239.48		124,239.48
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	755,588.63		755,588.63
MARGEN OPERACIONAL NETO	(2,992,171.28)	9,709,523.84	6,717,352.36
VALUACIÓN DE ACTIVOS Y PROVISIONES	163,194.50	6,668.65	169,863.15
Provisión para Créditos Indirectos		6,668.65	6,668.65
Provisiones para Incobrabilidad de Cuentas por Cobrar	(23,442.42)		(23,442.42)
Provisiones para Bienes Realizables, Recibidos en Pago , Recuperados y	1,907,676.96		1,907,676.96
Provisiones para Activos No Corrientes Mantenedidos para la Venta			
Deterioro de Inversiones			
Deterioro de Activo Fijo			
Deterioro de Activos Intangibles			
Provisión para Litigios y Demandas			
Otras Provisiones	(1,721,040.04)		(1,721,040.04)
RESULTADO DE OPERACION	(3,155,365.78)	9,702,854.99	6,547,489.21
OTROS INGRESOS Y GASTOS	(1,043,120.16)	160,983.99	(882,136.16)
RESULTADOS DEL EJERCICIO ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA	(4,198,485.93)	9,863,838.98	5,665,353.05
IMPUESTO A LA RENTA	(1,824,506.00)		(1,824,506.00)
RESULTADO NETO DEL EJERCICIO	(6,022,991.93)	9,863,838.98	3,840,847.05


 EDPYME ACCESO CREDITICIO S.A.
 SERGIO VALENZUELA DURILLO
 PRESIDENTE DEL DIRECTORIO

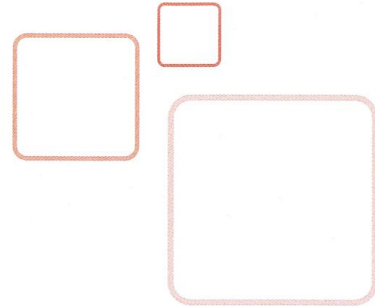

 EDPYME ACCESO CREDITICIO S.A.
 JAVIER ALONSO RODRIGUEZ RAMIREZ
 DIRECTOR


 EDPYME ACCESO CREDITICIO S.A.
 JOSÉ LUIS HIDALGO CÁCERES
 GERENTE GENERAL


 Contador
 EDPYME ACCESO CREDITICIO S.A.
 FLAVIO LEVANO CASAS
 SRB GERENTE DE CONTABILIDAD

Anexo 4

Carta de autorización de uso de información de la empresa



Lima, 21 de Agosto de 2019

Señores:

Universidad Autónoma del Perú

Lima.-

De nuestra consideración:

Mediante la presente, autorizamos el uso de la siguiente información contable de nuestra empresa Edpyme Acceso Crediticio S.A. a nuestro colaborador Felipe Eduardo Gómez Fernández.

- Estado de Resultados
- Estado de Situación Financiera
- Indicadores Financieros
- Asientos contables por desembolsos de créditos
- Adjudicaciones (registro, provisiones)

Esto con el fin de poder utilizarla en su Trabajo de Suficiencia Profesional titulada "Aplicación del proceso de adjudicación y su incidencia en el índice de morosidad de la empresa Edpyme Acceso Credito S.A. periodo 2017".

Atentamente,


Flavio Rafael Levano Casas
Sub-Gerente de Contabilidad

Av. 28 de Julio 334 - Jesús María - Lima
Teléfono: (01) 605 5555 / (01) 604 5950

Av. Canaval y Moreyra 452 piso 3 - San Isidro - Lima
Teléfono: (01) 605 5555

www.acceso.com.pe