



Universidad Nacional
SAN LUIS GONZAGA



Atribución-NoComercial-SinDerivadas 4.0 Internacional

Esta licencia es la más restrictiva de las seis licencias principales Creative Commons, permitiendo a otras solo descargar sus obras y compartirlas con otras siempre y cuando den crédito, pero no pueden cambiarlas de forma alguna ni usarlas de forma comercial.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0>



"Año de la recuperación y consolidación de la economía peruana"

CONSTANCIA DE ANTIPLAGIO

El que suscribe director de la Unidad de Investigación de la Facultad de Ingeniería de Sistemas de la UNICA, deja constancia que se ha realizado el análisis con el software de verificación de similitud al documento **TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL** titulado:

**Optimización del Proceso de Evaluación Crediticia en la Financiera
Compartamos a través de la Sistematización y Homologación de
Evaluaciones hasta 50 mil Soles**

Presentado por:

NAVARRO FLORES CRISTIAN ROBERTH

BACHILLER en **PREGRADO** de la facultad de Ingeniería de Sistemas; cuyo resultado obtenido es **porcentaje de similitud 0%**; por el cual se otorga el calificativo de: **APROBADO**, según el Reglamento de Evaluación de la Originalidad; adjuntando al presente, el reporte de evaluación con el software de verificación de originalidad.

Se expide la presente conformidad para la continuación del trámite respectivo.

Ica, 22 de setiembre de 2025

Dr. LUIS ALBERTO MASSA PALACIOS
Director de la Unidad de Investigación
Facultad de Ingeniería de Sistemas

UNIVERSIDAD NACIONAL "SAN LUIS GONZAGA"

VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN

FACULTAD Ingeniería de Sistemas



**Optimización del Proceso de Evaluación Crediticia en la
Financiera Compartamos a través de la Sistematización y
Homologación de Evaluaciones hasta 50 mil Soles**

Línea de investigación: Ciencias naturales, ingeniería y tecnologías sostenibles

Autor: Cristian Roberth Navarro Flores

**INFORME FINAL DE TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL
PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE INGENIERO DE
SISTEMAS**

Ica, Perú

2025

Dedicatoria

Dedico este trabajo a mi madre y padre, quienes me enseñaron el valor del esfuerzo y la perseverancia sin límites, por su sacrificio constante que han sido claves de mi éxito.

Su amor incondicional han sido la luz que guio la culminación de este trabajo, con la bendición de mi hermano en el cielo siempre acompañándome en cada momento de este trabajo.

A mi querida facultad y profesores que me brindaron siempre las mejores herramientas para conseguir las metas que me propuse un agradecimiento de corazón.

Gracias por creer en mí.

Agradecimientos

Mis agradecimientos están dirigido a mi familia por los valores y apoyo dados que me sirvieron para tener el compromiso de la culminación de este trabajo, también a mis profesores que me guiaron y me dieron todo el apoyo dentro de las aulas magnas de la facultad de Ingeniería de Sistemas.

Agradezco a Dios por bendecirnos la vida, por guiarnos a lo largo de nuestra existencia, ser el apoyo y fortaleza en aquellos momentos de dificultad y de debilidad.

Índice

Dedicatoria	ii
Agradecimientos	iii
Índice	
- Índice de contenidos	iv
- Índice de tablas	v
- Índice de figuras	vi
Resumen	x
Abstract	xi
CUERPO DEL INFORME	
INTRODUCCION	1
Capítulo I: INFORMACION DE LA INSTITUCION DONDE SE DESARROLLO LA EXPERIENCIA	9
Capítulo II: TRAYECTORIA PROFESIONAL	14
Capítulo III: APLICACION PROFESIONAL	20
3.1. Situación problemática	20
3.2. Proyecto de solución	21
3.3. Metodología	22
3.4. Sistematización del proceso	23
3.5. Aseguramiento de la calidad del Sistema	80
Capítulo IV: APORTES A LA INSTITUCION	87
CONCLUSIONES	89
RECOMENDACIONES	90
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	91
ANEXOS	
Anexo Contrato de trabajo	93

INDICE DE TABLAS

TABLA I: EQUIPO SCRUM	13
TABLA II: CERTIFICACIONES	18
TABLA III: EXPERIENCIA DESARROLLADA EN PLATAFORMAS	19
TABLA IV: RESUMEN EXPERIENCIA PROFESIONAL	19
TABLA V: PRODUCT BACKLOG	22

INDICE DE FIGURAS

Fig. 1. Cobertura de evaluación crediticia	1
Fig. 2. Valores institucionales de la financiera Compartamos	9
Fig. 3. Productos de la financiera Compartamos	10
Fig. 4. Servicios principales de ENCORA	10
Fig. 5. Presencia mundial de ENCORA	11
Fig. 6. Incorporación de talentos	11
Fig. 7. Reconocimientos de ENCORA	12
Fig. 8. Organigrama Kallpa	12
Fig. 9. Planificación del Backlog	23
Fig. 10. Selección del producto	24
Fig. 11. Hoja de ventas y aceptación	24
Fig. 12. Registrar productos	25
Fig. 13. Confirmación de registro de producto	25
Fig. 14. Cálculo de totales	26
Fig. 15. Cálculo Diario	26
Fig. 16. Cálculo Semanal	27
Fig. 17. Cálculo Mensual	27
Fig. 18. Venta semanal	28
Fig. 19. Hoja del ciclo de negocio	28
Fig. 20. Cálculo de promedio de ventas	29
Fig. 21. Promedio de ventas	29
Fig. 22. Registro de gastos administrativos y de ventas del cliente	30
Fig. 23. Totalización de gastos	30
Fig. 24. Registro de gastos de asignación familiar	31
Fig. 25. Activos corrientes	31
Fig. 26. Total activo corriente	32
Fig. 27. Descripción del inmueble	32
Fig. 28. Lista de inmuebles	33
Fig. 29. Cálculo de inmuebles	33
Fig. 30. Descripción del mueble	34
Fig. 31. Lista de muebles	34
Fig. 32. Cálculo de muebles	35
Fig. 33. Deudas de negocio	35
Fig. 34. Lista de deudas de negocio	36
Fig. 35. Deudas del negocio	36
Fig. 36. Deudas de Consumo	37

Fig. 37. Lista de deudas de consumo	37
Fig. 38. Lista de deudas de consumo	38
Fig. 39. Cuotas del cliente con compartamos	38
Fig. 40. Resumen de información	40
Fig. 41. Envío de evaluación a comité	40
Fig. 42. Validación de cálculos	41
Fig. 43. Guardamos evaluación cualitativa	41
Fig. 44. Hoja de ventas	42
Fig. 45. Registrar productos	42
Fig. 46. Insumos de producto de producción	43
Fig. 47. Detalle de insumo	43
Fig. 48. Lista de insumos y detalle de producto	44
Fig. 49. Lista de productos	44
Fig. 50. Resumen de productos agregados	45
Fig. 51. Margen de ventas	45
Fig. 52. Cálculo Diario	46
Fig. 53. Cálculo Semanal	46
Fig. 54. Cálculo Mensual	47
Fig. 55. Cálculo de ventas	47
Fig. 56. Hoja de ciclo de negocio	48
Fig. 57. Cálculo de promedio de ventas	48
Fig. 58. Cálculo promedio de ventas mensuales	49
Fig. 59. Registro de gastos administrativos y de ventas del cliente	49
Fig. 60. Total gastos generados	50
Fig. 61. Registro de gastos de asignación familiar	50
Fig. 62. Activos del negocio	51
Fig. 63. Activos corrientes	51
Fig. 64. Agregar inmueble	52
Fig. 65. Lista de inmuebles	52
Fig. 66. Total inmuebles	53
Fig. 67. Agregar mueble	53
Fig. 68. Detalle del mueble	54
Fig. 69. Cálculo de los muebles	54
Fig. 70. Detalle de deudas de negocio	55
Fig. 71. Lista de deudas de negocio	55
Fig. 72. Cálculo de deudas del cliente	56
Fig. 73. Deudas de Consumo	56

Fig. 74. Detalle de deuda de consumo	57
Fig. 75. Lista de deudas de consumo	57
Fig. 76. Cuotas del cliente con compartamos	58
Fig. 77. Consolidado para evaluación crediticia1	58
Fig. 78. Consolidado para evaluación crediticia2	59
Fig. 79. Consolidado para evaluación crediticia3	59
Fig. 80. Consolidado para evaluación crediticia4	60
Fig. 81. Guardado de la evaluación crediticia	60
Fig. 82. Envío de evaluación a comité	61
Fig. 83. Evaluación hasta 50M	61
Fig. 84. Guardar evaluación cualitativa	62
Fig. 85. Hoja de ventas	62
Fig. 86. Registrar productos	63
Fig. 87. Insumos de producto de producción	63
Fig. 88. Registro de nuevo insumo	64
Fig. 89. Lista de insumos y detalle de producto	64
Fig. 90. Lista de productos	65
Fig. 91. Margen de ventas	65
Fig. 92. Cálculo Diario	66
Fig. 93. Cálculo Semanal	66
Fig. 94. Cálculo Mensual	67
Fig. 95. Visualización semanal	67
Fig. 96. Hoja del ciclo de negocio	68
Fig. 97. Promedio de ventas anuales	68
Fig. 98. Cálculo de promedio de ventas	69
Fig. 99. Registro de gastos administrativos y de ventas del cliente	69
Fig. 100. Totales de gastos	70
Fig. 101. Gastos de asignación familiar	70
Fig. 102. Hojas de activos	71
Fig. 103. Activos corrientes	71
Fig. 104. Agregar Inmueble	72
Fig. 105. Detalle del inmueble	72
Fig. 106. Lista de inmuebles	73
Fig. 107. Agregar Mueble	73
Fig. 108. Detalle del mueble	74
Fig. 109. Cálculo de la Lista de muebles	74
Fig. 110. Detalle de deudas	75

Fig. 111. Lista de deudas de negocio	75
Fig. 112. Cálculo de deudas del cliente	76
Fig. 113. Deudas de consumo	76
Fig. 114. Agregar deuda de consumo	77
Fig. 115. Lista de deudas de consumo	77
Fig. 116. Cuotas generadas para el cliente	78
Fig. 117. Resumen de montos	79
Fig. 118. Guardado de Hoja de trabajo	80
Fig. 119. Evaluación por comité	80
Paso 1: Seleccionar un cliente con un proceso de venta. (Figs. 120, 121, 122, 123)	81
Paso 2: Se inicia la evaluación 50 mil del Segmento Comercio (Figs. 124, 125)	82
Paso 3: Se realiza la evaluación cualitativa (Figs. 126, 127, 128)	82
Paso 4: Se realiza la hoja de trabajo (Figs. 129, 130, 131, 132, 133, 134)	83
Paso 5: Se completa el RSE (Figs. 135, 136)	84
Paso 6: Se completa el flujo de caja (Figs. 137, 138)	84
Paso 7: Se manda a comité el proceso de venta (Figs. 139, 140)	85
Paso 8: Se completa el comité asesor (Figs. 141, 142, 143)	85
Paso 9: Validación en bitácora (Figs. 144, 145, 146, 147, 148, 149)	86

RESUMEN

Objetivo: El objetivo principal de este trabajo fue optimizar el proceso de evaluación crediticia en la Financiera Compartamos, específicamente para créditos de hasta 50,000 soles, mediante la sistematización y homologación de las evaluaciones. Esto buscaba mejorar la eficiencia, reducir los tiempos de evaluación y garantizar la consistencia en la información recopilada. **Método:** Se utilizó la metodología ágil SCRUM para el desarrollo del proyecto, planificando un backlog con historias de usuario (HU) que cubrían tanto el backend como el frontend de la aplicación móvil (APP) y la plataforma web (WEB). Se implementaron pruebas de calidad (QA) para asegurar la funcionalidad y precisión del sistema, incluyendo pruebas funcionales, de regresión y de rendimiento. **Resultados:** La sistematización del proceso permitió realizar evaluaciones directamente en la APP y WEB, eliminando la necesidad de usar plantillas de Excel externas. Esto redujo significativamente los tiempos de evaluación y minimizó errores. Además, se homologaron los criterios de evaluación para créditos de hasta 20,000 y 50,000 soles, asegurando consistencia en la información. El equipo de QA validó cada HU, garantizando la calidad del software. **Conclusiones:** La optimización del proceso de evaluación crediticia mejoró la eficiencia operativa, redujo los tiempos de aprobación y mejoró la experiencia tanto de los asesores como de los clientes. La sistematización y homologación de criterios permitieron una toma de decisiones más precisa y confiable, aumentando la competitividad de la Financiera Compartamos en el sector financiero.

Palabras clave:

Evaluación crediticia, sistematización, homologación, SCRUM, calidad de software.

ABSTRACT

Objective: The main objective of this work was to optimize the credit evaluation process at Financiera Compartamos, specifically for loans up to 50,000 soles, through the systematization and standardization of evaluations. This aimed to improve efficiency, reduce evaluation times, and ensure consistency in the collected information. **Method:** The agile SCRUM methodology was used for project development, planning a backlog with user stories (HU) covering both the backend and frontend of the mobile application (APP) and web platform (WEB). Quality assurance (QA) tests were implemented to ensure the functionality and accuracy of the system, including functional, regression, and performance tests. **Results:** The systematization of the process allowed evaluations to be conducted directly in the APP and WEB, eliminating the need for external Excel templates. This significantly reduced evaluation times and minimized errors. Additionally, evaluation criteria for loans up to 20,000 and 50,000 soles were standardized, ensuring information consistency. The QA team validated each HU, ensuring software quality. **Conclusions:** The optimization of the credit evaluation process improved operational efficiency, reduced approval times, and enhanced the experience for both advisors and clients. The systematization and standardization of criteria enabled more precise and reliable decision-making, increasing Financiera Compartamos' competitiveness in the financial sector.

Keywords:

Credit evaluation, systematization, standardization, SCRUM, software quality.

INTRODUCCION

El trabajo de suficiencia profesional desarrollado en la financiera Compartamos, la misma que tiene como propósito “Impulsamos los sueños de nuestros clientes atendiendo sus necesidades financieras con sentido humano.

Planteamiento del problema

El trabajo de suficiencia profesional desarrollado se dio por la necesidad de la institución financiera Compartamos donde el proceso con Excel se realizaba descargando la plantilla Excel de la evaluación desde el APP o WEB, se completaba externamente de la app las diferentes hojas de trabajo, se guardaba el archivo Excel y posteriormente desde la APP o WEB se buscaba y cargaba la evaluación en Excel. Este proceso era muy engorroso, consumía mucho tiempo y recursos de la institución.

El proyecto consistió en aumentar la eficiencia y agilidad al asesor en campo, ya que se detectó lentitud en la evaluación al cliente. Al realizarse la evaluación en un archivo de Excel y cargando la evaluación al APP. Igualmente se detectó que gran parte de los créditos evaluados en campo por el asesor eran superiores a 20 mil soles hasta 50 mil soles, por lo cual la evaluación que se manejaba no cumplía con lo requerido.

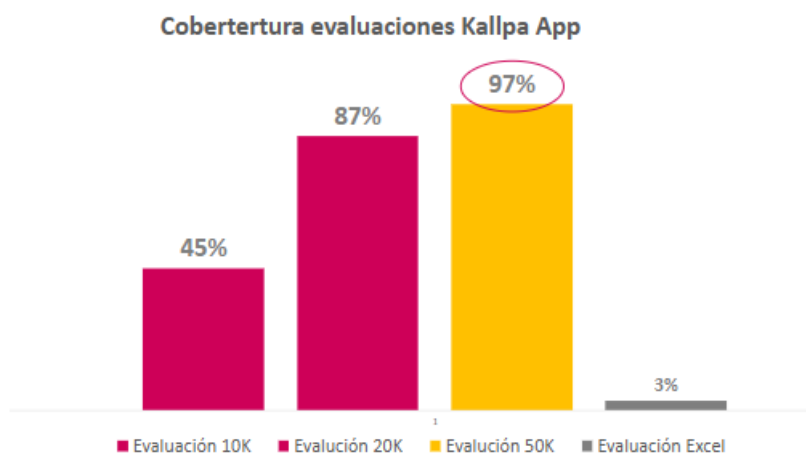


Fig. 1. Cobertura de evaluación crediticia

La sistematización de evaluación de créditos hasta 50 mil consiste en replicar y mejorar el flujo de la evaluación que se realiza por Excel para que realice sin salir de la APP o WEB, también homologando la evaluación sistematizada de créditos hasta 20 mil y evaluación por Excel existente para no generar inconsistencia en la información de la evaluación que se guarda y se alineen al nuevo esquema de evaluación de la Fig. 1.

Como especialista en pruebas de automatización como QA en la empresa ENCORA, la misma que tiene como cliente a la financiera Compartamos, se brindó el servicio de calidad a los proyectos dentro de mi Squad de trabajo SCRUM, el proyecto que se desarrolló fue la épica “**Evaluación 50mil**” un proyecto destinado a **Sistematizar** la evaluación crediticia de clientes que realiza el asesor de crédito en campo para aumentar la eficiencia y agilidad en la evaluación para créditos superiores a 20 mil hasta 50 mil a través del aplicativo llamado “KALLPA” para las plataformas APP y WEB, también homologar las otras evaluación.

Objetivo del proyecto

Al ser un servicio se llegó a tener los siguientes acuerdos como objetivos para el proyecto “Agregar el análisis de performances de servicios de evaluación de **BT**, y Actualizar el diagrama de arquitectura (**GCO**)”.

Alcance del proyecto

El alcance del proyecto fue establecido en asegurar la calidad del proceso de la **épica Evaluación 50mil**. No hubo limitaciones en el desarrollo del proyecto, se tuvo todo el apoyo de la institución financiera por acuerdo con la empresa Encora.

Justificación

La intervención de la empresa Encora se justifica habiendo detectado el problema abordado en este trabajo de suficiencia profesional porque surge de la necesidad identificada en la institución financiera Compartamos, donde el proceso de evaluación crediticia mediante el uso de Excel resultaba altamente ineficiente. El procedimiento implicaba descargar una plantilla desde la aplicación web, completarla externamente, y luego cargarla nuevamente al sistema, consumiendo recursos significativos de tiempo y personal. Esta metodología no solo era engorrosa, sino que también no cumplía adecuadamente con los requisitos para créditos superiores a 20 mil hasta 50 mil soles, lo cual generaba inconsistencias y lentitud en la evaluación de clientes en campo.

Antecedentes

De la revisión de la literatura, se ha encontrado múltiples antecedentes relacionados con la experiencia desarrollada y que se incluyen en el trabajo con la finalidad de darle mayor presencia al trabajo y que paso a listar:

En el ámbito financiero, el proceso de evaluación de riesgos, conocido como underwriting, es un paso fundamental para analizar cada solicitud de préstamo. En esta fase, se evalúa la solvencia crediticia de los solicitantes y su capacidad para devolver el préstamo, lo que permite determinar si se aprueba o no la solicitud. Un elemento clave de este proceso es la puntuación crediticia, que estima la probabilidad de incumplimiento. Aunque se han logrado importantes avances en la precisión predictiva de los modelos de puntuación crediticia mediante técnicas de aprendizaje automático, aún persiste la necesidad de desarrollar reglas de aprobación que consideren factores adicionales más allá de la simple puntuación. Tradicionalmente, la construcción de estas reglas de aprobación se realiza de forma manual para garantizar que sigan siendo comprensibles para los analistas de riesgos. En este estudio, presentamos un sistema automatizado diseñado para optimizar un conjunto de reglas basado en criterios específicos para la aprobación de préstamos, implementado en Hyundai Capital Services (HCS). El principal desafío consistió en desarrollar una base de reglas de alta calidad que, además de ser efectiva, fuera lo suficientemente sencilla para que tanto los analistas de riesgos como los clientes pudieran comprender las decisiones de aprobación. Para superar este reto, se utilizó un enfoque de optimización submodular basado en principios sólidos. La implementación de este sistema ha permitido un incremento anual del 14 % en el volumen de servicios de préstamos en HCS, manteniendo la tasa de morosidad dentro de los niveles establecidos. Además, ha facilitado la aprobación de clientes que, de otro modo, habrían sido rechazados [1].

Las instituciones financieras emplean datos para realizar evaluaciones inteligentes del crédito personal. No obstante, la creciente preocupación por la privacidad de los datos financieros, junto con el limitado volumen y la baja calidad de los datos disponibles en una sola institución, representa un desafío. En este contexto, proponemos de manera innovadora la integración del aprendizaje federado con el aprendizaje profundo (FL-DL), introduciendo un algoritmo de comunicación dinámica y un algoritmo de agregación adaptativa para abordar de forma efectiva los problemas asociados a la evaluación del crédito personal, tales como la protección de la privacidad de los datos, el cómputo y el almacenamiento distribuidos. El algoritmo de comunicación dinámica combina intervalos de comunicación fijos con intervalos variables limitados, lo que permite que el sistema federado utilice múltiples intervalos en una misma tarea de aprendizaje, mejorando así el rendimiento de los modelos de evaluación crediticia personal. Por su parte, el algoritmo de agregación adaptativa presenta una fórmula innovadora para calcular los pesos de agregación. Este enfoque permite actualizar automáticamente los pesos, optimizando la precisión en la evaluación del crédito individual mediante la interacción entre los modelos globales y locales. Además, este proceso distribuye la carga computacional adicional de forma mínima en el servidor central, evitando sobrecargar a los clientes con recursos limitados. Finalmente, se llevaron a cabo experimentos y análisis utilizando datos de la empresa financiera

Lending Club para evaluar tanto los algoritmos propuestos como el modelo FL-DL. Los resultados demostraron que ambos algoritmos superan el rendimiento de los algoritmos comparados y que el modelo FL-DL ofrece un mejor desempeño en comparación con los modelos de aprendizaje avanzados existentes [2].

La garantía de calidad en el desarrollo de software es uno de los procesos fundamentales en cualquier organización, especialmente cuando los sistemas de Tecnologías de la Información influyen de manera significativa en la ejecución de los procesos empresariales. Para lograr la digitalización y la informatización de estos procesos, es crucial que las organizaciones comprendan claramente sus operaciones, lo cual se puede alcanzar mediante la evaluación, optimización y mejora continua de los procesos de negocio, además de garantizar la calidad del software de soporte. Esta investigación se centra en los desafíos del sector financiero, en particular en el proceso de aprobación de préstamos y en el soporte que brinda la solución de información existente. Se han identificado riesgos actuales, problemas imprevistos, desperdicio de recursos durante el proceso de aprobación de préstamos y una deficiente calidad en el soporte informático. Por ello, el estudio pone énfasis en las oportunidades de optimización del proceso empresarial, a través del análisis y evaluación de las actividades del proceso. Esto incluye la medición de la calidad del software actual, la implementación de nuevos sistemas de información y soluciones para la gestión de riesgos, así como la identificación de áreas con potencial de mejora. Se ha modelado, simulado y evaluado el estado actual del proceso, basándose en una revisión de la literatura y en entrevistas realizadas. Finalmente, se presentan propuestas para optimizar el proceso de aprobación de préstamos, junto con un análisis del impacto potencial que estas mejoras tendrían en la calidad del proceso [3].

Las instituciones financieras suelen enfrentar pérdidas económicas debido a clientes morosos que incumplen con sus préstamos o a la negativa de otorgar créditos por un exceso de aversión al riesgo. Este estudio analiza el uso de métodos de aprendizaje automático y técnicas de optimización para abordar esta problemática. La metodología propuesta se desarrolla en dos etapas: en primer lugar, se aplican diversos algoritmos de aprendizaje automático para identificar el modelo más eficaz en la predicción de la morosidad de los clientes; en segundo lugar, se utilizan estos resultados para optimizar las tasas de interés, con el objetivo de disminuir tanto la morosidad como el riesgo asociado. Esta optimización permite ofrecer tasas de interés ajustadas tanto a nuevos como a actuales clientes, lo que contribuye a que las instituciones financieras incrementen sus ingresos mientras gestionan de forma más eficiente el riesgo y la morosidad. Los modelos desarrollados alcanzaron altos niveles de precisión, destacando un algoritmo con un puntaje F1 de 0,88 y un valor ROC de 0,986. Como resultado, la optimización de las tasas de interés logró reducir el riesgo en un 37 %, lo que se tradujo en un aumento significativo de los rendimientos para un grupo específico de clientes [4].

Para evaluar la probabilidad de que un prestatario no cumpla con sus obligaciones financieras, las instituciones financieras deben realizar un análisis de riesgo crediticio. Esta evaluación facilita la toma de decisiones informadas en relación con la aprobación de préstamos y la concesión de créditos. Los Sistemas de Soporte a la Decisión (DSS, por sus siglas en inglés) son herramientas informáticas diseñadas para ayudar a las organizaciones en procesos complejos de toma de decisiones, proporcionando datos relevantes y modelos analíticos. En el contexto de la evaluación del riesgo crediticio, los DSS desempeñan un papel fundamental al mejorar la precisión y la eficiencia en la toma de decisiones. Este estudio analiza el uso de los DSS en la gestión del riesgo crediticio y su impacto en el proceso de toma de decisiones. Se abordan aspectos clave como la integración de datos, los modelos de evaluación de riesgos, el análisis de puntaje crediticio, el soporte para la toma de decisiones y la gestión de carteras. La integración de múltiples fuentes de información, como estados financieros e informes de crédito, permite obtener una visión integral de la situación financiera del prestatario. Los DSS emplean algoritmos estadísticos avanzados y técnicas de aprendizaje automático para analizar estos datos, identificar patrones y detectar señales de riesgo crediticio, lo que se traduce en evaluaciones de riesgo más precisas. A través del uso de puntajes crediticios, los prestamistas pueden clasificar a los solicitantes en diferentes niveles de riesgo y tomar decisiones bien fundamentadas sobre la aprobación de préstamos y la determinación de tasas de interés [5].

Para las instituciones financieras, como los bancos, una de las principales fuentes de ingresos proviene de la emisión de tarjetas de crédito. Con el tiempo, ha habido un notable incremento en la cantidad de solicitantes que buscan aprovechar la comodidad y los pagos fraccionados que ofrecen estas tarjetas. En consecuencia, las instituciones financieras enfrentan el desafío de revisar y aprobar solicitudes de manera periódica, lo que puede convertirse en un proceso tedioso y propenso a errores debido a la fatiga. Para minimizar estos errores y mejorar la fiabilidad y eficiencia del proceso de revisión y aprobación, las entidades financieras recurren a la digitalización, utilizando principalmente algoritmos de aprendizaje automático como sistemas de apoyo. Dado el conjunto de algoritmos alternativos disponibles, las instituciones deben evaluar su rendimiento mediante métricas específicas para garantizar una mejora continua en el proceso de aprobación de tarjetas de crédito. En este sentido, el presente estudio utiliza un algoritmo de clasificación ejecutado a través de WEKA para analizar el rendimiento de distintos algoritmos y su impacto en la optimización del proceso de evaluación de solicitudes de tarjetas de crédito. Los resultados muestran que las instituciones financieras consideran fundamentales ciertos atributos para la aprobación, tales como el historial de incumplimientos, el puntaje crediticio, la situación de ingresos, el historial laboral y la relación con la entidad bancaria. Con base en estos criterios, el algoritmo logró realizar tareas de clasificación con precisión y eficacia [6].

Este proyecto se centra en la automatización del proceso de evaluación de solicitudes de tarjetas de crédito mediante técnicas avanzadas de aprendizaje automático, como Random Forest, Gradient Boosting, Máquinas de Vectores de Soporte (SVMs), Regresión Logística, Métodos de Regularización y Ajuste de Hiperparámetros. El objetivo es incrementar la eficiencia, precisión y equidad en las decisiones de aprobación de tarjetas de crédito. Para ello, se recopilan y preprocesan datos históricos de solicitudes, que incluyen información demográfica de los solicitantes, historial financiero y detalles laborales. La ingeniería de características y el análisis exploratorio de datos (EDA) se emplean para potenciar la capacidad predictiva del conjunto de datos. Se aplican tres algoritmos de aprendizaje automático: Random Forest, Regresión Logística y Gradient Boosting. Además, se utilizan técnicas de regularización (L1 y L2) y ajuste de hiperparámetros para evitar el sobreajuste y optimizar el rendimiento de los modelos. El desempeño de los modelos se evalúa mediante métricas como precisión, exhaustividad, puntuación F1, curva ROC-AUC y análisis de importancia de características, con el fin de identificar los factores clave que influyen en las decisiones de aprobación. El proyecto busca desarrollar modelos robustos, precisos y justos para la aprobación de tarjetas de crédito, beneficiando tanto a las instituciones financieras como a los solicitantes [7].

Con el rápido crecimiento de los préstamos para emprendimientos en China, la construcción de un sistema de evaluación crediticia para préstamos de riesgo se ha convertido en una medida de garantía financiera crucial. Este estudio se enfoca en tres aspectos principales. En primer lugar, considerando los factores subjetivos presentes en el proceso de aprobación de préstamos para emprendimientos, se construye un sistema de evaluación crediticia basado en las características de los datos de estos préstamos y en los sistemas de evaluación utilizados por los bancos comerciales. En segundo lugar, se emplea el método de diseño uniforme aleatorio para mejorar la inicialización de la población, logrando una distribución uniforme de los individuos. Por último, con el objetivo de abordar la baja eficiencia en la auditoría de préstamos para emprendimientos, se propone una red neuronal BP optimizada para evaluar dichos préstamos. Específicamente, mediante el procesamiento de datos, se construye un sistema de índices crediticios y se determinan los parámetros del modelo de red neuronal BP optimizado. Este modelo cuenta con 15 nodos de entrada, una capa oculta y dos capas de salida. Los resultados de la simulación demuestran que el modelo de red neuronal BP optimizado presenta ventajas significativas en la evaluación de préstamos. Además, este trabajo incluye un estudio empírico sobre el estado actual de la evaluación crediticia de préstamos para emprendimientos, utilizando un modelo de red neuronal BP optimizado que considera salidas no esperadas [8].

En el ámbito financiero, la autorización de un préstamo representa una etapa crucial en la toma de decisiones, la cual tradicionalmente requiere una revisión manual de la información financiera y el historial crediticio de los solicitantes. No obstante, con la creciente disponibilidad de grandes

volúmenes de datos y los avances en la tecnología computacional, los enfoques de aprendizaje automático se están convirtiendo en herramientas poderosas para mejorar la precisión y eficiencia de los procesos de aprobación de préstamos. Este estudio explora la aplicación de técnicas de aprendizaje automático combinadas con modelado predictivo para automatizar y optimizar dichos procesos. Se emplean múltiples algoritmos, como regresión logística, árboles de decisión, bosques aleatorios y redes neuronales, para analizar características clave como el estado laboral, el puntaje crediticio, los ingresos y el monto del préstamo, con el fin de determinar si una solicitud será aprobada o rechazada. El objetivo de la investigación es desarrollar un sistema automatizado para la aprobación de préstamos [9].

La evaluación crediticia en instituciones financieras o bancos es fundamental para determinar la viabilidad de otorgar fondos en préstamo. Por ello, la calificación crediticia constituye una parte esencial de las operaciones de la empresa y tiene un impacto significativo en sus ganancias. Debido a esto, el proceso de evaluación crediticia está sujeto a regulaciones muy estrictas. Esta evaluación se basa en datos recopilados a través de formularios, el historial financiero de los clientes y diversas otras fuentes de información. El Algoritmo de Binning Óptimo es un método estándar en la industria utilizado por los científicos de datos para construir modelos de calificación crediticia. Sin embargo, los científicos de datos deben analizar cada variable o característica de manera individual para comprender cómo los patrones de cada una influyen en el objetivo. Cuando existen cientos o incluso miles de variables, este proceso consume mucho tiempo, mientras que, desde una perspectiva empresarial, se requiere una solución rápida y efectiva. Para abordar este problema, proponemos la implementación de algoritmos evolutivos que permitan encontrar la mejor solución en la delimitación de valores de las variables, formando así un binning óptimo. Los algoritmos genéticos, como una rama de los algoritmos evolutivos adaptativos, son comúnmente utilizados para resolver problemas de búsqueda de valores en optimización. A través de esta investigación, se demuestra que los algoritmos genéticos pueden resolver eficazmente el problema de determinar las limitaciones en la formación de variables de binning óptimo. Los resultados de la comparación entre los métodos de clasificación evidencian que la Regresión Logística puede mantener un rendimiento estable y consistente. Además, este método es capaz de preservar la eficacia del modelo predictivo a pesar de los cambios en las tendencias de los datos de prueba, mientras que otros métodos experimentan una disminución en su desempeño. En las pruebas realizadas con Regresión Logística, se obtuvo un AUC de 0.71 [10].

El análisis de la solvencia crediticia de un solicitante es fundamental para la gestión del riesgo crediticio en las entidades financieras y en la toma de decisiones sobre la aprobación de préstamos. Esta investigación presenta una revisión detallada del proceso de calificación crediticia mediante el uso de algoritmos de aprendizaje por conjuntos. Se emplean diversos conjuntos de datos que contienen información financiera, demográfica y antecedentes crediticios

de los solicitantes para construir y evaluar modelos de puntuación crediticia basados en técnicas de ensamble. El estudio explora métodos de selección de variables, ajuste de parámetros en los modelos de ensamble y la interpretación de los resultados para mejorar la precisión en la evaluación crediticia. Los hallazgos evidencian que los algoritmos de aprendizaje por conjuntos permiten obtener evaluaciones de riesgo crediticio más exactas y superan el rendimiento de los clasificadores individuales. En este contexto, Random Forest y XGBoost desempeñan un papel clave en el incremento de la precisión al evaluar el riesgo crediticio mediante algoritmos de ensamble. Se realiza un preprocesamiento de los conjuntos de datos, que abarca la codificación de variables categóricas y el tratamiento de valores ausentes. Random Forest genera un conjunto de árboles de decisión, destacándose por su habilidad para modelar relaciones complejas. Paralelamente, se incorpora XGBoost, un algoritmo de potenciación por gradiente altamente eficaz para detectar patrones sofisticados en los datos. Se aplican técnicas de búsqueda en malla (grid search) para optimizar los hiperparámetros de ambos modelos, mientras que la selección de características se apoya en el uso de valores SHAP para XGBoost y en la evaluación de la importancia de las variables en Random Forest, facilitando así la interpretación de los modelos. Finalmente, el modelo de ensamble combina las predicciones de Random Forest y XGBoost, aprovechando las fortalezas de cada uno para ofrecer evaluaciones de riesgo crediticio más precisas [11].

Capítulo I: INFORMACION DE LA INSTITUCION DONDE SE DESARROLLO LA EXPERIENCIA.

El trabajo de suficiencia profesional se desarrolló como parte del servicio prestado a la institución financiera Compartamos (<https://www.compartamos.com.pe/Peru>). Esta financiera tiene como propósito “Impulsamos los sueños de nuestros clientes atendiendo sus necesidades financieras con sentido humano. La financiera lleva más de tres décadas creando oportunidades que impulsan el crecimiento de las personas y sus comunidades. Para lograr este propósito la institución cuenta con valores claramente establecidos en su web institucional Fig. 2.

Nuestros Valores

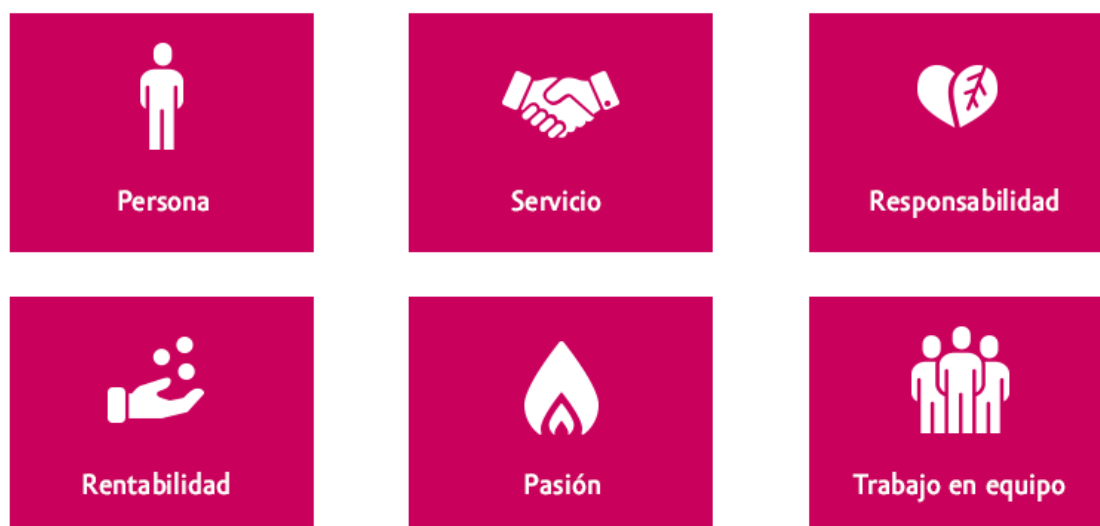


Fig. 2. Valores institucionales de la financiera Compartamos

La financiera Compartamos, tienen una cartera muy importante de productos a los ciudadano y empresas que se detallan en la Fig. 3.

Créditos	Ahorros	Seguros
- Individual > Dinero para ti • Efectivo • Vivienda > Dinero para tu negocio • Pyme • Consolidación de Deuda • Activo Fijo • Local Comercial • Empresario - Grupal > Dinero para tu negocio • Crédito Grupal > Dinero para ti y para tu negocio • Crece y Mejora	- Cuenta de Ahorros WOW - Depósito a Plazo Fijo - Cuenta de Ahorros Simple - Cuenta Emprendedores - Cuenta de Ahorro Grupal - CTS - Cuenta Crece Libre - Jurídica	- Individual - Grupal - Protección General - Cuenta Protegida - SOAT - Desgravamen - Desgravamen - Devolución

Fig. 3. Productos de la financiera Compartamos

Los productos que ofrece la financiera Compartamos a sus clientes se agrupan en tres grandes productos como se muestra en la Fig. 3, con el detalle de cada producto en los subproductos ofertados.

Siendo una necesidad de la financiera proporcionar estos servicios con la calidad que se espera para satisfacer las necesidades de estos clientes, es que la financiera Compartamos siendo cliente de la empresa ENCORA (<https://www.encora.com/es>) solicita la **Optimización del Proceso de Evaluación Crediticia de Evaluaciones hasta 50 mil Soles** cuya problemática se ha detallado en el Introducción.

ENCORA es una empresa de ingeniería digital que crea productos orientados a los negocios para nativos digitales y empresas. La empresa cuenta con servicios estratégicos orientados a sus clientes en el campo de la tecnología y negocio Fig. 4.



Fig. 4. Servicios principales de ENCORA

La empresa tiene presencia en casi todo el mundo como se muestra en la Fig. 5.

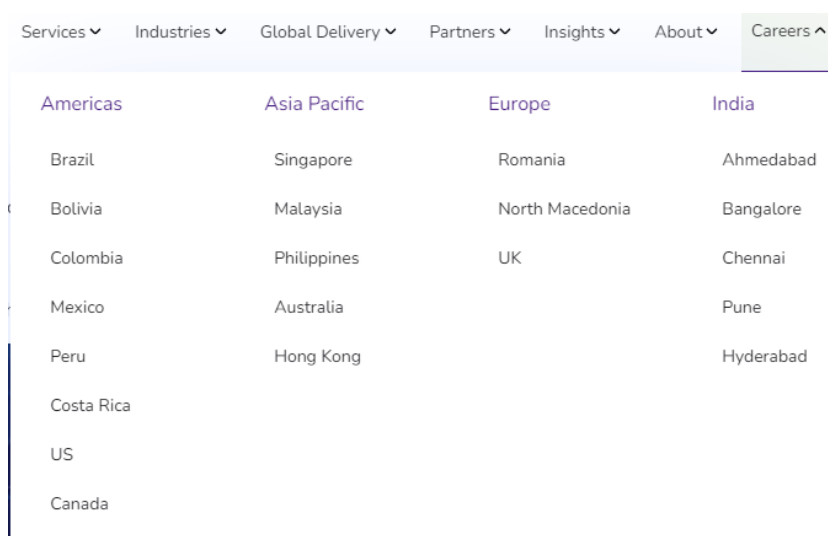


Fig. 5. Presencia mundial de ENCORA

La empresa tiene presencia casi todo el mundo como se muestra en la Fig. 5, en casi todo Latinoamérica, en nuestro país igualmente tiene una presencia importante, debido a ello cuenta con un canal para incorporar talentos en el campo de la ingeniería.

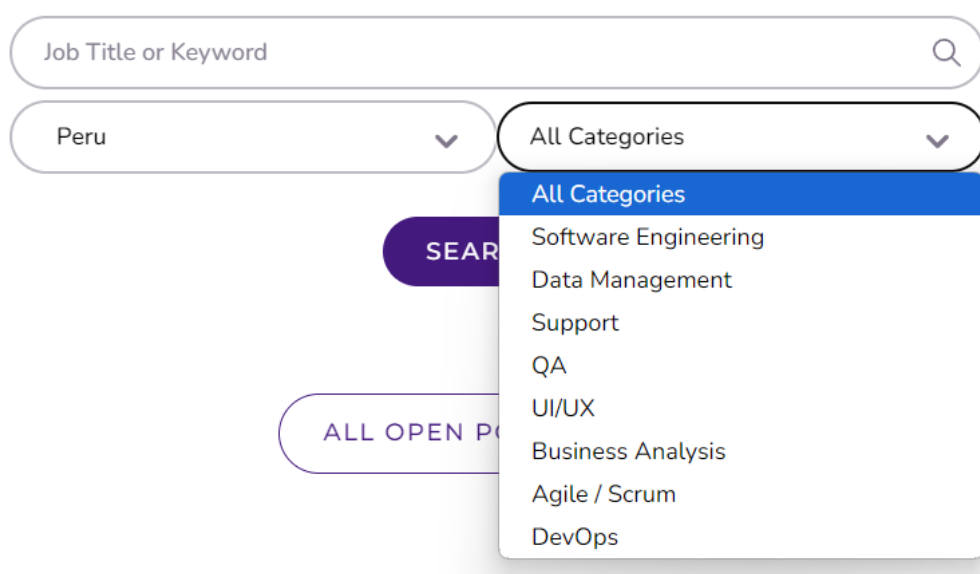


Fig. 6. Incorporación de talentos

En la Fig. 6, se muestra como la empresa ENCORA cuenta con un canal en Perú para la incorporación de nuevos talentos en el campo del desarrollo de software, la administración de datos el aseguramiento de la calidad de software, Metodologías Agiles, etc.

La confianza de los clientes de ENCORA como la financiera Compartamos, se basa en los múltiples reconocimientos con que cuenta Fig. 7.

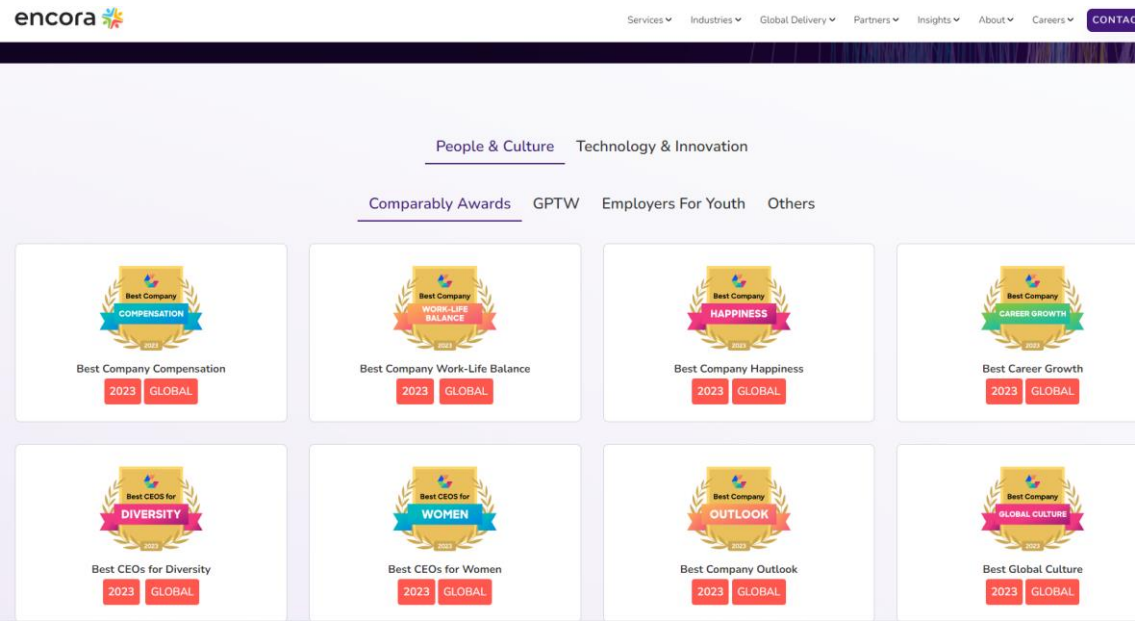


Fig. 7. Reconocimientos de ENCORA

Fuente: <https://www.encora.com/awards>

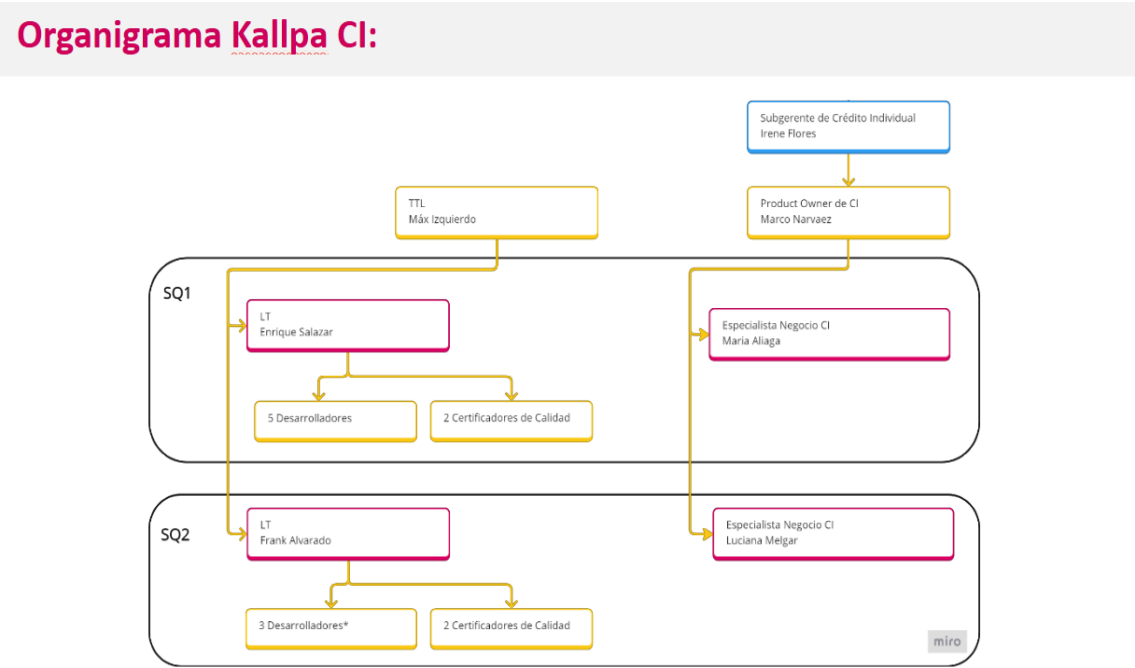


Fig. 8. Organigrama Kallpa

En la Tabla I, se muestra el equipo destinado a la sistematización en la financiera Compartamos.

TABLA I
EQUIPO SCRUM

Metodos	Agile Couch		Scrum master	
	Lesly Pope		Irene Flores	
Teams Level	Product Owner		Tribe Technologu Lead	
	Marco Narvaez		Max Izquierdo	
DEVELOPER TEAM	SQUAD 1 SCRUM			
	UX	Emanuel Salazar		
	Dev	Lenin Almiron		
	Dev	Luis Condori	Lider Tecnico	Enrique Salazar
	Dev	Carlos Olavarria	Analista de negocio	Maria Aliaga
	Dev	Anthony Aguilera		
	QA	Cristian Navarro		
	QA	Franco Rosell		

En La Tabla I del equipo SCRUM para el desarrollo de la Optimización de los prestamos hasta 50 mil, y para asegurar la calidad del producto de software, es que corresponde a mi participación en la sistematización.

Capítulo II: TRAYECTORIA PROFESIONAL

El bachiller Cristian Roberth Navarro Flores (QA Engineer Funcional), es un profesional en Ingeniería de Sistemas con experiencia en Desarrollo y Calidad de software, con actitudes en beneficio de las empresas y beneficio personal como experiencia formal. Lograr mejorar la eficiencia personal en su análisis, con predisposición para el trabajo en equipo y principios de mejora continua. Se presenta a los siguientes puntos su trayectoria profesional.

ENCORA – CLIENTE FINANCIERA COMPARTAMOS (QA Engineer II)

Lima, Perú

(01/09/2022 – Actualidad)

Durante este periodo participó en los siguientes proyectos:

- Proyecto: Proyecto Incidencias y mejoras BANTOTAL (01//09/2022 – 31/12/2022)

Principales tareas ejecutadas en el proyecto:

- Responsable de la certificación de los aplicativos BanTotal WEB.
- Gestión de proyectos, seguimiento de incidencias e historias de usuario con el JIRA.
- Levantamiento de defectos y reportados al equipo de desarrollo para su corrección.
- Participación en equipos TRADICIONAL.
- Uso de herramientas de Integración Continua en Azure.
- Diseño, ejecución y documentación de casos de pruebas.
- Encargado del despliegue de los objetos y sus versiones usando el Gitextensions.
- Validación de servicios REST usando POSTMAN.

- Pruebas de performance usando JMeter.
- Elaboración de data de pruebas mediante scripts de bases de datos, procedure.
- Validación de caja blanca revisando el código, detectando código en duro.
- Validación de la cobertura de código usando SonarQube.
- Tecnologías: JMeter, Azure, Postman, SQL, DB DBEaver, SonarQube, Git extensions.

• Proyecto: Proyecto Incidencias y mejoras KALLPA APP Y WEB (01//01/2023 – Actual)

Principales tareas ejecutadas en el proyecto:

- Responsable de la certificación de los aplicativos KALLPA APP y WEB.
- Gestión de proyectos, seguimiento de incidencias e historias de usuario con el JIRA.
- Levantamiento de defectos y reportados al equipo de desarrollo para su corrección.
- Participación en equipos AGIL, interviniendo en las ceremonias: Planning y coordinación constante con el Producto Owner, Scrum Master y desarrolladores.
- Uso de herramientas de Integración Continua en Azure por Pipeline.
- Diseño, ejecución y documentación de casos de pruebas a XRAY por JIRA.
- Encargado del despliegue de los objetos y sus versiones usando el Gitextensions.
- Validación de servicios REST usando Postman.
- Pruebas de performance usando JMeter.
- Elaboración de data de pruebas mediante scripts de bases de datos, procedure.
- Validación de caja blanca revisando el código, detectando código en duro.
- Validación de la cobertura de código usando SonarQube.
- Tecnologías: JMeter, Azure, Postman, SQL, DB DBEaver, SonarQube, Gitextensions.
- Proyectos de atención de incidencias.
- Proyecto de mejoras “Evaluación hasta 50 mil”, “Proceso de venta preaprobado”, “Creditienda”,
- “Migración de Reglas de negocio”

INDRA – CLIENTE BBVA CONTINENTAL (QA Engineer Funcional)

Lima, Perú

(29/03/2021 – 31/08/2022)

Durante este periodo participó en los siguientes proyectos:

- **Proyecto: Servicios de Cálculo de comisiones de productos (29/03/2021 – 25/07/2021)** Proyecto encargado de la creación y modificación de servicios para el cobro de comisiones de productos.

Principales tareas ejecutadas en el proyecto:

- Análisis, diseño y redacción en gherkin de casos de prueba con el uso de técnicas de diseño.
- Ejecución de pruebas de servicio utilizando la Herramienta Postman
- Pruebas de regresion de servicios
- Reporte de errores presentados en la ejecucion en Jira.
- Pruebas de Carga y Rendimiento de servicios.
- Participación en equipos AGIL, interviniendo en las ceremonias: Daily meeting, Planning y coordinación
- constante con producto owner, scrum master, desarrolladores.
- Tecnologías: Postman, MySQL, Web, Jira, Git, SCRUM

Proyecto: Puntos BBVA (06/08/2021 – 15/11/2021)

Proyecto para la visualización de puntos BBVA en APP mobile.

Principales tareas ejecutadas en el proyecto:

- Análisis, Diseño y redacción en gherkin de casos de prueba con el uso de técnicas de diseño de caso de
- prueba
- ejecución de pruebas de Front-End en la aplicacion GLOMO.
- Pruebas de regresión.
- Reporte de errores presentados en la ejecución en Jira.
- Reporte de avance de pruebas estadísticas en Power BI.
- Documentación de evidencia de Pruebas.
- Generación de Data de prueba.
- Participación en equipos AGIL, interviniendo en las ceremonias: Daily meeting, Planning y coordinación constante con Product Owner, Scrum Master y desarrolladores.

- Tecnologías: gherkin, Android Studio, Mobile, Power BI, IMB 3270, Postman, SCRUM

• **Proyecto: CVV2 (25/11/2021 – 22/12/2021)**

Proyecto para modificar parámetros de CVV2 dinámico de tarjetas de clientes.

Principales tareas ejecutadas en el proyecto:

- Análisis, Diseño y redacción en gherkin de casos de prueba con el uso de técnicas de diseño de caso de prueba
- ejecución de pruebas de Front-End en la aplicación GLOMO.
- Pruebas de regresión.
- Reporte de errores presentados en la ejecución en Jira.
- Reporte de avance de pruebas estadísticas en Power BI.
- Documentación de evidencia de Pruebas.
- Generación de Data de prueba.
- Participación en equipos AGIL, interviniendo en las ceremonias: Planning y coordinación constante con Product Owner, Scrum Master y desarrolladores.
- Tecnologías: gherkin, Android Studio, Mobile, Power BI, IMB 3270, Postman, SCRUM

• **Proyecto: Proyecto de Tarjetas de Crédito y Débito (25/12/2021 – 31/08/2022)**

Proyecto que modifiqué el look and feel de las tarjetas de crédito y débito que ofrece BBVA en diferentes casos.

Principales tareas ejecutadas en el proyecto:

- Análisis, Diseño y redacción en gherkin de casos de prueba con el uso de técnicas de diseño de caso de prueba
- ejecución de pruebas de Front-End en la aplicación GLOMO.
- Pruebas de regresión.
- Reporte de errores presentados en la ejecución en Jira.
- Reporte de avance de pruebas estadísticas en Power BI.
- Documentación de evidencia de Pruebas.
- Generación de Data de prueba de tarjetas a clientes en calidad.
- Jefe de Pruebas realizando capacitaciones al equipo de pruebas y gestionando las pruebas.
- Pruebas End-to-end automatizadas de casos de prueba.

- Participación en equipos AGIL, interviniendo en las ceremonias: Daily meeting, Retrospective, Planning y coordinación constante con Product Owner, Scrum Master y desarrolladores.
- Tecnologías: gherkin, Android Studio, Mobile, Power BI, IMB 3270, Postman, SCRUM, IntelliJ IDEA, Jenkins

En todo su recorrido el Bachiller Cristian Roberth Navarro Flores, desde su formación en el campo de la Ingeniería de Sistemas y obtención de su bachiller, además a seguido especializándose en el campo del desarrollo y de la calidad de software (QA). Además, a desarrollado habilidades blandas muy importantes para el campo laboral. Habilidades como:

- ✓ Gestión del tiempo
- ✓ Habilidades de comunicación
- ✓ Servicio al cliente
- ✓ Productividad personal
- ✓ Gestión del cambio

Al mismo tiempo ha incorporado en sus conocimientos certificaciones y especializaciones en el marco de la ingeniería de sistemas, y que se muestran en la Tabla I:

TABLA II
CERTIFICACIONES

Fecha	Certificación/especialización	Lugar
15/06/2019	Certificación Scrum Fundamentals	SCRUMstudy
24/11/2019	Certificación Power BI	LEVO CONSULTING
16/10/2019	Certificación ISTQB	ISTQB
2019	Certificación SQL	Udemy
02/04/2022	Certificación Devops	JB ENTERPRISE GROUP

Con los conocimientos adquiridos en la universidad y las certificaciones y especializaciones realizadas, han servido de base para poder ganar experiencia en diversas plataformas y software como se detalla en la Tabla III.

TABLA III
EXPERIENCIA DESARROLLADA EN PLATAFORMAS

Plataformas					
Web	Android	IOS	API	Windows	
Tecnologías					
C#	Postman	Sonarqube	Android Studio	Bitbucket	Selenium
IntelliJ IDEA	Git Extension	Cucumber	Gherkin	Letsview	Pruebas Manuales
Base de Datos					
	SQL Server	T-SQL	Oracle	MySQL	
Otros					
Power BI	Star UML	Office GIT	Visual Studio Java	.Net	JIRA

TABLA IV
RESUMEN EXPERIENCIA PROFESIONAL

INSTITUCION	INICIO	FIN	DURACION
ENCORA	01/09/2022	Continua	28 meses actual
INDRA	29/03/2021	31/08/2023	46 meses

Capítulo III: APLICACION PROFESIONAL

3.1. Situación problemática

En el ámbito de la evaluación crediticia, especialmente en entornos donde los asesores de campo desempeñan un papel crucial, la eficiencia y agilidad en los procesos son factores determinantes para garantizar una experiencia satisfactoria tanto para los clientes como para los profesionales involucrados. Sin embargo, en el contexto del proyecto de la **financiera Compartamos**, se identificaron una serie de desafíos significativos que obstaculizaban la eficacia del proceso de evaluación de créditos, particularmente en montos que oscilaban entre los 20,000 y 50,000 soles. Estos problemas no solo afectaban la productividad de los asesores, sino que también generaban insatisfacción entre los clientes debido a la lentitud y la falta de precisión en las evaluaciones.

Uno de los principales inconvenientes detectados fue la dependencia de herramientas no integradas, como Microsoft Excel, para realizar las evaluaciones crediticias. El proceso actual requería que los asesores descargaran una plantilla de Excel desde una aplicación móvil o plataforma web, completaran manualmente las diferentes hojas de trabajo fuera del entorno digital, guardaran el archivo y, finalmente, lo cargaran nuevamente en la aplicación o plataforma web. Este flujo de trabajo no solo resultaba tedioso y propenso a errores, sino que también consumía un tiempo valioso que podría destinarse a otras actividades estratégicas. Además, la falta de integración entre las herramientas utilizadas generaba inconsistencias en la información, lo que dificultaba la toma de decisiones y afectaba la calidad de los datos almacenados.

Otro aspecto crítico fue la falta de adecuación del sistema de evaluación existente para manejar montos de crédito superiores a 20,000 soles. Dado que una gran parte de las solicitudes evaluadas en campo superaban este monto, llegando incluso a los 50,000 soles, el proceso actual no cumplía con los requisitos necesarios para

garantizar una evaluación precisa y confiable. Esto generaba un desfase entre las necesidades reales de los clientes y las capacidades del sistema, lo que a su vez repercutía en la eficiencia operativa y en la calidad del servicio ofrecido.

La situación se agravaba por la falta de homologación entre los diferentes métodos de evaluación utilizados. Mientras que los créditos de menor monto se evaluaban mediante un sistema parcialmente automatizado, los montos más altos dependían exclusivamente de la evaluación manual en Excel. Esta dualidad no solo generaba inconsistencias en la información recopilada, sino que también complicaba el análisis y la comparación de datos, lo que dificultaba la identificación de patrones y tendencias relevantes para la toma de decisiones.

En resumen, la situación problemática identificada en este proyecto se caracterizaba por la lentitud y falta de integración en el proceso de evaluación crediticia, la inadecuación del sistema para manejar montos superiores a 20,000 soles, y la falta de homologación entre los diferentes métodos de evaluación. Estos desafíos no solo afectaban la eficiencia operativa y la calidad del servicio, sino que también limitaban la capacidad de la organización para responder de manera ágil y efectiva a las necesidades del mercado. La implementación de una solución sistematizada y homologada se presentaba, por tanto, como una necesidad urgente para superar estas limitaciones y mejorar la competitividad de la organización en el sector financiero.

3.2. Proyecto de solución

En base a la situación problemática descrita en el punto anterior, la necesidad de implementar una solución integral que permitiera sistematizar y optimizar el proceso de evaluación de créditos hasta 50,000 soles se volvió imperativa. El objetivo no solo era mejorar la eficiencia y agilidad de los asesores de campo, sino también garantizar la consistencia y precisión de la información recopilada. Para lograrlo, era fundamental replicar y mejorar el flujo de evaluación existente, integrando todas las etapas del proceso en una única plataforma digital que permitiera realizar las evaluaciones sin necesidad de salir de la aplicación o plataforma web.

Además, era crucial homologar los criterios de evaluación utilizados para los créditos de menor monto con aquellos aplicados a los montos más altos, de modo que se evitara cualquier inconsistencia en la información almacenada. Esto requería no solo una revisión exhaustiva de los procesos actuales, sino también la implementación de

un nuevo esquema de evaluación que se alinee con las necesidades reales del negocio y las expectativas de los clientes.

3.3. Metodología

La metodología para aplicar se basó en SCRUM, metodología ágil para el desarrollo de la optimización del proceso de evaluación crediticia. Para ello el producto Backlog planificado incluyen las Historias de Usuario (HU) que se muestran en la Tabla V.

TABLA V
PRODUCT BACKLOG

HU365.1	: Evaluación hasta 50 mil - Backend (Registro y consulta)
HU365.3	: Evaluación hasta 50 mil - Backend (Flujo de caja proyectada)
HU365.6	: Actualización de plantillas de evaluación Excel
HU365.6	: Actualización de plantillas de evaluación Excel
HU365.2	: Evaluación hasta 50 mil - Frontend App (Hoja de Trabajo)
HU365.5.1	: Evaluación hasta 50 mil - Frontend Web (Hoja de Trabajo)
HU365.4	: Evaluación hasta 50 mil - Frontend App (Flujo de caja proyectada)
HU365.5.2	: Evaluación hasta 50 mil - Frontend Web (Flujo de caja proyectado)
HU365.8	: evaluación hasta 20 mil y CCM - Frontend Web
HU365.9	: Evaluación hasta 20 mil y CCM- Frontend App
HU365.11	: Evaluación Dependientes - BackEnd
HU365.12	: Evaluación Dependientes - FrontEnd App
HU365.13	: Evaluación Dependientes - FrontEnd Web
HU365.10	: Spike convivencia con preaprobados (Evaluar impacto)
HU365.7	: Evaluación hasta 50 mil - Hoja de evaluación PDF
HU365.11	: Evaluación hasta 50 mil - Migración de datos

3.4. Sistematización del proceso

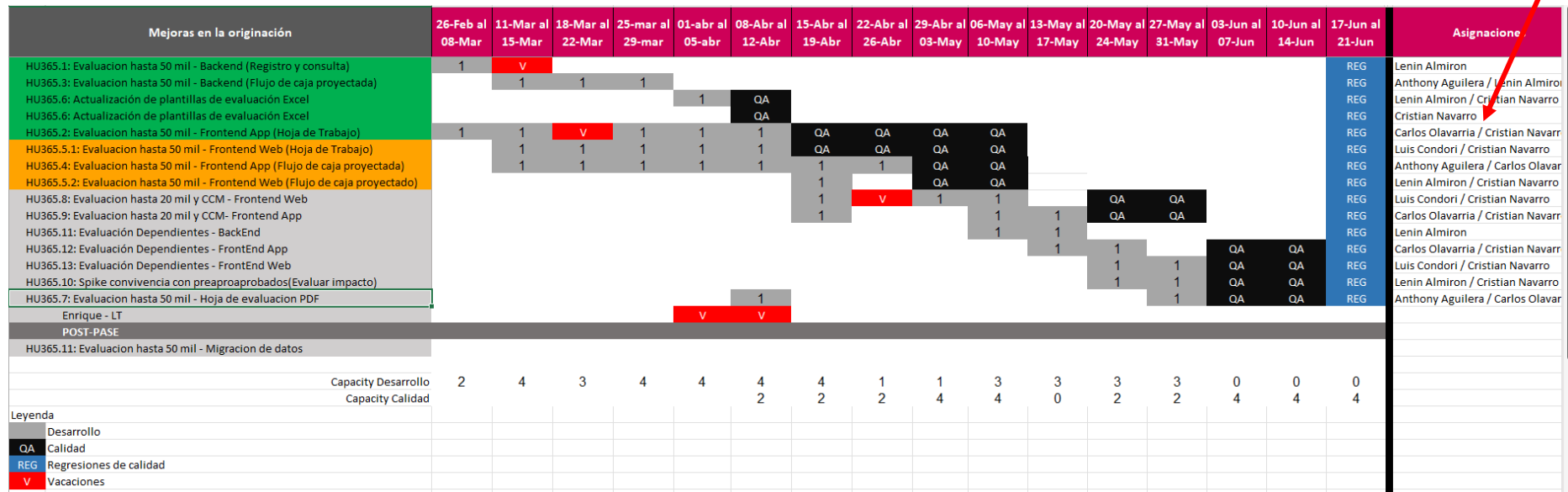


Fig. 9. Planificación del Backlog

En la Fig. 9, se tiene el backlog de las Historias de Usuario que fueron planificadas para la optimización de este proceso. Como se puede ver en la planificación esta fue desarrollada a fines de febrero hasta el mes de junio. Y en donde se precisa la importancia del equipo de QA para asegurar la calidad del software.

Implementación de la Evaluación hasta 50 mil - Frontend Web (Hoja de Trabajo) (Flujo de caja proyectada)

CP014	Se elije hoja de evaluación de comercio hasta 50M y se registra un producto	Se da en click en el botón (+) y se agrega un producto y se visualiza listado y el margen de venta del producto agregado
-------	---	--

-Seleccionamos Plantilla

Elegimos plantilla “Comercio” y segmento “FTC Comercio – Evaluación hasta 50M” para la evaluación del cliente y completamos evaluación cualitativa

Fig. 10. Selección del producto

Se responde las preguntas de la evaluación cualitativa y nos muestra un mensaje de éxito.

Fig. 11. Hoja de ventas y aceptación

Se agrega productos que el cliente vende para calcular margen de ventas mensuales del cliente.

Compartamos Financiera

Criterio de búsqueda

Apellido M. Lanicbg
Nombre P. Dahicbg
Nombre S. Dahicbg

Segmento de Cliente: S
Score: A
Código cuenta: 5023839
Teléfono: 999999999
Estado Crediticio:
Dirección: Domicilio Cliente Dahicbg Vivienda O Principal Correlativo 1 Nro 120
Tipo Persona: Persona Natural Con Negocio

Seleccione

C. Rango, Búsqueda, Pos. Cliente, Garantías, F. de ingreso, Pre-Aprobado

Procesos

COMERCIO

FTC Comercio - Evaluación hasta 50M

Cualitativa

Cuantitativa

Ventas, Ciclo Negocio, Gastos, Activos, Deudas, RSE

PRODUCTO	VENTAS S/.	COSTOS S/.	MARGEN
TOTAL	0.00	0.00	

Cálculo Ventas

VENTA SEMANAL(D): S/ 0.00
VENTA MENSUAL(D): S/ 0.00

Diaria, Semanal, Mensual

Uso Rápido: (Opcional)

Generar

LUNES S/ 0, MARTES S/ 0, MIÉRCOLES S/ 0, JUEVES S/ 0, VIERNES S/ 0, SÁBADO S/ 0, DOMINGO S/ 0

Fig. 12. Registrar productos

Compartamos Financiera

Criterio de búsqueda

Apellido M. Lanicbg
Nombre P. Dahicbg
Nombre S. Dahicbg

Segmento de Cliente: S
Score: A
Código cuenta: 5023839
Teléfono: 999999999
Estado Crediticio:
Dirección: Domicilio Cliente Dahicbg Vivienda O Principal Correlativo 1 Nro 120
Tipo Persona: Persona Natural Con Negocio

Seleccione

C. Rango, Búsqueda, Pos. Cliente, Garantías, F. de ingreso, Pre-Aprobado

Procesos

COMERCIO

FTC Comercio - Evaluación hasta 50M

Cualitativa

Cuantitativa

Ventas, Ciclo Negocio, Gastos, Activos, Deudas, RSE

PRODUCTO	VENTAS S/.	COSTOS S/.	MARGEN
TOTAL	0.00	0.00	

Cálculo Ventas

VENTA SEMANAL(D): S/ 0.00
VENTA MENSUAL(D): S/ 0.00

Diaria, Semanal, Mensual

Uso Rápido: (Opcional)

Generar

LUNES S/ 0, MARTES S/ 0, MIÉRCOLES S/ 0, JUEVES S/ 0, VIERNES S/ 0, SÁBADO S/ 0, DOMINGO S/ 0

Nuevo Producto

Nombre Producto: Camisa, Precio: 80, Costo: 20, Cantidad: 50

Crear Producto

Fig13. Confirmación de registro de producto

CP015	Se agregan productos y se visualiza el cálculo de totales del margen de ventas	Se visualiza el cálculo de totales y margen de venta
-------	--	--

-Cálculo de ventas

Se visualiza cálculo de ventas y margen de ventas de los productos agregados.

The screenshot shows the 'Cálculo de ventas' (Sales Calculation) interface in the Compartamos Financiera web application. The interface includes a sidebar with navigation options, a search bar, and a main content area with a table of products and a summary panel.

PRODUCTO	VENTAS \$/.	COSTOS \$/.	MARGEN
Camisa	40,000.00	10,000.00	75.0%
Corbata	900.00	300.00	66.7%
TOTAL	40,900.00	10,300.00	75%

The summary panel on the right shows the 'Cálculo Ventas' (Sales Calculation) results, including 'VENTA SEMANAL(D): \$/ 0.00' and 'VENTA MENSUAL(D): \$/ 0.00'. It also includes a 'Generar' (Generate) button and a 'Cerrar sesión' (Log out) button.

Fig. 14. Cálculo de totales

CP016	Se agrega cálculo de ventas (diarias, semanales, mensuales)	Se visualiza que se pueda generar el cálculo de ventas (diarias, semanales, mensuales)
-------	---	--

-Cálculo de ventas

Se agrega ventas diarias, semanales o mensuales del cliente y se calcula según el promedio seleccionado la venta mensual, solo se puede seleccionar uno.

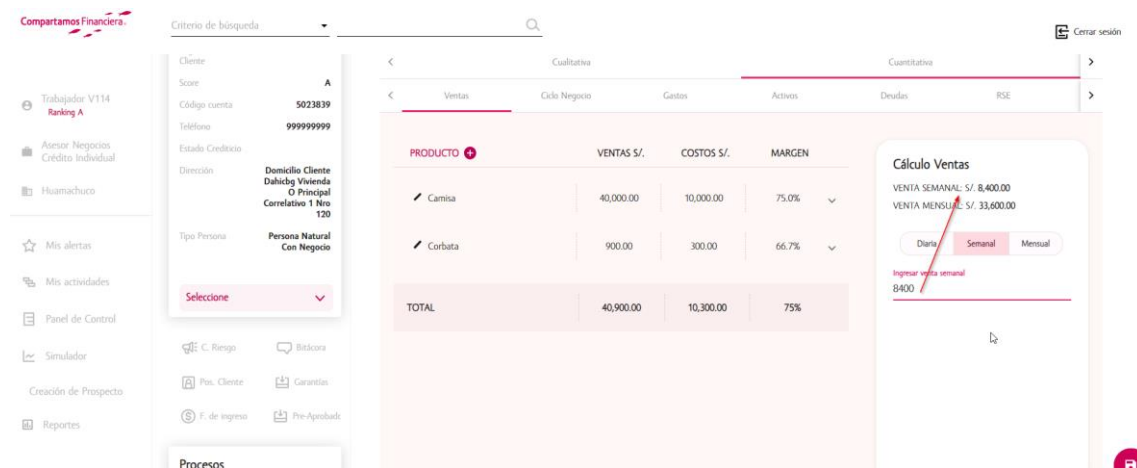
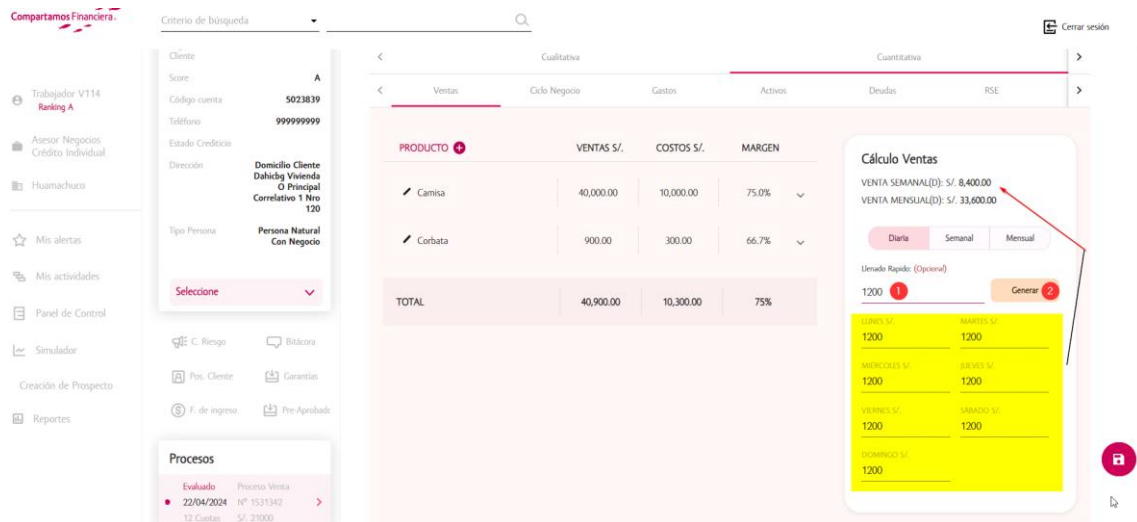
The screenshot shows the 'Cálculo de ventas' (Sales Calculation) interface in the Compartamos Financiera web application. The interface includes a sidebar with navigation options, a search bar, and a main content area with a table of products and a summary panel.

PRODUCTO	VENTAS \$/.	COSTOS \$/.	MARGEN
Camisa	40,000.00	10,000.00	75.0%
Corbata	900.00	300.00	66.7%
TOTAL	40,900.00	10,300.00	75%

The summary panel on the right shows the 'Cálculo Ventas' (Sales Calculation) results, including 'VENTA SEMANAL(D): \$/ 0.00' and 'VENTA MENSUAL(D): \$/ 0.00'. It also includes a 'Generar' (Generate) button and a 'Cerrar sesión' (Log out) button.

Fig. 15. Cálculo Diario

Se visualiza el cálculo semanal multiplicado por 7 días y por 28 para el cálculo mensual



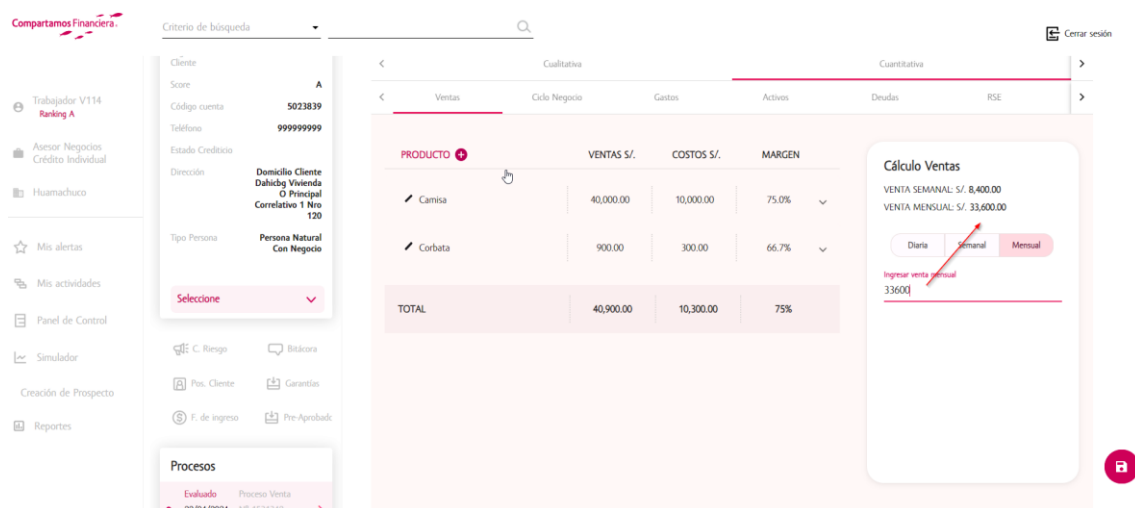


Fig. 18. Venta semanal

CP017	Se visualiza el valor de la venta mensual registrado en la HOJA DE VENTAS y el valor medio de 100% de mes seleccionado	Se visualiza el monto ingresado en la HOJA DE VENTAS y los porcentajes de valor de bajo, medio alto
-------	--	---

-Hoja de ciclo de negocio

Al darle guardar en la HOJA DE VENTAS se visualiza el monto de ventas mensuales en la HOJA DE CICLO DE NEGOCIO.

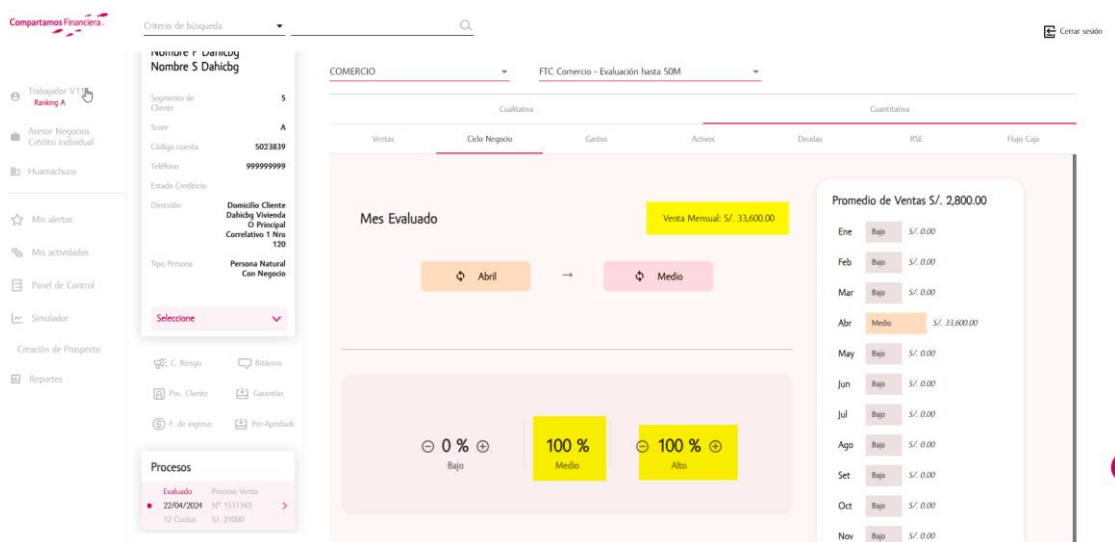


Fig. 19. Hoja del ciclo de negocio

CP018	Se calcula el ciclo de ventas calculado por el valor de todos los meses (Bajo, Medio, Alto)	Se visualiza el ciclo de ventas calculando el promedio de ventas de los 12 meses
-------	---	--

-Promedio de ventas anuales

Se visualiza el monto del mes evaluado según la fecha que se realiza la evaluación en naranja siendo este el mes medio 100% y no se puede modificar

COMERCIO

FTC Comercio - Evaluación hasta 50M

<

Cualitativa

Cuantitativa

>

Ventas

Ciclo Negocio

Gastos

Activos

Deudas

RSE

Flujo Caja

Mes Evaluado

Venta Mensual: S/. 33,600.00

Abril

Medio

50 %

100 %

150 %

Bajo

Medio

Alto

Promedio de Ventas S/. 18,200.00

Ene	Bajo	S/. 16,800.00
Feb	Bajo	S/. 16,800.00
Mar	Bajo	S/. 16,800.00
Abr	Medio	S/. 33,600.00
May	Bajo	S/. 16,800.00
Jun	Bajo	S/. 16,800.00
Jul	Bajo	S/. 16,800.00
Ago	Bajo	S/. 16,800.00
Set	Bajo	S/. 16,800.00
Oct	Bajo	S/. 16,800.00
Nov	Bajo	S/. 16,800.00
Dic	Bajo	S/. 16,800.00

Fig. 20. Cálculo de promedio de ventas

Se le asigna un porcentaje al mes bajo de ventas del cliente y un mes alto de ventas del cliente y con lo comentado por el cliente se le asigna a los meses un tipo de mes para así calcular el promedio de ventas mensuales.

Compartamos Financiera

Apellido P Dahicbg
Apellido M Dahicbg
Nombre P Dahicbg
Nombre S Dahicbg

Nº 1531342
Vigencia evaluación financiera: NO
VIGENTE
Fecha inicio proceso venta: 22/04/2024
Duración del proceso de venta: 31

COMERCIO

FTC Comercio - Evaluación hasta 50M

<

Cualitativa

Cuantitativa

>

Ventas

Ciclo Negocio

Gastos

Activos

Deudas

RSE

Flujo Caja

Mes Evaluado

Venta Mensual: S/. 33,600.00

Abril

Medio

50 %

100 %

150 %

Bajo

Medio

Alto

Promedio de Ventas S/. 33,600.00

Ene	Bajo	S/. 16,800.00
Feb	Medio	S/. 21,600.00
Mar	Alto	S/. 30,400.00
Abr	Medio	S/. 21,600.00
May	Bajo	S/. 16,800.00
Jun	Alto	S/. 30,400.00
Jul	Alto	S/. 30,400.00
Ago	Bajo	S/. 16,800.00
Set	Medio	S/. 21,600.00
Oct	Medio	S/. 21,600.00
Nov	Bajo	S/. 16,800.00
Dic	Alto	S/. 30,400.00

Fig. 21. Promedio de ventas

CP019	Se registra los Gastos de administración y ventas (gastos del negocio)	Se visualiza el cálculo de la suma Gastos de administración y ventas (gastos del negocio)
-------	--	---

-HOJA DE GASTOS

Se visualiza hoja de gastos del cliente, dividido en “Total de gastos de administración y ventas” y “Total asignación familiar”

Fig. 22. Registro de gastos administrativos y de ventas del cliente

Se completa los gastos administrativos y de ventas del cliente según lo comentado por el para generar totales de gastos.

Fig. 23. Totalización de gastos

CP020	Se registra los Gastos por asignación familiar	Se visualiza el cálculo de la suma Gastos por asignación familiar
-------	--	---

-Registro de gastos de asignación familiar

Se completa los gastos de asignación familiar del cliente según lo comentado por el para generar totales de gastos.

Fig. 24. Registro de gastos de asignación familiar

CP021	Se registra los Montos Totalizados del Activo Corriente	Se visualiza el cálculo de la suma Montos Totalizados del Activo Corriente
-------	---	--

-HOJA DE ACTIVOS

Se visualiza hoja de activos del negocio del cliente, para así ingresar activos de inmueble como de muebles y montos de activos corrientes.

Fig. 25. Activos corrientes

Se agrega valores de activos corrientes del cliente para generar un total de dinero del cliente

Compartamos Financiera

Criterio de búsqueda

Trabajador V114
Ranking A

Asesor Negocios
Crédito Individual

Huamachuco

Mis alertas

Mis actividades

Panel de Control

Simulador

Creación de Prospecto

Reportes

46775921
Apellido P Dahicbg
Apellido M Dahicbg
Nombre P Dahicbg
Nombre S Dahicbg

Segmento de Cliente: S

Score: A

Código cuenta: 5023839

Teléfono: 999999999

Estado Crediticio

Dirección: Domicilio Cliente Dahicbg Vivienda O Principal Correlativo 1 Nro 120

Tipo Persona: Persona Natural Con Negocio

Seleccione

Preevaluación Evaluación Comité: Asesor Comité: Aprobador

Nº 1531342 Vigencia evaluación financiera: NO VIGENTE Fecha inicio proceso venta: 22/04/2024 Duración del proceso de venta: 31

COMERCIO FTC Comercio - Evaluación hasta 50M

Cualitativa Cuantitativa

Ventas Ciclo Negocio Gastos Activos Deudas

INMUEBLES	COSTO UNIT S/.	CANTIDAD	COSTO TOTAL
TOTAL	0.00	0	0.00

MUEBLES	COSTO UNIT S/.	CANTIDAD	COSTO TOTAL
TOTAL	0.00	0	0.00

TOTAL ACTIVO CORRIENTE Total: S/ 9,150.00

CAJA Y BANCOS 100

INVENTARIO 50

CUENTA POR COBRAR 9000

Fig. 26. Total activo corriente

CP022	Se registra los Montos Totalizados del Activo No Corriente (Registro Inmuebles) y se registran productos	Se visualiza el cálculo de totales de INMUEBLES listados
-------	--	--

-Agregar Inmueble

Se agrega inmuebles del cliente.

Compartamos Financiera

Criterio de búsqueda

Trabajador V114
Ranking A

Asesor Negocios
Crédito Individual

Huamachuco

Mis alertas

Mis actividades

Panel de Control

Simulador

Creación de Prospecto

Reportes

46775921
Apellido P Dahicbg
Apellido M Dahicbg
Nombre P Dahicbg
Nombre S Dahicbg

Segmento de Cliente: S

Score: A

Código cuenta: 5023839

Teléfono: 999999999

Estado Crediticio

Dirección: Domicilio Cliente Dahicbg Vivienda O Principal Correlativo 1 Nro 120

Tipo Persona: Persona Natural Con Negocio

Seleccione

Preevaluación Evaluación Comité: Asesor Comité: Aprobador

Nº 1531342 Vigencia evaluación financiera: NO VIGENTE Fecha inicio proceso venta: 22/04/2024 Duración del proceso de venta: 31

COMERCIO FTC Comercio - Evaluación hasta 50M

Cualitativa Cuantitativa

Ventas Ciclo Negocio Gastos Activos Deudas

INMUEBLES	COSTO UNIT S/.	CANTIDAD	COSTO TOTAL
TOTAL	0.00	0	0.00

MUEBLES	COSTO UNIT S/.	CANTIDAD	COSTO TOTAL
TOTAL	0.00	0	0.00

TOTAL ACTIVO CORRIENTE Total: S/ 9,150.00

CAJA Y BANCOS 100

INVENTARIO 50

CUENTA POR COBRAR 9000

Fig. 27. Descripción del inmueble

Se describe el inmueble y el valor y la cantidad que se tiene para generar un cálculo del costo total de los inmuebles

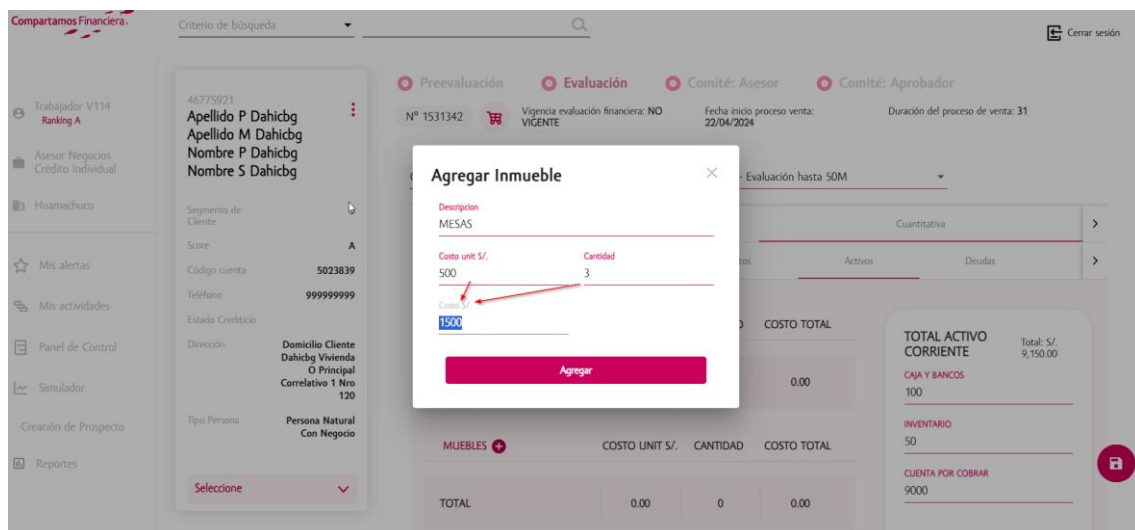


Fig. 28. Lista de inmuebles

Se visualiza un cálculo de inmuebles según lo menciona por el cliente.

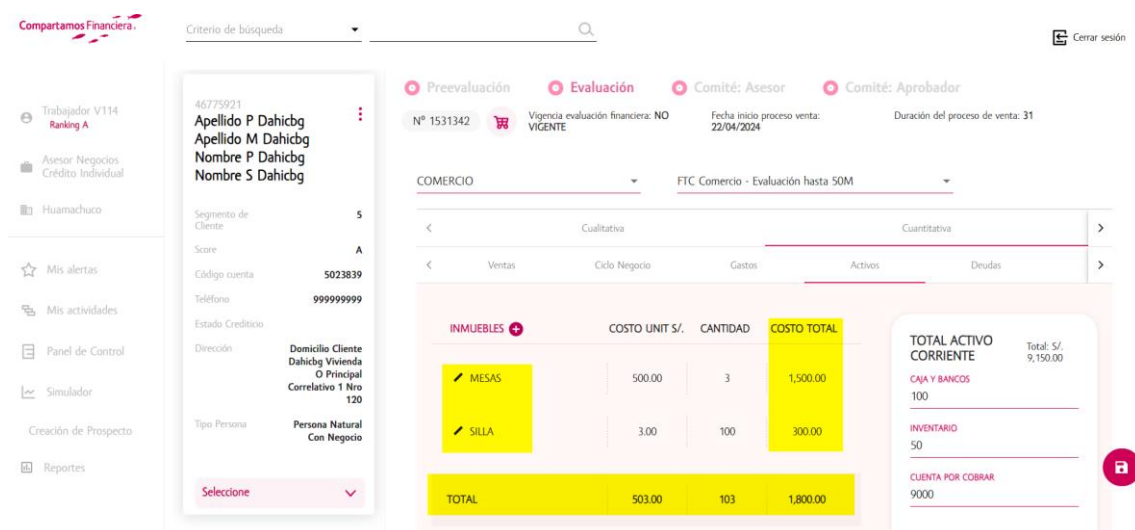


Fig. 29. Cálculo de inmuebles

CP023	Se registra los Montos Totalizados del Activo No Corriente (Registro Muebles) y se registran productos	Se visualiza el cálculo de totales de MUEBLES listados
-------	--	--

-Agregar Mueble

Se agrega inmuebles del cliente.

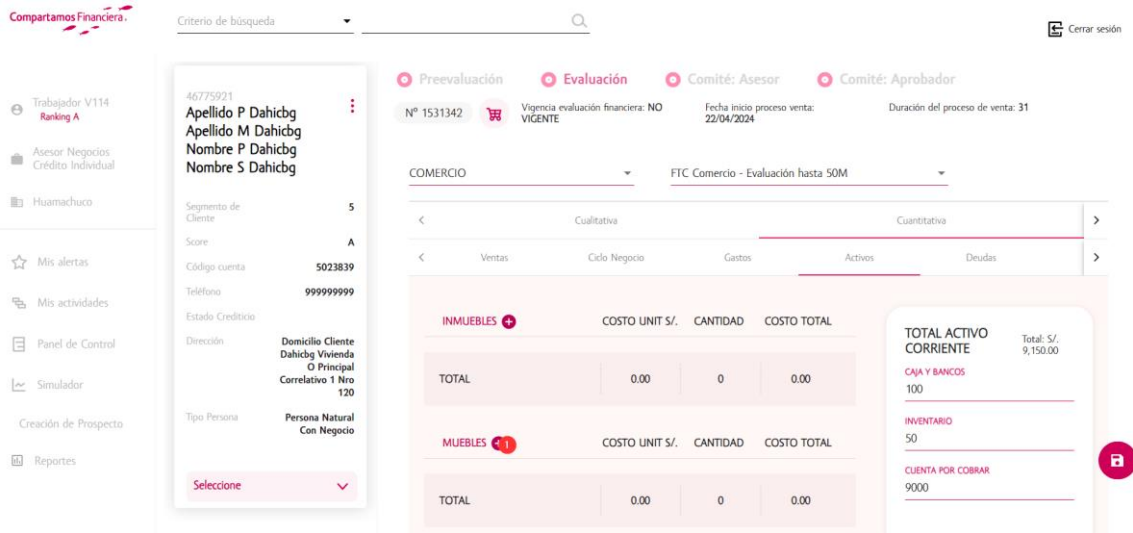


Fig. 30. Descripción del mueble

Se describe el mueble y el valor y la cantidad que se tiene para generar un cálculo del costo total de los muebles.

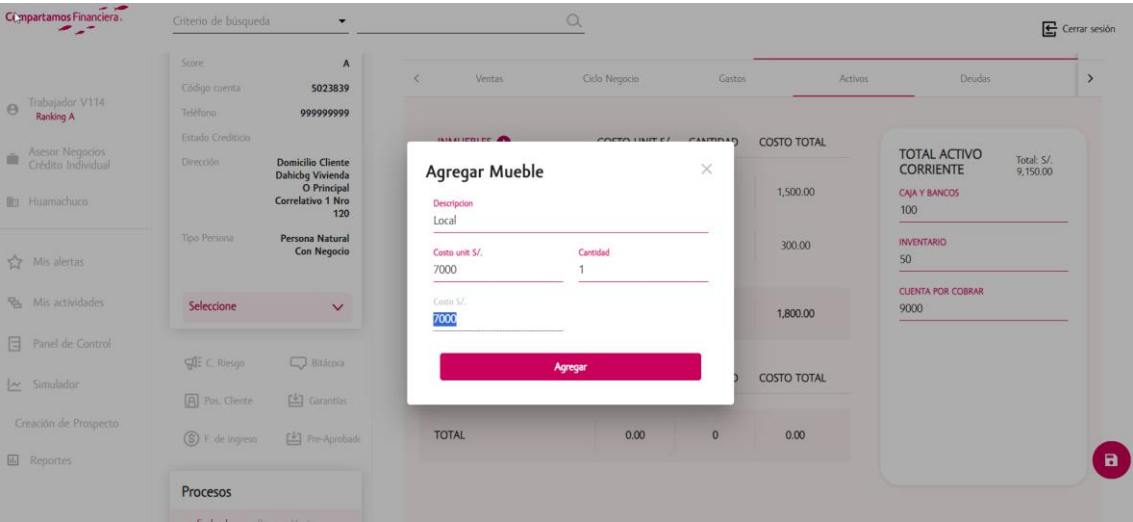


Fig. 31. Lista de muebles

Se visualiza un cálculo de muebles según lo menciona por el cliente.

Compartamos Financiera

Criterio de búsqueda

Trabajador V114
Ranking A

Asesor Negocios
Crédito Individual

Huamachuco

Mis alertas

Mis actividades

Panel de Control

Simulador

Creación de Prospecto

Reportes

Tipo Persona: 120
Persona Natural Con Negocio

Seleccione

C. Riesgo

Pos. Cliente

F. de ingreso

Bitácora

Garantías

Pre-Aprobado

Procesos

Evaluable

Proceso Venta

22/04/2024

Nº 1531342

12 Cuotas

S/. 21000

SILLA	3.00	100	300.00
TOTAL	503.00	103	1,800.00

	COSTO UNIT S/.	CANTIDAD	COSTO TOTAL
MUEBLES			
Local	7,000.00	1	7,000.00
depa	5,000.00	1	5,000.00
TOTAL	12,000.00	2	12,000.00

100

INVENTARIO
50

CUENTA POR COBRAR
9000

Mandar a comité

Rechazar

Fig. 32. Cálculo de muebles

CP024	Se registra los Detalle de Deudas del Negocio	Se visualiza el cálculo de totales de Detalle de Deudas del Negocio
-------	---	---

-HOJA DE DEUDAS

Se visualiza hoja donde el asesor completara las deudas del cliente tanto con la entidad compartamos, como con otras entidades financieras

Compartamos Financiera

Criterio de búsqueda

Trabajador V114
Ranking A

Asesor Negocios
Crédito Individual

Huamachuco

Mis alertas

Mis actividades

Panel de Control

Simulador

Creación de Prospecto

Reportes

46775021

Apellido P Dahicbg

Apellido M Dahicbg

Nombre P Dahicbg

Nombre S Dahicbg

Segmento de Cliente

S

Score

A

Código cuenta

5023839

Teléfono

999999999

Estado Crediticio

Dirección

Domicilio Cliente Dahicbg Vivienda O Principal

Correlativo 1 Nro 120

Tipo Persona

Persona Natural Con Negocio

Seleccione

C. Riesgo

Pos. Cliente

Bitácora

Garantías

Preevaluación

Evaluación

Comité: Asesor

Comité: Aprobador

Nº 1531342

Vigencia evaluación financiera: NO VIGENTE

Fecha inicio proceso venta: 22/04/2024

Duración del proceso de venta: 31

COMERCIO

FTC Comercio - Evaluación hasta 50M

	SALDO FECHA	SALDO CP	SALDO LP
DEL NEGOCIO			
TOTAL	0.00	0.00	0.00

	MONTO S/.	CUOTA	SALDO FECHA
DE CONSUMO			
TOTAL	0.00	0.00	0.00

CUOTAS COMPARTAMOS FINANCIERA

CUOTAS VIGENTES COMPARTAMOS

0

CUOTA POR FIADOR DE CREDITO INDIVIDUALES

0

CUOTA POR CODEUDORES DE CREDITOS GRUPALES

0

CUOTAS EN OTRAS ENTIDADES

CUOTAS POTENCIAL OTRAS INSTITUCIONES

0

Fig. 33. Deudas de negocio

Se registra deudas del negocio del cliente tanto con la entidad Financiera Compartamos, como con otras entidades financieras registrando monto total, cuotas del crédito, saldo pendiente, y saldo a pagar a corto plazo

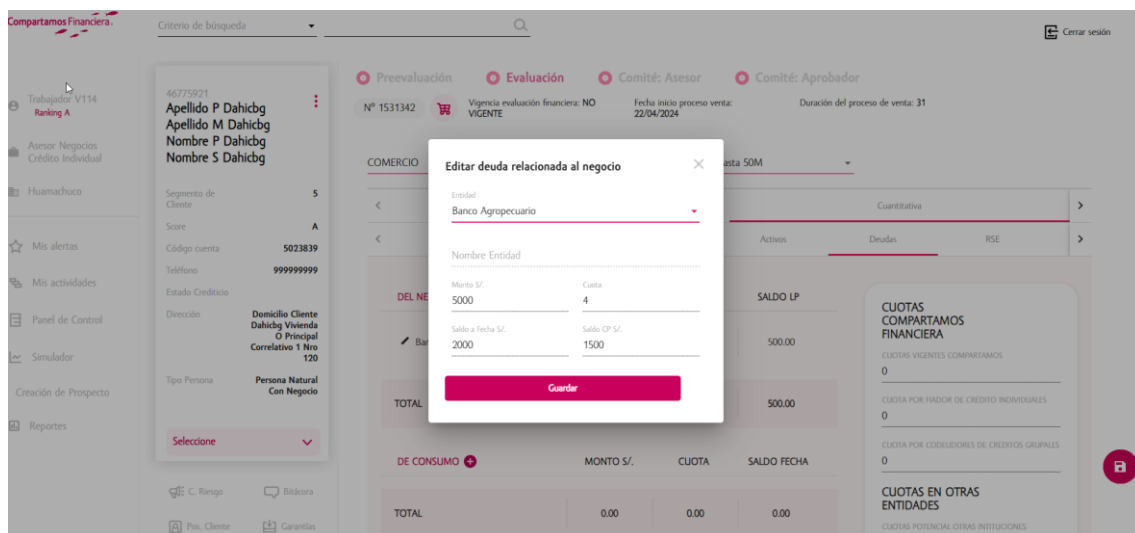


Fig. 34. Lista de deudas de negocio

Se visualiza lista de deudas de negocio y cálculo de deudas del cliente.

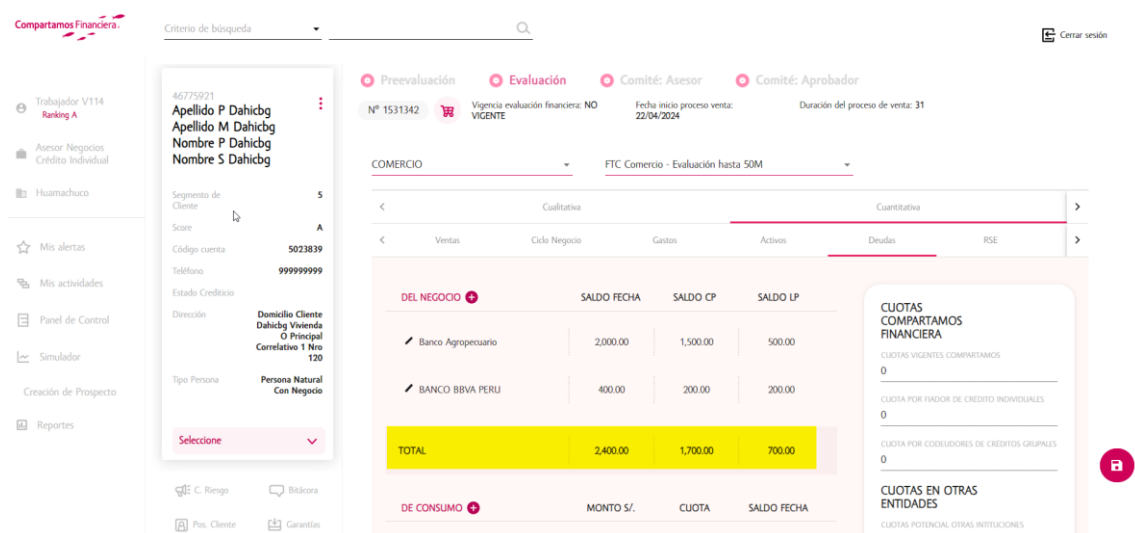


Fig. 35. Deudas del negocio.

CP025	Se registra los Detalle de Deudas de consumo	Se visualiza el cálculo de totales de Detalle de Deudas de consumo
-------	--	--

-HOJA DE DEUDAS

Se visualiza hoja donde el asesor completara las deudas del cliente tanto con la entidad compartamos, como con otras entidades financieras

Fig. 36. Deudas de Consumo

Se registra deudas de Consumo del cliente tanto con la entidad Financiera Compartamos, como con otras entidades financieras registrando monto total, cuotas del crédito, saldo pendiente a la fecha.

Fig. 37. Lista de deudas de consumo

Se visualiza lista de deudas de consumo y cálculo de deudas del cliente

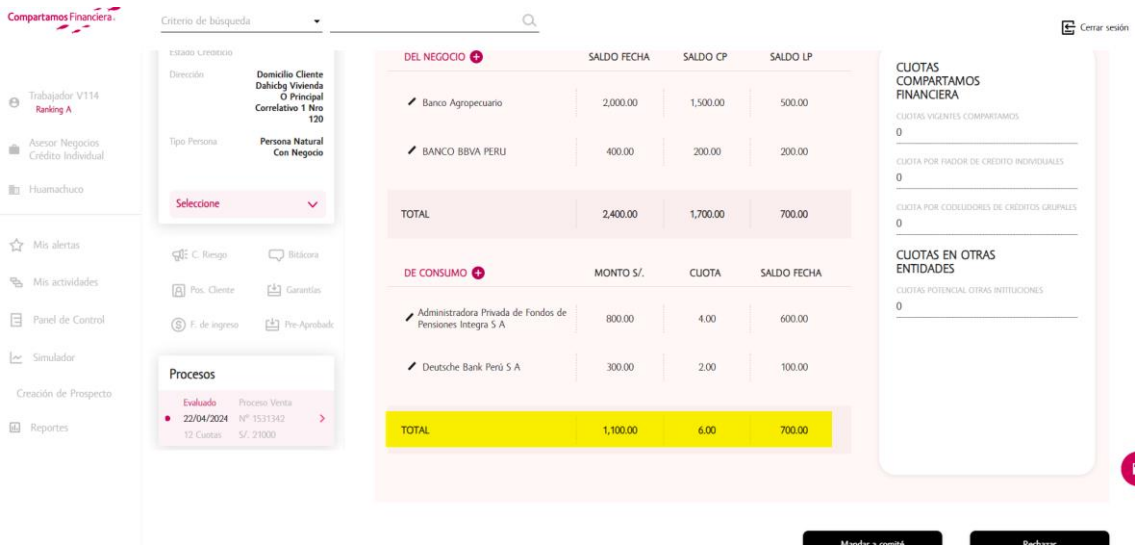


Fig. 38. Lista de deudas de consumo

CP026	Se registra montos totalizados de deudas en CF y otras entidades	Se visualiza el cálculo de la suma Montos totalizados de deudas en CF y otras entidades
-------	--	---

-Cuotas del cliente con compartamos

En caso el cliente solicite un crédito ya contando con un crédito en Financiera compartamos, se registrara los montos pendientes para la evaluación y cálculo de cuotas mensuales

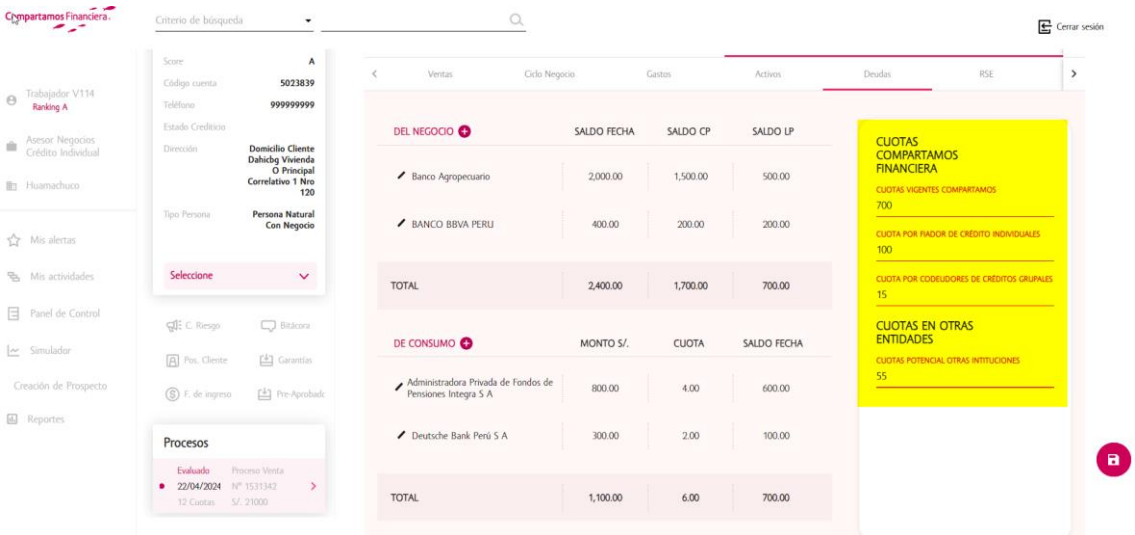


Fig. 39. Cuotas del cliente con compartamos

CP027	Se visualiza que los montos de las hojas previamente completadas carguen en la HOJA DE TRABAJO (Cuantitativa-RSE)	Se cargan los datos en la hoja de trabajo y se envía la solicitud a comité
-------	---	--

-HOJA DE TRABAJO

Aquí se visualiza los montos completados en las hojas anteriores, resumida y calculada para realizar la evaluación crediticia.

Compartamos Financiera

Trabajador V114
Ranking A

Asesor Negocios
Crédito Individual

Huamachuco

Mis alertas

Mis actividades

Panel de Control

Simulador

Creación de Prospecto

Reportes

Criterio de búsqueda

Nombre S Dahicbg

Segmento de Cliente S

Score A

Código cuenta 5023839

Teléfono 999999999

Estado Crediticio

Dirección Domicilio Cliente Dahicbg Vivienda O Principal Correlativo 1 Nro 120

Tipo Persona Persona Natural Con Negocio

Seleccione

C Riesgo Bitácora

Pos. Cliente Garantías

F. de ingreso Pre-Aprobado

COMERCIO

FTC Comercio - Evaluación hasta 50M

Cualitativa

Cuantitativa

Ventas Ciclo Negocio Gastos Activos Deudas

I. FLUJO DE CAJA MENSUAL

VENTA O INGRESOS

VENTAS O INGRESOS DEL NEGOCIO 33 600.00

TOTAL VENTAS 33 600.00

MARGEN DE VENTAS 75.00%

EGRESOS

COSTOS DE PRODUCCIÓN O VENTAS 8 400.00

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS 9 500.00

TOTAL EGRESOS OPERATIVOS 17 900.00

MARGEN OPERATIVO 15 700.00

ASIGNACION FAMILIAR

TOTAL ASIGNACIÓN FAMILIAR 2 600.00

Compartamos Financiera

Trabajador V114
Ranking A

Asesor Negocios
Crédito Individual

Huamachuco

Mis alertas

Mis actividades

Panel de Control

Simulador

Creación de Prospecto

Reportes

Criterio de búsqueda

Procesos

Evaluado 22/04/2024

Proceso Venta N° 1531342

12 Cuotas S/. 21000

OTROS INGRESOS

OTROS INGRESOS 3 919.00

TOTAL OTROS INGRESOS 3 919.00

RESULTADO NETO 17 019.00

FACTOR DE CORRECCIÓN 0.90

RESULTADO NETO CORREGIDO 15 317.10

CUOTAS COMPARTAMOS FINANCIERA

CUOTAS VIGENTES COMPARTAMOS 700.00

CUOTA POR FIADOR DE CREDITO INDIVIDUALES 100.00

CUOTA POR CODEUDORES DE CREDITOS GRUPALES 15.00

TOTAL CUOTAS COMPARTAMOS FINANCIERA 815.00

CUOTAS EN OTRAS ENTIDADES FINANCIERAS

CUOTAS OTRAS INSTITUCIONES 16.00

CUOTAS POTENCIAL OTRAS INSTITUCIONES 55.00

TOTAL CUOTAS OTRAS INSTITUCIONES 71.00

RESULTADO FINAL 14 431.10

Compartamos Financiera.	Criterio de búsqueda	Q	Cerrar sesión
Trabajador V114 Ranking A			
Asesor Negocios Crédito Individual			
Huamachuco			
Mis alertas			
Mis actividades			
Panel de Control			
Simulador			
Creación de Prospecto			
Reportes			

Compartamos Financiera.	Criterio de búsqueda	Q	Cerrar sesión
Trabajador V114 Ranking A			
Asesor Negocios Crédito Individual			
Huamachuco			
Mis alertas			
Mis actividades			
Panel de Control			
Simulador			
Creación de Prospecto			
Reportes			

II. CUOTA PROPUESTA COMPARTAMOS	
CUOTA PROPUESTA COMPARTAMOS	150.00

III. BALANCE GENERAL	
ACTIVO CORRIENTE	
CAJA Y BANCOS	100.00
CUENTAS POR COBRAR	9 000.00
INVENTARIOS	50.00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	9 150.00
ACTIVO NO CORRIENTE	
INMUEBLE, MAQUINARIA O EQUIPOS	13 800.00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	13 800.00
TOTAL ACTIVO	22 950.00
PASIVO CORRIENTE	
OBLIGACIONES A CORTO PLAZO	1 700.00
TOTAL PASIVO CORRIENTE	1 700.00
PASIVO NO CORRIENTE	
OBLIGACIONES A LARGO PLAZO	700.00
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	700.00
TOTAL PASIVO	2 400.00
PATRIMONIO	20 550.00
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	22 950.00

IV. ÍNDICES FINANCIEROS	
FCTO DE CAPITAL DE TRABAJO / CAPITAL DE TRABAJO <= 1	2.82
INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO	
CUOTA DEUDA TOTAL	1.00%

V. RIESGO CAMBIARIO	
CUOTA PROPUESTA CF / (RESULTADO NETO CORREGIDO - CUOTAS CF - CUOTAS OTRAS INSTITUCIONES EN M.N. - (CUOTAS DEUDAS EN \$ x T.C x 1.30))	100.00
PATRIMONIO NEGOCIO / ACTIVO NO CORRIENTE (EXPRESADO EN M.N.)	20.00
INGRESOS TOTALES EN M.E. (EXPRESADO EN M.N.)	80.00
GASTOS TOTALES EN M.E. (EXPRESADO EN M.N.)	60.00

VII. OTROS INGRESOS	
VENTA O INGRESOS (OTROS)	
VENTAS O INGRESOS (OTROS)	4045.00
TOTAL INGRESOS OPERATIVOS (OTROS)	4 045.00
EGRESOS (OTROS)	
COSTOS DE PRODUCCION O VENTAS (OTROS)	40.00
GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS (OTROS)	78.00
OTROS EGRESOS (OTROS)	8.00
TOTAL EGRESOS OPERATIVOS (OTROS)	126.00
RESULTADO NETO (OTROS)	3 919.00

Fig. 40. Resumen de información

Se guarda la evaluación crediticia

Compartamos Financiera.	Criterio de búsqueda	Q	Cerrar sesión
Trabajador V114 Ranking A			
Asesor Negocios Crédito Individual			
Huamachuco			
Mis alertas			
Mis actividades			
Panel de Control			
Simulador			
Creación de Prospecto			
Reportes			

FCTO DE CAPITAL DE TRABAJO / CAPITAL DE TRABAJO <= 1	2.82
INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO	
CUOTA DEUDA TOTAL	1.00%

CUOTA PROPUESTA CF / (RESULTADO NETO CORREGIDO - CUOTAS CF - CUOTAS OTRAS INSTITUCIONES EN M.N. - (CUOTAS DEUDAS EN \$ x T.C x 1.30))	100.00
PATRIMONIO NEGOCIO / ACTIVO NO CORRIENTE (EXPRESADO EN M.N.)	20.00
INGRESOS TOTALES EN M.E. (EXPRESADO EN M.N.)	80.00
GASTOS TOTALES EN M.E. (EXPRESADO EN M.N.)	60.00

VII. OTROS INGRESOS	
VENTA O INGRESOS (OTROS)	
VENTAS O INGRESOS (OTROS)	4045.00
TOTAL INGRESOS OPERATIVOS (OTROS)	4 045.00
EGRESOS (OTROS)	
COSTOS DE PRODUCCION O VENTAS (OTROS)	40.00
GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS (OTROS)	78.00
OTROS EGRESOS (OTROS)	8.00
TOTAL EGRESOS OPERATIVOS (OTROS)	126.00
RESULTADO NETO (OTROS)	3 919.00

Fig. 41. Envío de evaluación a comité

Posterior a guardar la evaluación se envía a comité aprobador para validar que los cálculos realizados cumplan con las reglas de negocio.

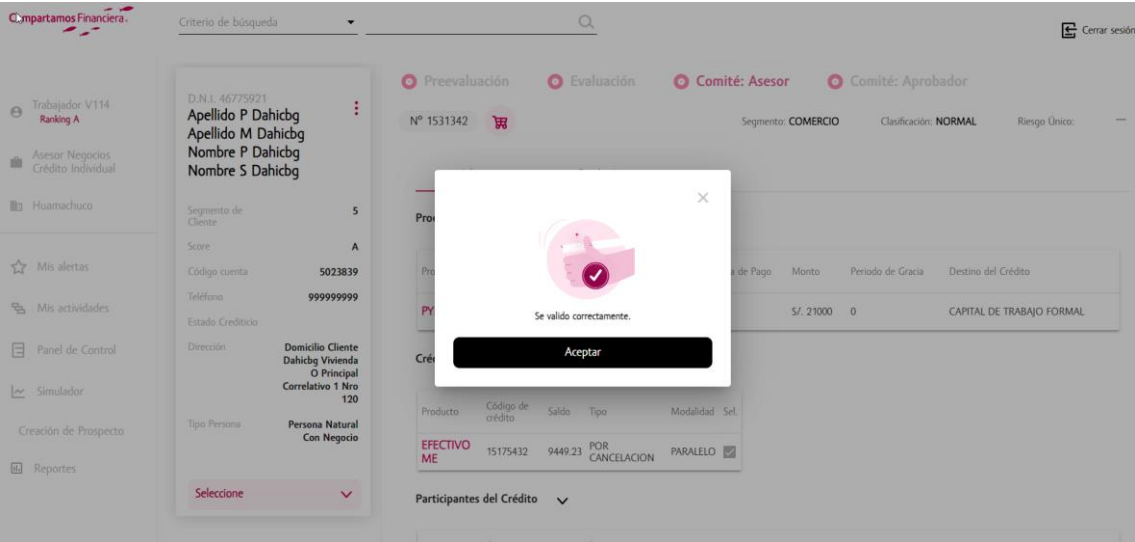


Fig. 42. Validación de cálculos.

CP028	Se elije hoja de evaluacion de produccion hasta 50M y se registra un producto con insumos	Se da en click en el botón (+) y se agrega un producto con insumos y se visualiza listado y el margen de venta del producto agregado
-------	---	--

-Seleccionamos Plantilla

Elegimos plantilla “Producción” y segmento “FTC Producción – Evaluación hasta 50M” para la evaluación del cliente y completamos evaluación cualitativa.

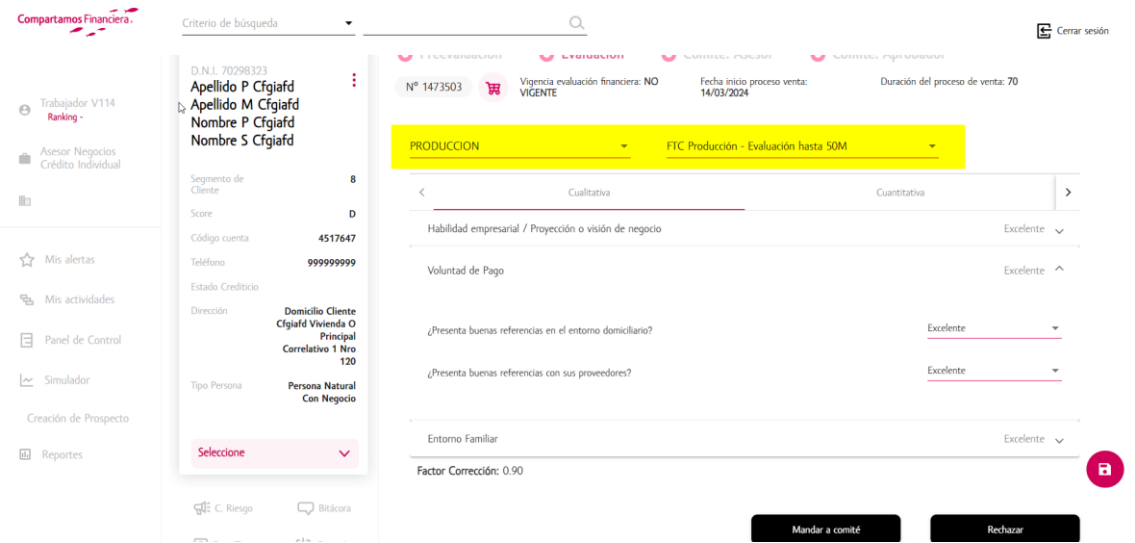


Fig. 43. Guardamos evaluación cualitativa

Se responde las preguntas de la evaluación cualitativa y nos muestra un mensaje de éxito.

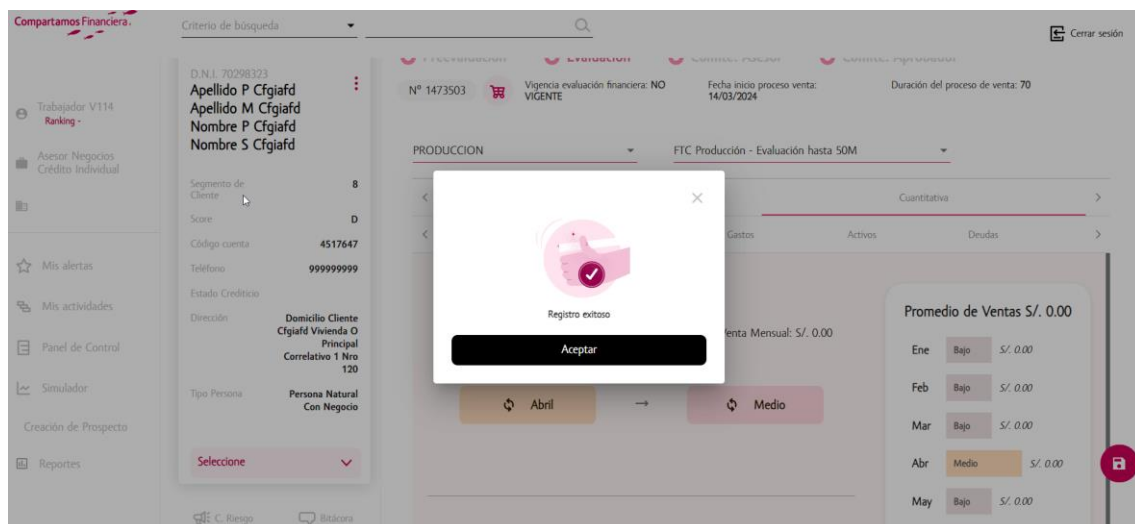


Fig. 44. Hoja de ventas

Se agrega productos que el cliente vende para calcular margen de ventas mensuales del cliente.

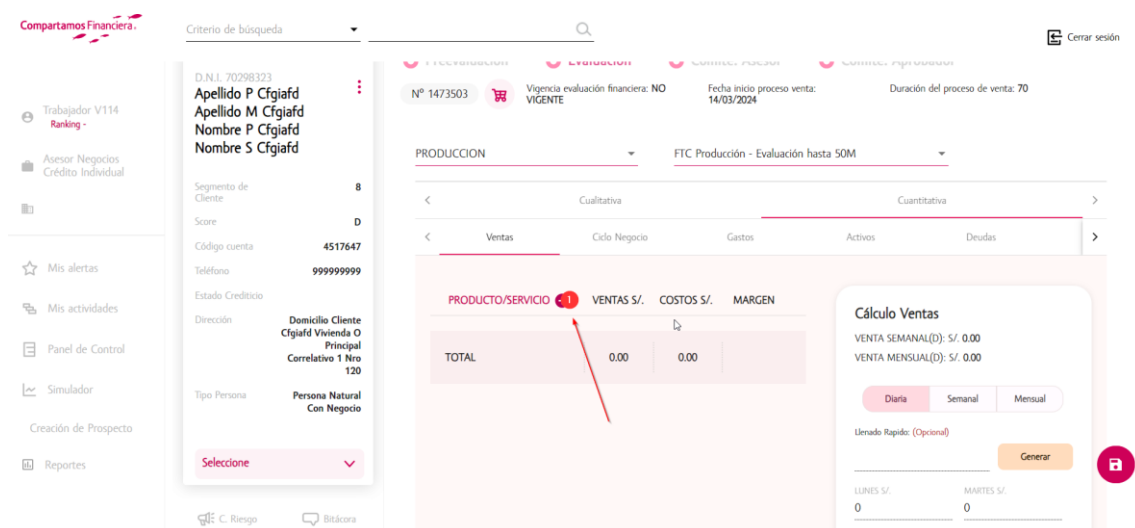


Fig. 45. Registrar productos

Se ingresa detalle de los productos del cliente

Compartamos Financiera

Criterio de búsqueda

Trabajador V114
Ranking -

Asesor Negocios
Crédito Individual

Mis alertas

Mis actividades

Panel de Control

Simulador

Creación de Prospecto

Reportes

D.N.I. 70298323
Apellido P Cfgiafd
Apellido M Cfgiafd
Nombre P Cfgiafd
Nombre S Cfgiafd

Segmento de Cliente 8

Score D

Código cuenta 4517647

Teléfono 999999999

Estado Crediticio

Dirección Domicilio Cliente Cfgiafd Vivienda O Principal Correlativo 1 Nro 120

Tipo Persona Persona Natural Con Negocio

Seleccione

C. Riesgo Bitácora

Pos. Cliente Garantías

F. de ingreso Pre-Aprobado

Nº 1473503

Vigencia evaluación financiera: NO VIGENTE

Fecha inicio proceso venta: 14/03/2024

Duración del proceso de venta: 70

PRODUCCION

FTC Producción - Evaluación hasta 50M

Cualitativa

Cuantitativa

Ventas Ciclo Negocio Gastos Activos Deudas RSE

Nuevo Producto o serv.

Crear

INSUMOS +

Costo S/. Cant. S/ Total

Detalle

Nombre del Producto o Servicio

Cant. Producida

Precio de Venta

Cant. Vendida

Costos

Mano de Obra S/.

Otros Costos S/.

Total costo insumos: 0.00

Fig. 46. Insumos de producto de producción

Se agrega insumos del producto a agregar.

Compartamos Financiera

Criterio de búsqueda

Trabajador V114
Ranking -

Asesor Negocios
Crédito Individual

Mis alertas

Mis actividades

Panel de Control

Simulador

Creación de Prospecto

Reportes

D.N.I. 70298323
Apellido P Cfgiafd
Apellido M Cfgiafd
Nombre P Cfgiafd
Nombre S Cfgiafd

Segmento de Cliente 8

Score D

Código cuenta 4517647

Teléfono 999999999

Estado Crediticio

Dirección Domicilio Cliente Cfgiafd Vivienda O Principal Correlativo 1 Nro 120

Tipo Persona Persona Natural Con Negocio

Seleccione

C. Riesgo Bitácora

Pos. Cliente Garantías

F. de ingreso Pre-Aprobado

Nº 1473503

Vigencia evaluación financiera: NO VIGENTE

Fecha inicio proceso venta: 14/03/2024

Duración del proceso de venta: 70

PRODUCCION

FTC Producción - Evaluación hasta 50M

Cualitativa

Cuantitativa

Ventas Ciclo Negocio Gastos Activos Deudas RSE

Nuevo Producto o serv.

Crear

INSUMOS +

Costo S/. Cant. S/ Total

Detalle

Nombre del Producto o Servicio

Cant. Producida

Precio de Venta

Cant. Vendida

Costos

Mano de Obra S/.

Otros Costos S/.

Total costo insumos: 400.00

Fig. 47. Detalle de insumo

Se agrega descripción, costo y cantidad de insumos necesarios para el producto.

Nuevo Insumo



Descripcion

CABLES

Costo S/.

150

Cantidad

80

Añadir Insumo

Fig. 48. Lista de insumos y detalle de producto

Se visualiza insumos del producto a agregar y detalle de cantidad producida y las que fueron vendidas y la mano de obra por realizar el producto.

Compartamos Financiera

Criterio de búsqueda

Trabajador V114 Ranking -

Asesor Negocios Crédito Individual

Mis alertas

Mis actividades

Panel de Control

Simulador

Creación de Prospecto

Reportes

D.N.I. 70298373

Apellido P Cfgiafd

Apellido M Cfgiafd

Nombre P Cfgiafd

Nombre S Cfgiafd

Segmento de Cliente 8

Score D

Código cuenta 4517647

Teléfono 999999999

Estado Crediticio

Dirección Domicilio Cliente Cfgiafd Vivienda O Principal Correlativo 1 Nro 120

Tipo Persona Persona Natural Con Negocio

Seleccione

C. Riesgo

Discursos

Pos. Cliente

Garantías

Nº 1473503

Vigencia evaluación financiera: NO VIGENTE

Fecha inicio proceso venta: 14/03/2024

Duración del proceso de venta: 70

PRODUCCION

FTC Producción - Evaluación hasta 50M

Cualitativa

Cuantitativa

Ventas

Ciclo Negocio

Gastos

Activos

Deudas

RSE

Nuevo Producto o serv.

Guardar

Detalle

Nombre del Producto o Servicio

COCINA

Costo

Mano de Obra S/.

300

Otros Gastos S/.

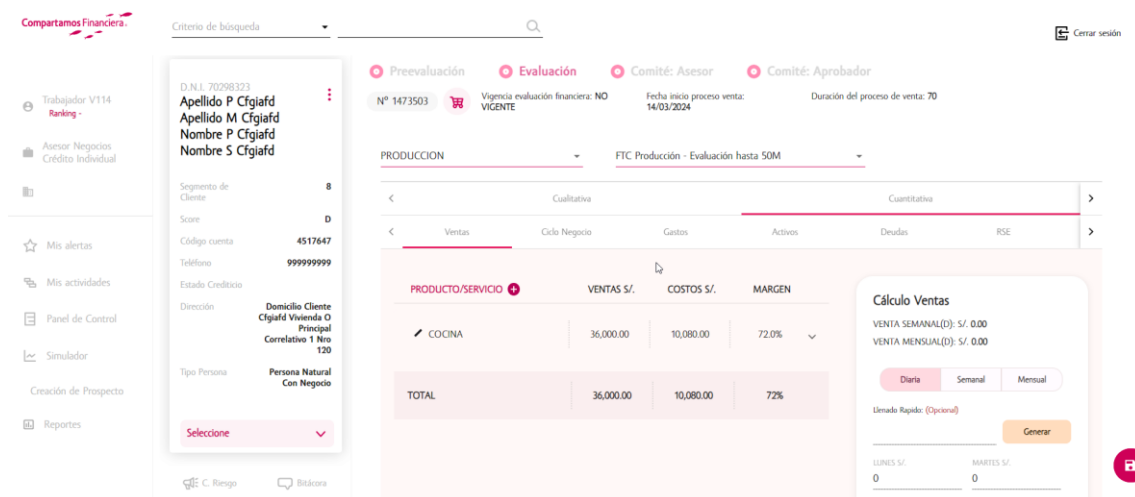
100

INSUMOS

	Costo S/.	Cant. S/.	Total
CABLES	150.00	80.00	12,000.00
TUBOS	20.00	10.00	200.00

Fig. 49. Lista de productos

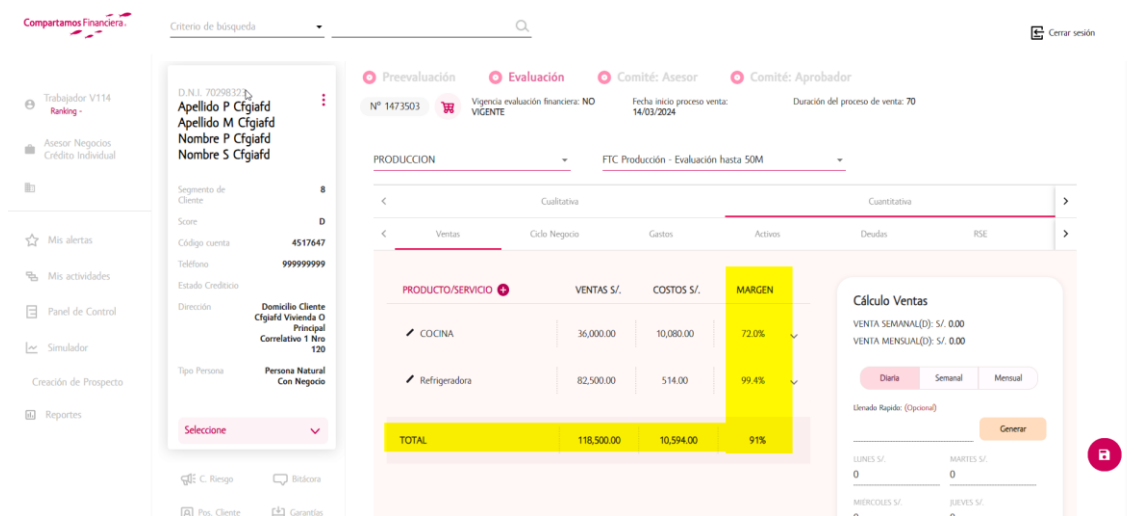
Se visualiza lista de productos/servicios agregados.



CP029	Se agregan productos con insumos y se visualiza el cálculo de totales del margen de ventas	Se visualiza el cálculo de totales y margen de venta
-------	--	--

-Margen de ventas

Se visualiza cálculo de margen de ventas por los productos/servicios agregados



CP030	Se agrega cálculo de ventas (diarias, semanales, mensuales)	Se visualiza que se pueda generar el cálculo de ventas (diarias, semanales, mensuales)
-------	---	--

-Cálculo de ventas

Se agrega ventas diarias, semanales o mensuales del cliente y se calcula según el promedio seleccionado la venta mensual, solo se puede seleccionar uno.

Fig. 52. Cálculo Diario

Se visualiza el cálculo semanal multiplicado por 7 días y por 28 para el cálculo mensual

Fig. 53. Cálculo Semanal

Se visualiza que calcula la venta mensual multiplicado por 4 semanas.

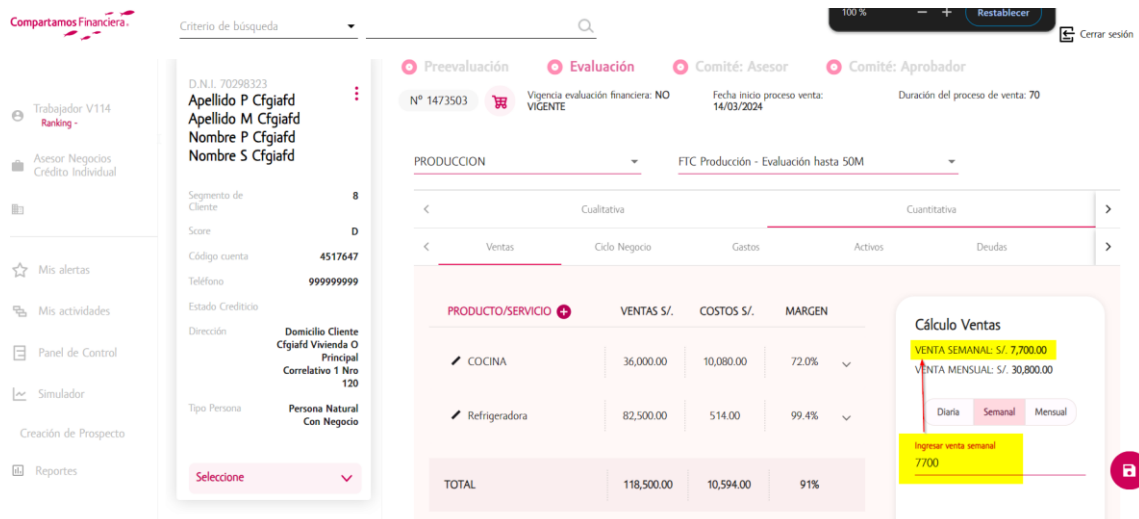


Fig. 54. Cálculo Mensual

Se visualiza que calcula la venta semanal dividido entre 4 semanas.

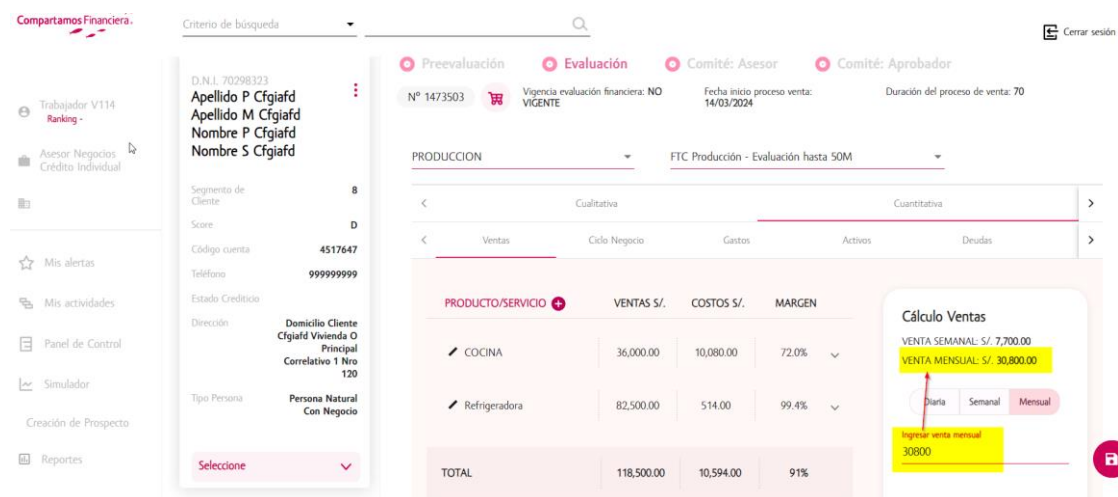


Fig. 55. Cálculo de ventas

CP031	Se visualiza el valor de la venta mensual registrado en la HOJA DE VENTAS y el valor medio de 100% de mes seleccionado	Se visualiza el monto ingresado en la HOJA DE VENTAS y los porcentajes de valor de bajo, medio alto
-------	--	---

-Hoja de ciclo de negocio

Al darle guardar en la HOJA DE VENTAS se visualiza el monto de ventas mensuales en la HOJA DE CICLO DE NEGOCIO.

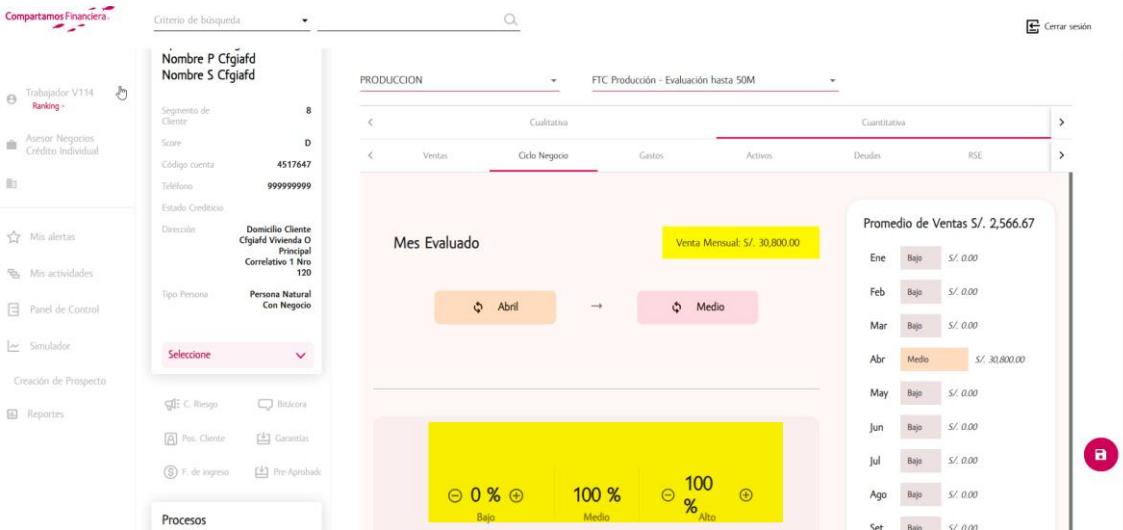


Fig. 56. Hoja de ciclo de negocio.

CP032	Se calcula el ciclo de ventas calculado por el valor de todos los meses (Bajo, Medio, Alto)	Se visualiza el ciclo de ventas calculando el promedio de ventas de los 12 meses
-------	---	--

-Promedio de ventas anuales

Se visualiza el monto del mes evaluado según la fecha que se realiza la evaluación en naranja siendo este el mes medio 100% y no se puede modificar

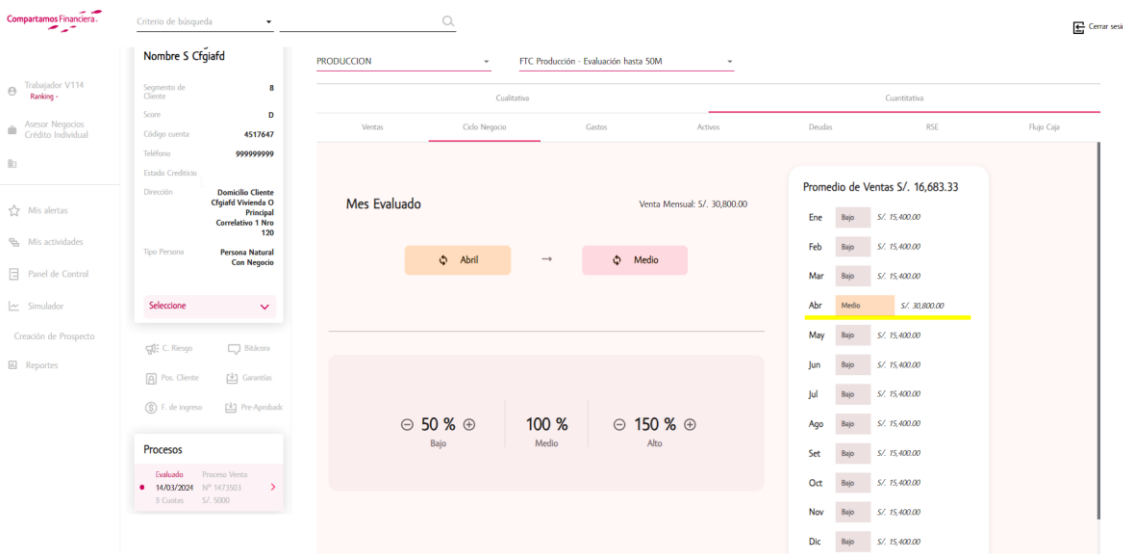
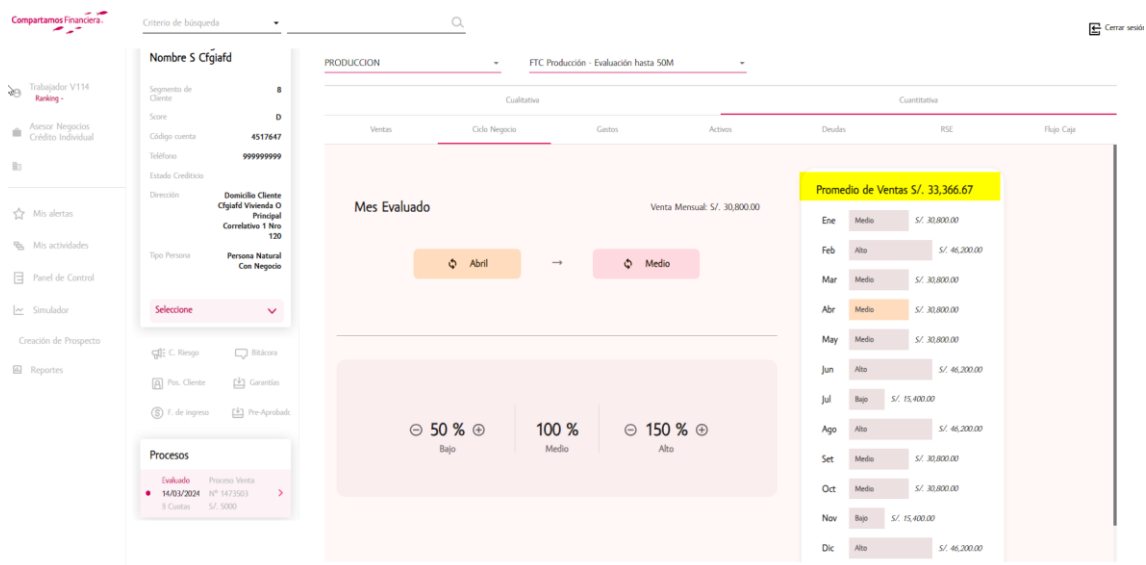


Fig. 57. Cálculo de promedio de ventas

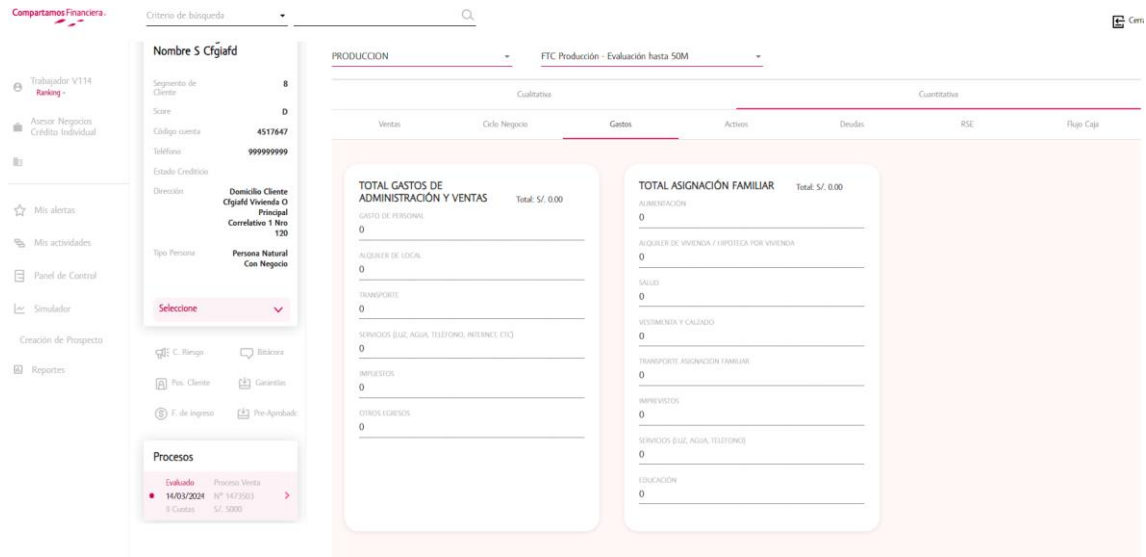
Se le asigna un porcentaje al mes bajo de ventas del cliente y un mes alto de ventas del cliente y con lo comentado por el cliente se le asigna a los meses un tipo de mes para así calcular el promedio de ventas mensuales.



CP033	Se registra los Gastos de administración y ventas (gastos del negocio)	Se visualiza el cálculo de la suma Gastos de administración y ventas (gastos del negocio)
-------	--	---

-HOJA DE GASTOS

Se visualiza hoja de gastos del cliente, dividido en “Total de gastos de administración y ventas” y “Total asignación familiar”



Se completa los gastos administrativos y de ventas del cliente según lo comentado por el para generar totales de gastos.

Fig. 60. Total gastos generados.

CP034	Se registra los Gastos por asignación familiar	Se visualiza el cálculo de la suma Gastos por asignación familiar
-------	--	---

-Registro de gastos de asignación familiar

Se completa los gastos de asignación familiar del cliente según lo comentado por el para generar totales de gastos.

Fig. 61. Registro de gastos de asignación familiar

Se visualiza hoja de activos del negocio del cliente, para así ingresar activos de inmueble como de muebles y montos de activos corrientes

Compartamos Financiera

Criterio de búsqueda

Nombre S Cfgiaf

Segmento de Cliente

Score

Código cuenta

Teléfono

Estado Crediticio

Dirección

Domicilio Cliente

Tipo Persona

Procesos

TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS

TOTAL ASIGNACIÓN FAMILIAR

Fig. 62. Activos del negocio

CP035	Se registra los Montos Totalizados del Activo Corriente	Se visualiza el cálculo de la suma Montos Totalizados del Activo Corriente
-------	---	--

-Activos corrientes

Se agrega valores de activos corrientes del cliente para generar un total de dinero del cliente

PRODUCCION

Cualitativa

Cuantitativa

Ventas

Ciclo Negocio

Gastos

Activos

Deudas

INMUEBLES

COSTO UNIT S/.

CANTIDAD

COSTO TOTAL

TOTAL

0.00

0

0.00

MUEBLES

COSTO UNIT S/.

CANTIDAD

COSTO TOTAL

TOTAL

0.00

0

0.00

TOTAL ACTIVO CORRIENTE

CAJA Y BANCOS

INVENTARIO

CUENTA POR COBRAR

Fig. 63. Activos corrientes.

CP036	Se registra los Montos Totalizados del Activo No Corriente (Registro Inmuebles) y se registran productos	Se visualiza el cálculo de totales de INMUEBLES listados
-------	--	--

-Agregar Inmueble

Se agrega inmuebles del cliente.

Fig. 64. Agregar inmueble

Se describe el inmueble y el valor y la cantidad que se tiene para generar un cálculo del costo total de los inmuebles.

Fig. 65. Lista de inmuebles

Se visualiza un cálculo de inmuebles según lo menciona por el cliente.

D.N.I. 70298323
Apellido P Cfgiafd
Apellido M Cfgiafd
Nombre P Cfgiafd
Nombre S Cfgiafd

Segmento de Cliente 8
Score D
Código cuenta 4517647
Teléfono 999999999
Estado Crediticio
Dirección Domicilio Cliente
Cfgiafd Vivienda O Principal
Correlativo 1 Nro 120
Tipo Persona Persona Natural Con Negocio

Selecione

Preevaluación
Evaluación
Comité: Asesor
Comité: Aprobador

Nº 1473503
Vigencia evaluación financiera: NO VIGENTE
Fecha inicio proceso venta: 14/03/2024
Duración del proceso de venta: 70

PRODUCCION
FTC Producción - Evaluación hasta 50M

Cualitativa
Cuantitativa

Ventas
Ciclo Negocio
Gastos
Activos
Deudas

INMUEBLES +

	COSTO UNIT S/.	CANTIDAD	COSTO TOTAL
Local Comercial	1,500.00	2	3,000.00
casa	2,000.00	1	2,000.00
TOTAL	3,500.00	3	5,000.00

TOTAL ACTIVO CORRIENTE Total: S/., 6,152.00
CAJA Y BANCOS 52
INVENTARIO 6000
CUENTA POR COBRAR 100

Fig. 66. Total inmuebles.

CP037	Se registra los Montos Totalizados del Activo No Corriente (Registro Muebles) y se registran productos	Se visualiza el cálculo de totales de MUEBLES listados
-------	--	--

-Agregar Mueble

Se agrega inmuebles del cliente.

Compartamos Financiera

Criterio de búsqueda

Cerrar sesión

Trabajador V114 Ranking -
Asesor Negocios Crédito Individual
Mis alertas
Mis actividades
Panel de Control
Simulador
Creación de Prospecto
Reportes

D.N.I. 70298323
Apellido P Cfgiafd
Apellido M Cfgiafd
Nombre P Cfgiafd
Nombre S Cfgiafd

Segmento de Cliente 8
Score D
Código cuenta 4517647
Teléfono 999999999
Estado Crediticio
Dirección Domicilio Cliente
Cfgiafd Vivienda O Principal
Correlativo 1 Nro 120
Tipo Persona Persona Natural Con Negocio

Selecione

Preevaluación
Evaluación
Comité: Asesor
Comité: Aprobador

Nº 1473503
Vigencia evaluación financiera: NO VIGENTE
Fecha inicio proceso venta: 14/03/2024
Duración del proceso de venta: 70

PRODUCCION
FTC Producción - Evaluación hasta 50M

Cualitativa
Cuantitativa

Ventas
Ciclo Negocio
Gastos
Activos
Deudas

INMUEBLES +

	COSTO UNIT S/.	CANTIDAD	COSTO TOTAL
TOTAL	0.00	0	0.00

MUEBLES +

	COSTO UNIT S/.	CANTIDAD	COSTO TOTAL
TOTAL	0.00	0	0.00

TOTAL ACTIVO CORRIENTE Total: S/., 6,152.00
CAJA Y BANCOS 52
INVENTARIO 6000
CUENTA POR COBRAR 100

Fig. 67. Agregar mueble

Se describe el mueble y el valor y la cantidad que se tiene para generar un cálculo del costo total de los muebles

53

Agregar Mueble



Descripcion

Mesas

Costo unit S/.

400

Cantidad

9

Costo S/.

3600

Agregar

Fig. 68. Detalle del mueble

Se visualiza un cálculo de muebles según lo menciona por el cliente.

The screenshot displays the 'Compartamos Financiera' web application. On the left is a sidebar menu with options like 'Trabajador V114', 'Asesor Negocios', 'Mis alertas', 'Mis actividades', 'Panel de Control', 'Simulador', 'Creación de Prospecto', and 'Reportes'. The main area is divided into several sections. At the top, there's a search bar and a 'Cerrar sesión' button. Below the search bar, there's a 'Tipo Persona' dropdown set to 'Persona Natural Con Negocio'. A 'Selecciones' dropdown is also visible. The 'Procesos' section shows 'Evaluado' with a date of 14/03/2024 and 'Proceso Venta' with a number 1473503. The central part of the screen features a table with columns for 'casa', 'TOTAL', 'COSTO UNIT S/.', 'CANTIDAD', and 'COSTO TOTAL'. The table lists 'Muebles' with a sub-total of 3,500.00. Below this, a section titled 'MUEBLES' lists 'Mesas' (400.00 unit, 9 quantity, 3,600.00 total) and 'sillas' (500.00 unit, 18 quantity, 9,000.00 total). A final 'TOTAL' row shows a unit cost of 900.00, a quantity of 27, and a total cost of 12,600.00. On the right side, there's a sidebar with 'INVENTARIO' (6000) and 'CUENTA POR COBRAR' (100). A red circular button with a plus sign is at the bottom right.

	COSTO UNIT S/.	CANTIDAD	COSTO TOTAL
casa	2,000.00	1	2,000.00
TOTAL	3,500.00	3	5,000.00
MUEBLES			
Muebles			
Mesas	400.00	9	3,600.00
sillas	500.00	18	9,000.00
TOTAL	900.00	27	12,600.00

Fig. 69. Cálculo de los muebles

CP038	Se registra los Detalle de Deudas del Negocio	Se visualiza el cálculo de totales de Detalle de Deudas del Negocio
-------	---	---

-HOJA DE DEUDAS

Se visualiza hoja donde el asesor completara las deudas del cliente tanto con la entidad compartamos, como con otras entidades financieras

Fig. 70. Detalle de deudas de negocio

Se registra deudas del negocio del cliente tanto con la entidad Financiera Compartamos, como con otras entidades financieras registrando monto total, cuotas del crédito, saldo pendiente, y saldo a pagar a corto plazo

Fig. 71. Lista de deudas de negocio

Se visualiza lista de deudas de negocio y cálculo de deudas del cliente

Nombre P Cfgiafd
Nombre S Cfgiafd

Segmento de Cliente: 8
Score: D
Código cuenta: 4517647
Teléfono: 999999999
Estado Crediticio:
Dirección: Domicilio Cliente Cfgiafd Vivienda O Principal Correlativo 1 Nro 120
Tipo Persona: Persona Natural Con Negocio

Seleccione

C. Riesgo
Pos. Cliente
F. de ingreso

Bitácora
Garantías
Pre-Aprobado

Procesos

PRODUCCION
FTC Producción - Evaluación hasta 50M

Cualitativa
Cuantitativa

Ventas
Ciclo Negocio
Gastos
Activos
Deudas
RSE

DEL NEGOCIO

	SALDO FECHA	SALDO CP	SALDO LP
DHL Express Perú S A C	3,000.00	2,000.00	1,000.00
Administradora Privada de Fondos de Pensiones Integra S A	500.00	0.00	500.00
TOTAL	3,500.00	2,000.00	1,500.00

DE CONSUMO

	MONTO S/.	CUOTA	SALDO FECHA
TOTAL	0.00	0.00	0.00

CUOTAS COMPARTAMOS FINANCIERA

CUOTAS VIGENTES COMPARTAMOS: 0

CUOTA POR FIADOR DE CREDITO INDIVIDUALES: 0

CUOTA POR CODEUDORES DE CREDITOS GRUPALES: 0

CUOTAS EN OTRAS ENTIDADES

CUOTAS POTENCIAL OTRAS INSTITUCIONES: 0

Fig. 72. Cálculo de deudas del cliente

CP039	Se registra los Detalle de Deudas de consumo	Se visualiza el cálculo de totales de Detalle de Deudas de consumo
-------	--	--

-HOJA DE DEUDAS

Se visualiza hoja donde el asesor completara las deudas del cliente tanto con la entidad compartamos, como con otras entidades financieras

Compartamos Financiera

Trabajador V114
Ranking -
Asesor Negocios
Crédito Individual

Mis alertas
Mis actividades
Panel de Control
Simulador
Creación de Prospecto
Reportes

Criterio de búsqueda
Nombre P Cfgiafd
Nombre S Cfgiafd

Segmento de Cliente: 8
Score: D
Código cuenta: 4517647
Teléfono: 999999999
Estado Crediticio:
Dirección: Domicilio Cliente Cfgiafd Vivienda O Principal Correlativo 1 Nro 120
Tipo Persona: Persona Natural Con Negocio

Seleccione

C. Riesgo
Pos. Cliente
F. de ingreso

Bitácora
Garantías
Pre-Aprobado

PRODUCCION
FTC Producción - Evaluación hasta 50M

Cualitativa
Cuantitativa

Ventas
Ciclo Negocio
Gastos
Activos
Deudas
RSE

DEL NEGOCIO

	SALDO FECHA	SALDO CP	SALDO LP
TOTAL	0.00	0.00	0.00

DE CONSUMO

	MONTO S/.	CUOTA	SALDO FECHA
TOTAL	0.00	0.00	0.00

CUOTAS COMPARTAMOS FINANCIERA

CUOTAS VIGENTES COMPARTAMOS: 0

CUOTA POR FIADOR DE CREDITO INDIVIDUALES: 0

CUOTA POR CODEUDORES DE CREDITOS GRUPALES: 0

CUOTAS EN OTRAS ENTIDADES

CUOTAS POTENCIAL OTRAS INSTITUCIONES: 0

Fig. 73. Deudas de Consumo

Se registra deudas de Consumo del cliente tanto con la entidad Financiera Compartamos, como con otras entidades financieras registrando monto total, cuotas del crédito, saldo pendiente a la fecha

56

Fig. 74. Detalle de deuda de consumo

Se visualiza lista de deudas de consumo y cálculo de deudas del cliente

Compartamos Financiera
Criterio de búsqueda
🔍

Trabajador Y114
Ranking -

Asever Negocios
Crédito Individual

Mis alertas

Mis actividades

Panel de Control

Simulador

Creación de Prospecto

Reportes

Estado Licencia

Dirección: Domicilio Cliente
Cjgjaif Vivienda O Principal
Correlativo 1 Nro. 120

Tipo Persona: Persona Natural
Con Negocio

Seleccione

C. Riesgo Bikizora

Pos. Cliente Garantías

F. de ingreso Pre-Aprobado

DEL NEGOCIO +	SALDO FECHA	SALDO CP	SALDO LP
✓ DHL Express Perú S A C	3,000.00	2,000.00	1,000.00
✓ Administradora Privada de Fondos de Pensiones Integra S A	500.00	0.00	500.00
TOTAL	3,500.00	2,000.00	1,500.00

DE CONSUMO +	MONTO S/.	CUOTA	SALDO FECHA
✓ BANCO PICHINCHA	120,000.00	2.00	2,000.00
✓ BANCO GNB PERU S.A	8,000.00	1.00	800.00
TOTAL	128,000.00	3.00	2,800.00

CUOTAS COMPARTAMOS FINANCIERA

CUOTAS VIGENTES COMPARTAMOS

0

CUOTA POR FANOR DE CRÉDITO INDIVIDUALES

0

CUOTA POR COSEJORES DE CRÉDITOS GRUPALES

0

CUOTAS EN OTRAS ENTIDADES

CUOTAS POTENCIAL OTRAS INSTITUCIONES

0

Procesos

Evaluado Proceso Venta

- 14/03/2024 Nº 1473503
- B Cuotas S/. 5000

>

CP040	Se registra montos totalizados de deudas en CF y otras entidades	Se visualiza el cálculo de la suma Montos totalizados de deudas en CF y otras entidades
-------	--	---

-Cuotas del cliente con compartamos

En caso el cliente solicite un credito ya contando con un credito en Financiera compartamos, se registrara los montos pendientes para la evaluacion y cálculo de cuotas mensuales

Fig. 76. Cuotas del cliente con compartamos.

CP041	Se visualiza que los montos de las hojas previamente completadas carguen en la HOJA DE TRABAJO (Cuantitativa-RSE)	Se cargan los datos en la hoja de trabajo y se envia la solicitud a comité
-------	---	--

-HOJA DE TRABAJO

Aquí se visualiza los montos completados en las hojas anteriores, resumida y calculada para realizar la evaluación crediticia.

Fig. 77. Consolidado para evaluación crediticia1

IV. INDICES FINANCIEROS	
FCO DE CAPITAL DE TRABAJO / CAPITAL DE TRABAJO <= 1	0.91
INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO	
CUOTA DEUDA TOTAL	0.00%
V. RIESGO CAMBIARIO	
CUOTA PROPUESTA CF / (RESULTADO NETO CORREGIDO - CUOTAS CF - CUOTAS OTRAS INSTITUCIONES EN M.N. - (CUOTAS DEUDAS EN \$ x T.C x 1.20))	10.00
PATRIMONIO NEGOCIO / ACTIVO NO CORRIENTE (EXPRESADO EN M.N.)	11.00
INGRESOS TOTALES EN M.E. (EXPRESADO EN M.N.)	12.00
GASTOS TOTALES EN M.E. (EXPRESADO EN M.N.)	13.00
VII. OTROS INGRESOS	
VENTA O INGRESOS (OTROS)	
VENTAS O INGRESOS (OTROS)	1230.00
TOTAL INGRESOS OPERATIVOS (OTROS)	1 230.00
EGRESOS (OTROS)	
COSTOS DE PRODUCCION O VENTAS (OTROS)	450.00
GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS (OTROS)	70.00
OTROS EGRESOS (OTROS)	70.00
TOTAL EGRESOS OPERATIVOS (OTROS)	590.00
RESULTADO NETO (OTROS)	640.00

Fig. 80. Consolidado para evaluación crediticia4

-Guardado de Hoja de trabajo

Se guarda la evaluación crediticia

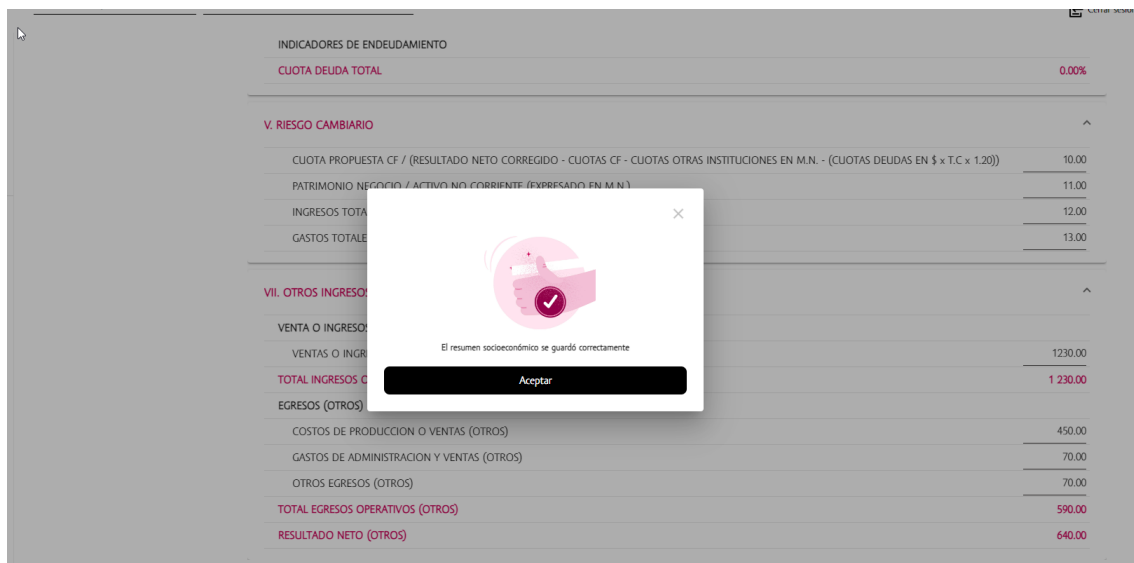


Fig. 81. Guardado de la evaluación crediticia

-Envío de evaluación a comité

Posterior a guardar la evaluación se envía a comité aprobador para validar que los cálculos realizados cumplan con las reglas de negocio.

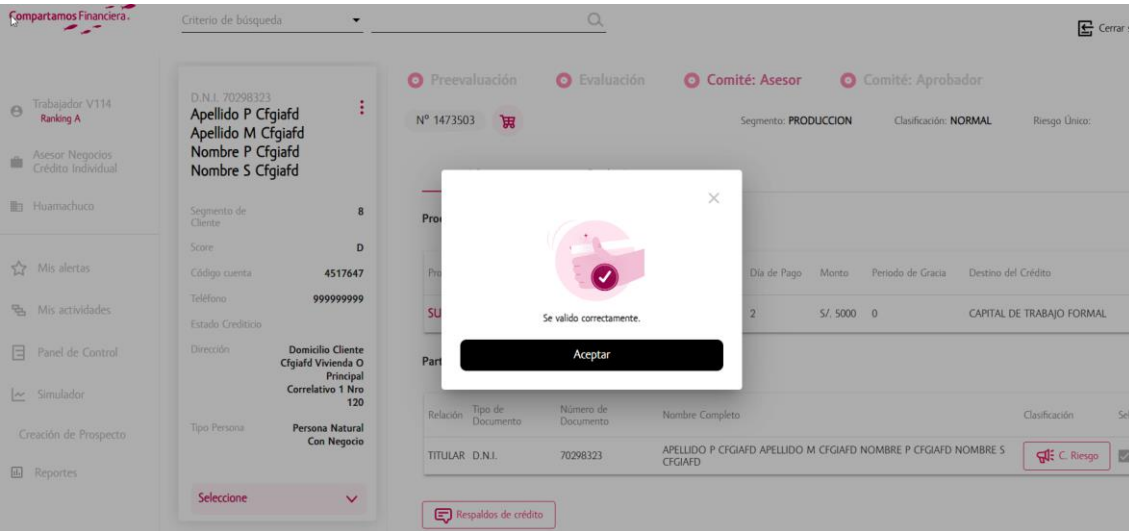


Fig. 82. Envío de evaluación a comité

CP042	Se elige hoja de evaluación de servicio hasta 50M y se registra un producto con insumos	Se da en click en el boton (+) y se agrega un producto con insumos y se visualiza listado y el margen de venta del producto agregado
-------	---	--

-Seleccionamos Plantilla

Elegimos plantilla “Servicio” y segmento “FTC Servicio – Evaluación hasta 50M” para la evaluación del cliente y completamos evaluación cualitativa

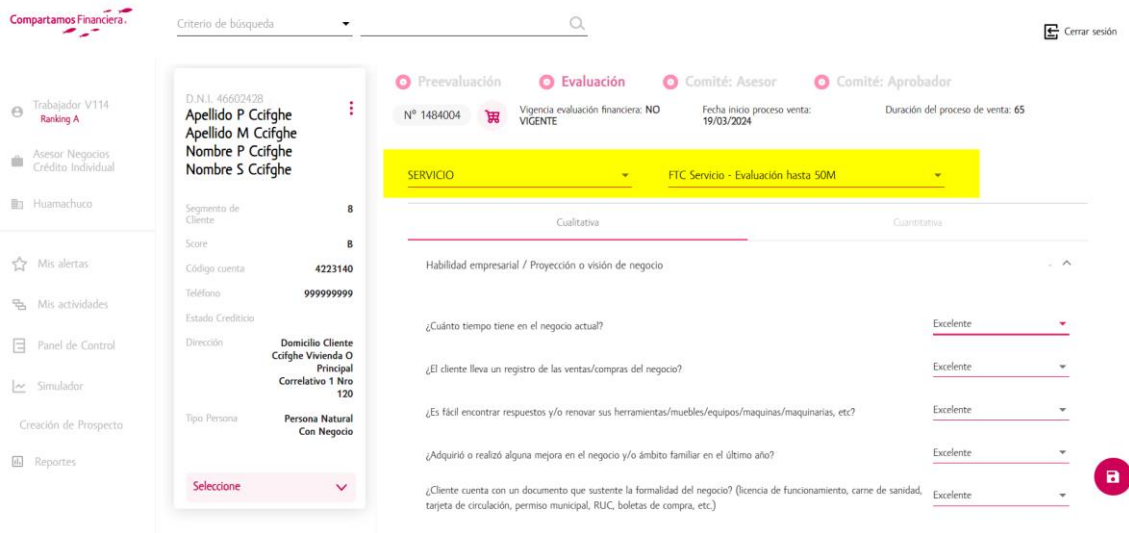


Fig. 83. Evaluación hasta 50M

-Guardamos evaluación cualitativa

Se responde las preguntas de la evaluación cualitativa y nos muestra un mensaje de éxito.

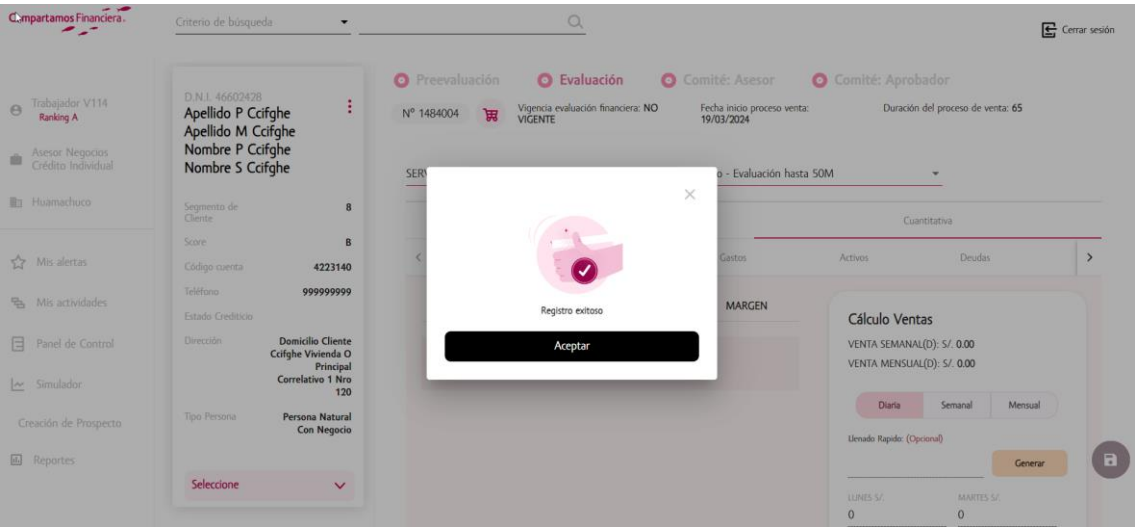


Fig. 84. Guardar evaluación cualitativa

-Hoja de ventas

Se agrega productos que el cliente vende para calcular margen de ventas mensuales del cliente.

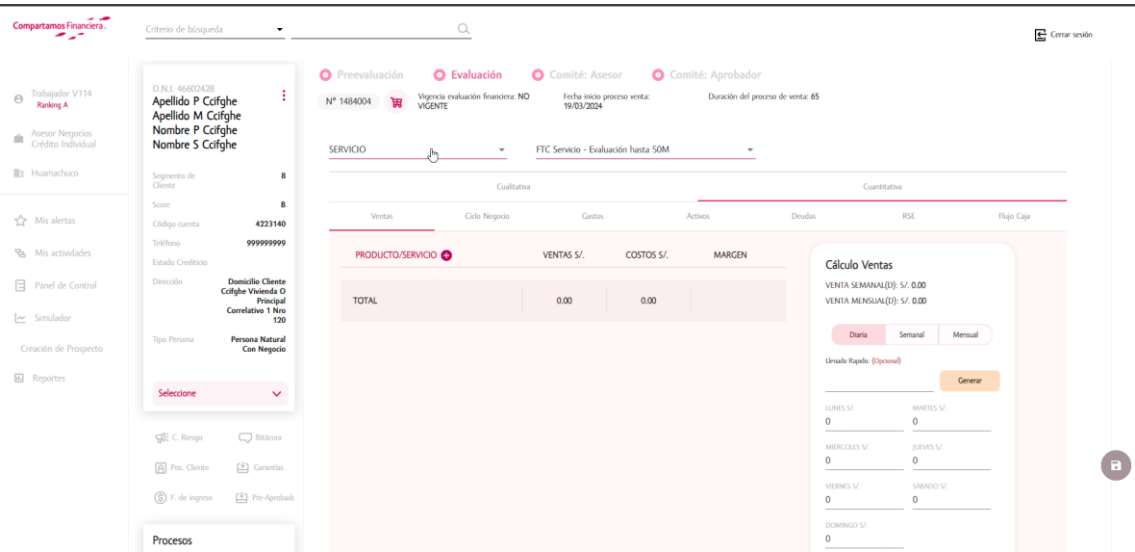


Fig. 85. Hoja de ventas

-Registrar productos

Se ingresa detalle de los productos del cliente

Compartamos Financiera

Criterio de búsqueda

Trabajador V114
Ranking A

Aesor Negocios
Crédito Individual

Huamachuco

Mis alertas

Mis actividades

Panel de Control

Simulador

Creación de Prospecto

Reportes

Apellido M Cofighe
Nombre P Cofighe
Nombre S Cofighe

Segmento de Cliente 8

Score 8

Código cuenta 4223140

Teléfono 999999999

Estado Crediticio

Dirección Domicilio Cliente
Cofighe Vivienda O Principal
Correlativo 1 Nro 120

Tipo Persona Persona Natural
Con Negocio

Seleccione

C. Riesgo Bitácora

Pos. Cliente Garantías

F. de ingreso Pre-Aprobado

SERVICIO FTC Servicio - Evaluación hasta 50M

19/03/2024

VIGENTE

Qualitativa

Cuantitativa

Ventas Ciclo Negocio Gastos Activos Deudas RSE

Nuevo Producto o serv. Crear

Detalle

Nombre del Producto o Servicio Cant. Producida

Precio de Venta Cant. Vendida

Costos

Mano de Obra S/. Otros Costos S/.

Total costo insumos: 0.00

INSUMOS Costo S/ Cant. S/ Total

Fig. 86. Registrar productos

-Insumos de producto de producción

Se agrega insumos del producto a agregar.

Compartamos Financiera

Criterio de búsqueda

Trabajador V114
Ranking A

Aesor Negocios
Crédito Individual

Huamachuco

Mis alertas

Mis actividades

Panel de Control

Simulador

Creación de Prospecto

Reportes

Apellido M Cofighe
Nombre P Cofighe
Nombre S Cofighe

Segmento de Cliente 8

Score 8

Código cuenta 4223140

Teléfono 999999999

Estado Crediticio

Dirección Domicilio Cliente
Cofighe Vivienda O Principal
Correlativo 1 Nro 120

Tipo Persona Persona Natural
Con Negocio

Seleccione

C. Riesgo Bitácora

Pos. Cliente Garantías

F. de ingreso Pre-Aprobado

SERVICIO FTC Servicio - Evaluación hasta 50M

19/03/2024

VIGENTE

Qualitativa

Cuantitativa

Ventas Ciclo Negocio Gastos Activos Deudas RSE

Nuevo Producto o serv. Crear

Detalle

Nombre del Producto o Servicio Cant. Producida

LOMO SALTADO 80

Precio de Venta Cant. Vendida

20 70

Costos

Mano de Obra S/. Otros Costos S/.

5 1

Total costo insumos: 6.00

INSUMOS Costo S/ Cant. S/ Total

Fig. 87. Insumos de producto de producción

-Detalle de insumo

Se agrega descripción, costo y cantidad de insumos necesarios para el producto.

Nuevo Insumo

Descripcion: Cebolla

Costo S/.: 20

Cantidad: 3

Añadir Insumo

Fig. 88. Registro de nuevo insumo

-Lista de insumos y detalle de producto

Se visualiza insumos del producto a agregar y detalle de cantidad producida y las que fueron vendidas y la mano de obra por realizar el producto.

Nuevo Producto o serv.

Crear

Detalle

Nombre del Producto o Servicio: LOMO SALTADO

Cent. Producida: 80

Precio de Venta: 20

Cent. Vendida: 70

Costos

Mano de Obra S/.: 5

Otros Costos S/.: 1

Total costo insumos: 116.00

Fig. 89. Lista de insumos y detalle de producto

-Lista de productos

Se visualiza lista de productos/servicios agregados.

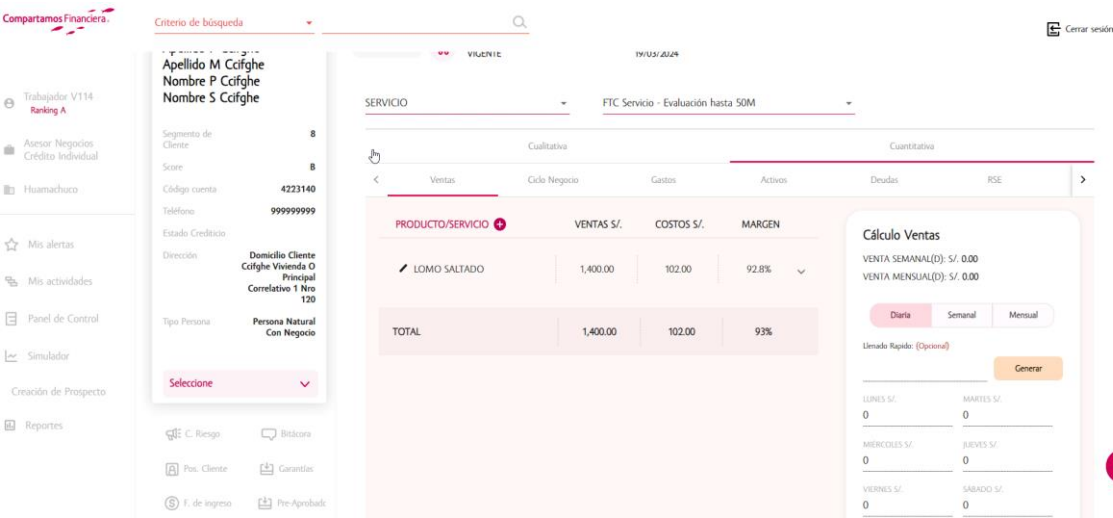


Fig. 90. Lista de productos

CP043	Se agregan productos con insumos y se visualiza el cálculo de totales del margen de ventas	Se visualiza el cálculo de totales y margen de venta
-------	--	--

-Margen de ventas

Se visualiza cálculo de margen de ventas por los productos/servicios agregados

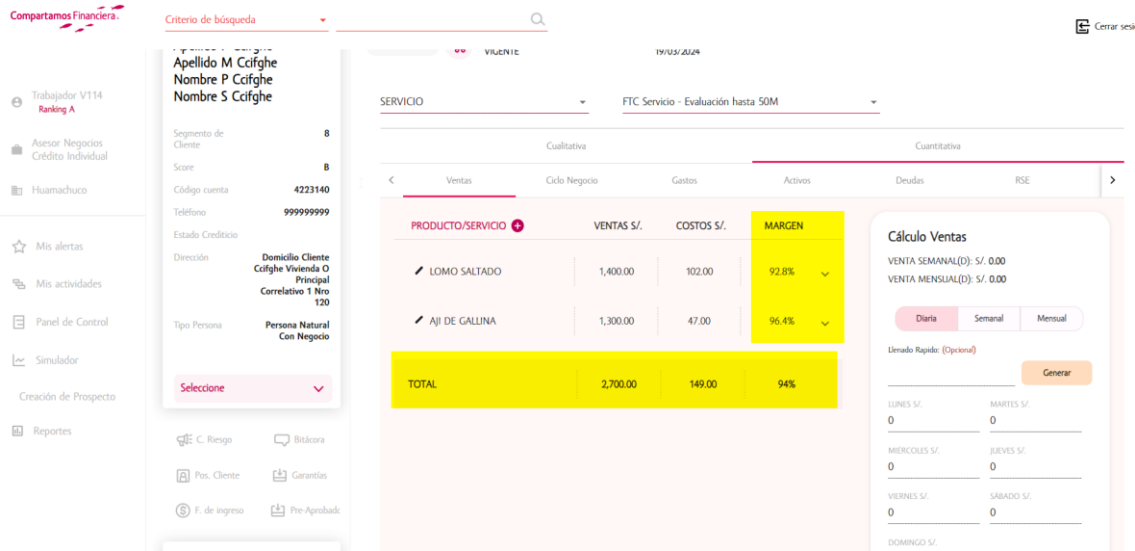


Fig. 91. Margen de ventas

CP044	Se agrega cálculo de ventas (diarias, semanales, mensuales)	Se visualiza que se pueda generar el cálculo de ventas (diarias, semanales, mensuales)
-------	---	--

-Cálculo de ventas

Se agrega ventas diarias, semanales o mensuales del cliente y se calcula según el promedio seleccionado la venta mensual, solo se puede seleccionar uno.

Nombre P Ccfighe
Nombre S Ccfighe

Segmento de Cliente: 8
Score: 8
Código cuenta: 4223140
Teléfono: 999999999
Estado Crediticio:
Dirección: Domicilio Cliente Ccfighe Vivienda O Principal Correlativo 1 Nro 120
Tipo Persona: Persona Natural Con Negocio

Seleccione

C. Riesgo Bitácora
Pos. Cliente Garantías
F. de ingreso Pre-Aprobado

Procesos
Preevaluado Proceso Venta

SERVICIO: FTC Servicio - Evaluación hasta 50M

PRODUCTO/SERVICIO	VENTAS S/.	COSTOS S/.	MARGEN
LOMO SALTADO	1,400.00	102.00	92.8%
AJI DE GALLINA	1,300.00	47.00	96.4%
TOTAL	2,700.00	149.00	94%

Cálculo Ventas
VENTA SEMANAL(D): S/ 0.00
VENTA MENSUAL(D): S/ 0.00

Diaria Semanal Mensual

Unidad Rapida: (Opcional)

Generar

LUNES S/ 0 MARTES S/ 0
MIÉRCOLES S/ 0 JUEVES S/ 0
VIERNES S/ 0 SÁBADO S/ 0
DOMINGO S/ 0

Fig. 92. Cálculo Diario

Se visualiza el cálculo semanal multiplicado por 7 días y por 28 para el cálculo mensual

Compartamos Financiera

Criterio de búsqueda

Nombre P Ccfighe
Nombre S Ccfighe

Segmento de Cliente: 8
Score: 8
Código cuenta: 4223140
Teléfono: 999999999
Estado Crediticio:
Dirección: Domicilio Cliente Ccfighe Vivienda O Principal Correlativo 1 Nro 120
Tipo Persona: Persona Natural Con Negocio

Seleccione

C. Riesgo Bitácora
Pos. Cliente Garantías
F. de ingreso Pre-Aprobado

Procesos

SERVICIO: FTC Servicio - Evaluación hasta 50M

PRODUCTO/SERVICIO	VENTAS S/.	COSTOS S/.	MARGEN
LOMO SALTADO	1,400.00	102.00	92.8%
AJI DE GALLINA	1,300.00	47.00	96.4%
TOTAL	2,700.00	149.00	94%

Cálculo Ventas
VENTA SEMANAL(D): S/ 10,500.00
VENTA MENSUAL(D): S/ 42,000.00

Diaria Semanal Mensual

Unidad Rapida: (Opcional)

1500

Generar

LUNES S/ 1500 MARTES S/ 1500
MIÉRCOLES S/ 1500 JUEVES S/ 1500
VIERNES S/ 1500 SÁBADO S/ 1500
DOMINGO S/ 1500

Fig. 93. Cálculo Semanal

Se visualiza que calcula la venta mensual multiplicado por 4 semanas.

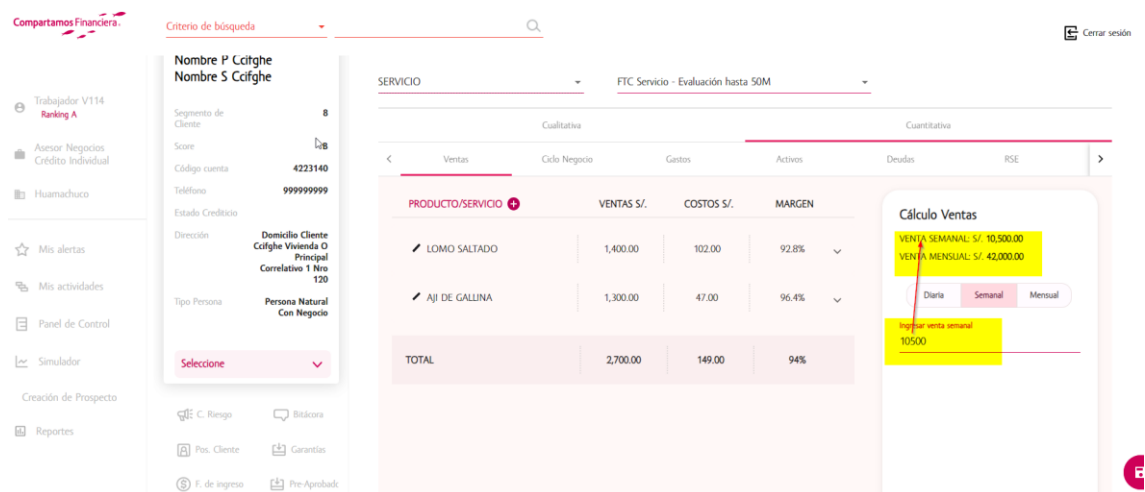


Fig. 94. Cálculo Mensual

Se visualiza que calcula la venta semanal dividido entre 4 semanas.

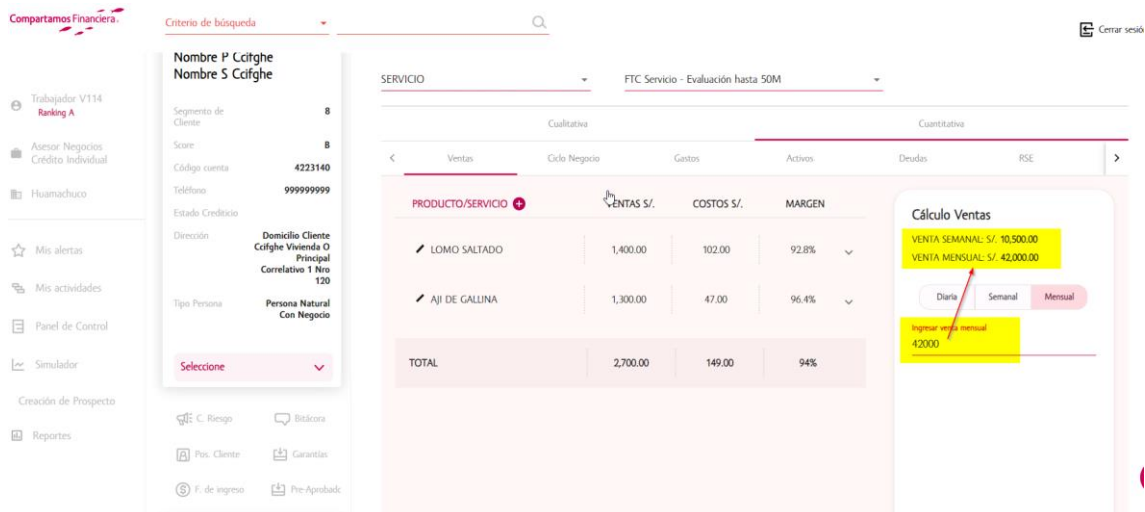


Fig. 95. Visualización semanal

CP045	Se visualiza el valor de la venta mensual registrado en la HOJA DE VENTAS y el valor medio de 100% de mes seleccionado	Se visualiza el monto ingresado en la HOJA DE VENTAS y los porcentajes de valor de bajo, medio alto
-------	--	---

-Hoja de ciclo de negocio

Al darle guardar en la HOJA DE VENTAS se visualiza el monto de ventas mensuales en la HOJA DE CICLO DE NEGOCIO.

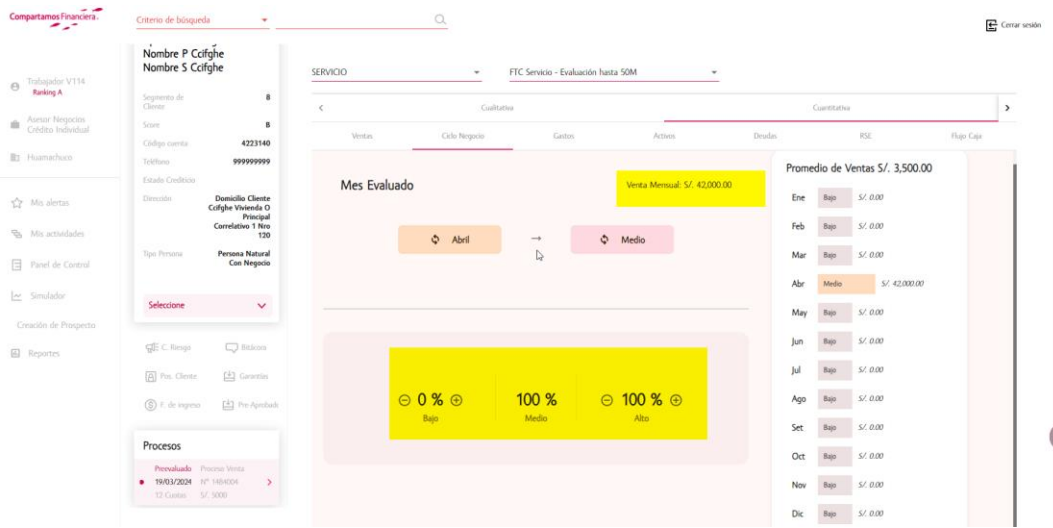


Fig. 96. Hoja del ciclo de negocio

CP046	Se calcula el ciclo de ventas calculado por el valor de todos los meses (Bajo, Medio, Alto)	Se visualiza el ciclo de ventas calculando el promedio de ventas de los 12 meses
-------	---	--

-Promedio de ventas anuales

Se visualiza el monto del mes evaluado según la fecha que se realiza la evaluación en naranja siendo este el mes medio 100% y no se puede modificar

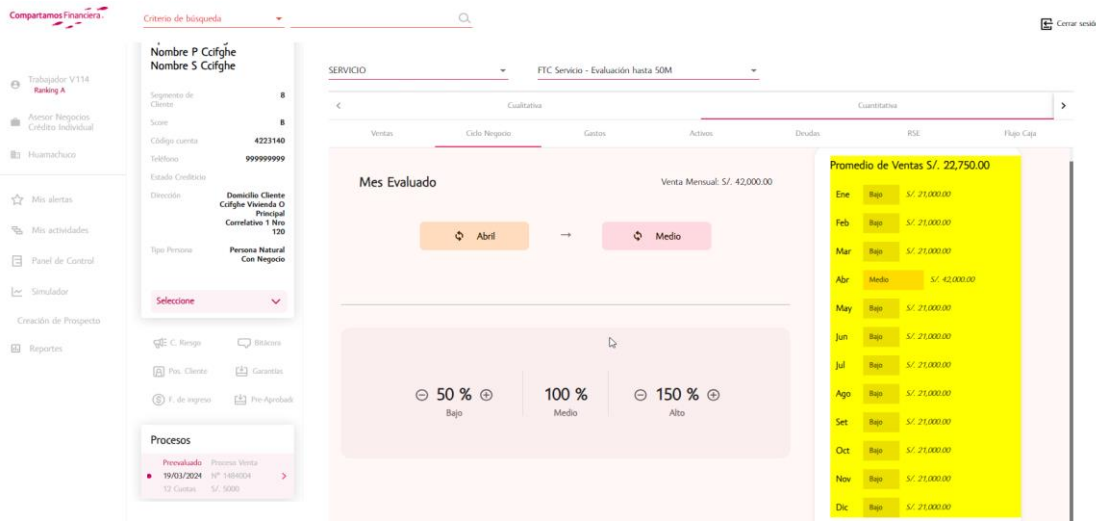


Fig. 97. Promedio de ventas anuales

-Cálculo de promedio de ventas

Se le asigna un porcentaje al mes bajo de ventas del cliente y un mes alto de ventas del cliente y con lo comentado por el cliente se le asigna a los meses un tipo de mes para así calcular el promedio de ventas mensuales.

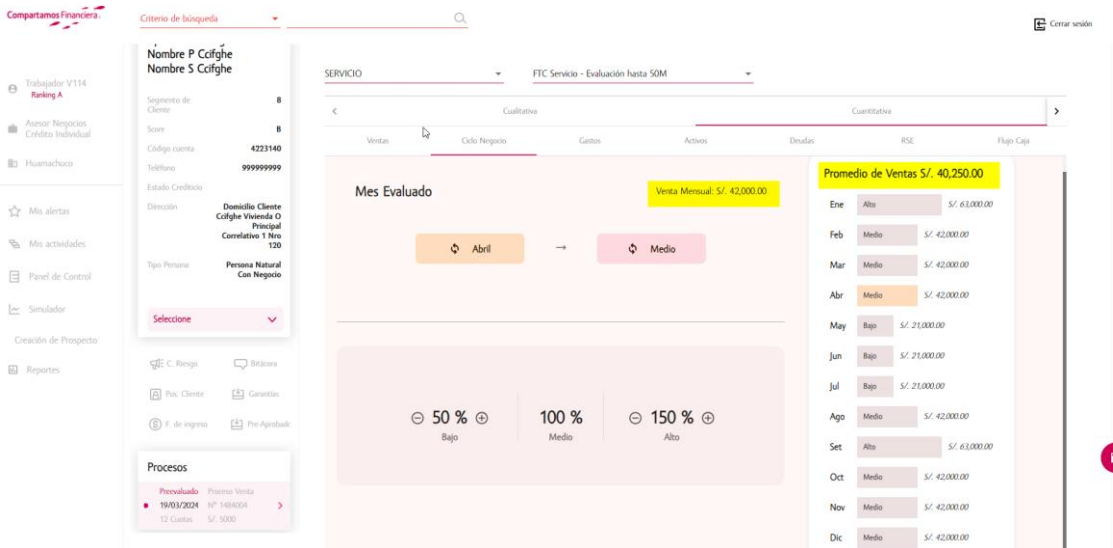


Fig. 98. Cálculo de promedio de ventas

CP047	Se registra los Gastos de administración y ventas (gastos del negocio)	Se visualiza el cálculo de la suma Gastos de administración y ventas (gastos del negocio)
-------	--	---

-HOJA DE GASTOS

Se visualiza hoja de gastos del cliente, dividido en “Total de gastos de administración y ventas” y “Total asignación familiar”

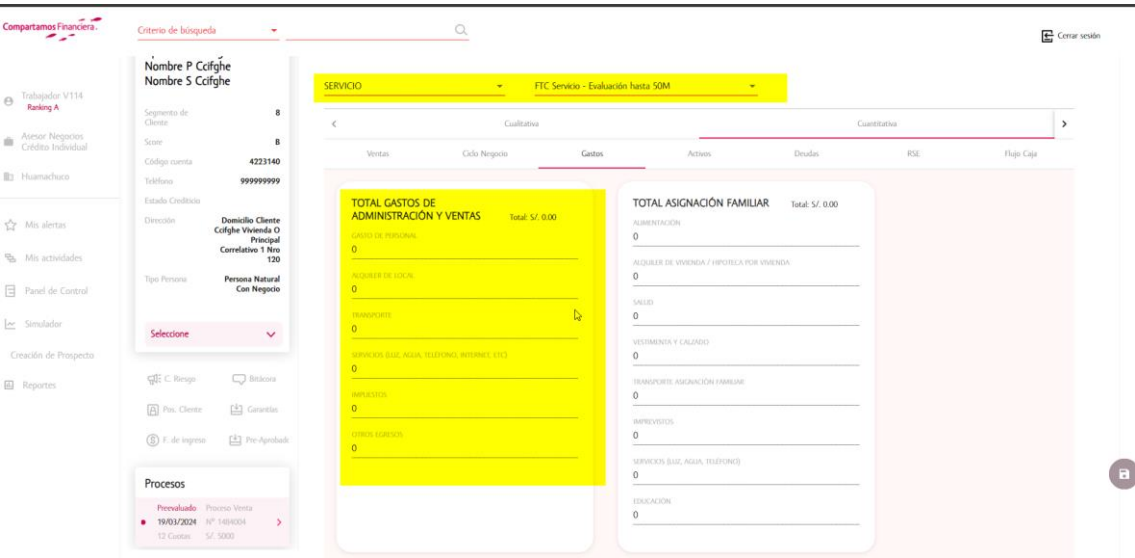


Fig. 99. Registro de gastos administrativos y de ventas del cliente

Se completa los gastos administrativos y de ventas del cliente según lo comentado por el para generar totales de gastos.

Fig. 100. Totales de gastos

CP048	Se registra los Gastos por asignación familiar	Se visualiza el cálculo de la suma Gastos por asignación familiar
-------	--	---

-Registro de gastos de asignación familiar

Se completa los gastos de asignación familiar del cliente según lo comentado por el para generar totales de gastos.

Fig. 101. Gastos de asignación familiar

-HOJA DE ACTIVOS

Se visualiza hoja de activos del negocio del cliente, para así ingresar activos de inmueble como de muebles y montos de activos corrientes

Compartamos Financiera

Criterio de búsqueda

Trabajador V114
Ranking A

Acordeon Negocios
Crédito Individual

Huamachuco

Mis alertas

Mis actividades

Panel de Control

Simulador

Creación de Prospecto

Reportes

Nombre P Ccfighe
Nombre S Ccfighe

Segmento de Cliente 8

Score B

Código cuenta 4223140

Teléfono 999999999

Estado Crediticio

Dirección Domicilio Cliente
Ccfighe Vivienda O Principal
Correlativo 1 Nro 120

Tipo Persona Persona Natural
Con Negocio

Seleccione

C. Riesgo

Bitácora

Pos. Cliente

Garantías

F. de ingreso

Pre-Aprobado

Procesos

Preevaluado Proceso Venta

19/03/2024 N° 1484004

12 Cuentas S/ 5000

SERVICIO FTC Servicio - Evaluación hasta 50M

Cualitativa

Cuantitativa

Ventas

Ciclo Negocio

Gastos

Activos

Deudas

RSE

Flujo Caja

TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS Total: S/ 202.00

GASTO DE PERSONAL 8

ALQUILER DE LOCAL 7

TRANSPORTE 8

SERVICIOS (Luz, Agua, Teléfono, Internet, etc) 9

IMPUESTOS 82

OTROS EGRESOS 88

TOTAL ASIGNACIÓN FAMILIAR Total: S/ 813.00

ALIMENTACIÓN 8

ALQUILER DE VIVIENDA / HIPOTECA POR VIVIENDA 87

SALUD 85

VESTIMENTA Y CALZADO 545

TRANSPORTE ASIGNACIÓN FAMILIAR 8

IMPUESTOS 4

SERVICIOS (Luz, Agua, Teléfono) 78

EDUCACIÓN 18

Fig. 102. Hojas de activos

CP049	Se registra los Montos Totalizados del Activo Corriente	Se visualiza el cálculo de la suma Montos Totalizados del Activo Corriente
-------	---	--

-Activos corrientes

Se agrega valores de activos corrientes del cliente para generar un total de dinero del cliente

Nombre P Ccfighe
Nombre S Ccfighe

Segmento de Cliente 8

Score B

Código cuenta 4223140

Teléfono 999999999

Estado Crediticio

Dirección Domicilio Cliente
Ccfighe Vivienda O Principal
Correlativo 1 Nro 120

Tipo Persona Persona Natural
Con Negocio

Seleccione

C. Riesgo

Bitácora

Pos. Cliente

Garantías

F. de ingreso

Pre-Aprobado

SERVICIO FTC Servicio - Evaluación hasta 50M

Cualitativa

Cuantitativa

Ventas

Ciclo Negocio

Gastos

Activos

Deudas

INMUEBLES +

COSTO UNIT S/.

CANTIDAD

COSTO TOTAL

TOTAL 0.00 0 0.00

MUEBLES +

COSTO UNIT S/.

CANTIDAD

COSTO TOTAL

TOTAL 0.00 0 0.00

TOTAL ACTIVO CORRIENTE Total: S/ 324.00

CAJA Y BANCOS 54

INVENTARIO 123

CUENTA POR COBRAR 147

Fig. 103. Activos corrientes

CP050	Se registra los Montos Totalizados del Activo No Corriente (Registro Inmuebles) y se registran productos	Se visualiza el cálculo de totales de INMUEBLES listados
-------	--	--

-Agregar Inmueble

Se agrega inmuebles del cliente.

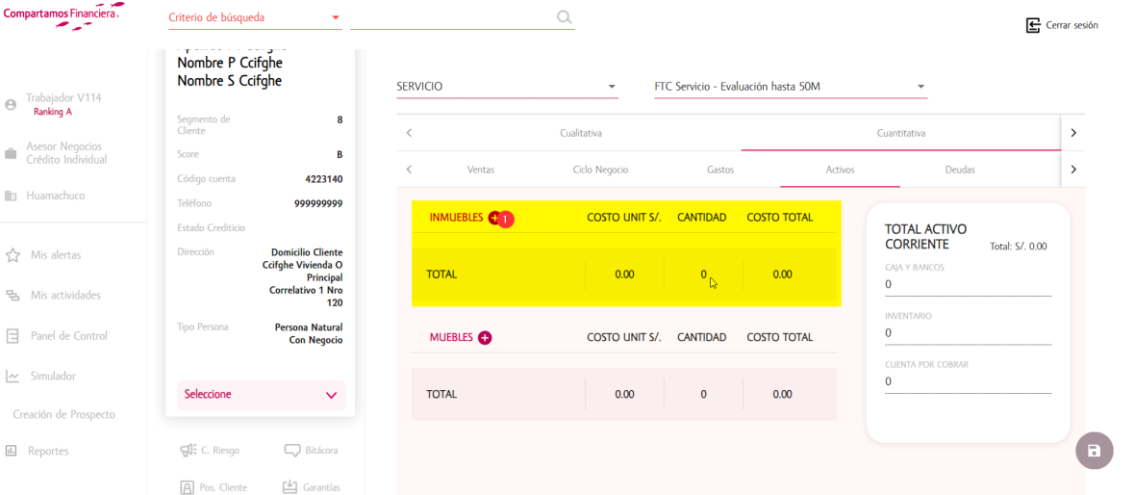


Fig. 104. Agregar Inmueble

-Descripción del inmueble

Se describe el inmueble y el valor y la cantidad que se tiene para generar un cálculo del costo total de los inmuebles

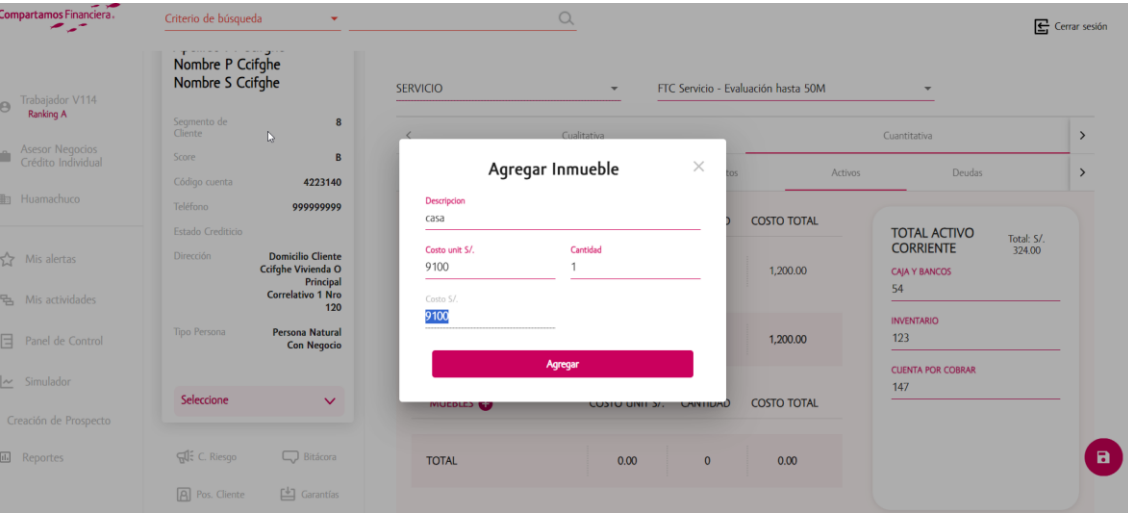


Fig. 105. Detalle del inmueble

-Lista de inmuebles

Se visualiza un cálculo de inmuebles según lo menciona por el cliente.

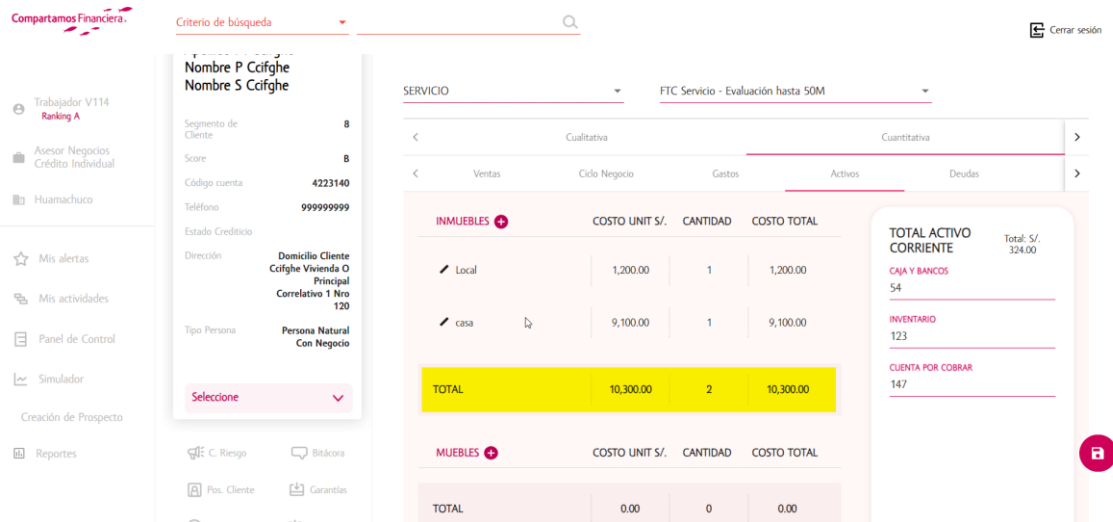


Fig. 106. Lista de inmuebles

CP051	Se registra los Montos Totalizados del Activo No Corriente (Registro Muebles) y se registran productos	Se visualiza el cálculo de totales de MUEBLES listados
-------	--	--

-Agregar Mueble

Se agrega inmuebles del cliente.

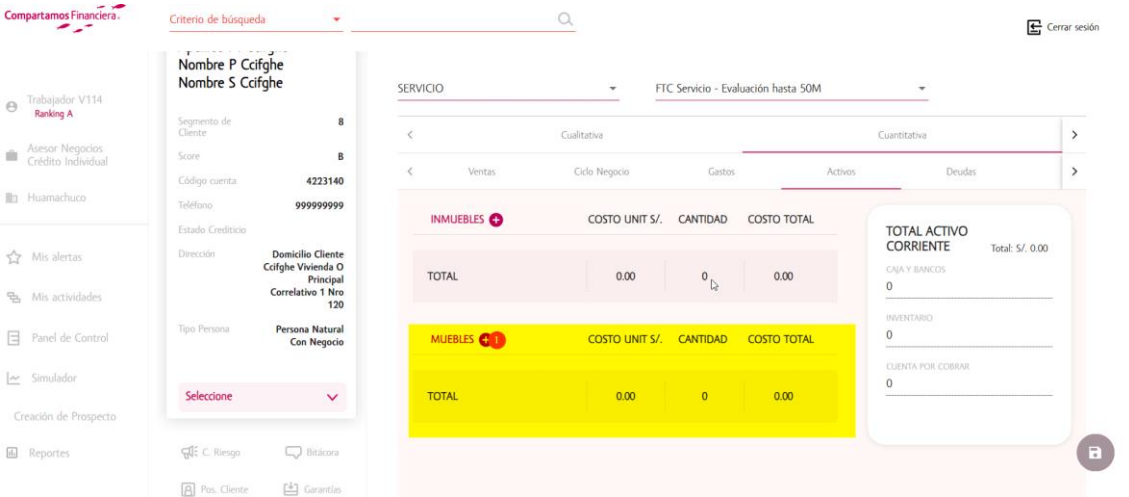


Fig. 107. Agregar Mueble

-Descripción del mueble

Se describe el mueble y el valor y la cantidad que se tiene para generar un cálculo del costo total de los muebles

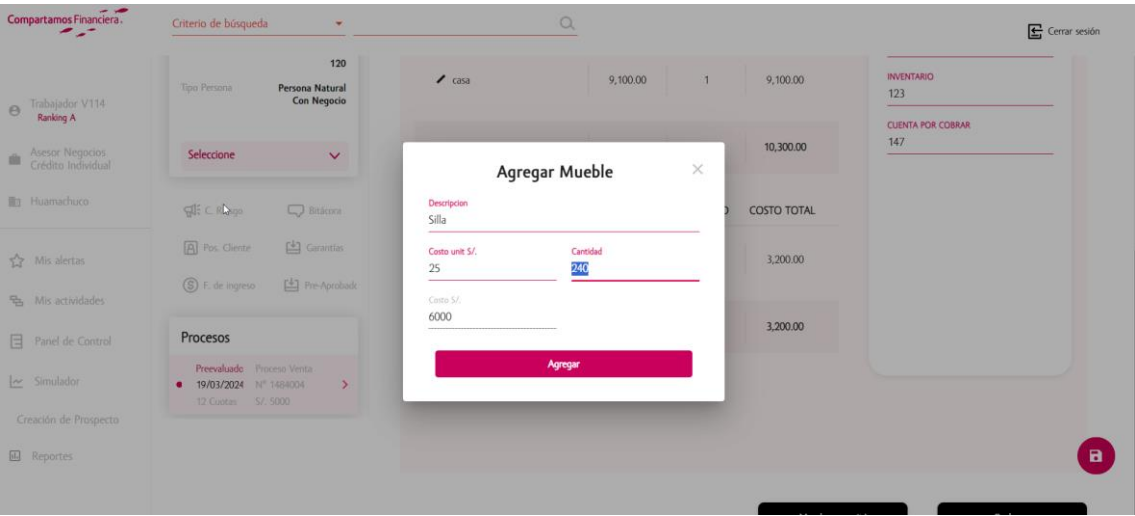


Fig. 108. Detalle del mueble

-Lista de muebles

Se visualiza un cálculo de muebles según lo menciona por el cliente.

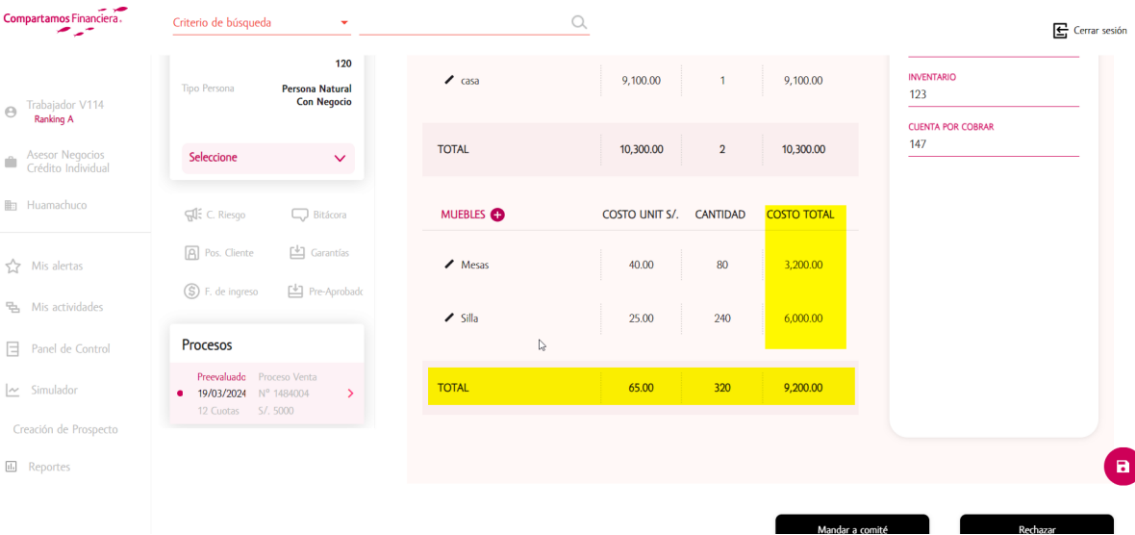


Fig. 109. Cálculo de la Lista de muebles

CP052	Se registra los Detalle de Deudas del Negocio	Se visualiza el cálculo de totales de Detalle de Deudas del Negocio
-------	---	---

-HOJA DE DEUDAS

Se visualiza hoja donde el asesor completara las deudas del cliente tanto con la entidad compartamos, como con otras entidades financieras

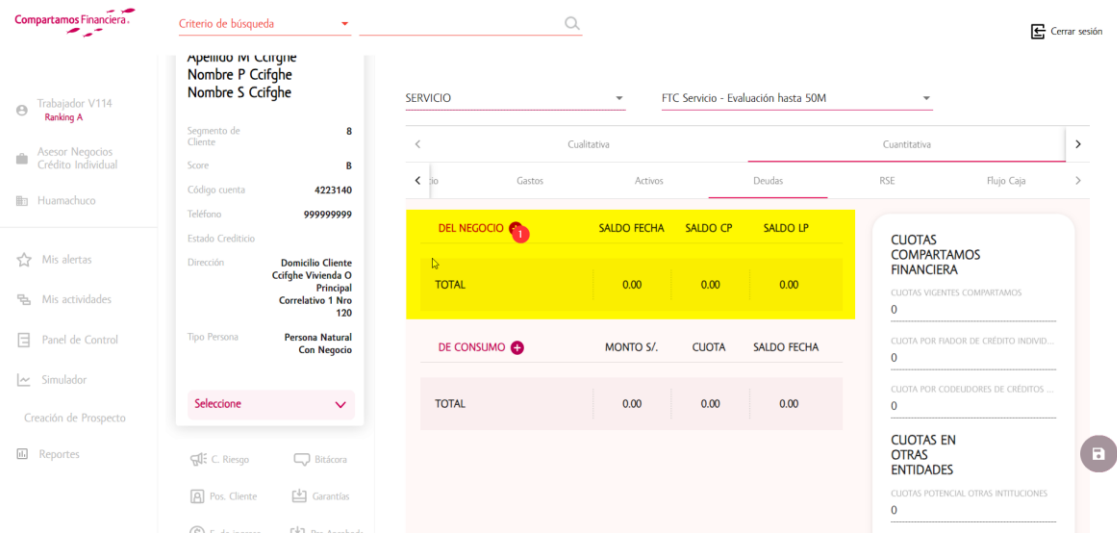


Fig. 110. Detalle de deudas

-Deudas de negocio

Se registra deudas del negocio del cliente tanto con la entidad Financiera Compartamos, como con otras entidades financieras registrando monto total, cuotas del credito, saldo pendiente, y saldo a pagar a corto plazo

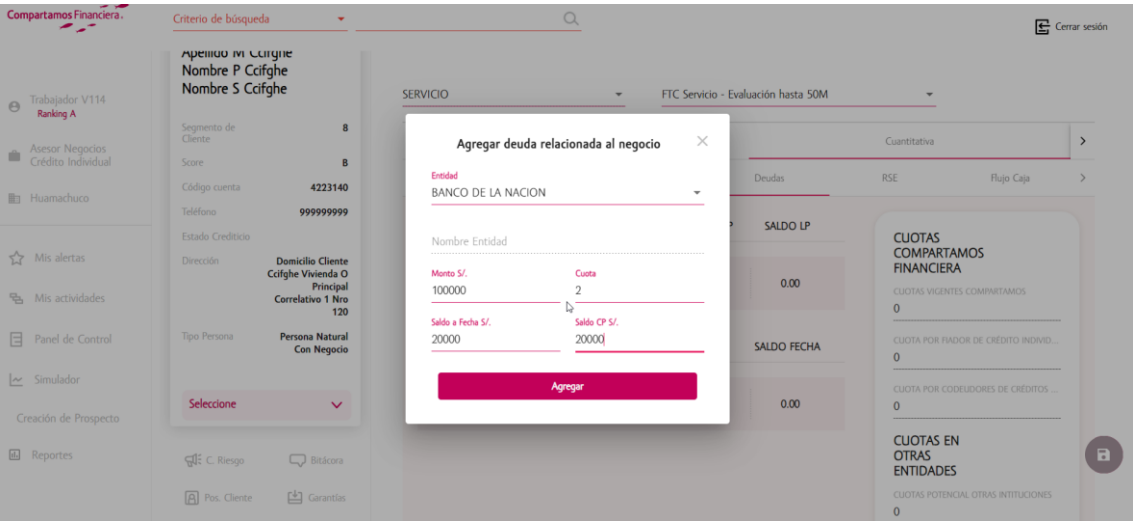
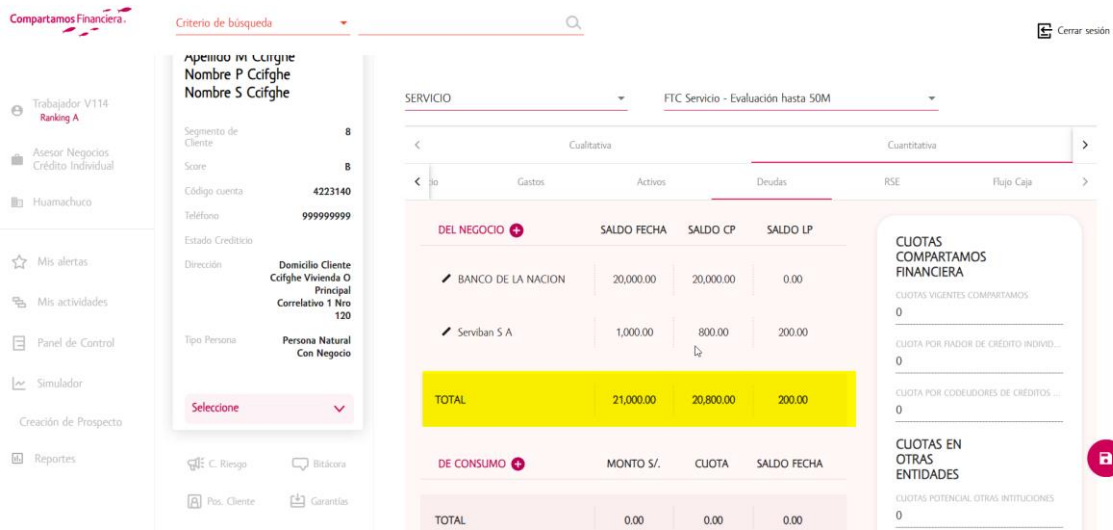


Fig. 111. Lista de deudas de negocio

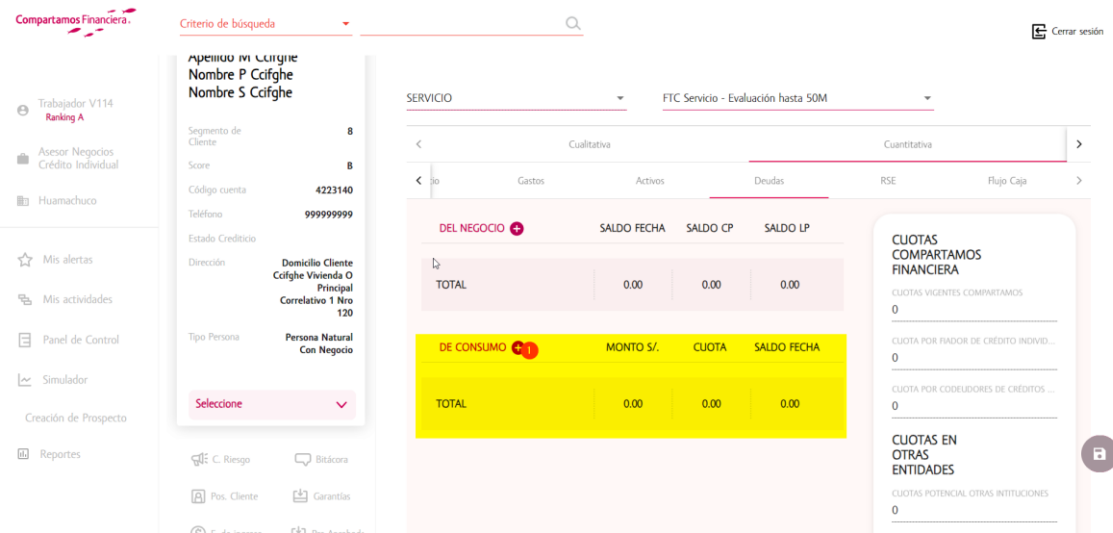
Se visualiza lista de deudas de negocio y cálculo de deudas del cliente



CP053	Se registra los Detalle de Deudas de consumo	Se visualiza el cálculo de totales de Detalle de Deudas de consumo
-------	--	--

-HOJA DE DEUDAS

Se visualiza hoja donde el asesor completara las deudas del cliente tanto con la entidad compartamos, como con otras entidades financieras



-Deudas de Consumo

Se registra deudas de Consumo del cliente tanto con la entidad Financiera Compartamos, como con otras entidades financieras registrando monto total, cuotas del credito, salgo pendiente a la fecha

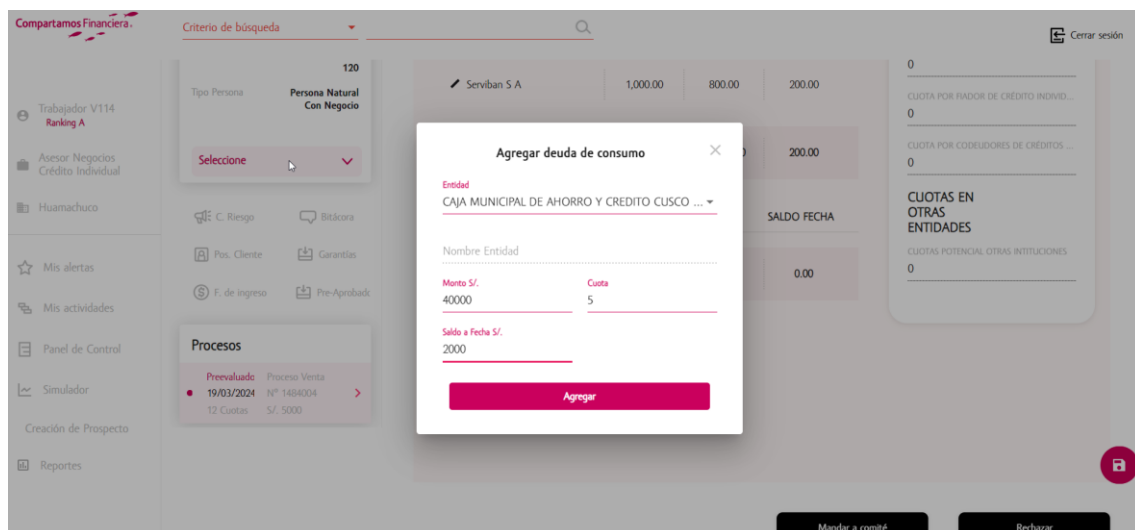


Fig. 114. Agregar deuda de consumo

-Lista de deudas de consumo

Se visualiza lista de deudas de consumo y cálculo de deudas del cliente

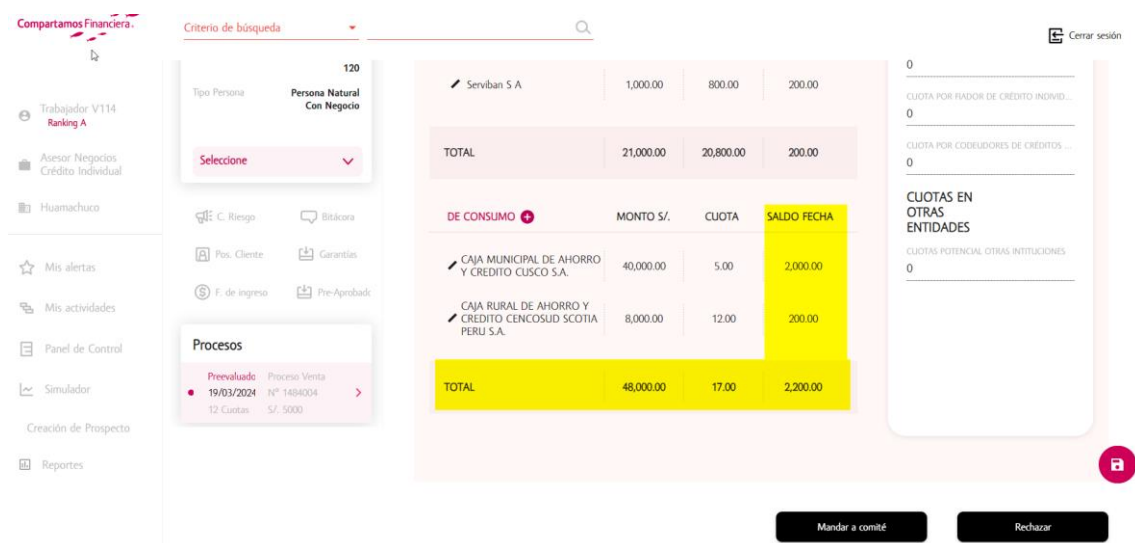


Fig. 115. Lista de deudas de consumo

CP054	Se registra montos totalizados de deudas en CF y otras entidades	Se visualiza el cálculo de la suma Montos totalizados de deudas en CF y otras entidades
-------	--	---

-Cuotas del cliente con compartamos

En caso el cliente solicite un credito ya contando con un credito en Financiera compartamos, se registrara los montos pendientes para la evaluacion y cálculo de cuotas mensuales.

Fig. 116. Cuotas generadas para el cliente

CP055	Se visualiza que los montos de las hojas previamente completadas carguen en la HOJA DE TRABAJO (Cuantitativa-RSE)	Se cargan los datos en la hoja de trabajo y se envía la solicitud a comité
-------	---	--

-HOJA DE TRABAJO

Aquí se visualiza los montos completados en las hojas anteriores, resumida y calculada para realizar la evaluación crediticia.

Fig. 117. Resumen de montos

-Guardado de Hoja de trabajo

Se guarda la evaluación crediticia

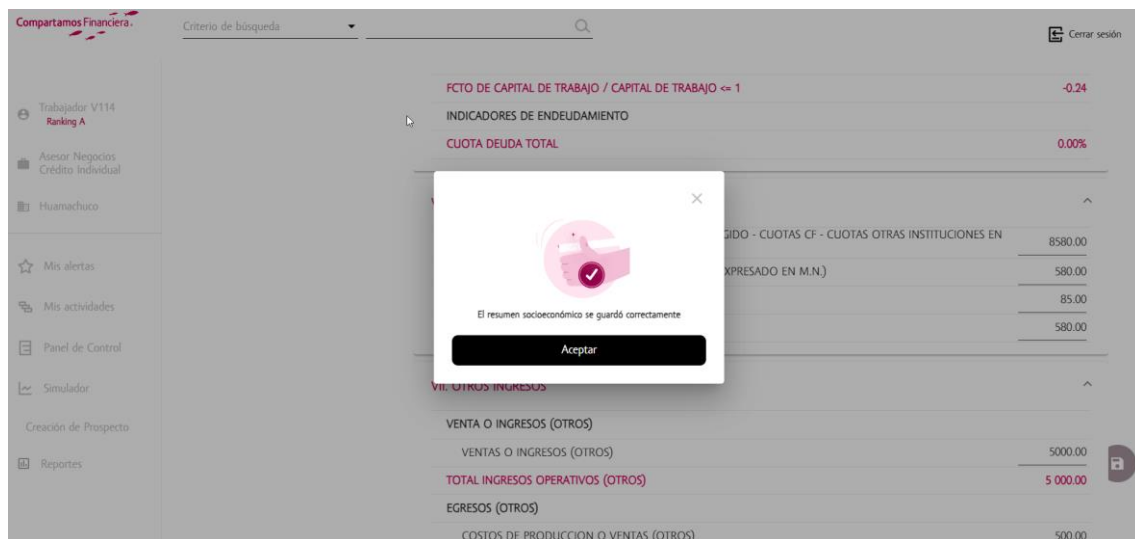


Fig. 118. Guardado de Hoja de trabajo

-Envío de evaluación a comité

Posterior a guardar la evaluación se envía a comité aprobador para validar que los cálculos realizados cumplan con las reglas de negocio.

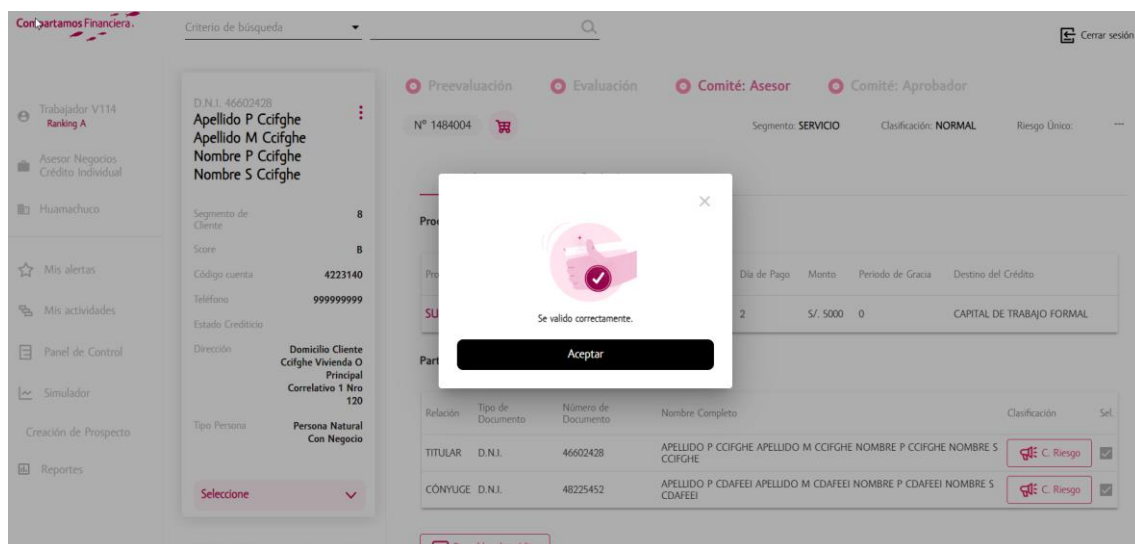


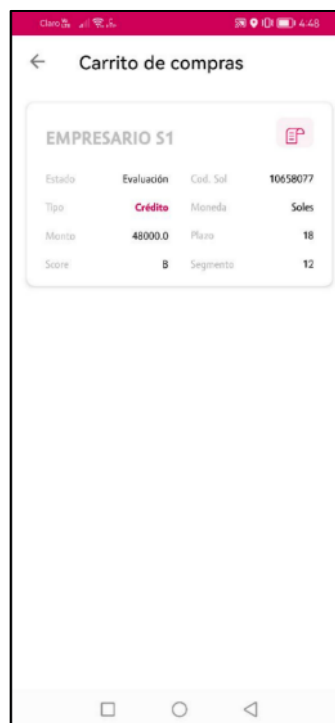
Fig. 119. Evaluación por comité.

3.5. Aseguramiento de la calidad del Sistema

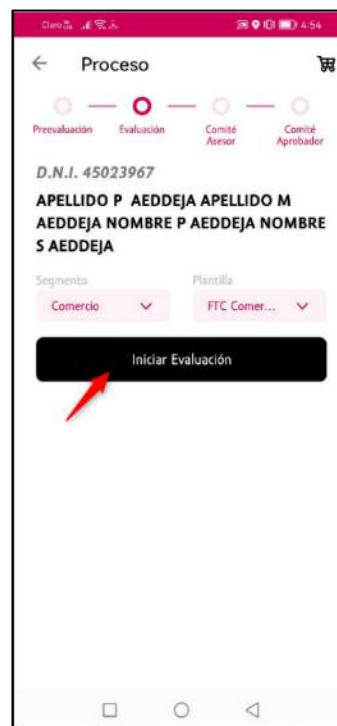
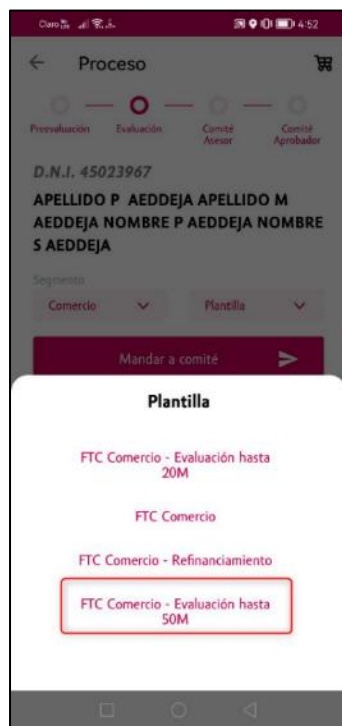
El equipo de QA se encargó del aseguramiento de la calidad de cada HU de la planificación, a continuación, se presenta la validación para el CP014.

CP014: Validar que el PDF de Hoja de Evaluación de 50 mil para Comercio, se guarda automáticamente en bitácora al aprobar comité asesor.

Asesor: F169 (DNI: 45023967)



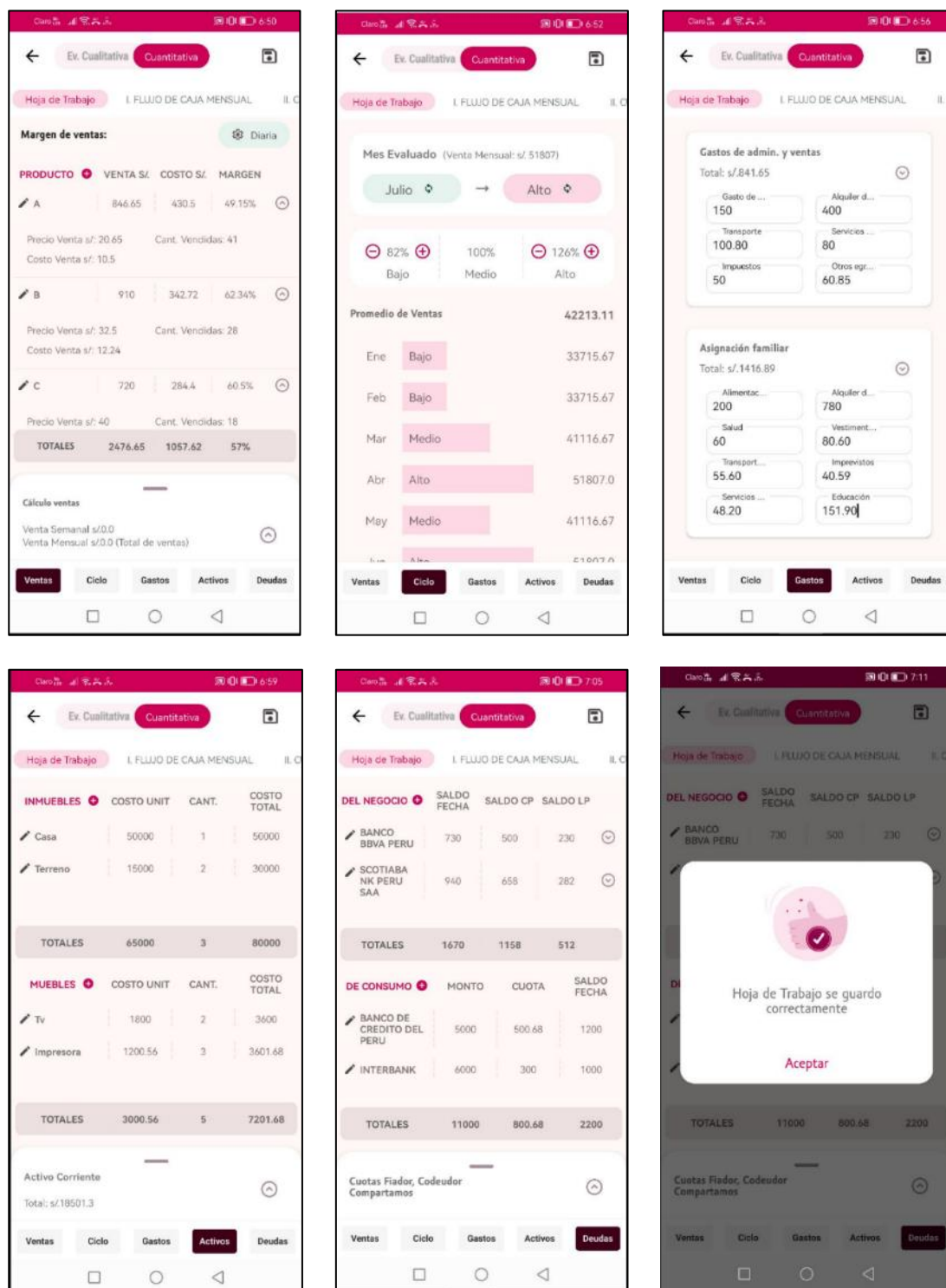
Paso 1: Seleccionar un cliente con un proceso de venta. (Figs. 120, 121, 122, 123)



Paso 2: Se inicia la evaluación 50 mil del Segmento Comercio (Figs. 124, 125)



Paso 3: Se realiza la evaluación cualitativa (Figs. 126, 127, 128)



Paso 4: Se realiza la hoja de trabajo (Figs. 129, 130, 131, 132, 133, 134)

Claro 7:11

Ev. Cualitativa **Cuantitativa**

Hoja de Trabajo I. FLUJO DE CAJA MENSUAL II. C.

VENTA O INGRESOS

VENTAS O INGRESOS DEL NEGOCIO 42,213.11

TOTAL VENTAS 42,213.11

MARGEN DE VENTAS 0.57

EGRESOS

COSTOS DE PRODUCCIÓN O VENTAS 18,151.64

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS 841.65

TOTAL EGRESOS OPERATIVOS 18,993.29

MARGEN OPERATIVO 23,219.82

ASIGNACION FAMILIAR

TOTAL ASIGNACION FAMILIAR 1,416.89

OTROS INGRESOS

OTROS INGRESOS 7,348.0

TOTAL OTROS INGRESOS 7.3

Claro 7:12

Ev. Cualitativa **Cuantitativa**

Hoja de Trabajo I. FLUJO DE CAJA MENSUAL II. C.

VENTA O INGRESOS

VENTAS O INGRESOS DEL NEGOCIO 42,213.11

El resumen socioeconómico se guardó correctamente, se ha identificado cambios en el RSE verificar los datos del flujo de caja proyectado en caso la solicitud lo amerite

Aceptar

TOTAL ASIGNACION FAMILIAR 1,416.89

OTROS INGRESOS

OTROS INGRESOS 7,348.0

TOTAL OTROS INGRESOS 7.3

Paso 5: Se completa el RSE (Figs. 135,136)

Claro 7:13

← Flujo de Caja Proyectado

Aporte Cliente a/ 0: JUL 1: AGO 1: 2024

Ingresos	97561.11	41962.75	608241.52
Ventas (Negocio)	42213.11	34614.75	520065.52
Otros ingresos (Cliente)	7348.0	7348.0	88176.0
Préstamo financiera	48000.0		
Egresos	69541.96	18128.12	268154.72
Costo de ventas	18151.64	14884.34	223628.16
Gastos de admin. y ventas	841.65	690.15	10369.12
Asignación familiar	1416.89	1161.85	17456.08
Cuotas Compartamos Financiera	0.0	0.0	0.0
Cuota propuesta Compartamos Financiera	0.0	260.0	3120.0
Cuotas otras instituciones	1131.78	1131.78	13581.36
Cuotas potenciales otras instituciones	0.0	0.0	0.0
Aplicación del Préstamo	48000.0		
Saldo Mensual	28019.15	23834.63	340086.8
Caja inicial	6000.68	31419.83	
Saldo de caja final	31419.83	55254.46	371506.63
Incre/decremen ventas	1.26	0.82	

Claro 7:14

← Flujo de Caja Proyectado

Aporte Cliente a/ 0: JUL 1: AGO 1: 2024

Ingresos	97561.11	41962.75	608241.52
Ventas (Negocio)	42213.11	34614.75	520065.52
Otros ingresos (Cliente)	7348.0	7348.0	88176.0
Préstamo financiera	48000.0		
Egresos	69541.96	18128.12	268154.72
Costo de ventas	18151.64	14884.34	223628.16
Gastos de admin. y ventas	841.65	690.15	10369.12
Asignación familiar	1416.89	1161.85	17456.08
Cuotas Compartamos Financiera	0.0	0.0	0.0
Cuota propuesta Compartamos Financiera	0.0	260.0	3120.0
Cuotas otras instituciones	1131.78	1131.78	13581.36
Cuotas potenciales otras instituciones	0.0	0.0	0.0
Aplicación del Préstamo	48000.0		
Saldo Mensual	28019.15	23834.63	340086.8
Caja inicial	6000.68	31419.83	
Saldo de caja final	31419.83	55254.46	371506.63
Incre/decremen ventas	1.26	0.82	

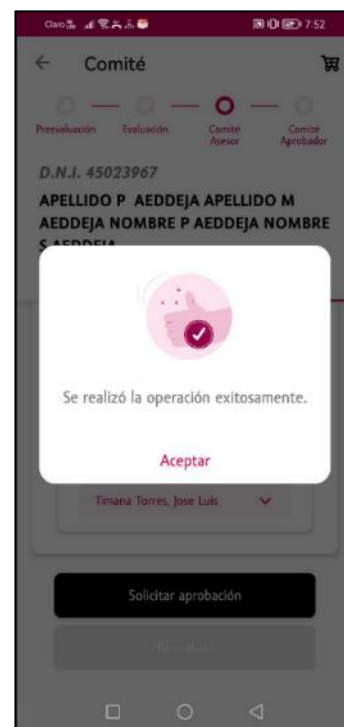
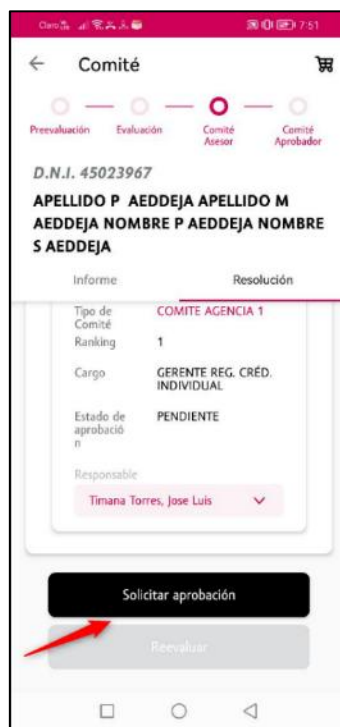
Guardado exitoso

Aceptar

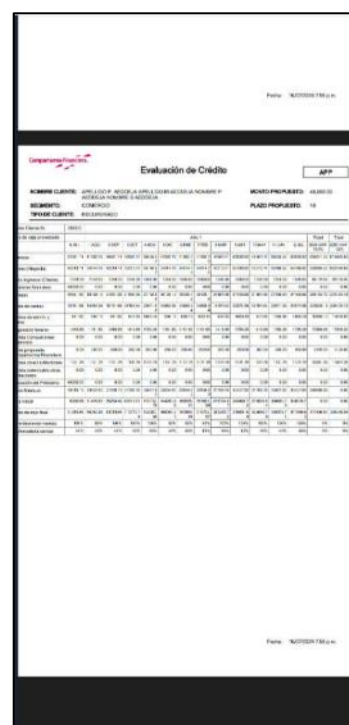
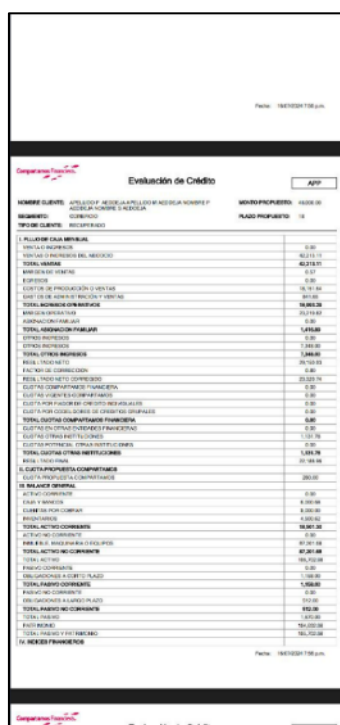
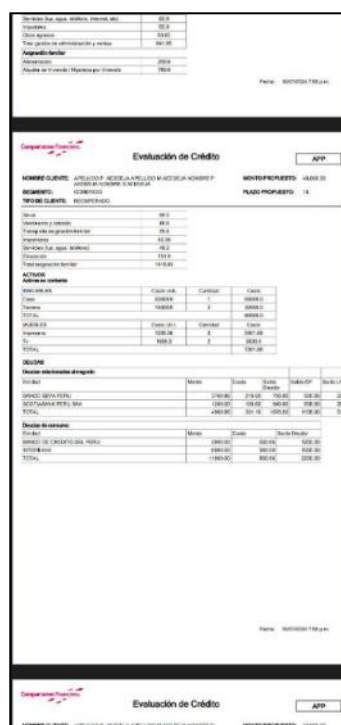
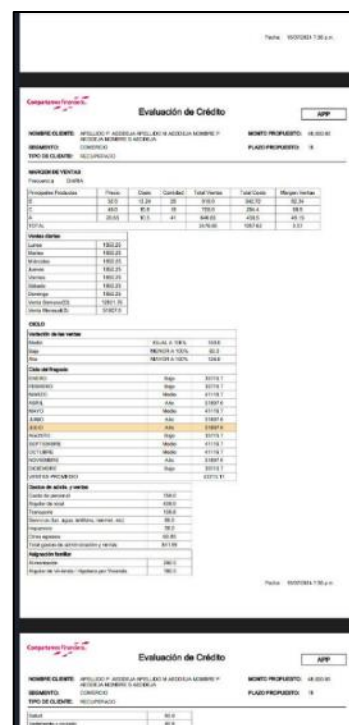
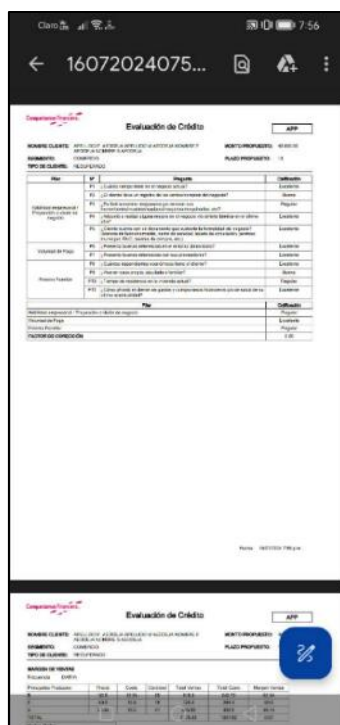
Paso 6: Se completa el flujo de caja (Figs. 137, 138)



Paso 7: Se manda a comité el proceso de venta (Figs. 139, 140)



Paso 8: Se completa el comité asesor (Figs. 141, 142, 143)



Paso 9: Validación en bitácora (Figs. 144,145, 146, 147, 148, 149)

En el paso 9, se valida que la hoja de evaluación se encuentre registrada y que muestre la información correcta

Capítulo IV: APORTES A LA INSTITUCION

El trabajo de suficiencia profesional desarrollado en la **Financiera Compartamos** tuvo como principal aporte la **optimización del proceso de evaluación crediticia** para montos de hasta 50,000 soles, lo cual representó una mejora significativa en la eficiencia y agilidad del proceso. A continuación, se detallan los principales aportes realizados:

1. Sistematización del proceso de evaluación crediticia:

- ✓ Se implementó una solución que permitió realizar la evaluación de créditos directamente en la aplicación móvil (APP) y plataforma web (WEB), eliminando la necesidad de utilizar plantillas de Excel externas. Esto redujo considerablemente el tiempo de evaluación y minimizó los errores asociados al manejo manual de datos.
- ✓ Se homologaron los criterios de evaluación para créditos de hasta 20,000 y 50,000 soles, asegurando la consistencia y precisión de la información recopilada.

2. Mejora en la experiencia del asesor de campo:

- ✓ La automatización del proceso permitió a los asesores de campo realizar evaluaciones de manera más ágil, lo que se tradujo en una mayor productividad y satisfacción tanto para los asesores como para los clientes.
- ✓ Se eliminaron los cuellos de botella asociados a la carga manual de datos en Excel, lo que permitió a los asesores enfocarse en actividades más estratégicas y de mayor valor agregado.

3. Aseguramiento de la calidad del sistema:

- ✓ Como parte del equipo de QA, se aseguró la calidad del software desarrollado, validando cada una de las historias de usuario (HU) planificadas en el backlog. Esto incluyó la ejecución de pruebas funcionales, de regresión y de rendimiento, garantizando que el sistema cumpliera con los estándares de calidad requeridos.
- ✓ Se implementaron pruebas automatizadas para validar la correcta generación y descarga de las hojas de evaluación en formato PDF, asegurando que la información mostrada fuera precisa y consistente.

4. Impacto en la eficiencia operativa:

- ✓ La sistematización del proceso permitió a la Financiera Compartamos manejar un mayor volumen de solicitudes de crédito en menos tiempo, lo que se tradujo en una mejora en la eficiencia operativa y en la capacidad de respuesta ante las necesidades del mercado.
- ✓ Se redujeron los tiempos de aprobación de créditos, lo que mejoró la experiencia del cliente y aumentó la competitividad de la institución en el sector financiero.

5. Contribución a la toma de decisiones:

- ✓ La homologación de los criterios de evaluación y la sistematización del proceso permitieron una mejor recopilación y análisis de datos, lo que facilitó la toma de decisiones basada en información precisa y confiable.
- ✓ Se generaron informes y bitácoras automatizadas que permitieron un seguimiento más eficiente de las evaluaciones realizadas, lo que contribuyó a la mejora continua del proceso de evaluación crediticia.

CONCLUSIONES

1. **Eficiencia mejorada:** La sistematización del proceso de evaluación crediticia redujo significativamente los tiempos de evaluación y eliminó los cuellos de botella asociados al uso de herramientas manuales como Excel.
2. **Consistencia en la evaluación:** La homologación de criterios para créditos de hasta 50,000 soles aseguró la precisión y consistencia de la información, facilitando la toma de decisiones.
3. **Mejora en la experiencia del cliente:** La automatización permitió a los asesores brindar un servicio más ágil, mejorando la satisfacción del cliente y la competitividad de la institución.
4. **Calidad asegurada:** El trabajo del equipo de QA garantizó que el sistema cumpliera con los estándares de calidad, asegurando la precisión y confiabilidad de la información generada.

RECOMENDACIONES

1. **Ampliar la automatización:** Continuar con la automatización de otros procesos manuales para mejorar la eficiencia operativa y reducir errores.
2. **Capacitación continua:** Brindar capacitación constante al personal para maximizar el uso de las nuevas herramientas y procesos implementados.
3. **Monitoreo y mejora:** Establecer un sistema de monitoreo continuo para identificar áreas de mejora y realizar ajustes en función de los resultados.
4. **Integrar tecnologías avanzadas:** Explorar el uso de inteligencia artificial y aprendizaje automático para optimizar aún más la evaluación crediticia y la gestión de riesgos.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- [1] K. Lee *et al.*, «A submodular optimization approach to trustworthy loan approval automation», *Ai Mag.*, sep. 2024, doi: 10.1002/aaai.12195.
- [2] S. Mu, B. Liu, C. Lien, y N. Nadia, «Optimization of Personal Credit Evaluation Based on a Federated Deep Learning Model», *Mathematics*, oct. 2023, doi: 10.3390/math11214499.
- [3] M. Pusnik, K. Kous, A. Godec, y B. Sumak, «Process Evaluation and Improvement: A Case Study of The Loan Approval Process.», *SciSpace - Pap.*, ene. 2019, Accedido: 8 de febrero de 2025. [En línea]. Disponible en: <http://ceur-ws.org/Vol-2508/paper-pus.pdf>
- [4] K. Rajaram y P. Hosein, «A Cost-Reward Optimization Approach to Bank Loan Approvals», *SciSpace - Pap.*, pp. 1-6., nov. 2023, doi: <https://doi.org/10.1109/ictmod59086.2023.10438132>.
- [5] N. L. Taranath y A. Geetha, «Credit Risk Evaluation using Decision Support System», *SciSpace - Pap.*, pp. 1-6, jul. 2024, doi: <https://doi.org/10.1109/icaic61638.2024.10690699>.
- [6] Towards, «Towards the Improvement of Credit Card Approval Process Using Classification Algorithm», *SciSpace - Paper*. Accedido: 8 de febrero de 2025. [En línea]. Disponible en: <https://typeset.io/papers/towards-the-improvement-of-credit-card-approval-process-2k0komtt>
- [7] K. Babu, S. Prabhakaran, P. Marikkannu, M. S. Roobini, P. Rai, y A. Singh, «Smart Credit Card Approval Prediction System using Machine Learning», *E3S Web Conf.*, vol. 540, pp. 13001-13001, ene. 2024, doi: 10.1051/e3sconf/202454013001.
- [8] M. Chen y X. Ma, «An Optimized BP Neural Network Model and Its Application in the Credit Evaluation of Venture Loans», *Comput. Intell. Neurosci.*, vol. 2022, pp. 1-9, may 2022, doi: 10.1155/2022/8791968.
- [9] G. Fadtare, A. Dhanure, G. Gunjal, K. Kolpate, y N. Bhelkar, «Study on Predictive Modeling for Loan Approval», *Deleted J.*, vol. 2, n.º 10, pp. 3160-3165, oct. 2024, doi: 10.47392/irjaem.2024.0466.
- [10] R. R. Hidayat, «Optimasi optimal binning menggunakan algoritma genetika untuk model penilaian kredit», *SciSpace - Pap.*, ago. 2022, doi: <https://doi.org/10.30591/jpit.v7i3.3841>.

- [11] P. Kumar, U. L. Maneesh, y G. M. Sanjay, «Optimizing Loan Approval Decisions: Harnessing Ensemble Learning for Credit Scoring», *SciSpace - Pap.*, may 2024, doi: <https://doi.org/10.1109/accai61061.2024.10602097>.



CONTRATO DE TRABAJO A PLAZO INDETERMINADO

Conste por el presente documento el Contrato de trabajo, que celebran al amparo del T.U.O. de la Ley de Productividad y Competitividad Laboral, aprobado por Decreto Supremo 003-97-TR (LPCL), de una parte, **AVANTICA TECHNOLOGIES S.A.C.**, conocida como "**ENCORA**", con RUC N° 20513646519 y domicilio legal en Av. Carlos Miró Quesada N° 425 oficina 1504, distrito de Magdalena del Mar (Ex Av. Juan de Aliaga), provincia y departamento de Lima, debidamente representada por su Gerente el Señor Frias Ramirez Sergio Dante, identificado con DNI N° 08874720, según poder inscrito en la partida N° 11908361 del Registro de Personas Jurídicas de Lima, a quien en adelante se denominará **ENCORA**; y de la otra parte a **NAVARRO FLORES CRISTIAN ROBERTH**, identificado con **DNI N° 72872551**, con domicilio Av 2 de Mayo #451 Chíncha - Pueblo Nuevo, provincia y departamento de Ica; a quien en adelante se denominará **EL TRABAJADOR**; bajo los términos y condiciones siguientes:

PRIMERA: De ENCORA

ENCORA es una organización debidamente constituida dedicada a prestar servicios relacionados a las tecnologías de la información, incluyendo capacitación, asesoría y consultoría, que ha experimentado un incremento en sus actividades debido a las actuales condiciones del mercado y demanda de sus servicios.

En virtud de lo señalado, **ENCORA** en la actualidad tiene la necesidad de contratar a una persona para que ocupe el cargo de **QA Engineer II**.

SEGUNDA: Antecedentes

Con fecha 01 de Setiembre de 2022, **ENCORA** celebró un Contrato de Prestación de Servicios con Financiera Compartamos (en adelante, **EL CLIENTE**), para los servicios de App Mobil con un plazo de ejecución de indeterminado contados a partir del 01 de Setiembre de 2022.

EL CLIENTE es una empresa constituida en el Perú de acuerdo con la legislación peruana que se dedica a Servicios Financieros.

TERCERA: De EL TRABAJADOR

EL TRABAJADOR declara ser un profesional calificado, que cuenta con la experiencia necesaria en el área referida y reconoce ser competente para ocupar el cargo de **QA Engineer II**.

CUARTA: Del objeto del contrato

ENCORA contrata los servicios del **EL TRABAJADOR** para que desempeñe personalmente el cargo de **QA Engineer II** al amparo de lo establecido en la LPCL.

Por su parte, el **TRABAJADOR** acepta su contratación, de acuerdo con los términos y condiciones establecidos en el presente contrato.

QUINTA: Del cargo

EL TRABAJADOR desempeñará labores de **QA Engineer II**, en virtud del Contrato de Prestación de Servicios celebrado entre **ENCORA** y **EL CLIENTE** y desarrollará todas las labores propias, afines, conexas y complementarias a dicho puesto de trabajo, obligándose a desarrollar a favor de **ENCORA** toda su capacidad de trabajo en el desempeño de las mencionadas labores, así como a cumplir con las funciones, órdenes e instrucciones de **ENCORA** y sus representantes.

Lima, Perú

425 Carlos Miró Quesada, Piso 15

T: 616.7676 · <https://www.encora.com/es/>

Concord - Document ID: MmYwNTg5NzAiOG

1-20

EL TRABAJADOR se obliga a cumplir con las políticas, normas y procedimientos de **ENCORA** referentes a Conflicto de Interés

VIGÉSIMO OCTAVA: De la autorización de descuento

ENCORA determina mediante el artículo 37° de su Reglamento Interno de Trabajo, el cual ha sido entregado a todos los trabajadores, que en caso no se cuente con una licencia, las faltas al centro de trabajo se considerarán como inasistencias injustificadas, por lo que éstas se encontrarán sujetas al descuento proporcional de sus remuneraciones.

Por su parte, **EL TRABAJADOR** reconoce tener conocimiento del Reglamento Interno de **ENCORA**, así como a cumplir estrictamente con lo establecido en el mismo. En ese sentido, en caso **EL TRABAJADOR** incurra en el supuesto mencionado, **EL TRABAJADOR** autoriza a **ENCORA** de manera expresa e irrevocable a descontar de su remuneración mensual -operando el descuento a través de la Planilla de Remuneraciones. En caso se extinga la relación laboral entre **EL TRABAJADOR** y **ENCORA**, **EL TRABAJADOR** brinda su conformidad, aceptación y consentimiento expreso a efectos que **ENCORA** descunte el monto total- de los conceptos que no hayan sido debidamente sustentados – de su liquidación de beneficios sociales.

VIGÉSIMO NOVENA: Competencia jurisdiccional y domicilios

Las partes se someten expresamente a la competencia jurisdiccional de los Juzgados y Salas Jurisdiccionales Especializadas de Trabajo de la Ciudad de Lima para todo asunto que no pudiendo ser resuelto de manera amigable y armoniosa entre las mismas, se derive de la interpretación, aplicación y ejecución del presente Contrato de Trabajo sujeto a modalidad por Servicio Específico, señalando como sus domicilios los que aparecen en la introducción de este documento.

Cualquier variación de domicilio deberá ser comunicada de una parte a la otra con la antelación de cinco (05) días hábiles, caso contrario no surtirá efecto alguno.

Hecho y firmado en dos (02) ejemplares de un mismo tenor por **EL TRABAJADOR** y por **ENCORA**, el día 01 de Setiembre de 2022 en la ciudad de Lima, Perú, en señal de entera conformidad y aceptación y para constancia de las partes contratantes.

Sergio Frias R.
 Signed: 9/3/2022

ENCORA

N. Cristian
 Signed: 8/29/2022

EL TRABAJADOR

Lima, Perú

425 Carlos Miró Quesada, Piso 15

Concord - Document ID: MmYwNTg5NzAtOG

T: 616.7676 · <https://www.encora.com/es/>

12-20