

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN CRISTOBAL DE SAN CRISTOBAL DE
HUAMANGA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
ESCUELA DE FORMACION PROFESIONAL DE ECONOMIA**



**“EXPERIENCIA PROFESIONAL COMO EJECUTIVA DE NEGOCIOS DE LA
BANCA EMPRESA EN EL BANCO INTERNACIONAL DEL PERU – INTERBANK”**

**INFORME DE EXPERIENCIAS EN EL CAMPO PROFESIONAL PARA OBTAR EL
TITULO PROFESIONAL DE ECONOMISTA**

PRESENTADO POR: Bach. MARIA RENEE FLORES HUAILLA

AYACUCHO- PERU

2019

DEDICATORIA

A Dios por protegerme y guiarme

En cada día de mi vida.

A mis padres y hermanas por su amor incondicional, sus consejos, cuidados, su dedicación, por inculcarme con valores y virtudes.

A los docentes de la facultad de Ciencias

Económicas por su gran conocimiento y

Sabiduría que contribuyeron a mi formación

Profesional.

AGRADECIMIENTO

A Dios

Por cada día de vida que me da, por acompañarme e iluminarme día a día en mis logros, por todas las bendiciones que recibí, por darme una familia maravillosa la cual supo sacarme adelante y hacer de mí una persona con principios y valores.

A mi Alma Mater

La Universidad Nacional San Cristóbal de Huamanga y a toda su Plana Docente y Administrativa de la Facultad de Ciencias Económicas, que con su conocimiento y experiencia han podido forjar buenos profesionales que hoy en día están desempeñándose en distintos cargos públicos y empresariales a nivel nacional.

A mi Centro de Laboral

Al Banco Internacional del Perú – Interbank. Por permitirme formar parte de su gran equipo de trabajo, confiar en mí como profesional y valorar mis conocimientos para poder colaborar con los resultados de la empresa.

PRESENTACIÓN

SEÑORES MIEMBROS DEL JURADO DICTAMINADOR.

En Cumplimiento con la establecido por el Reglamento de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Económicas Administrativas y Contables, Escuela de Formación Profesional de Economía de la Universidad Nacional San Cristóbal de Huamanga, me dirijo a ustedes para presentar y poner en consideración de su elevado criterio, mi informe de experiencia laboral titulado: “EXPERIENCIA PROFESIONAL COMO EJECUTIVA DE NEGOCIOS DE LA BANCA EMPRESA EN EL BANCO INTERNACIONAL DEL PERU – INTERBANK”, con el fin de optar el Título de Licenciado en Economía.

El presente informe es un resumen de las funciones y actividades desempeñadas en el Banco Internacional del Perú – Interbank, desde el 16 de Junio del 2008 hasta el 14 de mayo del 2019.

Ya como ejecutiva de negocios, tuve a cargo la evaluación y el asesoramiento de operaciones crediticias y gestión de operaciones pasivas de los diferentes grupos económicos y empresas más representativas de la región de Ayacucho. Las que actualmente contribuyen con el desarrollo de la región, con la generación de empleo y la dinamización de la economía.

Las respectivas funciones estuvieron enmarcados principalmente en el crecimiento de colaciones directas e indirectas y el posicionamiento de mercado del Interbank como Banca Empresa con sede en esta región.

Dejo a vuestra consideración Señores Miembros de Jurado, la calificación del presente informe.

Ayacucho, Julio del 2019

María Rene Flores Huaila - Bachiller en Ciencias Económicas

RESOLUCION



RESOLUCIÓN DE CONSEJO DE FACULTAD N° 062-2017-FCEAC-CF

Ayacucho, 10 de julio de 2017

VISTO, el expediente N° 0898 presentada por la bachiller **MARIA RENEE FLORES HUAILLA** solicitando evaluación de expediente para optar Título Profesional de Economista, mediante la modalidad de experiencia de trabajo profesional, y;

CONSIDERANDO:

Que, el artículo 57°, inciso c) del Estatuto Reformado de la Universidad Nacional de San Cristóbal de Huamanga, establece que para la obtención de título profesional de licenciado o su equivalente se requiere presentar un trabajo u otro documento a criterio de la Facultad, después de ser egresado y haber prestado servicios profesionales durante tres años consecutivos en labores propias de la especialidad;

Que, el Reglamento de Grados y Títulos del Plan de Estudios 2004 de la Escuela Profesional de Economía contempla la titulación mediante informe de experiencia de trabajo profesional, conforme prescribe el artículo 7° del referido Reglamento;

Que, la bachiller **MARIA RENEE FLORES HUAILLA** con solicitud N° 0096 de fecha 08 de febrero de 2017, solicita evaluación de expediente para titulación por experiencia de trabajo profesional, para optar título profesional de economista;

Que, conforme establece el artículo 27° del Reglamento de Grados y Títulos del Plan de Estudios 2004 de la Escuela Profesional de Economía, la Comisión Académica de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables mediante Memorando N° 003-2017-CA/FCEAC, de fecha 06 de abril de 2017, ha declarado procedente la solicitud de la recurrente, sugiriendo la presentación del informe de trabajo profesional correspondiente, de acuerdo a Reglamento;

De conformidad con lo dispuesto por el artículo 57°, inciso c) del Estatuto Reformado de la Universidad Nacional de San Cristóbal de Huamanga, artículo 232°, inciso d) del Reglamento General de la Universidad Nacional de San Cristóbal de Huamanga, artículo 27° y 28° del Reglamento de Grados y Títulos de la Escuela Profesional de Economía y estando a lo acordado por el Consejo de Facultad en sesión ordinaria de fecha de 31 de mayo de 2017,

El Decano en uso de las atribuciones que le confiere la ley;

RESUELVE:

Artículo 1° **DECLARAR** expedito a la bachiller **MARIA RENEE FLORES HUAILLA** para acogerse a la titulación por la modalidad de **experiencia de trabajo profesional** por haber prestado servicios profesionales durante tres años consecutivos en labores propias de la especialidad.

Artículo 2° **OTORGAR** plazo de seis (06) meses, a partir de la expedición de la presente Resolución, a la bachiller **MARIA RENEE FLORES HUAILLA** para la presentación del **informe de trabajo profesional**.

REGISTRESE, COMUNIQUESE Y ARCHIVESE

Osqata Verónica Soto
DECANO

Víctor Enriquez Hurtado
SECRETARIO DOCENTE

24/07/17

Distribución:
Expediente de Titulación

RESUMEN

El crecimiento alcanzado por la economía peruana en la última década y el buen entorno de negocios han llevado a las Instituciones Financieras y principalmente a los bancos, a convertirse en los agentes económicos protagonistas del Sector Financiero que acompaña el crecimiento económico.

El Banco Internacional de Perú - Interbank en sus 122 años de trayectoria, está actualmente posicionada entre las principales entidades del sector financiero, para eso viene trabajando para lograr el sueño de cada una de las empresas y familias peruanas, de esta manera logra la satisfacción de sus clientes buscando la manera de acercarse cada vez más a ellos a través de sus distintos medios electrónicos de accesibilidad. Al mismo tiempo busca innovar en productos y servicios, el Interbank continúa expandiéndose a nivel nacional con un mayor número de tiendas financieras y por ende mayor número de colaboradores que cuentan con las capacidades adecuadas para atender a la diversidad de clientes que optan por trabajar con esta institución financiera.

A continuación se explica una descripción detallada de la empresa referente a su reseña histórica, visión, misión organigrama, productos, entre otros, los que nos permitirán conocer acerca de la misma y el cargo ocupado dentro de ésta.

Por último hacemos referencia a cada una de las funciones desempeñadas dentro de la organización, durante mi gestión laboral, y los diferentes retos asumidos y cumplidos durante estos años.

ABSTRACT

The growth achieved by the Peruvian economy in the last decade and the good business environment have led the Financial Institutions and mainly the banks, to become the economic agents protagonists of the Financial Sector that accompanies the economic growth.

The International Bank of Peru - Interbank in its 121 years of experience, is currently positioned among the main entities of the financial sector for that has been working to achieve the dream of each of the Peruvian companies and families, thus achieving the satisfaction of their customers looking for ways to get closer and closer to them through their different electronic means of accessibility. At the same time seeks to innovate in products and services, the Interbank continues to expand nationally with a greater number of financial stores and therefore more collaborators who have the right skills to meet the diversity of customers who choose to work with this financial institution.

Below is a detailed description of the company regarding its historical review, vision, mission organization chart, products, among others, which will allow us to know about it and the position held within it.

Finally, we refer to each of the functions performed within the organization, during my work management, and the different challenges assumed and fulfilled during these years.

INDICE

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTO	3
PRESENTACIÓN	4
RESOLUCION	5
RESUMEN	6
ABSTRACT	7
CAPITULO 1. DELIMITACION Y RAZON DEL ESTUDIO	14
1.1. Objetivos Del Informe De La Experiencia Profesional	14
1.1.1. Objetivo General	14
1.1.2. Objetivo Especifico	14
1.2. Justificación e Importancia	14
1.2.1. Justificación.....	15
1.2.2. Importancia.....	16
CAPITULO 2.SISTEMA FINANCIERO Y MARCO DE REFERENCIA	17
2.1. Sistema Financiero.....	17
2.2. Clasificación del Sistema Financiero.....	17
2.2.1. Instituciones Financieras	18

2.2.2.	Instituciones de Servicio Financiero	18
2.2.3.	Instituciones de Servicio Auxiliares.....	18
2.3.	Activos Financieros	19
2.4.	Mercados Financieros	20
2.5.	Intermediarios Financieros.....	20
2.5.1.	Funciones de los Intermediarios Financieros	21
2.6.	Operaciones que Ofrece el Sistema Financiero	22
2.6.1.	Operaciones pasivas	22
2.6.2.	Operaciones activas:.....	24
2.7.	Análisis de Estados Financieros.....	28
2.7.1.	Métodos del Análisis Financiero.....	29
2.7.1.1.	Método de Análisis Vertical.....	29
2.7.1.2.	Método de Análisis Horizontal.....	30
2.7.1.3.	Ratios a los Estados Financieros	30
2.7.1.3.1.	Ratios de Liquidez	31
2.7.1.3.2.	Ratios de gestión o actividad.....	32
2.7.1.3.3.	Ratios de endeudamiento o apalancamiento.....	34
2.7.1.3.4.	Ratios de rentabilidad	35

CAPITULO 3. CONTEXTO INSTITUCIONAL DE DONDE SE LABORO 37

3.1.	Reseña Histórica De La Empresa	37
3.2.	Razón Social y Dirección Legal	45
3.3.	Nombre Comercial.....	45
3.3.	Constitución e Inscripción En Registros Públicos	45
3.4.	Buen Gobierno Corporativo	46
3.5.	Visión	46
3.6.	Propósito	47
3.8.	Valores	47
3.9.	Grupo Económico	47
3.10.	Órganos de Gobierno	52
3.11.	Organigrama	61
3.12.	Vice Presidencia donde se adquirió la experiencia profesional.....	62
3.12.1.	Vice Presidencia Comercial.....	62
3.12.1.1	División Banca Corporativa y Finanzas Corporativas:	63
3.12.1.2	División Banca Empresa:	63
3.12.1.3	División Estructuración Comercial:	63
3.12.1.4	División de la Banca Pequeña Empresa	64
3.12.1.5	División de Productos y Servicios para Empresas:	64

3.13.	Gestión de Talento y Empleo.....	64
3.13.1	Colaboradores	64
3.13.2	Empleo.....	65
3.13.3	Comunicación y cultura.....	65
3.13.4	Política de puertas abiertas	66
3.13.5	Presentación mensual de resultados	66
3.13.6	Beneficios de los colaboradores de Interbank	66
3.13.7	Reconocimientos	68

**CAPITULO 4. LINEAMIENTOS DE POLITICAS CREDITICIAS EN EL BANCA
EMPRESA DEL INTERBANK..... 70**

4.1	Lineamientos y Políticas Generales Crediticias	70
4.1.1.	Valores Corporativos.....	70
4.1.2.	Valores de Crédito.....	71
4.1.3.	Mercado Objetivo.....	73
4.1.4.	Grupos Económicos	75
4.2	Lineamientos y políticas para la evaluación de créditos	75
4.2.1.	De La Presentación de las Operaciones de Crédito.....	75
4.2.2.	Pautas para el Proceso de Crédito	76
4.2.2.1.	Iniciación y análisis de crédito	77

4.2.3.	Presentación de Informe Comercial para la Evaluación de Riesgos:	78
4.2.3.1.	Presentación del Informe	78
4.2.3.2.	Análisis del Informe:	78
4.2.3.2.1.	Aspectos cualitativos	78
4.2.3.2.2.	Aspectos cuantitativos:	79
4.2.4.	Rating	81
4.1	Rating Estadístico.....	81
4.2	Rating Empresa	81
4.3	Información que debe contener el informe de riesgos.....	82
4.3.1.	Información básica de la empresa	82
4.3.2.	Información de la propuesta	82
4.3.3.	Información crediticia	83
4.3.4.	Obligaciones vigentes	83
4.3.4.	Operaciones propuestas.....	83
4.3.5.	Descripción de garantías	83
4.4	Características de la evaluación de las operaciones de crédito	84

CAPITULO 5. DESEMPEÑO LABORAL..... 86

5.1	Experiencia Profesional	86
5.2	Funciones Desempeñadas.....	86

5.3	Cargos Desempeñados.....	88
CAPITULO 6. APLICACIÓN DE POLITICAS CREDITICIAS.....		89
6.1	Casos Prácticos	89
6.1.1.	Grupo Morales Palomino	89
6.1.2.	Grupo Quispe Congacha	107
CAPITULO 7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....		117
7.1.	Conclusiones.....	117
7.1.1.	Conclusión General	117
7.1.2.	Conclusión Específica	117
7.2.	Recomendaciones	117
7.2.1	Recomendación General	117
7.2.2	Recomendación Específica	118
BIBLIOGRAFIA		119
ANEXOS		120

CAPITULO 1. DELIMITACION Y RAZON DEL ESTUDIO

1.1. Objetivos Del Informe De La Experiencia Profesional

1.1.1. Objetivo General

El objetivo principal de este informe es hacer conocer como las instituciones financieras en especial los bancos orientados principalmente al sector empresarial, brindan productos y asesoramiento, que les permita a las empresas contribuir con el crecimiento económico del País, mediante la generación adecuada de recursos y por ende la generación de empleo.

1.1.2. Objetivo Especifico

Es poder demostrar que un adecuado asesoramiento en productos y servicios financieros de acorde a las necesidades identificadas de los clientes y/o empresas comerciales con facturación anual entre S/ 3.0 MM y S/.100MM o aquellos Grupos Económicos con facturación anual mayor a S/ 3.0 MM; puede lograr el crecimiento y sostenimiento económico de la Región.

1.2. Justificación e Importancia

1.2.1. Justificación

El sistema financiero es un ente muy importante en el crecimiento económico. Teniendo como objetivo principal el de servir a los usuarios, para el óptimo manejo de sus finanzas personales y empresariales, mediante tres funciones primordiales:

Administra el ahorro: Las instituciones bancarias, tienen la finalidad de administrar cuentas que generen rendimientos a los clientes que depositen allí su excedente de dinero. En el marco legal, se han desarrollado regulaciones para normar la manera como la banca administra este dinero.

Brinda créditos para proyectos productivos: Mediante los ahorros de los clientes, las instituciones bancarias brindan crédito a los usuarios para financiar proyectos o para adquirir bienes y propiedades. Estos usuarios pertenecen tanto al sector gubernamental como al sector privado. Al igual que en el sistema de ahorro, existen regulaciones para el manejo del crédito.

Administra el sistema de pagos para la liquidación de operaciones comerciales: Esta función se enfoca en la liquidación de las transacciones que se realizan en el ámbito financiero. También se encarga de hacer más eficientes los procesos económicos para beneficiar el desempeño global de la economía. Por lo tanto, a la banca le interesa la implementación de nuevos procesos de pago electrónicos y de transferencias, que disminuyan los costos y los tiempos de espera, en el manejo de las finanzas.

1.2.2. Importancia

La presente trabajo de experiencia profesional, muestra la importancia que el sistema financiero tiene en el crecimiento económico de cada región. Siendo el sistema financiero un conjunto de instituciones que tienen como objeto el canalizar el excedente (ahorros) que generan los diferentes agentes económicos, para encauzarlos hacia las unidades que tienen déficit o demanda de recursos (para consumo e inversión), todo ello a través del mercado financiero. Como parte integrante del circuito económico, el Sistema Financiero aporta a la producción de un país a través de su misma generación de productos y servicios de intermediación; así como de los fondos que necesitan los agentes económicos para llevar a cabo sus proyectos productivos, implicando que el Sistema Financiero provee intermediarios eficientes entre el Ahorro y la Inversión de una economía así como flujos de recursos que dinamizan y desarrollan a los sectores productivos.

Así mismo, en este trabajo de experiencia profesional, se plasman dos ejemplos claros de la aplicación de políticas crediticias que usa el sistema financiero en el departamento de Ayacucho para la evaluación de operaciones de crédito; teniendo en cuenta tres sectores básicos en el que se dinamizan el movimiento económico de la región de Ayacucho, que son: Transporte, Comercio y Construcción.

Considerando los puntos anteriores, el trabajo en referencia sirve como consulta para docentes y alumnos que deseen conocer como evaluar operaciones de crédito a medianas y/o grandes empresas. Teniendo en cuenta variables cualitativas y cuantitativas que son de vital importancia en un informe de evaluación crediticia y en la determinación de aprobar y rechazar dicha operación.

CAPITULO 2.SISTEMA FINANCIERO Y MARCO DE REFERENCIA

2.1. Sistema Financiero

En un sentido general, el sistema financiero del país está formado por el conjunto de instituciones, medios y mercados cuyo fin primordial es canalizar el ahorro que generan los prestamistas (o unidades de gasto con déficit), así como facilitar y otorgar seguridad al movimiento de dinero y al sistema de pagos.

De acuerdo con Alejandro Martínez Torres Omar, en su libro Análisis económico, el sistema financiero es el conjunto de regulaciones, normativas, instrumentos, personas e instituciones que operan y constituyen el mercado de dinero así como el mercado de capitales. Orientando y dirigiendo tanto el ahorro como la inversión, poniendo en contacto la oferta y la demanda de dinero de un país.

La labor de intermediación es llevada a cabo por las instituciones que componen el sistema financiero, y se considera básica para realizar la transformación de los activos financieros, denominados primarios, emitidos por las unidades inversoras (con el fin de obtener fondos para aumentar sus activos reales), en activos financieros indirectos, más acordes con las preferencias de los ahorradores.

El sistema financiero comprende, tanto los instrumentos o activos financieros, como las instituciones o intermediarios y los mercados financieros: los intermediarios compran y venden los activos en los mercados financieros.

2.2. Clasificación del Sistema Financiero

Se clasifica en:

2.2.1 Instituciones Financieras

En esta categoría se encuentran comprendidos los bancos, las sociedades financieras o corporaciones de inversión y desarrollo. También forman parte de esta categoría las asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda y las cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.

2.2.2 Instituciones de Servicio Financiero

Estas instituciones deberán tener como objetivo social exclusivo la realización de las actividades propias de su razón social, no podrán captar recursos monetarios del público, excepto en el evento de emisión de obligaciones. Estas pueden ser:

-) Los almacenes generales de depósito
-) Las Cias de arrendamiento mercantil
-) Las Cias emisoras o administradoras de tarjetas de crédito
-) Las casas de cambio
-) Las corporaciones de garantía y retro garantía
-) Las corporaciones de desarrollo del mercado secundario de hipotecas.

2.2.3 Instituciones de Servicio Auxiliares

Las sociedades para ser consideradas dentro de esta categoría, deberán contar con un capital de al menos el 20% perteneciente a una sociedad controladora o a una institución financiera o de servicio financiero. Las sociedades que se consideran dentro de esta categoría son:

-) Transporte de especies monetarias y de valores.
-) Servicios de Cobranza

-) Cajeros Automáticos
-) Servicios Contables
-) Servicios de Computación
-) Fomento a las exportaciones
-) Inmobiliarias: propietarias de bienes destinadas exclusivamente a uso de oficinas de una sociedad controladora o institución financiera.
-) Aquellas que fuesen clasificadas por la Superintendencia de Bancos y Seguros.

2.3. Activos Financieros

Los activos financieros son aquellos títulos o anotaciones contables emitidos por las unidades económicas de gasto, que constituyen un medio de mantener riqueza para quienes los poseen y un pasivo para quienes lo generan. Los activos financieros, a diferencia de los activos reales, no contribuyen a incrementar la riqueza general de un país, ya que no se contabilizan en el producto interior bruto de un país, pero sí contribuyen y facilitan la movilización de los recursos reales de la economía, contribuyendo al crecimiento real de la riqueza. Las características de los activos financieros son tres:

-) **Liquidez:** Cualidad de los activos para ser convertidos en dinero efectivo de forma inmediata sin pérdida significativa de su valor.
-) **Riesgo:** Posibilidad de que una acción o actividad resulte en una pérdida.
-) **Rentabilidad:** Relación existente entre los beneficios que proporcionan una determinada operación o cosa y la inversión o el esfuerzo que se ha hecho; cuando se trata del rendimiento financiero; se suele expresar en porcentajes.

2.4. Mercados Financieros

Los mercados financieros son el mecanismo o lugar a través del cual se produce un intercambio de activos financieros y se determinan sus precios. El sistema no exige, en principio, la existencia de un espacio físico concreto en el que se realizan los intercambios. El contacto entre los agentes que operan en estos mercados puede establecerse de diversas formas telemáticas, telefónicamente, mediante mecanismos de subasta o por internet. Tampoco es relevante si el precio se determina como consecuencia de una oferta o demanda conocida y puntual para cada tipo de activos. Las funciones de los mercados financieros son:

-) Poner en contacto a los agentes económicos que intervienen o participan en el mercado, como por ejemplo los ahorradores o inversores, con los intermediarios financieros, logrando que ambos se beneficien.
-) Fijación de los precios.
-) Proporcionan liquidez a los activos.
-) Reducen los plazos y costes de intermediación.

2.5. Intermediarios Financieros

Los intermediarios financieros son el conjunto de instituciones especializadas en la mediación entre los prestamistas y los prestatarios últimos de la economía, transformando una parte de los activos primarios en activos indirectos o secundarios más idóneos a la demanda de los ahorradores últimos de la economía. Los activos financieros son emitidos por las unidades económicas de gasto con el propósito de cubrir su déficit, estos activos pueden ser adquiridos directamente por los ahorradores últimos de una economía. Sin embargo, en la medida que se desarrollan los sistemas financieros, aparecen los intermediarios financieros, una serie de instituciones o empresas que

median entre los agentes con superávit y los que poseen déficit, con la finalidad de abaratar los costes en la obtención de financiación y facilitar la transformación de unos activos en otros.

Los intermediarios ponen en contacto a las familias que tienen recursos, con aquellas empresas que los necesitan. Hay que equilibrar la voluntad de invertir con la necesidad que tienen las empresas. Los intermediarios financieros son entidades de crédito como: bancos, cajas de ahorro y cooperativas de crédito; entidades de leasing, entidades de crédito oficial, etc. Estas entidades reciben el dinero de las unidades de gasto con superávit, mientras que dichos intermediarios ofrecen a las empresas recursos a más largo plazo y de una cuantía superior a la recibida por una sola unidad de gasto con superávit, de modo que realiza una transformación de los recursos recibidos por las familias.

Los intermediarios financieros pueden ser clasificados en no bancarios y en bancarios, estos últimos se caracterizan porque alguno de sus pasivos son pasivos monetarios es decir billetes y depósitos a la vista, aceptados de forma genérica por el público como medio de pago. Estas instituciones pueden generar recursos financieros, no limitándose a realizar una simple función de mediación.

2.5.1. Funciones de los Intermediarios Financieros

La actuación de los intermediarios financieros permite reducir el riesgo de los diferentes activos financieros mediante la diversificación de las carteras de inversión, pudiendo también obtener un rendimiento de sus carteras a largo plazo superior al obtenido por cualquier agente individual al poder aprovechar las economías de escala que se derivan de la gestión de las mismas.

El volumen de recursos financieros que manejan hace posible la adquisición de activos de cualquier valor nominal, que podría ser inalcanzable a ahorradores individuales.

Los intermediarios financieros pueden disponer de mayor información, más completa, rápida y fiable sobre la evolución de los mercados que los inversores individuales.

Permiten aprovechar economías de escala en los costes de transacción.

Los intermediarios permiten adecuar las necesidades de los prestamistas y prestatarios, mediante la transformación de los plazos de las operaciones. Captan recursos a corto plazo que ceden a plazos mayores.

2.6. Operaciones que Ofrece el Sistema Financiero

El sistema financiero nos ofrece operaciones activas y pasivas. Diferenciadas cada una de ellas, en operaciones para personas naturales y personas naturales con negocio y/o empresas.

2.6.1. Operaciones pasivas

Son operaciones financieras que tienen como fin captar recursos (dinero) del público. Los tipos de operaciones pasivas son las siguientes:

Operaciones pasivas para la banca retail, conocida como banca consumo o la banca para personas naturales.

-) **Depósitos de ahorro:** Es el dinero comúnmente excedente, que una persona natural guarda en una institución financiera por un plazo indefinido y de libre disponibilidad. Estos fondos pueden ser incrementados o retirados parcial o íntegramente por el cliente sin necesidad de un aviso previo a la Institución financiera.

) **Depósitos a plazo:** Es aquel depósito de dinero efectuado en una institución financiera, por un monto, plazo (60, 90, 180, 360 días o más) y tasa de interés pactada. Son cuentas que pagan un mayor interés a los ahorristas a cambio de que el dinero que se deposita permanezca por un período determinado sin ser retirado. En el caso de retirarse antes del plazo estipulado, se pierde parte o la totalidad de los intereses.

) **Depósitos CTS:** Es un depósito a plazo que tiene como propósito fundamental prever el riesgo que origina el término de una relación laboral. La totalidad de la CTS, puede ser usada por el trabajador cuando se quede sin empleo, con una carta de CESE.

Operaciones pasivas para la banca comercial, es conocida como banca que atiende principalmente empresas y/p personas naturales con negocio. Son operaciones financieras que tienen como fin captar recursos (dinero) del público, principalmente empresas que cuentan con excedentes de dinero y lo quieren rentabilizar. Los tipos de operaciones pasivas son las siguientes

) **Cuentas corrientes:** Son depósitos de dinero realizados en un banco, a nombre de una o más personas. Permite a los titulares de la cuenta retirar el dinero mediante el giro de cheques con cargo a los fondos depositados en la misma. El banco tiene la obligación de hacer efectivos los cheques, de acuerdo a su forma de emisión, a la sola presentación del mismo, a menos de que la cuenta no tenga fondos. Es opción de la institución financiera rentabilizar estas cuentas.

) **Depósitos a plazo/ Constitución de Certificados Bancarios:** Es aquel depósito de dinero efectuado por las diferentes empresas en una institución financiera, por un monto, plazo (60, 90, 180, 360 días o más) y tasa de interés pactada. Son cuentas que pagan un mayor interés a los ahorristas a cambio de que el dinero que se deposita permanezca por un período determinado sin ser retirado. En el caso de retirarse antes del plazo estipulado, se pierde parte o la totalidad de los intereses.

2.6.2. Operaciones activas: Son todas aquellas operaciones de crédito mediante el cual las entidades financieras prestan recursos (dinero) a sus clientes por un tiempo determinado.

Operaciones activas para la banca retail:

) **Créditos hipotecarios:** Son préstamos de dinero que una institución financiera brinda a las personas naturales para la adquisición, construcción, refacción, remodelación, ampliación, mejoramiento y subdivisión de una vivienda propia. La operación crediticia tiene como garantía una hipoteca, para garantizar el pago préstamo por parte del cliente. Estos créditos están orientados única y exclusivamente a satisfacer necesidades personales de vivienda.

) **Créditos de consumo o personales:** Son préstamos destinados a satisfacer eventuales necesidades de dinero y/o financiamientos para la adquisición de bienes y/o servicios que no tengan ninguna relación con actividades empresariales. Permite obtener rápidamente dinero para usarlo en lo que más se necesite: Compra de una computadora,

el pago de matrículas de la universidad, para solucionar problemas de salud, salir de cualquier apuro, etc.

) **Crédito Vehicular:** Un crédito vehicular es un préstamo para adquirir un auto otorgado por algún banco, caja de ahorros o financiera.

) **Tarjeta de crédito:** Es una modalidad de crédito que te otorga la IFI, y que permite al poseedor de la TC cubrir diversas necesidades (compras en librerías, pago de consumo en restaurantes, pago por atenciones médicas en clínicas, entre otras). El uso de la TC permite realizar compras o pagos como si se tratara de efectivo. Se recomienda que los consumos realizados se paguen lo antes posible.

Operaciones activas para la banca comercial:

) **Créditos a microempresas:** Son créditos en efectivo, otorgados a Personas Naturales o Personas Jurídicas, para financiar Actividades de producción, comercio o prestación de servicios.

) **Capital de Trabajo:** El financiamiento para las operaciones diarias de tu empresa. Se define como capital de trabajo a la capacidad de una compañía para llevar a cabo sus actividades con normalidad en el corto plazo. Este puede ser calculado como los activos que sobran en relación a los pasivos de corto plazo.

- J **Descuento de Letras:** Es una operación de crédito por el cual un Banco anticipa al tenedor de la letra de cambio, un importe de dinero descontando por anticipado los intereses y comisiones a dicha Letra de Cambio.

- J **Descuento de Facturas:** El descuento de facturas es una herramienta de financiamiento a corto plazo, mediante la cual su empresa anticipa el dinero pendiente de recibir de sus clientes (facturas de crédito, letras de cambio) en efectivo.

- J **Factoring Electrónico Proveedores:** Servicio mediante el cual se adelanta el pago de las facturas por cobrar de los compradores de la empresas.

- J **Factoring Electrónico para Empresas:** Adelanta el pago de facturas a tus proveedores. Es un sistema de cobranza, que le permite recibir de forma rápida y eficiente el pago de las facturas emitidas a sus clientes.

- J **Leasing:** El leasing es un mecanismo de financiación mediante el cual una entidad financiera, sea un establecimiento bancario o una compañía de financiamiento (comúnmente conocida como arrendador), por instrucción de un cliente solicitante (denominado arrendatario o locatario), adquiere un activo de capital, el cual está bajo propiedad de la entidad, y se lo entrega al locatario en arrendamiento financiero u operativo para su uso y goce por un periodo de tiempo a cambio de un pago periódico de una suma de dinero, denominado “canon”.

Al finalizar la operación de leasing, el locatario tiene la potestad de ejercer una “opción de adquisición” sobre el mismo bien a un precio pactado desde el inicio.

) **Leaseback:** El leaseback o retroleasing es una fórmula mediante la cual una empresa transfiere activos de su propiedad a un tercero (suele ser una empresa financiera), a través de un contrato de leasing. De este modo, la compañía financiera le cede los bienes muebles o inmuebles a la empresa, en arrendamiento, junto con una opción de compra a ejercitar al final del contrato.

) **Financiamientos Estructurados:** Es generalmente utilizado para identificar una modalidad de financiamiento otorgado bajo una estructura de garantías limitadas, donde los recursos (deuda y capital) aportados para financiar el proyecto únicamente son remunerados con el flujo de caja generado por el mismo.

Usualmente, la construcción y posterior operación de estos proyectos se fundamentan en numerosos y diversos contratos, con los cuales se logra alcanzar una distribución de los riesgos de manera balanceada entre todas las partes. Entre éstos, resaltan aquellos especialmente destinados a mitigar ciertos riesgos de los acreedores financieros.

) **Carta Fianza:** Una carta fianza es un contrato de garantía de cumplimiento de pago de un tercero, firmado entre un banco, o entidad financiera, y el deudor. Este es representado en un documento emitido por dicho banco a favor de un acreedor.

) **Tarjeta de Crédito:** Empresarial: Una tarjeta de crédito empresarial es un producto especialmente diseñado para las organizaciones y negocios. Siendo un medio de pago, que permite realizar una serie de transacciones sin necesidad de utilizar dinero en efectivo.

2.7. Análisis de Estados Financieros

El análisis de estados financieros es el proceso crítico dirigido a evaluar la posición financiera, presente y pasada, y los resultados de las operaciones de una empresa, con el objetivo primario de establecer las mejores estimaciones y predicciones posibles sobre las condiciones y resultados futuros.

El análisis de estados financieros descansa en 2 bases principales de conocimiento: el conocimiento profundo del modelo contable y el dominio de las herramientas de análisis financiero que permiten identificar y analizar las relaciones y factores financieros y operativos.

Los datos cuantitativos más importantes utilizados por los analistas son los datos financieros que se obtienen del sistema contable de las empresas, que ayudan a la toma de decisiones.

La interpretación no es más que la transformación de la información de los estados financieros a una forma que permita utilizarla para conocer la situación financiera y económica de una empresa para facilitar la toma de decisiones.

Entre las limitaciones de los datos contables podemos mencionar: expresión monetaria, simplificaciones y rigiezes inherentes a la estructura contable, uso del criterio personal, naturaleza y necesidad de estimación, saldos a precio de adquisición, inestabilidad en la unidad monetaria entre otras.

El análisis financiero dispone de dos herramientas para interpretar y analizar los estados financieros. Estos son el análisis horizontal y vertical, que consiste en determinar el peso proporcional (en porcentaje) que tiene cada cuenta dentro del estado financiero analizado.

2.7.1. Métodos del Análisis Financiero

Los métodos de análisis financiero se consideran como los procedimientos utilizados para simplificar, separar o reducir los datos descriptivos y numéricos que integran los estados financieros, con el objeto de medir las relaciones en un solo periodo y los cambios presentados en varios ejercicios contables.

Para el análisis financiero es importante conocer el significado de los siguientes términos:

-) **Rentabilidad:** Es el rendimiento que generan los activos puestos en operación.
-) **Tasa de rendimiento:** Es el porcentaje de utilidad en un periodo determinado.
-) **Liquidez:** Es la capacidad que tiene una empresa para pagar sus deudas oportunamente.

De acuerdo con la forma de analizar el contenido de los estados financieros, existen los siguientes métodos de evaluación:

2.7.1.1. Método de Análisis Vertical

El análisis vertical por definición es uno de los instrumentos o herramientas que se utiliza en el análisis financiero de una empresa.

Es un análisis estático porque estudia la situación financiera en un momento determinado, sin tener en cuenta los cambios ocurridos a través del tiempo como adquisición de maquinaria o préstamos, etc. El método consiste en tomar un solo estado financiero y relacionar cada una de sus

cuentas con un total determinado dentro el mismo estado, aunque también pueden relacionarse cada una de sus subcuentas.

2.7.1.2. Método de Análisis Horizontal

Es un procedimiento que consiste en comparar estados financieros homogéneos en dos o más periodos consecutivos, para determinar los aumentos y disminuciones o variaciones de las cuentas, de un periodo a otro. Este análisis es de gran importancia para la empresa, porque mediante él se informa si los cambios en las actividades y si los resultados han sido positivos o negativos; también permite definir cuáles merecen mayor atención por ser cambios significativos en la marcha.

A diferencia del análisis vertical que es estático porque analiza y compara datos de un solo periodo, este procedimiento es dinámico porque relaciona los cambios financieros presentados en aumentos o disminuciones de un periodo a otro. Muestra también las variaciones en cifras absolutas, en porcentajes o en razones, lo cual permite observar ampliamente los cambios presentados para su estudio, interpretación y toma de decisiones.

2.7.1.3. Ratios a los Estados Financieros

Matemáticamente, un ratio o razón es la relación entre dos variables. En las empresas los ratios se utilizan para analizar los estados contables y financieros. Al relacionar dos variables del balance o de la cuenta de resultados se obtiene información sobre la situación financiera de la empresa, poniendo de manifiesto una buena (o mala) gestión.

La comparación entre ratios de períodos distintos sirve además para detectar tendencias. Su análisis contribuye a anticipar problemas y permite buscar soluciones adecuadas a tiempo.

Existen muchos tipos de ratios financieros, pero los más utilizados pueden clasificarse en 4 grandes grupos: ratios de liquidez, ratios de gestión o actividad y ratios de endeudamiento o apalancamiento y ratios de rentabilidad.

2.7.1.3.1. Ratios de Liquidez

Los ratios de liquidez son los que se utilizan para medir el grado de solvencia que tiene una empresa, es decir, si va a ser capaz de pagar sus deudas al vencimiento.

Aunque este ratio se suele utilizar más para medir la solvencia a corto plazo, tanto a corto como a largo plazo también sirve para anticipar problemas de cash flow. Existen 4 ratios de liquidez:

-) **El ratio de liquidez general o razón corriente:** Este ratio es el que indica la proporción de deudas a corto plazo que se pueden cubrir por elementos del activo.

$$\text{Liquidez general} = \text{Activo Corriente} / \text{Pasivo Corriente}$$

-) **El ratio de prueba ácida (o acid test):** El ratio de prueba ácida, que también se conoce por su nombre en inglés – acid test – es una medida más afinada de la capacidad que tiene una empresa para afrontar sus deudas a corto con elementos de activo, puesto que resta de estos elementos los que forman parte del inventario.

El motivo para restarlos es porque los activos que forman parte del inventario son los menos líquidos, es decir, los que más difícilmente pueden convertirse a efectivo en caso de quiebra.

$$\text{Prueba ácida} = (\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}) / \text{Pasivo Corriente.}$$

-) **El ratio de prueba defensiva:** Este ratio es un indicador de si una compañía es capaz de operar a corto plazo con sus activos más líquidos.

$$\text{Prueba defensiva} = (\text{Caja y Bancos} / \text{Pasivo Corriente}) * 100$$

-) **El ratio de capital de trabajo:** Al restar el activo corriente del pasivo corriente, este ratio muestra lo que una empresa dispone tras pagar sus deudas inmediatas. Sería un indicador de lo que le queda a una empresa al final para poder operar.

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

-) **Ratios de liquidez de las cuentas por cobrar:** Existen dos ratios de liquidez de cuentas por cobrar:

$$\text{Periodo promedio de cobro} = (\text{Cuentas por cobrar} * \text{días del año}) / \text{Ventas anuales en cuenta corriente}$$

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \text{Ventas anuales en cuenta corriente} / \text{Cuentas por cobrar}$$

2.7.1.3.2. Ratios de gestión o actividad

Los ratios de gestión o actividad sirven para detectar la efectividad y la eficiencia en la gestión de la empresa. Es decir, cómo funcionaron las políticas de gestión de la empresa relativas a las

ventas al contado, las ventas totales, los cobros y la gestión de los inventarios. Este grupo se compone de los siguientes ratios:

) **Ratio de rotación de cartera (cuentas por cobrar):** Este ratio es el que mide, en promedio, cuánto tiempo tarda una empresa en cobrar a sus clientes. Si la cifra de cuentas a cobrar es superior a las ventas, significa que la empresa tiene una acumulación de clientes deudores, con lo cual está perdiendo capacidad de pago.

Calcular este ratio sirve para determinar si hay que cambiar las políticas de cobro de la compañía.

$$\text{Rotación de cartera} = \text{Cuentas por Cobrar promedio} * 360 / \text{Ventas}$$

) **Rotación de inventarios:** Este indicador da información acerca de lo que tarda el stock de una empresa en convertirse en efectivo, y cuántas veces se necesita reponer stock a lo largo del año.

$$\text{Rotación de Inventarios} = \text{Inventario promedio} * 360 / \text{Costo de las Ventas}$$

) **Periodo medio de pago a proveedores:** El periodo medio de pago a proveedores es el tiempo medio (en días) que una empresa tarda en pagar sus deudas a proveedores.

$$\text{Periodo de pago a proveedores} = \text{Promedio de cuentas por pagar} * 360 / \text{Compras a proveedores}$$

) **Rotación de Caja y Bancos:** Este índice es interesante calcularlo para tener una idea del efectivo hay en caja para cubrir los días de venta.

$$\text{Rotación de Caja y Bancos} = \text{Caja y Bancos} * 360 / \text{Ventas}$$

) **Rotación de activos totales:** El objetivo de este ratio es medir cuántas ventas genera la empresa por cada euro invertido.

$$\text{Rotación de Activos Totales} = \text{Ventas} / \text{Activos Totales}$$

) **Rotación de activo fijo:** Este ratio es casi igual que el anterior, sólo que en lugar de tener en cuenta los activos totales, sólo tiene en cuenta los activos fijos.

$$\text{Rotación de activo fijo} = \text{Ventas} / \text{Activo Fijo}$$

2.7.1.3.3. Ratios de endeudamiento o apalancamiento

Estos ratios informan acerca del nivel de endeudamiento de una empresa en relación a su patrimonio neto. Hemos destacado en este caso un único ratio de endeudamiento:

$$\text{Ratio de endeudamiento} = (\text{Pasivo} / \text{Patrimonio Neto})$$

A corto plazo:

$$\text{Ratio de endeudamiento} = (\text{Pasivo corriente} / \text{Patrimonio Neto})$$

A largo plazo:

$$\text{Ratio de endeudamiento} = (\text{Pasivo no corriente} / \text{Patrimonio Neto})$$

2.7.1.3.4. Ratios de rentabilidad

Los ratios de rentabilidad son los que miden el rendimiento de una empresa en relación con sus ventas, activos o capital. Hemos seleccionado cuatro ratios de rentabilidad imprescindibles:

-) **Rentabilidad de la empresa en general:** Es el ratio que mide la rentabilidad del negocio. Cuanto más alto sea este ratio, más rentable es la empresa.

$$\text{Rentabilidad de la empresa} = \text{Beneficio Bruto} / \text{Activo Neto Total}$$

-) **Rentabilidad del capital:** Este ratio sirve para medir cómo de rentable es el capital aportado por los accionistas, así como el que ha ido generando la propia empresa.

$$\text{Rentabilidad del capital} = \text{Beneficio neto} / \text{fondos propios}$$

-) **Rentabilidad del capital propio:** Este ratio mide la rentabilidad de los capitales propios invertidos en la empresa en función del beneficio neto obtenido.

$$\text{Rentabilidad del capital propio} = \text{Beneficio neto} / \text{Capital Propio}$$

) **Rentabilidad de las ventas:** Con este ratio se mide la relación entre la cifra de ventas y el coste de fabricación del producto.

$$\text{Rentabilidad de las ventas} = \text{Beneficio bruto} / \text{ventas}$$

CAPITULO 3. CONTEXTO INSTITUCIONAL DE DONDE SE LABORO

3.1. Reseña Histórica De La Empresa

El Banco Internacional del Perú S.A.A. fue fundado el 1 de mayo de 1897, iniciando sus operaciones el 17 del mismo mes en su primer local ubicado en la ciudad de Lima. En 1934 comienza la descentralización administrativa, inaugurando su primera oficina de provincias en la ciudad de Chiclayo.

En 1944, International Petroleum Company asume el control mayoritario del Banco hasta 1967, cuando firma una alianza estratégica con Chemical Bank New York Trust & Co. En 1970, el Banco fue transferido al Estado con la reforma financiera del gobierno militar. La denominación de Interbank (o Interbanc, como se denominaba anteriormente) fue utilizada desde el año 1980.

El 23 de agosto de 1994, aproximadamente el 91% de las acciones comunes fue adquirido por la Corporación Interbanc (un vehículo de inversión de Intercorp) en una subasta de privatización.

Adicionalmente, en diciembre de 1994, Corporación Interbank adquirió un banco off-shore llamado Interbank Overseas dedicado a la banca privada.

Durante 1995, Interbank consolidó su posición en el sector financiero adquiriendo Interinvest, cuya principal actividad era la banca de inversión y otras actividades relacionadas.

Desde la privatización, la alta dirección de Interbank orientó sus esfuerzos a transformar al Banco. Las actividades que se desarrollaron incluyeron la eliminación y control de gastos, el saneamiento de la cartera, la modernización del Banco, el lanzamiento de nuevos productos y servicios, la reestructuración de procesos a través de las reingenierías, la capacitación del personal, entre otros. Todas estas medidas se enmarcaron en ventas en la que el servicio al cliente fuera la principal prioridad.

En 1998, el proceso de reorganización del Grupo Intercorp implicó la transferencia de los principales activos de Interbank a Intercorp Perú Ltd. (antes IFH Perú Ltd.). Asimismo, en 1998, inició sus operaciones Interseguro, empresa del Grupo que se dedica a la venta de seguros.

En 1999, se creó Intertítulos, empresa cuyo objeto es ser fiduciario en procesos de titulización, encontrándose facultado para adquirir activos con el fin de constituir patrimonios fideicometidos que respalden la emisión de valores mobiliarios.

En el año 2001, Interbank adquirió un conjunto de activos y pasivos del Banco Latino en el marco del proceso de reorganización societaria de este último.

Este se realizó en el ámbito del Programa de Consolidación del Sistema Financiero creado por el Decreto de Urgencia N° 108-2000. En septiembre del año 2002, Interbank adquirió la cartera de tarjetas de crédito de Aval Card Perú S.A., fortaleciendo su posición en el segmento de banca personas.

Posteriormente, mediante una operación de compra-venta realizada en la Rueda de Bolsa de la Bolsa de Valores de Lima el día 11 de diciembre de 2003, Interbank adquirió la propiedad de 24'121,528 acciones de Supermercados Santa Isabel S.A.A. (hoy Supermercados Peruanos S.A.), que representaban el 17.16% de su capital a un precio de S/ 0.72 (setenta y dos céntimos de Nuevo Sol) por acción.

Por su parte, Interseguro Compañía de Seguros de Vida S.A. adquirió la propiedad de 96'486,111 acciones representativas del 68.64% del capital de dicha empresa al mismo precio por acción. El 14.20% restante de las acciones de la empresa Supermercados Santa Isabel S.A.A. fue adquirido por Compass Capital Partners Corp. En octubre de 2004, se acordó una alianza estratégica con Supermercados Peruanos S.A. para emitir tarjetas de crédito bajo la marca compartida Vea, la cual generó importantes sinergias en el desarrollo de la banca personas. A

través de esta tarjeta, logramos brindar crédito y servicios financieros a nuestros clientes en común así como un mayor ahorro a través de cupones de descuento y promociones en la tienda.

En el año 2005, se implementaron las tiendas Money Market dentro de los diferentes locales de Supermercados Peruanos S.A. y las tiendas Money Store en locales independientes; ambas relacionadas con los servicios de banca personas y orientados a brindar servicios bancarios en horarios extendidos y contribuir en forma significativa con la atracción de nuevos clientes.

En abril de 2007, como consecuencia de un proceso de reorganización corporativa del Grupo, Interbank, Interseguro, Intercorp Perú Ltd. y Compass Capital Partners Corp. transfirieron la totalidad de su participación en Supermercados Peruanos S.A. a Intercorp Retail Inc. (antes IFH Retail Corp.), subsidiaria de Intercorp Perú Ltd.

En septiembre de 2007, Interbank cerró la compra de la cartera hipotecaria del Banco del Trabajo.

Esta cartera estaba constituida por 3,040 préstamos hipotecarios, sumando un total de US\$57 millones. Con esta operación, la cartera hipotecaria de Interbank sobrepasó los US\$250 millones y alcanzó el 10% de participación de mercado. Al cierre de 2008, la cartera de créditos hipotecarios superaba los US\$370 millones.

Desde inicios de 2007 y hasta fines de 2008, Interbank llevó a cabo un fuerte proceso de expansión, con el objetivo de duplicar la red de distribución en dos años. De este modo, el número de tiendas Interbank pasó de 111 a fines de 2006 a 207 tiendas al cierre de 2008. Del mismo modo, el número de cajeros pasó de 701 a 1,400 en el mismo período.

La expansión de Interbank en el año 2007 incluyó además la apertura de la oficina de representación comercial del Grupo Intercorp en Shanghái en el mes de agosto, contribuyendo a

dinamizar el intercambio comercial con China. La oficina fue la primera de una empresa peruana en China.

El fuerte crecimiento del Grupo InterCorp en dichos años hizo conveniente implementar una reorganización corporativa. Como parte de ese proceso, se creó InterCorp Financial Services Inc., (originalmente Intergroup Financial Services Corp., en ambos casos también conocido como IFS), empresa matriz (holding) de Interbank e Interseguro. En junio de 2007, se completó exitosamente una transacción histórica para el Grupo InterCorp a través de la oferta pública inicial de acciones de IFS, la misma que fue sobre suscrita en más de ocho (8) veces y permitió levantar capital por más de US\$310 millones, producto de la venta del 24% de las acciones de IFS. La transacción incorporó como socios de IFS a los fondos más importantes y sofisticados del mundo, potenciando la imagen del Grupo y sentando precedente para que otras empresas peruanas puedan acceder al mercado de capitales internacional.

En septiembre de 2008, IFS lanzó una Oferta Pública de Intercambio de acciones de Interbank por acciones de IFS. El ratio de intercambio fue de 9.45 acciones de Interbank por una acción de IFS. Se acogieron a la oferta los accionistas que representaban 13'565,775 acciones de Interbank, las cuales fueron intercambiadas por 1'435,938 acciones de IFS. Esta operación redujo el flotante de acciones de Interbank de 3.12% a 0.71%. Como resultado de esta operación, la participación accionaria de IFS en Interbank aumentó de 96.88% a 99.29%, sin considerar las acciones de propia emisión en cartera. Desde entonces, Interbank ha mantenido la misma estructura accionaria.

En noviembre de 2008, el Directorio de Interbank acordó la apertura de una sucursal en Panamá. Así, durante los años 2009 y 2010 se trabajó en la implementación de dicha sucursal, que tiene por objeto realizar operaciones de emisión de deuda a mediano plazo en los mercados de capitales internacionales, así como realizar operaciones relacionadas con comercio exterior que permitan al

Banco expandir sus lazos comerciales a mercados distintos al peruano. Lo anterior significó un gran logro en la diversificación y sofisticación del Banco.

Continuando con la expansión internacional, Interbank firmó un convenio con Bank of China en el año 2010, mediante el cual se buscó ampliar la base de clientes corporativos y de consumo que manejaba el Banco. Asimismo, este convenio permitió mantener fuertes relaciones con los funcionarios de Bank of China a través del China Desk que se implementó en Perú por algunos años.

En el año 2010, a raíz del fuerte crecimiento y saludable desempeño del Banco, las tres principales clasificadoras internacionales de riesgo lo calificaron como una institución con grado de inversión. Ello ha permitido al Banco realizar importantes emisiones de deuda en los mercados internacionales, a tasas competitivas y estructuras muy bien aceptadas por el mercado. La primera emisión se realizó en el año 2010 y consistió en la emisión de bonos subordinados junior por US\$200 millones, la misma que, debido a sus características, es considerada como parte del patrimonio efectivo del Banco. La segunda fue una emisión de bonos corporativos senior por US\$400 millones, realizada también en el año 2010. La tercera se realizó en el año 2012 y consistió en una reapertura de los bonos corporativos senior por US\$250 millones adicionales. Dos años después, en 2014, Interbank realizó su emisión inaugural de bonos subordinados (Tier II) en el mercado internacional, por US\$300 millones. Todas estas emisiones contribuyeron al crecimiento del Banco.

Además, permitieron que el Banco extienda el plazo promedio de sus colocaciones y logre un mejor calce entre activos y pasivos denominados en Dólares de los Estados Unidos de América (en adelante, Dólares).

En el año 2011, el Banco continuó creciendo de manera rentable y sostenible, innovando en la gama de productos y servicios para sus clientes. Para satisfacer las necesidades de más peruanos, se lanzó el préstamo Hipotecario Novios, un producto que permite a los jóvenes próximos a casarse calificar a la financiación de su primera vivienda a través de formas no convencionales de demostrar su capacidad de pago del crédito. Además, Interbank fue el primer banco en ofrecer acceso a servicios completos a clientes con smartphones BlackBerry, iPhone y Android. Adicionalmente, se introdujo el servicio de notificaciones SMS, que permite a los clientes mantenerse informados sobre sus cuentas a través de un celular tradicional.

En diciembre de 2011, Interbank cerró un acuerdo de compra por S/ 95.3 millones en colocaciones de convenios de Caja Nuestra Gente. La cartera adquirida consistió en activos de alta calidad y contribuyó al crecimiento sostenido del segmento de consumo.

Para agregar valor a nuestra red de cajeros automáticos, se introdujo el cajero Global Net Plus, el único formato en Perú que acepta depósitos y pagos, y adicionalmente puede dar vuelto. De igual manera, se amplió y descentralizó la red de atención, a través de un nuevo enfoque en cajeros corresponsales. A fines de 2011, se registró un incremento de 480 cajeros corresponsales Interbank Agente, 62% de los cuales fueron ubicados en provincias.

En el año 2011 Interbank recibió importantes reconocimientos, entre los que destaca un reconocimiento especial del Great Place to Work Institute, por haber cumplido diez años consecutivos entre las mejores empresas para trabajar en Perú. Además, el Banco recibió el premio publicitario del León de Plata en el Festival de Cannes, constituyéndose el primer banco peruano en recibir este prestigioso premio.

Para potenciar su negocio de banca comercial e internacional, en marzo de 2012 Interbank inauguró su oficina de representación en Sao Paulo, Brasil. La apertura de esta oficina coincidió

con la aprobación de una línea de crédito con el banco de desarrollo brasilero, BNDES, para financiar la importación de maquinaria y otros bienes industriales de Brasil.

El año 2012 fue uno de importantes cambios y oportunidades, así como nuevos retos y nuevos logros para el Banco y el Grupo. Para reflejar la moderna identidad del Grupo consecuente con su exitosa expansión a nuevos sectores económicos, la matriz del Grupo cambió su nombre, de IFH Perú Ltd. a Intercorp Perú Ltd. Este cambio también se reflejó en la denominación de la empresa matriz de los negocios financieros del Grupo, Intergroup Financial Services Corp., la cual hoy se conoce como Intercorp Financial Services Inc. Asimismo, las empresas del negocio minorista del Grupo, se agruparon bajo otra empresa matriz, Intercorp Retail Inc. Dentro de este último conjunto de negocios relacionados, las empresas más consolidadas, Supermercados Peruanos, InkaFarma y Real Plaza, llevaron a cabo una Oferta Pública Inicial por US\$460 millones en septiembre de 2012.

Como consecuencia de esta oferta, un 22.4% del capital de InRetail quedó listado en la Bolsa de Valores de Lima a un precio inicial de US\$20 por acción.

En el año 2012, Interbank incrementó su participación accionaria, de 50% al 100%, en la empresa procesadora de pagos denominada Compañía de Servicios Conexos Expressnet S.A.C., incorporándose así como subsidiaria. Con esta adquisición Interbank pasó a controlar la única procesadora de transacciones con tarjetas American Express.

2013 fue un año de nuevos hitos, innovación y planificación estratégica para el futuro. El Banco consolidó su sólido crecimiento tanto en la cartera de préstamos como en los depósitos. Gracias a ello se constituyó en el tercer banco con mayores depósitos de personas naturales. Por otro lado, se empezó a implementar un nuevo concepto de tienda, Imagine, con el objetivo de mejorar la experiencia de los clientes.

Durante 2013, se desarrolló un Plan Estratégico a 5 años, enfocado en ofrecer la mejor experiencia al cliente. Los pilares de esta visión fueron tener un enfoque integral del cliente, la venta y conveniencia multicanal, ejecución impecable y contar con el mejor equipo. Con ello se anticipó la adquisición de nuevos clientes, un aumento en la satisfacción, venta cruzada y retención de clientes; además de ser el banco líder de mercado en crecimiento y rentabilidad.

En 2014, Interbank mantuvo el liderazgo en créditos de consumo y continuó ampliando su red de atención bajo el nuevo concepto Imagine, llegando a tener al cierre del año más de la mitad de las tiendas financieras en una disposición física que invita y facilita a los clientes el uso de canales alternativos.

En 2015 el Banco afianzó su estrategia digital y fortaleció su oferta de canales alternativos, tales como banca móvil y banca por Internet, con el objetivo de ofrecer a los clientes una mayor conveniencia y experiencias uniformes en todos sus canales. Este esfuerzo resultó en una mejora importante del nivel de eficiencia, con un crecimiento rentable en tiendas; así al cierre del año la red del banco se compuso por 290 tiendas, 2,297 cajeros, incluyendo monederos, y 3,466 agentes corresponsales.

El año 2016 estuvo marcado por la desaceleración económica y el menor crecimiento del crédito. Así, el Banco mantuvo su enfoque de rentabilidad en productos y segmentos clave, lo cual le permitió obtener una utilidad record de S/ 875.1 millones y una rentabilidad patrimonial de 23.2%.

Durante 2016 Interbank obtuvo reconocimientos importantes, entre los que destacan, posicionarse como la mejor empresa para trabajar en Perú según la encuesta del Great Place to Work Institute, además de un reconocimiento especial por haber sido la única empresa peruana en haber permanecido por 15 años consecutivos en dicha lista. Asimismo, fue reconocido una vez

más en el ranking elaborado por Pricewaterhouse-Coopers y G de Gestión entre las diez empresas más admiradas del Perú. Además, se posicionó tercero entre las empresas con mejor reputación en 2016, de acuerdo con Merco y Gestión. También se ubicó en la cuarta posición en el ranking BrandZ Perú Top 20 de las marcas más valoradas en el país y entre las 40 Top de América Latina, según Kantar Millward Brown y el Grupo WPP. Finalmente, en lo que corresponde uno de los premios más destacables de orden internacional, Interbank fue reconocido por segundo año consecutivo como el "Banco del Año 2016 en Perú" por la prestigiosa publicación inglesa The Banker, destacando por su visión estratégica y el enfoque prioritario que ha dado al desarrollo de canales digitales.

3.2. Razón Social y Dirección Legal

Banco Internacional del Perú – Interbank SAA

La sede principal se encuentra ubicada en la Avenida Carlos Villarán N° 140, urbanización Santa Catalina, distrito de La Victoria, provincia y departamento de Lima.

3.3. Nombre Comercial

INTERBANK

3.3. Constitución e Inscripción En Registros Públicos

Interbank fue constituido el 1 de mayo de 1897 e inició sus operaciones el 17 de mayo del mismo año. Su constitución consta en escritura pública extendida ante el Notario de Lima Dr. Carlos Sotomayor, inscrita en el asiento 1, fojas 171 del tomo 1 del libro de Sociedades del

Registro Mercantil de Lima (actualmente Partida N° 11009129 del Registro de Personas Jurídicas de la Oficina Registral de Lima y Callao, Oficina Lima). El RUC de la empresa es el 2010053455.

3.4. Buen Gobierno Corporativo

Fomentamos el Buen Gobierno Corporativo promoviendo la participación activa de los actores relacionado con Interbank

El Banco Internacional del Perú S.A.A. - Interbank, reconoce que la implementación y realización de las prácticas de buen gobierno corporativo, genera un valor agregado, consolidando fuertes lazos de interés entre para la empresa, accionistas, grupos de interés y la sociedad en general en el marco de los más altos estándares de Buen Gobierno Corporativo.

El Buen Gobierno Corporativo fomentado por Interbank se sustenta en el equilibrio que hay entre la eficiencia, equidad, transparencia y cumplimiento de las responsabilidades que surgen al interior de la organización. Dicho equilibrio viene siendo desarrollado a lo largo de los años reflejando una cultura organizacional acorde con los requerimientos impuestos por el mundo globalizado.

Nuestro objetivo se basa en promover una participación activa de los actores relacionados con Interbank, dentro y fuera, capaz de generar confianza y contribuir con el desarrollo sostenido de la empresa y sus subsidiarias.

3.5. Visión

Ser el mejor banco, a partir de las mejores personas.

3.6. Propósito

Acompañar a los peruanos a alcanzar sus sueños, hoy.

3.8. Valores

-) **Integridad:** Hacemos lo correcto siempre con transparencia y honestidad.
-) **Colaboración:** Contribuimos, sin fronteras, para multiplicar los objetivos de todos.
-) **Coraje:** Nos atrevemos a marcar la diferencia.
-) **Innovación:** Hacemos las cosas de forma diferente.
-) **Pasión por el Servicio:** Pensamos siempre en los demás, en el cliente, dándoles soluciones ágiles.
-) **Sentido del Humor:** Disfrutamos lo que hacemos y nos reímos de nosotros mismos.

3.9. Grupo Económico

El Banco Internacional del Perú pertenece al Grupo Económico Intercorp. Es un grupo económico empresarial comprometido con el desarrollo y bienestar de las familias peruanas. Es un grupo líder en sectores como banca, seguros, retail, bienes raíces, educación y más.

El grupo Económico está conformado por las siguientes empresas y socios estratégicos:

Grupo Intercorp:

-) Alameda Colonial SA
-) Alert del Perú SA
-) Banco Internacional del Perú S.A.A. – Interbank
-) Boticas del Oriente S.A.C.
-) Centro Civico S.A.

- J Centro Comercial Estación Central S.A.
- J Club de Socios S.A.
- J Colegio Peruanos S.A.C
- J Compañía de Servicios Conexos Expressnet SAC
- J Contacto Servicios Integrales de Créditos y Cobranzas SA
- J Corporación Inmobiliaria de la Unión 600 S.A.
- J Domus Hogares del Norte S.A.
- J Eckerd Amazonia S.A.C.
- J Eckerd Perú S.A.C.
- J Empresa Administradora Hipotecaria IS S.A
- J Financiera Uno S.A.
- J Homecenters Peruanos S.A.
- J Horizonte Global Opportunites Corp
- J Horizonte Global Opportunites Perú S.A.C.
- J HPSA Corp.
- J IFH Capital Corp
- J IFH Perú Trading (Shangai) Company Limited
- J IFH Perú Trading Company Limited Hong Kong
- J IFH Retail Corp
- J Inmobiliaria Milenia S.A.
- J InRetail Perú Corp
- J InRetail Properties Managemen S.R.L.
- J InRetail Real Estate Corp

- J Inteligo Bank Ltd.
- J Inteligo Group Corp.
- J Inteligo Real Estate Corp.
- J Inteligo Real Estate Perú S.A.C.
- J Inteligo Sociedad Agente de Bolsa S.A.
- J Interbank – Representacoes y Participacoes Brasil Ltda.
- J Intercorp Capital Investments Inc.
- J Intercorp Financial Services Inc.
- J Intercorp Investments Perú Inc.
- J Intercorp Management S.A.C
- J Intercorp RE Inc.
- J Intercorp Retail Inc.
- J Interfondos S.A. Sociedad Administradora de Fondos Mutuos
- J International de Titulos Sociedad Titulizadora S.A. Intertitulos
- J Interseguro Compañía de Seguros S.A.
- J Inversiones Huancavelica.S.A.
- J Inversiones Rio Nuevo S.A.C.
- J La Punta Global Opportunities Corp
- J Lince Global Opportunities Corp
- J NG Education Holdings Corp
- J NG Education Holdings II Corp
- J NG Education S.A.C.
- J Patrimonio en Fideicomiso D.S.N° 093-2002- EF-InRetail Consumer

- J Patrimonio en Fideicomiso D.S.N° 093-2002- EF-InRetail Shopping Malls
- J Patrimonio en Fideicomiso D.S.N° 093-2002- EF – Interproperties Holding
- J Peruana de Tiquetes S.A.C.
- J Plaza Veá Sur S.A.C
- J Promotora de Universidad Tecnológica de Chiclayo S.A.C
- J Puente de San Miguel Arcángel S.A.
- J Real Plaza S.R.L.
- J Ronepeto S.A.
- J San Miguel Global Opportunités S.A.C.
- J Servicio Educativo Empresarial S.A.C.
- J Servicios Educativos Perú S.A.C.
- J Supermercados Peruanos Hold Corp
- J Supermercados Peruanos S.A.
- J Tiendas Peruanas S.A.
- J Universidad Tecnológica del Perú S.A.C.
- J URBI Propiedades S.A.
- J Urbi Solutions S.A.C.
- J Socios Estratégicos:
- J Bambos S.A.C.
- J Cineplex S.A.
- J Corporación Peruana de Restaurantes S.A.
- J EF de Franquicias S.A.C.
- J Inmobiliaria Eliseo S.A.

-) Intralot S.A.
-) Nessus Hoteles Perú S.A.
-) NG Restuarants S.A.
-) Nutra S.A.
-) Peruplast S.A.
-) San Miguel Industrias Internacional S.A.C. (Perú)
-) San Miguel Industrias PET S.A. (Perú)
-) Servicios Compartidos de Restaurantes S.A.C
-) Soluciones Cardiológicas S.A.C.

Objeto Social de las Principales Empresas de Grupo:

Razon Social de la Principales Empresas del Grupo	Objeto Social de la Principales Empresas del Grupo
Intercorp Perú Ltd.	Sociedad adminisitradora de Inversiones y Holding
Intercorp Financial Services Inc.	Intermedación Fianciera
Banco Internacional del Perú S.A.A. Interbank	Operaciones y Negocios Bancarios
Inteligo Bank Ltd.	Operaciones y Negocios Bancarios
Inteligo SAB S.A.	Actividades Bursatiles
Interfondos S.A. Sociedad Administradora de Fondos - Interfondos SAF	Administración de fondos mutuos y fondos de inversión
Interseguro Cía de Seguros S.A.	Cobertura de seguros y actividades vinculadas a
URBI Propiedades S.A.	Negocio Inmobiliario
Supermercado Peruanos S.A.	Negocio de representaciones, comisiones, distribución de bienes y compra venta de bienes muebles en general.
Internacional de Titulos Sociedad Tituladora S.A. - Intertitulos ST	Administración de fideicomisos de titulación
Financiera Uno S.A.	Operaciones de Negocios de financiamiento
Inmobiliaria Milenia S.A.	Negocios inmobiliario
InRetail Perú Corp.	Actividades auxiliares de la intermediación fianciera
Universidad Tecnologica del Perú S.A.C. UTP S.A.C	Enseñanza Superior

3.10. Órganos de Gobierno

El directorio de Interbank está compuesto por:

Carlos Tomas Rodriguez Pastor Persivale

Es Presidente del Directorio de Interbank desde el 22 de agosto del año 1995. Asimismo, el señor Rodríguez Pastor es Presidente del Directorio de Intercorp Perú Ltd., Intercorp Financial Services Inc., InRetail Perú Corp., entre otras empresas.

Por otro lado, es director de Interseguro Compañía de Seguros S.A., entre otras empresas.

El señor Rodríguez Pastor es graduado en ciencias sociales en la Universidad de California, Berkeley, y obtuvo una maestría en administración de empresas en Dartmouth College.

Ramón José Vicente Barúa Alzamora

Es miembro del Directorio de Interbank desde el 25 de agosto del año 1994. Asimismo, el señor Barúa es director de Intercorp Perú Ltd., Intercorp Financial Services Inc., Interseguro Compañía de Seguros S.A., Financiera Uno S.A., InRetail Perú Corp., entre otras empresas.

Cabe señalar que el señor Barúa es Gerente General de Intercorp Perú Ltd. El señor Barúa se graduó como bachiller en Ingeniería Industrial en la Universidad Nacional de

Ingeniería del Perú y es Licenciado en Economía Pura de la Universidad Católica de Lovaina, Bélgica.

Ricardo Briceño Villena

Es miembro del Directorio de Interbank desde el 25 de marzo del año 2010. El señor Briceño fue Presidente del Comité Ejecutivo de la Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas – CONFIEP durante el período 2009-2011. Cabe señalar que entre los años 2001 y 2002,

fue Presidente de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía. Asimismo, es importante resaltar que fue reconocido con el Premio IPAE 2010.

El señor Briceño es Ingeniero Industrial de la Universidad Nacional de Ingeniería y cuenta con un diploma en Economía del Desarrollo en la Université Catholique de Louvain, así como con una Maestría en Desarrollo y Finanzas Públicas de la Universidad del Estado de Amberes.

José Alonso Ernesto Bustamante y Bustamante

Es miembro del Directorio de Interbank desde el 29 de marzo del año 2007. El señor Bustamante es Presidente del Directorio de Corporación Financiera de Inversiones S.A.A., y Peruplast, así como director de Intercorp Financial Services Inc. y Agrícola Cerro Prieto. Ha sido Vicepresidente de la empresa Eléctrica de Piura, Presidente del Consejo de Ministros y Ministro de Industria y Turismo (entre los años 1993 y 1994), Presidente de Promperú, ASBANC y del Directorio de Telefónica del Perú y de Bancosur.

El señor Bustamante se graduó como ingeniero agrónomo en la Universidad Nacional Agraria La Molina con Posgrado de la Universidad de Michigan, Ann Arbor.

Alfonso De Los Heros Pérez Albela

Es miembro del Directorio de Interbank desde el 25 de agosto del año 1994. El señor De Los Heros es árbitro del CIADI y de instituciones nacionales.

Asimismo, es director de Intercorp Financial Services Inc. El señor De los Heros es socio del Estudio Ehecopar y se graduó como abogado en la Pontificia Universidad Católica del Perú.

David Fischman Kalinkauský

Es miembro del Directorio de Interbank desde el 31 de marzo del año 2003. El señor Fischman es director de Supermercados Peruanos y de otras empresas y fundaciones de ayuda social. Asimismo, es consultor internacional en temas de Liderazgo y de Cultura Empresarial y miembro fundador de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas – UPC.

El señor Fischman se graduó de ingeniero civil en Georgia Tech University y cuenta con una maestría en Administración de Empresas de Boston University.

Carlos Heeren Ramos

Es miembro del Directorio de Interbank desde el 25 de marzo de 2015. En la actualidad se desempeña como Director Ejecutivo de la Universidad de Ingeniería y Tecnología (UTEC) y TECSUP. Participa como Director en distintas empresas y como miembro del Consejo Directivo de diversas organizaciones sin fines de lucro e Instituciones Académicas. Previamente se desempeñó como socio de Apoyo Consultoría, estando a cargo de la práctica de Consultoría de Negocios. Además, fue profesor de la Escuela de Postgrado de la Universidad del Pacífico y ha publicado con regularidad en diversos medios locales. Se graduó como economista en la Universidad del Pacífico y realizó una maestría en Economía en la Universidad de Texas en Austin.

Carmen Rosa Graham Ayllón

Es miembro del directorio de Interbank desde el 27 de marzo de 2007. Además es Miembro de los Directorios de Ferreycorp S.A.A. desde abril de 2011, de Ferreyros S.A. desde julio de 2012, de Entel Perú desde noviembre de 2013, de Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston desde diciembre de 2014 y de Camposol desde abril de 2014, así como del Consejo Directivo de

Empresarios por la Educación (desde el 2007), de la Asociación para el Progreso de la Dirección (desde 2014) y presidente de Women Corporate Directors WCD Perú (desde 2009). Es consultora internacional en gestión y gobernanza corporativa.

Fue Rectora de la Universidad del Pacífico (2007 a 2009), Gerente General de IBM Colombia (1999 a 2001) y Gerente General de IBM Perú e IBM Bolivia (2001 a 2003). Ha sido miembro de directorios empresariales y gremiales en Perú y Colombia.

Graduada en Administración de Empresas por la Universidad del Pacífico. Ingeniero de Sistemas de IBM. Cuenta con un MBA en Adolfo Ibáñez School of Management de Florida. Ha participado en diversos programas de desarrollo ejecutivo en IBM Corporación, Georgetown University, Harvard Business School, Universidad de Monterrey y Universidad de Piura, entre otros.

Felipe Federico Roy Morris Guerinoni

Es miembro del Directorio de Interbank desde el 22 de marzo del año 2000. El señor Morris es Presidente del Directorio de Interseguro Compañía de Seguros S.A. y de Financiera Uno S.A. Asimismo es director de varias empresas del Grupo Intercorp, incluyendo a Intercorp Peru, Intercorp Financial Services e Inteligo Bank Ltd. También participa en los consejos directivos de la Asociación Peruana de Empresas de Seguro, la Asociación Colegio San Silvestre y la Fundación Educacional San Silvestre.

Se desempeña como consultor internacional en temas de desarrollo de mercados financieros y de vivienda, habiendo trabajado en diversos países de la región para organismos internacionales y gobiernos. Ha sido Gerente General de IFH Perú (ahora Intercorp Perú), Vicepresidente de

Finanzas y Planeamiento de Interbank, y Gerente General de Interinvest S.A. También trabajó en varias posiciones como economista en el Banco Mundial en Washington D.C.

El señor Morris se graduó como economista en la Universidad del Pacífico y cuenta con una maestría en economía de la Universidad de Pittsburgh y una maestría en finanzas de American University.

Hugo Santa María Guzmán

Es miembro del Directorio de Interbank desde el 22 de noviembre del año 2016. Actualmente es socio gerente de estudios económicos y economista en jefe de APOYO Consultoría, donde dirige el Servicio de Asesoría Empresarial (SAE). Asimismo es director de la corporación Graña y Montero y de Colegios Peruanos. También es miembro del consejo consultivo de cooperación Edycle – Chile y del consejo consultivo de la asociación cultural La Tarumba.

Fue Director del Banco Santander Perú y de Santander Consumo: director independiente y presidente del Directorio de Mibanco; director del Grupo ACP entre otras empresas, así como economista del Banco Interamericano de Desarrollo en Washington D.C.

El señor Santa María es doctor en Economía por la Washington University en Saint Louis y economista en la Universidad del Pacífico.

La Plana Gerencial del Interbank está compuesta por:

Luis Felipe Castellanos López Torres

Es Gerente General de Interbank desde el 1 de enero del año 2011. Adicionalmente, el señor Castellanos se desempeña como Gerente General de InterCorp Financial Services Inc. Previamente,

él se había desempeñado como Vicepresidente de Banca Personal durante los años 2009 y 2010 y fue Gerente de la División de Negocios Hipotecarios e Inmobiliarios durante el año 2008. Cabe señalar que se incorporó al Grupo Intercorp en el año 2006 como Gerente General de Interfondos.

Dentro de su experiencia profesional se puede resaltar que fue director de Banca de Inversión en Salomon Smith Barney / Citigroup Global Markets en Nueva York donde trabajó de 1998 a 2006.

Previamente fue Tesorero Asistente en Minera Yanacocha S.A. (1993-1996).

El señor Castellanos se graduó como Administrador de Empresas en la Universidad del Pacífico y cuenta con un MBA de The Amos Tuck School of Business, Dartmouth College. En el año 2009 completó el General Management Program en Harvard Business School.

Michela Casassa Ramat

Es Vicepresidente de Finanzas desde el 24 de septiembre de 2013. La señora Casassa también se desempeña como Gerente de Finanzas de Intercorp Financial Services Inc. Previamente se desempeñó como Gerente Central de Finanzas de Interbank desde septiembre del año 2012.

Antes de ingresar a Interbank, trabajo para el Banco de Crédito en Lima, UniCredit SpA en Milán, Múnich y Estambul y en The Boston Consulting Group en Milán.

Es graduada en administración de empresas de la Universidad de Lima y Máster en Economía Internacional y Administración de Empresas, con una especialización en finanzas, de la SDA Bocconi en Milán.

Gabriela Prado Bustamante

Se desempeña como Vicepresidente Ejecutiva de Riesgos de Interbank desde el 1 de julio del año 2008. La señora Prado ha sido responsable de la División de Recuperaciones de Interbank. Entre los años 2000 y 2004, fue Gerente de la División de Gestión y seguimiento de Riesgos. Previo a su incorporación a Interbank, laboró entre los años 1995 y 1999 en el Banco Santander Perú, en la División de Riesgos.

La señora Prado se graduó como Administradora de Empresas en la Universidad de Lima y cuenta con una maestría ejecutiva en Administración de Empresas en INCAE Business School.

Zelma Francisca Acosta Rubio Rodríguez

Se desempeña como Gerente de la División de Asuntos Legales desde el 24 de abril del año 2007. La señora Acosta-Rubio, antes de ingresar a Interbank, ocupó los cargos de abogada asociada del Grupo de Proyectos de Infraestructura y Grupo América Latina de Clifford Chance (Londres); y abogada asociada del Grupo Banca y Finanzas de Milbank, Tweed, Hadley & McCloy, Nueva York. En la actualidad ocupa el cargo de directora en Intertítulos, La Fiduciaria, Pro Mujer y Vida Perú.

La señora Acosta-Rubio es abogada graduada de la Universidad Católica Andrés Bello (1988), cuenta con una maestría en derecho comparado por la Universidad de Nueva York (1989), un LLM en derecho bancario internacional por la Universidad de Boston (1990) y un MBA por la Universidad de Piura (2013). Es abogada colegiada en Caracas, Venezuela, y en el Estado de Nueva York, USA.

Carlos Tori Grande

Se desempeña como Vicepresidente de Negocios Retail desde diciembre de 2016. Asimismo, se desempeñó en Interbank como Vicepresidente de Canales de Distribución y como Gerente de la División de Banca Corporativa y Finanzas Corporativas. Anteriormente, se desempeñó en banca de Inversión en Merrill Lynch, Citigroup y Bank Boston.

El señor Tori se desempeña como director de varias compañías relacionadas con Interbank, incluyendo Interfondos SAF, Expressnet S.A.C. y Servicio de Transferencia Electrónica de Beneficios y Pagos SAC.

El señor Tori es graduado en Administración de Empresas de Texas A&M University, y cuenta con un MBA de Amos Tuck School, Dartmouth University.

Giorgio Ettore Miguel Bernasconi Carozzi

Se desempeña como Vicepresidente de Mercado de Capitales de Interbank desde el 24 de marzo del año 2009. El señor Bernasconi es Presidente del Directorio de Interfondos. Cabe señalar que entre los años 1997 a 2006 fue Gerente General Adjunto del Banco BBVA de Perú.

Desde el año 1993 hasta 1997 se desempeñó como Vicepresidente de Tesorería del Citibank de Perú y fue responsable de Estrategia & Marketing, Mercados Globales y Distribución América en el BBVA Bancomer. El señor Bernasconi se graduó como Administrador de Empresas en la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Cesar Andrade Nicoli

Se desempeña como Vicepresidente de Operaciones de Interbank desde ayo de 2015. Antes de ingresar a Interbank, ocupó los cargos de Director de Estrategia de Ventas en LATAM Airlines,

Director Comercial de Lan Perú, Vicepresidente Comercial de Movistar Colombia y Vicepresidente de Segmento Residencial de Telefónica del Perú. El señor Andrade es economista por la Universidad del Pacífico y tiene un MBA en Kellogg School of Management.

Víctor Cárcamo Palacios

Se desempeña como Vicepresidente de Banca Comercial desde enero de 2016. Anteriormente ocupó los cargos de Gerente de Banca y Finanzas Corporativas y Banca Empresa. Antes de ingresar a Interbank trabajó en el Banco Santander – México.

El señor Cárcamo es economista por la Universidad de Lima, tiene un MBA en la Universidad Adolfo Ibáñez y cursó el General Management Programa de Harvard Business School.

Alfonso Díaz Tordoya

Se desempeña como Vicepresidente de Canales de Distribución desde diciembre de 2016. Anteriormente lideró la Gerencia de Canales Alternativos del banco desde 2013 y antes de ingresar a Interbank trabajó en AT Kearney - Brasil, Tarpon Investment – Brasil y Citigroup.

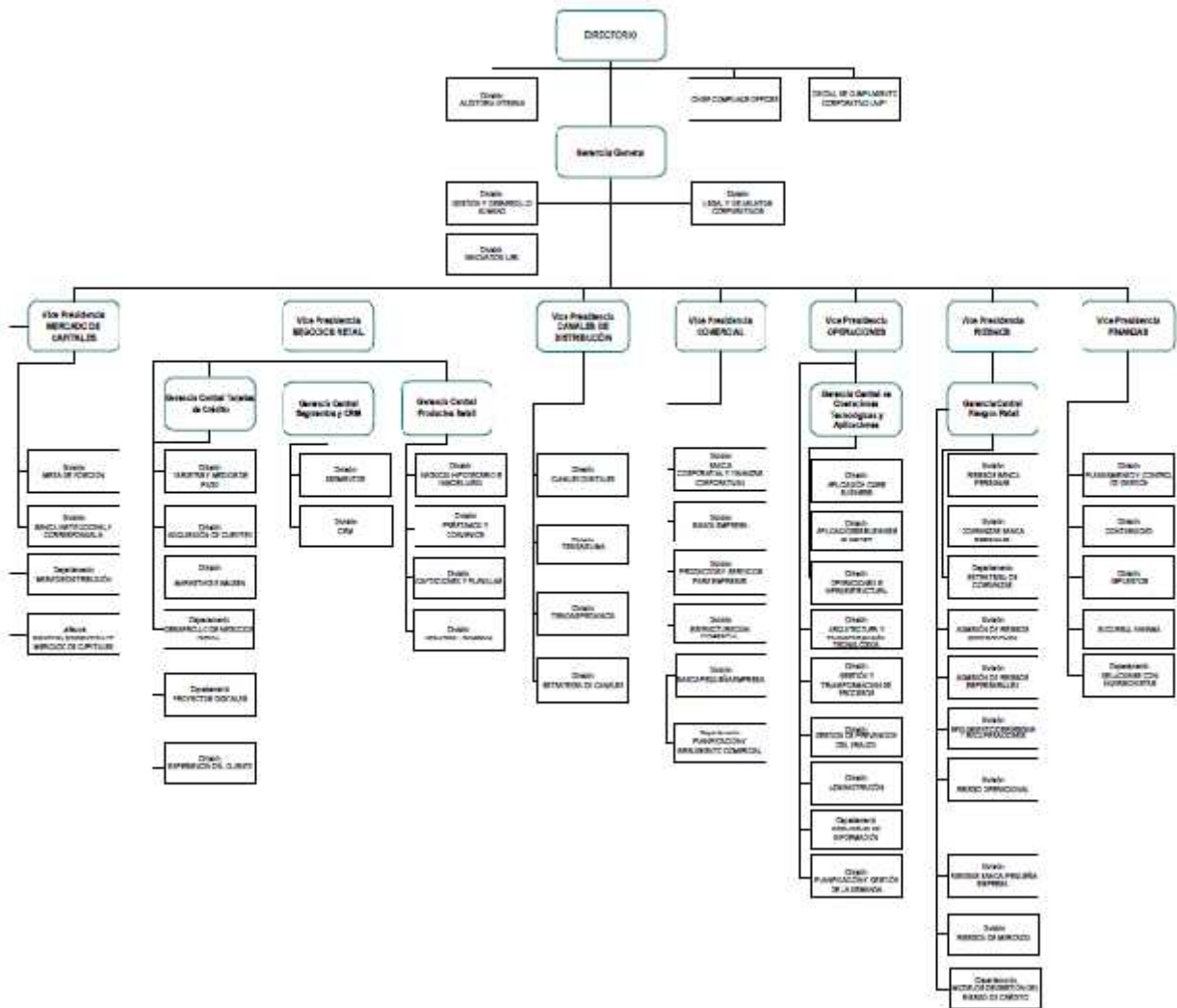
El señor Díaz es Ingeniero Industrial por la Universidad de Lima y Máster en administración de empresas por Harvard Business School.

Luz María Susana Llosa De Cárdenas De San Martín

Se desempeña como Gerente de Gestión y Desarrollo Humano de Interbank desde el 15 de noviembre del año 2000. Antes de ocupar el cargo de Gerente de Gestión y Desarrollo Humano, la señora Llosa se desempeñó como Gerente de Área de Calidad Integral al Cliente y Gerente Zonal de Money Market de Interbank.

La señora Llosa es Administradora de Empresas graduada en la Universidad del Pacífico y Máster en administración de Empresas por IINCAE Business School, Costa Rica, en Perú.

3.11. Organigrama



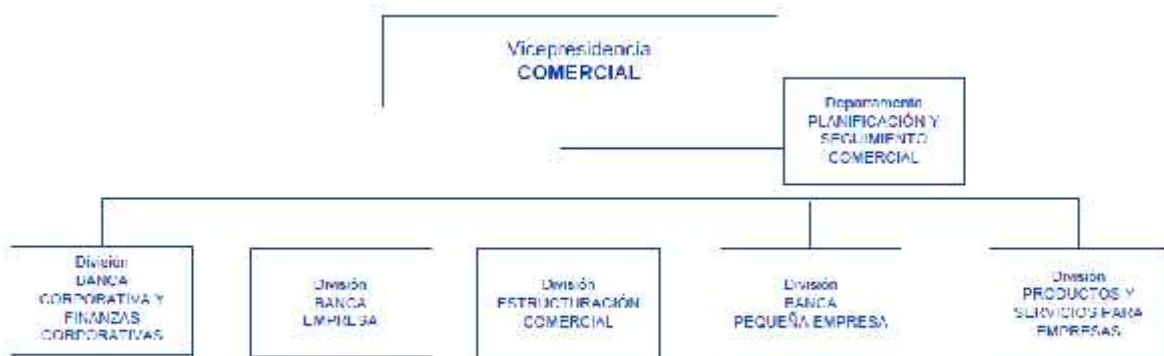
3.12. Vice Presidencia donde se adquirió la experiencia profesional

3.12.1. Vice Presidencia Comercial

La Vice Presidencia Comercial es responsable de liderar, gestionar y controlar las actividades comerciales, operativas y administrativas a las que conlleva la venta de productos y servicios en los diferentes canales de distribución y desarrollar las relaciones con las Personas Jurídicas o Personas con Negocio, garantizando la calidad, eficacia y oportunidad de los mismos. Así mismo, de desarrollar y promover el negocio cambiario; de impulsar los productos y servicios relacionados con operaciones y flujos de capitales del exterior con el objetivo de alcanzar la completa satisfacción del cliente, cumpliendo con las políticas de riesgos y metas de rentabilidad establecidas.

A su vez, recae sobre esta Vice Presidencia la administración de los Patrimonios Fideicometidos transferidos a Interbank.

La Vice Presidencia Comercial es un órgano de línea y reporta a la Gerencia General. Tiene a su cargo la División de Banca Corporativa y Finanzas Corporativas, Banca Empresa, Productos y Servicios para Empresas, División Estructuración Comercial, División de Banca Pequeña Empresa, Departamento Planificación y Seguimiento Comercial.



3.12.1.1 División Banca Corporativa y Finanzas Corporativas:

Es responsable de ofrecer servicios financieros a las grandes empresas y corporaciones nacionales y extranjeras. También es responsable de la originación y ejecución de emisión de títulos valores de renta fija y variable, transacciones estructuradas y/o asesoría en la compra - venta de empresas y corporaciones nacionales y extranjeras.

3.12.1.2 División Banca Empresa:

Es responsable de ofrecer Productos y Servicios Financieros a empresas con facturación anual entre S/. 3.0 MM y S/.100MM o aquellos Grupos Económicos con facturación anual mayor a S/. 3.0 MM. Participa de manera activa en el despliegue del Programa de Continuidad de Negocio del banco, en caso de ser requerido.

3.12.1.3 División Estructuración Comercial:

Es responsable de estructurar las operaciones de corto y mediano plazo, así como las líneas de crédito de los clientes de la Banca Comercial, a excepción de las operaciones negociadas por Finanzas Corporativas.

División de Banca Pequeña Empresa: Es responsable del planeamiento correspondiente al producto Créditos Pequeña Empresa, proyectando el crecimiento y estableciendo metas, y de la administración del mismo, velando por la cartera, la rentabilidad del producto y todos los ámbitos del negocio.

3.12.1.4 División de la Banca Pequeña Empresa

Es responsable de ofrecer Productos y Servicios Financieros a empresas con facturación anual menor a los S/. 1.0 MM y S/.3.0 MM o aquellos Grupos Económicos con facturación anual mayor a S/. 3.0 MM. Participa de manera activa en el despliegue del Programa de Continuidad de Negocio del banco, en caso de ser requerido.

3.12.1.5 División de Productos y Servicios para Empresas:

Es responsable de la administración y el planeamiento correspondiente a Productos y Servicios que acompañen los productos activos y pasivos de la división comercial.

3.13. Gestión de Talento y Empleo

La filosofía de Interbank se fundamenta en valores. Se cree que sobre la base del respeto, la justicia y la ética se puede lograr la visión de ser el mejor banco a partir de las mejores personas.

En Interbank apostamos por el talento y por ello, construimos una identidad de rol de empleador para que nuestros esfuerzos y acciones sean reconocidos por todos.

3.13.1 Colaboradores

El número total de nuestros colaboradores durante el año 2018 fue de 7017. A modo de resumen, el 76% de colaboradores tiene menos de 35 años de edad y 58% son mujeres, 77% pertenecen a Lima metropolitana y casi 60% son personal administrativo. Las siguientes tablas muestran el detalle correspondiente.

AGRUPACION ETARIA	CANTIDAD DE COLABORADORES 31.12.2018	%
18 - 25	2371	34%
26 - 35	2969	42%
36 - 45	1214	17%
46 - 55	373	6%
56 - MAS	90	1%
TOTAL	7017	100%

Sexo	CANTIDAD DE COLABORADORES 31.12.2018	%
Hombre	2918	42%
Mujer	4099	58%
TOTAL	7017	100%

3.13.2 Empleo

Definimos nuestra marca empleador sobre la base de tres pilares: Horizontalidad, buen clima y; desarrollo profesional y personal a través de valores. Con ellos construimos la frase que identifica nuestra marca: “Tú pones el talento, nosotros las oportunidades”.

Hemos desarrollado herramientas que nos ayuden a reclutar y seleccionar a los mejores, asegurándonos que los candidatos calcen con nuestra cultura. Tenemos, una página web de reclutamiento atractiva pensada en el candidato, pruebas online, suscripción a alertas de ofertas laborales, registro en LinkedIn y vídeos de presentación.

3.13.3 Comunicación y cultura

Nuestra cultura interna promueve la bidireccionalidad como un atributo importante en la comunicación con nuestros colaboradores. El tener la capacidad y saber escucharlos nos ayuda a tomar mejores decisiones. Es por la razón que en Interbank brindamos espacios y medios que permiten a nuestros colaboradores expresarse y sentirse parte clave de las decisiones y logros de nuestra organización. En Interbank no contamos con asociaciones colectivas de trabajadores.

3.13.4 Política de puertas abiertas

Es parte de nuestra cultura, reforzando la bidireccionalidad y la concepción de organización plana, la práctica de esta política también la podemos ver reflejada en la infraestructura de las oficinas de los Jefes, Gerentes y colaboradores. Las separaciones de vidrio y las puertas siempre abiertas dan esa confianza de poder acercarse y absolver cualquier duda que se presente. Todos los colaboradores tienen libre acceso a contactarse por mail, chat on line. Los datos de contactos del 100% de colaboradores es visible en la Intranet del banco.

3.13.5 Presentación mensual de resultados

La última semana de cada mes, el Gerente General convoca al plan mensual de resultados en el que se muestra el avance del negocio, aspectos del entorno económico local y mundial, así como las principales actividades y logros de los diferentes equipos del banco. Los colaboradores pueden participar de esta presentación libremente de manera presencial en el auditorio de la Torre Interbank o vía streaming desde sus lugares de trabajo.

3.13.6 Beneficios de los colaboradores de Interbank

Los beneficios que brinda Interbank a todos sus colaboradores, ya sean de jornada completa, parcial o temporales son los siguientes:

-) Seguro de vida e invalidez permanente a partir del primer mes de trabajo (por ley es al cuarto año de trabajo).
-) Cobertura de un seguro de salud privado (EPS) al 70% en caso de que el colaborador acepte tomarla.
-) Licencia de maternidad (por ley).

-) 5 días de licencia de paternidad (4 por ley + 1 voluntario).
-) Aguinaldo Navideño.
-) Pago de bono de escolaridad para colaboradores con hijos en edad escolar (de 4 hasta 24 años de edad).
-) Reparto adelantado de utilidades (en febrero de cada año, por ley se puede entregar hasta abril de cada año).
-) Eventos deportivos durante todo el año.
-) Préstamos de emergencia por salud a tasas preferenciales.
-) Préstamos vacacionales.
-) Descuentos en compra de seguros vehiculares.
-) Asesoría en trámite de subsidios por lactancia.
-) Talleres de maternidad gratuitos.
-) Consultorio psicológico gratuito.
-) Tópicos de salud de atención gratuita.
-) Reconocimientos por tiempo de servicio:
 -) 10 años: 1 reloj pulsera (valor aproximado 500 nuevos soles).
 -) 15 años: ½ sueldo de gratificación extraordinaria.
 -) 20 años: 1 sueldo de gratificación extraordinaria.
 -) 25 años: 1 ½ sueldo de gratificación extraordinaria y una semana de descanso pagada.
 -) 30 años: 2 sueldos de gratificación extraordinaria y una semana de descanso pagada.
 -) 35 años y cada 5 años: 2 sueldos de gratificación extraordinaria y una semana de descanso adicional pagada.
-) Cuponera de "Tiempo Libre".

-) Tipo de cambio preferencial.
-) Tasas preferenciales para tarjetas de crédito y préstamos personales.
-) Regalo por nacimiento de hijo.
-) Regalo y evento "Navidad del Niño" para hijos de colaboradores.
-) Convenios con distintas instituciones educativas (Pre y Post Grado).
-) Universidad corporativa del Grupo Intercorp.
-) Cursos de capacitación - presenciales y virtuales.
-) Descuentos corporativos en empresas del grupo Intercorp.
-) Club propio de esparcimiento "Las Brisas".
-) Programa Plan Móvil Interbank (descuentos en compra de equipos celulares, líneas y paquetes de datos).
-) Días libres por fallecimiento de familiar.

3.13.7 Reconocimientos

Mejor lugar para trabajar: Interbank obtuvo el primer puesto en el ranking de las mejores empresas para trabajar en el Perú, según la encuesta del Great Place to Work Institute. Recibimos, además, un reconocimiento especial por haber sido la única empresa peruana en haber permanecido por 15 años consecutivos en dicha lista.

Empresas más admiradas: PwC y la revista G de Gestión reconocieron a Interbank entre las diez empresas más admiradas del país. Este ranking reconoce las buenas prácticas empresariales en el Perú y se entrega desde hace cinco años.

Empresas con mejor reputación: Interbank se ubicó en el tercer lugar entre las empresas con mejor reputación corporativa según el ranking elaborado por Merco. Se trata de un instrumento de evaluación reputacional, basado en una metodología multistakeholder compuesta por cinco evaluaciones y doce fuentes de información.

Marcas más valoradas: Kantar Millward Brown y el Grupo WPP presentaron el ranking BrandZ Perú Top 20 de las marcas más valoradas del Perú, ubicando a Interbank en la posición número cuatro. La innovación y el vínculo con los usuarios son valiosos ejes de las marcas ubicadas en este listado.

Mejor banco del año: Interbank fue reconocido por segundo año consecutivo como el "Banco del Año 2016 en Perú" por la prestigiosa publicación inglesa The Banker, destacando por su visión estratégica y el enfoque prioritario que ha dado al desarrollo de canales digitales.

CAPITULO 4. LINEAMIENTOS DE POLITICAS CREDITICIAS EN EL BANCA

EMPRESA DEL INTERBANK

4.1 Lineamientos y Políticas Generales Crediticias

4.1.1. Valores Corporativos

Los valores corporativos de Interbank refuerzan su cultura de crédito:

- J **Valor del cliente:** Enfoque en servir al cliente y satisfacer sus necesidades. Se quieren clientes de excelente prestigio y compatibles con la ética y estilo del banco. Conocer bien al cliente es un principio fundamental. No se debe otorgar crédito si se carece de un entendimiento claro del cliente y su negocio.

- J **Valor de la excelencia:** Existe compromiso con la excelencia. El éxito debe estar fundamentado, entre otros, en la innovación, y en la toma de decisiones de riesgo sobre la base de buena información. Interbank está comprometido con la excelencia de su cultura de crédito.

- J **Valor del personal:** La cultura de crédito depende de la integridad y ética de los colaboradores. El sistema se apoya en la inteligencia y honestidad de los funcionarios, sus colegas dentro, y fuera del banco, así como con los clientes.

- J **Valor del riesgo razonable:** El banco desea realizar negocios que signifiquen tomar riesgos de un nivel razonable asociados a niveles de rentabilidad adecuados.

4.1.2. Valores de Crédito

-) **Integridad:** Los estándares de integridad personal son claros: una rúbrica de crédito materializa el juicio y criterio del funcionario que participa en la decisión de crédito. Los funcionarios que participan en este proceso, lo hacen con fundamento en el mérito del crédito propuesto y nunca por acomodo con el cliente o con cualquier otro funcionario que participe en el proceso de aprobación. La integridad del proceso de crédito recae en la importancia de la rúbrica de crédito.

-) **Balance:** Se espera un balance entre la calidad del crédito y la oportunidad de utilidades - riesgo y rentabilidad - como bases para una sólida decisión de negocios. Se debe tener una perspectiva de largo plazo, en vez de una perspectiva de corto plazo. Cada ejecutivo involucrado en el proceso de crédito debe sopesar el valor de hacer el negocio contra el impacto que representa para el banco la exposición al riesgo.

-) **Sinceridad:** Depende de comunicaciones abiertas y sinceras. Los funcionarios que participan en el sistema de aprobación deben ventilar sus reservas respecto a un crédito propuesto con los otros miembros participantes en la decisión de aprobación. Si un crédito no está adecuadamente estructurado por el banco y el cliente, el crédito debe ser ajustado o rechazado por parte de los funcionarios responsables de su aprobación. Una vez tomada una decisión de crédito, el funcionario responsable de la relación debe llamar la atención en forma oportuna de los riesgos que emerjan, para efecto de trabajar activamente en su reducción.

- J **Desempeño:** Uno de los activos más importantes del banco son los funcionarios con madurez, juicio, criterio y experiencia certificada. Se espera una atención rigurosa a los detalles, aun en los aspectos rutinarios del proceso de crédito.

- J **Seguridad:** Los funcionarios de crédito deben buscar la seguridad sobre la recuperación del capital. La cancelación de éste, dentro del tiempo establecido, tiene prioridad sobre la rentabilidad en la transacción.

- J **Equidad:** Los funcionarios de negocios deben establecer y mantener un trato justo con el cliente de modo que éste perciba equidad en su relación con el banco.

- J **Virtudes individuales:** Las decisiones de crédito no pueden estar basadas únicamente en un conjunto de lineamientos de crédito o de técnica analítica. Los Ejecutivos de Negocios deben hacer uso de sentido común, buen juicio y ser escrupulosamente prudentes.

- J **Responsabilidad individual:** Debe observarse rigurosamente el proceso de crédito descrito en el presente manual y, cuando se necesite realizar consultas, éstas deberán efectuarse antes de tomar una decisión.

- J **Conocimiento y responsabilidad:** El conocimiento y responsabilidad integral del cliente recae en el Ejecutivo de Negocios.

4.1.3. Mercado Objetivo

El mercado objetivo permite identificar el perfil aceptable de clientes y de los productos que les ofrecemos. Busca la disciplina y la selectividad de nuestra cartera crediticia.

La determinación del mercado objetivo de Interbank es un proceso dinámico que requiere mantenimiento continuo y coordinación permanente entre las Vicepresidencias Ejecutivas de Riesgos y Negocios. También es una excelente herramienta para identificar clientes y sectores exitosos, con aceptable perfil de riesgo y con los cuales no se tienen relaciones comerciales.

Con relación al segmento empresarial, los objetivos y actividades de nuestro banco están dirigidos a los siguientes segmentos:

) **Banca Corporativa:** Empresas que registren ventas superiores a los S/.100'000,000.00 (no incluye a empresas que tienen sede principal ubicada en provincias); multinacionales que pertenecen a grandes grupos económicos o en proceso de serlo. Adicionalmente, se consideran aquellas compañías que pudieran necesitar un alto nivel de especialización financiera en sus servicios o las que la Vicepresidencia Comercial considere por otras características, que requieran ser administradas por esta banca.

) **Banca empresa:** Comprende a todas las personas naturales y jurídicas que desarrollen una actividad comercial, que lleven la contabilidad de sus operaciones y que registren ventas anuales según lo siguiente:

- S1: Entre S/ 25'000,000.00 hasta S/ 100'000,000.00
- S2: Entre S/ 3'000,000.00 hasta S/ 25'000,000.00

Dentro de este grupo se encuentran Banca empresa Lima y Banca empresa Provincias (incluye empresas con ventas mayores a S/.100'000,000.00 cuando la sede principal

está ubicada en provincias). En ambos casos la Vicepresidencia Comercial podrá incluir otros aspectos relevantes a considerar en estas Bancas.

) **Banca institucional o Intermediación financiera:** Incluye a bancos e instituciones asociadas al mercado financiero, ya sea por su marcada capacidad para ofrecer recursos o requerir de ellos (Compañías de seguros, Fondos mutuos, Fondos de pensiones, Fondos de inversión, Compañías de leasing, Agencias de bolsa, Financieras, Almacenes generales de depósitos, Edpymes, Cajas municipales y rurales).

- Administración pública: Comprende al Gobierno Central, Gobiernos regionales, Gobierno locales; Dependencias, Instituciones y Organismos estatales; Empresas del estado; Universidades Estatales.
- Instituciones privadas: Universidades e Instituciones educativas, Instituciones religiosas, Asociaciones, gremios, Organismos internacionales, Embajadas, ONG's, Fundaciones, Fondos de retiro.

) **Banca pequeña empresa:** La segmentación para los Créditos de Banca Pequeña Empresa, comprende a empresas con facturación anual entre S/ 1'000,000.00 y S/ 3'000,000.00 o aquellos Grupos Económicos con facturación anual no supere a los S/ 3'000,000.00.

4.1.4. Grupos Económicos

Para Interbank la conformación de grupos económicos y empresas vinculadas se encuentra normada según la resolución SBS No. 5780 – 2015 del 28 de Setiembre del 2015 y todas las circulares, normas y reglamentos que emita la Superintendencia sobre este tema.

Adicionalmente el banco podrá considerar para estos efectos otras circunstancias no estipuladas en la mencionada norma.

Los riesgos aprobados para personas naturales pertenecientes a grupos económicos se consideran como tema informativo, es decir no limitan las facultades de los comités, las mismas que son independientes para Banca comercial y Banca personal.

4.2 Lineamientos y políticas para la evaluación de créditos

4.2.1. De La Presentación de las Operaciones de Crédito

Todas las operaciones de crédito deberán ser presentadas por el área comercial y estar acompañadas de la documentación que corresponda según los formatos de Admisión de Riesgos de Banca Comercial, los cuales incluyen, además de la propuesta de crédito, información financiera, sustento comercial, hoja de rentabilidad y malla grupal que incluirá sólo las empresas del grupo económico que tengan líneas / operaciones puntuales aprobadas y/o desembolsadas vigentes (de ser el caso).

La información financiera deberá ser actualizada e incluir necesariamente EEFF de cierre de los tres ejercicios anteriores y EEFF de situación con una antigüedad máxima de tres meses respecto de la fecha de evaluación. Respecto de este último requerimiento, en lo que a la

antigüedad se refiere, ésta podrá sujetarse a la discrecionalidad del nivel de autonomía al que se asociara la operación de crédito hasta un nivel máximo de Gerencia de Admisión de Riesgos.

En caso aplique, se deberá revisar situación financiera de la Matriz, consolidada y/o empresas vinculadas.

Para determinar el nivel total de riesgo, se debe considerar la operación propuesta, más el total de las líneas de crédito, más el total de las operaciones puntuales (específicas) del cliente sumándose la exposición de todo el grupo económico. Si bien para efectos de los límites de los comités no suman, si se debe incluir como información los créditos otorgados por la banca personal. Es importante tener en cuenta que existen productos que no pueden incluirse dentro de una línea múltiple o limitar su monto de riesgo con otros productos (sobregiros - forex – forward - factoring electrónico – tarjeta empresarial) por lo que deben sumarse de manera independiente para alcanzar el riesgo máximo del cliente.

Todas las propuestas de créditos deberán ser valoradas a través de la metodología de rating crediticio (estadístico o empresa), de acuerdo al tipo de rating que le corresponda.

Todas las operaciones de mediano plazo y de leasing deberán contar con el flujo de efectivo proyectado y el análisis de escenarios para su presentación al Comité de Créditos respectivo.

4.2.2. Pautas para el Proceso de Crédito

La admisión, gestión y recuperación de los créditos denominados “activos de riesgo”, constituyen el proceso de crédito.

Es necesario que todos los funcionarios de negocios y de riesgos se guíen por las políticas y procedimientos que gobiernan al proceso de crédito, pues los mismos constituyen los estándares óptimos de desempeño contra los cuales el Área de Negocios y Riesgos serán evaluadas.

El proceso de crédito consiste en una serie de eventos planeados y secuenciales. De esta manera, está conformado por:

4.2.2.1. Iniciación y análisis de crédito

La fase de iniciación y análisis de crédito está fundamentada en el buen conocimiento del cliente, que se logra a través de la obtención de información y de un riguroso proceso de análisis, en el cual deben cumplirse los siguientes criterios:

-) Toda propuesta de crédito del Ejecutivo de Negocios se fundamenta en el buen conocimiento del cliente, por lo que es indispensable realizar una visita y verificar que todo cliente nuevo y sus accionistas, empresas relacionadas, gerente general y representantes legales no figuren en la Central de Clientes Especiales (CCE- Restricción R1) y listas de organismos nacionales e internacionales. De encontrarse coincidencias, serán consideradas como no aptos para el otorgamiento de líneas de crédito.

-) Cliente debe estar dentro del mercado objetivo definido por Interbank.

-) El Ejecutivo de Negocios debe aplicar sentido común, buen juicio y ser prudente en la formulación de su propuesta.

-)] Otorgar operaciones compatibles con la actividad de la empresa, con su capacidad de pago y con los plazos adecuados a sus ciclos.

4.2.3. Presentación de Informe Comercial para la Evaluación de Riesgos:

El Informe de Riesgos está referido a un resumen de las fortalezas y debilidades del cliente definidas a través de una metodología establecida, sustentadas en toda la documentación anteriormente requerida en el Formatos de Admisión de Riesgos Banca Comercial y acompañadas de la Propuesta de Crédito y el sustento Comercial correspondientes, cuya elaboración es responsabilidad del Área Comercial contemplando las siguientes partes:

4.2.3.1. Presentación del Informe

Dentro ello se contempla:

-)] **Fortalezas / Debilidades:** Resumen de los aspectos más importantes que resultan del análisis del cliente.
-)] **Recomendación:** Conclusión final del análisis que sustenta la resolución. De ser favorable, se deberá detallar las operaciones (descripción, monto, plazo, garantías y, de ser necesario, condicionamientos).

4.2.3.2. Análisis del Informe: El análisis contiene 6 áreas, 3 de las cuales corresponden a aspectos cualitativos y 3 a cuantitativos:

4.2.3.2.1. Aspectos cualitativos

-)] **Producto / Demanda / Mercado (Situación y perspectivas del negocio):** El cliente desarrolla su actividad en un escenario (sector) en que la marcha del negocio está directamente influenciada tanto por la situación económica general del mismo como por

las actuaciones concretas de la empresa. Se deberá indicar situación actual y perspectivas del sector (sub sector), así como la posición de la empresa en el mismo. Por otro lado, deberá indicarse los factores más relevantes de la empresa (líneas de producción/comercialización, capacidad instalada, clientes, condiciones de compra/venta, etc.).

) **Accionistas/Gerencia (Solvencia y Capacidad):** En el análisis de esta área consideramos la capacidad financiera de los accionistas y la capacidad gerencial de los directivos, basados en su desarrollo profesional y la experiencia obtenida en la dirección de otras empresas.

) **Acceso al crédito (Capacidad de obtener fondos):** Capacidad de la empresa para obtener fondos que le permitan un desenvolvimiento financiero normal que le asegure el poder afrontar el crecimiento del negocio y realizar las inversiones productivas necesarias para el mantenimiento o mejora del actual nivel de competitividad.

4.2.3.2.2. Aspectos cuantitativos:

) **Beneficios/Rentabilidad:** Se valora la capacidad de la empresa para generar rentabilidad en sus operaciones, incluso en fases recesivas de la economía o de incremento de la presión competitiva. Nos interesa el resultado futuro por lo que se deberá analizar las expectativas de crecimiento con que cuenta la empresa, tanto a través de un aumento de actividad como de crecimiento de precios, o incluso a través de posibles adquisiciones o entradas en nuevos mercados o líneas de productos.

Para poder formar criterio sobre este punto, es importante hacer un análisis comparativo con la competencia o, si no hay buenos datos sobre el sector, relacionar los comentados ratios de rentabilidad con los de otras empresas clientes del banco que realicen actividades iguales o similares.

) **Generación de recursos (Capacidad para pagar deudas):** Esta área es la más relevante del proceso analítico cuantitativo, pues las deudas (financieras o comerciales) se pagan con caja y no con beneficios, que simplemente es un concepto contable. Se valora la capacidad de la empresa para generar caja, en su operativa ordinaria, en relación con sus necesidades de fondos para:

- Hacer frente al servicio de deuda.
- Realizar inversiones, tanto en activo fijo como en capital de trabajo, que permitan en normal desenvolvimiento de sus operaciones.
- Pagar dividendos a los accionistas.

) **Solvencia (Supervivencia en la crisis):** En esta área se evalúa la capacidad de la empresa para mantenerse en el negocio a mediano y largo plazo. En definitiva, se trata de evaluar la viabilidad de la empresa en el futuro, así como su capacidad para sobrevivir a situaciones de recesión económica y presión competitiva. Adicionalmente, deben analizarse los niveles de liquidez de la empresa que sustentan su capacidad de pago en el corto plazo, así como la calidad de activos que los sustentan (cuentas por cobrar, existencias, otras cuentas por cobrar, etc.). En caso aplique, se deberá revisar aspectos de las vinculadas. Por ejemplo, nivel elevado de dependencia de cuentas por cobrar o pagar, dependencia de los ingresos de la empresa en otra empresa del grupo, entre otros.

2.2.4 Rating

4.1 Rating Estadístico

Se califica en función a la probabilidad de default esperada de la empresa (probabilidad de ingreso a recuperaciones, pase a refinanciamiento y/o atraso de pago mayor a 90 días), independiente, del Grupo Económico, monto de la operación y estructura del crédito.

La metodología solo aplica para empresas con ventas anuales mayores a S/.5'000,000.00, y cuyo giro de negocio no sea Financiero (Instituciones Financieras, Compañías de Seguros o Intermediarios de Valores) del Sector Público (Gobiernos Regionales, Provinciales, Distritales, empresas públicas o soberanos), Inmobiliario (Promotores, proyectos Inmobiliarios y Financiamientos Especializados), Contra garantizados con CD o efectivo, Empresas Holdings y Projects.

Las empresas que aplican a esta metodología son clasificadas en 9 tipologías (representados por medio de letras - de C a AAA) de acuerdo a la probabilidad de default esperada. Esta probabilidad es estimada en base a la ponderación de 4 módulos: Cualitativo, Financiero (ratios financieros obtenidos del CEF), Comportamiento Interno (historial de pago a Interbank) y Comportamiento Externo (historial de pago en el Sistema Financiero). El resultado de la valorización deberá ser consignado en el Informe de Riesgos.

4.2 Rating Empresa

Las empresas que no califican al rating estadístico deben ser valorizadas bajo la metodología del rating empresa, en donde se califica individualmente a cada empresa en función a la marcha del propio negocio e independientemente de que pertenezca a un Grupo Económico, esta circunstancia solo se tiene en cuenta cuando valoremos la calidad y capacidad de su accionariado.

Debe valorarse cada una de las áreas con la puntuación que el Valorador, con arreglo a su criterio estime apropiada, de 1.0 a 9.0 (incluyendo un decimal), consignando dicha puntuación en el Informe de Riesgos.

La valoración de la empresa será el resultado del promedio ponderado de las puntuaciones dadas en cada área de valoración. El peso de cada área estará determinado por el segmento en el que se encuentre enmarcada la empresa según su nivel de facturación.

4.3 Información que debe contener el informe de riesgos

La elaboración de todos los informes de riesgos es responsabilidad del área comercial, independientemente del importe de la operación.

La propuesta de crédito es el instrumento que se elabora con la finalidad de solicitar la aprobación de un determinado nivel de riesgo a un cliente o grupo económico al nivel de autonomía correspondiente (tanto a través de líneas como de operaciones específicas), deberá consignar necesariamente la siguiente información:

4.3.1. Información básica de la empresa

Nombre, actividad, código único y grupo económico al que pertenece.

4.3.2. Información de la propuesta

Fecha, tienda, banca, nivel de aprobación y vencimiento de las líneas anteriores.

4.3.3. Información crediticia

Rating crediticio (estadístico o empresa), clasificación Interbank y SBS, indicando a que fecha corresponde.

4.3.4. Obligaciones vigentes

Deberán indicarse aquellas operaciones específicas vigentes y/o líneas de crédito vigentes que no se están solicitando renovar y/o modificar. Será necesario se detalle las características de la operación tal como fue aprobada en su momento, así como su importe original, saldo a la fecha y exposición total.

4.3.4. Operaciones propuestas

Se deberá indicar las operaciones específicas y/o líneas de crédito propuestas ya sean nuevas o se solicite su renovación y/o modificación. Deberá considerarse el importe anterior (en caso se solicite renovación), vencimiento de la operación propuesta, exposición actual en dicho producto, importe propuesto y exposición total (responsabilidad actual o riesgo propuesto en el producto).

4.3.5. Descripción de garantías

En esta sección deberá indicarse el esquema de garantías planteado, especificándose si se trata de garantías genéricas o puntuales para una o más líneas y/u operaciones específicas. La descripción deberá ser lo más detallada posible e indicando los valores actualizados de la garantía (gravamen y realización). Asimismo indicar si se trata de garantías nuevas o ya constituidas.

Adjunto al F10 (Propuesta de crédito o refinanciación) se debe presentar cualquier otra información que el Ejecutivo de Negocios considere importante para la toma de decisiones de crédito (contratos, memoria anual, listado de obras, etc.).

4.4 Características de la evaluación de las operaciones de crédito

Para analizar y resolver una operación de créditos se deberá conocer exactamente cuál será el destino de los fondos, y que los mismos, cubrirán las necesidades del cliente para tal fin. Los créditos concedidos al amparo de líneas de crédito deberán ser destinados, principalmente, para financiar el capital de trabajo (ciclo operacional) del cliente. En el caso de operaciones puntuales de mediano plazo se deberá tener plenamente identificado si se trata de una inversión en activos fijos, capital de trabajo estructural, desarrollo de proyectos u otros. En ambos casos los plazos de las operaciones estarán en función a los ciclos operacionales, proyecciones y generación de caja del cliente.

No se deberán otorgar créditos a solicitantes que no hayan sido visitados por el área comercial o que no estén debidamente identificados en lo que se refiere a su actividad, accionistas o a la procedencia de las garantías que se ofrezcan como cobertura. Nunca debe concederse un crédito y/o asumir riesgos en función exclusivamente, de la garantía ofrecida como aporte. En todos los casos, deben analizarse la totalidad de aspectos y parámetros que concurren en las operaciones de crédito.

El plazo máximo de una línea de crédito no deberá exceder de un año, salvo excepciones que deben ser aprobadas al nivel correspondiente. Las operaciones puntuales podrán ser cursadas hasta

un plazo máximo de 60 días calendario, salvo otro plazo establecido en la propuesta, contados desde la fecha de aprobación de la propuesta en el comité correspondiente.

Para los clientes que solicitan incremento de deuda directa o indirecta, el Ejecutivo de Negocios deberá revisar si mantienen obligaciones vencidas en el banco y/o sistema financiero. En caso éstas ya se encuentren canceladas, deberán presentar documentación sustentatoria al Analista de Riesgos para su confirmación y aprobación, previo al envío de instrucción a Control de Créditos. Esta política del nivel de deuda aplica para cualquier tipo de operación: nueva, renovación, prórroga o modificación.

Los clientes que mantengan operaciones que se encuentren contabilizadas como refinanciadas deberán ser gestionados por el Departamento de Recuperaciones, salvo excepciones especificadas puntualmente en la propuesta de crédito.

CAPITULO 5. DESEMPEÑO LABORAL

5.1 Experiencia Profesional

Ingresa a laborar al Interbank el 16 de Junio del 2008 para la Banca Retail- Área de Operaciones empezando mi carrera laboral como Representante Financiero por un periodo aproximado de tres años.

En este periodo realice la función de Back Office (Arqueo, Control y supervisión a operaciones de la Banca Comercial), remplace al Gerente Asistente en unas 5 oportunidades cuando se encontraba de vacaciones, concluyendo mi labor un 31 de marzo del 2011.

Fecha en la que postulo e ingreso al Banca Comercial, desempeñándome inicialmente como Analista de Negocios II, hasta el 30 de abril del 2014 y posteriormente paso a ser Ejecutiva de la Negocios de Banca Empresa, hasta el 14 de mayo del 2019.

5.2 Funciones Desempeñadas

Tuve a cargo las siguientes responsabilidades:

-) Establecer relaciones comerciales con los clientes de su segmento (Banca Comercial), identificar sus necesidades y asesorarlos con el uso de Productos y Servicios Financieros que mejor cubran este requerimiento.

-) Incrementar y rentabilizar la cartera de clientes promoviendo el uso de negocios colaterales.

- J Mejorar la Calidad de Servicio de su segmento y promover la simplificación de procesos operativos.
- J Evaluar y gestionar las operaciones de crédito presentadas mediante propuestas de crédito y transacciones especiales que cumplan con las normas y políticas de crédito vigentes, aprobando las que estén dentro de sus niveles de autonomía.
- J Evaluar y aprobar los sobregiros solicitados por los clientes de acuerdo con las Políticas de Riesgo.
- J Elevar y sustentar ante los niveles correspondientes, las propuestas de créditos que excedan los límites que le han sido conferidos.
- J Vigilar que el monto máximo de los créditos concedidos a una sola persona natural o jurídica, no exceda de los límites fijados por los dispositivos legales vigentes.
- J Vigilar permanentemente el desarrollo de las operaciones de crédito concedidas y realizar el seguimiento de la cartera vencida.
- J Vigilar el cumplimiento, en la formalización de las garantías que respaldan las operaciones de crédito, la vigencia de su valoración, la validez de las pólizas de seguro que amparan a esas garantías y las demás condiciones estipuladas en las propuestas de crédito.
- J Gestionar y coordinar con los órganos respectivos la regularización de los créditos cuya recuperación no se realiza dentro de los plazos programados.
- J Promover los servicios que brindar el banco y sus empresas subsidiarias, con el propósito de captar nuevos clientes.
- J Realizar una revisión constante del mercado objetivo de los productos y/o servicios que ofrece el banco.

-) Realizar visitas periódicas y permanentes a los clientes a fin de mantener un conocimiento cercano de su solidez financiera y estrechar el vínculo comercial.
-) Cumplir con las demás funciones que le asigne la Vice Presidencia Comercial, dentro del campo de su competencia.

5.3 Cargos Desempeñados

En el cuadro en referencia se muestra los cargos desempeñados en el Banco Internacional del Perú – Interbank.

PUESTOS DESEMPEÑADOS	INICIO	FIN
Representante Financiero	16-06-08	31-03-11
Analista de Negocios II	01-04-11	30-04-14
Ejecutivo de Negocios Provincia	01-05-14	31-07-14
Ejecutivo de Negocios Provincia	01-08-14	31-03-16
Ejecutivo de Negocios BCA. Empresa	01-04-16	31-07-16
Ejecutivo de Negocios BCA. Empresa	01-08-16	14-05-19

CAPITULO 6. APLICACIÓN DE POLITICAS CREDITICIAS

La Banca Empresa del Interbnak atiende dentro del departamento de Ayacucho, tres mercados principales que dinamizan la economía que son: Transportes, Comercio y Construcción. Considerando este punto importante se seleccionó las siguientes empresas para poder presentar los casos prácticos en referencia donde se aplica toda la información teórica de este informe:

6.1 Casos Prácticos

6.1.1. Grupo Morales Palomino

Presentación de Informe a Riesgos para Evaluación de Propuesta Económica

MORALES VILA HÉCTOR (MVH) / PALOMINO MARTINEZ FANY (PMF)

EEFF SUNAT 2014, 2015, 2016 y Situación a Dic.17

<i>Empresa</i>	<i>MVH</i>	<i>PMF</i>
Grupo / Plaza / Zonal	Ayacucho	
Grupo Económico	Morales Palomino	
Inicio de Actividades	1995	1991
Cliente Activo desde	1995	1993
FEVE / Motivo	Garantizar ¹	Ex – Feve ²
Calificación SBS (Dic.17)	100% Normal	100% Normal
Calificación IBK	Normal	Normal
Market Share (Dic.17)	69%	66%
Rentabilidad Dic 2017	US\$106M	US\$84M

Giro de Negocio

MVH: empresa unipersonal que brinda servicios de transporte interprovincial de carga a Alicorp, Lindley, Backus, entre otros.

PMF: empresa unipersonal que brinda servicios de transporte interprovincial de carga a Backus (ruta: Lima-Ayacucho).

¹ Feve Garantizar, debido a la garantía pendiente por constituir, sin embargo, las3 garantías pendientes se constituyeron el 07/12/2017 y el 22/01/2018 por un VR total de US\$1.3MM. La suma de las 5 garantías del cliente ascienden a US\$3.0MM.

² Ex – Feve, se regularizo la garantía.

Debilidades / Riesgos	Mitigantes
L Sector muy competitivo, con alto grado de informalidad e inseguridad.	Importantes operadores logísticos de la región, cuyos clientes son empresas corporativas consolidadas, las cuales trabajan con empresas de transporte formales y con experiencia en el rubro.
L PMF: ventas concentradas con Backus (Transportes 77).	Extensa relación comercial (desde 1991).

Fortalezas
┌ Grupo económico consolidado en la región, con más de 20 años de experiencia en el sector. Línea de sucesión definida (la hija mayor apoya con algunas funciones administrativas; sin embargo, no tiene injerencia en las decisiones del negocio).
┌ Cartera de clientes de alta calidad.
┌ Se cuenta con el contrato de MVH (plazo indeterminado) y PMF (plazo de 2 años) con Transportes 77 S.A.
┌ Sólidos indicadores financieros a nivel individual y en términos consolidados, en el cual se observa un crecimiento constante en ventas, márgenes estables, adecuados niveles de endeudamiento y de cobertura, así como una estructura patrimonial adecuada, en la cual el 50% del activo total del negocio familiar es financiado con el patrimonio, en el cual el capital social también representa el 43%
┌ En Ago 17, se financió US\$ 1.3MM a MVH: (i) Compra de Inmueble en Lurín para uso de almacén y grifo de abastecimiento de combustible por US\$ 1.0MM y (ii) la adquisición de 10 semiremolques por US\$ 300M.

Consideraciones Relevantes y Señales de Seguimiento
J Si bien las Empresas presentan el mismo giro de negocio, sus márgenes varían. Esto se debe en parte a que <i>MVH</i> atiende rutas más extensas (Cusco-Lima, Arequipa-Lima) y posee una cartera de clientes más diversificada. Se indicó que los fletes pagados por Backus (único cliente de <i>PMF</i>) son menores en comparación al promedio.

Dimensionamiento y Sustento de Líneas
J MVH: se solicita renovar e incrementar la Línea de pagaré de US\$450M a US\$650M buscando atender el 97% de las necesidades de capital de trabajo determinadas según ciclo de negocio.
J Leasing Directo / Monto financiado: US\$120M / Cuota Inicial: 10% / Capital en Riesgo: US\$ 91.5M / Plazo: 24 cuotas mensuales (incluido periodo de gracia de capital de 2 meses) / Activo: 2 camionetas Jeep/ Proveedor: Jeep.
J PMF: se solicita renovar e incrementar la Línea de pagaré de US\$550M a US\$600M buscando atender el 97% de las necesidades de capital de trabajo determinadas según ciclo de negocio. Así mismo, se renueva la línea de CF de Riesgo Performance solicitada por Transportes 77 por US\$120M.
J Tanto en el caso de MVH como el caso de PMF no se puede realizar un mayor cruce de productos dado que los clientes de ambos trabajan con el BCP (Alicorp y Backus). Asimismo no brindamos TIE a persona natural, por lo cual el cliente no puede realizar mayor cruce de productos.

Producto / Demanda / Mercado
MVH
J Estrategia: Tanto MVH como PMF buscan aumentar sus ingresos año tras año gracias a la adquisición de nuevas unidades, ya sea por un tema de ampliación o de renovación de flota. Las nuevas unidades permiten crecer en ingresos dado que se pueden realizar un mayor número de viajes totales, así como la renovación de flota permite tener más unidades activas en vez de tenerlas en talleres. La pareja ha tenido éxito al incursionar en el negocio del transporte de carga al conseguir buenos clientes, los cuales pueden solicitar un mayor servicio siempre y cuando se tengan las unidades de transporte disponibles.
J Empresa unipersonal constituida en 1995 dedicada a brindar servicios de transporte de carga interprovincial. A diferencia de Fany Palomino, atiende rutas más extensas.
J Infraestructura: Cuenta con una oficina y almacenes propios ubicados en Huamanga, Ayacucho (Av. El Ejército) con un área total de 300m ² y 3,000m ² respectivamente. Además cuenta con un terreno en Huachipa donde realizó la construcción de oficinas, almacenes y un pequeño grifo a fin de abastecer de combustible a sus unidades.
J Actualmente cuenta con un terreno en Lurín, el cual es utilizado como almacén y se está instalando un grifo, el cual servirá de abastecimiento de combustible para sus unidades.
J Flota: cuenta con 40 remolcadoras y 45 semiremolcadoras con una antigüedad promedio de 5.9 años.
J Clientes: A Dic.17, la cartera se encuentra concentrada en 4 clientes: Deprodeca (33%), Lindley (23%), Alicorp (20%) y Transportes 77 (19%). La política cobro es al crédito (60-90 días). A Deprodeca lo atiende en las rutas de Lima hacia Ayacucho y Huaraz, a Lindley lo atiende en la ruta Lima – Ayacucho, a Alicorp lo atiende en las rutas de Lima hacia Ayacucho, Nazca y Huaraz en forma permanente, y a Arequipa, Cusco y

Chiclayo en rutas alternativas y a Backus lo atiende en rutas de Lima hacia Cusco, Arequipa y Nazca. La política de ventas es crédito a sus 4 principales clientes a 60 días.

) **Proveedores:** Los principales proveedores de combustible son Yaya S.A (29% de las compras totales 2017) y Estación de Servicios Leon de Juda (23%) cuya política de pago es hasta 30 días. Los otros proveedores corresponden principalmente a tuberías y perfiles, como Remolques San Martín (35%), en los cuales la política de pago es también de 30 días.

) **Competencia:** Transportes Mayumi, Transportes Juscamaita, Transportes Jhon.

PMF:

) Empresa unipersonal constituida en diciembre del 2010 que brinda transporte interprovincial de carga a Backus.

) **Infraestructura:** Cuenta con un local comercial y un almacén, ambos propios, ubicados en Ayacucho con un área total de 474m² y 2,600m² respectivamente.

) **Flota:** cuenta con 26 remolcadoras con una antigüedad promedio de 3.9 años.

) **Clientes:** Tiene el reparto exclusivo de Backus para la ruta Lima – Ayacucho con quien maneja una política de venta al crédito hasta por 60 días. A la fecha, el cliente cuenta un contrato a 2 años, la cual se renueva de manera automática, debido a la relación comercial que mantiene con Backus por más de 20 años. Así mismo, el cliente ha logrado negociar con Backus el precio del flete, logrando incrementarlo de S/ 1.88 a S/ 2.00 (ida y vuelta) por caja y por viaje. El cliente puede transportar en cada tracto 2016 cajas y realiza entre 8 y 9 viajes al mes. Considerar que este precio no incluye IGV. Cabe mencionar que Fany Palomino adicionalmente realiza el reparto para las rutas Cusco, Nazca y Arequipa en forma alternativa, sin embargo no posee la exclusividad en dichas rutas.

) **Proveedores:** el principal proveedor de combustible es Servicentro Plaza (20% de las compras 2017) y cuya política de pago es hasta 30 días. Para los proveedores de insumos (repuestos, llantas) la política de pago es hasta 30 días en el caso de Volvo y al contado en el caso de Ferreyros.

) **Competencia:** cliente mantiene el 20% de participación de mercado, siendo sus principales competidores Transportes Jhon (10%) y JP Logístico (25%).

Accionista/ Gerencia

) Forman parte del Grupo Morales Palomino, el cual está conformado por Morvisa, Fany Palomino Martínez (persona natural con negocio) y Héctor Morales Vila (persona natural con negocio). Todas se encuentran calificadas 100% Normal en el SFN.

) **MVH:** el 100% de las acciones las posee el Sr. Héctor Morales (49 años), quien posee más de 20 años de experiencia en el negocio.

) **PMF:** el 100% de las acciones las posee la Sra. Fany Palomino (50 años), quien posee más de 20 años de experiencia en el mercado.

) La Sra. Fany Palomino y el Sr. Héctor Morales (cónyuges) comparten la dirección de las empresas. Ambos se encuentran calificados 100% Normal en el SFN y declaran inmuebles por US\$6.4MM.

Acceso al Crédito (expresado en US\$M a Dic.17)

Empresa		M VH	P MF	MVH: Deuda Estructural: Corresponde principalmente para la adquisición y renovación de unidades de transporte con diversos bancos. Utilización IBK: En el año 2017, el cliente utilizó en promedio US\$2.8MM en pagarés tasa vencida, los cuales corresponden a los MPs otorgados y a capital de trabajo Garantías IBK: se cuenta actualmente con 5 garantías hipotecarias en posición de MHV las cuales garantizan la posición de las 3 empresas del grupo. Los 5 inmuebles suman un VR de US\$3.0MM. PMF: Deuda Estructural: Sólo cuenta con deuda estructural en IBK y corresponde a la adquisición de unidades de transporte. Utilización IBK: En el 2017, el cliente utilizó en promedio US\$1.4MM en operaciones de leasing, y pagarés tasa vencida, ésta última corresponde a los MPs otorgados y a capital de trabajo. Garantías IBK: se cuenta actualmente con 2 garantías hipotecarias en posición de PMF por un VR de US\$782M, las cuales garantizan la posición de las 3 empresas del grupo. Entre las 3 empresas se tienen garantías totales por un VR de US\$4.07MM.
N° de Bancos		4	4	
Total Deuda		3,4 91	2,1 19	
Entidad Financiera	IBK	69 %	66 %	
	BBVA	11 %	12 %	
	BCP	8%	22 %	
Total Líneas		1,0 00	1,4 50	
Garantías Reales		3,4 42	1,8 72	
Hipotecas		2,7 06	1,3 39	

Requerimiento de WK³	66 7	62 1	
--	---------	---------	--

Análisis Financiero

MVH

Rentabilidad:

J Ingresos:

En el 2016, se incrementan las ventas en 6.2ppts hasta US\$3.4MM (ex US\$3.2MM), sustentado en la mayor demanda de servicios por parte de sus clientes y a una mayor utilización de unidades, dado que se renovó parte de la flota en dicho periodo (compra de 4 remolques) mediante un leasing con el BBVA.

En el 2017, se incrementan las ventas en 21.6ppts hasta US\$4.2MM (ex US\$3.4MM), debido a la mayor demanda de sus clientes, principalmente Deprodeca, Lindley y Transportes 77 SA (con ésta última mantiene contrato a plazo indeterminado). Así mismo, para cumplir este mayor requerimiento, se adquirió 11 nuevas remolcadoras y 7 semiremolques a través de Pagares de MP y Leasing con bancos.

J Márgenes:

La empresa mantiene márgenes estables de Mg Bruto y Mg Ebitda en todos los periodos analizados (2014-2017).

En el 2016, el Mg Bruto se incrementa en 0.4ppts hasta el 56.1%(ex 55.7%), debido a la reducción del precio de combustible (principal componente del costo de ventas). Así mismo, el cliente indicó que puede trasladar parcialmente las variaciones del precio del petróleo, logrando mantener sus márgenes.

En el 2017, el Mg Bruto se reduce en 1.8ppts hasta 54.3% (ex 56.1%), debido al incremento del precio del combustible.

Es importante indicar, que MVH reporta mejores márgenes que su relacionada (FPM), debido a que FPM cobra un flete diferenciado a Transportes 77 S.A por ida y vuelta (en la ida lleva las cajas de cervezas llenas, en el regreso vacías, por lo que Backus paga una menor tarifa por esta última), mientras que en el caso de MVH, al volver a Lima aprovecha a transportar mercadería diversa a distintos clientes de la zona, mientras que en el caso del servicio de MVH a Backus, consiste en rutas más largas que brindan también mejor margen.

En el 2016 y 2017 se mantiene el Mg Ebitda, debido al control en los gastos de ventas y administrativos. Así mismo, la renovación oportuna de su flota, permite reducir los gastos de mantenimiento y repuestos (una unidad con mayor antigüedad, requiere un mayor gasto de mantenimiento).

J Proyecciones 2017:

Se estima un crecimiento en ventas del +8%, sustentado en que sus clientes son empresas corporativas que año tras año demandan un mayor servicio de transporte de sus mercaderías, además del crecimiento económico de las Regiones que son parte de sus rutas. Así mismo, se proyectan Margen Bruto y Ebitda similares al reportado en los periodos anteriores.

J Generación de recursos:

En el 2016 y 2017 la generación bruta de caja fue suficiente para cubrir las variaciones de capital de trabajo. Así mismo, el efectivo generado por la actividad fue utilizado para amortizar deuda estructural y repartir dividendos. Además, se toma deuda de corto plazo para cubrir sus necesidades de capital de trabajo.

En el 2016, el cliente adquiere un leasing con el BBVA para la compra de 4 unidades, se trató de renovación de flota, en la cual cliente utiliza unidades actuales como cuota inicial para la compra de las nuevas.

En el 2017, el cliente invierte US\$2.3MM para financiar 11 tractos y 7 remolcadoras, además de adquirir un terreno en la ciudad de Lima (Chilca), la cual será utilizada como cochera de sus unidades y un grifo para abastecer de combustible a su flota.

Históricamente mantiene una cobertura de servicio de deuda sobre 1.4x y ratio de apalancamiento financiero moderado de 1.4x en promedio.

No expuesta a riesgo cambiario dado que sus ventas, compras y nueva deuda tomada se maneja en soles.

J Solvencia:

El cliente mantiene capital de trabajo negativo en todos los periodos analizados, debido al efecto de la parte corriente de la deuda de largo plazo. Sin embargo, si no consideramos este efecto, el índice de capital de trabajo se revierte y se encuentra calzado con sus necesidades de corto plazo (+US\$448M en el 2016 y +US\$573M en el 2017).

³ Para el cálculo de necesidades de MVH se consideró un crecimiento en ventas de 8% con MB de 50% y con rotaciones de 75 días para CxC, 30 días para Inv y 0 días para CxP para el 2018. Para PMF se consideró crecimiento de 5%, MB de 25% y con rotaciones de 55 días para CxC, 15 días para Inv y 0 días para CxP para el 2018.

La empresa mantiene un activo reparto de dividendos (US\$617M en el 2016 y US\$370M en el 2017); además, por la naturaleza del negocio, es activo en inversiones de CAPEX, principalmente para la renovación y aumento de su flota, por ello se financia con bancos a un plazo de 2 a 3 años; sin embargo mantiene un nivel de apalancamiento contable menor a 1x en todos los periodos analizados, producto de la generación estable con la que cuenta y la amortización importante que realiza anualmente de deuda estructural.

Las cuentas por cobrar comerciales e inventarios se mantiene en niveles aceptable y representan en promedio el 14% del balance en todos los periodos analizados.

La rotación de las cuentas por cobrar comerciales se mantiene en promedio en 75días, y la de inventarios en 27días, las cuales se encuentra dentro de sus políticas.

A Dic 17, el cliente mantiene un grado de propiedad del 53.5% y el capital social representa el 42% de su patrimonio.

PMF

J Rentabilidad:

En el 2016, se incrementan las ventas en +41ppts hasta US\$3.8MM (ex US\$2.7MM), sustentado en la adquisición de nuevas unidades (11 remolcadoras y 7 semiremolques), las cuales les permitieron realizar mayores servicios de transporte a Backus a través de Transportes 77 S.A.

En el 2017, se incrementan las ventas en un +4.5ppts hasta US\$4.0MM (ex US\$3.8MM), la cual se encuentra dentro de su rango histórico.

J Márgenes:

En el 2016, se incrementa el Mg bruto en +10.9ppts hasta 36.9%, debido a que parte de los mayores requerimientos del servicio de transporte contratado con MVH y sus clientes (diferentes a Transportes 77 S.A) fueron trasladados al PMF. Así mismo, es importante indicar que MVH cuenta con mejores márgenes que PMF, debido a que negocia mejores tarifas con sus clientes y traslada de regreso mercancías de mayor valor que las cajas de cerveza vacías.

En el 2017, se reduce el Mg bruto en 12.4ppts hasta 24.5%, debido a que se retorna a trabajar con Backus a través de transportes 77 S.A, el cual mantiene tarifa diferenciada para el traslado de ida y vuelta (en la ida lleva las cajas de cervezas llenas, en el regreso vacías, por lo que Backus paga una menor tarifa por esta última), además del incremento del precio del combustible. Es importante indicar que en el 2017, se retornan a los márgenes reportados en años anteriores (excepto 2016).

En el 2016, se incrementa el Mg Ebitda, debido al incremento del Mg bruto explicado líneas arriba.

En el 2017, se reduce el Mg Ebitda, debido a la reducción del Mg bruto y el ligero incremento de los gastos de ventas en +0.3ppts hasta 3.1%, debido al mayor gasto de mantenimiento por las nuevas unidades adquiridas en el 2016.

J Proyecciones 2017:

Se estima un crecimiento en ventas del +5%, sustentado en que Transportes 77 SA (Backus) año tras año, demandan un mayor de servicio de transporte de sus mercancías, además del crecimiento económico de las Regiones que son parte de sus rutas. Así mismo, se proyectan Margen Bruto y Ebitda similares al reportado en el 2015.

J Generación de recursos:

En el 2016 y 2017 la generación bruta de caja fue suficiente para cubrir las variaciones de capital de trabajo. Así mismo, el efectivo generado por la actividad fue utilizado para amortizar deuda estructural y repartir dividendos. Además, se toma deuda de corto plazo para cubrir sus necesidades de capital de trabajo.

En el año 2016, cliente realiza inversiones por US\$1.5MM financiados por bancos para la adquisición de 10 tractos y 15 semi remolques. En el 2017, no se realizan mayores inversiones, debido a que la relacionada invierte US\$1.3MM para la adquisición de un terreno en la ciudad de Lima (Chilca), la cual será utilizada como cochera de las unidades del Grupo, además se instalará un grifo, la cual abastecerá de combustible a los vehículos del Grupo Morales-Palomino..

En los periodos del 2014-2016 mantiene una cobertura de servicio de deuda sobre 1.7x, sin embargo en el 2017 se reduce la CSD a 1.07x, debido a la reducción del Mg Ebitda. No obstante, como grupo mantiene una CSD de 1.52x, la cual permite cumplir con las obligaciones financieras del cliente.

No expuesta a riesgo cambiario dado que sus ventas, compras y nueva deuda tomada se maneja en soles.

J Solvencia

Las cuentas por cobrar comerciales mantienen la rotación dentro de sus políticas de hasta 60 días así como el nivel de existencias (repuestos y suministros mínimos).

El nivel de capital social no se ha incrementado; sin embargo, mantiene un nivel de apalancamiento contable menor a 1.0x.

El capital de trabajo es negativo producto del incremento de deuda revolvente la cual financia cuentas por cobrar y pago de remuneraciones. Sin embargo que puede ser cubierto con generación de la empresa.

A Dic 17, el cliente mantiene un grado de propiedad del 53.5% y el capital social representa el 62% de su patrimonio.

Estructuración Comercial
Marzo 2018

María Renee Flores H.
Ejecutivo de Negocio

Renzo Riega D.
Jefe Estructuración Comercial

ANEXO I - PRODUCTO DEMANDA MERCADO

I.1 Sector

J El sector comercio registró un crecimiento de 1,9% en diciembre respecto al mismo mes del 2016, acumulando ocho meses de alzas consecutivas. Al cierre del 2017, el sector creció 1,0%, evidenciando el menor dinamismo del consumo privado durante el año previo.

J En diciembre el **comercio mayorista** creció 1,62% interanual, como resultado del incremento en las ventas de: i) maquinaria y equipo para el sector minería y construcción, impulsado por el incremento de la inversión pública; ii) combustible, de tipo vehicular y de gas doméstico, para el abastecimiento a gobiernos locales y el sector minero e industrial; iii) computadoras, equipos de telecomunicación y de infraestructura (cables, antenas, etc.); y iv) enseres domésticos, artículos de aseo personal, juguetes, productos textiles y artefactos de entretenimiento por la campaña navideña.

J Las ventas del **comercio minorista** avanzaron 1,69% interanual, como consecuencia del incremento en las ventas de: i) hipermercados, supermercados y minimarkets, en base a ofertas y promociones por campaña navideña y de fin de año; ii) combustibles, principalmente para vehículos automotores y estaciones de servicios; iii) electrodomésticos, muebles, y artículos para el hogar durante la campaña de fin de año; iv) productos de seguridad y protección personal; v) productos medicinales, cosméticos y de tocador, debido a ampliación de sucursales y mayor posicionamiento estratégico; y vi) prendas de vestir y calzado, por la inclusión de novedades por campaña de fin de año e inicio de la temporada de verano.

Créditos directos por tipo (en miles de millones de \$)*

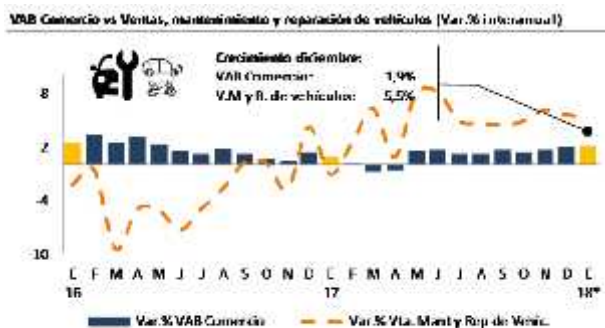
Rubros	Anual			Var. %	Part. %	Diciembre			Var. %	Part. %
	2014	2015	2016			16/16	2016	2017		
Cred. Corp. Grandes, med. y mype's	127,1	150,4	154,8	↑ 3,0	65,8	154,9	160,1	↑ 3,4	65,7	
Comercio	29,2	36,5	35,1	↑ 2,9	13,1	35,5	37,0	↑ 4,2	15,1	
Comercio al por mayor	15,7	18,0	18,6	↑ 3,3	7,9	18,6	19,7	↑ 5,8	8,0	
Comercio al por menor	8,8	10,0	11,5	↑ 5,4	4,0	11,5	13,4	↑ 10,4	4,7	
Venta y reparación de vehículos	4,5	5,5	3,4	↓ -39,7	1,4	3,4	5,8	↑ 77,4	2,4	
Resto de Sectores	97,9	115,9	119,4	↑ 3,0	50,7	42,0	44,1	↑ 5,2	18,0	
Créditos de Consumo	33,2	39,1	42,0	↑ 7,3	17,8	42,0	44,1	↑ 5,2	18,0	
Resto de Créditos	32,9	37,0	38,3	↑ 4,0	16,4	38,5	41,3	↑ 7,2	16,8	
Total	160,3	189,5	196,8	↑ 3,9	100,0	196,9	204,2	↑ 4,3	100,0	

*Agregados por la Unión Monetaria

Fuente: SBS

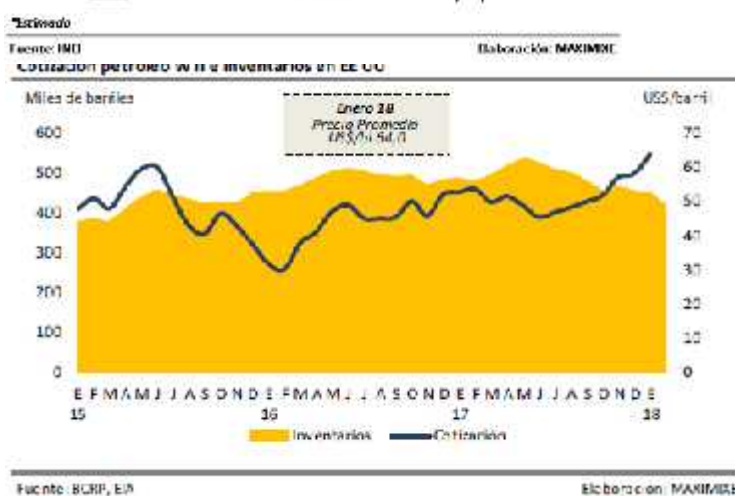
Elaboración: MAXIMIDE

Asimismo, el **comercio automotriz** creció 5,54% sustentado en la mayor venta de camionetas, furgonetas y camiones. Asimismo, se registraron mayores ventas de neumáticos, lubricantes y aceites. La venta de motocicletas registró un comportamiento similar producto de la fuerte competencia y la introducción de nuevos modelos.



Se prevé que para el 2018, el precio promedio del petróleo crudo por barril alcance los US\$ 52,3, mostrando un ligero aumento con respecto al promedio del 2017, pero con una continua tendencia a la baja si se observan los últimos cinco años. El precio del petróleo crudo, como el de todo commodity, está sujeto a la actividad de los principales países productores situados en el medio oriente. Otros factores que pueden afectar el precio son los relacionados a la política, como el anuncio de Donald Trump de reconocer a Jerusalén como Capital de Israel, ocasionando choques ideológicos que pueden derivar en conflictos sociales de gran escala en la zona que repercutan en el entorno de estos países productores.

En enero, la cotización del petróleo WTI avanzó 9,7% respecto al mes anterior. Esto a raíz de una caída de los inventarios en Estados Unidos, En el mes la cotización máxima fue de US\$ 66,1 por barril y la mínima de US\$ 60,4 por barril. La cotización a cierre de mes alcanzó US\$ 64,7 por barril.



I.2. Empresa

Infraestructura y Flota

MVH

Remolcadoras		Semi remolques	
Año	Unidades	Año	Unidades
2006	1	2006	1
2007	2	2007	2
2008	5	2008	11
2009		2009	3
2010	8	2010	2
2011		2011	5
2012		2012	5
2013	5	2013	6
2014		2014	2
2015	4	2015	
2016	4	2016	1
2017	11	2017	7
2018		2018	
Total	40	Total	45

FPM

Remolcadoras		Semi remolques	
Año	Unidades	Año	Unidades
2006		2006	
2007		2007	
2008		2008	1
2009	3	2009	6
2010	1	2010	3
2011		2011	
2012	10	2012	2
2013		2013	6
2014		2014	
2015		2015	
2016	11	2016	7
2017		2017	
2018		2018	
Total	25	Total	25

Z Costo promedio remolcadora: Volvo (\$140M), Kenworth (\$110M).

Z Costo promedio semirremolque: \$25M en promedio.

Cabe mencionar que las unidades utilizadas para atender a Backus poseen una carrocería (semirremolque) especial, mientras que la carrocería necesaria para atender a Lindley o Deprodeca permiten transportar papa o cacao al retorno de cada ruta (esporádico).

Clientes

MVH:

Ciente	Ventas 2015 (US\$M)	Part. (%)	Ventas 2016 (US\$M)	Part. (%)	Ventas 2017 (US\$M)	Part. (%)	Plazo (días)
Alicorp S.A	689	21%	732	21%	848	20%	61 a 90
Corporación Lindley	722	22%	767	22%	975	23%	61 a 90
Deprodeca SAC	1,083	33%	1,150	33%	1,399	33%	61 a 90
Transportes 77	623	19%	662	19%	805	19%	61 a 90
Otros	165	5%	174	5%	212	5%	61 a 90
Total	3,281	100%	3,485	100%	4,238	100%	

Fuente: Hector Morales Vila

Z **Deprodeca**: rutas Lima - Ayacucho y Lima - Huaraz.

Z **Lindley**: rutas Lima-Ayacucho.

Z **Backus (Transportes 77)**: rutas Cusco-Lima, Arequipa-Lima y Nazca-Lima.

PMF:

Z **Backus (Transportes 77)**: ruta Lima-Ayacucho, Lima – Nazca, Lima – Cusco y Lima – Arequipa.

Proveedores: MVH

Proveedor	Producto	Compras 2015 (US\$M)	Part (%)	Compras 2016 (US\$M)	Part. (%)	Compras 2017 (US\$M)	Part. (%)	Plazo (días)
Remolques San Martin	Tuberías y perfiles	0	0%	530	33%	678	35%	0 a 30
Yaya S.A	Combustible	591	41%	482	30%	562	29%	0 a 30
EESS León de Juda	Combustible	433	30%	353	22%	445	23%	0 a 30
Varios	Combustible	428	29%	241	15%	252	13%	0 a 30
Total		1,452	100%	1,605	100%	1,937	100%	

Fuente: Hector Morales Vila

Proveedores: PMF

Proveedor	Producto	Compras 2015 (US\$M)	Part (%)	Compras 2016 (US\$M)	Part. (%)	Compras 2017 (US\$M)	Part. (%)	Plazo (días)
Servicentro Plaza	Combustible	430	21%	490	20%	612	20%	0 a 30
Ferreyros	Repuestos	214	11%	245	10%	337	11%	0 a 30
EESS Leon de Juda	Combustible	386	19%	441	18%	520	17%	0 a 30
Volvo	Repuestos	236	12%	270	11%	306	10%	0 a 30
Otros		769	38%	1,005	41%	1,286	42%	
Total		2,036	100%	2,451	100%	3,062	100%	

Fuente: Fanny Palomino Martinez

ANEXO II - ACCIONISTAS Y GERENCIA (Dic.16)

II.1. Accionariado, Directorio y Gerencia

Nombre	Participación	Edad (años)	Deuda SF (Miles de USD)	Calificación SF
Morales Vila, Hector	90%	49	3,434	100% Normal
Morales Palomino, Lizbeth	10%	26	1	100% Normal
Fuente: Sentinel				

II.2. Empresas vinculadas

Empresas Vinculadas							
Empresa	Giro	Línea IBK (USD M)	Deuda IBK (USD M)	FEVE	Calificación IBK	Deuda SF (USD M)	Calificación SF
Morales Vila, Hector	Transporte de Carga	450	2,396	Garantizar	100% Normal	3,434	100% Normal
Palomino Martinez, Fanny	Transporte de Carga	640	1,293	Ex - Feve	100% Normal	2,005	100% Normal
Morvisa	Venta de Alimentos y Bebidas	900	818	Ex - Feve	100% Normal	1,842	100% Normal
Morvisa Distribuciones	Venta de Alimentos y Bebidas	-	-	-	100% Normal	-	100% Normal

Fuente: Sentinel

ANEXO III - ACCESO AL CREDITO

III.1. Líneas con bancos:

MVH

Banco	Deuda Directa								Deuda Indirecta				Deuda Total				Garantía			
	Monto de Líneas Anterior (\$M)	Monto de Líneas Actual (\$M)	% Part	Deuda Revolvente Dic-17 (\$M)	% Utilización	Deuda Estructural Dic-17	% Part	Total Deuda	% Part	Monto de Líneas Anterior (\$M)	Monto de Líneas Actual (\$M)	Deuda Revolvente Dic 17	% Utilización	Deuda Total Líneas	Deuda Total Estructural	Deuda Directa+Indirecta	SOW	Tipo	Monto (\$M)	Cobertura de deuda
BCP	250	250	29%	234	94%			234	7%	100	100	57	57%	291	0	291	8%	Hipoteca	53	18%
BBVA	150	150	18%	102	68%	268	10%	370	11%	100	100	0	0%	102	268	370	11%	Hipoteca	351	95%
Interbank	450	450	53%	450	100%	1,946	73%	2,396	70%					450	1,946	2,396	69%	Hipoteca	2,302	96%
Scotiabank						434	16%	434	13%					0	434	434	12%	May y Equipo	736	170%
Total	850	850	100%	786	92%	2,648	100%	3,434	100%	200	200	57	29%	843	2,648	3,491	100%	Hipoteca	3,442	99%

III.2. Posición en el sistema financiero

Tipo de Financiamiento	dic-15	dic-16	dic-17	ene-18
Deuda Directa				
	329	183	0	0
COOP. SANTA MARIA MAGDALENA	329	183	0	0
Av. Cta Cte	0	0	0	0
INTERBANK	0	0	0	0
Préstamos	1306	1172	2319	2309
BCP	286	346	234	232
INTERBANK	881	674	1983	1938
BBVA	80	142	102	139
FINANCIERA TFC	59	9	0	0
Leasing	481	473	1115	1035
INTERBANK	301	92	413	368
SCOTIABANK	0	0	434	410
BBVA	180	381	268	258
Total Deuda Directa	2,116	1,828	3,434	3,344
BCP	286	346	234	232
INTERBANK	1182	766	2396	2306
SCOTIABANK	0	0	434	410
BBVA	260	523	371	396
FINANCIERA TFC	59	9	0	0
COOP. SANTA MARIA MAGDALENA	329	183	0	0
Deuda Indirecta				
Cartas Fianza Otorgadas	0	0	57	57
BCP	0	0	57	57
Total Deuda Indirecta	0	0	57	57
BCP	0	0	57	57
Total Deuda (Directa + Indirecta)				
	0	0	0	0
BCP	286	346	291	289
INTERBANK	1182	766	2396	2306
SCOTIABANK	0	0	434	410
BBVA	260	523	371	396
FINANCIERA TFC	59	9	0	0
COOP. SANTA MARIA MAGDALENA	329	183	0	0

Total Garantías				
Gtías Pref	3,217	2,957	3,855	4,580
BCP	212	44	53	52
INTERBANK	2562	2476	2715	3443
SCOTIABANK	0	0	736	736
BBVA	370	364	351	349
FINANCIERA TFC	73	73	0	0
1era Hipoteca Inmuebles	2843	2792	2706	3476
BCP	212	44	53	52
INTERBANK	2262	2384	2302	3075
BBVA	370	364	351	349
1era GEquipo Transporte	73	73	736	736
SCOTIABANK	0	0	736	736
FINANCIERA TFC	73	73	0	0
Otras Garantías	301	92	413	368
INTERBANK	301	92	413	368
Otras Gtías No Pref	516	1,191	671	670
BCP	0	167	163	162
BBVA	516	1024	508	508
Gtías No Pref (Avaly Fianza)	871	1,969	3,837	5,128
INTERBANK	791	433	2764	4098
BBVA	80	1535	1073	1030
Total Garantías	4,604	6,117	8,363	10,378
BCP	212	211	216	214
INTERBANK	3354	2909	5479	7541
SCOTIABANK	0	0	736	736
BBVA	966	2923	1933	1887
FINANCIERA TFC	73	73	0	0

III.1. Líneas con bancos:

PMF

Banco	Deuda Directa									Deuda Indirecta				Deuda Total				Garantía		
	Monto de Líneas Anterior (\$M)	Monto de Líneas Actual (\$M)	% Part	Deuda Revolvente Dic-17 (\$M)	% Utilización	Deuda Estructural Dic-17	% Part	Total Deuda	% Part	Monto de Líneas Anterior (\$M)	Monto de Líneas Actual (\$M)	Deuda Revolvente Dic 17	% Utilización	Deuda Total Líneas	Deuda Total Estructural	Deuda Directa+Indirecta	SOW	Tipo	Monto (\$M)	Cobertura de deuda
BCP	350	450	33%	464	103%	0	0%	464	23%	0	0	0	0%	464	0	464	22%	Hipoteca	413	89%
BBVA	200	250	18%	249	100%	0	0%	249	12%	0	0	0	0%	249	0	249	12%	Hipoteca	161	65%
Interbank	670	670	49%	625	93%	668	100%	1,293	64%	120	120	113	94%	738	668	1,406	66%	Hipoteca y Otros	1,298	92%
Total	1,220	1,370	100%	1,338	98%	668	100%	2,006	100%	120	120	113	94%	1,451	668	2,119	100%	Hipoteca	1,872	88%

Posición en el sistema financiero

Tipo de Financiamiento	dic-15	dic-16	dic-17	ene-18
Deuda Directa				
Av. Cta Cte	0	0	47	1
INTERBANK	0	0	47	1
Tarj de Crédito	0	0	0	0
FINANCIERA UNO	0	0	0	0
Sobregiro	0	0	0	0
BCP	0	0	0	0
Préstamos	956	1,198	1,425	1,409
BCP	368	333	464	469
INTERBANK	339	625	713	700
BBVA	249	240	249	240
Leasing	0	949	533	496
INTERBANK	0	949	533	496
Total Deuda Directa	956	2,147	2,005	1,907
BCP	368	333	464	469
INTERBANK	339	1,574	1,293	1,197
BBVA	249	240	249	240
FINANCIERA UNO	0	0	0	0
Deuda Indirecta				
Cartas Fianza Otorgadas	0	113	113	113
INTERBANK	0	113	113	113
Indirectos No Regulados	329	183	0	0
COOP. SANTA MARIA MAGDALENA	329	183	0	0
Total Deuda Indirecta	329	296	113	113
INTERBANK	0	113	113	113
COOP. SANTA MARIA MAGDALENA	329	183	0	0
Total Deuda (Directa + Indirecta)				
	0	0	0	0
BCP	368	333	464	469
INTERBANK	339	1,688	1,406	1,311
BBVA	249	240	249	240
FINANCIERA UNO	0	0	0	0
COOP. SANTA MARIA MAGDALENA	329	183	0	0

Total Garantías				
Gtías Pref	1,240	2,254	1,871	1,825
BCP	351	346	413	409
INTERBANK	719	1,741	1,297	1,255
BBVA	170	167	161	160
1era Hipotecas inmuebles	1,240	1,304	1,339	1,328
BCP	351	346	413	409
INTERBANK	719	792	765	759
BBVA	170	167	161	160
Otras Garantías	0	949	533	496
INTERBANK	0	949	533	496
Otras Gtías No Pref	0	2	0	0
BCP	0	2	0	0
Gtías No Pref (Avaly Fianza)	339	1,687	830	813
INTERBANK	339	1,687	826	813
BBVA	0	0	4	0
Total Garantías	1,579	3,943	2,701	2,637
BCP	351	347	413	409
INTERBANK	1,058	3,428	2,123	2,068
BBVA	170	167	165	160

ANEXO IV

Operación de MP propuesta: MVH

) Leasing Directo / Monto financiado: US\$120M / Cuota Inicial: 10% / Capital en Riesgo: US\$ 91.5M / Plazo: 24 cuotas mensuales (incluido periodo de gracia de capital de 2 meses) / Activo: 2 camionetas Jeep/ Proveedor: Jeep.

Supuestos:

- Se proyecta un crecimiento del 8% de ventas durante los próximos 3 años.
- Mg Bruto proyectado de 55.7% para todos los periodos futuros.
- Mg Ebitda proyectado de 44.5% para todos los periodos futuros.
- Apalancamiento Contable y Financiero menor a 0.7x y 1.6x para los periodos siguientes.
- Cobertura de Servicio de Deuda mayor a 1.1x para el 2018 y mayor a 1.4x para el 2019 y 2020.

Operación Propuesta

Resumen Financiero	Histórico				Proyectado		
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Ganancias y Pérdidas							
Ventas	3,041	3,281	3,485	4,238	4,577	4,943	5,339
Utilidad Bruta	1,697	1,829	1,955	2,301	2,550	2,753	2,974
Ebitda	1,359	1,463	1,520	1,837	2,037	2,200	2,376
Evolución							
Crecimiento de Ventas	7.0%	7.9%	6.2%	21.6%	8.0%	8.0%	8.0%
Margen Bruto	55.8%	55.7%	56.1%	54.3%	55.7%	55.7%	55.7%
Margen Ebitda	44.7%	44.6%	43.6%	43.3%	44.5%	44.5%	44.5%
Deuda							
Deuda Financiera	2,275	2,116	1,828	3,434	3,174	2,828	2,751
Servicio de Deuda	701	1,048	953	974	1,540	1,393	1,070
Endeudamiento							
Pasivo / Patrimonio	1.0x	0.7x	0.6x	0.9x	0.7x	0.6x	0.5x
Deuda Financiera / Ebitda	1.7x	1.4x	1.2x	1.9x	1.6x	1.3x	1.2x
Cobertura de SD							
Ebitda + Otros Ingresos - IR - Participaciones / SD	1.8x	1.3x	1.5x	1.7x	1.1x	1.4x	1.9x
Ebitda + Otros Ingresos - IR - Participaciones - SD	555	304	446	717	182	493	985
Capital de Trabajo							
Activo Corriente - Pasivo Corriente	447	289	450	574	349	432	989
Existencias + Cuentas por Cobrar - Bancos - Proveedores	319	150	189	233	160	173	187

MORVISA

EEFF SUNAT 2014, 2015, 2016 y Situación a Dic.17

Grupo / Plaza / Zonal	Ayacucho	Rating	CCC
Grupo Económico	Morales Palomino	FEVE	Ex-FEVE
Inicio de Actividades	2011	Calificación IBK	Normal
Cliente Activo desde	2011	Market Share	38% a Dic.17
Calificación SBS	100% Normal	Ene. 18	RAR / RENTABILIDAD
			US\$87M (Dic 2017)

Giro de Negocio

Dedicada a la distribución exclusiva de productos de la Corporación Lindley; en las provincias Huamangas, Huanta y San Francisco (departamento de Ayacucho), y en parte de Huaraz y Huancavelica.

Debilidades / Riesgos

Mitigantes

⌊ Para mantener la distribución exclusiva requiere cumplir metas mensuales establecidas por Corporación Lindley. Asimismo, los precios de venta se encuentran sujetos a las decisiones de su principal proveedor, las cuales dependen directamente del costo de envases PET (en función al precio internacional del petróleo) y el azúcar (cotización mundial).

La Empresa mantiene la representación exclusiva desde el 2011. El cliente indicó que cubre las metas mensuales con cierta holgura. Cabe mencionar que las líneas de productos de Corporación Lindley se encuentran posicionadas en el mercado y mantienen una buena participación en el consumo de las familias.

⌊ Patrimonio presenta bajos niveles de capitalización. Pese a esto, repartió dividendos durante todos los periodos observados.

Cliente mantiene ventas crecientes y márgenes estables en todos los periodos. La repartición de dividendos se realiza con la generación del negocio. El apalancamiento contable siempre ha mantenido menor a 1.7x en todos los periodos analizados.

Fortalezas

⌈ Mantiene la distribución exclusiva de productos de Corporación Lindley desde el 2011 y posee una participación de mercado de aprox. 80%. Asimismo, a partir de Marzo 2018 cuenta con un contrato explícito de distribución a 3 años, renovable⁴.

⌈ Grupo económico consolidado en la región, con más de 20 años de experiencia en el sector. Línea de sucesión definida (la hija mayor apoya con algunas funciones administrativas; sin embargo, no tiene injerencia en las decisiones del negocio).

⌈ Sólidos indicadores financieros a nivel individual y en términos consolidados, en el cual se observa un crecimiento constante en ventas, márgenes estables, adecuados niveles de endeudamiento y de cobertura, así como una estructura patrimonial adecuada, en la cual el 50% del activo total del negocio familiar es financiado con el patrimonio, en el cual el capital social también representa el 43%.

Consideraciones Relevantes y Señales de Seguimiento

⌋ El cliente mantiene un ratio de apalancamiento financiero similar al reportado al 2014 (1.9x), además la cobertura de servicio de deuda ha mejorado hasta 2.44x (ex 2.31x).

⌋ La rotación de existencias asciende a 38d (ex 40d). Así mismo, el nivel de inventarios reportado a Dic 17, es similar al periodo anterior, debido a que en el 4T2017, Lindley incurrió en el mercado de aguas azucaradas a través de la marca Aquarius en la Región de Ayacucho; por ello su principal distribuidor (Morvisa), adquirió un mayor stock para posicionar este nuevo producto en la zona.

⌋ Es importante indicar, que todos los productos en sus diferentes presentaciones de Lindley, no son ofertados en la Región de Ayacucho, por ello se realiza un estudio de mercado para posicionar este nuevo producto/presentación en la zona.

Dimensionamiento y Sustento de Líneas

⌋ Se solicita renovar e incrementar la Línea de Pagaré Comercial de Tasa Vencida de US\$ 780M a US\$ 1.1MM, sustentado en el aumento consistente de ventas del 6%, Mg Bruto y Mg Ebitda estable en todos los periodos analizados. Así mismo, con el incremento se estaría participando con el 63% de sus necesidades de capital de trabajo.

⁴ Se cuenta con correo de Lindley, en el cual se detalla la vigencia del nuevo contrato por 3 años.

- J Se solicita renovar la Línea de Carta Fianza Comercial Tipo 1 (Riesgo Puro) por US\$ 120M, la cual es utilizada solamente para cubrir la mercadería y los envases en tránsito.
- J Operación Puntual: Leasing Directo / Monto financiado: \$ 480,000.00M / Cuota Inicial: 10% / Capital en Riesgo: US\$366.102 M / Plazo: 24 cuotas mensuales (incluido periodo de gracia de capital de 2 meses) / Activo: 3 remolcadores de 30 TN/ Proveedor: VOLVO PERU
- J Se mantiene el pago de planillas de Morvisa dado que cuenta con TIE. Cliente canaliza flujos de efectivo a través de cuentas en IBK.

Producto / Demanda / Mercado

- J **Estrategia:** Cliente ha podido obtener la distribución exclusiva de los productos gracias a la relación comercial que tenía por el lado de transporte de carga a Lindley. Cuenta con un contrato que le permite asegurar ser el único vendedor de productos en la zona mientras esté vigente. Las ventas del negocio crecen con la economía y el mayor gasto en el mercado de bebidas gaseosas en la zona.
- J **Infraestructura:** Cuenta con un almacén central propio (incluye oficinas) ubicado en Huamanga (Ayacucho) y cuatro sucursales para la distribución de mercaderías.
- J **Mix de ventas:** Los principales productos del 2017 fueron Inca Kola (41%), Coca Cola (28%), agua San Luis (16%) y jugos Frugos (6%).
- J **Clientes:** Cartera atomizada, sus clientes son principalmente minoritas (60%) con quienes maneja una política de cobro al contado y comercializa productos en envases PET y de vidrio, por otro lado con los clientes mayoristas (40%) maneja una política de cobro al crédito de entre 60 y 75 días y comercializa productos sólo en envases PET.
- J **Proveedores:** Mantiene la distribución exclusiva de la línea de bebidas de Corporación Lindley desde el 2011. Desde noviembre 2014 la empresa trabaja bajo contrato explícito, este contrato de exclusividad es renovable y tiene una vigencia de 3 años. El 01 de marzo del 2018, se firmó el contrato de renovación por tres años. Para las compras, Corporación Lindley le otorga una línea de crédito de S/.700M hasta por 30 días garantizada con una carta fianza por un importe mayor al de la línea otorgada ya que esta carta fianza también cubre los envases. Para mantener la distribución exclusiva Morvisa tiene que cumplir con el mínimo de cuota que le ha solicitado Lindley (aproximadamente S/.26MM en el 2016), la cual ha sido cumplida todos los años. Esta cuota se incrementa año tras año en aproximadamente un 8% según las ventas realizadas el año anterior.
- J **Competencia:** posee más del 80% de participación en el mercado de gaseosas en Ayacucho y Huancavelica.

Accionista/ Gerencia

- J Forma parte del Grupo Morales Palomino, el cual está conformado por Morvisa, Fany Morales Palomino (persona natural con negocio) y Héctor Morales Vila (persona natural con negocio). Todas se encuentran calificadas 100% Normal en el SFN.
- J El 90% de las acciones las posee el Sr. Héctor Morales Vila (49 años), quien se desempeña como Gerente General y posee más de 20 años de experiencia en el negocio. En la administración lo apoya su cónyuge, Fany Palomino Martínez (50 años), quien posee más de 20 años de experiencia en el mercado. Ambos se encuentran calificados 100% Normal en el SFN y declaran inmuebles por US\$6.4MM.

Acceso al Crédito (expresado en US\$M a Dic.17)

N° de Bancos	4	Total Líneas	1,785	Deuda Estructural: Corresponde principalmente para la adquisición de unidades de transporte con diversos bancos. Utilización IBK: la utilización promedio en el 2017 fue de US\$817M en pagarés Garantías IBK: se cuenta con 1 garantía hipotecaria en posición de Morvisa la cual garantiza el riesgo de las 3 empresas del grupo. El inmueble se encuentra ubicado en Ayacucho con un VR de US\$227M. El Grupo mantiene garantías totales por un VR de US\$3,80MM.	
Total Deuda	2,142	Garantías Reales	660		
Bancos	IBK	38%	Hipotecas		634
	BBVA	27%	Requerimiento de WK ⁵		1,844
BCP	27%				

Análisis Financiero

Rentabilidad:

- J En el 2015 y 2016, registra un crecimiento en ventas de +7.7ppts y 6.0ppts respectivamente.
- J En el 2017, mantiene un incremento en ventas de 6.1ppts, en línea con la política de crecimiento establecida por Lindley (8% aproximadamente).
- J El Mg Bruto y Mg Ebitda es estable en todos los periodos analizados, debido al manejo y control de los costos y los gastos.
- J **Proyecciones 2018:** Crecimiento proyectado en ventas de +8% sustentando en la política de crecimiento establecida por Lindley y márgenes similares al 2017.

Generación de recursos:

⁵ Para el cálculo de necesidades se consideró un crecimiento en ventas de 6% con MB de 14% y con rotaciones de 40 días para CxC, 30 días para Inv y 6 días para CxP para el 2018.

- J En el 2015, se tomó deuda estructural para realizar inversiones en capex. Así mismo, la mayor deuda de corto plazo se utilizó para cubrir las variaciones de capital de trabajo. Además se repartió dividendos a través del efectivo generado por la actividad.
- J En el 2016, también se toma deuda de corto plazo para cubrir los desfases de capital de trabajo. Así mismo, el efectivo generado por el periodo es utilizado para amortizar deuda estructural y repartir dividendos.
- J En el 2017, se toma deuda de corto plazo para cubrir las variaciones de capital de trabajo. Así mismo, el efectivo generado por la actividad es destinado para cubrir las inversiones en capex, amortizar deuda estructural y repartir dividendos.
- J *Inversiones:* En el 2015, se invirtió US\$200M en unidades de transporte. Así mismo, para el 2017 se invierten US\$150M para la adquisición de nuevas unidades.
- J Adecuados niveles de apalancamiento y cobertura de servicio de deuda en todos los periodos.
- J No se encuentra expuesta al riesgo cambiario dado que cliente opera en moneda nacional.

Solvencia:

- J Las principales cuentas son cuentas por cobrar comerciales producto del crédito que le brindan a las tiendas mayoristas (a partir del 2013), que se encuentra de la política de cobranza entre 60 a 75 días.
- J En el 2016, se incrementó los días de inventario de 20 días a 40 días por 2 motivos:
 - Incumplimiento de la cuota de Lindley a noviembre del 2016, el cual se regularizó al mes siguiente. Es importante indicar que Lindley no permite acumular más de 1 mes de cuotas pendientes.
 - Rebates por fin de año para productos bandera para compras al contado. Una vez que se cubre la cuota mensual exigida por Lindley, el cliente puede adquirir mayores volúmenes de productos con alta rotación con descuentos especiales cuando hay campañas. Por ello, se compraron más gaseosas (Coca Cola e Inca Kola), así como aguas.
- J A Dic 2017, se mantiene la rotación de inventarios a 38 días debido a que se adquirió un mayor nivel de existencias en el 4T2017, para posicionar el nuevo producto de las aguas azucaradas a través de la marca Aquarius de Lindley en la Región de Ayacucho.
- J Los principales pasivos se sustentan en deuda bancaria, sobretodo deuda revolviente.
- J La Estructural patrimonial se mantiene en el 2017 (el capital social representa el 19% del patrimonio).
- J La Empresa no mantiene una política de capitalización ni reparto de dividendos definida; sin embargo, ha repartido dividendos durante los periodos analizados.
- J Presenta capital de trabajo positivo durante todos los periodos analizados. Así mismo, la rotación de las cuentas por cobrar y pagar se mantiene estables y dentro de sus políticas.

Estructuración Comercial
Marzo 2018

María Renee Flores H.
Ejecutivo de Negocios

Renzo Riega D.
Jefe Estructuración Comercial

ANEXO I - PRODUCTO DEMANDA MERCADO

I.1 Sector

- J El sector comercio registró un crecimiento de 1,9% en diciembre respecto al mismo mes del 2016, acumulando ocho meses de alzas consecutivas. Al cierre del 2017, el sector creció 1,0%, evidenciando el menor dinamismo del consumo privado durante el año previo.
- J El resultado del sector fue explicado por el crecimiento del canal mayorista (1,6%). Los principales rubros que reportaron una mayor actividad fueron los de ventas de maquinaria y equipo para minería, construcción y equipos médicos; ventas de combustibles; ventas de computadoras y equipos electrónicos para telecomunicaciones; ventas de alimentos; y ventas de prendas de vestir y calzado.
- J De igual manera, influyó el crecimiento del canal minorista (1,7%) sustentado en el crecimiento de las ventas en supermercados e hipermercados; ventas de electrodomésticos, muebles, productos farmacéuticos y cosméticos; así como por las ventas de prendas de vestir, calzado y artículos de deporte. En cuanto al comercio automotriz (5,5%), se resaltan las mayores ventas de vehículos livianos, camionetas y furgonetas; así como de vehículos pesados, como camiones y minibuses.

J) En el 2018, el sector comercio crecería 2,7% en línea con la recuperación del consumo privado y la demanda interna. El retail se vería beneficiado de la mayor actividad en la construcción, la ampliación de centros comerciales, el incremento en la producción de bienes de consumo masivo, así como por la competencia y las políticas de menores precios en supermercados. Por otro lado, las ventas de vehículos se verán impulsadas por el desarrollo de proyectos en los sectores minería y construcción.

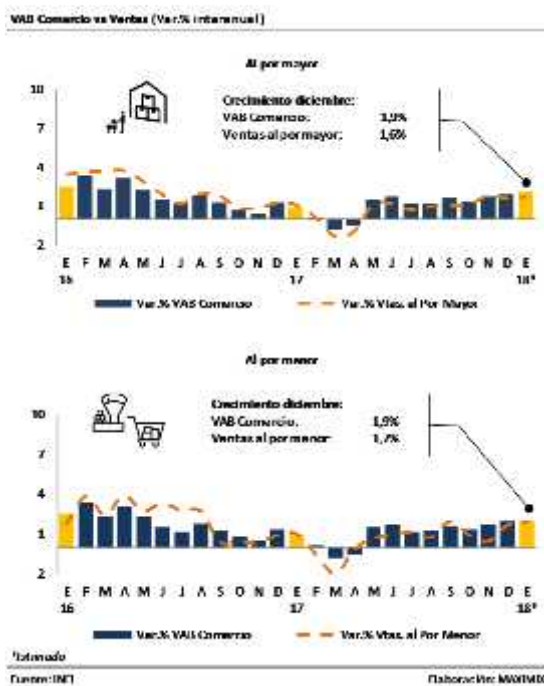
Indicadores del Retail

	Año				Trimestral				Mensual											
	2015	2016	2017	2018 ¹	I 17	II 17	III 17	IV 17	Feb 17	Mar 17	Abr 17	May 17	Jun 17	Jul 17	Ago 17	Sep 17	Oct 17	Nov 17	Dic 17	Ene 18 ²
VAB Comercio (millones de S/) ³	58.816	54.486	54.946	63.340	17.486	18.354	18.221	18.979	4.268	4.456	4.420	4.696	4.646	4.553	4.763	4.829	4.214	4.471	4.294	4.983
VAB Comercio (var. %) ³	3,1	3,8	1,9	7,7	0,1	0,9	1,4	1,7	0,2	0,3	0,1	1,5	0,7	1,7	1,2	1,4	1,4	1,7	1,4	2,5
Venta al por mayor	4,8	3,8	0,7	3,6	0,2	0,5	0,9	1,4	0,2	1,3	0,4	1,1	0,8	0,3	1,0	1,1	1,1	1,6	1,4	1,2
Venta al por menor	3,3	2,1	0,5	2,5	-0,5	0,2	1,3	1,0	-0,5	-1,0	-0,3	0,9	0,5	1,3	0,8	2,0	0,0	0,1	1,7	1,8
Venta de autopartes y rep. de vehículos	3,0	3,1	6,3	4,7	2,5	0,7	4,6	1,5	2,4	6,3	0,5	8,0	2,1	4,5	4,7	4,4	1,5	6,1	1,5	3,3
Importaciones Ba. de Consumo (millones de US\$)	8.791	8.634	8.334	7.327	2.006	2.258	2.302	2.406	661	774	692	793	774	756	878	854	860	851	746	754
Ba. de Consumo no dinerario	4.787	4.535	5.233	5.452	1.279	1.235	1.396	1.340	376	452	372	400	422	428	493	464	471	464	402	400
Ba. de Consumo dinerario	4.004	3.975	4.232	4.205	1.660	1.522	1.506	1.540	288	342	318	384	352	328	385	390	426	387	327	356
Créditos en el Sector (millones de US\$)	10.117	10.575	11.411	11.747	10.647	10.932	11.778	11.411	10.546	10.942	10.912	10.717	10.852	10.978	11.113	11.270	11.307	11.371	11.411	11.573
Saldo de los Créditos Totales	15,4	15,1	15,1	15,3	14,8	15,1	15,4	15,1	14,8	14,8	15,0	14,9	15,1	15,1	15,2	15,4	15,4	15,4	15,4	15,2

^{1/} Proyección a diciembre. ^{2/} Inicializado.
^{3/} A precios constantes (base 2007). ^{4/} Saldo al fin de período.
Fuente: INEI, BOP, SBS, AEP. Elaboración: MQRWEE

J) En diciembre el **comercio mayorista** creció 1,62% interanual, como resultado del incremento en las ventas de: i) maquinaria y equipo para el sector minería y construcción, impulsado por el incremento de la inversión pública; ii) combustible, de tipo vehicular y de gas doméstico, para el abastecimiento a gobiernos locales y el sector minero e industrial; iii) computadoras, equipos de telecomunicación y de infraestructura (cables, antenas, etc.); y iv) enseres domésticos, artículos de aseo personal, juguetes, productos textiles y artefactos de entretenimiento por la campaña navideña.

J) Las ventas del **comercio minorista** avanzaron 1,69% interanual, como consecuencia del incremento en las ventas de: i) hipermercados, supermercados y minimarkets, en base a ofertas y promociones por campaña navideña y de fin de año; ii) combustibles, principalmente para vehículos automotores y estaciones de servicios; iii) electrodomésticos, muebles, y artículos para el hogar durante la campaña de fin de año; iv) productos de seguridad y protección personal; v) productos medicinales, cosméticos y de tocador, debido a ampliación de sucursales y mayor posicionamiento estratégico; y vi) prendas de vestir y calzado, por la inclusión de novedades por campaña de fin de año e inicio de la temporada de verano.



1.2 Empresa

Infraestructura

Local	Dirección	Propiedad	Área Total
Almacén	Av. Ejército 1085, Huamanga (Ayacucho)	Propio	3,300
Sucursal	Jr. Miguel Lazón 305, Huanta (Ayacucho)	Alquilado	
Sucursal	Av. Túpac Amaru 1692, Quimbiri (Cusco)	Alquilado	
Sucursal	Av. Progreso 648, Pampas (Huancavelica)	Alquilado	
Sucursal	Av. 28 de Abril, Barrio San Cristóbal (Huancavelica)	Alquilado	

Mix de ventas

Línea de Producto	Ventas 2015			Ventas 2016			Ventas 2017		
	(US\$M)	Part. (%)	MB (%)	(US\$M)	Part. (%)	MB (%)	(US\$M)	Part. (%)	MB (%)
Inca Kola	4,048	40%	13%	4,291	40%	15%	4,665	41%	15%
Powerade	202	2%	12%	214	2%	12%	227	2%	12%
Coca Cola	3,037	30%	14%	3,218	30%	15%	3,186	28%	15%
Fanta	303	3%	14%	322	3%	14%	455	4%	14%
San Luis	1,518	15%	13%	1,609	15%	13%	1,820	16%	13%
Frugos	810	8%	13%	858	8%	13%	683	6%	14%
Otras	203	2%	14%	215	2%	12%	341	3%	12%
Total	10,120	100%	13%	10,728	100%	13%	11,378	100%	14%

Fuente: Morvisa

Clientes:

Cliente	Ventas 2015		Ventas 2016		Ventas 2017		Plazo (días)
	(US\$M)	Part. (%)	(US\$M)	Part. (%)	(US\$M)	Part. (%)	
Romis EIRL	607	6%	644	6%	683	6%	30 a 60
Total Compras	708	7%	751	7%	796	7%	30 a 60
The World The Rock	911	9%	965	9%	1,024	9%	30 a 60
Inversiones Moya	1,518	15%	1,609	15%	1,707	15%	30 a 60
Gerardo Sanchez Valencia	810	8%	858	8%	911	8%	30 a 60
Almacén Mayorista de Ayacucho	1,215	12%	1,287	12%	1,365	12%	30 a 60
Red Mainqui	303	3%	322	3%	341	3%	30 a 60
Otros	4,048	40%	4,291	40%	4,551	40%	Contado
Total	10,120	100%	10,728	100%	11,378	100%	

Fuente: Morvisa

Z **Mayoristas:** productos en envases PET (botellas aptas para el reciclaje).

Z **Minoritas:** productos en envases PET y de vidrio.

ANEXO II - ACCIONISTAS Y GERENCIA (a Dic.17)

II.1. Accionariado, Directorio y Gerencia

Nombre	Participación	Edad (años)	Deuda SF (Miles de USD)	Calificación SF
Morales Vila, Hector	90%	49	3,434	100% Normal
Morales Palomino, Lizbeth	10%	26	1	100% Normal
Fuente: Sentinel				

II.2. Empresas vinculadas

Empresas Vinculadas							
Empresa	Giro	Línea IBK (USD M)	Deuda IBK (USDM)	FEVE	Calificación IBK	Deuda SF (USD M)	Calificación SF
Morales Vila, Hector	Transporte de Carga	450	2,396	Garantizar	100% Normal	3,434	100% Normal
Palomino Martinez, Fanny	Transporte de Carga	640	1,293	Ex - Feve	100% Normal	2,005	100% Normal
Morvisa	Venta de Alimentos y Bebidas	900	818	Ex - Feve	100% Normal	1,842	100% Normal
Morvisa Distribuciones	Venta de Alimentos y Bebidas	-	-	-	100% Normal	-	100% Normal
Fuente: Sentinel							

ANEXO III - ACCESO AL CREDITO

III.1. Posición en el sistema financiero

Tipo de Financiamiento	dic-15	dic-16	dic-17	dic-17	ene-18
Deuda Directa					
Tarj de Crédito	0	0	0	0	0
INTERBANK	0	0	0	0	0
Sobregiro	0	0	0	0	0
INTERBANK	0	0	0	0	0
BBVA	0	0	0	0	0
Préstamos	1,578	1,870	1,740	1,740	1,728
BCP	373	508	479	479	481
INTERBANK	743	749	818	818	812
BBVA	278	278	278	278	278
FINANCIERA TFC	185	336	165	165	157
Leasing	327	65	102	102	97
BCP	0	0	102	102	97
INTERBANK	139	38	0	0	0
LEASING PERÚ S A	188	27	0	0	0
Total Deuda Directa	1,905	1,935	1,842	1,842	1,825
BCP	373	508	581	581	578
INTERBANK	882	787	818	818	812
BBVA	278	278	278	278	278
FINANCIERA TFC	185	336	165	165	157
LEASING PERÚ S A	188	27	0	0	0
Deuda Indirecta					
CartasFianzaOtorgadas	316	311	300	300	298
BBVA	316	311	300	300	298
Total Deuda Indirecta	316	311	300	300	298
BBVA	316	311	300	300	298
Total Deuda (Directa + Indirecta)					
	0	0	0	0	0
BCP	373	508	581	581	578
INTERBANK	882	787	818	818	812
BBVA	593	588	578	578	575
FINANCIERA TFC	185	336	165	165	157
LEASING PERÚ S A	188	27	0	0	0

Total Garantías					
GtíasPref	867	819	818	818	813
BCP	307	346	571	571	567
INTERBANK	353	267	221	221	220
FINANCIERA TFC	206	206	26	26	26
1eraHipotecasInmuebles	521	575	634	634	629
BCP	307	346	413	413	409
INTERBANK	214	229	221	221	220
1eraGEquipoTransporte	206	206	26	26	26
FINANCIERA TFC	206	206	26	26	26
OtrasGarantías	139	38	158	158	158
BCP	0	0	158	158	158
INTERBANK	139	38	0	0	0
OtrasGtíasNoPref	0	0	557	557	553
SCOTIABANK	0	0	557	557	553
GtíasNoPref(AvalyFianza)	648	1,271	1,148	1,148	1,051
INTERBANK	648	750	818	818	738
FINANCIERA TFC	0	521	330	330	313
Total Garantías	1,515	2,090	2,523	2,523	2,417
BCP	307	346	571	571	567
INTERBANK	1,001	1,017	1,039	1,039	958
SCOTIABANK	0	0	557	557	553
FINANCIERA TFC	206	727	356	356	339

III.2. Líneas con bancos:

Banco	Deuda Directa									Deuda Indirecta				Deuda Total				Garantía		
	Monto de Líneas Anterior (\$M)	Monto de Líneas Actual (\$M)	% Part	Deuda Revolvente Dic-17 (\$M)	% Utilización	Deuda Estructural al Dic-17	% Part	Total Deuda	% Part	Monto de Líneas Anterior (\$M)	Monto de Líneas Actual (\$M)	Deuda Revolvente Dic 17	% Utilización	Deuda Total Líneas	Deuda Total Estructural	Deuda Directa+Indirecta	SOW	Tipo	Monto (\$M)	Cobertura de deuda
BCP	400	450	31%	479	106%	102	38%	581	32%					479	102	581	27%	Hipoteca	413	71%
BBVA	320	200	14%	278	139%	0	0%	278	15%	300	300	300	100%	578	0	578	27%	-	0	0%
Interbank	900	780	55%	818	105%	0	0%	818	44%	180	120	0	0%	818	0	818	38%	Hipoteca	221	27%
TFC	0	0	0%	0		165	62%	165	9%					0	165	165	8%	Maq y Eq	26	16%
Total	1,620	1,430	100%	1,575	110%	267	100%	1,842	100%	480	420	300	71%	1,875	267	2,142	100%	Hipoteca	660	31%

III.3 Deuda Estructural:

- El cliente mantiene deuda estructural con el BCP por US\$102M y TFC por US\$165M para la adquisición de 2 unidades de transporte de mercadería (30TM c/u).

III.4 Riesgo cambiario:

- Se encuentra ligeramente expuesta al riesgo cambiario debido a que el 100% de sus ventas se encuentran en MN, la mayor proporción de las compras las realiza en MN; sin embargo, en promedio el 24% de la deuda se encuentra en ME.

ANEXO IV

Operación de MP propuesta:

- Leasing: Leasing Directo / Monto financiado: \$ 480,000.00M / Cuota Inicial: 10% / Capital en Riesgo: \$366,102.00M / Plazo: 24 cuotas mensuales (incluido periodo de gracia de capital de 2 meses) / Activo: 3 remolcadores de 30 TN/ Proveedor: VOLVO PERU

Supuestos:

- Se proyecta un crecimiento del 5% de ventas durante los próximos 3 años.
- Mg Bruto proyectado de 14.4% para todos los periodos futuros.
- Mg Ebitda proyectado de 8.5% para todos los periodos futuros.
- Apalancamiento Contable y Financiero menor a 1.2x y 2.3x para los periodos siguientes.
- Cobertura de Servicio de Deuda mayor a 1.1x para el 2018 y mayor a 1.4x para el 2019 y 2020.

Resumen Financiero	Histórico				Proyectado		
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Ganancias y Pérdidas							
Ventas	9,397	10,120	10,728	11,378	12,061	12,785	13,552
Utilidad Bruta	1,325	1,447	1,545	1,629	1,737	1,841	1,952
Ebitda	770	859	908	952	1,026	1,092	1,163
Evolución							
Crecimiento de Ventas	10.0%	7.7%	6.0%	6.1%	6.0%	6.0%	6.0%
Margen Bruto	14.1%	14.3%	14.4%	14.3%	14.4%	14.4%	14.4%
Margen Ebitda	8.2%	8.5%	8.5%	8.4%	8.5%	8.5%	8.6%
Deuda							
Deuda Financiera	1,432	1,906	1,935	1,842	2,314	2,109	2,233
Servicio de Deuda	405	516	393	339	821	677	339
Endeudamiento							
Pasivo / Patrimonio	1.4x	1.6x	1.4x	1.2x	1.3x	1.1x	1.0x
Deuda Financiera / Ebitda	1.9x	2.2x	2.1x	1.9x	2.3x	1.9x	1.9x
Cobertura de SD							
Ebitda + Otros Ingresos - IR - Participaciones / SD	1.6x	1.4x	1.9x	2.3x	1.1x	1.4x	2.9x
Ebitda + Otros Ingresos - IR - Participaciones - SD	225	197	358	434	44	237	632
Capital de Trabajo							
Activo Corriente - Pasivo Corriente	719	735	956	992	1,519	1,515	1,864
Existencias + Cuentas por Cobrar - Bancos - Proveedores	692	447	610	606	196	207	220

6.1.2. Grupo Quispe Congacha

AHREN CONTRATISTAS GENERALES

EEFF Sunat 2014, 2015, 2016 y Situación Set.17

		Actual
Plaza	Ayacucho	BB (Dic.16)
Grupo Económico	-	Ex Feve ⁶
Inicio de Actividades	2009	100% Normal
Cliente Activo desde	2012	32% a Set.17
Calificación SBS	100% Normal Set.17	US\$108M (2016) – US\$133M Oct.17

Giro de Negocio / Actividad Específica
<p>Empresa dedicada a la construcción, instalación, montaje y ejecución de obras civiles relacionadas a rehabilitación de carreteras, infraestructura educativa y sistemas de agua potable.</p>

Debilidades / Riesgos	Mitigantes
<p>El 93% de las obras en Ejecución y por ejecutar son con el Estado.</p>	<p>Cada una de las obras licitadas cuenta con un presupuesto asignado la cual es aprobado por el Estado. Asimismo el cliente ha demostrado que también puede atender al sector privado.</p>

Fortalezas
<p>Amplia experiencia del accionista, con más de 14 años de experiencia en el negocio, lo cual ha permitido posicionarse como uno de los principales contratistas en Ayacucho.</p> <p>Ha registrado crecimientos constantes en los últimos periodos y mantiene ratios e indicadores holgados.</p> <p>Ventas crecientes y márgenes estables en todos los periodos analizados.</p>

Dimensionamiento y Sustento de Líneas
<p>Se recomienda incrementar las líneas L3, L4 y L5 con la siguiente estructura:</p> <ul style="list-style-type: none"> o L3: CF Seriedad Oferta/Diferencial de Precios: se mantiene en US\$100M. o L4: CF Fiel Cumplimiento: US\$1,500M a US\$3,500M o L5: CF Riesgo Puro: US\$1,500M a US\$3,500M <p>Estas 3 líneas mantienen el siguiente sub-límite: L3+L4+L5= US\$3,500M.</p> <p>Asimismo se plantean las operaciones puntuales para las obras adjudicadas de Mejoramiento de Servicios de Salud de Quincemil:</p> <ul style="list-style-type: none"> o CF Riesgo Performance por US\$415M para Fiel Cumplimiento de contrato. o CF Riesgo Puro por US\$1,245M para adelanto de materiales y adelanto directo. <p>Es importante señalar que la CF de Riesgo Performance por US\$415M ya fue emitida dentro de línea debido a la urgencia del cliente, sin embargo se solicita migrarla a puntual para liberar línea.</p> <p>El cliente cuenta con varias operaciones puntuales correspondientes a leasings y CFs, las cuales están continuando en forma adecuada.</p> <p>Se mantienen hipotecas por VR de US\$1MM y condiciones de 20% de garantía como CB para todas las CFs.</p>

⁶ Ingresa a FEVE Garantizar el 29/09/2017 a fin de vigilar constitución de CB del 20% de CF de Fiel Cumplimiento. Cambia a Ex FEVE el 04/10/2017 por cumplimiento de condición.

- J Se propone un RM total de US\$5.5MM. Es importante señalar que el BBVA le ha propuesto al cliente duplicar la línea si lleva la hipoteca que mantiene con IBK. Si realizamos el incremento de línea y se aprueban las puntuales, estaremos en posición similar en cobertura al BBVA. Se trata de una estrategia defensiva para mantener al cliente. Ver Anexo IV – Cálculo de Necesidades.
- J Este incremento nos permitirá mantener una mayor participación en sus necesidades sin poner en riesgo los ingresos no financieros que a la fecha mantenemos. El cliente actualmente canaliza el flujo de sus operaciones a través de nuestras cuentas así como el pago de planillas.

Empresa

- J **Estrategia:** La empresa fue constituida en Ene.09 con la visión de tener una empresa que realice trabajos de calidad en la zona. Se dedica principalmente a dar mejoramiento y ampliación de infraestructura educativa, obras relacionadas a alcantarillado y mejoramiento de redes de agua potable y mejoramiento de la capacidad resolutive de los puestos de salud, teniendo como actividad complementaria el alquiler de maquinaria pesada para la construcción. El cliente tiene una capacidad de contratación de US\$52MM y gracias a su trayectoria y política de trabajo es reconocida en el mercado local y por los trabajos realizados con entidades gubernamentales, logra un mayor puntaje a la hora de las licitaciones.
- J **Obras:** principalmente de mejoramiento y ampliación de infraestructura educativa, obras relacionadas a alcantarillado y mejoramiento de redes de agua potable mejoramiento de la capacidad resolutive de los puestos de salud y otras⁷. No mantiene obras en arbitraje, juicios o procesos para reconocimiento de ingresos.
- J **Clientes:** Trabaja con el sector público en un 93%, principalmente con municipalidades provinciales, distritales y Gobiernos Regionales. Recibe adelantos de efectivo (20%) y de materiales (40%) y realiza valorizaciones mensuales. Los adelantos solo se aplican cuando se requieren. Como parte de su política maneja el 100% de sus ventas al crédito entre un plazo de 31 a 60 días.
- J **Proveedores:** El íntegro de sus compras son 100% locales manteniendo una política 50% al crédito hasta un plazo de 30 días. El 80 % de sus compras las realiza al crédito con un plazo máximo de 60 días.
- J **Competencia:** Sus principales competidores: Bellido Vilchez Jorge Pompeyo (30%), Salazar Salcedo, José (28%), Constructores y Consultores SRL (12%), todos dedicados a la construcción de obras civiles y alquiler de maquinarias. El Sr. Bellido se encuentra suspendido por la OSCE debido a unos problemas con obras, lo que le ha imposibilitado de participar en mayores licitaciones con el estado hasta el año 2018; caso similar le sucedió a la constructora Nepal. Es por ello que el nivel de ventas del cliente se ha incrementado.
- J La metodología contable para el registro de ingresos es mediante facturación, no aplica la NIC 11 (registro de ingresos por avances de obra).

Accionistas / Gerencia

- J El Sr. Román Fortunato Quispe Congacha (40 años), quien es ingeniero civil de profesión y cuenta con más de 15 años de experiencia en el rubro. Está encargado de la administración y la toma de decisiones en la empresa. Posee el 77% del accionariado y se encuentra calificado 100% normal en el SFN; además, mantiene una deuda en el sistema de US\$250M. Fue calificado CPP por IBK en Abr.17 por un retraso de 14 días en el pago de la cuota de su préstamo personal. Está a cargo de la gerencia del Consorcio Wari, Consorcio Vial del Sur y de Ahren Contratistas Generales.
- J El Sr. Crisanto Quispe Rodríguez (65 años) cuenta con el 23% del accionariado y se encuentra sin calificación en el SFN debido a que a la fecha no mantiene deuda. Se dedica a la comercialización de abarrotos y es docente de profesión. No cuenta con mayor injerencia en la empresa.

Acceso al Crédito (A Set.17 en US\$M)

N° Bancos		Deuda Total		
	3		7,	
			707	J Utilización IBK: En el periodo Nov.16 – Oct.17 el cliente tuvo una utilización promedio de US\$2,686M en Cartas Fianza y US\$153M en Leasing.
BBVA	56 %	Líneas Totales ⁸	36 ,500	J Garantías: Mantiene 02 hipotecas en respaldo de sus líneas con IBK. La hipoteca # 7357 como propiedad del accionista Román F. Quispe Congacha (VR: US\$114M) y la hipoteca # 7358 sobre su oficina ubicado en Ayacucho (VR: US\$922M). Asimismo se le solicita un 20% de garantía líquida (CB) en respaldo de las CF.
IBK	32 %	Garantías Reales	2, 599	J Información Negativa: No presenta.
BCP	12 %	Hipotecas	2, 502	

Análisis Financiero

⁸ Incluye las líneas con Mapfre, Secrex, Insur y Positiva.

Rentabilidad:

- J Ventas: El nivel de ventas al cierre de 2015 ascendió a USD 11.9MM (+84. Este incremento se debe a las obras que tenía en cartera y las que fueron adjudicadas. El incremento del nivel de ventas es consecuencia de que los principales competidores del sector como la Constructora Nepal y la persona natural Jorge Bellido Vilchez, han sido suspendidas de licitaciones con el Estado hasta el año 2018. Esto le sirvió al cliente para obtener la buena pro de diferentes obras e incrementar su nivel de ventas e ingresos. En el año 2016 el crecimiento es de +22% como consecuencia de un incremento de obras adjudicadas, las cuales están finalizando el presente año y permiten un crecimiento de +13% mostrado a Set.17.
- J Márgenes: Hasta octubre de 2015, los costos de ventas como materiales de construcción, eran registrados dentro de los gastos operativos. Al cierre de 2015, el cliente decidió cambiar de contabilidad para tener EEFF más ordenados lo que generó una reclasificación de cuentas. Esto generó una reducción del margen bruto de manera importante; sin embargo, el EBITDA no se vería afectado en los siguientes periodos.
- J El margen bruto pasó de 97.1% al cierre de 2014 a 27.4% debido a la reclasificación de las cuentas ya mencionadas entre costos y gastos. Sin embargo, el margen EBITDA muestra una reducción de 5.8pp (19.9% vs 14.1%). Esta reducción, según indica el cliente, se debe a una reducción en los márgenes para poder: i) tener un mayor número de obras e incrementar la cartera, ii) reducir la competencia, iii) implementación de software para control de obras. A pesar de ello, el cliente mantiene ratios adecuados.
- J Proyecciones: A la fecha el cliente ha facturado US\$12.3M (Set.17). A este monto tendremos que sumarle lo que le falta por facturar que según sus proyecciones es US\$4.5MM, correspondientes a 10 proyectos. Los márgenes se mantendrán estables a lo obtenido a Set.17 en torno a 25% y 17%. El cliente presenta adicionalmente obras ya adjudicadas por US\$32.7MM y una obra por US\$7.8MM con un 75% de probabilidad, con lo cual tendría una facturación de US\$40.6MM o US\$34.4MM sin IGV para los próximos periodos. Adicionalmente está participando en licitaciones por US\$20.5MM o US\$17.2MM sin IGV.
- J A nivel comparativo el cliente muestra similares márgenes que otras empresas que realizan exactamente las mismas obras en el sur del Perú también con el Estado (Jast Constructora y Servicios). Se adjunta metodizado.

Generación de Recursos:

- J En el 2015 y 2016, la generación bruta de caja le permite cubrir su total de cambios en el capital de trabajo, realizar inversiones en activos fijos y repartir dividendos. En el 2016 las "inversiones en valores" corresponden a los depósitos en garantía (certificados bancarios) que deja el cliente en respaldo de Cartas Fianza. A Set.17 la generación del cliente vuelve a permitirle cubrir sus necesidades de capital de trabajo y en conjunto con un incremento en deuda estructural, realiza inversiones en Capex por US\$2.4MM.
- J En el 2015 las inversiones por US\$265M corresponden a unidades de transporte principalmente, financiadas mediante leasing con el IBK y a maquinaria amarilla adquirida mediante leasings directos con Caterpillar Chile.
- J En el 2016 las inversiones ascienden a US\$560M y corresponden a la adquisición de maquinaria amarilla financiados principalmente mediante operaciones de leasing con el BBVA por US\$320M. Entre ellos se encuentran Minicargador + Martillo, Mini Rodillo + Martillo, 1 retroexcavadora y 4 minicargadores con soportes.
- J A Set.17 las inversiones suman US\$2,360M, de los cuales US\$1MM corresponde a la adquisición de un terreno de 2,500 m² en Santa Elena para utilizarlo como almacén de materiales y de su maquinaria, fue financiado con una operación de MP con el BBVA. Asimismo adquirió US\$900M en maquinaria amarilla, entre los cuales destacan 1 retroexcavadora, 1 minicargador, 2 compactadores de suelos, 26 mezcladoras y 15 vibradoras de concreto. La diferencia de US\$400M fue utilizada en unidades de transporte entre los cuales se encuentran 1 camión y 1 volquete.
- J La empresa cuenta con ratios de apalancamiento financiero y CSD holgados en todos los periodos de análisis. De realizar el ejercicio de considerar la deuda indirecta dentro del apalancamiento, el ratio sería de 2.8x a Set.17, lo cual se considera adecuado.

Solvencia:

- J Capital de trabajo positivo en todos los periodos de análisis. Es importante señalar que en los periodos Set.16, 2016 y Set.17, se retiró de Caja los CB que garantizan las CFs y se clasificaron como depósitos en garantía de largo plazo (inversiones en valores en metodizado). En los ejercicios anteriores no se realizó este ejercicio, y no se tiene detalle de anteriores EEFF para realizarlo en el 2015 y 2014.
- J La rotación de CxC comerciales se mantienen estables dentro de su política entre 31 a 60 días. El cliente realizó la mayoría de sus cobranzas hacia el cierre de 2015 por lo que la cuenta se vio reducida y los días de rotación se redujeron.
- J Es importante mencionar que presenta diferencias entre la deuda registrada en EE.FF e Infocorp debido a que el cliente financia parte sus activos con proveedores, principalmente con Volvo y Caterpillar. La deuda fue clasificada desde el año 2015 de acuerdo a los cronogramas obtenidos, por lo cual el periodo 2015 aparece "pendiente de validación".
- J Adecuada estructura patrimonial, representando el 72% del total de activos. El capital social representa el 44% del patrimonio y el 32% del activo total. Se observan reparto de dividendos por US\$500M en el 2015 y 2016, los cuales no afectan al negocio.

ESCOM

María Renee Flores H.

Renzo Riega Díaz

Fecha: Noviembre 2017

Ejecutivo de Negocios

Jefe ESCOM BEP

ANEXO I - PRODUCTO DEMANDA MERCADO

I.1. Sector

- J En el mes de agosto el sector construcción se expandió 4,8% interanual y alcanzó la tasa más alta en lo que va del año, debido al mayor consumo interno de cemento (+3,5% interanual) y el avance físico de obras (+9,6% interanual). Sin embargo, en el período de enero a agosto acumuló una caída de 1,9% frente a igual período del 2016.
- J El crecimiento del consumo interno de cemento fue explicado principalmente por el incremento en las obras de construcción privadas en unidades mineras como Inmaculada, El Porvenir y Cerro Lindo; así como en edificios de oficinas, viviendas y centros comerciales en Lima, principalmente. En tanto, el avance físico de obras públicas estuvo asociado a la mayor ejecución del gasto en construcción en el ámbito del gobierno local (+16,7%) y del gobierno nacional (+11,5%).
- J En el 2017, en un escenario esperado, el sector construcción crecería 0,7% favorecida por la recuperación de la inversión pública por las obras de rehabilitación post El Niño y una mayor inversión bajo la modalidad de Asociaciones Públicas Privadas (APP), lo que permitirá un crecimiento del avance físico de obras en 6,5%.
- J El consumo interno de cemento creció en 3,5% interanual en agosto, por la mayor inversión en obras de construcción en unidades mineras como mina Inmaculada (Ayacucho), El Porvenir (Pasco), Atacocha (Pasco) y Cerro Lindo (Ica); edificios de oficinas como el proyecto Morecasco en Santiago de Surco, Talbot en San Isidro y Edificio Olgúin en Santiago de Surco; y centros comerciales destacando Gamarra Moda Plaza (La Victoria) y Tottus (Callao). En tanto, el avance físico de obras creció 9,6% interanual, por la mayor ejecución del gasto del gobierno local (+16,7% interanual) y del gobierno nacional (+11,5% interanual).
- J En el ámbito del Gobierno local se registró un mayor avance físico en obras de: agua potable y alcantarillado en Cajamarca, La Libertad y Ayacucho; la construcción de la defensa ribereña en el río Chillón (Puente Piedra) y la creación del parque N°02 del AA.HH. Los Heraldos Magnolias (San Juan de Lurigancho).
- J En el ámbito del Gobierno nacional se registró un mayor avance físico en obras como: tratamiento de aguas residuales en San Martín, instalación del servicio de agua potable y saneamiento en las provincias de Ayabaca y Huancabamba en Piura, mejoramiento del servicio educativo en la provincia de Lima, construcción de la Línea 2 del Metro de Lima y ramal Av. Faucett- Gambetta, construcción del puente Ñaña y accesos en Lima y el mejoramiento y rehabilitación de la carretera Mazamari - Pangoa -Cubantia en Junín.
- J Cabe señalar que, la menor inversión del Gobierno regional atenuó el crecimiento del avance físico de obras, debido a la menor inversión en servicios básicos como el mejoramiento de infraestructura de riego en La Libertad; la ampliación del sistema eléctrico rural de las localidades de la provincia de Oxapampa (Pasco) y el mejoramiento y ampliación del sistema de agua potable en Piura, principalmente.

Indicadores Estratégicos	Anual				Trimestral					Anual								
	2014	2015	2016	2017 ¹	I16	I16	V16	I17	II17	Feb17	Mar17	Abr17	May17	Jun17	Jul17	Agos17	Sep17 ²	
VAR Construcción (milíones de S/)	31.790	29.000	29.000	29.304	6.707	7.210	8.338	8.128	8.589	2.025	2.210	2.330	2.581	2.266	2.434	2.526	2.698	
VAR Construcción (var. %)	3,8	-9,8	-3,2	0,1	2,0	2,9	9,2	-3,3	5,3	8,9	9,5	6,0	9,9	5,5	9,8	4,8	6,3	
Consumo interno de cemento (mil. t)	2,4	2,0	2,0	2,3	6,8	6,0	7,1	6,8	7,5	4,1	5,0	4,8	5,3	5,5	5,4	5,5	6,1	
Avance de Materiales de Construcción (var. %)	3,8	3,8	3,1	3,0	3,1	2,4	2,5	2,2	2,2	0,8	0,1	-0,5	0,2	1,1	0,1	0,8	1,3	
Órdenes al Sector (milíones de US\$)	1.812	1.578	1.506	1.520	1.800	1.504	1.515	1.511	1.500	1.536	1.500	1.533	1.535	1.560	1.503	1.516	1.500	
% de las contrataciones totales	2,8	2,5	2,5	2,0	2,5	2,0	2,4	2,2	2,2	2,4	2,2	2,2	2,2	2,2	2,2	2,2	2,2	
Órdenes hipotecarias para Vivienda (milíones de US\$)	11.188	10.140	11.093	11.265	11.491	11.271	11.478	11.504	12.011	11.871	12.026	12.484	12.003	12.101	12.133	12.204	12.401	
<small>1/ Promedio móvil de 20. Eventos 2/ A menos no se especifica el país (PAIS) - 0/ No aplica / No disponible Datos en millones (M), mil (M), mil millones (M MIL) y mil millones de dólares (M MIL US\$) Fuente: Ahren Contratistas Generales</small>																		

I.2 Empresa

Instalaciones y Fuerza Laboral

Tipo	Propiedad	Gravámen	Ubicación	Área Terreno m ²
Oficina	Propio	Si	Asociación de Vivienda Santa Teresa, Pasaje S/N Cdra. 1 Mz. A Lt 03, Huamanga - Ayacucho	193

J A Set.17 cuenta con 235 trabajadores. Nos indica que por obra cuenta con un ingeniero residente y entre 1 y 3 asistentes (dependiendo de la magnitud de la obra). Adicionalmente, cuenta con un gerente de obra junto con 2 coordinares y 4 ingenieros responsables del monitoreo de las obras.

Clientes

Ciente	Producto	Ventas (US\$M) 2015	Part. 2015	Ventas (US\$M) 2016	Part. 2016	Plazo (días)
Municipalidad Distrital de Luricocha	Construcción	-	-	2,742	19%	31 - 60
Municipalidad Distrital de Anco Huallo	Construcción	2,083	18%	2,184	15%	31 - 60
Municipalidad Distrital de Ongoy	Construcción	-	-	1,807	12%	31 - 60
Municipalidad Distrital de Chacrapa	Construcción	-	-	1,395	10%	31 - 60
Municipalidad Distrital de Sarhua	Construcción	1,629	14%	1,360	9%	31 - 60
Municipalidad Distrital de Uranmarca	Construcción	1,370	12%	1,040	7%	31 - 60
Municipalidad Provincial de Cangayo	Construcción	2,622	22%	853	6%	31 - 60
Inversiones Chipana y Asociados	Construcción	947	8%	918	6%	31 - 60
Municipalidad Distrital de Chungui	Construcción	297	2%	57	0%	31 - 60
Municipalidad Distrital de Paras	Construcción	1,732	15%	-	-	31 - 60
Otros		1,217	10%	2,208	15%	31 - 60
Total Ventas		11,897	100%	14,564	100%	

Fuente: Ahren Contratistas Generales

Proveedores

Proveedor	Ubicación	Producto	Compras (US\$M) 2015	% de Compras 2015	Compras (US\$M) 2016	% de Compras 2016	Plazo (días)
Juana F. Pizarro de Peralta	Perú	Materiales Construcción	536	30%	1,072	35%	0 a 30
Grupo Forgam SRL	Perú	Materiales Construcción	230	13%	383	12%	0 a 30
Ferretería y Cerámica Santa Rosa	Perú	Materiales Construcción	276	16%	276	9%	31 a 60
Maestro Perú	Perú	Materiales Construcción	0	0%	1,026	33%	31 a 60
Otros			731	41%	311	10%	
Total Compras			1,773	100%	3,067	100%	

Fuente: Ahren Contratistas Generales

ANEXO II – ACCIONISTAS Y GERENCIA

Accionistas, Directorio y Gerencia					
Nombre	Participación	Edad (años)	Cargo	Deuda SF (Miles US\$)	Calificación Infocorp
Roman Fortunato Quispe Congacha (*)	77%	40	Gerente General	250	100% Normal
Crisanto Quispe Rodríguez	23%	65	Director	-	S/C
James Pabel Quispe Congacha	-	29	Director	32	100% Normal
Henry Valenzuela Quispe	-	29	Director	-	S/C
Jose Antonio Silva León	-	50	Director	47	100% Normal
Allan Vetter Parodi	-	47	Director	76	100% Normal

Fuente: Sentinel

(*) Calificado CPP en Abr. 17 por IBK por retraso de 14 días en el pago de la cuota de su préstamo personal. 40% Normal en Abr. 17

ANEXO III - ACCESO AL CREDITO

III.1. Posición en el SFN

Tipo de Financiamiento	dic-14	dic-15	dic-16	ago-17	sep-17
Deuda Directa					
Préstamos	55	20	0	820	973
BCP	27	14	0	0	0
BBVA	0	0	0	820	973
CMAC ICA	10	0	0	0	0
MITSUI AUTO FINANCE PERU S A	18	7	0	0	0
Leasing	71	487	555	457	490
BCP	28	15	0	0	60
INTERBANK	43	472	235	78	64
BBVA	0	0	320	378	367
Total Deuda Directa	126	508	555	1,277	1,463
BCP	55	29	0	0	60
INTERBANK	43	472	235	78	64
BBVA	0	0	320	1,199	1,340
CMAC ICA	10	0	0	0	0
MITSUI AUTO FINANCE PERU S A	18	7	0	0	0
Deuda Indirecta					
Cartas Fianza Otorgadas	944	2,221	7,103	6,081	6,244
BCP	226	744	1,179	847	847
INTERBANK	718	1,478	3,520	2,031	2,412
BBVA	0	0	2,405	3,202	2,985
Total Deuda Indirecta	944	2,221	7,103	6,081	6,244
BCP	226	744	1,179	847	847
INTERBANK	718	1,478	3,520	2,031	2,412
BBVA	0	0	2,405	3,202	2,985
Total Deuda (Directa + Indirecta)					
BCP	280	773	1,179	847	907
INTERBANK	761	1,949	3,754	2,109	2,476
BBVA	0	0	2,725	4,401	4,325
CMAC ICA	10	0	0	0	0
MITSUI AUTO FINANCE PERU S A	18	7	0	0	0

Total Garantías					
Gtías Pref	345	1,768	1,540	1,488	2,599
BCP	171	196	240	134	169
INTERBANK	138	1,530	1,300	1,107	1,100
BBVA	0	0	0	247	1,330
MITSUI AUTO FINANCE PERU S A	36	42	0	0	0
1era Hipotecas Inmuebles	218	1,200	1,204	1,410	2,502
BCP	124	141	139	134	135
INTERBANK	94	1,058	1,065	1,029	1,036
BBVA	0	0	0	247	1,330
1era GC Capital	0	0	67	0	0
BCP	0	0	67	0	0
1era Equipo Transporte	36	42	0	0	0
MITSUI AUTO FINANCE PERU S A	36	42	0	0	0
Otras Garantías	91	526	269	78	97
BCP	48	55	34	0	33
INTERBANK	43	472	235	78	64
Otras Gtías No Pref	1	2	339	534	500
BCP	0	0	0	33	0
INTERBANK	1	2	3	3	2
BBVA	0	0	337	498	498
Gtías No Pref (Avaly Fianza)	546	936	4,006	4,201	4,651
INTERBANK	504	929	3,366	1,804	2,210
BBVA	0	0	640	2,397	2,441
CMAC ICA	25	0	0	0	0
MITSUI AUTO FINANCE PERU S A	18	7	0	0	0
Total Garantías	893	2,706	5,886	6,223	7,751
BCP	171	196	240	167	169
INTERBANK	642	2,461	4,669	2,914	3,312
BBVA	0	0	977	3,142	4,270
CMAC ICA	25	0	0	0	0
MITSUI AUTO FINANCE PERU S A	55	49	0	0	0

) La diferencia presentada en el metodizado corresponde a los leasings que mantiene el cliente otorgados por Caterpillar Chile y Volvo Brasil. Se reclasificó la deuda del cliente desde el año 2015 en base a los cronogramas obtenidos por el mismo, por tal motivo se desvalidó el metodizado de dicho periodo.

III.2. Líneas de Crédito

Banco	Monto de Líneas (US\$M)	Part. en total líneas	Utilización		Garantías		Cobertura de Líneas
			Deuda Total	(Deuda/Línea)	Tipo	Monto (US\$M)	
BCO INTERBANK	1,500	4%	2,412	161%	Hipotecas	1,036	69%
BCP	1,500	4%	847	56%	Hipotecas	135	9%
BBV BCO CONTINENTAL	3,500	10%	2,985	85%	Hipotecas	1,330	38%
MAPFRE	12,000	33%		0%	Depósitos		
INSUR	7,000	19%		0%	Depósitos		-
SECREX	10,000	27%		0%	Depósitos		
LA POSITIVA	1,000	3%		0%	Depósitos		-
Total	36,500	100%	6,244	17%			

Fuente: Sentinel y Ahren No incluye deuda por leasing ni MP

) Según el cliente, la hipoteca por el BCP es de USD 250M.
) Si bien la utilización de las líneas de IBK supera el 100%, se debe a que incluye operaciones puntuales de CF.
) La garantía que figura en el BBVA obedece al financiamiento otorgado para la compra del mismo terreno en garantía. Por lo cual le está otorgando líneas de US\$3,500M solo con garantía del 20% en CB. Adicionalmente el cliente ha comentado que el BBVA desea comprar toda la posición del IBK y llevarse la garantía, lo cual está siendo analizado por el cliente debido a las líneas y préstamos que le ha otorgado.

ANEXO IV – ANÁLISIS CUANTITATIVO

Backlog

Se presenta el backlog del cliente en donde se indica el monto total facturado y por facturar así como el Consorcio encargado de la contabilidad de la obra.

Nº	Obra	Cliente	Ubicación	Fecha Inicio	Fecha Fin	¿Consortio?	Otras Empresas Consortantes (%)	Tipo de Contabilidad	Monto Contrato	2015	2016	Set.17	Grado de Avance Físico (%)	Grado de Avance Económico (%)	MB (%)	Pendiente 2017	2018
1	Instalación del sistema de agua potable y letrinas en 39 comunidades rurales del distrito de santillana, huanta - ayacucho - I etapa	Municipalidad Distrital de Santillana	Huanta, Perú	mar-14	nov-14	Si	Ahren (50%), Nepal (45%), Rabate (05%)	Operador Tributario	2,146	92	-	-	100%	100%	8%	-	-
2	Instalación del sistema de agua potable y letrinas en 39 comunidades rurales del distrito de santillana, huanta - ayacucho - II etapa	Municipalidad Distrital de Santillana	Huanta, Perú	may-14	nov-14	No	Ahren (100%)	Propia	2,477	77	-	184	100%	100%	9%	-	-
3	Mejoramiento y ampliación del sistema de agua potable e instalación del sistema de alcantarillado y tratamiento de agua servida del distrito huamanguilla provincia v.fajardo -ayacucho.	MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE HUAMANQUIQUA	Ayacucho, Perú	sep-14	mar-15	No	Ahren (100%)	Propia	881	242	-	-	100%	100%	15%	-	-
4	Mejoramiento y ampliación del sistema de agua potable e instalación del sistema de alcantarillado y tratamiento de aguas residuales en el centro poblado de villa vista	MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE CHUNGUI	Chungui-Ayacucho	sep-14	mar-15	No	Ahren (100%)	Propia	373	253	-	-	100%	100%	15%	-	-
5	MEJORAMIENTO DE LOS SERVICIOS DE EDUCACIÓN SECUNDARIA EN LAS I.E.S. CESAR VALLEJO MENDOZA DE PURIS, JUAN FIGUEROA JERI DE MARCARACAY Y LA I.E.S. JOEL DURAN SOBREVILLA DE MARCARACAY, DISTRITO DE SANTILLANA - HUANTA - AYACUCHO.	MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE SANTILLANA	Santillana - Huanta	oct-14	may-15	Si	Ahren (65%), JP Contrastistas (35%)	Independiente	3,498	-	-	-	100%	100%	-	-	-
6	M.I. Y AMPLIACION DE LOS SERVICIOS EDUCATIVOS DEL NIVEL SECUNDARIA HUSARES DE JUNIN - CHALANA, MARIA ANTONIA PARADO JAYO - SANTA CRUZ DE ROSARIO, SANTOS PALMARES - TUNGULLA DEL DISTRITO DE PARAS CANGALLO AYACUCHO	MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE PARAS	PARAS- CANGALLO	oct-14	nov-15	Si	Ahren (95%), Barcana(5%)	Operador Tributario	2,897	2,044	-	-	100%	100%	11%	-	-
7	MEJORAMIENTO DE LOS PS DE MOROCHUCOS	MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE MOROCHUCOS	MOROCHUCOS - AYACUCHO	dic-16	ago-17	Si	Ahren (40%), Rabate(60%)	Operador Tributario	1,066	-	498	568	100%	100%	5%	-	-
8	Instalación de los servicios educativos en la i.e.i. no 425-36m-u en la comunidad de san jose de socos	MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE CHUNGUI	CHUNGUI-LA MAR	oct-14	jun-15	Si	Ahren (15%), Walter Chuchon(85%)	Independiente	336	-	-	-	100%	100%	-	-	-
9	MEJORAMIENTO Y AMPLIACION DE LOS SERVICIOS EDUCATIVOS INICIAL, PRIMARIA Y SECUNDARIA DE LAS I.E. DE QUINASI DISTRITO DE TOTOS CANGALLO AYACUCHO	MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE CANGALLO	CANGALLO - AYACUCHO	feb-15	oct-15	No	Ahren (100%)	Propia	1,299	780	-	-	100%	100%	10%	-	-
10	Contrucción de condominio denominado: Residencial las Dalas - Ayacucho-Huamanga - Ayacucho	INVERSIONES CHIPANA Y ASOCIADOS	Ayacucho, Perú	ago-14	may-16	No	Ahren (100%)	Propia	3,059	1,177	1,083	88	100%	100%	8%	-	-
11	mejoramiento del servicio de educación inicial en las 04 i.e.i. del ambito rural del distrito de chungui	MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE CHUNGUI	CHUNGUI-LA MAR	may-15	dic-15	Si	Ahren (90%), ABC Soluciones(10%)	Operador Tributario	597	97	67	-	100%	100%	14%	-	-
12	MEJORAMIENTO DEL SERVICIO BASICO EN LA I.E. JOSE MARIA ARGUEDAS ALTAMIRANO DEL CERCAJO DE URPA DISTRITO DE ANCO HUALLO - CHINCHEROS - APURIMAC	MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE ANCO HUALLO	ANCO HUALLO - APURIMAC	jun-15	dic-16	Si	Ahren (95%), Grupo E Y CM(5%)	Operador Tributario	5,035	2,458	2,577	-	100%	100%	17%	-	-
13	MEJORAMIENTO DEL SERVICIO EDUCATIVO DE NIVEL SECUNDARIA EN LAS I.E. CARLO AMAWTA DE LA COMUNIDAD DE TOMANGA Y SAN CRISTOBAL DE LA COMUNIDAD DE CHUQUI HUARCAYA DEL DISTRITO DE SARHUA, PROVINCIA DE VICTOR FAJARDO - AYACUCHO	MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE SARHUA	SARHUA - CANGALLO	jun-15	ago-16	No	Ahren (100%)	Propia	1,634	1,059	796	-	100%	100%	10%	-	-
14	MEJORAMIENTO DE LA CAPACIDAD RESOLUTIVA DE LOS PUESTOS DE SALUD DE LAS LOCALIDADES DE SARHUA, AUQUILLA, HUARCAYA Y TOMANGA	MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE SARHUA	SARHUA - CANGALLO	oct-15	oct-16	No	Ahren (100%)	Propia	2,155	863	809	-	100%	100%	5%	-	-
15	CREACION DE PISTAS Y VEREDAS DEL PERIMETRO DE LA PLAZA PRINCIPAL, DE LOS PASAJES SAUDA, CALVARIO, SUMAQ, SARWI, JR. CHASQUI	MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE SARHUA	SARHUA - CANGALLO	nov-15	jun-16	Si	Ahren (70%), Juarez(30%)	Independiente	565	-	-	-	100%	-	-	-	-
16	MEJORAMIENTO DE LOS SERVICIOS EDUCATIVOS DEL COLEGIO NACIONAL LINO QUINTANILLA DEL CENTRO POBLADO DE TANCAYLLO	MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE URANMARCA	Uranmarca - Chincheros	oct-15	ago-16	No	Ahren (100%)	Propia	1,191	790	401	-	100%	100%	15%	-	-
17	MEJORAMIENTO DE LOS SERVICIOS EDUCATIVOS DEL COLEGIO NACIONAL INCA GARCLASO DE LA VEGA DE ANTASOO PARABAMBA	MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE URANMARCA	Uranmarca - Chincheros	oct-15	ago-16	No	Ahren (100%)	Propia	1,175	827	348	-	100%	100%	15%	-	-
18	MEJORAMIENTO Y AMPLIACION DEL SERVICIO EDUCATIVO EN LA I.E. PRIMARIA N 501383 DE LA COMUNIDAD DE BETHEL	Municipalidad Distrital de Kimbri	Cuzco, Perú	nov-15	sep-16	Si	Ahren (99%), Grupo E Y CM(1%)	Operador Tributario	973	645	328	-	100%	100%	18%	-	-
19	MEJORAMIENTO DE LOS SERVICIOS DE EDUCACION EN LA I.E. INTEGRAL N° 38615 DE LA COMUNIDAD DE PALESTINA ALTA	Municipalidad Distrital de Kimbri	Cuzco, Perú	nov-15	sep-16	Si	Ahren (85%), Valdez(15%)	Independiente	1,222	-	-	-	100%	-	-	-	-
20	EJECUCION DE LA OBRA LE PAMPRIZ, LE HUANCARUOMA Y LE TUCSEN	MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE CANGALLO	CANGALLO - AYACUCHO	nov-15	ago-16	Si	Ahren (92%), Menasco(8%)	Operador Tributario	1,356	843	512	-	100%	100%	4%	-	-
21	EJECUCION DE LA OBRA LE CIRILLA, LE MOROCO, LE PLUMAHUASI, LE BUENIA VISTA Y LE ACCOMAYO	MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE CANGALLO	CANGALLO - AYACUCHO	nov-15	ago-16	Si	Ahren (90%), Rabate(10%)	Operador Tributario	2,272	1,471	404	306	100%	100%	18%	-	-
22	CONTRATACION DE CONSULTOR Y CONTRATISTAS PARA LA FORMULACION Y EJECUCION DEL PROYECTO: MEJORAMIENTO DE LOS SERVICIOS EDUCATIVOS EN LA I.E. DE NIVEL INICIAL N° 034, N° 249 Y N° 477, DISTRITO DE ANCO HUALLO - CHINCHEROS - APURIMAC	MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE ANCO HUALLO	ANCO HUALLO - APURIMAC	oct-15	abr-17	Si	Ahren (35%), Juarez(50%), Rusa(15%)	Independiente	2,036	-	-	-	100%	-	-	-	-
23	MEJORAMIENTO DE LOS SERVICIOS EDUCATIVOS EN LA INSTITUCION EDUCATIVA SECUNDARIA JOSE ANTONIO ENCINAS - LOCALIDAD DE PORVENIR - DISTRITO DE ONGOY - PROVINCIA DE CHINCHEROS - APURIMAC	MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE ONGOY	OngoY - Chincheros	ene-16	sep-16	Si	Ahren (90%), Rabate(10%)	Operador Tributario	1,971	-	1,971	-	100%	100%	18%	-	-
24	MEJORAMIENTO DE LOS SERVICIOS EDUCATIVOS EN LA INSTITUCION EDUCATIVA PRIMARIA PERPETUO SOCORRO DE DISTRITO DE LURICOCHA - PROVINCIA DE HUANTA - AYACUCHO	MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE LURICOCHA	LURICOCHA - HUANTA	ene-16	sep-16	Si	Ahren (90%), Rabate(10%)	Operador Tributario	1,454	290	1,276	-	100%	100%	18%	-	-
25	CREACION DE PISTAS Y VEREDAS DE LOS BARRIOS DE LLACTA, CHAUPICALLE Y CHICAMBAMBA, DISTRITO DE URANMARCA - CHINCHEROS - APURIMAC	MD URANMARCA	URANMARCA - CHINCHEROS - APURIMAC	feb-17	feb-18	Si	Ahren (60%), Juarez(40%)	Operador Tributario	1,459	-	478	319	9%	-	-	370	292
26	MEJORAMIENTO Y AMPLIACION DE LOS SERVICIOS EDUCATIVOS EN DIVERSAS INSTITUCIONES EDUCATIVAS DEL NIVEL PRIMARIO, DISTRITO DE SOCOS - HUAMANGA - AYACUCHO - PARTE I	MD SOCOS	SOCOS - HUAMANGA - AYACUCHO	feb-17	ene-18	Si	Ahren (55%), CHV(45%)	Independiente	8,201	-	-	-	84%	10%	12%	-	-
27	MEJORAMIENTO DE LA CAPACIDAD RESOLUTIVA DE LOS PUESTOS DE SALUD PACAYCASA Y LA COMPANIA, DISTRITO DE PACAYCASA - HUAMANGA - AYACUCHO	MD PACAYCASA	PACAYCASA - HUAMANGA	nov-16	sep-17	Si	Ahren (85%), Maxcar(5%)	Independiente	1,527	-	-	-	100%	-	-	-	-
28	MEJORAMIENTO Y AMPLIACION DEL SERVICIO DE AGUA POTABLE E INSTALACION DEL SISTEMA DE ALCANTARILLADO EN LA COMUNIDAD DE PALCAS Y EN LOS CENTROS POBLADOS DE VELAZCO RUCAPAMPA Y OCHOOCABAMBA DISTRITO DE OCHOOCABAMBA	MD OCHOOCABAMBA	OCHOOCABAMBA - ANGARAES - HUANCABAMBA	nov-16	nov-17	Si	Ahren (60%), Rabate(40%)	Independiente	1,693	-	-	-	91%	-	-	-	-
29	MEJORAMIENTO DEL SISTEMA DE AGUA POTABLE Y SANEAMIENTO EN EL CP AYCA - LURICOCHA - HUANTA - AYACUCHO	MD LURICOCHA	AYCA - LURICOCHA - HUANTA	nov-16	nov-17	No	Ahren 100%	Propia	1,721	-	784	938	100%	-	18%	-	-
30	MEJORAMIENTO DE LOS SERVICIOS DE SALUD DE LOS PUESTO DE SALUD DE HUAMANQUIQUA, PATARA Y TINCA DEL DISTRITO DE HUAMANQUIQUA - VÍCTOR FAJARDO - AYACUCHO	MD HUAMANQUIQUA	HUAMANQUIQUA - FAJARDO - AYACUCHO	nov-16	ago-17	No	Ahren 100%	Propia	2,118	-	765	1,328	100%	-	17%	25	-
31	MEJORAMIENTO DE LOS SERVICIOS DE SALUD DE LOS PUESTO DE SALUD CS LURICOCHA DISTRITO DE LURICOCHA - HUANTA	MD LURICOCHA	LURICOCHA - HUANTA - AYACUCHO	oct-16	dic-17	No	Ahren 100%	Propia	2,235	-	1,176	638	92%	-	12%	421	-
32	MEJORAMIENTO Y AMPLIACION DEL SERVICIO DE AGUA POTABLE Y SANEAMIENTO BASICO EN SETE LOCALIDADES DEL AREA RURAL DEL DISTRITO DE LOS MOROCHUCOS, PROVINCIA DE CANGALLO - AYACUCHO	MD Morochucos	CANGALLO - AYACUCHO	dic-16	ago-17	No	Ahren 100%	Propia	918	-	350	568	100%	-	11%	-	-
33	MEJORAMIENTO DE LOS SERVICIOS DE AGUA POTABLE Y SANEAMIENTO EN LAS LOCALIDADES DE SANTA ROSA, MIRAFLORES Y CHACABAMBA DEL DISTRITO DE ONGOY, CHINCHEROS - APURIMAC	MD ONGOY	ONGOY - CHINCHEROS - APURIMAC	nov-16	nov-17	No	Ahren 100%	Propia	1,613	-	161	1,162	83%	-	11%	270	-
34	MEJORAMIENTO DE LOS SERVICIOS DE SALUD DE LOS PUESTO DE SALUD DEL DISTRITO DE OCOBAMBA - APURIMAC	MD OCOBAMBA	OCOBAMBA - APURIMAC	feb-17	dic-17	No	Ahren 100%	Propia	3,372	-	-	2,328	73%	-	14%	1,044	-
35	MEJORAMIENTO DE LOS SERVICIOS DE SALUD DE LOS PUESTO DE SALUD DEL DISTRITO DE CHACRAMPA	MD CHACRAMPA	CHACRAMPA - ANDAHUAYLAS	nov-16	sep-17	No	Ahren 100%	Propia	3,372	-	1,646	1,595	100%	-	-	132	-
36	MEJORAMIENTO DEL SERVICIO DE EDUCACION INICIAL EN 04 I.E DEL DISTRITO DE PACAYCASA - HUAMANGA - AYACUCHO. C. SNP N° 324779	MD PACAYCASA	PACAYCASA - HUAMANGA	nov-16	nov-17	Si	Ahren (85%), James(5%)	Independiente	2,900	-	-	-	99%	-	-	-	-
37	MEJORAMIENTO DEL SERVICIO EDUCATIVO EN LOS NIVELES INICIAL, PRIMARIA Y SECUNDARIA EN EL CENTRO POBLADO DE CHILCAYOC, DISTRITO DE CHILCAYOC - SUORE - AYACUCHO	MD CHILCAYOC	SUORE - AYACUCHO	nov-16	nov-17	No	Ahren 100%	Propia	2,357	-	707	1,305	87%	-	15%	345	-
38	AMPLIACION Y MEJORAMIENTO DEL SISTEMA DE AGUA POTABLE Y TRATAMIENTO DE EXCRETAS EN 04 LOCALIDADES DE LURICOCHA, DISTRITO DE LURICOCHA - HUANTA - AYACUCHO	MD LURICOCHA	LURICOCHA - HUANTA - AYACUCHO	ene-16	ene-17	Si	Ahren (80%), San Lorenzo(20%)	Operador Tributario	4,310	-	-	2,181	41%	-	7%	1,698	431
39	INSTALACION DE SERVICIOS EDUCATIVOS EN 06 INSTITUCIONES EDUCATIVAS DEL NIVEL INICIAL EN EL AMBITO DEL DISTRITO DE ANCO LA MAR - AYACUCHO	MD ANCO	ANCO - LA MAR - AYACUCHO	ene-17	ago-17	Si	Ahren (40%), San GURPO QM(60%)	Independiente	360	-	-	-	100%	-	-	-	-
40	Mejoramiento y Ampliación de los Servicios de Riego en Raquna - Lucanas - Ayacucho	FNSR	Lucanas - Ayacucho	sep-17	feb-18	No	Ahren 100%	Propia	962	-	-	762	12%	-	15%	7	192
41	Mejoramiento y Ampliación de los Servicios de Riego en Tucna - Ambro - Huanuco	FNSR	Lucanas - Ayacucho	sep-17	feb-18	No	Ahren 100%	Propia	852	-	-	200	6%	-	15%	482	170
Otras Obras											32	-41	70				
Total Facturado									81,639	14,038	17,186	14,560				4,794	1,086
Total Facturado sin IGV									69,186	11,897	14,564	12,339				4,062	920

- J El cliente realiza las obras individualmente o en Consorcio. Cuando realiza las obras en Consorcio y es Operador Tributario del mismo, registra la obra en su contabilidad, y el porcentaje que le corresponde al otro consorciado, lo descuenta en sus costos, por lo cual el margen Ebitda de cada obra es ya sincerado de acuerdo a lo que le corresponde sólo a Ahren. Cuando la contabilidad es independiente, el Consorcio tiene un RUC aparte, y se deberían tener "otros ingresos" ya descontados de impuestos, sin embargo cliente comentó que aún no se observan estos ingresos porque no se han liquidado los consorcios en los que participó.
- J Con respecto a la obra N° 2, la obra recién fue terminada de cobrar en el 2017 a pesar de que fue realizada en el 2014. La diferencia no mostrada en el Backlog con respecto al contrato fue facturada en el 2014. Cliente comentó que debido al cambio de gestión (alcalde) en el 2015, hubo retrasos, y que la Municipalidad se enfocó en sacar nuevas obras y no se interesaron en culminar la liquidación hasta que casi fue llevada a arbitraje.
- J En la obra N° 9 la diferencia no presentada con respecto al contrato fue recibida como adelantos en Dic.14.
- J En la obra N° 12 la diferencia no presentada con respecto al contrato fue recibida como adelantos en Nov.14, fecha en que se firmó el contrato. La obra recién inició en May.15 debido a que en la zona llueve desde Enero hasta Abril.
- J En la obra N° 13, el monto de facturación es mayor al del contrato debido a que hubo trabajos adicionales en las obras.
- J En la obra N° 14, el monto de contrato no calza con la facturación debido a que no se realizaron las obras en Auquilla dado que no se podía trabajar porque los planos no coincidían con el área real.
- J La obra N° 33 se está desarrollando en forma normal, a Set.17 tiene un avance del 82.76% y a Oct.17 un avance de 86.57%. Se adjunta última valorización donde se observa que se avanzó incluso más que lo programado y sólo queda pendiente 1 valorización.
- J La obra N° 34 se encuentra retrasada a la fecha, a Set.17, tiene un avance del 72.64% y estaba programado un 89.26%. A Oct.17 el avance es de 79.6% y lo programado era de 96.89%. El cliente comenta que la obra no se encuentra atrasada como tal y que tiene ampliaciones de plazo consentidas, los componentes de estructuras y arquitectura ya están al 100%, solo falta entregar el equipamiento por que la entidad no define la lista definitiva por coordinaciones con el Ministerio de Salud. La obra incluía en la misma diversos equipos que debían tener en los centros de salud, sin embargo no fueron detallados inicialmente y recién se están definiendo con el Ministerio de Salud. Se adjunta solicitud por parte de cliente de ampliación de plazos, comenta que ya se los aprobaron, pero no tiene respuesta escrita debido a que aún no se terminan de poner de acuerdo en los equipos requeridos.
- J La obra N° 35 se encuentra culminada, se adjunta acta de recepción de obra.
- J La obra N° 36 se encuentra al 99.69% según lo programado, sin embargo la obra estuvo paralizada por no pagar 5 valorizaciones consecutivas por falta de fondos por parte de la Municipalidad. El Ministerio de Economía y Finanzas recién autorizó la transferencia de fondos a diversos proyectos estancados, este desembolso se hizo efectivo el 30 de noviembre. Se adjunta aprobación de presupuesto (Pag. 32, Obra 9). La obra debe reiniciarse en cuanto la entidad cancele todas las facturas en el transcurso de estos días y se espera culminarla en el mes de diciembre.
- J La obra N° 37 se encuentra al 86.80% a Set.17 y 92.95% a Oct.17 según lo programado, sin embargo sucede algo similar a la obra N° 36 dado que también tiene 4 valorizaciones sin pago por falta de fondos de la Municipalidad. También se aprobó presupuesto para esta obra (Pag.32, Obra 8). Se espera culmine en el transcurso de diciembre.
- J La obra N° 38 se encuentra al 40.79% según lo programado, y se está realizando de manera normal. Incluye diversas obras adicionales que le otorgaran una facturación adicional al cliente por US\$300M aproximadamente.
- J Entre las ventas mostradas a Set.17, y la facturación pendiente, se tienen ventas totales por US\$16,841M para el año 2017, lo que representa un +16% en ventas.

Obras en Licitación:

Nº	Obra	Cliente	Ubicación	Fecha Inicio	Fecha Fin	¿Consortio?	Otras Empresas Consorciantes (%)	Tipo de Contabilidad	Monto Contrato	Probabilidad Adjudicación	Margen Bruto (%)	2017	2018
1	ADECUACIÓN, MEJORAMIENTO Y SUSTITUCIÓN DE LA INFRAESTRUCTURA EDUCATIVA Y EQUIPAMIENTO DE LA I.E. SAN NICOLÁS - RODRIGUEZ DE MENDOZA - AMAZONAS	PRONIED	AMAZONAS	dic-17	nov-18	Si	50%	Operador Tributario	7,835	75%	15%	4,701	3,134
2	ADECUACIÓN, MEJORAMIENTO Y SUSTITUCIÓN DE LA INFRAESTRUCTURA EDUCATIVA DE LA I.E. N° 52023 DOS DE MAYO, TAMBOPATA - TAMBOPATA - MADRE DE DIOS	PRONIED	AMAZONAS	dic-17	nov-18	Si	50%	Operador Tributario	8,617	50%	15%	5,170	3,447
3	ADECUACIÓN, MEJORAMIENTO Y SUSTITUCIÓN DE LA INFRAESTRUCTURA EDUCATIVA DE LA I.E. N° 542418 - TAMBOPATA - MADRE DE DIOS	PRONIED	AMAZONAS	dic-17	nov-18	Si	50%	Operador Tributario	4,744	50%	15%	2,846	1,897
4	MEJORAMIENTO, AMPLIACIÓN DEL SERVICIO DE AGUA POTABLE Y SANEAMIENTO DE LOS POBLADOS DE SECCLLA, ALLARPO, TRANCA Y COCOCHAY, DISTRITO DE SECCLLA - ANGARAES - HUANCVELICA	MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE SECCLLA	SECCLLA - ANGARAES	dic-17	jul-18	Si	30%	Operador Tributario	1,575	Adjudicado	18%	630	945
5	Mejoramiento y Ampliación de los Servicios de Agua Potable y Disposición Sanitaria de Excretas en los Distritos de Zepita y Pomata, Provincia de Chucuito - Región Puno (SNIP 251462 - 259835 - 340737)	FNSR	Puno-	dic-17	jul-18	No	100%	Operador Tributario	2,766	50%	18%	968	1,798
6	Mejoramiento y Ampliación de los Servicios de Agua Potable y Disposición Sanitaria de Excretas en los Distritos de Zepita y Kallayo, provincia de Chucuito - Región Puno (SNIP 251425, 251441 y 297024)	FNSR	Puno-	dic-17	jul-18	No	100%	Operador Tributario	4,363	50%	18%	1,527	2,836
7	MEJORAMIENTO DE LOS SERVICIOS EDUCATIVOS DE LA I.E. PRIMARIA N° 54182 DEL DISTRITO DE ANCO HUALLO PROVINCIA DE CHINCHEROS	MP Chincheros	Apurimac	dic-17	nov-18	Si	10%	Operador Tributario	2,573	Adjudicado	18%	1,029	1,544
8	MEJORAMIENTO DE LOS SERVICIOS EDUCATIVOS DE LA I.E. PRIMARIA N° 54182 DEL DISTRITO DE ANCO HUALLO PROVINCIA DE CHINCHEROS	MP Chincheros	Apurimac	dic-17	nov-18	Si	10%	Operador Tributario	2,573	Adjudicado	18%	1,029	1,544
9	MEJORAMIENTO DE LOS SERVICIOS EDUCATIVOS DE LA I.E. PRIMARIA N° 54182 DEL DISTRITO DE ANCO HUALLO PROVINCIA DE CHINCHEROS	MP Chincheros	Apurimac	nov-17	nov-18	Si	10%	Operador Tributario	4,069	Adjudicado	18%	1,628	2,442
10	SERVICIOS DE CONTRATACIÓN DE EJECUCIÓN DE OBRA: MEJORAMIENTO DEL SERVICIO DE EDUCACIÓN SECUNDARIA EN LAS I.E.S. GEORGE WASHINGTON DEL CC.PP. HUALCHANOCA, QUISPILLA COTA DEL CC.PP. QUISPILLA COTA, MOISÉS BELTRÁN ARBEZU DEL CC.PP. CHUYMAY, PEDRO CRISÓLOGO CÁRDENAS OROSOCO DEL CC.PP. SANTA CRUZ DE NUNUNHUA Y CCO EN LOS DISTRITOS DE LOS MOROCHUCOS, CHUSCHI, TOTOS Y MARÍA PARADO DE BELLO, PROVINCIA DE CANGALLO ¿AYACUCHO, CON SNIP N° 315902	MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE CANGALLO	Cangallo - Ayacucho	dic-17	nov-18	Si	10%	Operador Tributario	4,033	Adjudicado	18%	1,613	2,420
11	EJECUCIÓN DE OBRA DEL PROYECTO: MEJORAMIENTO DE SERVICIO EDUCATIVO DE LA I.E. MANUEL JESUS LAGOS GUILLEN DE LA COMUNIDAD DE QOTOPUQUIO, DISTRITO DE CHINGUILLA MAR - AYACUCHO	MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE LA MAR - SAN MIGUEL	LA MAR - AYACUCHO	dic-17	nov-18	Si	60%	Independiente	1,055	Adjudicado	18%	422	633
12	EJECUCIÓN DE LA OBRA POR CONTRATA DENOMINADA CREACIÓN DE SERVICIOS DE SALUD EN LA MARGEN DERECHA DEL RIO HUATANA Y "E.E. S. ACCAMANA", DISTRITO DE SAN JERÓNIMO, PROVINCIA CUSCO Y DEPARTAMENTO CUSCO, INCLUYE EQUIPAMIENTO SEGUN EXPEDIENTE TÉCNICO DE OBRA	MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE SAN JERONIMO - CUSCO	SAN JERONIMO - CUSCO	dic-17	nov-18	Si	80%	Independiente	4,001	Adjudicado	18%	1,600	2,401
13	EJECUCIÓN DE LA OBRA: ADECUACIÓN, MEJORAMIENTO Y SUSTITUCIÓN DE LA INFRAESTRUCTURA EDUCATIVA DE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA N° 1182 EL BOSQUE - SAN JUAN DE LURGANCHO - LIMA	MINISTERIO DE EDUCACIÓN - PRONIED	LIMA	dic-17	may-19	No	100%	Operador Tributario	8,780	Adjudicado	15%	2,634	3,512
14	Ejecución de obra del proyecto Mejoramiento de los Servicios de Salud del Establecimiento de Salud de Quincemil, Código SNIP N 359838	MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE CAMANTI	Cusco	dic-17	ago-18	No	100%	Operador Tributario	4,068	Adjudicado	15%	1,627	2,441
Total									61,051			27,425	30,992
Total sin IGV									51,738			23,242	26,264

Las obras N° 4, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13 ya han sido adjudicadas, incluso ya comenzó la obra N° 9 la semana del 20/11, y está prevista que la obra N° 10 comience la primera semana de diciembre. Las demás obras adjudicadas están previstas que comiencen entre Diciembre y Enero, por lo cual la variación del 2017 podría variar y facturarse en el 2018 por los adelantos a recibir. Con respecto a la obra N° 1 es muy probable que también sea adjudicada, y las demás obras presentadas aún está en un 50% de probabilidad de adjudicarse.

La obra N° 13 está solicitando las CFs con el IBK, y necesitaría el 10% de Fiel Cumplimiento, 20% de adelanto directo y 10% de adelanto de materiales. Se adjunta flujo de obra, y otorgamiento de buena pro de las mismas.

Detalle de Cartas Fianzas

Nº	Nº FINANZA	INICIO	FIN	MONTO	TIPO	OBRA	ENTIDAD	Total US\$M	
1	3002016001250-2	01/06/2017	30/08/2017	S/. 976,633.32	AM	GERAL	AVALPERU	726	
2	3002016001302-3	11/09/2017	10/12/2017	S/. 163,108.34	AM	CHILCAYOC	AVALPERU		
3	3002016000742-1	15/06/2017	12/12/2017	S/. 552,677.45	FC	GERAL	AVALPERU		
4	3002016000795-3	21/09/2017	21/12/2017	S/. 676,628.72	FC	HUAMANOQUIUA	AVALPERU		
5	CF N° 0011-0380-9800214836-33	15/08/2017	23/11/2017	S/. 163,964.98	AD	ONGYO SAP	BBVA		
6	CF N° 0011-0380-9800214887-36	29/08/2017	24/11/2017	S/. 961,041.67	AD	SAP 14"	BBVA		
7	CF N° 0011-0380-9800223517-38	07/09/2017	28/11/2017	S/. 1,113,161.30	AM	AGRO RURAL HUANOUCO	BBVA		
8	CF N° 0011-0380-9800221158-333	05/05/2017	04/12/2017	S/. 278,290.40	FC	AGRO RURAL HUANOUCO	BBVA		
9	CF N° 0011-0380-9800215859-34	20/09/2017	17/12/2017	S/. 1,508,236.90	AM	SAP 14"	BBVA		
10	CF N° 0011-0380-9800216006-31	20/09/2017	17/12/2017	S/. 189,010.97	AM	ONGYO SAP	BBVA		
11	CF N° 0011-0380-9800224335-34	29/09/2017	28/12/2017	S/. 1,316,660.00	AD	CANGALLO	BBVA		
12	CF N° 0011-0380-9800221549-33	02/11/2017	01/01/2018	S/. 556,580.70	AD	AGRO RURAL HUANOUCO	BBVA		
13	CF N° 0011-0380-9800224459-32	04/10/2017	10/01/2018	S/. 514,089.00	AD	SECLLA	BBVA		
14	CF N° 0011-0380-9800225250-34	19/10/2017	20/01/2018	S/. 840,191.70	AD	CHINCHEROS PPRIMARIA	BBVA		
15	CF N° 0011-0380-9800214798-35	15/08/2017	18/02/2018	S/. 526,516.16	FC	ONGYO SAP	BBVA		
16	CF N° 0011-0380-9800214895-39	25/09/2017	24/03/2018	S/. 1,407,180.76	FC	SAP 14"	BBVA		
17	CF N° 0011-0380-9800224483-32	05/10/2017	07/06/2018	S/. 514,089.00	FC	SECLLA	BBVA		
18	CF N° 0011-0380-9800225242-31	20/10/2017	19/07/2018	S/. 840,191.70	AD	CHINCHEROS PPRIMARIA	BBVA		
19	D220-00012285	16/10/2017	14/01/2018	S/. 439,804.80	AD	SOCOS	BOP	655	
20	D220-00012188	16/08/2016	12/02/2018	S/. 252,876.95	FC	PICHURARA	BOP		
21	D220-00012118	26/07/2017	21/02/2018	S/. 1,446,238.94	FC	SOCOS	BOP		
22	CF N° 216301430-R2	21/09/2017	10/12/2017	S/. 529,583.02	FC	AICAS	INSUR	162	
23	CF N° 81363-2	07/08/2016	05/11/2017	S/. 679,630.80	FC	CS LURICOCHA	INTERBANK	1,547	
24	CF N° 81376-2	08/08/2017	06/11/2017	S/. 769,589.65	FC	CHILCAYOC	INTERBANK		
25	CF N° 83021-3	16/08/2017	12/11/2017	S/. 627,914.17	AD	AGRO RURAL LUCANAS	INTERBANK		
26	CF N° 83016-2	16/08/2017	12/11/2017	S/. 313,957.09	AM	AGRO RURAL LUCANAS	INTERBANK		
27	CF N° 84244-1	29/08/2017	27/11/2017	S/. 29,429.99	FC	CS LURICOCHA	INTERBANK		
28	CF N° 82065-2	31/10/2017	19/12/2017	S/. 1,060,400.00	FC	OCOBAMBA	INTERBANK		
29	CF N° 82067-2	31/10/2017	19/12/2017	S/. 40,539.35	FC	OCOBAMBA	INTERBANK		
30	CF N° 84748-1	02/10/2017	30/01/2018	S/. 211,336.44	FC	CONSORCIO HUAPER	INTERBANK		
31	#REF!	22/09/2017	20/05/2018	S/. 1,316,660.00	FC	CANGALLO	INTERBANK		
32	CF N° 1644259-02	10/09/2017	08/12/2017	S/. 946,795.69	FC	PACAYCASA I.E	POSITIVA		290
33	CF N° E1613-03-2016	25/08/2017	22/11/2017	S/. 156,260.72	AM	CHACCRAMPA	SECREX	1,229	
34	E1441-02-2016	30/08/2017	27/11/2017	S/. 526,702.25	FC	PS PACAYCASA	SECREX		
35	CF N° E1406-02-2016	31/08/2017	28/11/2017	S/. 299,784.44	FC	MOROCHUCOS	SECREX		
36	CF N° E1340-04-2016	07/09/2017	05/12/2017	S/. 952,539.56	AM	PSTAS	SECREX		
37	CF N° E1339-04-2016	28/09/2017	26/12/2017	S/. 460,279.59	AD	PSTAS	SECREX		
38	CF N° E1611-01-2016	15/08/2017	10/02/2018	S/. 1,101,072.31	FC	CHACCRAMPA	SECREX		
39	CF N° E1338-01-2016	20/08/2016	15/02/2018	S/. 476,268.78	FC	PSTAS	SECREX		
40	CF N° E1519-00-2017	11/09/2017	09/03/2018	S/. 40,211.55	FC	PSTAS	SECREX		
Total									7,895

El cliente envió detalle de las CFs que mantiene a la fecha. En el caso de IBK algunas tienen fecha vencida, sin embargo fueron renovadas, y el monto total mostrado por el cliente coincide con lo que figura en CICS.

Cálculo de Necesidades

- J El cliente estima una necesidad alrededor de US\$16.2MM para atender las obras adjudicadas y la obra que tiene 75% de probabilidad de ser adjudicada. Asimismo en las obras que aún están en 50% de probabilidad de adjudicación, tendría necesidades de US\$8MM adicionales de CFs.

Probabilidad	Monto Nuevas Obras 2017 - 2018	Fiel Cumplimiento 10%	Adelantos 30%	Total
75% - 100%	40,562	4,056	12,169	16,225
50%	20,489	2,049	6,147	8,196

	Líneas	RM	Hipoteca	CB	Garantías	Cobertura	Libre
IBK	3,500	5,500	1,036	1,100	2,136	39%	3,364
BBVA	3,500	9,083	1,330	1,549	2,879	32%	6,204

- J Con la propuesta presente, llegaríamos a tener una cobertura de 39% sobre el riesgo total, y un riesgo libre de US\$3,364M. Es importante señalar que el BBVA le otorgó líneas libres inicialmente por US\$3.5MM, sólo con garantía por CB al 20%. Adicionalmente el BBVA le ha otorgado 1 leasing y 1 MP con el cual recién hipotecó el terreno concepto de dicho MP, y además le está otorgando en forma puntual 3 obras (Cangallo, San Jerónimo y Chincheros), con lo cual el Riesgo Máximo con el BBVA es de US\$9MM con garantías por US\$1,330M y CB por US\$1.5MM, por lo que la cobertura del BBVA hacia fin de año sería de 32%, y riesgo libre por US\$6.2MM aún inferior a la presente propuesta.

Concepto	Monto
Leasing	367
MP	973
Obra Cangallo	1,613
Obra San Jerónimo	1,600
Obra Chincheros	1,029
TOTAL	5,583

- J Se trata de una propuesta defensiva, dado que además el BBVA le ha ofrecido duplicarle la línea al cliente si es que le lleva la hipoteca que mantiene en nuestra posición.
- J Con la presente propuesta por un riesgo total de US\$5.5MM estaríamos participando del 33% de CFs que el cliente va a tener sí o sí dado que son obras ya adjudicadas.

Cuentas por Cobrar Comerciales

- J Municipalidad Santillana: S/463M, se trata de la obra N° 2, la obra recién fue terminada de cobrar en el 2017 a pesar de que fue realizada en el 2014. La diferencia no mostrada en el Backlog con respecto al contrato fue facturada en el 2014. Cliente comentó que debido al cambio de gestión (alcalde) en el 2015, hubo retrasos, y que la Municipalidad se enfocó en sacar nuevas obras y no se interesaron en culminar la liquidación hasta que casi fue llevada a arbitraje. En noviembre cobró el 50% y el otro 50% será cobrado en diciembre.
- J Inversiones Chipana: S/1,083M, comenta que a la fecha ya cobró S/500M, y que ha habido algunas observaciones menores con respecto a la pintura y otros acabados. La empresa está subsanándolo a la brevedad. Ahren comenta que la Caja Huancayo tiene garantías constituidas a Chipana y que irán cancelando en la medida que liberen, lo cual será al momento de la entrega definitiva de la obra. Se adjunta entrega preliminar.
- J Municipalidad Luricocha: S/835M, el monto coincide con última valorización a Set.17, sin problemas de pago.
- J Los otros clientes por S/577M corresponden principalmente a las valorizaciones pendientes de pago por parte de la obra N° 37, Chilcayoc.

CAPITULO 7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1. Conclusiones

7.1.1. Conclusión General

Las instituciones financieras promueven el desarrollo económico de las diferentes regiones del País. Porque permite la inversión de capital hacia diferentes actividades productivas, como la construcción, la industria, tecnología y la expansión de los mercados. Identificando las necesidades de las empresas y asesorándolos de manera continua al logro de sus resultados.

Todo esto reflejado en la dinamización de la economía, generando puesto de trabajo.

7.1.2. Conclusión Específica

El asesoramiento adecuado a las empresas enmarcadas dentro del sistema financiero como mediana y/o grandes empresas es crucial para el crecimiento económico de la región. Ya que un alto porcentaje de ellas aún tienen aún mantienen una administración familiar, sin contar con la especialización adecuada para la administración de sus recursos.

7.2. Recomendaciones

7.2.1 Recomendación General

Las políticas de evaluación crediticia enmarcadas dentro de la ley de la Superintendencia de Banca y Seguros deberían permitir a las instituciones financieras poder tener una política flexible crediticia, de acorde al sistema económico que presenta cada Región en el Perú.

7.2.2 Recomendación Específica

Se debería manejar la flexibilidad de políticas crediticias en departamentos del Perú, con un crecimiento económico más lento en el caso de Medianas y Grandes.

Ya que cuando este tipo de empresas empiecen a tener problemas económicos, las políticas crediticias actuales pueden terminar complicándolas financieramente y por ende generar la quiebra de estas empresas

BIBLIOGRAFIA

-) <http://www.educacionfinanciera.gob.sv/> - Importancia del Sistema Financiero.
-) <http://intercorp.com.pe/es#home> – Empresas Intercorp y Socios.
-) [http://www.smv.gob.pe/Memoria Anual 2017](http://www.smv.gob.pe/Memoria%20Anual%202017) - Interbank.
-) <https://> Clasificación-del-Sistema-Financiero
-) <https://www.google.com/rentabilidad>
-) <https://www.gestiopolis.com/analisis-vertical-y-horizontal-de-los-estados-financieros/>
-) <https://www.holded.com/es/blog/ratios-analizar-situacion-financiera-empresas/>
-) <https://www.abcfinanzas.com/administracion-financiera/analisis-financiero/que-es-un-analisis-vertical-o-estatico>
-) Calvo, Antonio; Cuervo, Álvaro; Parejo, José Alberto; Rodríguez, Luis (2008). Manual del sistema financiero español. Ariel.
-) Martínez, O. (2016). Análisis económico. Jalisco, México: Astra editorial.
-) Manuales y Lineamientos de Procesos Internos del Interbank.
-) Información recogida en entrevistas directas a los clientes.

ANEXOS

Formatos que acompañan los casos prácticos

1. Grupo Morales Palomino

1.1. Caso - Héctor Morales Vila

) Información Básica del Cliente

) Metodizado

1.2. Caso - Fany Palomino Martinez

) Información Básica del Cliente

) Metodizado

1.3. Caso - Morvisa

) Información Básica del Cliente

) Metodizado

2. Grupo Quispe Congacha

2.1. Caso – Ahren Contratistas

) Información Básica del Cliente

) Metodizado